



**"Pasión^{por}
educar"**

"TALLER DEL EMPRENDEDOR"

(Unidad III)

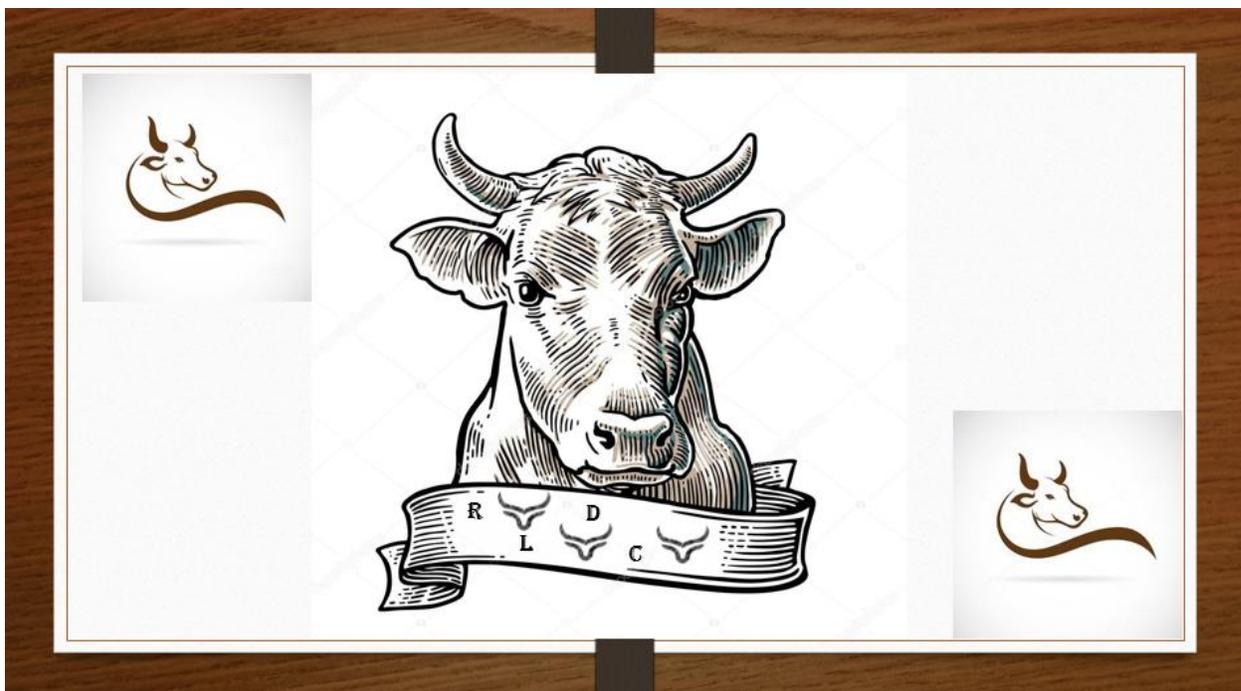
Catedrático: Lic. Juan Manuel Jaime Díaz

Presenta: Nallely Cristel Méndez Osuna

Lic. En Derecho 9° "A"



“Rancho Laguna del Carmen”



“Del Rancho nacen buenas crías, y del trabajo un ejemplar de calidad”

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

Lo propuesto en el presente plan de negocios, es el diseño y planificación de un rancho ganadero que busca colocarse y diferenciarse de los demás siendo único y el mejor por la calidad de sus ejemplares, sin importar la raza del bovino en el estado de Chiapas.

En el Rancho Laguna del Carmen, nos dedicamos a la crianza y engorda de ganado para su venta en periodos y temporadas, facilitando a nuestros clientes y distribuidores la accesibilidad dentro del estado.

Así también brindamos la opción de la compra de lotes de ganado y/o su venta individual, dándoles a nuestros clientes la posibilidad de ser acreedor de un ejemplar digno y de calidad.

Se ha dicho que la industria ganadera en el territorio mexicano se ha ido volviendo una industria desafiante y que busca sobresalir buscando nuevas fronteras. Base a las ofertas y demandas del producto hemos desarrollado la opción dentro de nuestro alcance y nuestros servicios, hacemos importaciones y exportaciones legales y seguras para nuestros ejemplares y garantizándoles a nuestros clientes la seguridad del producto adquirido, llegando a ellos en buenas y excelentes condiciones.

La alineación de datos y registros comprueban la legalidad de nuestros servicios dentro y fuera del territorio mexicano, teniendo en cuenta las relaciones internacionales de nuestro país con los demás.

VISION

Llegar a ser líderes en el mercado, y buscar oportunidades de desarrollo y expansión. Ser reconocidos por nuestros excelentes servicios y productos de excelente calidad para todos nuestros clientes.

