

1. Definición de la idea de investigación

La preocupación por la calidad nutricional de los alimentos que consumen las personas es uno de los temas que debe ser tomado en cuenta por la sociedad, ya que es fundamental para la prevención de factores de riesgo relacionados con la dieta, como el sobrepeso y la obesidad, y las enfermedades. Alimentos como la carne y el queso son productos que aportan proteínas de alto valor nutricional que es un buen complemento de los alimentos vegetales con un contenido limitado de aminoácidos.

Una alternativa para nuestra alimentación sería introducir productos del ganado caprino ya que, igual que el ganado bovino proporciona carne, leche lo mismos que aportan varios beneficios que describimos a continuación:

La carne de cabra es considerada dietética y con poca grasa, porque solamente dispone de una cobertura de grasa externa sobre sus muslos, lo que evita que la carne se deshidrate rápidamente, a la vez que no tiene grasa por el interior del músculo, como si es el caso de la carne vacuna. fortalece el correcto funcionamiento de nuestro organismo al aportar más vitaminas del tipo B, B1, B3, B6, B12 y minerales. Si hablamos del aporte calórico, 100 gramos de carne de cabra aportan entre 113 y 120 kilocalorías, una cifra muy baja en comparación con otras carnes. Ya que es baja en grasas saturadas que normalmente son más consumidas. Esto se debe a que el metabolismo de los caprinos deposita primero la grasa internamente, antes de hacerlo de manera externa.

Ahora bien, la leche de cabra puede ser utilizada para la producción de queso puesto que la leche de cabra tiene menos partículas grasas, siendo más ligero y fácil de digerir. Ya que contiene menos lactosa y caseína, por lo que se digiere fácilmente siendo más adecuada para personas con intolerancias y problemas gástricos, contando con vitamina D y vitamina B12, proteína, minerales (como calcio, fósforo y zinc), buenas fuentes de grasas y un menor contenido de lactosa presente en la leche ayudando a la absorción y utilización del calcio en el organismo, lo que es importante para el desarrollo óseo y la salud inmunológica.

Las necesidades que se llegara a cumplir con este plan de negocio son las siguientes:

La carne de cabra

Las necesidades que la carne de cabra ira a satisfacer son las siguientes:

Necesidades Nutricionales:

Proteínas de Alta Calidad: La carne de cabra es una fuente rica en proteínas de alta calidad, esenciales para la construcción y reparación de tejidos en el cuerpo humano.

Hierro y Zinc: Proporciona hierro y zinc, importantes para la función inmunológica y la salud del sistema circulatorio.

Dietas bajas en grasa: En comparación con algunas carnes de otras especies, la carne de cabra tiende a ser más magra, lo que puede ser beneficioso para quienes buscan una dieta baja en grasas. Personas que buscan opciones de carne más magra.

Queso de cabra

Las necesidades que el queso de cabra ira a satisfacer son las siguientes:

Necesidades Nutricionales:

Calcio y Fósforo: El queso de cabra es una fuente rica en calcio y fósforo, esenciales para la salud ósea y dental.

Proteínas de Alta Calidad: Proporciona proteínas de alta calidad que contribuyen a la construcción y reparación de tejidos.

Alternativa para las personas con Intolerancias a la lactosa: ya que a menudo contiene menos lactosa que algunos quesos de vaca.

Dietas Bajas en Grasa: variedades de queso de cabra son más bajas en grasas saturadas, lo que puede ser adecuado para personas que siguen dietas bajas en grasa.

Por todo esto, y considerando la existencia de zonas específicas donde la crianza de ganado caprino es parte de la actividad económica de familias como es el caso de la provincia O'Connor (comunidad Tomatirenda) se observa rebaños de hasta 500 cabras por familia, constituyendo así una alternativa de negocio ya que no requiere de una gran inversión económica para poner en marcha ya que estas cabras no demandan de mucho cuidado, porque se adaptan fácilmente por su tamaño pequeño, manejo fácil, resistencia a enfermedades desempeñando un papel importante en la producción de carne y queso.

Las oportunidades empresariales

En un mundo que está redescubriendo la importancia de una dieta equilibrada y consciente, la demanda de productos frescos y nutritivos ha experimentado un aumento sin precedentes. En Tarija, hogar de tradiciones arraigadas y una comunidad que valora la calidad de vida, hemos identificado una oportunidad única para satisfacer las necesidades de aquellos que buscan opciones alimenticias saludables y deliciosas.

Por ello se identificó las siguientes oportunidades empresariales, que guiara futuras acciones del negocio.

1. Tendencia hacia una Alimentación Saludable:

Existe una creciente demanda de alimentos más saludables y nutritivos. La carne y el queso de cabra son opciones más magras y ricas en nutrientes en comparación con las alternativas tradicionales de carne y queso. "Caprina" aprovecha esta tendencia al ofrecer productos que no solo son deliciosos sino también beneficiosos para la salud.

2. Nicho de Mercado sin Explorar Totalmente:

A pesar de la creciente popularidad de productos gourmet, la oferta de carne y queso de cabra de alta calidad aún no ha sido totalmente explorada. "Caprina" tiene la oportunidad de establecerse como líder en este nicho emergente.

2. Problema de investigación

Con la finalidad de traducirla idea “procesamiento y comercialización de carne y queso de cabra” en objeto de investigación en el presente trabajo se describirá:

2.1. Planteamiento del problema

La ganadería caprina en Tarija es una actividad económica importante, especialmente en las regiones rurales, donde la mayoría de las cabras son de la raza criolla, es una de las más tradicionales que se adaptan al clima de la región. Estas tienen una buena capacidad de adaptación al pastoreo y son utilizadas tanto para la producción de carne y queso, el cual no ha alcanzado su potencial en los mercados tarijeño. Siendo una actividad poco desarrollada, su producción es comercializada en pequeños sectores de la ciudad de Tarija.

En los mercados del área urbana el consumo de carne de cabra puede no estar familiarizado en las tradiciones alimentarias locales, ya que existen otras preferencias culinarias hacia otros tipos de carne más comunes y populares, como lo son la carne de vaca, el pollo, cerdo y pescado. Las razones por las que no se consume la carne de cabras es por la falta de conocimiento que se tiene sobre las propiedades nutricionales que aportan a la dieta diaria del ser humano, como ser el bajo contenido graso a comparación de las antes mencionado, vitaminas K, D, sodio fosforo y potasio. Los puntos de venta de la carne en la ciudad de Tarija son pocos, ya que en la mayoría de las carnicerías no se ofrecen este producto, por el hecho de que habitualmente los que venden son las personas que vienen del área rural vendiendo al consumidor final y a los restaurantes de comidas tradicionales.

Por otro lado, al igual que la carne el queso de cabra tiene beneficios nutricionales; pero este producto no tiene mucha demanda en el mercado tarijeño, debido a que las personas están más familiarizadas con los quesos de vaca que existen actualmente en el mercado, Sin embargo, los lugares o emprendimientos donde se puede comprar este producto (Las cabritas Tarija, Caprinitos quesos, La rosticería: la casa de los quesos en Tarija). Esta situación podría cambiar haciendo conocer y difundiendo las características que el queso de cabra tiene para las personas actualmente tienden a ser más cuidadosos en su alimentación con el fin de prevenir enfermedades y ser más saludables.

Por consiguiente, las necesidades que se pretende satisfacer con nuestro plan de negocios son:

- Ofrecer carne con menos contenido graso, proteína, minerales, vitaminas y nutrientes que son esenciales para mantener una alimentación equilibrada y saludable para los consumidores que buscan alternativas de carne.
- Mejorar la alimentación diaria de cada una de las personas que adquieran el queso, ya que con el pasar de los años y del desgaste físico y mental necesitan una mejor alimentación con productos que contengan mayor cantidad de vitaminas, proteínas y minerales.

Conforme a la investigación exploratoria mediante encuesta piloto, se ha constatado que, de 20 entrevistados, 17 han consumido la carne y el queso de manera ocasional, y los 3 restantes desconocen de estos productos, pero están interesados en probarlo debido a los beneficios que posee. tanto por la salud, sabor y el aporte nutricional de estos alimentos.

El plan de negocio para emprender en la procesamiento y comercialización de carne y queso de cabra criolla. Permitirá facilitar y garantizar la comercialización y la satisfacción de la demanda a través de la crianza de ganado caprino en la provincia O'Connor, departamento de Tarija.

Formulación del problema

¿Qué oportunidades o riesgos existen actualmente en la ciudad de Tarija para el procesamiento y comercialización de productos derivados de la cabra?

2.2. Justificación y delimitante del problema

Justificación práctica

Esta investigación se realizará para diversificar la producción agropecuaria en una zona rural, lo que puede reducir la dependencia de un solo tipo de producción y brindar mayor estabilidad económica a los agricultores y ganaderos, abriendo la posibilidad de mejorar el nivel de ingreso en la comunidad y promover la economía local mejorando la calidad de vida de las personas que se dedican a esta actividad.

Así mismo es muy importante considerar realizar una evaluación financiera que permita considerar la factibilidad del plan de negocio.

Delimitante de tiempo

Haciendo una referencia temporal, se tomará en cuenta la información de los periodos 2019 - 2023 para el estudio de esta investigación, se procederá a proyectar la información necesaria.

3. Objetivos

3.1. Objetivo Genérico

Determinar la viabilidad económica-financiera, técnica y de mercado, mediante la Elaboración de un Plan de Negocios para la implementación de una pequeña empresa productora y comercializadora de carne y queso de cabra criolla.

3.2. Objetivo Especifico

- Realizar un estudio de mercado que permita conocer la demanda del producto.
- Determinar la demanda estimada.
- Elaborar un plan de operaciones.

- Elaborar un plan de marketing para la comercialización de carne y queso.

4. Marco metodológico

La descripción del tipo de investigación y los medios que vamos a utilizar para la investigación, será descrito de acuerdo al nivel de investigación y de diseño que se describirá a continuación:

4.1.nivel de profundidad

De acuerdo al nivel de profundidad, para este plan de negocios se aplicó la investigación exploratoria y descriptiva a partir del cual se ha podido definir, la idea de investigación, del objetivo de investigación y del problema.

Investigación Exploratoria

Se está realizando una investigación exploratoria que permita conocer el contexto y situación actual del sector, recopilándose información de fuentes diversas, como: documentos, notas periodísticas, información estadística, páginas web informativas, para un mayor entendimiento de las oportunidades y necesidades existentes en desarrollar el plan de negocio.

Investigación Descriptiva

Luego de realizarse la investigación exploratoria, se procederá con la investigación descriptiva, la cual nos permitirá identificar y recopilar datos primarios. Que serán recabados mediante el método de encuesta y cuestionarios, que se aplicarán a la población sujeta a estudio.

4.2.nivel de diseño

El diseño de investigación tiene un enfoque no experimental, es decir, se observarán y analizarán las variables.

Por último, mediante la investigación descriptiva se pretende describir las necesidades y exigencias que la población tarijeña manifiesta en referencia a este producto.

CAPÍTULO I
ANÁLISIS DEL
CONTEXTO

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DEL CONTEXTO

1. ANÁLISIS DEL CONTEXTO

Con el objeto de determinar oportunidades y riesgos y/o amenazas que puedan existir para llevar a cabo la idea de producir y comercializar carne y queso de cabra. Es importante analizar las distintas variables que inciden en el sector, en la actividad caprina, por ello se realizara un análisis del macro entorno y micro entorno.

1.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO MEDIATO

El análisis PESTEL es una herramienta que permite determinar, comprender el efecto del contexto en el que se mueve la organización, negocio. La que comprende analizar:

- Entorno político.
- Entorno económico.
- Entorno social.
- Entorno tecnológico.
- Entorno ecológico.
- Entorno legal.

1.1.1. Análisis Del Entorno Político

En Bolivia, la cría de cabras está regulada por las políticas del gobierno en relación a la agricultura y la ganadería. Existen leyes y regulaciones específicas que establecen los requisitos y normas para la producción, transporte y comercialización de los productos derivados de la cría de cabras.

Algunas de estas leyes y regulaciones incluyen:

- **Ley de Sanidad Agropecuaria**, que establece las normas y procedimientos para la sanidad de los animales, la prevención y control de enfermedades, y la regulación de la producción y comercialización de productos animales.
- **Decreto Supremo 27121**, que establece las normas y requisitos para la producción de leche y productos lácteos, incluyendo los productos derivados de la leche de cabra.

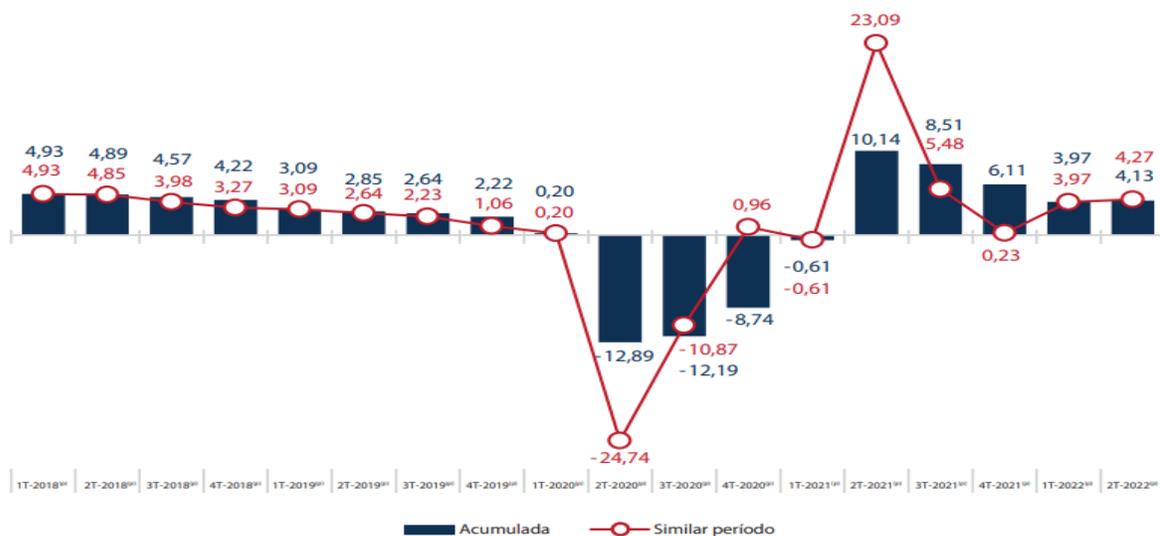
- **Reglamento Técnico de Identificación y Registro de Animales**, que establece las normas y procedimientos para la identificación y registro de los animales destinados a la producción agropecuaria, incluyendo las cabras.
- **Reglamento Técnico de Alimentación Animal**, que establece las normas y requisitos para la alimentación de los animales destinados a la producción agropecuaria, incluyendo las cabras.

En conclusión, estas leyes y regulaciones establecen los requisitos y normas en relación a la producción, transporte y comercialización de los productos derivados de la cría de cabras, con el objetivo de garantizar la sanidad de los animales y la calidad de los productos, así como también promover la seguridad alimentaria y el desarrollo económico en las zonas rurales del país.

1.1.2. Análisis Del Entorno Económico

Para el análisis del entorno económico se tomará en cuenta las variables como: producto interno bruto (PIB), producto interno bruto per cápita, nivel de ingresos, y el índice de precios al consumidor. Las que nos permitirá conocer las incidencias que tendrá el sector caprino, tanto a nivel nacional como departamental. El producto interno bruto (PIB), es el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos en un territorio durante un periodo determinado, generalmente al año.

GRÁFICA N.º 1
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) 2018 – 2022
(En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional De Estadística

Según datos del INE. El Producto Interno Bruto (PIB) de Bolivia, en el primer semestre de 2022, registró una variación acumulada de 4,13%. El resultado del crecimiento, muestra una importante recuperación de la actividad económica, principalmente asociada a las políticas económicas y sociales de reactivación implementadas.

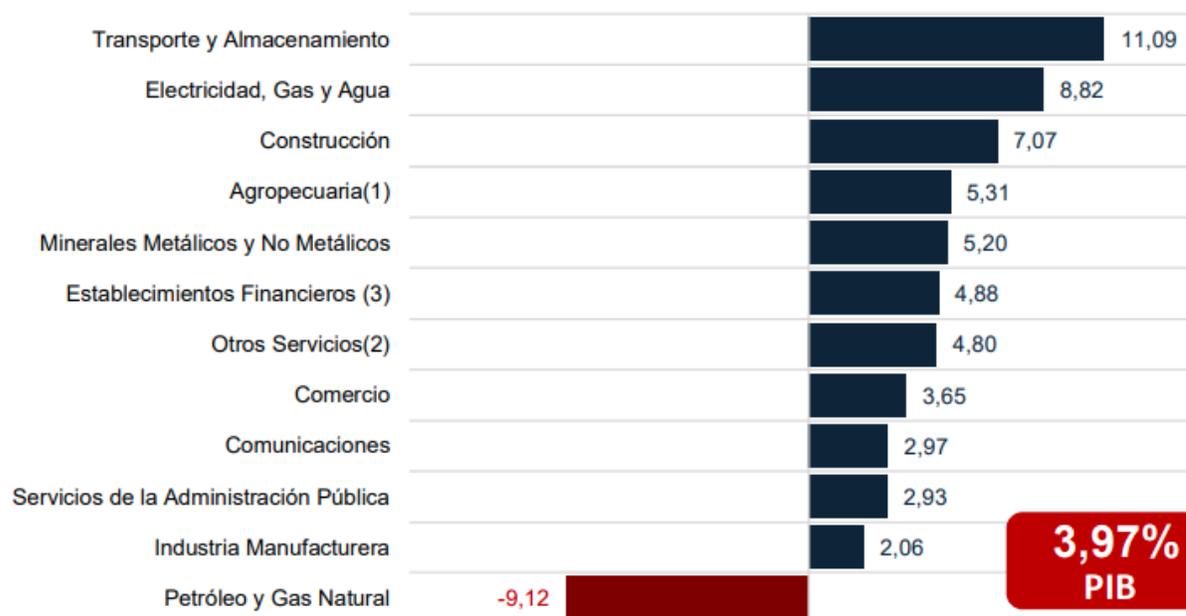
El Banco Mundial revisó la previsión de crecimiento económico para Bolivia para el Producto Interno Bruto (PIB) de la presente gestión. El porcentaje es menos optimista que la proyección del Gobierno con el 4,8% contemplado en el Presupuesto General del Estado 2023.

PIB por actividad económica

En relación a la actividad caprina, la producción agropecuaria evolución acorde al incremento se estima tener un incremento del 5,4%.

todas las actividades económicas se en contrajeron, pero las cifras la más preocupante son las de petróleo y gas.

GRÁFICA N.º 2
BOLIVIA: TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB POR ACTIVIDAD ECONÓMICA,
PRIMER TRIMESTRE 2022
(En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional De Estadística

Por lo que podemos decir que es favorable la creación de una empresa en el sector de la actividad ganadera, dado que hay un crecimiento económico en él, sector agropecuario. Así mismo la carne y el queso es un producto de necesidad.

La cría de cabras en Tarija puede ser una actividad rentable que ofrece una buena fuente de ingresos para los productores de la región. Tarija es una de las regiones más importantes de Bolivia en cuanto a la producción de leche de cabra y sus derivados, como el queso de cabra y una alta tasa de reproducción y una mayor capacidad de adaptación a las condiciones climáticas y geográficas de la región. Los pequeños productores en el mercado local se limitan por la falta de infraestructura adecuada y los altos costos de los insumos pueden limitar la rentabilidad de la actividad.

CUADRO N.º 1
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA A PRECIOS DE MERCADO, SEGÚN
DEPARTAMENTO, 2021
(En dólares estadounidenses, bolivianos)

Puesto	Departamento de	PIB per cápita (en dólares)	PIB per cápita (en bolivianos)
1°	 Tarija	USD 4 555 dólares	Bs 31 247 bolivianos
2°	 Oruro	USD 3 846 dólares	Bs 26 385 bolivianos
3°	 La Paz	USD 3 727 dólares	Bs 25 565 bolivianos
4°	 Santa Cruz	USD 3 667 dólares	Bs 25 159 bolivianos
Promedio	 Bolivia	USD 3 437 dólares	Bs 23 579 bolivianos
5°	 Chuquisaca	USD 3 256 dólares	Bs 22 338 bolivianos
6°	 Potosí	USD 3 027 dólares	Bs 20 764 bolivianos
7°	 Cochabamba	USD 2 804 dólares	Bs 19 236 bolivianos
8°	 Pando	USD 2 429 dólares	Bs 16 662 bolivianos
9°	 Beni	USD 2 325 dólares	Bs 15 952 bolivianos

Fuente: Instituto Nacional De Estadísticas De Bolivia INE.

El ingreso per cápita o PIB per cápita por departamentos, nos muestra que el departamento de Tarija, sus habitantes tienen un mayor ingreso per cápita que los otros departamentos de Bolivia.

CUADRO N.º 2
TARIJA: PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA, 2017-2019.
(Anual)

ACTIVIDAD ECONÓMICA	2017	2018	2019
POBLACIÓN	553.373	563.342	573.331
PRODUCTO INTERNO BRUTO (en bolivianos)	20.791.317	21.986.209	20.961.386
PRODUCTO INTERNO BRUTO (en miles de dólares estadounidenses)	3.030.804	3.204.987	3.055.596
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA (en bolivianos)	37.572	39.028	36.561
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA (en miles de dólares estadounidenses)	5.477	5.689	5.330

Fuente: Elaboración Propia Con Datos Del INE.

De acuerdo a los datos del (INE), los registros muestran claramente que el PIB per cápita del departamento de Tarija, de la gestión 2019 que era de 36.561 Bs, disminuyo en relación a la gestión 2018 que se tenía 39.028 Bs, la cual empeoro con 2.467 Bs, con respecto a la gestión anterior (2018).

Nivel de ingresos (salario mínimo nacional)

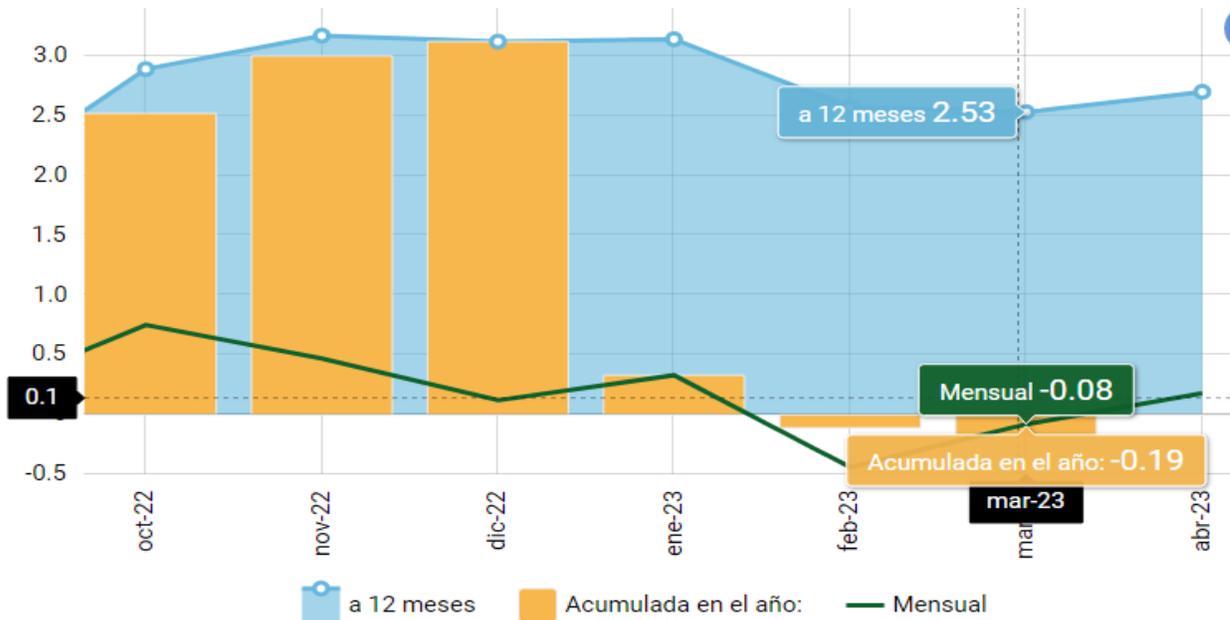
El salario mínimo nacional es una de las variables que ha venido creciendo con el transcurso de los años, donde podemos observar que hubo un incremento en los últimos años, en la gestión 2023 sube de en 5%, de Bs 2.250 a de Bs2.362.

Esto nos muestra que la economía boliviana se mantiene estable en las gestiones anteriores, y refleja las condiciones económicas de las familias, cuando se muestra un incremento en los ingresos les permite incrementar el consumo en productos y servicios.

Índice del precio al consumidor (IPC)

El índice de precios al consumidor (IPC), es un indicador que mide la variación mensual de los precios de un conjunto de bienes y servicios, representativos del gasto que realizan los hogares.

GRÁFICA N.º 3
ÍNDICE DEL PRECIO AL CONSUMIDOR (IPC)
(Mensual)



Fuente: Instituto Nacional De Estadísticas De Bolivia INE.

