

CRIA Y COMERCIALIZACION DE OVINOS EN PIE DE LA RAZA DORPER

ADALINA GONZÁLEZ TORRES

Tutor: Lic. Marisol Alcaraz Cuella

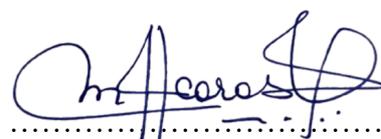
**Trabajo de culminación de carrera presentada en la Universidad
Tecnológica Intercontinental como requisito para la obtención del título de
Licenciada en Administración Agroecológica e Industrial**

María Auxiliadora, 2022

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

Quien suscribe, Lic. Marisol Alcaraz Cuella, con documento de identidad N° 1.363.532, tutor de trabajo de investigación titulado “Cría y comercialización de ovinos en pie, de la raza Dorper”, elaborado por la alumna Adalina González Torres, con cédula de identidad N° 5.423.723, para obtener el título de Licenciada en Administración Agroecológica e Industrial, hace constar el mismo reúne los requisitos formales y de fondo, exigidos por la Universidad Tecnológica Intercontinental y puede ser sometido a evaluación y presentarse ante los docentes que fueron designados para conformar la Meza Examinadora.

En la ciudad de María Auxiliadora, a los 02 días del mes de marzo de 2022.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marisol Alcaraz Cuella', written over a horizontal dotted line.

Lic. Marisol Alcaraz Cuella

Dedicatoria

A mis padres: Calixto González y Norma Torres, que desde niña me inculcaron valores, dieron apoyo y consejo y me motivaron constantemente para alcanzar mis sueños.

A mi esposo, por el apoyo de siempre, por las palabras de aliento para no decaer frente a las adversidades de la vida, por la compañía y apoyo incondicional.

A mis compañeros y amigos presentes y pasados, que siempre me motivaron con alegría, amistad y apoyo, para que la vida sea más llevadera y pueda alcanzar mis sueños.

Agradecimientos

A Dios, que ha guiado mis pasos día a día,
brindándome fortaleza y paciencia para alcanzar mis
sueños.

A mis profesores, por sus enseñanzas,
quienes me incentivaron y apoyaron para que esto
sea posible.

A todas las personas que estuvieron a mi
lado en los momentos buenos y malos,
apoyándome.

Tabla de Contenido

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos	iv
Tabla de Contenido.....	v
Lista de figuras	vii
Lista de tablas	viii
Lista de abreviaturas	ix
Resumen	2
Cría y comercialización de ovinos en pie	3
Estudio de Mercado	7
Marco teórico.....	8
Antecedentes del estudio de mercado.....	8
Bases teóricas.....	9
El ganado o hacienda.....	9
La producción ovina	9
Clasificación y razas de ovinos.....	9
Dorper	10
Definición del producto a comercializar.....	12
Mercado de la materia prima e insumos.....	12
Análisis de la demanda.....	13
Análisis de la oferta.....	13
Análisis de los precios.....	13
Análisis de la comercialización.....	13
Análisis situacional – matriz OA.....	14
Plan comercial.....	14
Plan de marketing – de venta y post venta.....	15
Imagen de la empresa.....	16
Operacionalización de variables.....	17
Marco Metodológico	17
Enfoque de investigación.....	17
Nivel del conocimiento.....	17
Diseño de investigación.....	18

Población, muestra y muestreo.....	18
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	19
Procedimientos del análisis de datos.	19
Marco Analítico	19
Presentación e interpretación de resultados.....	19
Estudio técnico.....	27
El producto: diseño y especificaciones técnicas.	28
Localización.....	28
Tamaño de la capacidad instalada.	30
Ingeniería del proyecto.	30
Agua.....	31
Reproductores	31
Madres hembras después del parto.	34
.....	35
Diseño de la planta o local. Planos.	37
Materia prima e insumos.	38
Recursos humanos.	39
Control de calidad.....	39
Control interno.....	40
Marco legal y tributario.	40
Plan organizacional.....	41
Filosofía organizacional.....	42
Manual de políticas.....	42
Organigrama.	44
Perfil de los cargos.....	44
Manual de Funciones.....	45
Plan de cuentas.	46
Estudio financiero.....	49
Balance inicial	50
Inversiones.....	51
Cronograma físico y de inversión.....	53
Cuadro de revalúo, depreciación del activo fijo.	53
Capital operativo.....	56

Cuadro del servicio de la deuda.....	56
Proyección de ventas.	57
Proyección de costos y gastos – fijos y variables.	58
Estado de resultados proyectados.	60
Balance general proyectado.....	61
Flujo de caja.....	63
Estudio económico.....	65
Ratios financieros.	66
Punto de equilibrio.....	67
El VAN	68
La Relación Beneficio/Costo.....	69
El Periodo de Recuperación del Capital.	69
Conclusión del trabajo	71
Referencias bibliográficas	73
Apéndice.....	75

Lista de figuras

Figura 1 - Cargo laboral.....	20
Figura 2 - Zona	20
Figura 3 – la comercialización.....	21
Figura 4 – Influencia de elección de compra.....	21
Figura 5 – Cuando adquiere la carne de ovino que observa.	22
Figura 6 –A la hora de la compra prefiere una oveja:	23
Figura 7 –el vendedor abastece en la carnicería de la zona.....	23
Figura 8 –El precio	24
Figura 9 – Frecuencia de compra.....	25
Figura 10 – Que cantidad de oveja suele comprar al mes:	25
Figura 11 – Forma de pago.....	26
Figura 12 – Mapa del departamento	29
Figura 13 – Micro – Localización	29
Figura 14 – Plano de la granja.	37
Figura 15 – Divisiones específicas de los galpones.....	37

Lista de tablas

Tabla 1 – Proveedor.....	13
Tabla 2 - Cargo laboral.....	19
Tabla 3 - Zona.....	20
Tabla 4 - Comercialización de carne en su local comercial.....	21
Tabla 5 - El sistema de engorde, ¿influye en su elección de compra?.....	21
Tabla 6 - Cuando adquiere la carne de ovino que observa.....	22
Tabla 7 - A la hora de la compra prefiere una oveja:.....	23
Tabla 8 – El vendedor abastecen las carnicerías de la zona.....	23
Tabla 9 – El precio por kilogramo ofrecido a los proveedores.....	24
Tabla 10 – Frecuencia de compra.....	25
Tabla 11 – Que cantidad de oveja suele comprar al mes:.....	25
Tabla 12 – Forma de pago.....	26
Tabla 13 – Materia Prima.....	38
Tabla 14 – Insumos.....	38
Tabla 15 – Planilla de sueldo.....	39
Tabla 16 – Planilla de pago a honorarios.....	39
Tabla 17 - Balance inicial.....	50
Tabla 17 - Cuadro de inversiones y fuentes de financiamiento.....	51
Tabla 19 - Fuentes de financiamiento del proyecto.....	52
Tabla 20 – Cronograma de inversión.....	53
Tabla 21 – Revalúo.....	54
Tabla 22 – Capital operativo.....	56
Tabla 23 – Servicio de duda.....	57
Tabla 24 – Ingresos proyectados.....	57
Tabla 25 – Calculo auxiliar.....	58
Tabla 26 – Costos y gastos.....	59
Tabla 27 – Estado de resultado.....	60
Tabla 27 – Balance General.....	61
Tabla 29 – Flujo de caja.....	63
Tabla 30 – Ratios.....	66

Lista de abreviaturas

%	Porcentaje
₲	Guaraníes
APA	American Psychological Association
ARP	Asociación Rural del Paraguay
ART.	Artículo
B/C	Beneficio y Costo
Dpto.	Departamento
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
IVA	Impuesto al Valor Agregado
IRE	Impuesto a la renta empresarial.
Kg	Kilo gramo
Km	Kilómetro
Lic.	Licenciado
M	Metros
Nº	Número
Pág.	Página
PRC	Periodo de Recuperación de Capital
RUC	Registro Único de Contribuyente
SENACSA	Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal
SET	Subsecretaría de Estado de Tributación
TIR	Tasa Interna de Retorno
UTIC	Universidad Tecnológica Intercontinental
VAN	Valor Actual Neto

Cría y comercialización de ovinos en pie, de la raza Dorper

Adalina González Torres

Universidad Tecnológica Intercontinental

Nota de la autora

Licenciatura en Administración Agroecológica e Industrial, sede María Auxiliadora

gonzalezadalina1@gmail.com

Resumen

Para la inversión en la cría y comercialización de ovinos Dorper se realizó un estudio con el objetivo de conocer las probabilidades de establecer la producción de ovinos para abastecer la venta o comercialización en zonas de María Auxiliadora y alrededores, basados en los estudios de mercado y técnico; gracias a los resultados de las encuestas realizadas se pudo determinar que hay grandes demandas de ovinos en la zona. El presente proyecto plantea como objetivo general, analizar la rentabilidad que se obtiene con la empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie de la raza Dorper. El análisis financiero se hizo mediante cálculos de financiamiento de inversión fija, de ingresos, egresos y flujo de caja, los cuales sirvieron para demostrar la rentabilidad de la inversión y los demás indicadores, como el VAN y la TIR de 46,47%, el B/C de 1,44 C Los resultados muestran que la inversión se recuperará con un tiempo estimativo de 36 meses equivalente a los 3 años. Se concluye que dichos resultados son satisfactorios para el emprendimiento del proyecto.