MISION

En el Rancho Laguna del Carmen, nos dedicamos a la crianza, compra y venta de bovinos, y buscamos siempre satisfacer las expectativas y exigencias de nuestros clientes, dándoles lo que quieren sin perder nuestra esencia que nos distingue de los demás, la calidad.

VALORES

- Honestidad y transparencia.
- Eficiencia en la Gestión.
- Responsabilidad Social.
- Trabajo en Equipo.
- Orientación por la calidad de nuestros productos y servicios.
- Alto desempeño en búsqueda de la rentabilidad, crecimiento y supervivencia.
- Respeto mutuo y compromiso en las relaciones personales, tanto internas como externas.
- Desarrollo económico y social de la empresa familiar y de la sociedad rural en la que actuamos, asumiendo como principio básico el respeto al Medio Ambiente.

ANALISIS FODA

FORTALEZAS

- Calidad del producto.
- Infraestructura.
- Activos con gran valor.
- Normativas agropecuarias.

OPORTUNIDADES

- Aprovechar el programa bovino si es que el gobierno lo impulsa.
- Incremento en la demanda en mataderos municipales.
- Entrar en nuevos mercados.
- Explorar y aprovechar los recursos naturales.

DEBILIDADES

- Los cambios climáticos.
- Enfermedades y pestes que pueda contraer el ganado.
- Sobrepastoreo.

AMENAZAS

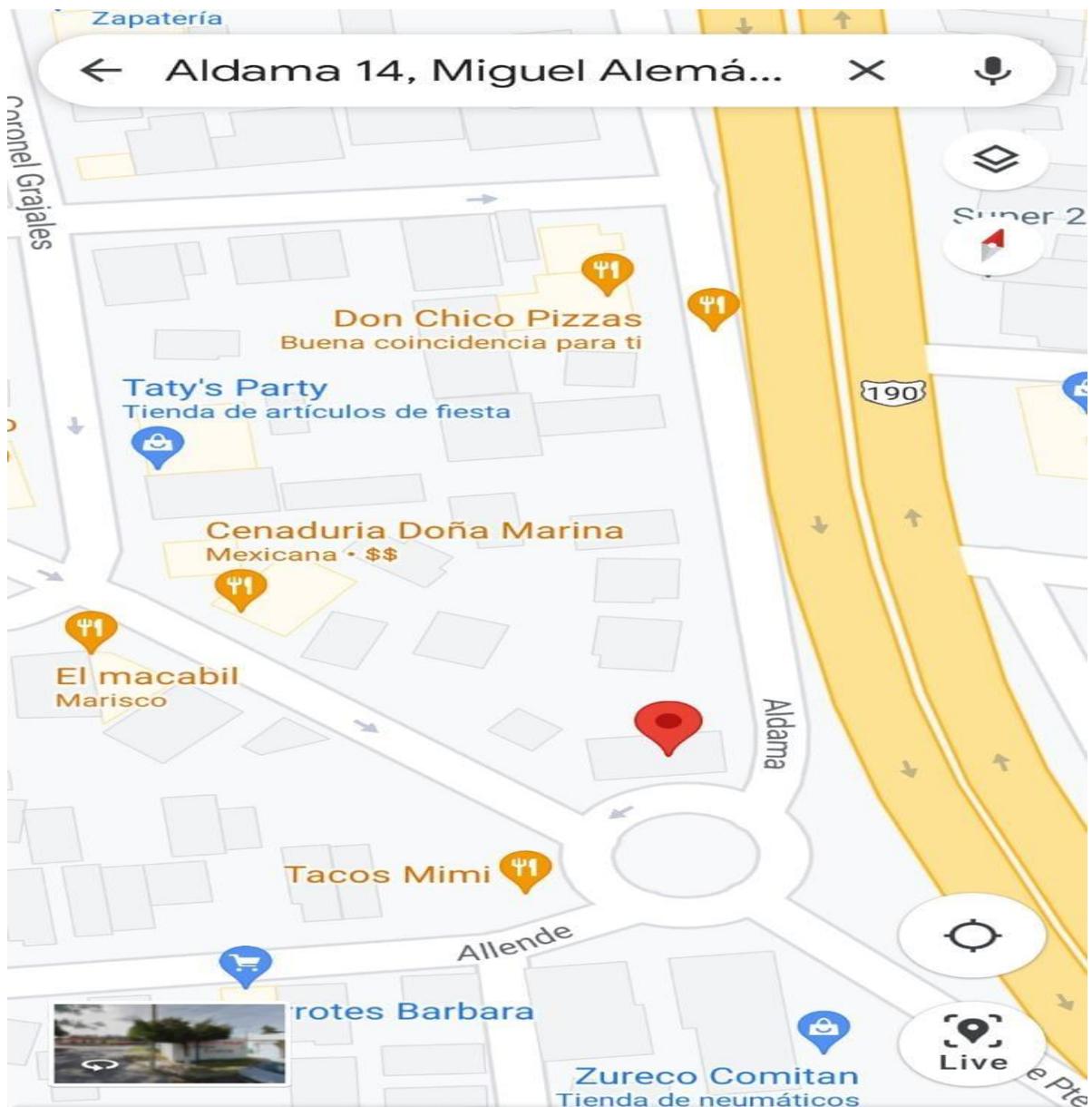
- La competencia.
- Sequia e inundaciones.