A marzo de 2023, el índice de precios al consumidor (IPC), Qué mide la tasa de inflación, registró una variación porcentual negativa de -0.08%, respecto al mes de abril. La variación a 12 meses fue, 2.53%.

Hasta la fecha el IPC, podría representar una oportunidad para la que nos muestra que hay un indicio de crecimiento económico, por lo que las empresas invierten, crean puestos de trabajo, y los trabajadores tienen más dinero para consumir. Esta no debe ser muy alta porque pierde el valor adquisitivo, dado que con la misma cantidad de dinero no podrán comprar la misma cantidad de bienes y servicios.

Por otro lado, una inflación negativa contrae el consumo, ya que las personas si saben que los precios van a bajar posponen el consumo. Y en consecuencia los bienes y servicios no se venden, y disminuye el empleo.

La tasa de variación anual del IPC en Bolivia en abril de 2023 ha sido del 2,7%, 2 décimas superior a la del mes anterior. La variación mensual del IPC (Índice de Precios al Consumo) ha sido del 0,2%, de forma que la inflación acumulada en 2023 es del 0%.

Por lo que podemos decir que la actividad es favorable para la producción agropecuaria por el aumento un 4,5% lo cual muestra que Tarija es uno de los principales departamentos con el PIB alto a comparación de los otros departamentos. De igual forma el salario mínimo nacional de la gestión 2023 es de 2662 Bs.

1.1.3. Análisis Del Entorno Social

Estudiar estos factores sociales que pueden influir en el plan de negocio es clave para conocer las tendencias de consumo, también para conocer al cliente.

En Bolivia existen 36 diferentes naciones o pueblos indígenas originarios y campesinos, reconocidas por la constitución política del Estado. La vestimenta, costumbres, tradiciones varias de acuerdo a la zona geográfica del país.

De las 36 lenguas reconocidas en Bolivia, español, quechua aymara y guaraní, son las más habladas.

La religión predominante es la católica, lo que constituye aproximadamente el 93% de los habitantes de Bolivia.

La cría de cabras puede contribuir al desarrollo de las comunidades rurales en Tarija, generando empleo y mejorando la seguridad alimentaria de la población local, sino que también puede fomentar el desarrollo de una cadena de valor en torno a los productos derivados de la leche de cabra, como el queso de cabra y la leche de cabra.

Además, la cría de cabras puede contribuir al desarrollo económico y social de las comunidades rurales al promover la diversificación de la producción y la reducción de la dependencia de una sola actividad económica. Fomentando la utilización sostenible de los recursos naturales de la región y prácticas de agricultura y ganadería sostenibles.

Promoviendo la conservación de la biodiversidad de la región, ya que las cabras son animales que se adaptan fácilmente a las condiciones climáticas y geográficas de la región, lo que permite su cría en zonas donde otras especies animales no podrían sobrevivir.

En conclusión, el análisis de los factores sociales en Bolivia, como la diversidad cultural y lingüística, así como la religión predominante, es fundamental para comprender las tendencias de consumo y conocer a los potenciales clientes

Esta actividad puede tener un impacto positivo en las comunidades rurales de Tarija, mejorando la seguridad alimentaria y fomentando el desarrollo de una cadena de valor alrededor de los productos de cabra criolla. Mismas que ayudan promover la diversificación de la producción y reducir la dependencia de una sola actividad económica.

1.1.4. Análisis Del Entorno Tecnológico

Uno de los factores más sobresalientes que actualmente determinan el destino de las empresas es sin duda, la tecnología, a la vez que crean nuevos mercados y oportunidades de comercialización. Los cambios en la tecnología pueden afectar seriamente las clases de productos disponibles en una industria y las clases de procesos empleados para producir esos productos. La tecnología puede afectar los valores y estilos de vida del consumidor. Sin embargo, para estos productos no se necesita grandes maquinas porque estarán elaborados de manera tradicional.

A continuación, se describirá el proceso productivo para la producción de carne y queso:

- **Producción de carne**

Para la producción de la carne se debe proceder de la siguiente manera, lo primero que se debemos hacer es sacrificar a la cabra, y se procede a sacar la piel del animal para que posteriormente seque la carne y sea cortada y fileteada (costillar, cuello, espinazo, brazo y pierna) para la venta.

- **Producción de queso**

Paso 1: Lo primero que debemos hacer es colar la leche para eliminar posibles residuos sólidos. Para que la leche cuaje no puede estar a más de 37°C.

Paso 2: Para cuajar la leche vamos a utilizar cuajo de procedencia animal en polvo que se puede conseguir en cualquier farmacia. En las especificaciones del cuajo indica que la cantidad a echar es una cucharada de café por cada 40 litros y que tarda 45 minutos en hacer efecto.

Paso 3: Vamos a echar el cuajo a la leche a la vez que la removemos durante cinco minutos para que se disuelva y reparta bien por todo el líquido y después lo tapamos.

Paso 4: El siguiente paso es separar el cuajo (parte más sólida) del suero (parte más líquida), para ello cortamos un poco la cuajada con las manos y de forma muy suave vamos llevándonos el cuajo

hacia una parte del recipiente. Si lo hacemos de prisa el cuajo se nos escapará y dividirá en más trozos y el queso no quedará con la misma textura.

Paso 5: A medida que vamos separando el cuajo del suero es conveniente ir achicando suero del recipiente para que poco a poco sea más sencillo quedarnos solo con el cuajo. Para ello vamos cogiendo con una jarra el suero y lo vamos pasando por un colador para quedarnos con las pequeñas partes de cuajo que pudieran quedar.

Paso 6: Continuamos realizando estos dos pasos de formas más o menos simultánea hasta que finalmente nos quedamos solo con la parte cuajada de la leche, recordamos que la separación de cuajo hay que hacerla muy tranquilamente y con mucho mimo. En este paso es muy importante saber que si lo que se pretende es consumir los quesos en fresco es recomendable no escurrir completamente el cuajo y dejarlo con una pequeña parte líquida de suero para obtener un queso más cremoso.

Paso 7: Todo el cuajo que hemos separado del suero lo vamos a ir introduciendo en los cinchos o moldes para dar forma al queso.

Paso 8: A medida que vamos introduciendo el cuajo lo vamos moldeando y presionando para escurrir un poco el suero que sigue quedando.

Paso 9: Una vez llenado el cincho completamente, dejamos reposar el queso para que se vaya asentando y la forma sea más estable. Se puede dejar reposar un par de horas, aunque pasados de 15 a 30 minutos la parte de abajo ya debería estar bien formada. Una vez pasado el tiempo de reposo damos la vuelta al queso y procedemos a salar la primera cara haciendo una montaña de sal.

Paso 10: Con la mano aplastamos la montaña para extender toda la sal y asegurarnos de que ha cubierto por completo toda la cara del queso.

Paso 11: Tras salar la primera cara del queso escurrimos el suero que ya ha soltado el queso y lo volvemos a dejar en reposo para que se vaya asentando y moldeando la otra cara.

Paso 12: Una vez pasado el tiempo de reposo la segunda cara se debería haber moldeado correctamente y procedemos a darlos de nuevo la vuelta y salarlos por la otra cara tal y como lo hemos hecho antes, con la montaña de sal y extendiéndola por toda la cara.

Paso 13: Una vez salado el queso por las dos caras lo dejamos reposar de nuevo. Tras unas horas o al día siguiente ya se podría consumir el queso en fresco.

En conclusión, podemos decir que para la producción de estos productos no es necesario tener tecnología avanzada ya que estos productos se lo hacen de manera tradicional.

1.1.5. Análisis Del Entorno Ecológico

La cría de cabras puede tener un impacto significativo en el medio ambiente, tanto positivo como negativo. Por un lado, las cabras son animales que pueden adaptarse a terrenos áridos y montañosos, lo que significa que pueden ser criadas en áreas donde otras especies de animales no podrían sobrevivir.

Por otro lado, la cría de cabras también puede tener un impacto negativo en el medio ambiente si no se maneja adecuadamente, la deforestación puede generar problemas ambientales. Si las cabras pastan en áreas naturales, pueden dañar la vegetación y el suelo si se sobre pastorean las áreas. Además, la producción de leche y otros productos lácteos derivados de las cabras puede generar residuos y contaminación del agua si no se manejan adecuadamente los residuos de producción.

En este sentido, es importante que los criadores de cabras adopten prácticas sostenibles y amigables con el medio ambiente, como el pastoreo rotativo para evitar el sobrepastoreo, el uso de tecnologías de gestión de residuos y la adopción de prácticas de producción más limpias.

En general, la cría de cabras puede ser una actividad ambientalmente responsable si se lleva a cabo de manera sostenible y se implementan prácticas adecuadas de manejo ambiental. La conciencia y el compromiso con la conservación del medio ambiente son fundamentales para maximizar los beneficios económicos y sociales de la cría de cabras criollas, al tiempo que se minimiza su impacto negativo en el entorno natural.

1.1.6. Análisis Del Entorno Legal

La cría de cabras en Bolivia está regulada por las leyes y regulaciones en materia de ganadería y agricultura. Los productores deben cumplir con los requisitos establecidos en la ley en relación a la producción, transporte y comercialización de los productos.

La principal institución encargada de regular esta actividad es el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG), que es el encargado de supervisar y controlar las actividades agropecuarias en el país.

El SENASAG establece regulaciones para la cría de cabras en cuanto a la sanidad y calidad de los animales, así como en cuanto a la producción de leche y otros productos derivados de las cabras. Además, el SENASAG también supervisa la importación y exportación de animales y productos lácteos derivados de las cabras para garantizar la calidad y la seguridad alimentaria.

Otras instituciones que también regulan la cría de cabras en Bolivia son el Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, encargado de establecer políticas y programas de desarrollo rural y agricultura, y el Instituto Nacional de Innovación Agropecuaria y Forestal (INIAF), encargado de promover la innovación y el desarrollo tecnológico en el sector agropecuario.

En conclusión, la cría de cabras en Bolivia está sujeta a leyes y regulaciones establecidas por el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG), así como por otras instituciones como el Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras y el Instituto Nacional de Innovación Agropecuaria y Forestal (INIAF). Estas regulaciones tienen como objetivo garantizar la sanidad, la calidad y la seguridad alimentaria en la cría de cabras, así como promover el desarrollo tecnológico y el bienestar rural.

1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO INMEDIATO

Para la realización de este análisis se utilizará la herramienta de las 5 fuerzas de Porter, estas cinco fuerzas definen la posibilidad del negocio de obtener rendimientos, cada una de esta afecta a la capacidad de la empresa en un mercado concreto, permite analizar el nivel de competencia que tiene la comercialización dentro del sector, lo que nos permite formular estrategias para competir en el mercado.

1.2.1. Poder De Negociación Del Cliente

Las familias tienen acceso a diversas fuentes de carne y queso, incluyendo opciones no solo de cabra, lo que les brinda flexibilidad para comparar precios y calidades.

Por lo que el poder de negociación que poseen los clientes (intermediarios), es medio ya que, así como existe una cantidad mínima de ofertantes, los productos que se ofrecen tienen las mismas características de salubridad de las otras carnes.

En la industria alimenticia los consumidores (clientes) no son exigentes en estos productos ya que son productos de consumo masivo, pero en los productos derivados de las cabras estos no suelen ser tan visibles en los mercados, por ende, nos encontramos ante un segmento pequeño dentro del mercado como son los puestos en algunos mercados y ferias.

1.2.2. Poder De Negociación De Los Proveedores

Para el presente plan de negocio se cuenta con cabras de razas criollas, estas serán parte de aporte de una de los socios que cuenta con el ganado en la comunidad, mismas que tienen una gran adaptabilidad en el lugar, representan una valiosa contribución a nuestra empresa, ofreciendo una combinación única de características que optimizan tanto la producción de carne como la elaboración de quesos.

Las características que tienen estas cabras es que no son propensas a enfermedades, son fertilidad, con una gestación de cinco meses en las cuales las cabras tienen de a 2 cabritos por cada gestación de esta manera la posibilidad de pérdidas de mortandad es mínimas y que se duplican la cantidad en 5 meses.

Existen pocos proveedores que ofrecen carne y queso de cabra en la ciudad de Tarija, mismos que no son muy relevantes ya que lo hacen de manera informal con ventas en ferias y ocasionales.

Nuestros proveedores vendrían a ser los productores, distribuidores y vendedores de los productos, implementos, equipos y tecnologías para optimizar la producción caprina, En cuanto a alimentos, suplementos, comederos y bebederos, corrales y cercas, equipos de ordeño, y servicio de veterinaria.

1.2.3. Amenaza De Entrada De Nuevos Competidores

En última instancia, la percepción de la entrada de nuevos competidores como amenaza u oportunidad dependerá de cambios en el mercado.

Amenazas

1. las barreras de entrada son bajas ya que se requieren de una inversión en infraestructura, alimento, maquinaria, terreno y la adquisición de ganado caprino criollo.
2. La entrada al mercado de productos similares al mercado.

Oportunidades

1. Crecimiento del Mercado: La entrada de nuevos competidores podría indicar un crecimiento continuo del mercado de carne y queso de cabra.
2. Innovación y Diversificación: La entrada de nuevos participantes podría estimular la innovación y la diversificación de productos en la industria. Esto podría abrir nuevas oportunidades para la empresa establecida, permitiéndole adaptarse y ofrecer una gama más amplia de productos.

1.2.4. Amenaza De Productos Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos hace referencia a la facilidad con la que los compradores podrían sustituir la carne y el queso con otros productos.

Actualmente en el mercado existe varias empresas que ofrecen productos sustitutos, estos productos son principalmente:

- Carne de res
- Carne de pollo
- Carne de cerdo

La carne de res, es el principal producto sustituto con respecto a la carne de cabra, ya que es consumido en mayor cantidad por las familias. Con un precio mayor con relación a la carne de cabra, con un mismo nivel de rendimiento por kilogramo de carne.

Con respecto a la carne de pollo el consumo es masivo, a un precio accesible para las familias, este producto se encuentra tanto en los mercados y tiendas de barrio.

En el caso de la carne de cerdo, tiene una demanda en ocasiones especiales, su precio es más bajo de la carne de res y pollo.

En conclusión, existen varios sustitutos entre lo más conocidos esta principalmente la carne de vaca, pollo y cerdo.

1.2.5. Rivalidad Entre Competidores

Actualmente en Tarija no existen empresas que ofrezcan carne y queso de cabra, si bien existen estos productos, pero son ofrecidos por productores que venden de manera artesanal, poniendo en peligro la rentabilidad de una empresa más grande. Al llevar adelante el plan de negocio existe la posibilidad de que surjan más competidores que ofrezcan estos productos. Se observa que los clientes no tienen preferencia de marca para la compra de estos productos.

Nuestros principales competidores son:

Carnicerías que ofrecen carne de res también vende ofrecen carne de cabra.

En el caso del queso de cabra los lugares más relevantes donde se puede encontrar este producto son en (Las cabritas Tarija, Caprinitos quesos, La rosticería: la casa de los quesos en Tarija).

En base a este análisis se puede observar que existe una oportunidad para entrar al mercado, ofreciendo carne y queso, extraídos del ganado caprino y la creación de una marca.

Después de haber realizado un análisis del entorno pudimos constatar que existen oportunidades y riesgos para el plan de negocio que se detallan a continuación.

Oportunidad

- El crecimiento poblacional que tiene actualmente el departamento.
- Existe la posibilidad de entrar al mercado ofreciendo productos de precios competitivos.
- Actualmente en el mercado no existen empresas que se dedican a comercializar estos productos a gran escala.
- El crecimiento económico en el sector agropecuario, sugiere un entorno propicio para la producción y comercialización de carne y queso de cabra.
- La falta de competidores establecidos en el mercado local para productos de carne y queso de cabra brinda una oportunidad única para establecer una marca reconocida.
- Adaptabilidad de las cabras criollas a las condiciones locales, proporciona una ventaja en términos de resistencia a enfermedades y gestión eficiente.

Riesgos

- Actualmente existen puestos informales de los productores minoristas en el mercado
- La baja barrera de entrada al mercado podría atraer la competencia, especialmente si la inversión en infraestructura y tecnología no es significativa.
- La presencia de productos sustitutos, como la carne de res, pollo y cerdo, podría afectar la demanda de carne y queso de cabra.
- La existencia de competidores informales en ferias y mercados podría afectar los márgenes de ganancia y la diferenciación de productos.
- Las fluctuaciones en el entorno económico podrían afectar la capacidad de los consumidores para comprar productos de mayor precio, como la carne y el queso de cabra.
- La posible entrada de nuevos competidores en el mercado podría intensificar la rivalidad, especialmente si adoptan estrategias agresivas.

CONCLUSIÓN

A pesar de las amenazas potenciales, el análisis sugiere que las oportunidades superan a los riesgos. La falta de competidores consolidados, la adaptabilidad de las cabras criollas y la creciente conciencia ambiental son factores que respaldan la viabilidad del emprendimiento.

CAPÍTULO II

PLAN DE

MARKETING

CAPÍTULO II

PLAN DE MARKETING

2. PLAN DE MARKETING

El plan de marketing es de gran importancia para la empresa, requiere de un amplio análisis, el marketing se debe ocupar de los clientes, compradores, público objetivo procurando satisfacer los deseos y las necesidades de forma más eficiente, creando y aportando valor para el cliente.

En el presente plan de negocio a través de un conjunto de actividades debe contribuir a formular estrategias, penetrar el mercado, asignarle precio competitivo al producto, promover y distribuirlos al mercado meta, buscando satisfacer sus deseos y necesidades, con el objeto de cumplir con los objetivos de la organización.

2.1. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

- Desarrollar estrategias que permita el posicionamiento de la empresa, y la penetración al mercado objetivo, como la empresa que ofrece carne y queso de cabra.
- Desarrollar de estrategias de marketing mix que permita captar nuevos clientes y aumentar la participación del mercado.
- Utilizar las herramientas de promoción para mejorar el reconocimiento de la marca en medios digitales y redes sociales.

2.2. DESCRIPCIÓN CONCLUSIVA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

En síntesis, el análisis exhaustivo de la investigación de mercado sobre los hábitos de consumo de carne y queso de cabra ha proporcionado valiosas perspectivas sobre la frecuencia con la que las personas están dispuestas a adquirir estos productos. Esta información resulta fundamental para comprender y anticipar las preferencias del consumidor, lo cual es esencial para planificar una estrategia de marketing efectiva. **(Ver Anexo N° 1)**

Para definir el comportamiento e interés que tienen las familias de la ciudad de Tarija, Provincia Cercado, se tomaron en cuenta los datos recopilados en la encuesta, donde se hizo dos encuestas de manera paralela sobre los dos productos, como lo son la carne y el queso de cabra. **(Ver Anexo N° 2)**

Tras haber analizado los resultados de las preguntas número "tres", "cinco" y "seis" se llegó a lo siguiente; Con la pregunta tres, se preguntó sobre si consumen o no carne de cabra, el cual los resultados obtenidos fue que el 37% de las familias si lo consumen, Con respecto a la pregunta cinco el 34% nos indica que se desearía incluir la carne de cabra en su alimentación diaria. Dato que nos indica la disponibilidad por parte de la población a adquirir este producto, por otro lado, el 30% de los encuestados nos menciona que si están interesados en adquirir este producto por sus beneficios que aportan para la salud.

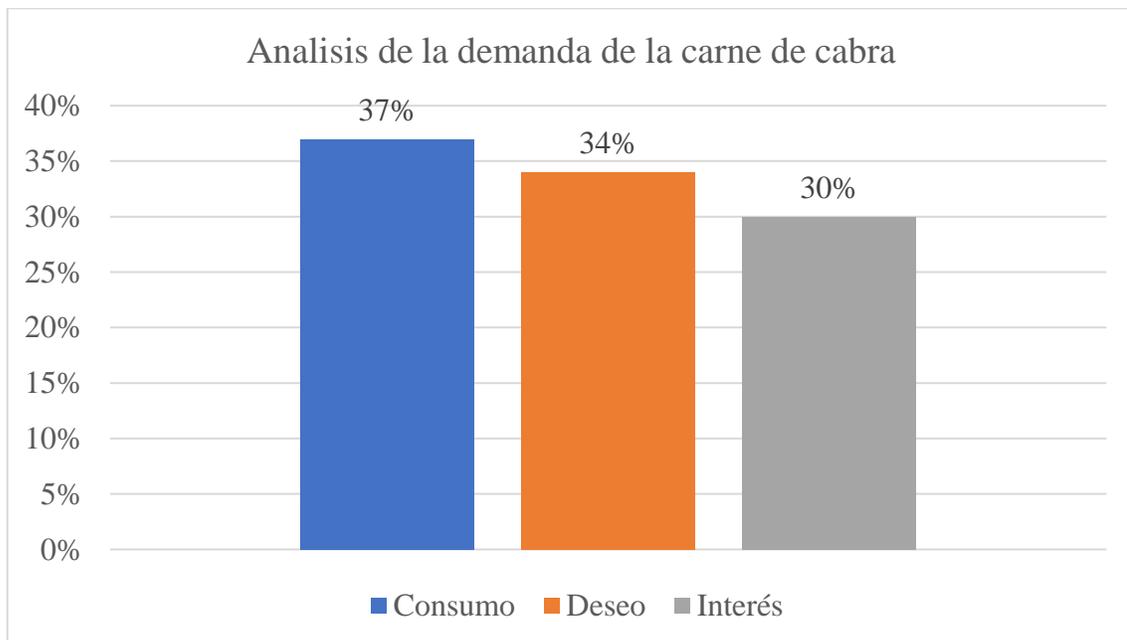
Es así que, en base a los porcentajes expuestos, se puede definir la demanda.

CUADRO N.º 4
INDICADORES DE LA DEMANDA
(porcentaje)

Indicadores	Porcentaje
Consumo	37%
Deseo	34%
Interés	30%

Fuente: Elaboración Propia.

GRÁFICA N.º 4
INDICADORES DE LA DEMANDA



Fuente: Elaboración Propia.

De igual forma tras haber realizado el análisis sobre el consumo de queso tomamos en cuenta las preguntas “tres”, “cinco” y “seis” se llegó a lo siguiente;

Les preguntamos sobre si consumen o no queso de cabra el 30 % nos mencionan si consumen lo que nos da un gran porcentaje de aceptación y la posibilidad de poder ofrecerle nuestro producto, por otro lado, les preguntamos si desearían incluir este producto a su dieta diaria de los cuales el 50% si lo haría, también se preguntó sobre el interés de adquirir el producto en el cual el 14 % se muestra interesado.

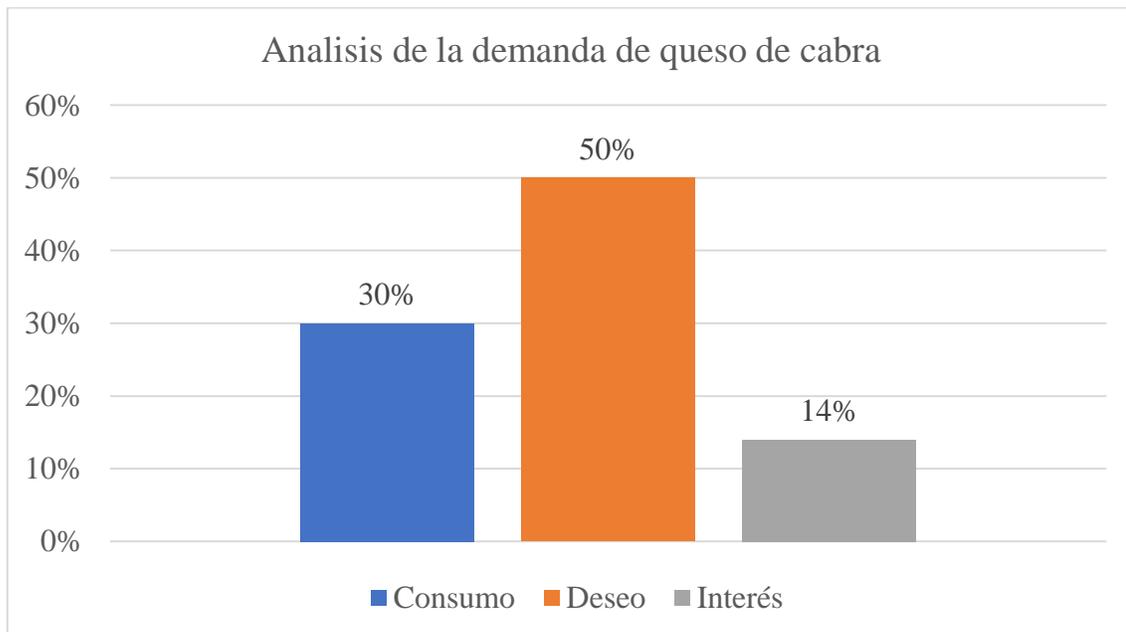
Es así que, en base a los porcentajes expuestos, se puede definir la demanda.

CUADRO N.º 5
INDICADORES DE LA DEMANDA
(porcentaje)

Indicadores	Porcentaje
Consumo	30%
Deseo	50%
Interés	14%

Fuente: Elaboración Propia.

GRÁFICA N.º 5
INDICADORES DE LA DEMANDA



Fuente: Elaboración Propia.

De los encuestados que han manifestado su disposición a comprar, se ha observado una diversidad significativa en los patrones de consumo. Indicando que consideran la carne y el queso de cabra como elementos destacados como parte elemental para su alimentación.