Palabras clave: ovinos – proyecto de inversión – rentabilidad - factibilidad

Cría y comercialización de ovinos en pie

El Paraguay es un país, tropical en donde las dos mayores fuentes de economía que es la agricultura y la ganadería; es importante indicar que la ganadería es parte de la exportación en donde la carne paraguaya es considerada una de las mejores a nivel internacional.

Se resalta que el ganado es destacado por la calidad de carne que tiene; es indispensable diferenciar que la carne vacuna contiene muchos valores energéticos, y el costo es más elevado, por ello en este proyecto de inversión se pretende explorar el rubro de la ganadería ovina para poder comercializarlo en pie.

La exigencia alimenticia actualidad requiere variedad para el consumo; una de las alternativas es la carne ovina o de cordero perteneciente a grupo de carne roja; las propiedades únicas referidas a jugosidad, consistencia y suave textura.

Por ello en este proyecto se trabaja con la raza Dorper; que es la raza que más cantidad de carne tiene, y es un rubro aun no explotado; ya que es uno de los mamíferos que cuenta con las características de mayor volumen en cuanto a carne.

El consumo de la carne de ovino o cordero; siendo una carne libre de grasa; además de ser una fuente de proteínas, es valorado por los consumidores por los beneficios para la salud humana.

Al momento de la explotación ovina, el conocimiento es fundamental para optar por las razas que mejor se adapten a la zona, ya que conlleva algunas enfermedades ocasionando problema de sanidad en los animales, es por ello que la raza Dorper es lo que mejor se adecua al propósito teniendo en cuenta su rusticidad y capacidad de adaptación a cualquier medio.

Según algunas investigaciones, es un animal que tiene alta tasa de fecundidad, crecimiento y resistencia, con partos dobles o múltiples, aumentando de esa manera progresivamente la producción que, a su vez, genera suficiente leche para abastecer a ambos corderos desarrollándolos con un buen crecimiento llegando así a obtener un promedio de 35 a 40 kg, a un periodo de 90 días.

La ovino-cultura además de contar con un gran volumen de carne proporciona a la vez a productores con subproductos generando tales como: leche y cuero y pequeñas cantidades de lana, ya que la raza Dorper es un animal con 90% de pelo.

Hoy en día es de vital importancia la implementación y acompañamiento gubernamental para diseñar programas de sustentabilidad en cuanto a la agro ganadera, talleres de capacitaciones y acompañamientos para pequeños o medianos productores para emprender un proyecto de agro negocios, donde el pequeño o mediano productor pueda solventarse y generar auto ingresos de forma autónoma e independiente, donde pueda generar su sostenibilidad, también de una u otra forma generar trabajo de empleo a terceros, y lo principal permita satisfacer las necesidades alimenticias. Con el fin de brindar una oportunidad, una visión diferente en el sector agro ganadero que pueda desarrollar con los recursos disponible con que se cuenta.

Actualmente la carne de ovinos tiene un alto costo que ocasiona poca demanda, por parte de los consumidores, comparado con la carne vacuna o porcina, esto ocasiona que solo aquellos consumidores de niveles medios y altos tengan acceso al producto, problema que podría resolverse aumentando la productividad local eso permitiría bajar los costos y facilitar el consumo para los de niveles más bajos, llegando el producto a todos los consumidores finales a través de los supermercados aumentando de esa manera la demanda, y al mismo tiempo lograr un mejor nivel de vida de todos que de una u otra forma se relacione con la actividad.

De aquí la iniciativa de impulsar y fomentar el proyecto de cría y comercialización de ovinos en pie de la raza Dorper, que tiene muchas probabilidades de éxito.

El departamento de Itapúa, cuenta con tierra fértil apto el 90% en la agricultura, viendo ese lado favorable para la fácil obtención de los diferentes tipos de alimentos ya sea en granos y forrajes para los ovinos.

La idea es implementar un negocio rentable en la ciudad de María Auxiliadora, Tomas Romero Pereira, departamento de Itapúa, debido a que se cuenta con una infraestructura adecuada para llevar a cabo el proyecto.

De allí algunos interrogantes para la investigación de dicho proyecto:

¿Cuál es la viabilidad de la apertura de una empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie de la raza Dorper?

Y las interrogantes específicas:

¿Cuál es el mercado existente en cuanto a la cría y comercialización de oveja en pie, en la zona?

¿Qué aspectos técnicos se debe aplicar para el funcionamiento de una empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie?

¿Cuáles son los recursos financieros que se requiere para la cría y comercialización de oveja en pie de la raza Dorper?

¿Qué resultados económicos se obtiene con la puesta en marcha de la empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie?

De los interrogantes, se desglosan los objetivos de esta investigación; y el objetivo general es: Analizar la viabilidad de la apertura de una empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie de la raza Dorper.

.Los objetivos específicos de este proyecto de son: Conocer el mercado existente en cuanto a la cría y comercialización de oveja en pie, en la zona.

Determinar los aspectos técnicos a aplicar para el funcionamiento de una empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie.

Evaluar los recursos financieros que se requiere para la cría y comercialización de oveja en pie de la raza Dorper.

Exponer los resultados económicos que se obtiene con la puesta en marcha de la empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie.

A modo de justificación, se menciona que la carne de ovinos cuenta con un valor nutricional propicio para el consumo, teniendo beneficios para el metabolismo, mencionando que contiene una elevada cantidad de nutrientes, tales como vitaminas e hierros, y a la vez no cuenta con presupuesto elevado para invertir, constituyendo una actividad pecuaria rentable, formando así fuente de ingresos y aportando en pequeñas medidas a la seguridad alimentaria del país.

Una de las razas más apreciada entre los ovinos, es la raza Dorper, gracias a su gran productividad ya que cuenta con gran volumen en cuanto a carne, y contando a la vez con subproductos tales como, leche y cueros, y por sobre todo, son pequeños rumiantes con capacidad de transformar los diferentes tipos de malezas en forraje, de esa manera facilitando su alimentación, a la par que son animales con una extraordinaria capacidad de adaptación en cualquier zona que reside.

Este trabajo se enfoca en la cría y comercialización de ovinos en pie de la raza Dorper, en María Auxiliadora, Distrito de Tomas Romero, Dto. Itapúa; con el propósito de producir alimentos de autoconsumo y contar con el autoempleo familiar y sobre todo poder generar ingresos rentables a bajo costos y contar con la distribución y comercialización de productos cárnicos saludables.

Estudio de Mercado

La actividad agropecuaria y el desarrollo de la ovino-cultura, es una actividad empresarial en crecimiento, por ende; la cría de ovinos es una buena opción para producción de carne; siendo la carne de oveja propia para la alimentación del ser humano.

El consumo de la carne ovina contiene sustancias nutritivas necesarias para la alimentación humana, y su calidad depende de las características químicas, y su debido procesamiento en donde el modo de alimentación es importante, por ende, su comercialización es preferido que sea en un estado de producción de carne preferentemente menos de un año de edad.

La comercialización de carne ovino es muy consumida porque es una carne de producción doméstica con una buena alternativa comercial en donde comercializarlo en pie generando más estabilidad de crecimiento económico.

En los últimos tiempos el consumo de la carne ovina ha sido explotada por su sabor textura, y los incomparables beneficios alimenticio que contiene al momento de consumirlo en las dietas. Además, en los últimos tiempos se ha dado investigaciones en donde se ha indicado que la carne ovina es apta para la realización de dieta.

El mercado de la carne es muy amplio, y el aumento de los precios de los demás tipos de carne ha dado una alternativa a la carne de oveja que se puede utilizar para todos tipos de alimentos y su precio en el mercado está dentro de los estándares aceptable y contiene mejores propiedades que la carne de cerdo u otros tipos de carne.