- Perdida de ganado por mortandad o abigato.
- Los terneros no cumplen con las expectativas de los clientes, por nacer con algún defecto físico o enfermedades.

LOCALIZACION

Las oficinas centrales del Rancho Laguna del Carmen estarán ubicadas en la:

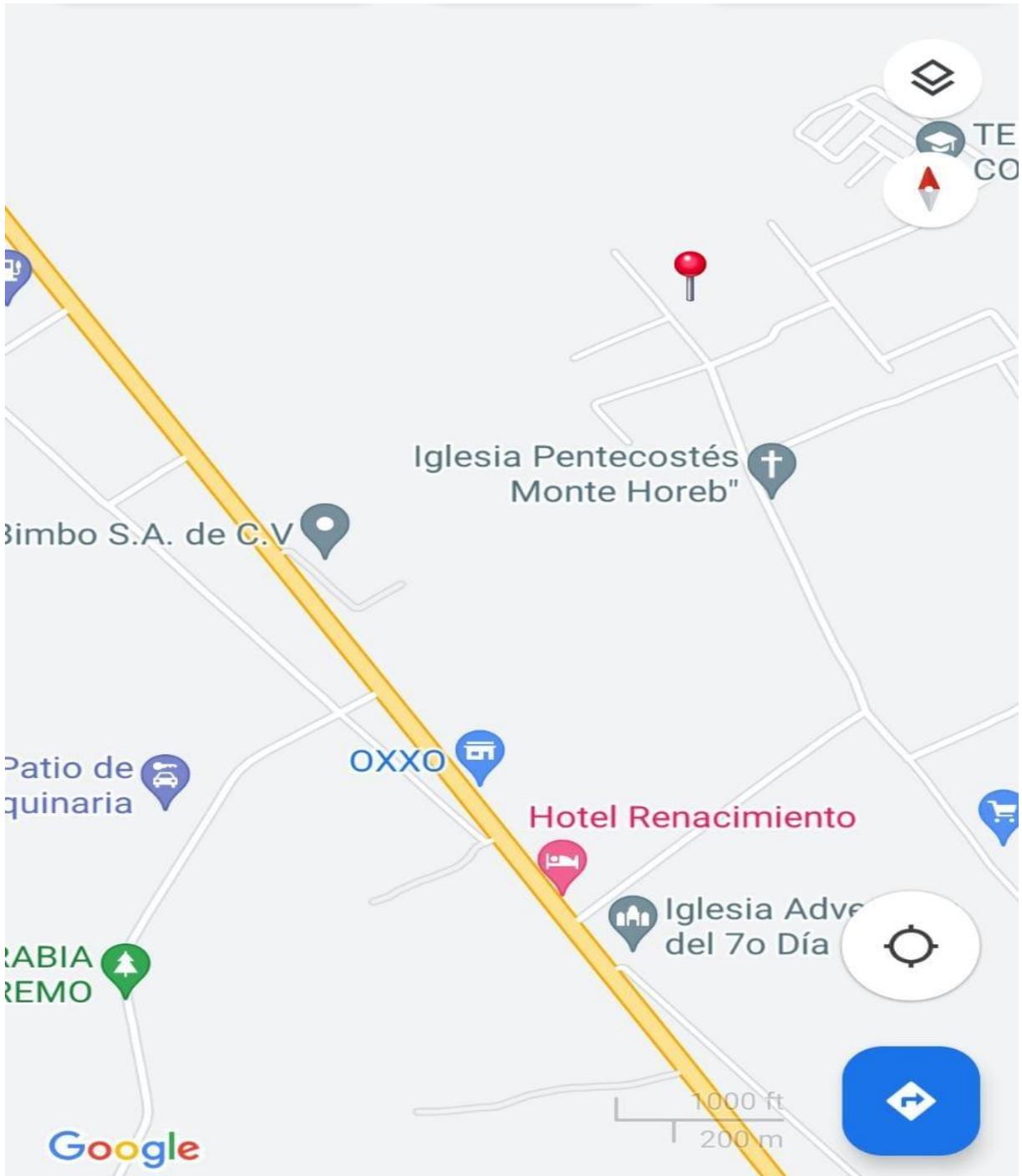
Calle Aldama 14, Colonia Miguel Alemán, en Comitán de Domínguez, una cuadra antes de la glorieta Niños Héroes.



El Rancho Laguna del Carmen está ubicado en la Ranchería Pamalá, Rchia Pamalá, C. P. 30160.