Asimismo, un 44% estaría interesado en realizar compras semanales de estos productos. Señalando la posibilidad de posicionarnos como una opción accesible para la alimentación cotidiana de las familias. Esta tendencia resalta la oportunidad de convertirnos en una elección recurrente y apreciada en la dieta regular.

El conocimiento que adquirimos sobre los hábitos de consumo no solo nos permite ofrecer nuestros productos, sino también establecer relaciones sólidas con nuestros consumidores, convirtiéndonos en una opción confiable en sus elecciones alimenticias. Dándonos un punto de partida sólida para el diseño y la ejecución de una estrategia de marketing que satisfaga las expectativas del consumidor.

2.3. CANTIDAD DEMANDADA

Para determinar la cantidad demandada es necesario reunir tres tipos de información: construir el perfil del consumidor (buyer persona), es decir identificar sus características, estimación de la demanda y las variables que influyen en la misma. Con estos datos se podrá decidir estrategias comerciales.

- **Mercado potencial**

El mercado potencial de nuestro plan de negocio procesamiento y comercialización de carne y queso de cabra en provincia O'Connor - Tarija está centrado en familias preocupadas por la nutrición y que buscan alternativas saludables y sostenibles.

El mercado potencial para la carne de cabra es del 37% de las familias que consumen este producto en sus hogares. En el caso del queso un 30% de las familias consumen este producto.

Las necesidades que se llegara a cumplir con este plan de negocio son las siguientes:

La carne de cabra

Las necesidades que la carne de cabra ira a satisfacer son las siguientes:

Necesidades Nutricionales:

Proteínas de Alta Calidad: La carne de cabra es una fuente rica en proteínas de alta calidad, esenciales para la construcción y reparación de tejidos en el cuerpo humano.

Hierro y Zinc: Proporciona hierro y zinc, importantes para la función inmunológica y la salud del sistema circulatorio.

Dietas bajas en grasa: En comparación con algunas carnes de otras especies, la carne de cabra tiende a ser más magra, lo que puede ser beneficioso para quienes buscan una dieta baja en grasas. Personas que buscan opciones de carne más magra.

Queso de cabra

Las necesidades que el queso de cabra ira a satisfacer son las siguientes:

Necesidades Nutricionales:

Calcio y Fósforo: El queso de cabra es una fuente rica en calcio y fósforo, esenciales para la salud ósea y dental.

Proteínas de Alta Calidad: Proporciona proteínas de alta calidad que contribuyen a la construcción y reparación de tejidos.

Alternativa para las personas con Intolerancias a la lactosa: ya que a menudo contiene menos lactosa que algunos quesos de vaca.

Dietas Bajas en Grasa: variedades de queso de cabra son más bajas en grasas saturadas, lo que puede ser adecuado para personas que siguen dietas bajas en grasa.

- **Perfil del consumidor (buyer persona):**

Perfil Demográfico: Familias que viven en la Ciudad de Tarija-Cercado-Tarija.

Características Psicográficas: Preocupación por la nutrición y que buscan alternativas saludables y sostenibles.

Comportamiento de Consumo: Buscan variar su alimentación.

Objetivos y Desafíos: El objetivo principal es mantener un estilo de vida saludable y equilibrado, mientras disfruta de comidas deliciosas y sabrosas.

Canales de Información y Comunicación: Se mantiene informada sobre las tendencias culinarias a través de las redes sociales. Además, asiste ocasionalmente a eventos gastronómicos y ferias de alimentos locales.

Mensaje Clave: La carne y el queso de cabra son mucho más que alimentos: Son ingredientes esenciales que le permiten crear platos gourmet y satisfacer su pasión por la cocina.

Oferta Relevante: Proporcionarle carne y queso de cabra frescos.

- **Variables que poseen los mismos son:**

- Valora la calidad y la autenticidad en los alimentos que consume.
- Tiene un estilo de vida saludable y busca opciones nutritivas y balanceadas en su alimentación diaria.
- Experimentar con nuevas recetas.
- Mantener un estilo de vida saludable y equilibrado.
- Asiste ocasionalmente a eventos gastronómicos y ferias de alimentos locales.
- Tienen acceso a internet.
- Les gusta recibir promociones de productos a través de redes sociales como: Facebook y WhatsApp.

2.4. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

Para determinar la demanda del consumo de carne de cabra se tomó en cuenta a las 54.926 viviendas establecidas en la ciudad de Tarija-Cercado de las cuales se sacó una muestra de 90, de acuerdo a la pregunta tres del cuestionario sobre el consumo de carne se obtuvo que el 37% consume carne de cabra. Dando un resultado de 20.323 viviendas que lo consumen.

Para determinar la demanda se tomará en cuenta tres escenarios: el pesimista con un 10%, el esperado con 20% y el optimista con 25%.

Por otro también se tomó en cuenta la pregunta sobre el deseo de incluir la carne en su alimentación obtuvimos un resultado del 34%, con el escenario pesimista se obtuvo un resultado de 691, con el

escenario esperado se obtuvo 1382 y con el escenario optimista 1727 personas que desean incluir la carne de cabra en su alimentación.

Al margen de esto se tomó en cuenta la pregunta seis sobre el interés de consumir la carne el cual nos dio un resultado del 30%, con el escenario pesimista se obtuvo un resultado de 207, con el escenario esperado se obtuvo 415 y con el escenario optimista 518 personas interesadas en consumir. Con la pregunta dos de la encuesta se determinó un rango de 4 kg de carne que consumen semanalmente las familias. Al multiplicarlo con el deseo del 34% se obtuvo 1.36 kg que vendría ser parte de los 4 kilos de carne que desean consumir semanalmente. Se multiplica 1,36 con el interés del 30%, dando como resultado el interés de consumo de 0.408 kg de carne de cabra.

**CUADRO N.º 6
CALCULO DE LA DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DE CARNE**

Población que consume carne	54926	100%
Población que consume carne de cabra	20323	37%
	10% E. pesimista	20% E. esperado
	2032	4065
		25% E. optimista
	5081	
Deseo 34%	691	1382
Interés 30%	207	415
Consumo por semana =	4	
Deseo 34%	1,36	
Interés 30%	0,408	

Fuente: Elaboración Propia.

**CUADRO N.º 7
ESCENARIOS DE LA DEMANDA DE CARNE
(Expresado en kg.)**

Semanal				
85	kg	4	Cabras	E. pesimista
169	kg	7	Cabras	E. esperado
211	kg	9	Cabras	E. optimista

Fuente: Elaboración Propia.

Para determinar la demanda del consumo de queso de cabra se tomó en cuenta a las 54.926 viviendas establecidas en la ciudad de Tarija-Cercado de las cuales se sacó una muestra de 90, de

acuerdo a la pregunta tres del cuestionario sobre el consumo de queso se obtuvo que el 30% consume queso de cabra. Dando un resultado de 16478 viviendas que lo consumen.

Para determinar la demanda se tomará en cuenta tres escenarios: el pesimista con un 10%, el esperado con 20% y el optimista con 25%.

Por otro también se tomó en cuenta la pregunta sobre el deseo de incluir queso en su alimentación obtuvimos un resultado del 50%, con el escenario pesimista se obtuvo un resultado de 824, con el escenario esperado se obtuvo 1648 y con el escenario optimista 2060 personas que desean incluir queso de cabra en su alimentación.

Al margen de esto se tomó en cuenta la pregunta seis sobre el interés de consumir queso el cual nos dio un resultado del 14%, con el escenario pesimista se obtuvo un resultado de 115, con el escenario esperado se obtuvo 231 y con el escenario optimista 288 personas interesadas en consumir.

Con la pregunta dos de la encuesta se determinó un rango de 750 gr de queso que consumen semanalmente las familias. Al multiplicarlo con el deseo del 50% se obtuvo 0.375 gr que vendría ser parte de los 750 gr de queso que desean consumir semanalmente. Se multiplica 0.375 con el interés del 14%, dando como resultado el interés de consumo de 0.052 kg de queso de cabra.

CUADRO N.º 8
CALCULO DE LA DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DE QUESO

Población que consume queso	54926	100%	
Población que consume queso de cabra	16478	30%	
	10% E. pesimista	20% E. esperado	25% E. optimista
	1648	3296	4119
Deseo 50%	824	1648	2060
Interés 14%	115	231	288
Consumo por semana =		0,75	
Deseo 50%		0,375	
Interés 14%		0,053	

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 9
ESCENARIOS DE LA DEMANDA DE QUESO
(Expresado en kg.)

Semanal				
6	kg	24	Unidades	E. pesimista
12	kg	48	Unidades	E. esperado
15	kg	61	Unidades	E. optimista

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a los tres escenarios propuestos se puede observar un conjunto de circunstancias futuras que se presentarían en la empresa. Permittiéndonos conocer los diferentes estados operados para una serie de variables estrategias interrelacionadas entre sí, cuyo comportamiento nos permite obtener conclusiones específicas y tomar decisiones relevantes. Técnicamente es el instrumento por medio del cual se está en posibilidades de visualizar la futura situación financiera de la empresa considerando una serie de premisas y supuestos técnicos.

CUADRO N.º 10
PRODUCCIÓN CONFORME A LA ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA
(Expresado en kg.)

Producción Conforme a la Estimación de la Demanda						Capacidad de producción efectiva
PRODUCTO	ESCENARIOS	Un.	CANTIDAD (semanal)	CANTIDAD (mensual)	CANTIDAD (anual)	
Carne	Pesimista	kl	85	338	4.060	2.842
	Esperado	kl	169	677	8.119	5.683
	Optimista	kl	211	846	10.149	7.104
Queso	Pesimista	kl	6	24	291	203
	Esperado	kl	12	48	581	407
	Optimista	kl	15	61	727	509

Fuente: Elaboración Propia.

2.5. ESTRATEGIA

Es la planificación y coordinación de acciones para alcanzar los objetivos de la organización a largo plazo teniendo en cuenta los recursos disponibles y el entorno externo.

2.5.1. Estrategias De Marketing

Se utiliza la estrategia de enfoque porque buscamos crear una marca arraigada en la autenticidad y la conexión con la comunidad local, atrayendo a consumidores que valoran la calidad nutricional y artesanal de los productos.

Estrategias para la Procesamiento y Comercialización de Carne de Cabra:

Estrategia de Enfoque

Empaque Sostenible y Atractivo:

- Proporcionar información detallada sobre la procedencia y métodos de procesamiento en el empaque

Eventos de Degustación y Cursos Culinarios:

- Organizar eventos de degustación para permitir a los clientes apreciar la calidad de la carne.
- Ofrecer cursos culinarios que destaquen las mejores formas de preparar y disfrutar la carne de cabra

Estrategias para la Procesamiento y Comercialización de queso de Cabra:

Estrategia de Enfoque

Proceso de Producción Artesanal:

- Implementar métodos de fabricación tradicionales y artesanales que resalten la calidad y el sabor distintivo del queso de cabra.
- Capacitar al personal en técnicas tradicionales para mantener la autenticidad del proceso.

Eventos de Degustación:

- Participar en eventos regulares de degustación para permitir a los clientes probar y aprender más sobre las diferentes variedades de queso.

Campañas Locales y Redes Sociales:

- Utilizar plataformas de redes sociales para contar historias detrás de la producción y destacar la conexión local.

2.6. MARKETING MIX

Son variables que una empresa utiliza para influir la demanda de sus productos o servicios. Estas variables incluyen el producto, el precio, la plaza y la promoción.

2.6.1. Producto

La empresa ganadera “Caprina”, procesará y comercializará carne y queso de cabra de excelente calidad, buscando satisfacer las necesidades de las personas del municipio de Tarija Cercado.

La carne de cabra se concibe como una propuesta innovadora que busca redefinir la experiencia culinaria y nutricional, obtenida de la cría responsable de cabras criollas, criadas en condiciones naturales y sostenibles. Al combinar la innovación en la producción con la excelencia en el sabor, se presenta como una opción atractiva para consumidores conscientes de la salud y amantes de la gastronomía que buscan algo más que una simple fuente de proteínas.

La carne de cabra tiene un sabor único y característico, que se puede describir como más intenso y sabroso en comparación con otras carnes como la de ternera o cerdo. Su textura tierna y jugosa, lo que la convierte en una opción deliciosa para diversos platos. Con un bajo contenido de grasa la carne de cabra es más magra a las demás, lo que la convierte en una opción más saludable para aquellos que buscan reducir su consumo de grasas. Es una excelente fuente de proteínas de alta calidad, lo que la hace ideal para aquellos que buscan aumentar su ingesta proteica, también es rica en vitaminas y minerales esenciales como el hierro, zinc, fósforo, vitamina B12 y niacina.

La carne de cabra, alcanza cuando el animal se encuentra entre los 10 meses a 12 meses, con pesos promedios de 20 a 24 kg.

El queso de cabra se centra en proporcionar una opción deliciosa, nutritiva y saludable para aquellos que buscan equilibrar el placer culinario con el cuidado de su salud. Este producto se posiciona como una elección consciente y nutritiva que no sacrifica el sabor auténtico del queso de cabra, sino que lo mejora con beneficios adicionales para la salud.

El queso de cabra se puede producir a partir de la leche de cabra tiene una textura ligeramente más firme. Es ideal para disfrutar en tablas de quesos y puede complementar salsas y pastas.

Dentro de esta variable se desarrollará la marca, el slogan para el producto y el empaque.

2.6.1.1.Descripción Del Logotipo

El logotipo está compuesto por un icono en la parte izquierda de una cabra estilizada en una montaña, que representa el elemento principal para el negocio.

FIGURA N.º 1
(Logo)



Fuente: Elaboración Propia.

En la parte superior derecha, se encuentra el nombre de la empresa "Caprina" tiene una connotación directa con lo "caprino", que hace referencia a todo lo relacionado con las cabras.

Para manejar nuestra identidad nos enfocamos en lo especial que tienen las cabras como ser su agilidad y flexibilidad en adaptarse fácilmente a terrenos rocosos y difíciles. De manera similar, el nombre "Caprina" representar la capacidad de la empresa para afrontar desafíos con flexibilidad y superar obstáculos.

En la parte derecha inferior esta nuestro slogan "De la Granja a Tu Mesa", refleja nuestra dedicación y compromiso con la calidad y la frescura de nuestros productos.

Llegamos a escoger este eslogan ya que en la encuesta con la pregunta 9 de la investigación de mercado las familias respondieron que el sabor y frescura son los factores de decisión de compra.

Resaltamos la autenticidad y la proveniencia directa de los productos. Sugiriendo una cadena de suministra corta y directa desde la fuente, promoviendo la frescura y la calidad de los productos.

Nos enorgullecemos de traer los alimentos más frescos y nutritivos directamente desde la granja hasta la mesa de nuestros apreciados clientes. Valoramos la transparencia en todo el proceso, asegurando que cada bocado que llega a tu mesa sea auténtico y lleno de sabor.

Los colores utilizados en el logotipo son de tonos cálidos. El fondo es de un tono marrón anaranjado cálido y terroso un color versátil que evoca una sensación de calidez y naturalidad lo cual crea un ambiente acogedor y hogareño, lo que podría reflejar la idea de que los productos provienen directamente de la granja.

Icono negro de una cabra en una montaña: El color negro lo asociamos a la elegancia, la seriedad y la sofisticación de la empresa.

La tipografía en negro transmite una imagen de solidez y confianza en la marca, Además, el uso del negro para el nombre de la empresa puede ayudar a que sea fácilmente legible y resalte sobre el fondo tono marrón anaranjado cálido y terroso.

Otra tipografía en blanco es el slogan el cual representa claridad y simplicidad, lo que ayuda a que el nombre de la empresa sea legible y destaque aún más.

La carne se le será entregado en una bolsa plástica que cuenta con el logotipo y el nombre de nuestra empresa. Esto refuerza la identidad de la marca y crea un vínculo inmediato con nuestros productos de calidad.

El empaque para queso de cabra es un envase para preservar la frescura, calidad y sabor del queso de cabra. Este suele ser hermético (envolturas al vacío) para evitar la entrada de aire y humedad, lo que ayudaría a prevenir la formación de moho no deseado en el queso. También tendrá un sistema de cierre que permita volver a sellar el envase después de abrirlo, para prolongar la frescura del queso de cabra. Contará con una etiqueta que proporciona información importante, como la fecha de envasado, la fecha de vencimiento, el peso neto, las instrucciones de almacenamiento y manejo, y posiblemente información nutricional

2.6.2. Precio

Esta variable establece el precio de venta del producto, teniendo en claro que será la única que genere ingresos. Para establecer el precio se tomará en cuenta los resultados obtenidos, de la investigación. El precio de venta de la carne para los consumidores es de Bs 20 el kg.

Este precio se determina, en base al precio de la competencia, es decir otras carnicerías. Este precio nos permitirá llegar al mercado de forma competitiva, con las carnicerías ya establecidas.

Por otra parte, el precio del queso de cabra se basa en los resultados obtenidos, de la investigación y las condiciones del mercado pueden cambiar con el tiempo. El precio de venta para los consumidores es de Bs. 20 los 250 gramos.

Los quesos de cabra pueden ser más caros que los quesos de leche de vaca debido a factores como la menor producción de leche de cabra y los costos de mantenimiento de las cabras.

2.6.3. Plaza

La micro empresa “Caprina” para poner el producto a disposición de los consumidores finales, en el momento y tiempo justos, lo realizara mediante un canal de distribución directo.



Fuente: Elaboración Propia.

Se realizará la distribución directa entre el productor al consumidor. Para poner nuestro producto a disposición de los consumidores.

Las etapas de distribución para la carne y queso de cabra inician desde la granja para su posterior traslado en una conservadora para mantener la cadena de frío, y será llevado a un transporte vehicular rápido con la que cuenta la comunidad con un precio de 40 bs. Hasta el punto de venta en el mercado campesino, es ahí donde los consumidores podrán adquirir nuestro producto

2.6.4. Promoción

La promoción tiene como propósito dar a conocer el producto al cliente potencial. proporcionando información sobre las características, atributos del producto. buscando influir en las actitudes y comportamientos de las personas.

- **Marketing directo:**

El marketing directo o mercadotecnia directa es un tipo de campaña que busca un resultado particular en un target concreto. Está dirigido a personas que han demostrado interés por alguno de tus productos o servicios, y con los datos o conocimiento obtenido lograrás abordarlos con mayor efectividad.

De esa manera, intentan llegar de forma más eficiente a clientes cuidadosamente definidos para crear relaciones más fuertes, más personales y de uno a uno con ellos.

La empresa “Caprina” diseñara exhibiciones atractivas en ferias locales para resaltar los productos de carne y queso de cabra.

CUADRO N.º 11
FERIAS LOCALES EN TARIJA
(Expresado en bolivianos)

Nº	Participación	Ubicación	Canchaje
1	Ferias distritales	Tarija	10 bs.
2	Feria del vino y el queso	Tarija	10 bs.
3	Participación en la feria Expo pyme	Tarija	10 bs.
4	Feria ganadera	Comunidad de san Andrés	10 bs.
5	Feria cultural	Santa rosa de polla	10 bs.
6	Feria en el parque Bolívar	Tarija (B/)	10 bs.
7	Feria del campo ferial	Tarija (B/Constructor)	10 bs.
Total			70 bs.

Fuente: Elaboración Propia.

En la feria que participaremos se ofrecerán degustaciones gratuitas de queso y carne de cabra para que la población pruebe los productos y se familiaricen con sus sabores únicos y su calidad.

CUADRO N.º 12
DEGUSTACIONES GRATUITAS
(Expresado en bolivianos)

PRODUCTO	CANTIDAD	TOTAL
Carne (cosida)	1 kl	20
Queso	2 unidades de 250 gr	40
Total	.	60 bs

Fuente: Elaboración Propia.

Se proporcionará folletos impresos a clientes con toda la información acerca de nosotros la empresa Caprina, lo que ofrecemos con los beneficios y contaremos con un Roller publicitario en las ferias para una mejor presencia.

CUADRO N.º 13
PUBLICIDAD DE CAPRINA
(Expresado en bolivianos)

Detalle	Cantidad	Total
Afiches publicitarios (folletos)	500	280 bs.
Roller publicitario	1	270 bs.
Total		550 bs.

Fuente: Elaboración Propia.

- **Marketing indirecto:**

Esta herramienta permitirá promover el producto a través de medios de comunicación que permiten conectar directamente con el consumidor.

El canal de marketing directo que se utilizara será el internet, en la que, en la red social, se creara una página de Facebook, WhatsApp e Instagram para la empresa, que permita conectar e interactuar directamente con los consumidores.

El diseño de la página de Facebook incluirá, un perfil el que contendrá el logo de la empresa, la misión, la misión, los valores.

Por otro lado, también se proporcionará información y ofertas de los productos de la empresa. La tarifa mínima que se empleara para publicar un anuncio en Facebook será de Bs 210 por mes, este costo que se adoptara es de un plan mensual.

2.7. PRESUPUESTO DE MARKETING

CUADRO N.º 14
PRESUPUESTO DE MARKETING ANUAL
(Expresado en bolivianos)

PRESUPUESTO DE MARKETING ANUAL					
Expresados en bolivianos					
N.º	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Etiqueta/imagen de la marca	Piezas	1.500	0.50 ctv.	750
2	Afiches publicitarios (folletos)	Piezas	500	1.79 ctv.	280
3	Roller publicitario	Piezas	1	270 bs.	270
4	Página de Facebook/anuncios	Plan anual	30	7 bs.	210
5	Participación/ferias locales	Visitas	7	10 bs.	70
	Degustaciones				420
6	Internet	Plan mensual	12	100 bs	1.200
7	Marketing y Ventas	mensual	800	12	9.600
Total					12.800 bs.

Fuente: Elaboración Propia.

CAPÍTULO III

PLAN DE

OPERACIONES

CAPÍTULO III

PLAN DE OPERACIONES

3. PLAN DE OPERACIONES

Este plan tiene como objetivo detallar todo el proceso productivo a seguir para producir carne y queso de cabra en el municipio de Entre Ríos

Se inicia describiendo las características del producto, se prosigue a detallar el proceso productivo, localización de la empresa, diseño y distribución física de las instalaciones, y administración de materiales como materia prima e insumos.

3.1.OBJETIVO DEL PLAN DE PRODUCCIÓN

- Establecer el proceso adecuado para la producción de carne y queso de cabra. Determinar los costos de la materia prima e insumos para el proceso de producción.
- Determinar la capacidad productiva, los procesos y los materiales óptimos para la producción de ganado caprino.
- Especificar los materiales e insumos, maquinaria y equipo que se requiere para la producción.
- Detallar el diseño y distribución de las instalaciones para la producción de ganado caprino.

3.2. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

El plan de negocio de procesamiento de carne y queso de ganado caprino consiste en ofrecer productos altamente nutritivos en el mercado de la ciudad de Tarija, provincia Cercado.

La carne de cabra se considera una carne roja, similar a la carne de res, cordero y cerdo, debido a su contenido de mioglobina, que es una proteína que se encuentra en los músculos de los animales y que les da su color rojo característico cuando se cocina. La carne roja, incluida la carne de cabra, suele ser más rica en hierro que las carnes blancas, como el pollo o el pavo.

La carne de cabra tiene un sabor único y distintivo que se describe a menudo como más fuerte y aromático en comparación con otras carnes, su textura puede variar según la edad del animal, siendo más tierna en cabritos jóvenes y más firme en cabras adultas, es una buena fuente de proteínas de alta calidad, hierro, zinc, fósforo, potasio, selenio y vitaminas del grupo B, incluyendo

la B12, la B6, el niacina y la riboflavina. Estos nutrientes son esenciales para el crecimiento, el mantenimiento de la salud y el funcionamiento adecuado del cuerpo humano.

En comparación con algunas otras carnes, como la de cerdo, la carne de cabra tiende a tener un contenido de grasa más bajo, especialmente si se opta por cortes magros. Esto puede ser beneficioso para quienes buscan reducir la ingesta de grasas saturadas.

La carne de cabra se presta para una variedad de preparaciones culinarias, como asados, guisos, curry, barbacoa, estofados y más. Su sabor fuerte puede complementar bien con especias y hierbas.

Por otra parte, el queso de cabra es un tipo de queso que se elabora con leche de cabra. Es un queso versátil que se puede preparar de muchas maneras diferentes.

El queso de cabra puede tener una variedad de formas y texturas. Tiene un sabor característico que es algo picante y ácido, es una buena fuente de proteína y calcio. También es una buena fuente de vitamina A y B12.

Usos culinarios

El queso de cabra se puede usar en una variedad de platos, como ensaladas, pastas, pizzas y sándwiches. También se puede usar como ingrediente en salsas y postres.

Tipos de queso de cabra

Hay muchos tipos diferentes de queso de cabra. Algunos de los tipos más comunes incluyen:

- Queso de cabra fresco: Este queso es cremoso y tiene un sabor suave.
- Queso de cabra curado: Este queso es más firme y tiene un sabor más intenso.

3.2.1. Descripción De Insumos

Los insumos necesarios para el cuidado y manejo de las cabras, como el alimento, la conservación de forraje, el alojamiento y los insumos básicos. Estos elementos son fundamentales para asegurar la salud y bienestar de los animales y obtener buenos resultados en la producción agropecuaria.