La aceptación de la carne de oveja es muy alentadora, además que se vende en la zona, porque es consumido muy frecuentemente en los acontecimientos porque produce carne con calidad y en un buen volumen de producción, no obstante, la producción de oveja deja otros tipos de ingreso como la comercialización de cueros de diferentes calidades, y esto favorece grandemente a la idea de ir creciendo como un nuevo rubro; es por esto que

Teniendo en cuenta lo indicado en este apartado se puede plantear los interrogantes de este apartado; ¿Cuál es el mercado existente en cuanto a la cría y comercialización de oveja en pie, en la zona?

Y las interrogantes específicas son: ¿Cuál es la oferta en el mercado local sobre la carne de oveja? ¿Cuál es el precio de la carne de oveja en el mercado local? ¿Cuáles son la cantidad de demanda en relación a la carne de oveja en la zona?

Y los objetivos son; primeramente, el general; Conocer el mercado existente en cuanto a la cría y comercialización de oveja en pie, en la zona.

De los cuales se desglosan los objetivos específicos en este apartado: Analizar la oferta en el mercado local sobre la carne de oveja. Conocer el precio de la carne de oveja en el mercado local. Estimar la cantidad de demanda en relación a la carne de oveja en la zona.

El estudio de mercado se justifica por la necesidad de tener un análisis situacional de las perspectivas que puede generar la apertura de la empresa que se dedica a la cría y comercialización de ovino es una oportunidad para los productores y consumidores locales y regionales.

Los valores nutricionales de la carne de oveja son ciertamente muy aptos para consumir y al mismo tiempo tiene la posibilidad de explotar otros sub producto derivado de la oveja.

Marco teórico

Antecedentes del estudio de mercado.

Nivel regional: Se toma como antecedentes una investigación previa realizada por Econ. Alfredo Javier Mongelos González; durante el año 2015; en la Universidad Nacional de Asunción Facultad de Ciencias Económicas; un trabajo titulado “Proyecto Rentable de Negocio Agroganadero para la Producción y Comercialización en el Mercado nacional de carne de Ovinos Santa Inés en la Ciudad de Pirayú del Departamento de Paraguarí de Paraguay”; quien ha indicado lo siguiente:

La producción y comercialización de carne ovina Paraguay aún requiere mayor explotación. Esta especie de la raza Santa Inés en el presenta bajo contenido en grasa y piel de altísima calidad, siendo extensamente utilizada en la industria de vestuario. Son animales rústicos y precoces, adaptables a cualquier sistema de crianza y pasto, y se integran con facilidad a las más diversas regiones del país. Las hembras son prolíferas y con buena habilidad materna (Mogelos, 2015, pág. 137).

En base a los datos obtenidos en el proceso de investigación de mercados del presente proyecto, existe una demanda potencial del consumo de carne ovina y el 47%, el 75% de la población encuestada preferentemente compran en los supermercados indica que los encuestados demuestran gran interés por consumir el producto (Mogelos, 2015, pág. 137).

Los aspectos a tener cuidado son las enfermedades que puedan adquirir las ovejas y el acceso del forraje a causa del clima. Un aspecto muy resaltante es el aprovechamiento de los sistemas mixtos de pastoreo es indispensable consolidar acciones concretas con los gremios del sector, además contar con el apoyo del sector público para fortalecer explotación del rubro, generando políticas de estado que favorezcan el mercado de consumo de carne ovina considerando la salud humana. Además, es las altas propiedades nutritivas que contribuyen a indispensable formular estrategias de comunicación y modelos de producción que permitan a los productores comprender la importancia del uso de la tecnología adecuada que logre minimizar los costos y genere un incentivo a la inversión (Mogelos, 2015, pág. 139).

Bases teóricas.

El ganado o hacienda.

Es el conjunto de animales criados por el ser humano, sobre todo mamíferos, para la producción de carne y sus derivados, que serán utilizados en la alimentación humana. La actividad humana encargada del ganado es la ganadería. (boletinagrario.com, 2019).

La producción ovina

Figueredo (2005), indica acerca de la producción ovina, que constituye una de las fuentes para satisfacer las demandas calóricas y proteicas del ser humano, representa el 8% de la producción de carne mundial, brinda además una variada gama de productos como leche, lana, carne, piel entre otros, de económica explotación, fácil manejo y buena adaptabilidad (Mogelos, 2015, pág. 7).

Clasificación y razas de ovinos.

La presencia de razas ovina en el Paraguay es amplia y variada, debido a que existen productores que se animan a la importación de ejemplares de genética probada.

Clasificación.

Por su función, los ovinos pueden ser clasificados como: 12 Productores de lana fina o sea, aquellas razas aptas especialmente para producir fibras de gran finura de diámetro Productores de carne: son razas precoces, de conformación apropiada para esa finalidad, y en las que la lana desempeña un papel secundario De producción mixta o doble aptitud, con producción equilibrada de lana y carne De leche circunscrita a algunas razas especializadas producción de pieles.

Razas.

En el Paraguay, en base a los datos del MAG (2008), y aptos para las razas que alcanzan un número representativo para su explotación son la Hampshire Down, Santa Inés, Texel, Dorper y la Criolla, muy difundida actualmente. También se encuentran en el país, pero en menor número las razas Lacaune, Corriedale y Suffolk se detalla las especificaciones de las siguientes. A continuación, razas ovinas, según la Asociación Paraguaya de Criadores de Ovinos, APCO, (2008)

Dorper

La raza Dorper es capaz de desarrollarse en una amplia variedad de condiciones climáticas, desde zonas áridas a las zonas semi tropicales; tiene gran capacidad de conversión alimenticia, obteniendo un máximo rendimiento con menos insumos; no son animales selectivos al momento del pastoreo, consumiendo forrajes maduros y lignificados; son animales pequeños al nacer, pero de precoz crecimiento y ganancia de peso llegando los 35kg promedio en un tiempo de 3.5 de dificultad (Bulla, 2014).

El cuello debe de ser de longitud media, bien cárnico, amplio, y bien acoplado a los cuartos delanteros. Los hombros deben ser firmes, amplios y fuertes. Una moderada protuberancia del pecho pasando los hombros, con amplitud moderada y buena profundidad, son lo ideal (Rancho, 2019).

Las patas delanteras (manos) deben ser fuertes, rectas y bien colocadas con ranillas fuertes y pezuñas no muy separadas. Las ranillas débiles, y las patas en forma de "X" deben discriminarse de acuerdo al grado. Algunas fallas aquí serían los hombros "suelos", pecho puntiagudo sin pasar los hombros, patas chuecas o habilidad pobre para caminar.

La cadena ovina se caracteriza por una estructurada interacción entre sus eslabones y está dividida en dos sistemas de producción. El primero se dedica a la producción de cárnicos y productos artesanales. El segundo sistema se dedica a la producción de leche y sus derivados (Espinal et al., 2006).

Esta raza fue desarrollada en Sudáfrica desde 1930 resultante del cruzamiento de las razas Dorset Horno y Black Head Persiano. La raza Dorper fue desarrollada para soportar los ambientes más severos, de climas y temperaturas extremas en las condiciones áridas de Sudáfrica, lográndose obtener un excelente animal (Mogelos, 2015).

Las hembras cuentan con un instinto maternal fuerte, con una larga vida productiva y facilidad de parto, lográndose pesos al nacimiento y destetes excelentes. El promedio, bajo condiciones de pastoreo únicamente, los animales alcanzan a la edad de 3.5 meses, pesos entre 36 a 45 kilogramos o más. La carne es suave, magra, y de un sabor que le ha dado actualmente los primeros lugares en calidad.

Los machos maduros alcanzan pesos entre los 113 a 136 kilos gramos, mientras que las hembras oscilan entre los 90 a 102 kilogramos contando con excelente conformación, bien proporcionada y compacta. Poseen un cuerpo de pelo blanco y cabeza negra o completamente blancos; eventualmente a algunos animales les crece un poco de lana, la cual muda sin dificultad. Deben de ser simétricos y bien proporcionados. Un temperamento tranquilo, con una apariencia vigorosa es lo ideal. Mucha localización de grasa en cualquier parte del cuerpo es indeseable. El animal debe de ser firme y musculoso a la palpación. En cuanto al tamaño deben de eliminarse animales extremadamente pequeños o extremadamente grandes, un buen peso y talla para su edad es lo ideal. La cabeza fuerte y larga, con ojos grandes, bien implantados separados y no salientes. Nariz ancha y fuerte, boca de apariencia fuerte con quijadas profundas. La frente no debe ser cóncava. El tamaño de las orejas debe ser proporcional a la cabeza. Se permiten tocones o cuernos pequeños, cuernos grandes no son deseables, pero se permiten. Cubierta de pelo negro en el Dorper y de pelo blanco en el Dorper Blanco. (Mogelos, 2015, pág. 30).