Carretera Internacional KM. 26, Col. Pamalá.

500 metros después de la Iglesia Pentecostés Monte Horeb



SEGMENTO DE MERCADO

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es que el producto se les venderá a comerciantes y a expendios de carne del municipio de Comitán de Domínguez, cuyo porcentaje en el mismo el 10% de la población tiene relación en el sector agropecuario de la entidad.

CARACTERISTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO

- Personas que se dediquen al sector ganadero, desde ranchos, haciendas, etc..
- Las personas buscan calidad a buen precio
- El Estado de Chiapas cuenta con áreas en las que se realizan estas actividades y desarrollo de las mismas.
- Las razas se manejan por edades, tamaños y peso.

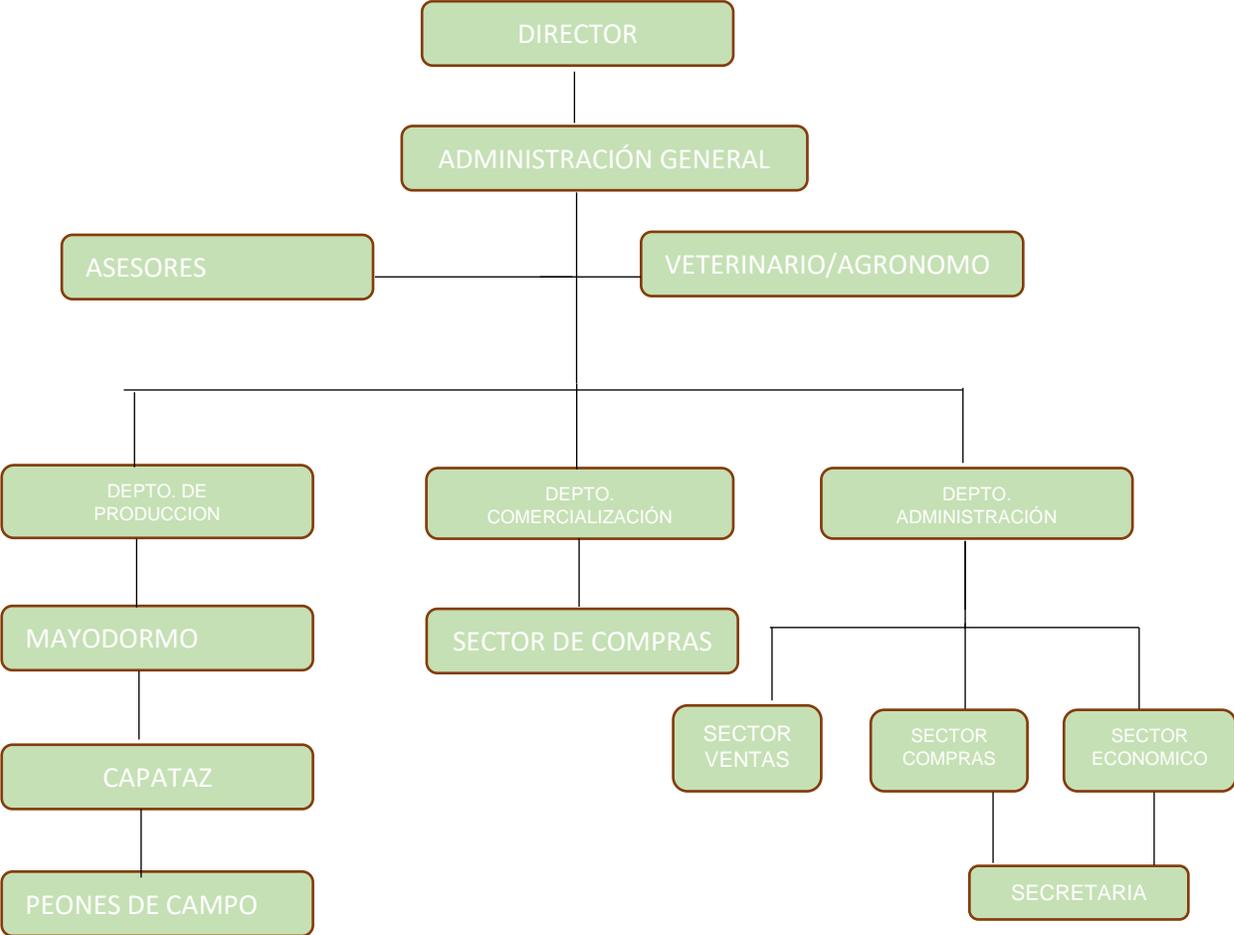
CONSUMO MENSUAL APARENTE

El número de clientes potenciales es de 686

El consumo unitario aparente (por cliente) es de;

- 99 personas la consumirían 1 vez por semana
- 36 lo consumirían 2 veces por semana
- 201 lo consumirían 1 vez al mes
- 103 lo consumirían ocasionalmente

ORGANIGRAMA



DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Director: Dueño del rancho, quien recibe los informes y es el que tiene la toma de decisiones en el rancho, y busca compradores en el mercado.

