

Nombre del proyecto: Cria y engorda de ganado ovino

Emprendedor: Gloria Mirna Román Garcí

Resumen ejecutivo

▪ **Descripción del negocio**

La granja ovina Román Zamora, pertenece al sector agrícola, específicamente a la cría y engorda de ganado ovino pelibuey.

Por lo que se pretende ofrecer un producto de calidad cárnica y con cualidades específicas en cuanto a consistencia, textura y color del ganado; lo cual se logrará con un proceso estandarizado y apegado a las especificaciones de la Secretaría De Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca Y Alimentación.

▪ **Descripción del producto o servicio**

La descripción y característica técnica del producto con el cual se incursiona en el mercado, se define como parte de la especie doméstica ovina, al borrego pelibuey, raza de conformación cárnica, con buenas masas musculares, libre de fibras de lana permanente, cubiertos de pelo espeso y corto. Con especificaciones exclusivas de calidad y pureza, como: cabeza mediana, orejas cortas de implante lateral machos y hembras acornees, perfil ligeramente convexo con presencia de arrugas

▪ **Mercado y segmentos más rentables (ventas estimadas)**

Se ha identificado que existen más de 100 establecimientos dedicados a la venta de barbacoa, de manera formal e informal, distribuidos en Santa Bárbara, San Francisco del Oro y Parral, los cuales van desde puestos de tacos a carnicerías, lo que muestra una oportunidad de mercado local o regional para el ganado ovino; de igual manera como ya se menciono otros clientes identificados son los estados del centro sur del país, donde se destacan estados como México, Hidalgo, Puebla, Zacatecas, con un consumo del 75% del consumo total nacional, lo que hace atractivo la exportación de ganado ovino producido en Chihuahua a estos estados por medio de asociaciones ganaderas.

▪ **Estrategias de penetración en el segmento de mercado**

Establecer un convenio el 50% del mercado objetivo para poder ser identificados como una granja productora de ganado ovino de calidad y pureza en: ganado, procesos de reproducción, cría y engorda.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Myriam Patricia Acosta Pérez	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201101

Lo que permite ser capaces de satisfacer día con día las expectativas tanto de los consumidores finales, como los intermediarios del producto, que en ocasiones se ven obligados a “cazar” con productores de la región el número de borregos que necesitan para atender a la demanda de barbacoa.

▪ **Precio de venta estimado del producto o servicio**

Tomando el precio promedio establecido por SAGARPA, donde para el año 2010 se distingue el precio por kilogramo del borrego en pie de \$35.9 aproximadamente y comparando éste con los precios en que lo compra la asociación a las granjas, se puede hacer un análisis de la situación actual del precio del borrego en el mercado, así como el costo aproximado de producción y asumiendo un margen de utilidad promedio.

▪ **Mencione la competencia del negocio, directa e indirecta**

En cuanto a la región norte, específicamente en estado de Chihuahua, la producción de ganado ovino ha incrementado para el 2008, teniendo como resultados el aumento en la población ovina para el estado.

Distinguiendo que para el municipio de Hidalgo del Parral Chihuahua, la producción ovina es de aproximadamente 168 toneladas tan solo para el año 2008.

▪ **Análisis FODA del negocio (sólo Fortalezas, Debilidades)**

○ **Fuerzas**

- El alimento se puede producir dentro de la granja, a través de la instalación de un pequeño invernadero, que de la capacidad de alimentación del ganado, y reducir costos.
- El poder aprovechar el pastoreo libre dentro de las áreas de la granja.
- Disponibilidad para alojar dentro de la granja a uno o dos personas.
- Experiencia y conocimientos del ciclo de reproducción y edad optima para la venta.

○ **Debilidades**

- Que se de el robo de ganado, ya que es una zona un poco despoblada
- La distancia y accesibilidad de la granja puede provocar problemas para el acceso a clientes y jaulas de carga.
- Sin transporte adecuado para el traslado de alimento y ganado.

○ **Oportunidades**

- El número de competidores es muy pequeño (sólo tres en la región)
- La granja situada a 20 metros de un río.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Myriam Patricia Acosta Pérez	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201101

- Los vecinos han terminado con la mayoría de los depredadores
- El costo de venta del borrego es mucho menor que el de res
- Se pueden tener hasta 3 parts cada dos años con una tasa de mortalidad del 1% y una tasa en partos multiples de 85%.
 - Amenazas
- El producto es marcado por temporada (en invierno se escasea la venta)
- En la región es muy bajo el consumo de ovinos
- Barreras de entrada (el mercado esta sujeto a competidores)

▪ **Evaluación del proyecto TIR y VPN**

Se presenta como una Tasa Interna de retorno de 14.48% y un Valor presente neto de \$ 89,279 pesos. Con un periodo de recuperación de la inversión de 4 años 7 meses. Lo que demuestra económica y financieramente poco rentable tal proyecto, ya que se encuentra limitado a las posibilidades del mercado en tanto clima, precios de materias primas y competidores.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Myriam Patricia Acosta Pérez	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201101