Estos Materia prima e insumos necesarios para producción, cría y engorda de ganado caprino son los siguientes:

Animales. -

Para el presente plan de negocio se cuenta con 406 cabras de raza criolla de las cuales 70 serán cabras hembras que estén de 12 a 18 meses listas para la reproducción con peso de 20 a 25 kg, 90 cabras machos para engorde, 119 hembras y 135 machos de 6 meses a 1 año de edad su peso varía por su edad en un rango de 15 a 25 kg. Y 2 machos sementales que están en corrales diferentes.

Las características de la raza criolla:

- Las crías pesan alrededor de 2,2kg al nacer.
- La actividad reproductiva se produce en verano y la gestación en la cabra dura en promedio 150 días (5 meses). De acuerdo a lo anterior, es recomendable efectuar el empadre entre abril y mayo, para que los partos se produzcan en septiembre y octubre.
- Las cabritas rechazadas se le da a otra madre o es ayudando con mamadera.
- Presencia o ausencia de cuernos, campanillas, barbilla y fibra fina; forma de cuernos y orejas, longitud de orejas y pelo.
- Las cabras hembras entran en celo al 1 año y 2 meses como máximo.
- El peso promedio de una cabra adulta es de 20 a 25 kg.
- Los machos se los castra a los 6 meses para que entren al periodo de engorde.

FIGURA N.º 2 DESCRIPCIÓN DEL GANADO CAPRINO



Fuente: Elaboración Propia.

Alimentacion.-

La alimentación adecuada del ganado caprino es fundamental para el mantenimiento de la salud, y la base para la producción y reproducción. Para ello estas cabras tendrán una alimentación que lleve maíz, alfalfa, sal, hiervas silvestres y agua.

El establo tendrá un espacio adecuado para que las cabras hagan el mínimo esfuerzo físico, el sector de engorde de los animales, se tendrá los comederos y bebederos, para suminístrale los alimentos de 5 kilos de maíz y alfalfa por día necesarios para lograr un alto rendimiento, una ganancia de peso rápida, en los animales de ceba/engorde.

Se les proporcionara de sales minerales de 5 kilos hasta que lo terminen.

Manejo de pasturas y conservación de forrajes

Estos forrajes serán cultivados, en potreros, lo que conlleva a considerar la selección de semilla, siembra adecuada, control de maleza, control mecánico, aplicación sistema silvopastorit y conservación de forrajes.

- **Selección de semilla.** - Se utilizará la semilla de maíz chaqueño con un rendimiento promedio por hectárea de 3.000 kg/año y la semilla de alfalfa tiene un rendimiento promedio por media hectárea de 6.900 kg/año.
- **Siembra adecuada.** - La siembra del maíz y alfalfa se realizará de forma manual por surcos y al voleo en épocas de lluvia, de octubre a febrero, en general se utiliza 15 kg de semilla de maíz por hectárea. Y 8 kg de semilla de alfalfa para ½ hectárea.
- **Control de maleza.** - Se debe eliminar los arbustos invasores de las orillas de los potreros, se debe tener una buena densidad de siembra que no permita la invasión de maleza.
- **Control Mecánico.** - Se lo realizara con el arado y en ciertos casos con rastra, con picos, picotas, y azadón.
- **Aplicación de un sistema silvopastorit (SSP).** - Consiste en que la finca del tener tanto, pasturas como plantas, arboles de especies nativas. Es decir, es integración de árboles, forraje y el pastoreo de animales.

Este SSP mejoran la estructura del suelo y su conservación, mayor resistencia de las pasturas cultivadas a las adversidades climáticas, mejoran el equilibrio ecológico proveniente de la biodiversidad favoreciendo el control biológico de plagas del pasto y del ganado.

Al finalizar la cosecha se despachará a las cabras al terreno de cultivo para comer los restos de la producción y además ayudará a abonar la tierra.

Conservación de forrajes

Se conservará la chala para las épocas secas en donde escasea el alimento, ya que esto contribuirá a asegurar la disponibilidad de alimento, mantener al máximo la calidad de la chala, y facilitar el almacenamiento y transporte.

Para la conservación de la chala se realizará mediante acidificación, qué es crear un ambiente ácido para controlar los microorganismos.

Acidificar lo es convertirlo en ensilaje, el ensilaje, qué es el proceso de someter al forraje a un proceso natural de su fermentación en el que los microorganismos crean un nivel de acidez que impide que el pasto se pudra o descomponga.

El sistema de pastoreo

El sistema de pastoreo, permitirá un manejo eficiente de las plantas de alfalfa del potrero, ayudando a evitar un sobre pastoreo, proporcionando el tiempo suficiente para la recuperación después de cada corte y vuelva a crecer, utilizar la alfalfa en la etapa de crecimiento de prefloración ya que existe una mayor cantidad de nutrientes, y permitir a las pasturas la producción de semilla para su propagación.

El sistema de producción de alfalfa y maíz, se dividirá en un terreno el cual la mitad estará sembrado maíz y la otra mitad de alfalfa mismas que al estar listar para la cosecha serán llevados a los corales para la alimentación de cabras, en el caso del maíz después de ser cosecha será llevado al lugar de almenaje. Y de allí se llevará la cantidad necesaria para los corrales.

En base a las características productivas de la alfalfa, la siembra es de todo el año, pero lo esencial es en climas templados como en otoño, una vez inicia la siembra se deben tomar en cuenta las plagas que pueden afectar la producción, deben pasar 3 meses para la cosecha, la cosecha se inicia

cuando la alfalfa tiene hojas verdes y frondosas, su riesgo es de 2 a 3 veces por semana, y se puede cotar de 6 a 12 veces

En base a las características productivas de maíz, la siembra comienza de enero a abril ya que en esta época las lluvias ayudan al crecimiento de la planta. No necesita de muchos cuidados sin embargo es necesario estar alertar con cualquier plaga también es preciso deshierbar en 3 semanas, las cosechas del maíz se realizan en los meses de julio y agosto que es la etapa donde el maíz se encuentra seco y listo para su almacenado.

Las cabras tendrán un horario de salida de sus corrales de 10:00 am a 14.00 pm donde se proveerán de hiervas silvestres en los montes cercanos. también se lo llama sistema silvopastoril.

Por otra parte, para los animales de ceba/engorde se les provee el alimento fresco y abundante.

Manejo de praderas

El manejo de praderas, se dará mediante el mantenimiento de la misma, rehabilitación de las praderas, mantenimiento de los cercos, manejo de los sistemas de alimentación, fecha de siembra oportuna, monitoreo de plagas, y selección de especies de semillas de alfalfa y maíz, el manejo del riego.

Alojamiento. -

Las cabras criollas, que son razas autóctonas o nativas que se han adaptado a las condiciones locales a lo largo del tiempo. Estas cabras criollas suelen ser más resistentes y adaptadas a ambientes rurales que algunas de las razas comerciales más especializadas.

La granja se encuentra ubicada en la comunidad de Tomatirenda, la que se encuentra aproximadamente a 1.230 msnm, con una superficie de 321 km². Contamos con 1 ½ hectárea terreno serán habilitadas para la siembra (maíz y alfalfa). también cuenta con praderas y monte, con una posibilidad de expansión, ampliación del terreno para la actividad agropecuaria y ½ hectárea para la granja. Se seleccionó la raza criolla, ya que la misma se adapta a las condiciones climáticas del lugar (Tomatirenda) provincia O'Connor, este municipio tiene un clima meso térmico templado con una temperatura media anual de 19 °C.

Contamos con 10 corrales rectangulares de 6 metros de largo y 4 metros de ancho se utilizó tablas de 10 a 20 centímetro de ancho y de largo de 2 a 4 metros, los postes estarán cada 1 metro de distancia para contener los animales, tendrá en total 24 metros cuadrados por cada corral con piso de tierra, tendrá una capacidad para 25 a 40 animales y contará con un comedero externo de 4 metros de largo y 20 cm de ancho para cada corral. En el mismo se tendrá el galpón de trabajo de 270 metros cuadrados, de 10 metros de ancho por 27 de largo.

Insumos básicos

Agua y servicio eléctrico: La comunidad cuenta con estos servicios básicos, se paga mensualmente por el uso.

Medicina veterinaria: Se requerirá servicios de veterinario por ocasiones. También contará con Plan Sanitario/ Vacunaciones del ganado la vacunación para la se realizará una sola vez por año.

Para producción agrícola de alimento para el ganado se requiere

- Fertilizantes, plaguicidas, semillas.
- Para la producción será manual se utilizará máquina de sembrar, herramienta y carpa.

Proveedores De Materiales

Los proveedores de materia prima e insumos para la empresa son los siguientes:

**CUADRO N.º 15
PROVEEDORES DE MATERIA PRIMA E INSUMOS**

Nº	Descripción	Proveedores	Ubicación
1	Semilla de maíz	Agro TARIFA	Av. Américas
2	Semilla de alfalfa	Agro TARIFA	Av. Américas
3	Sales minerales	Comunidad Saladito	Comunidad Saladito
4	Vacunas	Veterinaria Mansilla	Calle Madrid/C. Suipacha

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

La crianza de ganado caprino es un proceso que involucra el cuidado y la reproducción de las cabras con fines comerciales o de subsistencia. El proceso puede dividirse en las siguientes etapas.

CUADRO N.º 16
ACTIVIDADES DE LA GRANJA CAPRINA

LISTA DE ACTIVIDADES DE LA GRANJA CAPRINA											
DETALLE		SÍMBOLO					TIEMPO				
Nº	Actividades	(O)	(□)	(→)	(D)	(◇)	Min.	Hrs.	Días.	Sem.	Mes.
1	Separación	▼						3			
2	Alojamiento	▼									
3	Alimentación	▼					10				
4	Cuidado	▼						5			
	Cabras hembras										
5	Reproducción				▲						5
6	Parto				▲					2	
7	Manejo de las crías	▼									4
8	Desparasitación	▼					40				
9	separación de cabra y cria	▼						3			
	Elaboración del queso de cabra										
10	Recolección de la leche	▼					10				
11	Preparación de la leche	▼					10				
12	CuarTEAMIENTO				▲		15				
13	Corte de la cuajada	▼					5				
14	Agitación y calentamiento	▼					15				
15	Drenaje y moldeado				▲			8			
16	Empaquetado	▼					2				
17	Maduración y almacenaje					▲			1		
18	Transporte				▲			4			
19	Inspección						10				
20	Venta	▼							2		
	Ceba y engorde de cabras										
21	Castración	▼						10			
22	Ampolla multivitamínica	▼					40				
	Carne de cabra										
23	Preparación	▼					15				
24	Selección y preparación del lugar	▼					10				
25	Sacrificio	▼					15				
26	Evisceración	▼					20				

27	Despiece						1				
28	Almacenamiento							1			
29	Transporte						4				
30	Inspección						10				
31	Venta							2			
TIEMPO TOTAL							227	38	6	2	9

Fuente: Elaboración Propia.

3.3.1. Ciclo De Producción De La Carne Y El Queso

1. Separación: El primer paso es separar a las cabras en los distintos corrales.

El primer y segundo corral estará ubicadas las cabras próximas a tener crías mismas que contarán con un espacio de extracción de leche.

El tercero y cuarto corral estará ubicadas las cabras en periodo de gestación.

El quinto y sexto corral estará ubicadas las cabras recria (de 6 a 1 año).

El séptimo y octavo corral será utilizado para la reproducción.

El noveno y décimo corral será utilizado para el engorde/ceba de las cabras.

2. Alojamiento: Las cabras necesitan un alojamiento adecuado para su bienestar.

Por la cual contamos con un establo seco, ventilado y con un buen drenaje. Además, se cuenta con un área para pastar o forrajear.

3. Alimentación: Las cabras son animales herbívoros y necesitan una dieta equilibrada que incluya pasto, forraje, heno y alimentos concentrados.

4. Cuidado: El cuidado de las cabras se lo hará mediante el manejo sanitario que contribuye a una ganadería sostenible, evitando la pérdida de ganado a causa de enfermedades.

Por ella se contará con un plan sanitario para tener un control de las enfermedades que pueden afectar al ganado, mejorar los índices productivos y el cuidando de la salud animal.

Plan Sanitario/ Vacunaciones del ganado

(Ver Anexo N° 3)

- La vacunación para la fiebre aftosa se realizará una sola vez por año, esta tiene un costo de 3 bolivianos por dosis.
- Para la desnutrición se utilizará la vacuna Ivome cuando sea necesario, se adquirirá por frasco, cada frasco tiene un precio de 110 bolivianos y alcanza para 50 dosis.
- También utilizaremos un vitamínico para los que están en proceso de engorde serán aplicados un mes antes previstos a engordarlos
- La desparasitación se realizará a las dos semanas de nacido, cada frasco tiene un costo de 70, y alcanza para 25 cabras.

Cabras hembras

5. Reproducción: Las cabras son paléstricas, lo que significa que pueden entrar en celo varias veces al año. El ciclo reproductivo de la cabra dura aproximadamente 18 días.

Para la reproducción las cabras hembras serán trasladadas a los corrales donde se encuentran la cabra macho este se lo realizara en época verano, estas estarán encerradas aproximadamente dos días.

6. Parto: Él periodo de gestación de la cabra dura aproximadamente 150 días. Las cabras suelen dar a luz a una o dos crías.

7. Manejo de las crías: Las crías de cabra se destetan a los 3 o 4 meses de edad. Durante este periodo, es importante proporcionar a las crías una alimentación adecuada y un cuidado constante.

Después del parto normal o asistido debemos limpiar la flema de la nariz y verificar si respira bien. De no respirar bien se recomienda sostenerlo de las patas para que saque el líquido de sus pulmones y comience a respirar normalmente. Trate de no darle masajes en el pecho para estimular la respiración porque si ha aspirado líquido se hará espumoso y se dificultará su salida de los pulmones.

Recuerde curar el ombligo todos los días.

Una vez nacido es importante que la madre lama o limpie a la cría para estimularle la circulación y comenzar a reconocerse por ambas partes. Además, esto hace que la madre estimule la bajada de

la primera leche (calostro) y la cría la chupe con más facilidad.

El consumo de calostro asegura la protección al cabrito contra muchas enfermedades ya que actúa como una vacuna que lo protege hasta que se desarrollen sus propias defensas.

No se apresure a cortar el ombligo. Espere unos 5 minutos para ver si se rompe por sí solo. Si no sucede, córtelo a unos 4 centímetros para que su recuperación sea rápida.

- 8. Desparasitación:** La desparasitación se realizará a las dos semanas de nacido, cada frasco de Oxi Plus tiene un costo de 70, y alcanza para 25 cabras.
- 9. Separación de cabra y cría:** Después de que la cría cumpla una semana de nacido, las cabras serán separadas en otro corral durante la noche esto con el fin de que se pueda recolectar la suficiente leche, dejando un porcentaje para las crías.

Proceso De Elaboración Del Queso De Cabra

La elaboración del queso de cabra es un proceso que involucra varias etapas: **(Ver Anexo N.º 4)**.

Proceso:

- 10. Recolección de leche:** Para recolecta leche de cabra se lo hará durante el periodo de lactación de la cabra dura aproximadamente 4 meses. Asegurándonos que la leche esta fresca, limpia y de calidad.
- 11. Preparación de la leche:** Se comienza calentando la leche de cabra en una olla grande a una temperatura alrededor de 32-35°C (90-95°F). Se usará un termómetro para medir la temperatura. “No dejes que la leche hierva”.
- 12. Cuarteamiento:** Se disuelve una pequeña cantidad de cuajo (pastilla) en agua y se agrega a la leche. El cuajo ayudará a coagular la leche, formando cuajada y suero. Dejando reposar la leche durante un período de tiempo hasta que la cuajada esté firme.
- 13. Corte de la cuajada:** Cortar la cuajada en pequeños cubos utilizando un cuchillo largo y afilado. Permitiendo que el suero se separe de la cuajada.
- 14. Agitación y calentamiento adicional:** Agitando suavemente la cuajada mientras se calienta lentamente a una temperatura de alrededor de 49-52°C. Para evitar que los cubos de cuajada se peguen entre sí.

- 15. Drenaje y moldeado:** Se colocará la cuajada en un colador o tela para separar el suero. Para dar forma a la cuajada se utilizará una prensa.
- 16. Empaquetado:** Esto será realizado por una máquina que lo sella al vacío y tendrá su respectiva etiqueta.
- 17. Maduración y almacenamiento:** Se coloca los quesos en un lugar adecuado para madurarlos a la temperatura y humedad correcta.
- 18. Transporte:** Para el transporte del producto y se mantenga fresco se pagará un servicio al transporte 15 de abril que presta sus servicios a la comunidad de Tomatirenda, con un acuerdo entre ambas partes de contar con el servicio de transporte anual por 3000 bs. Con el trayecto hasta la ciudad de Tarija cercado de 4 horas.
- 19.** utilizará una conservadora, el trayecto hasta la ciudad de Tarija cercado es de 4 horas.
- 20. Inspección:** Se procede a la revisión del estado del queso.
- 21. Venta:** La venta se lo hará en la tienda física.

Proceso De Ceba Y Engorde Para Cabritos

El proceso de ceba y engorde de cabritos es fundamental para producir carne de cabra de alta calidad.

A continuación, se muestran los procesos a seguir:

- 22. Castración:** Los cabritos machos de dos meses se le realizara la castración.
- 23. Ampolla multivitamínica de engorde:** Se les administrara esta ampolla para que el proceso de engorde avance más rápido con ayuda de una alimentación extra.

Carne De Cabra

El "faenado" de una cabra se refiere al proceso de sacrificio y despiece de una cabra con el fin de obtener carne para consumo. Este proceso se llevará a cabo de manera ética, segura y respetando las regulaciones locales de bienestar animal y seguridad alimentaria. A continuación, te proporciono una descripción general del proceso de faenado de una cabra: **(Ver Anexo N.º 5).**

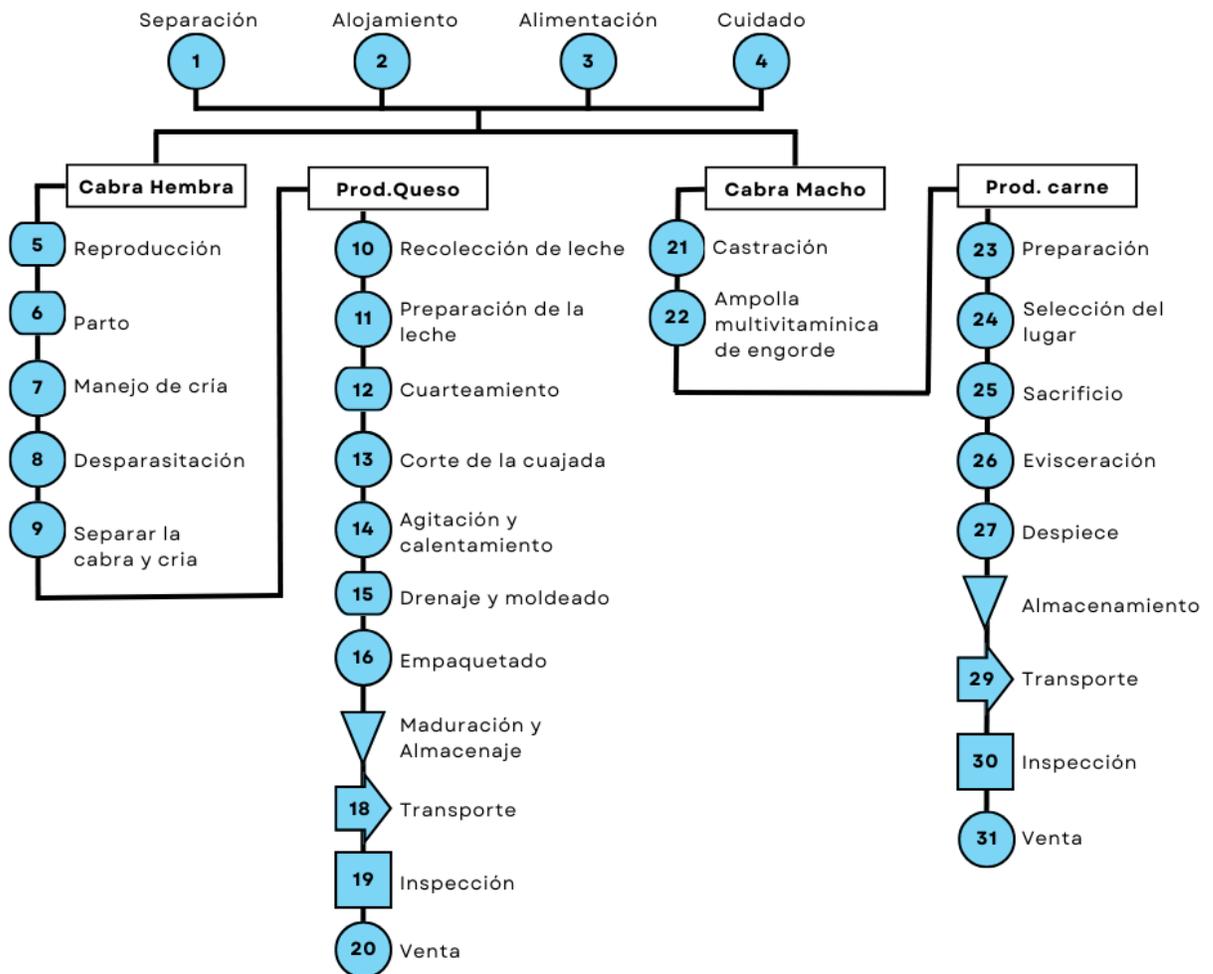
- 24. Preparación:** Para comenzar es importante contar con las herramientas adecuadas, como cuchillos afilados, una tabla de cortar, recipientes para la carne, agua limpia y un lugar limpio y seguro para llevar a cabo el proceso.
- 25. Selección y preparación del lugar:** El lugar es adecuado y limpio para llevar a cabo el sacrificio de la cabra.
- 26. Sacrificio:** Se lo realizara de manera humanitaria y rápida para minimizar el sufrimiento del animal. Además, que contaremos con las regulaciones y recomendaciones locales para el sacrificio de animales.
- Es fundamental realizar el faenado de manera segura y respetuosa con el animal y cumplir con las regulaciones locales y de seguridad alimentaria. Además, la higiene en todas las etapas del proceso es crucial para garantizar la seguridad alimentaria. Si no estás familiarizado con el proceso de faenado, considera buscar la orientación de un profesional o utilizar los servicios de un matadero certificado para garantizar un proceso adecuado.
- 27. Evisceración:** Después del sacrificio, se procede a la evisceración, que implica la eliminación de las vísceras, el esófago y otros órganos internos. Se lavará cuidadosamente la cavidad abdominal para eliminar cualquier residuo y se retira la cabeza y las patas.
- 28. Despique:** Se cortará la cabra en trozos más pequeños y manejables. Esto puede incluir cortar la carne en chuletas, piernas, costillas, etc.
- 29. Almacenamiento:** Se almacenará la carne en un lugar fresco y limpio.
- 30. Transporte.** – Para el transporte del producto y se mantenga fresco se pagará un servicio al transporte 15 de abril que presta sus servicios a la comunidad de Tomatirenda, con un acuerdo entre ambas partes de contar con el servicio de transporte anual por 3000 bs. Con el trayecto hasta la ciudad de Tarija cercado de 4 horas.
- 31. Inspección.** – Se procede a la revisión del estado de la carne.
- 32. Venta.** – La venta se lo hará en la tienda física.

Para el presente plan de negocio de la granja Caprina, se seguirá una serie de actividades que se observa en el cuadro y se detallará más seguidamente:

3.4. DIAGRAMA DE PROCESO

Es la representación gráfica donde se muestra los pasos secuenciales del proceso o flujo de trabajo. es útil para identificar oportunidades de mejora, optimizar la eficiencia y comunicar claramente el proceso a todas las partes involucradas.