Administración General: Es el encargado de realizar informes y lleva acabo la gestión administrativa y tiene el contacto directo con el director/ patrón.

Asesores: Son aquellos que estudian cada situación dentro de la toma de decisiones en el rancho, qué es lo mejor y lo peor que puede pasar en cada toma de decisiones, evalúa cada probabilidad.

Veterinario y Agrónomo: Son los encargados de mantener el orden y buen estado de nuestros productos, el bienestar de los animales, su alimentación y el campo.

Departamento de producción: es el que se encarga de la organización y elaboración del registro de producción.

Mayordomo: Encargado de llevar el orden de las cocineras, amas de llave, empleadas domésticas, etcétera.

Capataz: Son los que se encargan de organizar y vigilar que los peones realicen su trabajo y realicen las actividades del día.

Peones de Campo: Realizan las actividades de siembra, aseo y limpia de los establos y corrales, alimentar a los animales, vigilar a los animales, bañar a los animales, reparación de cercas, sembrar postes, etcétera.

Departamento de Comercialización: Se encarga de los negocios y convenios entre la asociación ganadera de Chiapas.

Sector Compras: Se encarga de la gestión de inversiones, de alimentos, compra de herraduras, monturas, espuelas, sombreros, botas, compra de vacunas, medicamentos, material o equipo de trabajo, etcétera.

Departamento de Administración: Se encarga de llevar a cabo la gestión administrativa del rancho y sus departamentos adjuntos.

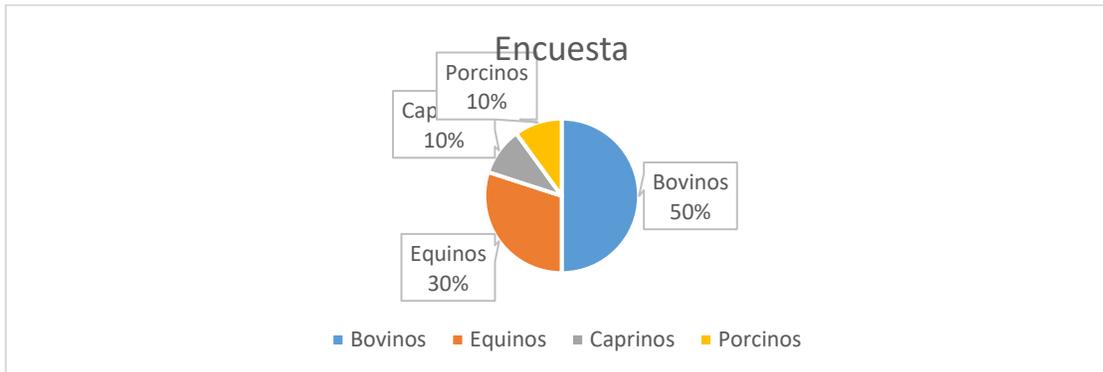
Sector ventas: Se encarga del despacho del producto y registro de los compradores.

Sector Contable: Lleva a cabo la gestión de ingresos, y despachos, y designación de los mismos e inventario de productos.

Sector Financiero: Analiza, determina y revisa los historiales de pagos, cuenta corriente y recursos designados, así como montos económicos con los que cuenta el rancho.