La cabeza debe ser “seca” o sea sin indicaciones de deposición grasa. Cuello de proporciones moderadas, lleno de carne y ancho, bien implantado en los hombros, los

cuales deben ser firmes, anchos y fuertes. El pecho profundo y amplio, un pecho prominente no es deseable.

Los miembros anteriores deben ser fuertes, rectos y bien implantados con aplomos correctos. Pezuñas no muy abiertas. En cuanto al Barril lo ideal es largo, profundo, con un costillar amplio, lomo largo y recto. La línea dorsal debe de ser recta y no “ensillada”, permitiéndose una ligera profundidad detrás de los hombros.

Los cuartos traseros con una grupa ancha y grande es lo ideal. Llena de carne y profunda en animales adultos. Las patas traseras deben de ser fuertes y bien colocadas, con menudillos fuertes y aplomos correctos. Los aplomos débiles deben de ser discriminados. Las pezuñas deben ser fuertes y sin tendencia hacia fuera o dentro. Pezuñas curvas o perpendiculares son indeseables. Una ubre bien desarrollada y órganos sexuales externos son esenciales en la hembra. El escroto del macho no debe ser muy largo y los testículos deben de ser homogéneos y de buen tamaño (Finkeros, 2015).

Dorper: Cuerpo blanco con cabeza y cuello negro es lo ideal. Pequeñas manchas negras en cuerpo o patas son permisibles, un borrego predominantemente blanco o negro es indeseable. Pelo marrón alrededor de los ojos, tetas blancas, color blanco debajo de la cola y pezuñas blancas son indeseables (UNO:OR, 2012).

Dorper blanco: Totalmente blanco, pigmentado alrededor de los ojos, debajo de la cola, en la ubre y en las tetas es lo ideal. Se permiten manchas de color en las orejas y en la panza. En cuanto a la cobertura de lana con pelos en el cuarto delantero y en lo ideal es un vellón corto y ligero mezclado el lomo. Demasiada lana es indeseable (Hernández, 2017).

Definición del producto a comercializar.

La actividad se enfoca en la cría de ovinos a ser comercializado en pie, con una orientación en producir carne ovina de alta calidad, por el cual se optó por la raza Dorper por ser una raza netamente cárnica, para abastecer mercados mayoristas como supermercados y minimercados.

Mercado de la materia prima e insumos.

El mercado de materia prima se enfoca más en comprar los materiales e insumos necesario para poder alimentar y cuidar a la cría de ovino.

La materia prima y los materiales son necesario para poder llevar a cabo la cría y comercialización de ovino que viene siendo la obtención del producto final, en la tabla se describe detalladamente la cantidad, el precio y el total de lo requerido para la producción ovina.

Tabla 1 – Proveedor

Cantidad	Concepto	Precio Unitario Gs.	Proveedor
2	Bloc de Sales Minerales	250.000	Cooperativa Colonias Unidas
5	Antiparasitario por cada 50 kilo.	50.000	Cooperativa Colonias Unidas
5	Antibiótico 100ml	15.000	AGROVET - Veterinaria
5	Desinfectante	17.000	AGROVET - Veterinaria
5	Selenio (Se)	35.000	AGROVET - Veterinaria
1	Ensilaje en rollo para el consumo animal	49.023.000	Elaboración propia

Análisis de la demanda.

En la localidad de Tomas Romero Pereira; existen comercio en relación a la comercialización; existen carnicería y super con carnicería que cuentan con matadero y que le conviene la compra en pie para poder comercializar después en kilo y según sea la preferencia de los consumidores.

Análisis de la oferta.

La oferta de la comercialización de la carne de oveja en la localidad es muy limitada, por ello existen la posibilidad de comercializar y abarcar el mercado con la comercialización de la carne de oveja.

Análisis de los precios.

En relación al precio se puede indicar que el presente proyecto es la comercialización de oveja es en pie y se estima los siguientes, teniendo en cuenta los siguientes precios estimativo para el proyecto es a 15.000Gs. en los dos primeros años del proyecto y en los tres últimos años 16.000Gs.

Análisis de la comercialización.

En estudio realizado se enfoca en la comercialización de ovino en pie; seguidamente se puede observar que cada local de comercialización cuenta con su propia carnicería

Análisis situacional – matriz OA.

El análisis FODA se emplea, principalmente para conocer cuáles son las estrategias que debe seguir una empresa. La matriz FODA se divide en dos categorías denominadas análisis interno y análisis externo. Dentro del análisis interno encontramos las fortalezas que son las capacidades diferentes a las otras empresas con las que cuenta dicho lugar, las ventajas naturales que tiene y los recursos superiores con los que cuenta. Dentro del mismo análisis se deben colocar también los recursos y las capacidades que faltan o son escasas, el nivel de resistencia al cambio y los problemas de motivación personal que pueda llegar a tener dicha empresa. En cuanto al análisis externo, también lo podemos dividir en dos partes llamadas oportunidad y amenazas (Formcraft, 2019).

Está conformada por variables internas y externas que inciden en la gestión del negocio, es una herramienta que sirve para identificar la situación actual de la producción y comercialización en el Mercado Nacional de carne de Ovinos en la localidad de Tomas Romero Pereira.

Oportunidades:

- Demanda Nacional de carne ovina insatisfecha.
- Posibilidad de establecer sistema Semi intensiva de pastoreo para aprovechar el potencial forrajero existente.
- Bajo índice de competencia en el mercado local y zonas alrededores.

Amenazas:

- Enfermedades infecciosas exóticas (Ingreso de nuevas enfermedades).
- Nuevos competidores.

Plan comercial.

Consiste en la determinación de metas y objetivos de ventas, y en la definición de lo que requiere la empresa para lograr dichas metas en un tiempo determinado. La realización de un plan comercial en las empresas es la guía de los vendedores sobre cuándo, cómo y a quién se tiene que prospectar y convertir en cliente para alcanzar los objetivos de negocio (Tonic, 2019).

Planes estratégicos.

*Comercializar en pie los ovinos para poder mantener y poder faenar en las fechas elegidas por los consumidores.

*Poder transportar los animales hasta el local del comprador.

Planes tácticos.

*Tener en cuenta los sectores para poder ofrecer un mercado.

*Contar con planes de ventas para establecer metas.

Planes operacionales.

*Conocer las actividades de cada departamento.

*Definir los roles específicos de cada área.

Objetivos sectoriales.

*Posicionarse en el mercado.

*Lograr un mercado seguro y próspero.

*Establecer formación a los trabajadores de la empresa.

Plan de marketing – de venta y post venta.**Producto:**

Cría y comercialización de Ovinos en pie, de la raza Dorper, es una de las razas que cuenta con una gran facilidad de conversión de pastura en carne, tanto en cantidad, así como en calidad, tienden a tener una de las mejores carnes de consistencia roja con una jugosidad y sabor magra que contiene nutrientes tanto como; vitaminas, proteínas e hierro que favorece el metabolismo de la salud humana.

Plaza:

La venta puede ser comercializado en la granja mismo, o por ende se distribuirá a la cercanía del lugar, ya que los supermercados y minimercados locales cuentan con su propio matadero en convenios, algo más que importante y ventajoso para el proyecto, ya que facilita la comercialización.

Precio:

Los precios a manejar estarán dentro de los estándares permitidos para facilitar la salida del producto con más accesibilidad ya que se comercializarán ovinos jóvenes máximo hasta un año de edad.

El precio estimado será de 15.000 guaraníes el kilogramo, se comercializará en pie, con un peso promedio de 110 kilos.

Promoción:

Se tendrá una página web donde posibles compradores podrán verificar que la granja cuenta con todos los requerimientos de sanidad requeridos y certificados así también se realizará alianzas con supermercados y minimercados, de igual manera el producto será promocionado a través de las ferias locales, charlas y conferencias.

Se contará con afiches y carteles en los lugares exclusivos de venta.

Imagen de la empresa.**Ilustración 1.** *Imagen de la empresa*

Operacionalización de variables.**Tabla 2.** *Operacionalización de variables*

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Operacionalización
Rentabilidad que se podrá obtener con la empresa dedicada a la Cría y Comercialización de oveja en pie de la raza Dorper.	Observar la bonificación que se puede llevar a cabo con la cría y comercialización.	Oferta Demanda Precio Comercialización	Encuesta

Marco Metodológico**Enfoque de investigación.**

De acuerdo a lo expuesto, el presente proyecto utiliza el enfoque cuantitativo ya que es secuencial y probatorio. Cuenta con algunas de las siguientes características: debido a que los datos son producto de mediciones se representan mediante números.