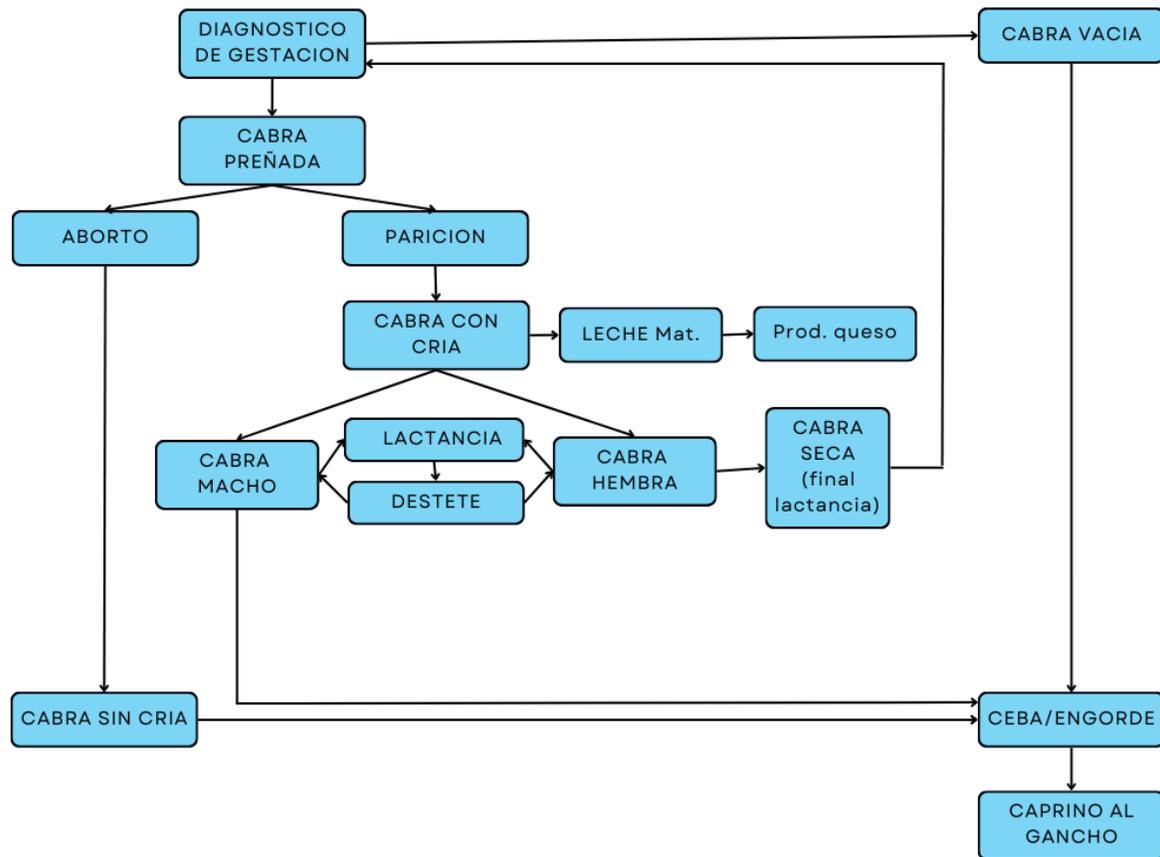
FIGURA N.º 3
DIAGRAMA DE PROCESO



Fuente: Elaboración Propia.

3.4.1. Diagrama De Ciclo de Reproducción

FIGURA N.º 4
DIAGRAMA DE REPRODUCCIÓN DE LAS CABRAS



Fuente: Elaboración Propia.

3.4.2. Capacidad De Producción

La capacidad instalada para la "Granja CAPRINA", destinada a la producción de carne y queso de cabra dependerá de varios factores, incluyendo el tamaño de la granja, la raza de las cabras, las instalaciones disponibles y los objetivos de producción.

Puntos a considerar al determinar la capacidad instalada:

1. **Tamaño de la granja:** La Granja Caprina cuenta con un terreno de ½ hectárea, el establo de 26 metros x 14 metros donde divide en 10 corrales, 3 depósitos y con un galpón para proteger de las lluvias para garantizar el bienestar de las cabras y permitir una producción eficiente.
2. **Razas de cabras:** Para la producción de carne y queso se eligió la raza criolla.
3. **Infraestructura:** La granja cuenta con las instalaciones adecuadas para albergar un máximo de 450 cabras en los corrales, áreas de pastoreo y sistemas de agua potable.
4. **Objetivos de producción:** Se planea producir 6 kilo de queso y 72 kilos de carne semanalmente
5. **Consumo del rebaño:** Para mantener una producción sostenible, la rotación del rebaño y gestionara el número de 406 cabras.

3.5.LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La localización de las empresas hace referencia al lugar físico donde estas se van a ubicar. Dicha ubicación será diferente en función del tipo de empresa, es decir, según sean comerciales o de servicios (sector terciario) o industriales (secundario).

Para la localización de la microempresa la granja "Caprina" no se aplicó ninguna técnica, ya que estamos aprovechando el terreno que tenemos en el Departamento de Tarija, en el Municipio de Entre Ríos perteneciente a la comunidad de Tomatirenda, con una superficie total de dos hectáreas, aprovechando la experiencia que tiene la comunidad de criar cabras en el lugar, ya que el lugar cuenta con grandes praderas y vegetación para el pastoreo lo que queremos hacer es que la producción de carne, queso de cabra sea mayor y con un criterio más técnico.

FIGURA N.º 5
MAPA POLÍTICO DE TARIJA



Fuente: Departamento De Tarija, Ubicación Geográfica Del Municipio De Entre Ríos.

MUNICIPIO DE ENTRE RÍOS

Extensión territorial. - El territorio de Entre Ríos, comprende una extensión

territorial de 6.406 km² aproximadamente, que representa el 17,2 % de la superficie del departamento.

Altitud - Se encuentra a una altitud que varía de entre 3.500 m.s.n.m, hasta los 500 m.s.n.m en las riberas del Pilcomayo.

Clima -El municipio de entre ríos presenta un clima templado cálido-húmedo en primavera verano, en tanto que en otoño e invierno templado-seco

Con una temperatura media anual de 19 °C, en verano de 22,5 °C y en de 14,7 °C. Con máximas que superan los 40,9 °C y mínimas extremas que bajan hasta 7,2 °C.

En Tomatirenda hay muchas precipitaciones en verano y en invierno el clima es bastante seco. La temperatura media anual es 27° y la precipitación media anual es 757 mm. No llueve durante 175 días por año, la humedad media es del 72% y el Índice UV es 6.

La Granja Caprina, se encuentra ubicada en la comunidad de Tomatirenda, donde se aplicará el presente plan de negocio.

FIGURA N.º 6
LOCALIZACIÓN DE LA GRANJA CAPRINA



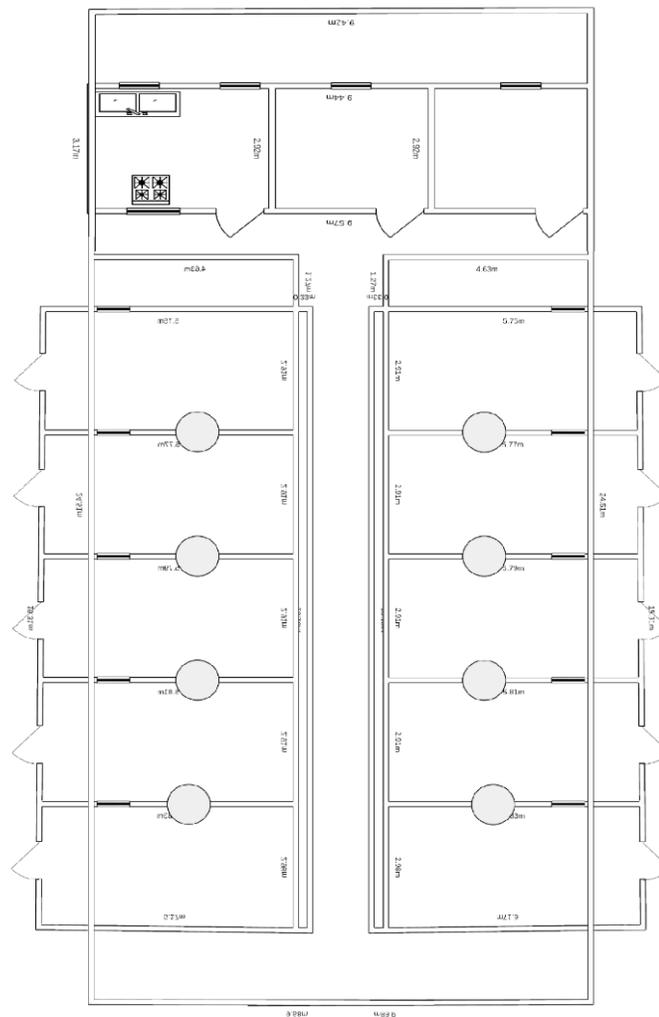
Fuente: Departamento De Tarija, Ubicación Geográfica Del Municipio De Entre Ríos.

3.6.DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA GRANJA

En un principio se realizará la Zonificación de la propiedad Granja Caprina dividiendo el terreno en partes. Para aprovechar todas las áreas habilitadas, acorde a la cantidad de animales que se manejarán.

La división de potreros será de alambradas fijas, que consta de poste y alambre de púas con un costo de Bs 20 el metro, los postes se ubicarán a 2 metros de distancia uno del otro, además se utilizará postes gruesos cada 100 metros. (**Ver Anexo N.º 6**).

FIGURA N.º 7
PLANTA ARQUITECTONICA DE LA GRANJA



Fuente: Elaboración Propia.

Corral

Contamos con 10 corrales rectangulares de 6 metros por 4 metros construidas por tablas de 10 a 20 centímetro de ancho y de 2 a 3 m de largo, los postes estarán cada 1 metro de distancia para contener los animales, tendrá en total 24 metros cuadrados por cada corral con piso de tierra, tendrá una capacidad para 25 a 40 animales y contará con un comedero externo de 4 metros de largo con 25 cm de ancho. **(Ver Anexo N.º 7).**

Y en el mismo se tendrá el galpón de trabajo de 270 metros cuadrados, de 10 metros de ancho por 27 de largo.

Para tener una mayor productividad con la extracción de la leche el corral 1 y 2 donde estarán ubicadas por la tarde, se tendrá una capacidad de albergar a 70 cabras donde estas produzcan leche. Este corral estará ubicado al principio y tendrá un espacio lateral extra donde se las proporcionarán de alimentos y se extraerá la leche al amanecer para la elaboración del queso.

En el corral 3 y 4 estarán las crías y cabras después de haber extraído la leche suficiente se deja un porcentaje para el cabrito se alimente.

Para los cabritos de recría de 6 a 12 meses de edad se ubicarán en los corrales 5 y 6, donde contarán con alimentación adecuado en el periodo de crecimiento con espacios cómodos.

Se contará con el corral 7 y 8 para el emparejamiento de las cabras.

Para la ceba/engorde los corrales 9 y 10, se seleccionará 7 cabras antes de los 3 meses para el faene de la semana, se le proporcionara comida extra que ayudara a que el animal tenga una mayor masa muscular.

Deposito

También se tendrá, dos depósitos uno para la herramienta y otro para la paja seca, con un espacio de 9 metros cuadrados cada una, con cerramiento de ladrillo. Y así mismo un se tendrá un cuarto para la faena de las cabras.

Por otra parte, se empleará 41 metros cuadrados para la construcción de vivienda. Que contara con dos cuartos de 12 metros cuadros, una cocina comedor de 15 metros cuadrados y un baño de 2 metros cuadrados. **(Ver Anexo N.º 8).**

Localización del local

El local estará ubicado en la zona del mercado campesino de la ciudad de Tarija, en la calle Froilán Tijerina se eligió este lugar ya que el mismo es muy recurrente por las familias que van a hacer las compras para su hogar, donde se ofrecerá carne y queso de cabra brindando un ambiente limpio, ordenado y atractivo. Con un personal dispuesto a brindar un servicio de calidad, y se enfocara en satisfacer las necesidades de los clientes que buscan estos productos frescos y de calidad.

**FIGURA N.º 8
LOCAL EN CERCADO**



Fuente: Bienes Raíces JYJ.

3.7.CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Capacidad Producción De Queso Anual

La capacidad de producción de queso anual se debe prestar total atención a la salud del ganado y la adaptación a las cambiantes demandas del mercado

La producción de queso es una parte esencial de la cadena alimentaria global y requiere un enfoque equilibrado que garantizar la disponibilidad y la calidad del producto en todas las estaciones.

**CUADRO N.º 17
CAPACIDAD PRODUCCIÓN DE LECHE ANUAL
(Expresado en litros)**

PRODUCCIÓN DE LECHE ANUAL					
Nº de cabras	Día	Semana	Mes	Anual	Capacidad de producción efectiva
1	250 ml	1.750 ml	7.000 ml	504.000 ml	58.800 ml
70	17,5 litros	122,5 litros	490 litros	5.880 litros	4.116 litros

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 18
CAPACIDAD PRODUCCIÓN DE QUESO ANUAL
 (Expresado en kl.)

PRODUCCIÓN DE QUESO ANUAL					
	Día	Semana	Mes	Anual	Capacidad de producción efectiva
Leche	17,5 litros	122,5 litros	490 litros	5.880 litros	4.116 litros
Queso	1,750 kl	12,250 kl	49 kl	588 kl	412 kl

Fuente: Elaboración Propia.

Capacidad Producción De Carne Anual

La capacidad de producción de carne de cabra a lo largo del año es un desafío multidimensional que involucra una planificación cuidadosa, la gestión de recursos naturales, la atención a la salud del ganado y la adaptación a las cambiantes demandas del mercado. La producción de carne es una parte esencial de la cadena alimentaria global y requiere un enfoque equilibrado que garantizar la disponibilidad y la calidad del producto en todas las estaciones.

CUADRO N.º 19
CAPACIDAD PRODUCCIÓN DE CARNE ANUAL
 (Expresado en kl.)

CARNE			
Semana	Mes	Año	Capacidad de producción efectiva
169 kl	677 kl	8.119 kl	5.683 kl

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 20
CAPACIDAD PRODUCCIÓN DE MAÍZ Y ALFALFA
 (Expresado en kl.)

Capacidad De Producción De Maíz Y Alfalfa						
			1 año			
Detalle			1 Trim	2 Trim	3 Trim	4 Trim
	Alimento	Maíz 1 H.	3.000 kl			
Cabra engorde		40%	250 kl	350 kl	350 kl	250 kl
Cabras hembra		31%	200 kl	265 kl	265 kl	200 kl
Cabra		20%	100 kl	200 kl	200 kl	100 kl
		RESERVA 9%				
		Alfalfa ½ H.	2.250 kl	1.200 kl	1.200 kl	2.250 kl
Cabra engorde		40%	900 kl	480 kl	900 kl	480 kl
Cabras hembra		31%	698 kl	372 kl	698 kl	372 kl
Cabra		29%	652 kl	348 kl	652 kl	348 kl

Fuente: Elaboración Propia.

PRODUCCIÓN DE QUESO Y CARNE

En la tabla se muestra la producción anual de queso y carne de cabra de la microempresa “CAPRINA”.

CUADRO N.º 21
PRODUCCIÓN ANUAL DE QUESO Y CARNE DE CABRA
 (Expresado en bolivianos)

DETALLE	PRODUCCIÓN ANUAL	RECURSOS	Unid. Medida	CANTIDAD
QUESO	588 kl	Maíz	Kl	3000,00
		Alfalfa	Kl	6.900,00
		Agua	Li	10,00
		Sal	Kg	17,00

CARNE	8.119 kl	Gas	Kl	203,00
		Pastilla	Dosis	37,00
		Energía	Kw	7.300,00
		Envase	Env.	1.480,00
		Etiqueta	Etq.	1.480,00
TOTAL				20427,00

Fuente: Elaboración Propia.

3.8.HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL

La higiene y la seguridad industrial son dos actividades relacionadas que garantizan que en el trabajo haya condiciones personales y materiales capaces de mantener cierto nivel de salud de los empleados.

Con el objeto de prevenir enfermedades y lesiones, accidentes, se debe proteger, conservar la salud de los trabajadores y con ello aumentar la productividad de la empresa.

Para lograr una adecuada higiene y seguridad industrial se realizará un conjunto de actividades, se les proporcionara equipo de protección personal, se pondrá respectivas señalizaciones en cada área, elementos de limpieza, y proporcionara salud ocupacional, para los trabajadores.

El gerente de la empresa es el encargado de promover y gestionar la seguridad e higiene industrial, realizar inspección de instalación, áreas de trabajo, realizar campañas de prevención de riesgos.

3.8.1. Higiene Personal

Se capacitará a los empleados para el uso de elementos de bioseguridad, y cuidados de la salud. También la empresa contará con un botiquín de primeros auxilios que estará disponible para cualquier percance.

Otro aspecto es que la empresa contara con una vivienda con los medios adecuados (duchas, lavamanos, retretes) de cuidado e higiene personal.

3.8.2. Higiene De Las Instalaciones De La Empresa Y Maquinaria

Las instalaciones de la granja serán piso de tierra el cual permita una movilidad óptima para el personal.

Las estructuras internas como externas, del depósito de paja seca, el de herramienta, el cuarto para la faena y la vivienda serán con el material de ladrillo y cemento.

Los corrales serán de poste y tablones de madera mismos que serán de fácil limpieza, mantenimiento y desinfección.

Para la limpieza de las instalaciones existe los recursos disponibles. Estos son el agua, detergentes, escobas, desinfectantes y una fumigadora para rociar el corral en contra de parásitos, insectos y la mosca.

3.8.3. Condición Ambientales Del Trabajo

- **Clima y Temperatura**

El clima puede variar en la granja por cada estación del año. Es importante que los trabajadores estén preparados para trabajar en una amplia gama de condiciones climáticas, ya sea bajo el sol abrasador del verano, el frío del invierno o la lluvia. Se pueden proporcionar refugios y áreas de sombra para proteger a los trabajadores del sol, así como ropa adecuada para el clima. (galpón)

- **Humedad**

En algunos lugares, la alta humedad puede ser incómoda y afectar la salud de los trabajadores, por lo que es importante proporcionar áreas de descanso con sombra y acceso a agua potable.

- **Ventilación**

En áreas de trabajo cerradas, como establos o almacenes, es esencial contar con una buena ventilación para mantener un flujo constante de aire fresco y prevenir la acumulación de humos o gases nocivos.

- **Iluminación**

Es la iluminación en el punto focal de trabajo, en el lugar de trabajo. La mala iluminación cansa la vista, contribuye a una mala calidad de trabajo, y es responsable de una parte considerable de accidentes.

Por ello la empresa solo en los trabajos de oficina, es decir en las oficinas proveerá una iluminación artificial necesaria para realizar cada tipo de trabajo, de manera que contribuye a evitar el cansancio de la vista y un posible accidente ya que en las no se tiene iluminación natural.

- **Espacio y diseño**

El espacio de trabajo debe estar diseñado de manera eficiente para facilitar la movilidad y la interacción entre los empleados. Además, debe cumplir con las normativas de seguridad en términos de salidas de emergencia y rutas de evacuación.

- **Seguridad contra incendios**

Se deben implementar medidas de seguridad contra incendios, como extintores, detectores de humo, sistemas de alarma y capacitación en evacuación, para proteger a los empleados en caso de un incendio.

- **Accesibilidad**

Las instalaciones deben ser accesibles para todos los empleados, teniendo en cuenta una mayor fluidez y eficiencia en la granja.

3.8.4. Equipo De Protección Personal

En las horas de trabajo el personal debe portar el siguiente equipo de protección de seguridad industrial.

Guantes.

Se deben utilizar en la realización de las actividades de fumigación, manejo de plaguicidas, limpieza de instalaciones, y en el manejo de maquinaria.



Casco.

El personal debe utilizar el casco en las actividades de cultivo, Para proteger la cabeza de posibles lesiones graves.



Protección ocular.

Se tiene que utilizar lentes en la pulverización de la siembra, en el manejo de plaguicidas, y cuando realicen actividades en donde el personal este expuesto al polvo.



Botas de seguridad.

Se utilizarán las botas en todas las actividades de producción. En el manipuleo de plaguicidas, en la limpieza de instalaciones, en el manejo de maquinaria, el manejo del ganado, en el transporte de la carne, y en el cultivo. Se contará con tipos de botas.

**Mascarilla o barbijo.**

Se usa principalmente al momento en el que se esté manipulando, los plaguicidas y en el negocio físico en ventas.

**Ropa de trabajo.**

Se les proporcionará un uniforme diseñado específicamente para la empresa, de uso general, para todas las actividades.



3.8.5. Señalización De Seguridad

Se realizará la señalización, para indicar la existencia de riesgos y las medidas de seguridad que se debe adoptar para cada señal.

**CUADRO N.º 22
SEÑALES DE PREVENCIÓN O ADVERTENCIA**

Señales de prevención o advertencia:		
Riesgo eléctrico.	Ubicados en sectores por donde pasa la fuente de corriente de alta tensión, y en donde se encuentran los generadores, medidores de corriente.	
Peligro de muerte.	Se colocará en el sector donde se almacenan los plaguicidas, y demás químicos.	
Peligro en general.	Se colocará en lugares donde existe peligro por cualquier actividad, en los establos, en la maquinaria y equipo.	
Señales de obligación:		

<p>Protección obligatoria de pies.</p>	<p>Se ubicará en los sectores de establos para alimentar a las cabras, para realizar actividades de fumigación, cosecha de forrajes, en el cultivo de forraje, limpieza de instalaciones.</p>	
<p>Protección de manos.</p>	<p>Se ubicará en los sectores de cultivo, cosecha, manejo del ganado caprino, limpieza de instalaciones, manejo de plaguicidas.</p>	
<p>Protección para el cuerpo.</p>	<p>En áreas donde se realiza la faena de las cabras.</p>	
<p>Protección de la vista.</p>	<p>Estará ubicado en el sector, donde se maneja principalmente la el área agrícola, los plaguicidas.</p>	

Protección de la cabeza	Estará en el sector de la granja.	
Señales de prohibición:		
Prohibido fumar	Se colocará en todas las áreas de la empresa, ya Que no estará permitido fumar en horas de trabajo	
Señales para incendios:		
Extintor	Para cualquier situación de incendio	

Fuente: Elaboración Propia.

3.9.CONTROL Y MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES

- **Estado de desarrollo**

El sector caprino en el departamento de Tarija se caracteriza por ser un sector cuyos productos se realizan a pequeña escala y de manera muy artesanal, sin embargo, es de destacar la actividad ya que la mayor parte de los comunarios tienen cabras y las venden por menor, lo que queremos lograr con este plan de negocios es tener una mayor producción de carne y queso, realizando esta actividad ya que esta no es valorada en el sector.

De acuerdo con las condiciones geográficas del municipio de entre ríos; lo hace a este municipio apto para la implementación exitosa del proceso productivo del ganado caprino. Además, es importante mencionar que se cuenta con la suficiente agua potable para el cuidado e higiene de los animales, esto permitirá tener animales sanos y de muy buena calidad para la producción de carne y leche.

- **Área de producción**

Nuestro proceso comenzara con la instalación de los bebederos y comederos, tras dichas instalaciones. Una vez teniendo todo preparado se procede al recibimiento de las cabras se dejará un pequeño periodo de observación para ver que puedan acceder bien a los bebederos, comederos y que puedan moverse libremente por el recinto y no se aglomeren todas en el mismo punto.

- **Control de calidad**

Los procesos de control de calidad requeridos por la empresa están orientados a la bioseguridad que es un sistema que comprende una fusión de práctica de manejo diseñadas para promover y resguardar la sanidad de los animales, asegurando un medio ambiente limpio que facilite el adecuado desarrollo de las mismas, dando como resultado, cabras más sanas y productivas, para ello contaremos con un proceso de aseo y desinfección.

- **Proceso de aseo y desinfección de la granja**

Para esto se debe retirar la totalidad de las cabras en el galpón, para que se proceda a la limpieza, desinfección y posterior mantenimiento para la recepción de nuevos lotes. Para la realización de estos procedimientos se deberá:

- a) Retirar bebederos, comederos, que están dentro del galpón para que sean lavados y se le realicen los respectivos mantenimientos.
- b) Lavar y desinfectar tanques y sistema de agua. Desocupar y lavar el tanque del galpón. Para ello es necesario sellar todas las mangueras de entrada de agua al galpón.
- c) Desinfectar comederos y bebederos, utilizar las herramientas de seguridad (guantes industriales)

3.9.1. Políticas De Calidad

Las políticas de la calidad se establecen para proporcionar un punto de referencia para dirigir la organización. Ayuda a la empresa a aplicar sus recursos para el logro de sus objetivos

En compromiso de cumplir nuestra misión, y de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, se propone las siguientes políticas.

- Trabajo en equipo, labor cooperativa y desarrollo integral de los colaboradores.
- Cumplir con el plan sanitario básico propuesto para la empresa.
- Agilidad y amabilidad en desempeño de cada uno de los procesos productivos de la empresa.
- Conocimiento pleno de cada actividad que tiene que realizar cada integrante de la empresa.
- Plena seguridad en el desarrollo de cada una de las actividades que desempeñe el personal, en la empresa.
- El animal saldrá al mercado con un peso promedio de 20 a 25 kg, a los 18 meses de edad.
- Promover una cultura de principios de honestidad.

CAPÍTULO IV

PLAN DE

RECURSOS

HUMANOS

CAPÍTULO IV

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4. PLAN ORGANIZACIONAL

Este plan organizacional describirá la organización de la empresa, el equipo de trabajo, la estructura organizacional, les permitirá describir la forma de constitución las funciones que realizará cada miembro de la organización, seleccionar el personal, el salario que percibirá cada uno de sus colaboradores. Todos los aspectos relacionados a recursos humanos que conlleve buen funcionamiento, y al logro de los objetivos de la organización.

Por otra parte, también se desarrollará la misión de la empresa, que describe la razón de ser de la empresa, define e informa que es lo que hace una organización, cuál es su propuesta de valor, y la visión, que es la concepción, expectativa de lo que queremos llegar a ser, los objetivos que se pretenden alcanzar en el futuro. Todos estos objetivos se logran a través de una forma de trabajar, y esa forma define cuáles son sus valores.

4.1.ASPECTOS LEGALES DE LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Para la constitución legal de la empresa en principio se debe determinar el tipo de empresa que se constituirá. Existen dos tipos de empresa, como persona natural y como persona jurídica.

Para iniciar su funcionamiento la empresa tiene que estar legalmente establecida. por lo tanto, para legalizar la empresa se debe cumplir con los siguientes trámites.