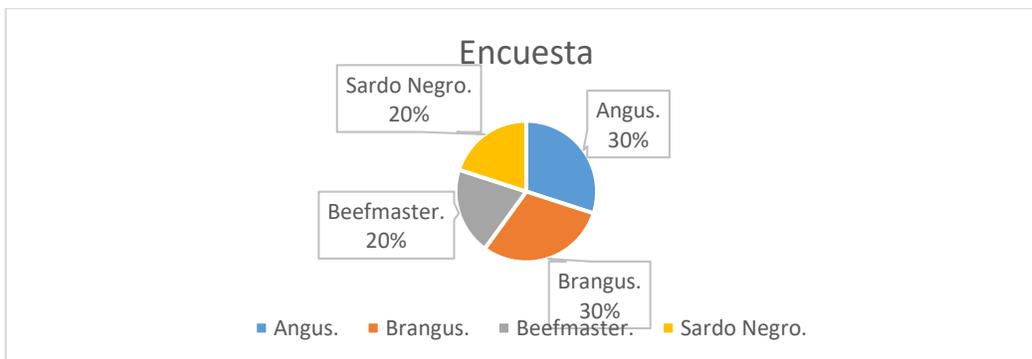
CONCLUSION ESTUDIO DE MERCADO

1. INDIQUE QUE TIPO DE ANIMALES PREFIERE COMPRAR



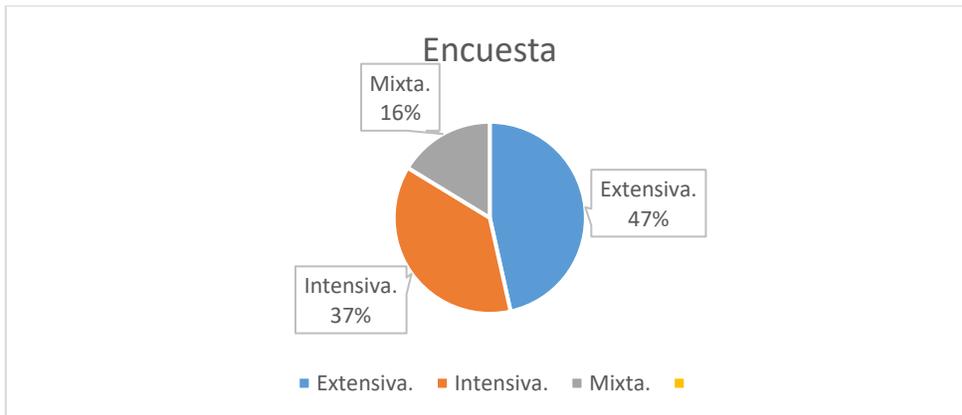
En la encuesta realizada podemos notar que el 50% de las personas prefieren apostar por el mercado del bovino y vacuno.

2. QUÉ RAZAS PREFIERE COMPRAR



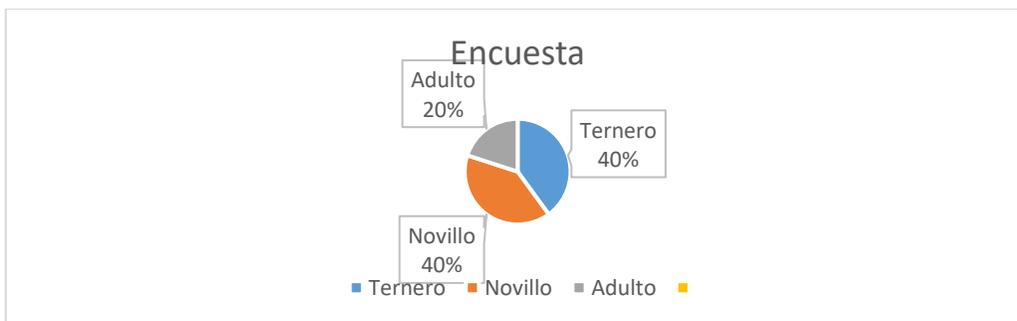
En base a los datos obtenidos por la encuesta podemos observar que en la región de acuerdo a el tipo de suelo y mercado encontramos que el 30% de las personas prefieren la raza Angus y el 30% prefieren la raza Brangus sobresaliendo en el mercado.

3. QUÉ TIPO DE GANADERÍA MANEJA SEGÚN SU MEDIO



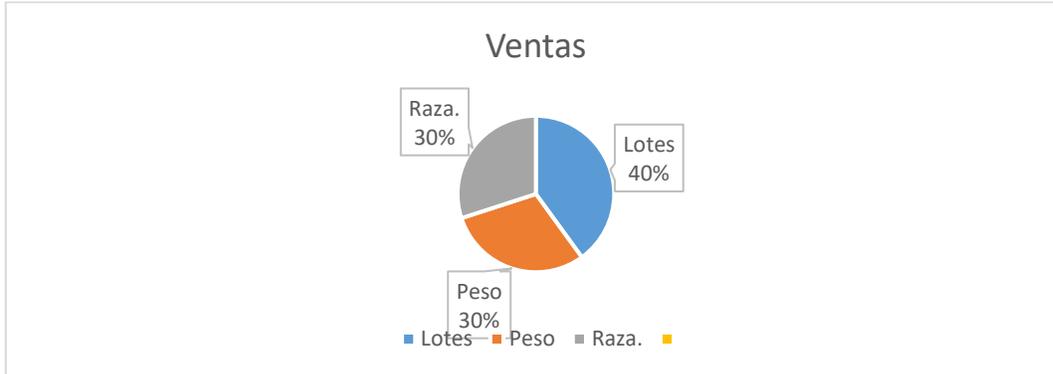
Base a los datos establecidos en la encuesta nos percatamos que por la región en la que nos encontramos existe cierta variedad entre el manejo del tipo de ganadería