En una investigación cuantitativa se pretende generalizar los resultados encontrados en un grupo o segmento a una colectividad mayor. También se busca que los estudios efectuados puedan replicarse.

Si se sigue rigurosamente el proceso y, de acuerdo con ciertas reglas lógicas, los datos generados poseen los estándares de validez y confiabilidad, y las conclusiones derivadas contribuirán a la generación de conocimiento (Hernández, Fernández y Baptista, 2007).

Nivel del conocimiento.

El nivel de conocimiento esperado en la presente investigación se identifica dentro de los estudios descriptivos, ya que buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hernández, Fernández y Baptista, 2007).

Miden, evalúan o recolectar datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Los estudios descriptivos pretenden medir o

recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a los que se refieren.

Desde luego, pueden integrar las mediciones o información de cada una de dichas variables o conceptos para decir cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés; su objetivo es indicar cómo se relacionan las variables medidas (Hernández, Fernández y Baptista, 2007).

Diseño de investigación.

Este proyecto utiliza un diseño no experimental, donde no se manipulan deliberadamente variables. De hecho, no hay condiciones o estímulos. Los sujetos se observan tal y cómo se dan en su ambiente natural para después analizarlos. No se construye ninguna situación, sino que se observa situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador (Hernández, Fernández y Baptista, 2007).

La investigación se realizó con un diseño no experimental debido a que se realizó sin manipular deliberadamente. Es decir, es una investigación donde no se hace variar intencionalmente.

Población, muestra y muestreo.

Población

“Es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo”. (Bernal, 2006)

El municipio de Tomas Romero Pereira ha expedido 245 patente comerciales en el rubro alimenticio, por ello se realiza el cálculo de muestra obteniendo los siguientes datos.

Muestra

La muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población. (A & Natalie, 2011).

Partiendo de los datos obtenidos por el Municipio de Tomas Romero Pereira la muestra arroja el cálculo es de 150 comercios.

Tabla 3. Cálculo de la muestra

Cálculo del tamaño de una muestra	
Introduzca el margen de error en la siguiente casilla	5,0%
Introduzca el tamaño de la población accesible en la siguiente casilla	245
Tamaño de la muestra para $n \geq 95\%$	150

Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

La técnica aplicada para la recolección de datos es la encuesta con 10 (diez) preguntas: el formulario con las preguntas cerradas como instrumentos para la recolección de datos, y los usuarios de los dispositivos fueron la fuente de recolección de datos pertinentes para la investigación que reúne los requisitos imprescindibles, la confiabilidad y la validez; siendo aplicado la encuesta con un muestro no probabilístico, siendo utilizado el instrumento de formulario digital.

Procedimientos del análisis de datos.

Para elaborar un resumen, se debe obtener el contenido esencial del reporte de investigación, regularmente incluye el planteamiento del problema, la metodología, los resultados más importantes y las conclusiones deben ser sencillas, informativas, concisas y específicas. (Hernandez, Fernandez y Baptista, 2010)

Para el procesamiento de datos se utiliza el sistema operativo de formulario Google form en donde se realizará y presentando los datos en graficas cilíndricas y analizado en función, al planteamiento del problema y los objetivos de investigación.

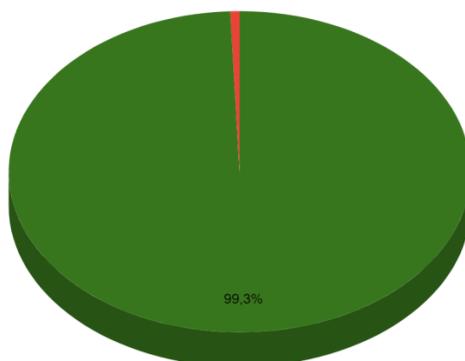
Marco Analítico

El marco analítico es donde se presentan los resultados obtenidos en cuanto a la encuesta realizada a los comerciantes dedicados a la venta de carne, se observa grandes demandas de carne de oveja, por ello el emprendimiento tiene todas las posibilidades de ser rentables y los gráficos se presentan de la siguiente manera.

Presentación e interpretación de resultados.**Tabla 4 - Cargo laboral**

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Comerciante	149	99,3%
Empleado	0	0%
Total	150	100%

Figura 1 - Cargo laboral

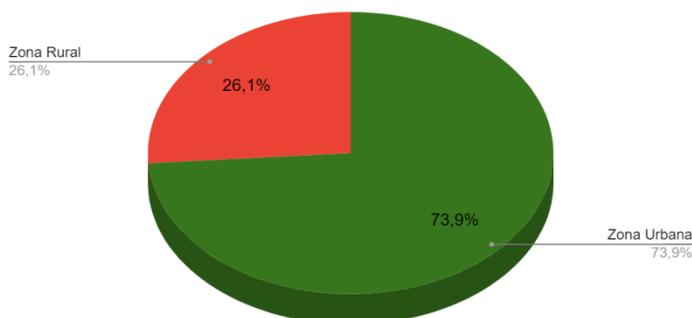


Según se observa, en una mayoría se refieren que su puesto laboral en un 99,3% es comerciante.

Tabla 5 - Zona

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Zona Urbana	113	73,9
Zona Rural	37	26,1
Total	150	100%

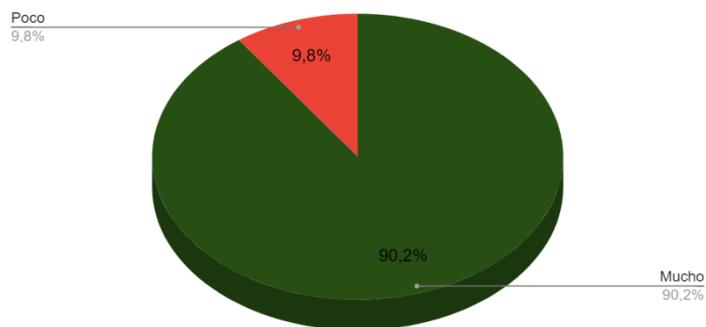
Figura 2 - Zona



Los datos obtenidos indican que en un 73,9% viven en una zona urbana; sin embargo, en un 26,1% indica que vive en la zona rural.

Interrogantes planteados.**Tabla 6** - la comercialización de carne en su local comercial

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Mucho	138	90,2%
Poco	15	9,8%
Total	150	100%

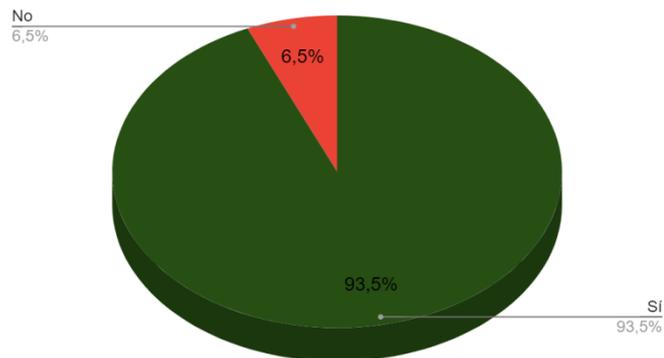
Figura 3 – la comercialización

Comercializan mucha carne en su local en un 90,2%; y el restante 9,8% indica que son pocas comercializaciones.

Tabla 7 - El sistema de engorde, ¿influye en su elección de compra?

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Si	14	93,5%
No	10	6,5%
Total	150	100%

Figura 4 – Influencia de elección de compra.

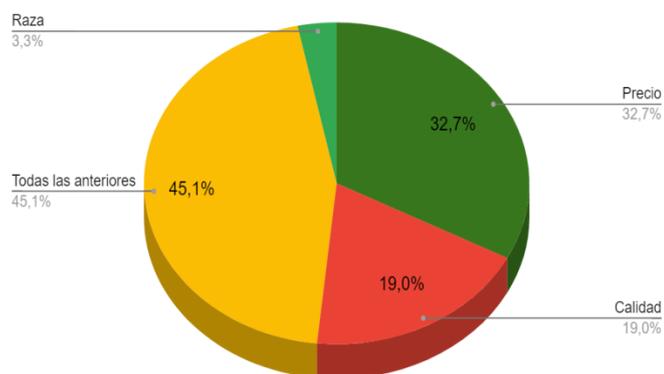


Según se observa se prefiere la carne con sistema de engorde influye en la calidad de la carne; esto ha indicado en su mayoría de encuestado equivalente a un 93,5%; y el restante ha indicado que no en un 6,5%.