Pasos para su registro.

- Registró en SEPREC.
- Registró en impuestos nacionales.
- Licencia de funcionamiento.
- Caja Nacional de salud.
- Administradora de fondo y pensiones (AFP) Ministerio de trabajo.

Constitución y Estructura Societaria de Granja Caprina S.R.L.

Granja Caprina, que procesa y comercialización de carne y queso de ganado caprino, ha adoptado la forma legal de una sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.), con la presencia de dos socios clave en el proyecto empresarial.

La primera socia, Puita Valeriano Noelia, desempeñará un papel central en desarrollo del negocio, respaldada por una participación accionaria del 70%. Su experiencia en la ganadería y su compromiso con la visión de la empresa son factores determinantes para el éxito sostenido de Granja Caprina. El segundo socio, Ramírez Guerrero Bianca cuya contribución en efectivo representa el 30%, aporta recursos financieros valiosos que fortalecen la base económica de la empresa.

La estructura de responsabilidad limitada adoptada ofrece a los socios una protección financiera al limitar su responsabilidad al monto específico de sus aportes. Este enfoque proporciona una mayor seguridad para ambos socios.

La denominación social del Granja Caprina S.R.L. y su logotipo es el siguiente:

FIGURA N.º 9
LOGO DE LA GRANJA CAPRINA



Fuente: Elaboración Propia.

4.2.MARCOS DE REFERENCIA ESTRATÉGICA

Definir la dirección estratégica de la empresa, es de vital importancia para saber qué es lo que queremos hacer y hacia dónde queremos llegar, y orientar las acciones, decisiones, y conductas de los miembros de la organización, que contribuyan a lograr los objetivos. Estas se ubicarán en lugares visibles para los miembros de la empresa y también para los clientes.

4.2.1. Misión

En “CAPRINA”, nuestra misión es proporcionar productos de carne y queso de cabra de la más alta calidad, promoviendo la sostenibilidad, la salud y el bienestar animal, y enriqueciendo la experiencia culinaria de nuestros clientes. Nos comprometemos a ser líderes en la industria, combinando la tradición artesanal con la innovación moderna.

4.2.2. Visión

Nuestra visión es ser reconocidos no solo como un líder en la industria de carne y queso de cabra, sino también como una empresa que contribuye positivamente al bienestar de las comunidades locales y al cuidado del planeta.

4.2.3. Valores De La Empresa

Estos valores formarán la base de la cultura de la empresa y guiarán las decisiones y acciones de sus empleados en todos los niveles. Es importante que los valores sean comunicados y reforzados de manera constante para que se conviertan en parte integral de la identidad y el funcionamiento de la empresa.

- **Integridad:** Actuar con honestidad, ética y transparencia en todas las operaciones y relaciones comerciales.
- **Sostenibilidad:** Responsabilidad ambiental y compromiso con prácticas agrícolas sostenibles que preserven los recursos naturales y reduzcan el impacto ambiental.
- **Bienestar animal:** Compromiso con el cuidado y la salud de las cabras, garantizando condiciones de vida óptimas.
- **Innovación:** Promoción de la innovación constante en la producción y la oferta de productos que satisfagan las necesidades cambiantes de los consumidores.

- **Responsabilidad social:** Contribución positiva a las comunidades locales y apoyo a agricultores locales
- **Colaboración:** Fomento de la colaboración y el trabajo en equipo entre todos los miembros de la organización.
- **Cliente en primer lugar:** Prioridad en la satisfacción del cliente, buscando superar sus expectativas en todo momento.
- **Ética empresarial:** Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, y un compromiso con altos estándares éticos en todas las operaciones.

4.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA EMPRESA

4.3.1. Objetivo General

Motivar, desarrollar, mantener y promover, al equipo de trabajo de la empresa, para que puedan alcanzar los objetivos la empresa y así también lograr sus objetivos individuales, mediante una organización adecuada.

4.3.2. Objetivos Empresariales

Los objetivos empresariales estratégicos para la empresa procesadora y comercializadora de carne y queso de cabra:

Objetivo SMART: Aumento de la Participación en el Mercado

Específico: Incrementar la participación del mercado de la empresa en un 5% durante el primer año.

Medible:

- Utilizar métricas específicas de ventas, como ingresos generados por productos de cabra, para evaluar el progreso anual de la empresa.
- Utilizar métricas de redes sociales, como alcance, interacción y menciones de marca, para evaluar el aumento en la conciencia de marca.

Alcanzable: Invertir en campañas de marketing directo e indirecto.

Relevante: Contribuir al crecimiento de la empresa al expandir la presencia en línea y atraer a nuevos clientes interesados en productos de carne y queso de cabra.

Tiempo Definido: Lograr el aumento del 5% en la producción de carne y queso de cabra durante el primer año.

4.3.3. Habilidades De Los Emprendedores

El cuidado de las cabras es fundamental para mantener su salud y asegurar una producción exitosa en un negocio de carne y queso de cabra:

Entre nuestras habilidades para emprender este negocio esta nuestra formación profesional en administración de empresas, nuestro conocimiento en la crianza, cuidado de cabras y en la agricultura.

- Conocemos las necesidades nutricionales de las cabras en diferentes etapas de su vida.
- Conocemos las enfermedades comunes en cabras y tomar medidas preventivas.
- Entendemos los ciclos reproductivos de las cabras.
- Estar preparado para el parto y brindar asistencia si es necesario.
- Proporcionar cuidados postparto adecuados.

4.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

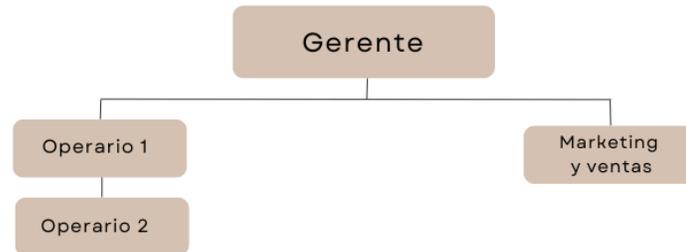
Para la "Granja Caprina", se plantea un diseño organizacional que permita un desarrollo óptimo de las áreas con las que contara, con el objeto de crear un entorno favorable para el desempeño humano, y de cumplir los objetivos deseados.

Esta estructura organizacional que consiste en la forma que se divide y coordina el trabajo, y como se asignan funciones y responsabilidades, será representada gráficamente mediante un organigrama.

La "Granja Caprina", se organizará, en función de las distintas actividades que hay en la empresa.

Organigrama básico necesario para el funcionamiento inicial de la organización:

**FIGURA N.º 10
ORGANIFRAMA DE LA GRANJA CAPRINA**



Fuente: Elaboración Propia.

El organigrama propuesto, está sujeto a modificaciones futuras, dependiendo del crecimiento de la empresa, por el incremento de la demanda u otros factores como el incremento del hato ganadero caprino que aumenten la producción y hacen que se requiera más personal. Dado que al inicio solo se cubrirá una parte de la demanda. este organigrama permite realizar, desempeñar todas las actividades.

Detalle de cada nivel de la estructura organizacional.

Nivel Estratégico

Compuesto por el gerente general, que es a máxima autoridad ejecutiva, el cual toma decisiones, planifica, gestiona, ejecuta y controla, las actividades más importantes de la empresa.

Nivel Medio

Constituido por el encargado departamento de marketing y ventas.

Nivel Operativo

Formado por los trabajadores, pertenecientes al área de producción que van a desempeñar las diferentes actividades, tareas que les corresponda, a un funcionamiento eficiente, eficaz y al logro de los objetivos de que conlleve a la empresa.

Donde la línea de autoridad fluye de la alta dirección, es decir desde el nivel estratégico, hacia los puestos más bajos, que son el nivel medio y el nivel operativo,

En cuanto a la comunicación dentro de la organización, se dará tanto de forma vertical, por el nivel estratégico, medio y operativo, y forma horizontal en los niveles medios y operativos. También se

dará de forma descendente, como ascendente en todos los niveles, es decir como de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba, entre los miembros de la organización.

4.5.PERFIL DEL CARGO PARA LA ORGANIZACIÓN

Es una herramienta que permite establecer las funciones del personal, las actividades a realizar, las relaciones jerárquicas, sus responsabilidades y limitaciones, describen cada uno de los puestos de trabajo que se requerirán para la procesamiento y comercialización de carne y queso de cabra.

Seguidamente se presenta el perfil de las funciones para la empresa de forma detallada.

DESCRIPCIÓN DE CARGO	
Denominación de cargo	Gerente
Jefe inmediato	Socio del negocio
Nº de personas en el cargo	1
FUNCIONES	
<p>Objetivo Principal. Administrar, gestionar, planificar, organizar, dirigir y controlar las diferentes actividades para el logro de un alto rendimiento y el buen funcionamiento de la empresa, y actuar como representante legal.</p> <p>Funciones Esenciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tomar las decisiones vitales, para un buen desarrollo de la empresa. • Motivar, y promover el equipo de trabajo. • Planificar estrategias de mediano y largo plazo para la empresa. • Definir objetivos, metas y políticas. • Realizar contrato con los clientes intermediarios, para la venta del producto. • Llevar las finanzas y recursos humanos de la empresa. • Solucionar problemas que se presenten, de cualquier tipo de índole. 	
Requisitos De Formación:	Lic. Administración De Empresas
Requisitos De Experiencia:	Dos (2) años de experiencia profesional relacionada
Tipo De Contrato:	Tiempo completo

DESCRIPCIÓN DE CARGO	
Denominación de cargo	Operario
Jefe inmediato	Gerente
Nº de personas en el cargo	2
FUNCIONES	
<p>Objetiva Principal. Realizar las actividades respectivas, alimentar a los animales, la producción de queso y mantener el potrero las instalaciones en buenas condiciones como también de la protección y seguridad de la empresa.</p> <p>Funciones Esenciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encargado de alimentar el ganado. • Limpieza de las instalaciones, del ganado. • Producción de queso. • Encargados de realizar el pastoreo silvopastoril de los animales. • Mantener la carne en buena refrigeración para su transporte. • Proteger y cuidar los materiales, insumos, bienes muebles e inmuebles de la empresa. 	
Requisitos De Formación:	Nivel de estudios de secundaria
Requisitos De Experiencia:	Conocimientos sobre la ganadería caprina.
Tipo De Contrato:	Tiempo completo

DESCRIPCIÓN DE CARGO	
Denominación de cargo	Encargado de Marketing y Ventas
Jefe inmediato	Gerente
Nº de personas en el cargo	1
FUNCIONES	
<p>Objetiva Principal. Sera responsable de liderar y ejecutar estrategias efectivas para promover los productos o servicios de la empresa, aumentar las ventas y fortalecer la presencia de la marca en el mercado.</p>	

Este rol implica la coordinación entre los equipos de marketing y ventas para lograr objetivos comerciales y de crecimiento.

Funciones Esenciales.

Desarrollo y Ejecución de Estrategias de Marketing:

- Diseñar e implementar planes de marketing integrales que aborden los objetivos a corto y largo plazo de la empresa.
- Supervisar campañas publicitarias, promociones y eventos para maximizar la visibilidad de la marca.

Gestión de Presencia en Línea:

- Supervisar la presencia en redes sociales y el contenido digital para garantizar una comunicación efectiva y alineada con la estrategia de la marca.
- Colaborar con el equipo de marketing digital para optimizar la visibilidad en línea y el rendimiento de las campañas.

Análisis de Mercado y Competencia:

- Realizar análisis de mercado para identificar oportunidades, amenazas y tendencias relevantes.
- Monitorizar las actividades de la competencia y ajustar las estrategias en consecuencia.

Realizar las campañas publicitarias, manejo de las redes sociales.

- Negociar junto con el gerente, los contratos comerciales con los clientes intermediarios.
- Organiza y dirige al equipo de trabajo de operación, de manera óptima para poner el producto a disposición del cliente.
- Encargado de la atención al cliente y la venta de la carne de res. Tomar los pedidos de los clientes de acuerdo a sus respectivos requerimientos.
- Definir junto con la gerencia los objetivos de venta, y las estrategias de marketing para el producto.

Requisitos De Formación:	Técnico medio en Marketing.
Requisitos De Experiencia:	Dos (2) año de experiencia en ventas.
Tipo De Contrato:	Tiempo completo

DESCRIPCIÓN DE CARGO	
Denominación de cargo	Contador
Jefe inmediato	Gerente
Nº de personas en el cargo	1
FUNCIONES	
<p>Objetiva Principal.</p> <p>Es responsable de gestionar y supervisar todas las actividades relacionadas con las finanzas y la contabilidad de la operación. Esto incluye el seguimiento de los ingresos, gastos, presupuestos y la presentación de informes financieros para tomar decisiones informadas y garantizar la estabilidad económica de la granja.</p> <p>Funciones Esenciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar registros precisos de todas las transacciones financieras de la granja, incluyendo la facturación, pagos a proveedores, nóminas y barotos gastos. <p>Registro y Control Financiero:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supervisar y realizar la entrada de transacciones contables en el sistema. • Mantener y actualizar los libros contables, incluyendo cuentas por pagar, cuentas por cobrar, activos fijos y otros registros financieros. <p>Conciliaciones Bancarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar conciliaciones periódicas para garantizar la concordancia entre los registros contables y las transacciones bancarias. <p>Cierre Contable y Elaboración de Informes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar el cierre mensual y anual de los libros contables. <p>Cumplimiento Fiscal:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantizar el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales, incluyendo la presentación de declaraciones de impuestos y reportes requeridos por las autoridades tributarias. • Mantenerse actualizado sobre las regulaciones fiscales y asegurar su aplicación en las prácticas contables de la empresa. <p>Gestión de Documentación:</p>	

<ul style="list-style-type: none"> Organizar y archivar documentos financieros de manera ordenada y conforme a las normativas legales y contables. Facilitar la recuperación eficiente de la información en caso de auditorías o consultas internas. 	
Requisitos De Formación:	Lic. Contaduría publica
Requisitos De Experiencia:	Dos (2) año de experiencia en contabilidad, preferentemente en el sector agrícola o ganadero.
Tipo De Contrato:	Temporal

DESCRIPCIÓN DE CARGO	
Denominación de cargo	Técnico veterinario de Granja
Jefe inmediato	Gerente
Nº de personas en el cargo	1
FUNCIONES	
<p>Objetiva Principal.</p> <p>Su objetivo es cuidar la salud y el bienestar de los animales de la granja. Esto implica una variedad de tareas, incluyendo la prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades, así como la implementación de prácticas de manejo adecuadas para garantizar la salud de los animales y la calidad de los productos agrícolas.</p> <p>Funciones Esenciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> Realizar exámenes regulares de salud en los animales de la granja, incluyendo vacunaciones y tratamientos preventivos. Diagnóstico y Tratamiento: Identificar y tratar enfermedades y lesiones en los animales de la granja. Esto puede incluir la prescripción de medicamentos y la realización de procedimientos médicos. Manejo de la Reproducción: Asistir en el manejo de la reproducción de animales, incluyendo la inseminación artificial y la supervisión de partos. 	

<ul style="list-style-type: none"> Control de Enfermedades: Establecer protocolos de control de enfermedades y coordinar la cuarentena y el aislamiento de animales enfermos para prevenir la propagación de enfermedades. 	
Requisitos De Formación:	Título universitario en medicina veterinaria
Requisitos Extra:	Disponibilidad para responder a emergencias fuera de horario laboral
Tipo De Contrato:	Temporal

4.6.ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS

Es un conjunto de sueldos y salario, abarcan todas las formas de remuneración financiera que una empresa proporciona a sus empleados. Este concepto incluye no solo los pagos básicos, sino también otros componentes como bonificaciones, comisiones, beneficios adicionales, y cualquier forma de compensación financiera directa asociada al trabajo desempeñado.

Es importante destacar que los sueldos y salarios son parte esencial de la relación laboral entre empleadores y empleados, y la gestión adecuada de estos aspectos contribuye al bienestar de los trabajadores y al buen funcionamiento de la empresa.

Los sueldos y salarios se fijarán equitativamente, acorde al puesto que ocupa y las responsabilidades que implica el mismo.

4.6.1. Presupuesto De Mano De Obra O Planilla De Sueldos Y Salarios, Aguinaldo

En la planilla de sueldos y salarios se considera pagar un aguinaldo ya que es un derecho laboral fundamental y obligatorio para asegurar que los trabajadores reciban un beneficio adicional al final del año. El aguinaldo, por lo general, está destinado a ayudar a los empleados a hacer frente a los gastos adicionales asociados con la temporada navideña y otros compromisos financieros.

El pago del aguinaldo en Bolivia es de 1 mes de salario adicional en diciembre, para lo cual se toma cuenta tu salario de los últimos 3 meses. Asimismo, adquieres el derecho a recibir tu aguinaldo a partir de 3 meses laborando en la misma empresa.

Tabla de los puestos fijos de la empresa reflejados en el organigrama.

CUADRO N.º 23
PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS FIJOS
(Expresado en bolivianos)

Planilla De Sueldos Y Salarios						
Expresado en bolivianos						
Nº	Nombre Del Puesto	Nº De Personas	Detalle Del Puesto	Salario Mensual	Meses	Total
1	Gerente	1	Tiempo completo	2.362	12	28.344
2	Marketing y Ventas	1	Tiempo completo	800	12	9.600
3	Operario	2	Tiempo completo	500	12	12000
Total Mano de obra						49.944 Bs.

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 24
PAGO DE AGUINALDO
(Expresado en bolivianos)

Pago de aguinaldo						
Expresado en bolivianos						
Nº	Nombre Del Puesto	Nº De Personas	Salario Mensual	Meses	Total	Aguinaldo
1	Gerente	1	2.362	12	28.344	1.181
2	Marketing y Ventas	1	800	12	9.600	400
3	Operario	2	500	12	12000	250
Total, Mano de obra					49.944 Bs.	1.831 Bs.

Fuente: Elaboración Propia.

La tabla de los puestos temporales de la empresa.

CUADRO N.º 25
PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS VARIABLE
(Expresado en bolivianos)

Planilla De Sueldos Y Salarios						
Expresado en bolivianos						
Nº	Nombre Del Puesto	Nº De Personas	Detalle Del Puesto	Salario por servicio	Veces	Total
1	Contador	1	Temporal	2.000	2	4.000
2	Veterinario	1	Temporal	500	3	1.500
	Total, Mano de obra					5.500 Bs.

Fuente: Elaboración Propia.

CAPÍTULO V

PLAN

FINANCIERO

CAPÍTULO V

PLAN FINANCIERO

5. PLAN FINANCIERO

Mediante el plan financiero, se determinarán de forma detallada los recursos económicos que se requiere para producir y comercializase la carne y el queso de cabra. Recursos en cuanto a la inversión en mano de obra, en herramientas, equipo, en materiales e insumos, y así también conocer cuánto financiamiento se requiere, que monto de la inversión asumirán los socios y que monto será financiado por unan entidad bancaria. Otros aspectos que se detallaran son los costos fijos y variables en los que la empresa incurrirá para desempeñar sus operaciones.

También nos permitirá, determinar la viabilidad económica y financiera de la empresa, a través de los diferentes indicadores de rentabilidad.

5.1.OBJETIVOS DEL ÁREA FINANCIERA

- Realizar la proyección de los ingresos que contribuya a elaborar el flujo de caja, que permita evaluar el plan de negocio.
- Realizar el flujo de caja proyectado, con los escenarios pesimista, esperado y optimista que nos permita determinar la viabilidad económica y financiera de la empresa para un periodo de cinco años.
- Determinar la viabilidad económica y financiera, a través de los diferentes indicadores de rentabilidad.
- Determinar los costos fijos y los costos variables de producción, para la propuesta de negocio.
- Determinar la estructura de las fuentes de financiamiento para la inversión inicial para producir, comercializar carne y queso.

5.2.DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL

Para el procesamiento, comercialización de carne y queso de cabra, se requiere de una inversión en recursos humanos, equipo, herramienta, infraestructura, en promoción. En otros gastos indispensables que se incurra y que se necesite.

Estas inversiones que se requieren se dividen en tres grupos, que se detallan cada una a continuación.

5.2.1. INVERSIÓN FIJA

La inversión fija a realizar, es la inversión en activos fijos tangibles, que está constituida por el terreno, cabras necesario para nuestro proyecto que actualmente, ya poseemos, por lo que no hay necesidad de realizar más inversiones en esta área, también se adquirirá equipos, herramientas, muebles y enseres que son necesarios para poner en marcha a la Granja “Caprina”, para la producción de carne y queso de carne. Cada una de estas inversiones en activos fijos a realizar se detallarán a seguidamente.

CUADRO N.º 26
Posesión de activos fijos
(Expresado en bolivianos)

Posesión de activos fijos					
Expresado en bolivianos					
Nº	Descripción	Medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Cabras	Unidad	406	36700,00	36700,00
2	Terreno	Hc	2	4000,00	4000,00
Total					40700,00

Fuente: Elaboración Propia.

Cabras:

- Cabras Adultas: 150 bolivianos cada una (160 unidades)
- Cabras Pequeñas: 50 bolivianos cada una (254 unidades)

Terreno:

- Precio: 2,000 bolivianos por hectárea (2 hectáreas).

En resumen, la inversión tangible que poseemos es de un total de 407000,00 bolivianos, considerando los costos diferenciados de las cabras según su tamaño y el precio específico del terreno debido a las condiciones del lugar.

Inversión En Equipo y Herramienta

La inversión de los equipos será empleada en nuestra tienda física y la granja para optimizar y mejorar la eficiencia operativa. Las herramientas serán empleados principalmente en el desarrollo de actividades agrícolas, para la producción, de los distintos forrajes, para la alimentación de los caprinos, que nos permitirán mantener y mejorar la calidad. Toda esta maquinaria y equipo se muestra en el siguiente cuadro.

La inversión maquinaria y equipo que se requiere es de. **Bs 7861,00**

(Ver Anexo N.º 9)

**CUADRO N.º 27
EQUIPO Y HERRAMIENTA
(Expresado en bolivianos)**

Equipo y Herramientas					
Expresado en bolivianos					
Nº	Descripción	Medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Frízer	Unidad	1	1631,00	1631,00
2	Heladera pequeña	Unidad	2	700,00	1400,00
3	Selladora a vacío	Unidad	1	500,00	500,00
4	Balanza	Unidad	1	900,00	900,00
5	Conservadora Grande	Unidad	1	100,00	100,00
6	Conservadora Peq.	Unidad	1	50,00	50,00
7	Exhibidor	Unidad	1	2000,00	2000,00
8	Maquina sembradora	Unidad	1	100,00	100,00
9	Pala	Unidad	2	70,00	140,00
10	Picota	Unidad	2	120,00	240,00
11	Carretilla	Unidad	1	500,00	500,00
12	Fumigadora	unidad	1	300,00	300,00
Total					7861,00

Fuente: Elaboración Propia.

Inversión En Herramienta (Utensilios)

Utensilios para la elaboración de queso se describe en el cuadro siguiente:

La inversión en herramientas que se requiere es de. **Bs 367,92**

(Ver Anexo N.º 10)

CUADRO N.º 28
HERRAMIENTAS (UTENSILIOS)
(Expresado en bolivianos)

Utensilios					
Expresado en bolivianos					
Nº	Descripción	Medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Valde (5 lt)	Unidad	2	10,00	20,00
2	Jarra (1 lt.)	Unidad	2	7,00	14,00
3	Olla	Unidad	1	40,00	40,00
4	Colador de tela	Unidad	1	10,00	10,00
5	Termómetro	Unidad	1	25,00	25,00
6	Cocina	Unidad	1	100,00	100,00
7	Taza	Unidad	1	5,00	5,00
8	Pastilla	Unidad	1	2,00	2,00
9	Jeringa	Unidad	12	0,83	9,96
10	Cucharon	Unidad	1	10,00	10,00
11	Cucharilla	Unidad	12	0,83	9,96
12	Cuchillo	Unidad	1	10,00	10,00
13	Colador plástico	Unidad	1	5,00	5,00
14	Colador grande	Unidad	1	5,00	5,00
15	Prensa	Unidad	1	65,00	65,00
16	Bolsa envasada vacío	Unidad	100	0,37	37,00
Total					367,92

Fuente: Elaboración Propia.

Utensilios para la producción de carne se describe en el cuadro siguiente: La inversión en herramientas que se requiere es de. **Bs 215,00**

(Ver Anexo N.º 11)

CUADRO N.º 29
HERRAMIENTAS (UTENSILIOS)
 (Expresado en bolivianos)

Utensilios					
Expresado en bolivianos					
Nº	Descripción	Medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Cuchillo	Unidad	1	10,00	10,00
2	Gancho	Unidad	20	3,25	65,00
3	Soga	Mt	10	4,00	40,00
4	Manguera	Mt	20	2,50	50,00
5	Fuente	Unidad	1	15,00	15,00
6	Cierra	Unidad	1	35,00	35,00
Total					215,00

Fuente: Elaboración Propia.

Inversión En Muebles Y Enseres

La inversión en muebles y enseres que la empresa requiere permitirá desempeñar cada una de sus actividades. Proporcionarles un ambiente adecuado para realizar sus actividades como también un espacio adecuado para sus respectivas horas de descanso, y alimentación.