4. QUÉ RANGO DE EDAD MANEJA O PREFIERE COMPRAR



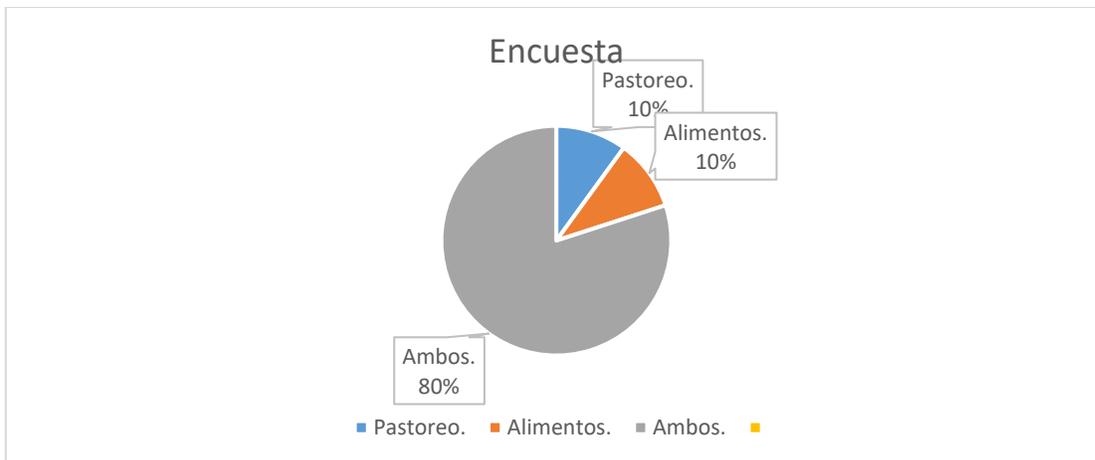
Los datos establecidos nos señalan que edad preferida que se prefiere comprar entre el tipo de ganado es de un 40% de novillo, 40% ternero y un 20% adulto.

5. CÓMO PREFIERE COMPRAR EL GANADO



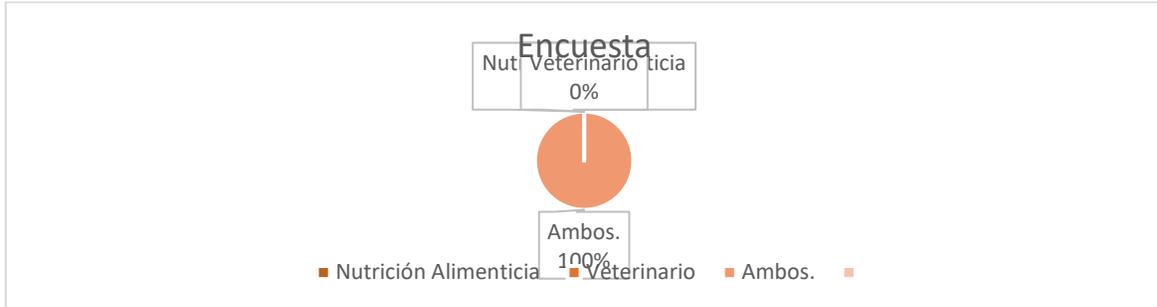
Los índices que arroja la encuesta para la compra de ganado la mayoría apuesta por la compra en lotes con un 40%, por ser una alternativa más económica.

6. QUÉ TIPO DE ALIMENTACIÓN PREFIERE



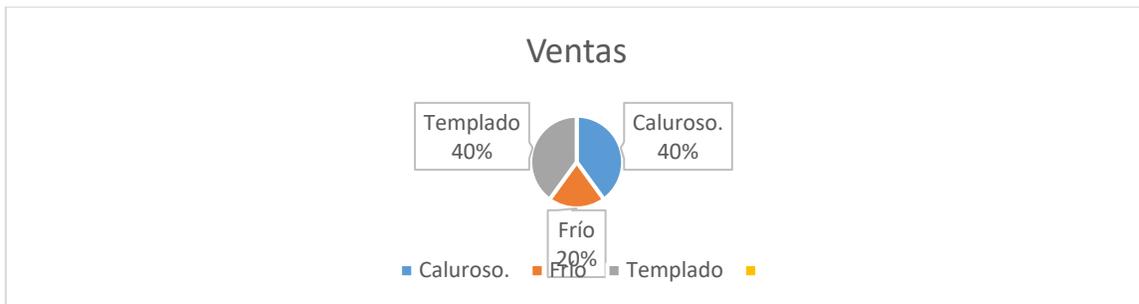
Los datos que nos proporciona la encuesta realizada, nos dicen que la mayoría opta por la alimentación mixta, siendo un 80% a favor de ésta.