Tabla 8 - Cuando adquiere la carne de ovino que observa

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Calidad	26	19,0%
Precio	50	32,7%
Raza	5	3,3%
Todas las anteriores	69	45,1%
Total	150	100%

Figura 5 – Cuando adquiere la carne de ovino que observa.



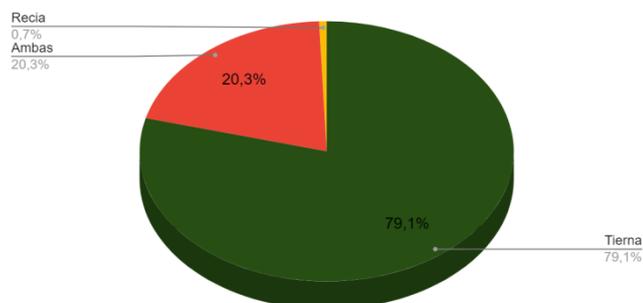
Según se observa, el resultado indica los siguientes; que en su mayoría precio, calidad y raza; en un 45,1%; en un 32,7% ha indicado que observa el precio; en un 19%

se observa que al momento de comprar es la calidad y el restante se observa que observa la raza para poder adquirir es la raza en un 3,3%.

Tabla 9 - *A la hora de la compra prefiere una oveja:*

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Tierna	119	79,1%
Recia	1	0,7%
Ambas	30	20,3%
Total	150	100%

Figura 6 –*A la hora de la compra prefiere una oveja:*

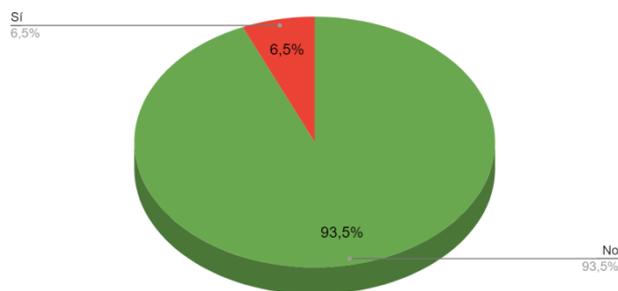


La mayoría prefieren la carne de oveja tierna refiriendo a una población de 79,1%; el restante 20,3% se observan que prefieren carne de ambas calidades y 1% indica que prefieren ambos tipos de carnes.

Tabla 10 – *El vendedor abastece las carnicerías de la zona*

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Si	7	6,5%
No	143	93,5%
Total	150	100%

Figura 7 –*el vendedor abastece en la carnicería de la zona.*

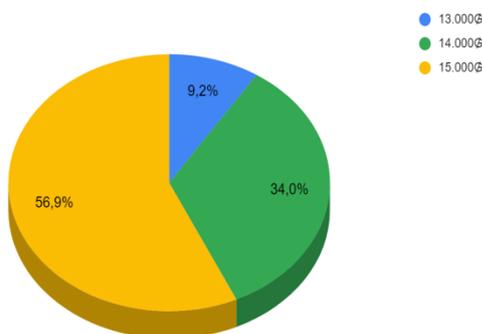


Se puede observar que en una mayoría indica que no abastecen las carnicerías de la zona.

Tabla 11 – *El precio a guaraníes por kilogramo ofrecido a los proveedores por la compra del ganado en pie cuanto es*

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
15.000	86	56,9%
14.000	51	34,0%
13.000	13	9,2%
Total	150	100%

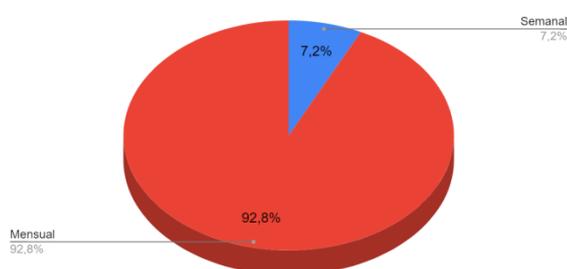
Figura 8 – *El precio*



Según los datos recabados se puede observar que en una mayoría los precios son de 15.000 guaraníes, en un 56,9%; en relación a un 34% indica que pagan 14.000guarnaies y el restante 13.000 guaraníes se refieren que suelen pagar 13.000 guaraníes.

Tabla 12 – *Frecuencia de compra.*

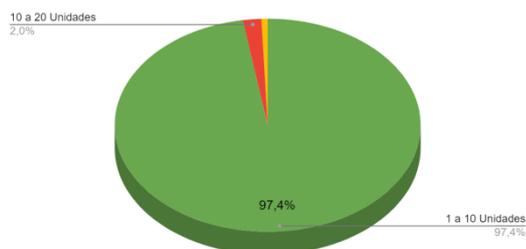
Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Mensual	143	92,8%
Semanal	7	7,2%
Total	150	100%

Figura 9 – *Frecuencia de compra.*

Según el gráfico, la mayoría compra carne de manera mensual.

Tabla 13 – *Que cantidad de oveja suele comprar al mes:*

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
1 a 10 Unidades	147	97,4%
10 a 20 Unidades	2	2,0%
30 o más Unidades	1	1,0%
Total	150	100%

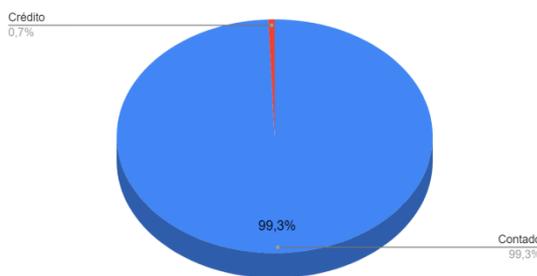
Figura 10 – *Que cantidad de oveja suele comprar al mes:*

Según la encuesta se puede observar el que semanalmente se puede indicar que compran de 1 a 10 unidades; y una minoría compran de entre 10 a 20 unidades.

Tabla 14 – *Forma de pago.*

Opción	Frecuencia	Frecuencia%
Contado	149	99,3%
Crédito	1	0,1%
Total	150	100%

Figura 11 – *Forma de pago.*



La preferencia de pago de la mayoría de las personas encuestada ha indicado que su compra es al contado en un 99,3%.

En conclusión, al estudio de mercado se puede indicar que existen las ventas de carne de oveja; con la poca existencia de competidores es favorable el emprendimiento de la comercialización de ovejas.

La comercialización de la carne de oveja es muy elevada en muchas épocas del año por las cuantiosas vitaminas y nutrientes que componen. Unos del aspecto más resaltante es la cantidad de ventas semanales y normalmente se comercializa en todas las carnicerías de la zona.

Estudio técnico

El estudio técnico es el apartado de proyecto en donde se describe la cantidad de producción y comercialización en donde la empresa describe la cantidad máxima que pueda poseer, y al mismo tiempo describe el diseño de los productos y como también la comercialización.

Para poder posicionarse en el comercio de los ovinos en pies, es indispensable describir la localización en donde estará operando la empresa y al mismo tiempo las características y las políticas con que opera la empresa para poder ofrecer producto de calidad.

El estudio técnico corresponde a la fase de análisis del proceso de producción de carne ovina, en donde se despliega todos los requerimientos a considerar para llevar a cabo el proyecto de investigación empresarial, como son los aspectos de localización y tamaño, materia prima, mano de obra, maquinarias necesarias, los aspectos legales por lo que la empresa está regida, y las obligaciones del mismo.

Este apartado se plantea con las siguientes preguntas; la pregunta general de este apartado es: ¿Qué aspecto técnico se debe de aplicar para abarcar un mercado más próspero en relación a la cría y comercialización de oveja en pie?

Y las preguntas específicas son las siguientes: ¿Qué localización se especifica para el emprendimiento de la empresa? ¿Qué cantidad de ovejas se estima vender al año? ¿Cuáles son las materias primas más utilizadas en la cría y comercialización de ovino en pies?

De estos interrogantes se desglosan los objetivos; primeramente, en el objetivo general; Determinar el aspecto técnico se debe de aplicar para abarcar un mercado más próspero en relación a la cría y comercialización de oveja en pie.

Y los específicos: Describir la localización se especifica para el emprendimiento de la empresa. Estimar la cantidad de ovejas se estima vender al año. Describir las materias primas más utilizadas en la cría y comercialización de ovino en pies.

Estudio Técnico: es la reunión y análisis de la información que permita verificar la posibilidad técnica de fabricar el producto y determinar el efecto que tiene las variables del proyecto en su rentabilidad (MayorgaJ, 2009)

Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptimo de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal (Urbina, 2010).

El producto: diseño y especificaciones técnicas.