La inversión en Muebles y enseres que se requiere es de. **Bs 1350,00**

(Ver Anexo N.º 12)

CUADRO N.º 30
MUEBLES Y ENSERES
 (Expresado en bolivianos)

Muebles Y Enseres				
Expresado en bolivianos				
Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
	Mobiliario oficina			
1	Escritorio	1	140,00	140,00
2	Silla de oficina	1	50,00	50,00
3	Set de archivadores	1	30,00	30,00
4	Estante	1	100,00	100,00
	Mobiliario de vivienda			0,00

5	Cama	2	170,00	340,00
6	Ropero	2	200,00	400,00
7	Mesa	2	100,00	200,00
8	Silla	6	15,00	90,00
Total				1350,00

Fuente: Elaboración Propia.

Equipo De Computación

Para llevar un manejo y control detallado, de las operaciones de la empresa, es necesario contar con equipo de computación, para llevar registros de inventario, planes sanitarios, registro de cada animal, manejo de pasturas registros de ventas, manejo de las finanzas, recursos humanos, marketing, operaciones y la de la empresa. administración

Se invertirá un monto de, **Bs 4050,00**

(Ver Anexo N.º 13)

CUADRO N.º 31 EQUIPO DE COMPUTACIÓN (Expresado en bolivianos)

Equipo De Computación				
Expresado en bolivianos				
Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Computadora portátil hp	1	3600,00	3600,00
2	Impresora Edson	1	450,00	450,00
Total				4050,00

Fuente: Elaboración Propia.

Inversión En Infraestructura

La inversión en infraestructura, será principalmente en la construcción de instalaciones adecuada para el manejo del ganado caprino en sus diferentes etapas, se invertirá en corrales, establos para ciciar 172 cabras, depósito de herramientas, depósito de forraje y en vivienda.

Todo ello requiere un monto de **Bs 70300,00**

CUADRO N.º 32
INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA
 (Expresado en bolivianos)

Inversión En Infraestructura					
Expresado en bolivianos					
Nº	Descripción	Medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Instalación de corral	Instalación	10	1030,00	10300,00
2	Tinglado	Instalación	1	30000,00	30000,00
3	Depósito	Instalación	1	10000,00	10000,00
4	Depósito forrajero	Instalación	1	10000,00	10000,00
5	Depósito herramienta	Instalación	1	10000,00	10000,00
Total					70300,00

Fuente: Elaboración Propia.

5.2.2. TOTAL, INVERSIÓN FIJA

La inversión total en activos fijos que la empresa requiere realizar para iniciar en el procesamiento, comercialización de carne y queso de cabra, es un monto de, **Bs 84143,92** Información que nos muestran de forma explícita cada uno de los cuadros presentados anteriormente. En el siguiente cuadro presentamos un resumen de la inversión total en activos fijos.

CUADRO N.º 33
TOTAL, INVERSIÓN FIJA
 (Expresado en bolivianos)

Total, inversión En Activos fijos		
Expresado en bolivianos		
Nº	Descripción	Total
1	Inversión En Equipo y Herramienta	7861,00
2	Inversión En Herramienta (Utensilios)	582,92
3	Inversión En Muebles Y Enseres	1350,00
4	Equipo De Computación	4050,00
5	Inversión En Infraestructura	70300,00
Total		84143,92

Fuente: Elaboración Propia.

5.2.3. INVERSIÓN DIFERIDA

La inversión diferida, que es un gasto pre operacional, está representada por los gastos para la puesta en marcha de la organización, como gastos legales de organización, investigación de mercados, registro de la marca, y en gastos para realizar de todos los tramites de constitución de la empresa Costos que se detallan a continuación.

Se tiene una inversión diferida de, **Bs. 8350,00**

CUADRO N.º 34
INVERSIÓN DIFERIDA
(Expresado en bolivianos)

Inversión Diferida				
Expresado en bolivianos				
Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Gastos legales			
	Asesoramiento legal	1	300,00	300,00
2	Gastos de organización			
	Investigación de Mercado	1	3000,00	3000,00
	Trámites para la Constitución de la empresa	1	4950,00	4950,00
	Registro de marca	1	100,00	100,00
Total				8350,00

Fuente: Elaboración Propia.

5.2.4. CAPITAL DE TRABAJO

Se considera aquellos recursos que requerirá el emprendimiento para atender las operaciones de producción y comercialización con normalidad durante un año de funcionamiento.

Por consiguiente, se requiere un capital de trabajo de, **Bs 5264,99**

CUADRO N.º 35
CAPITAL DE TRABAJO
(Expresado en bolivianos)

Inversión De Capital De Trabajo			
Expresado en bolivianos			
Nº	Descripción	Gasto mensual en Bs.	Gasto anual Bs
1	Alquiler del local	800,00	9600,00
2	Material de oficina	50,00	600,00
3	Gastos de los servicios básicos	28,00	336,00
4	Sueldos y salarios fijo	3662,00	43944,00
5	Sueldos y salarios eventual	458,33	5038,00
6	Costos de comercialización (publicidad)	266,66	3199,92
Total		5264,99	63.179,88

Fuente: Elaboración Propia.

5.2.5. TOTAL, INVERSIÓN

El presupuesto de inversión total, en concepto de inversión fija, inversión diferida y capital de trabajo, necesita un capital de inversión de **Bs. 97758,91**.

El cual está de forma detalla a continuación.

CUADRO N.º 36
INVERSIÓN TOTAL
(Expresado en bolivianos)

Total, Inversión		
Expresado en bolivianos		
Nº	Descripción	
1	Inversión fija (2 mes)	124843,92
2	Inversión diferida (6 semas)	8350,00
3	Capital de trabajo (mes)	5264,99
Total, Inversión		138458,91

Fuente: Elaboración Propia.

5.3.FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes de financiamiento para la inversión es el 65% propia con la primera socia, Puita Valeriano Nuelia, desempeñará un papel central en desarrollo del negocio, respaldada por una participación accionaria del 54,4%. Lo cual correspondería a un aporte de 30000,00 Bs en efectivo y 40700,00 en activo que posee. Su experiencia en la ganadería y su compromiso con la visión de la empresa son factores determinantes para el éxito sostenido de Granja Caprina. El segundo socio, Ramírez Guerrero Bianca, cuya contribución en efectivo representa el 45,6%, aporta recursos financieros de 59300,00 Bs. que fortalecen la base económica de la empresa.

También se obtendrá un préstamo bancario de Banco Crédito de Bolivia (BCP), a una tasa activa del 6% por apoyo a los emprendedores y por aporte propio. por parte de los inversionistas.

(Ver Anexo N° 14)

CUADRO N.º 37
ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN
(Expresado en bolivianos)

Estructura De Financiamiento			
Expresado en bolivianos			
Nº	Descripción	Total	Participación (%)
1	Propia	130000,00	65%
	Puita Valeriano Nuelia	70700,00	54,4%
	Ramírez Guerrero Bianca	59300,00	45,6%
2	Crédito bancario	70000,00	35%
Total, Financiamiento		200000,00	100%

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión será asumida en un 65% por parte de aporte de los socios, Puita Valeriano Nuelia y Ramírez Guerrero Bianca, el 35% se realizará mediante un crédito bancario del banco BCP.

5.4.COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción, que son recursos necesarios, para producir carne y queso de cabra, se den en costos fijos, costos variables y costo total. Costos que se determinaran, de forma específica cada uno.

5.4.1. Costos Fijos

En la realización de sus operaciones, la empresa incurre en diferentes costos fijos. Costos que se deben considerar, ya que permiten realizar cada una las actividades. Estos costos fijos se mostrarán detalladamente a continuación.

Gastos Administrativos

Son los diferentes tipos de gastos en los que la empresa incurre para su funcionamiento, provenientes de las actividades realizadas en el área administrativa.

Se tiene un gasto base anual de. **Bs 10596,00**

CUADRO N.º 38
GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA UN AÑO
(Expresado en bolivianos)

Gastos De Administración Para Un Año					
Expresado en bolivianos					
Nº	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Alquiler del local	Mes	12	800,00	9600,00
2	Gasto del servicio de celular	Mes	12	15,00	180,00
3	Insumos de oficina	Mes	12	50,00	600,00
4	Energía eléctrica	Mes	12	18,00	216,00
5	Transporte	Mes	12	250	3000,00
Total					13596,00

Fuente: Elaboración Propia.

Gastos De Producción

Estos gastos son todos a aquellos que se realizan en el área de producción en desempeño de sus múltiples operaciones, para el funcionamiento óptimo de la empresa.

Se gastará en producción un monto de, **Bs 1995,00** anualmente.

CUADRO N.º 39
GASTO DE PRODUCCIÓN
(Expresado en bolivianos)

Gasto De Producción					
Expresado en bolivianos					
Nº	Descripción	Unidades	Cantidad	Precio	Total, Costo anual
1	Energía eléctrica	Kw	11,88	18	216
2	Agua	Li	5000	10	120
3	Sal	Kl	10	1	10
4	Gas	Garrafa	12	22,5	270
5	Pastilla	Dosis	37	2	74
6	Envase	Env	1.500	0,37	555
7	Etiqueta	Eti	1.500	0,5	750
Total, de costos anual					1995,00

Fuente: Elaboración Propia.

Gastos De Comercialización

Gastos imprescindibles en los que la empresa debe incurrir para comunicar sobre el producto a los consumidores, para promocionar el producto, con el objeto de que los consumidores lo adquieran. Se empleará un monto anual de **Bs 3200,00** para para promocionar los productos.

CUADRO N.º 40
PRESUPUESTO DE MARKETING ANUAL
(Expresado en bolivianos)

PRESUPUESTO DE MARKETING ANUAL					
Expresados en bolivianos					
N.º	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Etiqueta/imagen de la marca	Piezas	1.500	0,50	750,00
2	Afiches publicitarios (folletos)	Piezas	500	0,56	280,00
3	Roller publicitario	Piezas	1	270,00	270,00
4	Página de Facebook/anuncios	Plan anual	30	7,00	210,00

5	Participación/ferias locales	Visitas	7	10,00	70,00
	Degustaciones				420,00
6	Internet	Plan mensual	12	100,00	1200,00
Total					3200,00

Fuente: Elaboración Propia

Gasto En Sueldos Y Salarios

Analmente se gastará en sueldos y salarios, para remunerar a cada colaborador de la organización, de acuerdo a sus correspondientes retribuciones que le corresponda a cada personal.

Se pagará anualmente, **Bs 49944,00** a los puestos fijos de la empresa.

CUADRO N.º 41
PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS
(Expresado en bolivianos)

Planilla De Sueldos Y Salarios						
Expresado en bolivianos						
Nº	Nombre Del Puesto	Nº De Personas	Detalle Del Puesto	Salario Mensual	Meses	Total, anual
1	Gerente	1	Tiempo completo	2362,00	12	28344,00
2	Marketing y Ventas	1	Tiempo completo	800,00	12	9600,00
3	Operario	2	Tiempo completo	500,00	12	12000,00
Total, Mano de obra						49944,00

Fuente: Elaboración Propia

Depreciación

La depreciación es la disminución de valor, el desgaste de los activos con el transcurso de los años.

Los activos tendrán una depreciación total cada año de **Bs. 2418,44**

CUADRO N.º 42
DEPRECIACIÓN
(Expresado en bolivianos)

CUADRO DE DEPRECIACIÓN										
Expresado en bolivianos										
Nº	Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo	Años de vida	2024	2025	2026	Total
DETALLE DE MAQUINARIA										
1	Frízer	PZA	1	1631,00	1631,00	10	163,10	163,10	163,10	489,30
2	Heladera pequeña	PZA	2	700,00	1400,00	8	175,00	175,00	175,00	525,00
3	Selladora a vacío	PZA	1	500,00	500,00	8	62,50	62,50	62,50	187,50
4	Balanza	PZA	1	900,00	900,00	8	112,50	112,50	112,50	337,50
5	Conservadora Grande	PZA	1	100,00	100,00	8	12,50	12,50	12,50	37,50
6	Conservadora Peq.	PZA	1	50,00	50,00	8	6,25	6,25	6,25	18,75
7	Exhibidor	PZA	1	2000,00	2000,00	8	250,00	250,00	250,00	750,00
8	Maquina sembradora	PZA	1	100,00	100,00	8	12,50	12,50	12,50	37,50
9	Pala	PZA	2	70,00	140,00	8	17,50	17,50	17,50	52,50
10	Picota	PZA	2	120,00	240,00	8	30,00	30,00	30,00	90,00
11	Carretilla	PZA	1	500,00	500,00	8	62,50	62,50	62,50	187,50
12	Fumigadora	PZA	1	300,00	300,00	8	37,50	37,50	37,50	112,50
Subtotal					7861,00		941,85	941,85	941,85	2825,55
DETALLE DE UTENSILLOS										
13	Valde (5 lt)	PZA	2	10,00	20,00	1	20,00			20,00
14	Jarra (1 lt.)	PZA	2	7,00	14,00	1	14,00			14,00

15	Olla	PZA	1	40,00	40,00	5	8,00	8,00	8,00	24,00
16	Colador de tela	PZA	1	10,00	10,00	1	10,00			10,00
17	Termómetro	PZA	1	25,00	25,00	5	5,00	5,00	5,00	15,00
18	Cocina	PZA	1	100,00	100,00	1	100,00			100,00
19	Taza	PZA	1	5,00	5,00	1	5,00			5,00
20	Pastilla	PZA	1	2,00	2,00	1	2,00			2,00
21	Jeringa	PZA	12	0,83	9,96	1	9,96			9,96
22	Cucharon	PZA	1	10,00	10,00	1	10,00			10,00
23	Cucharilla	PZA	12	0,83	9,96	1	9,96			9,96
24	Cuchillo	PZA	1	10,00	10,00	1	10,00			10,00
25	Colador plástico	PZA	1	5,00	5,00	1	5,00			5,00
26	Colador grande	PZA	1	5,00	5,00	1	5,00			5,00
27	Prensa	PZA	1	65,00	65,00	10	6,50	6,50	6,50	19,50
28	Bolsa envasada vacío	PZA	100	0,37	37,00	1	37,00			37,00
Subtotal					367,92		257,42	19,50	19,50	296,42
DETALLE DE UTENSILLOS										
29	Cuchillo	PZA	1	10,00	10,00	3	3,33	3,33	3,33	10,00
30	Gancho	PZA	20	3,25	65,00	3	21,67	21,67	21,67	65,00
31	Soga	Mt	10	4,00	40,00	3	13,33	13,33	13,33	40,00
32	Manguera	Mt	20	2,50	50,00	3	16,67	16,67	16,67	50,00
33	Fuente	PZA	1	15,00	15,00	3	5,00	5,00	5,00	15,00
34	Cierra	PZA	1	35,00	35,00	3	11,67	11,67	11,67	35,00
Subtotal					215,00		71,67	71,67	71,67	215,00
DETALLE DE MUEBLES Y ENSERES										

	Mobiliario oficina									
35	Escritorio	PZA	1	140,00	140,00	10	14,00	14,00	14,00	42,00
36	Silla de oficina	PZA	1	50,00	50,00	10	5,00	5,00	5,00	15,00
37	Set de archivadores	PZA	1	30,00	30,00	10	3,00	3,00	3,00	9,00
38	Estante	PZA	1	100,00	100,00	10	10,00	10,00	10,00	30,00
	Mobiliario de vivienda									
39	Cama	PZA	2	170,00	340,00	10	34,00	34,00	34,00	102,00
40	Ropero	PZA	2	200,00	400,00	10	40,00	40,00	40,00	120,00
41	Mesa	PZA	2	100,00	200,00	10	20,00	20,00	20,00	60,00
42	Silla	PZA	6	15,00	90,00	10	9,00	9,00	9,00	27,00
Subtotal					1350,00		135,00	135,00	135,00	405,00
DETALLE DE EQUIPO Y COMPUTACIÓN										
43	Computadora portátil hp	PZA	1	3600,00	3600,00	4	900,00	900,00	900,00	2700,00
44	Impresora Edson	PZA	1	450,00	450,00	4	112,50	112,50	112,50	337,50
Subtotal					4050,00		1012,50	1012,50	1012,50	3037,50
Total, inversión					13843,92		2418,44	2180,52	2180,52	6779,47

Fuente: Elaboración Propia

Los activos tendrán un valor residual de **Bs. 7064,45**

CUADRO N.º 43
VALOR RESIDUAL
(Expresado en bolivianos)

CUADRO DE VALOR RESIDUAL							
Expresado en bolivianos							
Nº	Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo	Depreciación	Valor residual
DETALLE DE MAQUINARIA							
1	Frízer	PZA	1	1631,00	1631,00	489,30	1141,70
2	Heladera pequeña	PZA	2	700,00	1400,00	525,00	875,00
3	Selladora a vacío	PZA	1	500,00	500,00	187,50	312,50
4	Balanza	PZA	1	900,00	900,00	337,50	562,50
5	Conservadora Grande	PZA	1	100,00	100,00	37,50	62,50
6	Conservadora Peq.	PZA	1	50,00	50,00	18,75	31,25
7	Exhibidor	PZA	1	2000,00	2000,00	750,00	1250,00
8	Maquina sembradora	PZA	1	100,00	100,00	37,50	62,50
9	Pala	PZA	2	70,00	140,00	52,50	87,50
10	Picota	PZA	2	120,00	240,00	90,00	150,00
11	Carretilla	PZA	1	500,00	500,00	187,50	312,50
12	Fumigadora	PZA	1	300,00	300,00	112,50	187,50
Subtotal					7861,00	2825,55	5035,45
DETALLE DE UTENSILIOS							
13	Valde (5 lt)	PZA	2	10,00	20,00	20,00	0,00

14	Jarra (1 lt.)	PZA	2	7,00	14,00	14,00	0,00
15	Olla	PZA	1	40,00	40,00	24,00	16,00
16	Colador de tela	PZA	1	10,00	10,00	10,00	0,00
17	Termómetro	PZA	1	25,00	25,00	15,00	10,00
18	Cocina	PZA	1	100,00	100,00	100,00	0,00
19	Taza	PZA	1	5,00	5,00	5,00	0,00
20	Pastilla	PZA	1	2,00	2,00	2,00	0,00
21	Jeringa	PZA	12	0,83	9,96	9,96	0,00
22	Cucharon	PZA	1	10,00	10,00	10,00	0,00
23	Cucharilla	PZA	12	0,83	9,96	9,96	0,00
24	Cuchillo	PZA	1	10,00	10,00	10,00	0,00
25	Colador plástico	PZA	1	5,00	5,00	5,00	0,00
26	Colador grande	PZA	1	5,00	5,00	5,00	0,00
27	Prensa	PZA	1	65,00	65,00	19,50	45,50
28	Bolsa envasada vacío	PZA	100	0,37	37,00	37,00	0,00
Subtotal					367,92	296,42	71,50
DETALLE DE UTENSILIOS							
29	Cuchillo	PZA	1	10,00	10,00	10,00	0,00
30	Gancho	PZA	20	3,25	65,00	65,00	0,00
31	Soga	Mt	10	4,00	40,00	40,00	0,00
32	Manguera	Mt	20	2,50	50,00	50,00	0,00
33	Fuente	PZA	1	15,00	15,00	15,00	0,00
34	Cierra	PZA	1	35,00	35,00	35,00	0,00
Subtotal					215,00	215,00	0,00

DETALLE DE MUEBLES Y ENSERES							
	Mobiliario oficina						
35	Escritorio	PZA	1	140,00	140,00	42,00	98,00
36	Silla de oficina	PZA	1	50,00	50,00	15,00	35,00
37	Set de archivadores	PZA	1	30,00	30,00	9,00	21,00
38	Estante	PZA	1	100,00	100,00	30,00	70,00
	Mobiliario de vivienda						
39	Cama	PZA	2	170,00	340,00	102,00	238,00
40	Ropero	PZA	2	200,00	400,00	120,00	280,00
41	Mesa	PZA	2	100,00	200,00	60,00	140,00
42	Silla	PZA	6	15,00	90,00	27,00	63,00
Subtotal					1350,00	405,00	945,00
DETALLE DE EQUIPO Y COMPUTACIÓN							
43	Computadora portátil hp	PZA	1	3600,00	3600,00	2700,00	900,00
44	Impresora Edson	PZA	1	450,00	450,00	337,50	112,50
Subtotal					4050,00	3037,50	1012,50
Valor residual					13843,92	6779,47	7064,45

Fuente: Elaboración Propia.

Gastos Financieros

Está representado por los intereses a pagar por el préstamo para la inversión, tomando en cuenta que se pagaran intereses del 6%. Este es un plan para un periodo de tiempo de 5 años. Se muestra explícitamente en el siguiente cuadro.

CUADRO N.º 44
GASTOS FINANCIEROS
(Expresado en bolivianos)

Préstamo Bancario	
Expresado en bolivianos	
Monto	70000,00
Tasa de interés anual	6%
Años	5

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 45
AMORTIZACIÓN
(Expresado en bolivianos)

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	CUOTA	SALDO DEUDOR
AÑO 0				70000
AÑO 1	14000,00	4200	18200	56000
AÑO 2	14000,00	3360	17360	42000
AÑO 3	14000,00	2520	16520	28000
AÑO 4	14000,00	1680	15680	14000
AÑO 5	14000,00	840	14840	0
TOTAL	70000	12600	82600	

Fuente: Elaboración Propia.

5.4.2. Costos Variables De Producción

El costo variable de producción son un conjunto de costos que intervienen en la producción de carne y queso de cabra. Está representado principalmente por costos de recursos materiales e insumos necesarios que se utilizara en el proceso de producción.

Costo Variable De Producción De Forraje Y De Insumos De Sanidad

Para la cría, recría y ceba de ganado caprino se necesita producir forraje para su alimentación. Se producirá forraje a base de alfalfa y a base de maíz, de ahí que se requiere de materiales e insumos para producir forraje para el alimento de las cabras. También se requiere de insumos para la salubridad de los caprinos. Todos estos gastos se describirán en detalle en el siguiente cuadro.

CUADRO N.º 46
MATERIA PRIMA E INSUMOS DE SANIDAD Y PRODUCCIÓN
 (Expresado en bolivianos)

Materia prima e insumos de sanidad y producción						
Expresado en bolivianos						
Nº	Producto	Descripción	Und. de medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo
1	Semillas de grano	Maíz	kg	15	1,50	22,50
2	Semillas leguminosas	Alfalfa	kg	8	1,25	10,00
3	Insecticida	Para el maíz Bromuro de metilo	litro	1	100,00	100,00
4	Fertilizante	Urea	kg	150	180,00	27000,00
5	Sales minerales	Sal	kg	4	3,75	15,00
6	Sanidad/vacunas	Desnutrición (Ivome)	dosis	100	2,20	220,00
7		Desparasitante (Oxiplus)	dosis	60	1,20	72,00
8		Engorde (ampolla vitamínica)	dosis	30	2,30	69,00
9		Aftosa	dosis	140	3,00	420,00
Total						27928,50

Fuente: Elaboración Propia.

La empresa tiene un costo variable anual de, **Bs. 27928,50** por conceptos de insumos de sanidad, producción de forraje y sales minerales.

Gasto En Sueldos Y Salarios Variable

Se pagará anualmente, **Bs. 5500,00** a los puestos temporales de la empresa.

CUADRO N.º 47
PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS TEMPORALES
(Expresado en bolivianos)

Planilla De Sueldos Y Salarios							
Expresado en bolivianos							
Nº	Nombre Del Puesto	Nº De Personas	Detalle Del Puesto	Salario por servicio	Veces	Total	
1	Contador	1	Temporal	2000,00	2	4000,00	
2	Veterinario	1	Temporal	500,00	3	1500,00	
Total, Mano de obra						5500,00	

Fuente: Elaboración Propia.

Gastos De Mantenimiento

Se realiza mantenimiento anualmente, **Bs. 1320,00**.

CUADRO N.º 48
GASTOS DE MANTENIMIENTO
(Expresado en bolivianos)

Gastos De Mantenimiento						
Expresado en bolivianos						
Nº	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unit.	Total, Costo	
1	Mantenimiento computadora	de Mes	12	60,00	720,00	
2	Mantenimiento infraestructura	de Mes	12	50,00	600,00	
Total						1320,00

Fuente: Elaboración Propia.

5.5.TOTAL, COSTOS DE PRODUCCIÓN

Representa todos los costos variables y costos fijos de producción que la empresa gasta en un año, por consiguiente, se tendrá que generar ingresos respectivos para cubrir dichos costos.

El costo total de producción, tiene un monto de. **Bs. 106885,94**

CUADRO N.º 49
TOTAL, COSTO DE PRODUCCIÓN
(Expresado en bolivianos)

Total, Costo De Producción	
Expresado en Bs	
Descripción	
Costo Fijo	
Gastos administrativos	10596,00
Gastos de producción	1995,00
Gastos de comercialización	3200,00
Gasto en sueldos y salarios Fijo	49944,00
Depreciación	2418,44
Gastos financieros	3934,00
Sub total	72137,44
Costo Variable	
Materia prima (alimentación) e insumos de sanidad y producción	27928,50
Gasto en sueldos y salarios variable	5500,00
Gastos De Mantenimiento	1320,00
Sub total	34748,50
Total, Costo De Producción	106885,94

Fuente: Elaboración Propia.