7. QUÉ SERVICIOS CONTEMPLA EN EL DESARROLLO DEL GANADO



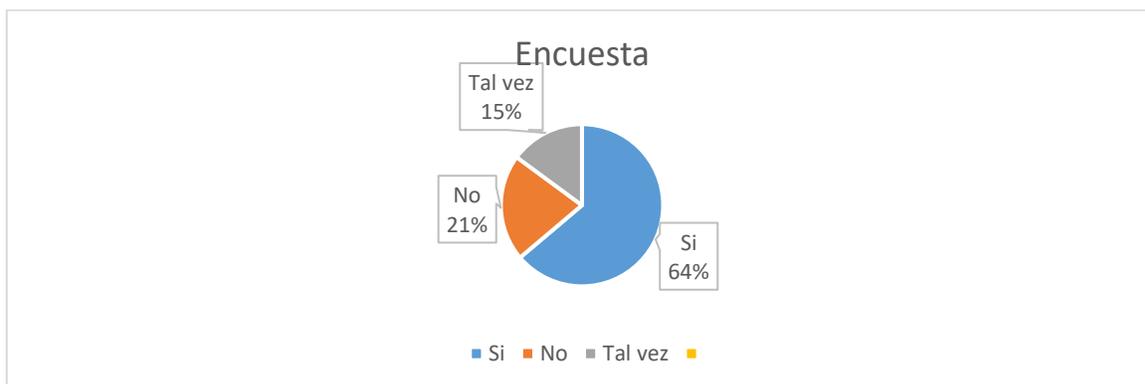
Los índices y el estudio realizado nos señalan que el 100% de las personas optan por el servicio de nutrición y veterinario para el manejo del ganado.

8. QUÉ TIPO DE CLIMA HAY EN EL LUGAR DONDE RADICA



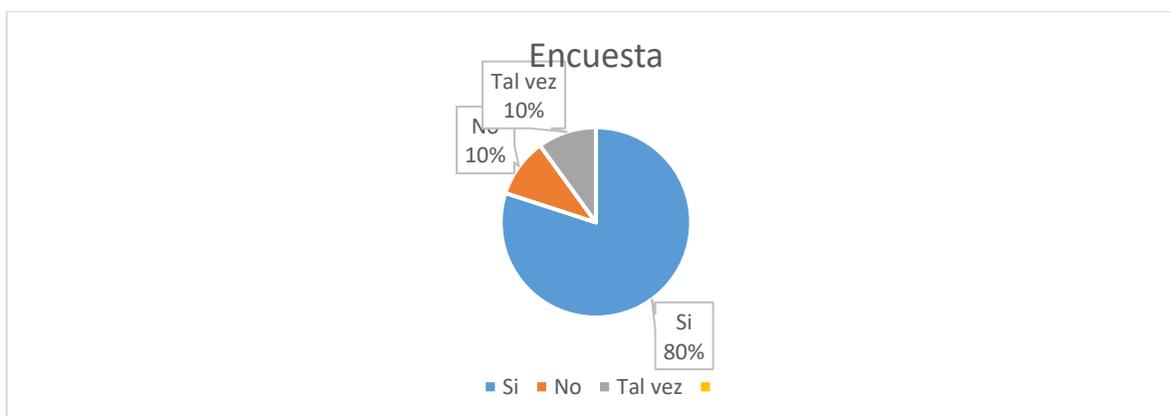
Chiapas por ser una región con clima variado, nos dimos cuenta que el 40% de personas radican en zonas de clima templado, 40% de clima caluroso y 20% de clima frío.

9. PAGARÍA POR EL SERVICIO DE TRANSPORTE AL MOMENTO DE SU COMPRA



El índice arrojado por la encuesta nos dice que más del 60% nos indican que si pagarían por un servicio de transporte para la compra del producto.

10. APOYA EL COMERCIO GANADERO DE LA REGIÓN



Los resultados arrojados por la encuesta nos indican el 80% de las personas si apoya el sector ganadero de la región, un 10% dicen que tal vez, y el otro 10% dicen que no.

ANEXOS

ENCUESTA ESTUDIO DE MERCADO

1. INDIQUE QUE TIPO DE ANIMALES PREFIERE COMPRAR

() Bovinos o vacuno () Equinos () Caprinos y Ovino () Porcinos

2. QUÉ RAZAS PREFIERE COMPRAR

() Angus () Brangus () Beefmaster () Sardo Negro

3. QUÉ TIPO DE GANADERÍA MANEJA SEGÚN SU MEDIO

Ganadería extensiva Ganadería intensiva Ganadería tipo mixta

4. QUÉ RANGO DE EDAD MANEJA O PREFIERE COMPRAR

Ternero Novillo Adulto

5. CÓMO PREFIERE COMPRAR EL GANADO

Por lotes Por peso Por raza

6. QUÉ TIPO DE ALIMENTACIÓN PREFIERE

Pastoreo Alimentos Ambos

7. QUÉ SERVICIOS CONTEMPLA EN EL DESARROLLO DEL GANADO

Nutrición alimenticia Veterinario Ambos

8. QUÉ TIPO DE CLIMA HAY EN EL LUGAR DONDE RADICA

Caluroso Frío Templado

9. PAGARÍA POR EL SERVICIO DE TRANSPORTE AL MOMENTO DE SU COMPRA

Si No Tal vez

10. APOYA EL COMERCIO GANADERO DE LA REGIÓN

Si No Tal vez