Los ovinos Dorper son animales de razas carniceras, teniendo en cuenta que para la implementación de dicha actividad agroganadera es preciso contar con una ubicación estable de local para dicha inversión, por tal motivo la finca cuenta con 5 hectáreas de terreno con arroyo naturales para llevar a cabo la actividad, teniendo en cuenta que la carga máxima por hectáreas es de 65 animales.

La localización del terreno se encuentra ubicado en el Distrito de Tomas Romero Pereira, ciudad de María Auxiliadora km 48 “8 de diciembre a 22 km de la zona urbana a 2 cuadras de la ruta 6ta Juan León Mallorquín; de tal manera que es un lugar de fácil acceso para los clientes que quieran retirar los animales del local mismo, así también es muy accesibles a la hora de transportar a destino de venta gracias al asfaltado.

Las 5 hectáreas contarán con alambres lisos de 5 líneas y con subdivisiones para que los animales puedan aprovechar al máximo los forrajes existentes por parte.

Localización.

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto social (Tomas, 2020).

En el estudio de localización del proyecto, se toman en cuenta dos aspectos la macro y la micro localización, pero a su vez se deben analizar otros factores, llamados fuerzas locacionales, que de alguna manera influyen en la inversión de un determinado proyecto. (Sapag Chain 2004).

Macro – Localización.

Consiste en decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio. También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto (Carlos, 2013).

Figura 12 – Mapa del departamento

Fuente: family search.

Micro – Localización.

Se elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio. Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona (Carlos, 2013).

Figura 13 – Micro – Localización

Fuente: <https://codigo-postal.org/>

Tamaño de la capacidad instalada.

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Estas dependerán de los factores que inciden en la calidad del producto final y la capacidad de abastecer la demanda local en base a las condiciones óptimas de producción de carne ovina.

En este proyecto se podrá comercial la siguiente:

Cantidad	Concepto
110	Ovejas por kilos

Ingeniería del proyecto.

Ingeniería de proyecto permite conocer toda la información que se necesita, en términos de maquinaria (u otras unidades físicas), etc. para poder armar, luego, el presupuesto de este, así como el flujo de caja (Scac, 2020).

Proceso de producción. Flujograma.**Proceso de producción**

El proceso de producción se refiere más bien a una serie de actividades, o pasos en los cuales donde se pretende describir la fase operativa desde la obtención, clasificación, alimento, higiene, vacuna, traslado y venta.

Inicialmente se contará con materia prima de 80 hembras madres y 4 reproductores llegando a cubrir 2 partos de 152 días equivalente a 5 meses de gestación, contando con 160 ovinos de las cuales se comercializarán en el 1er año 120 animales, dejando para a principio del 2do año stock 40 animales. Se comercializará en pie con peso promedio de 110 kilogramos cada animal a un precio de 15.000 a 16.000 guaraníes.

El sistema a llevar a cabo dentro de la granja será el sistema semi intensivo o semi estabulado, de los cuales los animales permanecerán 8 horas diarios en pastoreo, una vez de regreso a la granja se le administrara alimentos de suministros para satisfacer todas sus necesidades nutritivas.

Requerimiento Nutritivos:

Los ovinos como son animales rumiantes, monogástricos su organismo están adaptados a pastorear y a buscar sus propios alimentos y se mantienen muy bien con pastos cortos, o cualquier malezas o arbusto.

Los ovinos contarán con 2 bloques de sales minerales de 5 kilos cada una que estará a disposición dentro de la infraestructura del establo, es muy importante ya que la sal interviene en la formación de tejidos, la sangre y jugos digestivos, también provoca el consumo del agua y por ende estimula el apetito funciones muy beneficiosas.

Vitaminas y minerales: promueven el crecimiento y desarrollo animal, así como la estructura ósea, desarrollo muscular y buen funcionamiento de la digestión y metabolismo y previene múltiples enfermedades.

Grasas: adquieren a través de los alimentos ricas en proteínas, así como en granos de todo tipo de alimento.

Proteínas: Se le brindará suministros de alimentos ricos en proteínas y fibras basados en ensilajes preparados con fibras de heno, afrecho de trigo y maíz molido facilitando de esa manera unas características del animal deseado con buen aplomo y con una estructura bien compacto, de esa manera reduciendo eficazmente cualesquiera enfermedades, de los cuales cada ovino consumirá un promedio de 1,5 (un kilo y medio) de suministro cada animal.

Agua

Los ovinos son animales que necesitan tomar 2 litros de agua por cada kilogramo de alimentos consumidos por tal motivo a campo abierto contarán con arroyo natural que será desinfectado de forma continua de los cuales les proveerá a demanda el agua, de igual manera dentro de las instalaciones contarán con bebederos automáticos que de forma continua les brinde agua fría y limpia.

Explotación ovina

Siempre es bueno contar algunas alternativas para la prevención de enfermedades en ovinos, el éxito de la explotación dependerá mucho del cuidado y manejo adecuado de los mismos.

Reproductores

Es de vital importancia a la hora de selección de sementales optar por machos reproductores capaces de cubrir la demanda de las hembras ovinas, aportar buena características a la hora de producir corderos pesados ya que en ellos descansa el 70% de la responsabilidad del éxito de la explotación, es de tal motivo que en la granja contaremos con 4 reproductores ya que cada macho cubre las necesidades de 20 a 30

hembras, los machos deben contar con un buen aplomo, fuerza de masculinidad, y contar con los testículos bien definidos, ya que estos son los principales órganos de la reproducción por los cuales se les debe examinar a través de palpaciones.

Hembras (Ovejas)

Las hembras presentan su celo de acuerdo al desarrollo corporal del animal de cómo fue alimentada en la etapa del crecimiento.

La oveja presenta su primer celo a los 5 a 6 meses, el celo es la época donde la oveja acepta la monta del empadre para ser fecundada a través del macho.

El celo dura de 20 a 42 horas y se repite cada 17 días en promedio, las 80 ovejas permanecerán a campo abierto, una vez entrando a la edad y peso adecuado se le incorporara los reproductores.

Empadre

Para llevar un registro eficiente optaremos por algunos métodos eficaces para poder llevar monta controladas en la cual se dejara los machos reproductores junto con las ovejas en las épocas próximas a gestar durante 31 días, o máximo dos meses, tiempo suficientes para que todas las hembras puedan ser servidas, los cuales cada macho contara con una tiza marcadora de diferentes colores ya que este al montar las hembras estas quedan marcadas y así llevar los registros de monta, y un manejo interno dentro de la granja.

Ovejas gestantes

El periodo de gestación dura 5 meses 152 en promedio, en los últimos 2 meses de gestación de las hembras se les mantendrá estabuladas bajo control con alimentos de suministros, ya que el 70% del peso corporal del cordero al nacimiento es desarrollado durante los últimos 2 meses de la gestación, permanecerán dentro del establo hasta después de la cría.

A la hora del nacimiento

La granja contara con algunos materiales que son requeridos a la hora de la paridera que son los siguientes.

- Areteres para los ovinos que nacerán.
- Una báscula.

- Un desinfectante tópico.
- Una vez nacidos los corderos se registran los siguientes datos
- Identificación de ovejas madres- machos de empadre.
- Fecha de nacimiento del cordero.
- Sexo y peso del cordero.
- Tipo de parto (simple o doble).

Lactancia

Durante las 24 horas posterior al parto, no se tocará al cordero para que haya aceptación y que haya conexión de madre e hijo solo en casos de emergencias se tocara al cordero, la madre proveerá al cordero suficiente calostro para asegurarle un eficiente crecimiento y aportarles inmunidad frente a parásitos, lo cual es esencial para el cordero.

Cuidados.

Se observa si el cordero mama.

Examinar las ubres que no haya infección de mastitis.

A la hora de la desinfección del ombligo del cordero, se contará con(Desinfectante de yodopovidona).

Amputación de la cola: Consiste en el corte de la cola de todos los corderos a los 15 días de nacidos a partir de las dos primeras hebras en caso de las hembras, correspondiente a 2,5 cm, en caso de los corderos machos a partir de tres hebras, 3 cm esto ayuda a que el animal no esté propenso a infectarse a través de la cola con las heces y acarrear enfermedades, se realiza este método como una manera de prevención.

Vacunación: serán vacunados todos los corderos a las primeras semanas, días después del nacimiento.

Castración: en los corderos se realizará antes de los dos meses de vida antes del destete, ya que al amamantar le sirve como calmante a paliar el dolor y estrés.

Ventajas de la castración:

- Mejor calidad de carne.
- Mayor engorde a tiempo precoz.

A partir de las 3 semanas de edad los corderos dependerá no solo de la leche de su madre, sino además se le va ir incorporando alimentos de suministros para que el organismo se acostumbre al concentrado y a la hora del destete le sea más fácil adaptarse al mecanismo de alimento, la cantidad del mismo incidirá directamente sobre el peso del cordero.