5.6.DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

Luego de haber calculado los costos fijos como los costos variables de producción, en la siguiente tabla se muestra la repartición de los costos de producción para los productos de carne y queso de cabra el cual nos permitirá determinar el costo unitario.

Determinación Del Costo Unitario De Producción De La Carne Y Queso De Cabra

Cálculo Del Costo Fijo Unitario

$$\text{Costo Fijo Unitario} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Cantidad Producida}}$$

$$\text{Costo Fijo Unitario} = \frac{72137,44}{8.119 + 588}$$

$$\text{Costo Fijo Unitario} = 8,24$$

El costo fijo unitario para la carne y el queso de cabra es de, **Bs 8,24 el kg.**

Cálculo Del Costo Variable Unitario

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Cantidad Producida}}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{34748,50}{8.119 + 588}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = 4$$

Se tiene un costo variable para la carne y el queso de cabra, por una suma de **Bs 4 el kg.**

Costo Total Unitario

$$\text{Costo Total Unitario} = \text{Costos Fijos} + \text{Costos Variables}$$

$$C T U = C F + C V$$

$$C T U = 8,24 + 4$$

$$C T U = 12,24$$

EL coste total unitario para el queso de cabras es de, **Bs 12,24 el kg**

5.7.PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un indicador que nos permite determinar la cantidad mínima que debe producir para no entrar en pérdidas, siempre se debe producir por encima del punto de equilibrio, para tener una mayor rentabilidad, y permitir a la empresa ser sostenible en el tiempo. Dado que si la producción está en el punto de equilibrio no nos permitirá ganar ni perder, por ello se producirá por encima del punto de equilibrio.

Punto De Equilibrio Para La Carne (Unidad)

$$\text{Punto De Equilibrio} = \frac{C F}{(P - C V u.)}$$

$$\text{Punto De Equilibrio} = \frac{36067,22}{(20 - 4)}$$

$$\text{Punto De Equilibrio} = 2254.20$$

La empresa Caprina debe vender **2254.20 Kg.** Para lograr su punto de equilibrio, con el objeto de evitar pérdidas, que nos lleven al fracaso.

Punto De Equilibrio Para La Carne (Monetaria)

$$\text{Punto De Equilibrio Monetario} = P_e * P_v$$

$$\text{Punto De Equilibrio Monetario} = 2254,20 * 20$$

$$\text{Punto De Equilibrio Monetario} = 45084,00$$

La empresa debe vender obtener ingresos de **45084,00 Bs.** Para lograr su punto de equilibrio con el objeto de evitar pérdidas, que nos lleven al fracaso.

Punto De Equilibrio Para El Queso

$$\text{Punto De Equilibrio} = \frac{C F}{(P - C V u.)}$$

$$\text{Punto De Equilibrio} = \frac{36067,22}{(80 - 4)}$$

$$\text{Punto De Equilibrio} = 479,59$$

La empresa Caprina debe vender **479,59 Kg.** Para lograr su punto de equilibrio, con el objeto de evitar pérdidas, que nos lleven al fracaso.

Punto De Equilibrio De Queso (Monetaria)

Punto De Equilibrio Monetario = $Pe * Pv$

Punto De Equilibrio Monetario = $479,59 * 80$

Punto De Equilibrio Monetario = 38367,20

La empresa debe vender obtener ingresos de **38367,20 Bs.** para lograr su punto de equilibrio con el objeto de evitar pérdidas, que nos lleven al fracaso.

5.8.INGRESOS PROYECTADOS

Para proyectar los ingresos se procederá a calcular la demanda de la carne y el queso de cabra tomando como base la cantidad a ofrecer,

Estimación De La Demanda De La Carne

Estimación de la demanda anual de carne de cabra en kg para un lapso de tiempo de duración del plan, que es de 8 años respectivamente con una tasa de incremento del 3% anual.

CUADRO N.º 50
ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DE LA CARNE
(Expresado en kl.)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
kilogramos de Carne de cabra	8119	8363	8613	8872
	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
	9138	9412	9695	9985

Fuente: Elaboración Propia

EL cuadro nos muestra los kilogramos de la carne que ofrecerá la empresa en los próximos periodos. Se tomó en cuenta la tasa de incremento del hato caprino, para la proyección de la cantidad de carne a ofrecer.

Estimación De La Demanda Del Queso

Estimación de la demanda anual del queso de cabra en kg para un lapso de tiempo de duración del plan, que es de 8 años respectivamente con una tasa de incremento del 3% anual.

CUADRO N.º 51
ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DEL QUESO
(Expresado en kl.)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
kilogramos de Queso de cabra	588	606	624	643
	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
	662	682	702	723

Fuente: Elaboración Propia.

EL cuadro nos muestra los kilogramos de queso que ofrecerá la empresa en los próximos periodos.

Ingresos proyectados

En base a la demanda de carne y queso proyectada se procedió a proyectar los ingresos, para los 8 años correspondientes. con un precio de venta de 20 bolivianos el kilo.

CUADRO N.º 52
INGRESOS PROYECTADOS DE LA CARNE
(Expresado en kl.)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso de venta de Carne de cabra	162380	167251,40	172268,94	177437,01
	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
	182760,12	188242,92	193890,21	199706,92

Fuente: Elaboración Propia.

En base a la demanda de queso proyectada se procedió a proyectar los ingresos, para los 8 años correspondientes. con un precio de venta de 80 bolivianos el kilo. Que se muestran seguidamente.

CUADRO N.º 53
INGRESOS PROYECTADOS DEL QUESO
(Expresado en kl.)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso de venta de queso de cabra	47040	48451,2	49904,736	51401,8781
	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
	52943,93	54532,25	56168,22	57853,27

Fuente: Elaboración Propia.

Proyección Del Costo Variable

De igual manera también se proyectaron los costos variables de 4 bs para la producción de carne y queso de cabra tomando como base la cantidad proyectada a producir.

CUADRO N.º 54
PROYECCIÓN DEL COSTO VARIABLE DE LA CARNE
(Expresado en kl.)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
kilogramos de Carne de cabra	32476	33450	34454	35487
	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
	36552	37649	38778	39941

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 55
PROYECCIÓN DEL COSTO VARIABLE DEL QUESO
(Expresado en kl.)

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
kilogramos de Carne de cabra	2352	2423	2495	2570
	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
	2647	2727	2808	2893

Fuente: Elaboración Propia.

5.9.FLUJO DE CAJA

El flujo de caja, es una herramienta de gestión financiera que nos permitirá evaluar la rentabilidad y viabilidad del plan de negocio.

CUADRO N.º 56
FLUJO DE CAJA O EFECTIVO ESCENARIO PESIMISTA
(Expresado en bolivianos)

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		104471,60	107605,75	110833,92	114158,94	117583,71
EGRESOS		148406,94	111708,72	113087,85	114575,72	116178,66
COSTO VARIABLE TOTAL		34748,50	36138,44	37583,98	39087,34	40650,83
GASTOS ADMINISTRATIVOS		10596,00	11019,84	11460,63	11919,06	12395,82
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		3200,00	3328,00	3660,80	4026,88	4429,57
MANO DE OBRA		55444,00	55444,00	55444,00	55444,00	55444,00
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
CAPITAL DE TRABAJO	-5264,99					
INTERESES		42000	3360	2520	1680	840
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-43935,34	-4102,97	-2253,93	-416,78	1405,05
(-) IMP. UTILIDADES		0,00	-1025,74	-563,48	-104,19	351,26
UTILIDAD NETA		-43935,34	-3077,23	-1690,45	-312,58	1053,79
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
INVERSIÓN INICIAL	-130000,00					
PRÉSTAMO	-70000,00					
AMORTIZACIÓN		14000,00	14000,00	14000,00	14000,00	14000,00
VALOR RESIDUAL						7064,45
FLUJO DE CAJA (SIN ACTUALIZACIÓN)	-200000	-55517	-14659	-13272	-11894	-3463
FACTOR ACTUALIZACIÓN (6 %)	6%	0,94	0,89	0,84	0,79	0,75
FLUJO DE CAJA NETO	-97758,91	-52374	-13046	-11143	-9421	-2588

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 57
FLUJO DE CAJA O EFECTIVO ESCENARIO PESIMISTA
(Expresado en bolivianos)

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		104471,60	107605,75	110833,92	114158,94	117583,71
EGRESOS		148406,94	111708,72	113087,85	114575,72	116178,66
COSTO VARIABLE TOTAL		34748,50	36138,44	37583,98	39087,34	40650,83
GASTOS ADMINISTRATIVOS		10596,00	11019,84	11460,63	11919,06	12395,82
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		3200,00	3328,00	3660,80	4026,88	4429,57
MANO DE OBRA		55444,00	55444,00	55444,00	55444,00	55444,00
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
CAPITAL DE TRABAJO	-5264,99					
INTERESES		42000	3360	2520	1680	840
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-43935,34	-4102,97	-2253,93	-416,78	1405,05
(-) IMP. UTILIDADES		0,00	-1025,74	-563,48	-104,19	351,26
UTILIDAD NETA		-43935,34	-3077,23	-1690,45	-312,58	1053,79
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
INVERSIÓN INICIAL	-130000,00					
PRÉSTAMO	-70000,00					
AMORTIZACIÓN		14000,00	14000,00	14000,00	14000,00	14000,00
VALOR RESIDUAL						7064,45
FLUJO DE CAJA (SIN ACTUALIZACIÓN)	-200000	-55517	-14659	-13272	-11894	-3463
FACTOR ACTUALIZACIÓN (10 %)	10%	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62
FLUJO DE CAJA NETO	-97758,91	-50470	-12115	-9971	-8124	-2150

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 58
FLUJO DE CAJA O EFECTIVO ESCENARIO ESPERADO
(Expresado en bolivianos)

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		209420,00	215702,60	222173,68	228838,89	235704,05
EGRESOS		148406,94	111708,72	113087,85	114575,72	116178,66
COSTO VARIABLE TOTAL		34748,50	36138,44	37583,98	39087,34	40650,83
GASTOS ADMINISTRATIVOS		10596,00	11019,84	11460,63	11919,06	12395,82
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		3200,00	3328,00	3660,80	4026,88	4429,57
MANO DE OBRA		55444,00	55444,00	55444,00	55444,00	55444,00
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
CAPITAL DE TRABAJO	-5264,99					
INTERESES		42000	3360	2520	1680	840
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		61013,06	103993,88	109085,83	114263,17	119525,40
(-) IMP. UTILIDADES		0,00	25998,47	27271,46	28565,79	29881,35
UTILIDAD NETA		61013,06	77995,41	81814,37	85697,38	89644,05
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
INVERSIÓN INICIAL	-130000,00					
PRÉSTAMO	-70000,00					
AMORTIZACIÓN		14000,00	14000,00	14000,00	14000,00	14000,00
VALOR RESIDUAL						7064,45
FLUJO DE CAJA (SIN ACTUALIZACIÓN)	-200000	49432	66414	70233	74116	85127
FACTOR ACTUALIZACIÓN (6 %)	6%	0,94	0,89	0,84	0,79	0,75
FLUJO DE CAJA NETO	-97758,91	46633	59108	58969	58707	63612

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 59
FLUJO DE CAJA O EFECTIVO ESCENARIO ESPERADO
(Expresado en bolivianos)

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		174681,026	179921,457	185319,1	190878,673	196605,034
EGRESOS		148406,94	111708,72	113087,85	114575,72	116178,66
COSTO VARIABLE TOTAL		34748,50	36138,44	37583,98	39087,34	40650,83
GASTOS ADMINISTRATIVOS		10596,00	11019,84	11460,63	11919,06	12395,82
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		3200,00	3328,00	3660,80	4026,88	4429,57
MANO DE OBRA		55444,00	55444,00	55444,00	55444,00	55444,00
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
CAPITAL DE TRABAJO	-5264,99					
INTERESES		42000	3360	2520	1680	840
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		26274,09	68212,74	72231,25	76302,96	80426,37
(-) IMP. UTILIDADES		0,00	17053,18	18057,81	19075,74	20106,59
UTILIDAD NETA		26274,09	51159,55	54173,44	57227,22	60319,78
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
INVERSIÓN INICIAL	-130000,00					
PRÉSTAMO	-70000,00					
AMORTIZACIÓN		14000,00	14000,00	14000,00	14000,00	14000,00
VALOR RESIDUAL						7064,45
FLUJO DE CAJA (SIN ACTUALIZACIÓN)	-200000	14693	39578	42592	45646	55803
FACTOR ACTUALIZACIÓN (10 %)	10%	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62
FLUJO DE CAJA NETO	-97758,91	13357	32709	32000	31177	34649

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 60
FLUJO DE CAJA O EFECTIVO ESCENARIO OPTIMISTA
(Expresado en bolivianos)

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		261140,00	268974,20	277043,43	285354,73	293915,37
EGRESOS		148406,94	111708,72	113087,85	114575,72	116178,66
COSTO VARIABLE TOTAL		34748,50	36138,44	37583,98	39087,34	40650,83
GASTOS ADMINISTRATIVOS		10596,00	11019,84	11460,63	11919,06	12395,82
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		3200,00	3328,00	3660,80	4026,88	4429,57
MANO DE OBRA		55444,00	55444,00	55444,00	55444,00	55444,00
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
CAPITAL DE TRABAJO	-5264,99					
INTERESES		42000	3360	2520	1680	840
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		112733,06	157265,48	163955,57	170779,01	177736,71
(-) IMP. UTILIDADES		0,00	39316,37	40988,89	42694,75	44434,18
UTILIDAD NETA		112733,06	117949,11	122966,68	128084,26	133302,53
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
INVERSIÓN INICIAL	-130000,00					
PRÉSTAMO	-70000,00					
AMORTIZACIÓN		14000,00	14000,00	14000,00	14000,00	14000,00
VALOR RESIDUAL						7064,45
FLUJO DE CAJA (SIN ACTUALIZACIÓN)	-200000	101152	106368	111385	116503	128785
FACTOR ACTUALIZACIÓN (6 %)	6%	0,94	0,89	0,84	0,79	0,75
FLUJO DE CAJA NETO	-97758,91	95426	94667	93521	92281	96236

Fuente: Elaboración Propia.

CUADRO N.º 61
FLUJO DE CAJA O EFECTIVO ESCENARIO OPTIMISTA
(Expresado en bolivianos)

DETALLE	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		261140,00	268974,20	277043,43	285354,73	293915,37
EGRESOS		148406,94	111708,72	113087,85	114575,72	116178,66
COSTO VARIABLE TOTAL		34748,50	36138,44	37583,98	39087,34	40650,83
GASTOS ADMINISTRATIVOS		10596,00	11019,84	11460,63	11919,06	12395,82
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		3200,00	3328,00	3660,80	4026,88	4429,57
MANO DE OBRA		55444,00	55444,00	55444,00	55444,00	55444,00
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
CAPITAL DE TRABAJO	-5264,99					
INTERESES		42000	3360	2520	1680	840
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		112733,06	157265,48	163955,57	170779,01	177736,71
(-) IMP. UTILIDADES		0,00	39316,37	40988,89	42694,75	44434,18
UTILIDAD NETA		112733,06	117949,11	122966,68	128084,26	133302,53
DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
INVERSIÓN INICIAL	-130000,00					
PRÉSTAMO	-70000,00					
AMORTIZACIÓN		14000,00	14000,00	14000,00	14000,00	14000,00
VALOR RESIDUAL						7064,45
FLUJO DE CAJA (SIN ACTUALIZACIÓN)	-200000	101152	106368	111385	116503	128785
FACTOR ACTUALIZACIÓN (10 %)	10%	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62
FLUJO DE CAJA NETO	-97758,91	91956	87907	83685	79573	79966

Fuente: Elaboración Propia.

5.9.1. Interpretación De Los Escenarios

Al construir escenarios pesimistas, Optimista o esperado, es crucial evaluar cómo estas variables pueden evolucionar y tener impacto en la industria. Además, la anticipación y preparación para contingencias fortalecerán la resiliencia del plan de negocios frente a futuros desafíos u oportunidades.

1. Escenario pesimista 10%

El escenario pesimista se lo tomo en base a la demanda estimada del 10% con una tasa de actualización del 6% en las cuales las ventas para el primer año sin tomar en cuenta el factor de actualización son de 104471,60kg, para el segundo año 107605,75kg, en el tercer año 110833,92kg, en el cuarto año 114158,94kg y en el quinto año 117583,71kg. Mostrando que en los dos primeros años los egresos son más que los ingresos.

Con la tasa de actualización del 6%, -52374 el primer año, en el segundo año -13046kg, en el tercer año -11143kg en el cuarto-9421kg y en el quinto año -2588kg.

Y con una tasa de actualización del 10% en el en el primer año tenemos - 50,470kg, en el segundo año - 12,115kg, en el tercer año - 9971kg, en el cuarto año -8,124kg en el quinto año - 2150kg.

Y con una tasa de actualización del 10% en el en el primer año tenemos - 50,470kg, en el segundo año - 12,115kg, en el tercer año - 9971kg, en el cuarto año -8,124kg en el quinto año - 2150kg.

Para ello se tomó en cuenta también otros indicadores económicos como las tendencias positivas en la producción agropecuaria y el PIB general, el salario mínimo y la inflación.

2. Escenario esperado 20%

El escenario esperado se toma en cuenta en base a la demanda estimada del 20% con una tasa de actualización del 6 y 10%.

Las ventas para el año uno sin tomar en cuenta el factor de actualización en el año 1 fueron de 209420kg, el año 2 215702,60kg, el año 3 222173,68kg, el año 4 228838,89kg y el año 5 235704,05kg.

Con la tasa de actualización del 6%, en el año 1 es 46633kg, en el año 2 es 59108kg, en el año 3 es 58969kg, en el año 4 es 58707kg y el año 5 es 63612kg.

Y Con una tasa de actualización del 10% el primer año es 13357kg, el año 2 es 32709kg, el año 3 es 32000, el año 4 es 31177kg y para al año 5 es 34649.

Para ello se tomó en cuenta también otros indicadores económicos como las tendencias positivas en la producción agropecuaria y el PIB general, el salario mínimo y la inflación.

3. Escenario optimista 25%

El escenario esperado se toma en cuenta en base a la demanda estimada del 25% con una tasa de actualización del 6 y 10%.

Sin tomar en cuenta el factor de actualización en el año 1 es 261140kg, en el año 2 es 2689744,20 , el año 3 es 277043,43kg, en el año 4 es 285354,73kg y en el año 5 es 293915,37kg.

Con el factor de actualización del 6% en el año 1 es 95426kg, en el año 2 es 94667kg, en el año 3 es 93521kg, en el año 4 92281kg y en el año 5 es 96236kg.

Y con el factor de actualización del 10% en el año 1 es 91956kg, en el año 2 es 87907kg, en el año 3 es 83685kg, en el año 4 79573kg y en el año 5 es 79966kg.

Para ello se tomó en cuenta también otros indicadores económicos como las tendencias positivas en la producción agropecuaria y el PIB general, el salario mínimo y la inflación.

5.10. INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL NEGOCIO

Se evaluará la rentabilidad económica y financiera del plan de negocio lo cual nos permitirá aceptar o rechazar.

5.10.1. Valor Actual Neto (V.A.N)

El valor actual neto, es el valor actual de los flujos de efectivo futuros, actualizados a una tasa determinada. VAN = Es la sumatoria de todos los flujos de caja actualizados, menos la inversión inicial.

CUADRO N.º 62
VALOR ACTUAL NETO
(Expresado en bolivianos)

Valor Actual Neto (V.A.N)		
	Factor Actualización 6%	Factor Actualización 10%
Escenario Pesimista	Bs. -310.046,841	Bs. -274.732,379
Escenario Esperado	Bs. 87.028,872	Bs. -56.108,498
Escenario Optimista	Bs. 272.130,790	Bs. 223.086,792

Fuente: Elaboración Propia.

5.10.2. Tasa De Interés De Retorno (T.I.R)

La TIR es el porcentaje de rendimiento que se obtiene al invertir en el plan de negocio, por consiguiente, con una tasa de rentabilidad que se acepte el plan de negocio.

CUADRO N.º 63
TASA DE INTERÉS DE RETORNO
(Expresado en porcentaje)

Tasa Interna De Retorno (T.I.R)		
	Factor Actualización 6%	Factor Actualización 10%
Escenario Pesimista	NEGATIVO	NEGATIVO
Escenario Esperado	19,6%	-0,2%
Escenario Optimista	46,0%	46,0%

Fuente: Elaboración Propia.

Para el plan de negocio de PROCESAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN DE CARNE Y QUESO DE CABRA de la microempresa CAPRINA, se tomó el escenario esperado por los resultados positivos reflejados en el flujo de caja, con un factor de actualización del 6%, los indicadores del VAN de Bs. 87.028,87 y TIR del 19,2% lo cual nos indica que el plan de negocio generara ganancia teniendo un potencial rentable.

FLUJO DE CAJA O EFECTIVO ESCENARIO ESPERADO
(Expresado en bolivianos)

DETALLE		INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS			209420,00	215702,60	222173,68	228838,89	235704,05
EGRESOS			148406,94	111708,72	113087,85	114575,72	116178,66
	COSTO VARIABLE TOTAL		34748,50	36138,44	37583,98	39087,34	40650,83
	GASTOS ADMINISTRATIVOS		10596,00	11019,84	11460,63	11919,06	12395,82
	GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		3200,00	3328,00	3660,80	4026,88	4429,57
	MANO DE OBRA		55444,00	55444,00	55444,00	55444,00	55444,00
	DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
	CAPITAL DE TRABAJO	-5264,99					
	INTERESES		42000	3360	2520	1680	840
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			61013,06	103993,88	109085,83	114263,17	119525,40
(-)	IMP. UTILIDADES		0,00	25998,47	27271,46	28565,79	29881,35
UTILIDAD NETA			61013,06	77995,41	81814,37	85697,38	89644,05
	DEPRECIACIÓN		2418,44	2418,44	2418,44	2418,44	2418,44
	INVERSIÓN INICIAL	-130000,00					
	PRÉSTAMO	-70000,00					
	AMORTIZACIÓN		14000,00	14000,00	14000,00	14000,00	14000,00
	VALOR RESIDUAL						7064,45
FLUJO DE CAJA (SIN ACTUALIZACIÓN)		-200000	49432	66414	70233	74116	85127
FACTOR ACTUALIZACIÓN (6 %)		6%	0,94	0,89	0,84	0,79	0,75
FLUJO DE CAJA NETO		-97758,91	46633	59108	58969	58707	63612

Fuente: Elaboración Propia.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- El análisis de sensibilidad muestra que la rentabilidad del proyecto depende principalmente del consumo promedio de carne y queso de cabra en las familias en el cual se tomó en cuenta a las 54.926 viviendas establecidas en la ciudad de Tarija-Cercado de las cuales, el 37% de la población sujeta a estudio si demanda el producto de carne de cabra, el 30% sobre la misma población demanda queso de cabra. Por lo que se puede determinar que si hay una demanda potencial de ambos productos en el mercado.

- De acuerdo a los datos de los flujos de caja y los indicadores aplicados se realizó una sensibilización respecto a tres escenarios: Escenario pesimista del 10%, con un factor de actualización de 6% nos arrojando un VAN negativo de Bs. -310.046,841 y un TIR negativo. Con el factor actualización del 10% nos arroja un VAN negativo Bs. -274.732,379 y con un TIR negativo.

Con el Escenario esperado del 20%, con un factor de actualización del 6% nos arroja una VAN positivo de Bs. 87.028,872 y una TIR de 19,2%, con el factor de actualización del 10%, nos arroja un VAN negativo de Bs. -56.108,498 una TIR de - 0,2%.

En el escenario optimista del 25%, con un factor de actualización de 6% nos arroja un VAN positivo de Bs. 272.130,790 y una TIR de 46.0%, con un factor de actualización de 10% nos arroja un VAN de Bs. 223.086,792 y una TIR de 46,0%.

De acuerdo a lo anterior se toma el escenario esperado con el factor de actualización de 6% mostrando la viabilidad económica y financieramente del plan de negocio.

- La inversión será financiada por aportes propios en un 65% y el 35% sea financiada mediante un préstamo del Banco Crédito de Bolivia (BCP).
- Las estrategias de comunicación que utilizaremos para la empresa Caprina son mediante la presencia en redes sociales compartiendo contenido útil y relevante, participando en ferias locales, atreves de muestras gratuitas.

6.2.RECOMENDACIONES

- Poner en marcha este plan de negocios para procesar carne y queso de cabra, con el objeto de satisfacer las necesidades de los consumidores y así también generar ingresos, aprovechando esta oportunidad de negocio.
- Realizar anuncios publicitarios principalmente por la red sociales, ya que los anuncios son más económicos y permite llegar a un más amplio número de consumidores. Así mismo también porque la mayoría de las personas cuentan con apps en sus dispositivos móviles.
- Llevar un manejo detallado, específico de cada uno de los gastos, costos que se tengan, para que contribuya a aumentar la rentabilidad.
- El procesamiento de carne y queso de cabra implica una serie de etapas que van desde la cría y ceba de las cabras hasta la obtención de leche para la producción de queso. Para ello es necesario llevar un manejo adecuado, de las cabras en la granja, en cuanto a su alimentación y cuidado para para un mayor rendimiento.