

RESUMEN EJECUTIVO

Proyecto: Granja de Conejos

Emprendedor: Velia Balcazar Mancinas

La actividad principal del negocio es la crianza y comercialización de carne de conejo en la región sur del Estado de Chihuahua, se considera una empresa pequeña ya que no cuenta con más de 6 empleados y pertenece al sector industrial.

El negocio que se ha llevado de manera familiar tiene alrededor de 17 años, sin embargo su establecimiento y operación formal inició hace 7 años, quedando a cargo del negocio por completo la familia Torres Balcazar.

Los productos que se comercializan son básicamente: Carne de conejo cruda en pieza, Carne de conejo cruda en canal y Carne de conejo preparada.

Los clientes de la empresa son principalmente las amas de casa, ya que son ellas las que generalmente compran los alimentos para el consumo de las familias.

En el transcurso de los años se han desarrollado empíricamente todas y cada una de las actividades necesarias para el manejo adecuado del negocio, aunado a ello dentro del grupo social se cuenta con un integrante el cual es ingeniero zootecnista quien tiene los conocimientos técnicos profesionales, tanto para la crianza, engorda, manejo salubre y matanza, como complemento los demás integrantes de la empresa desarrollan actividades como mantenimiento de las conejeras o criaderos, así como del área de rastro, a su vez otra parte de los integrantes cuentan con conocimientos suficientes adquiridos a través de la experiencia para el empaque y comercialización de los productos.

La principal forma de venta utilizada por la empresa es venta directa al cliente, es decir que el cliente acuda hasta el establecimiento del negocio para llevar a cabo la compra.

Para determinar el precio de los productos se hace en base a los costos directos o asignables en los que se incurre para la elaboración de cada producto, con ello se logra establecer el piso del precio, mientras que el techo se define a través del promedio de precios de la competencia, si se hace una diferencia entre el techo y el piso del precio se obtiene el margen de maniobra, el cual servirá para que el producto pueda tener un margen sobre el cual se puede desplazar el precio fijado sin tener complicaciones de incurrir en pérdidas.

- Piso: \$32.10
- Techo : \$56
- Margen de maniobra \$23.9
- Precio normal \$56