El durante el periodo del destete los corderos tendrán prioridad en los cuidados y calidad de pastoreo ya que es esencial para un buen crecimiento.

Madres hembras después del parto.

Seguirán con sus crías dentro de las instalaciones con alimentos suministrados, en observación constante, se le examinara la ubre de forma continua para evitar mastitis, contara con agua limpia todo el tiempo y se le administrara vacunas como prevención de timpanismo u otras enfermedades de ovejas.

Los corderos serán destetados a los 60 días, equivalente a los 2 meses de edad con un peso aproximado de 20 kg, en los cuales ya se acostumbró el organismo a los suministros de concentrados, los cuales serán apartados según su peso a diferentes corrales hasta por un mes máximo, luego serán liberados con los restos de los animales.

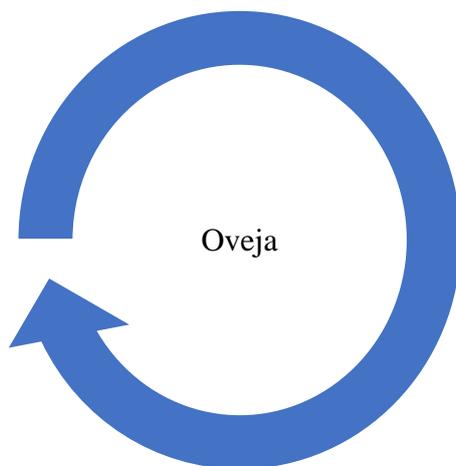
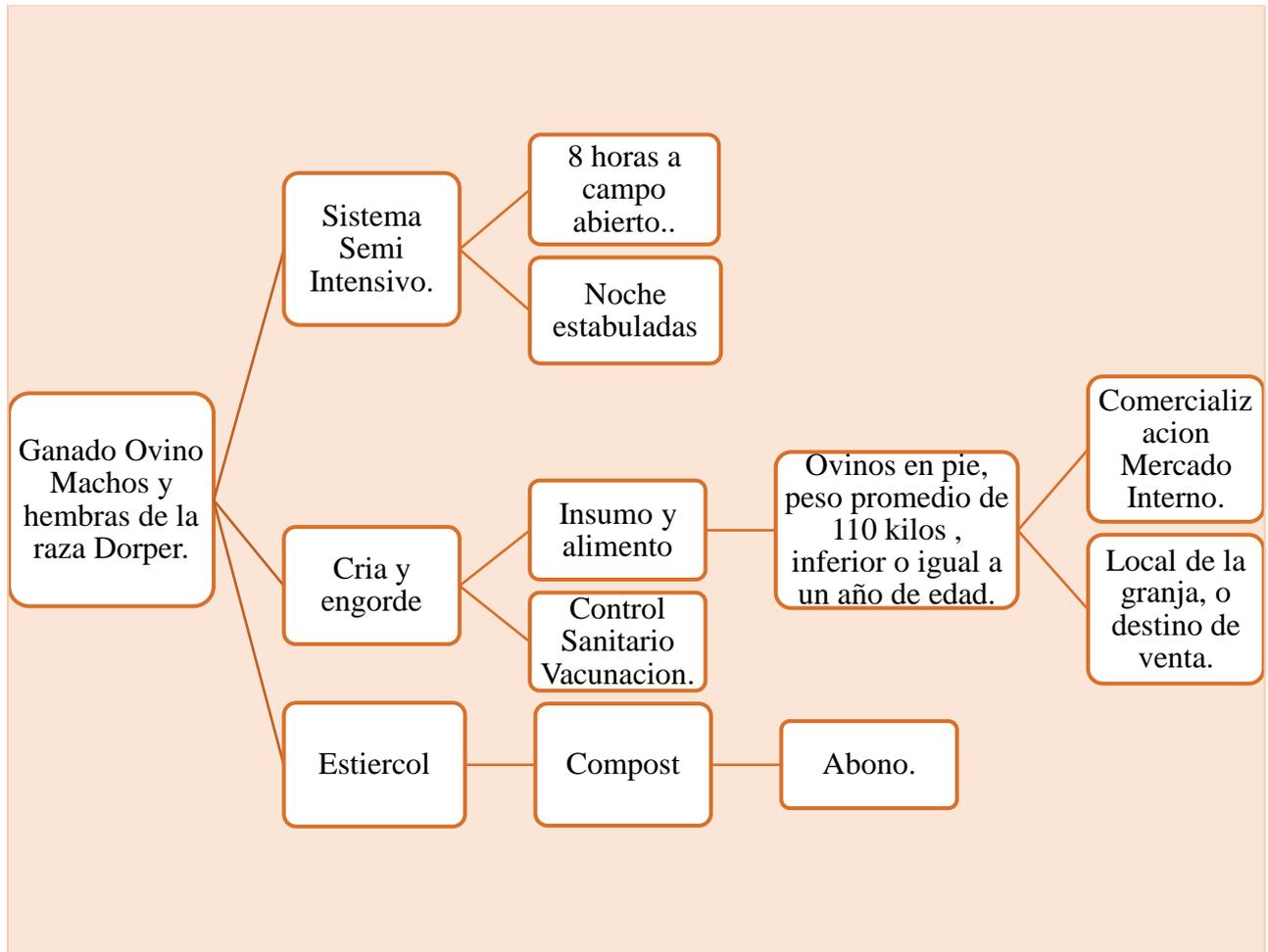
Venta y comercialización

Mensualmente serán apartados los ovinos con mayor peso u ovejas secas para su posterior venta, de los cuales en el primer año se estima comercializar 120 animales, equivalente a 8 animales mensualmente, excepto los meses de marzo, abril y diciembre días de festividades donde se estima comercializar 10 a 30 animales, se estima el aumento de los ovinos en el segundo año con una cantidad de 160,200,240 y para el 5 año con una cantidad máxima de 280 animales para venta.

Los ovinos serán estabulados próxima a los meses de venta, en un corral donde será accesible su traslado al camión de transporte, donde se realizará la venta e incluso en algunos casos serán transportados directo al matadero para su posterior sacrificio, de manera que toda venta será registrada con factura legal y serán al contado.

Diagrama

Tabla 15. Diagrama de trabajo



- Alimentacion
- Vacunacion
- Proceso de cuidado
- Comercializacion en pie
- Cria y cuidado

Tabla 16 - Listado de maquinarias y equipos.

<i>Instalaciones</i>			
Cantidad	Descripción	Precio Unit	Costo Total
66	Cables	₡ 1.500	₡ 99.000
11	focos (100 w de 220V)	₡ 3.500	₡ 38.500
1	Tanque de Agua (1000 Litros)	₡ 450.000	₡ 450.000
7	Bebedero (Automático 18,5 fondo 24 cm de ancho)	₡ 270.000	₡ 1.890.000
7	Comedero (Madera)	₡ 150.000	₡ 1.050.000
400	Postes	₡ 20.000	₡ 8.000.000
500	Alambres Lisos (50K de 1000Mtros)	₡ 12.700	₡ 6.350.000
	Total		₡ 17.877.500

<i>EQUIPOS DE INFORMÁTICA</i>			
Cantidad	Descripción	Precio Unit	Costo Total
1	Notebooks HACER	₡ 3.200.000	₡ 3.200.000
1	Impresora Epson	₡ 1.950.000	₡ 1.950.000
	Total		₡ 5.150.000

<i>MUEBLES Y EQUIPOS</i>			
Cantidad	Descripción	Precio Unit	Costo Total
1	Carretilla (Hestierquelero)	₡ 280.000	₡ 280.000
1	Extintor de Fuego PQS	₡ 220.000	₡ 220.000
1	Escritorio Madera	₡ 700.000	₡ 700.000
	Total		₡ 1.200.000

<i>HERRAMIENTAS</i>			
Cantidad	Descripción	Precio Unit	Costo Total
1	Forrajeras TRAPP 2HP (Trituradora de todo tipo de forraje y granos)	₡ 2.900.000	₡ 2.900.000
1	Bascula (1000 KG)	₡ 3.500.000	₡ 3.500.000
2	Tijera grande para las pesuñas	₡ 100.000	₡ 200.000
84	Orejera (Aretes)	₡ 3.000	₡ 252.000
2	Perforadora de orejas	₡ 50.000	₡ 100.000
	Total		₡ 6.952.000

La tabla refleja las maquinarias y equipos que se utilizaran para poder llevar a cabo la cría y comercialización de ovino en pie.

Diseño de la planta o local. Planos.

Figura 14 – Plano de la granja.

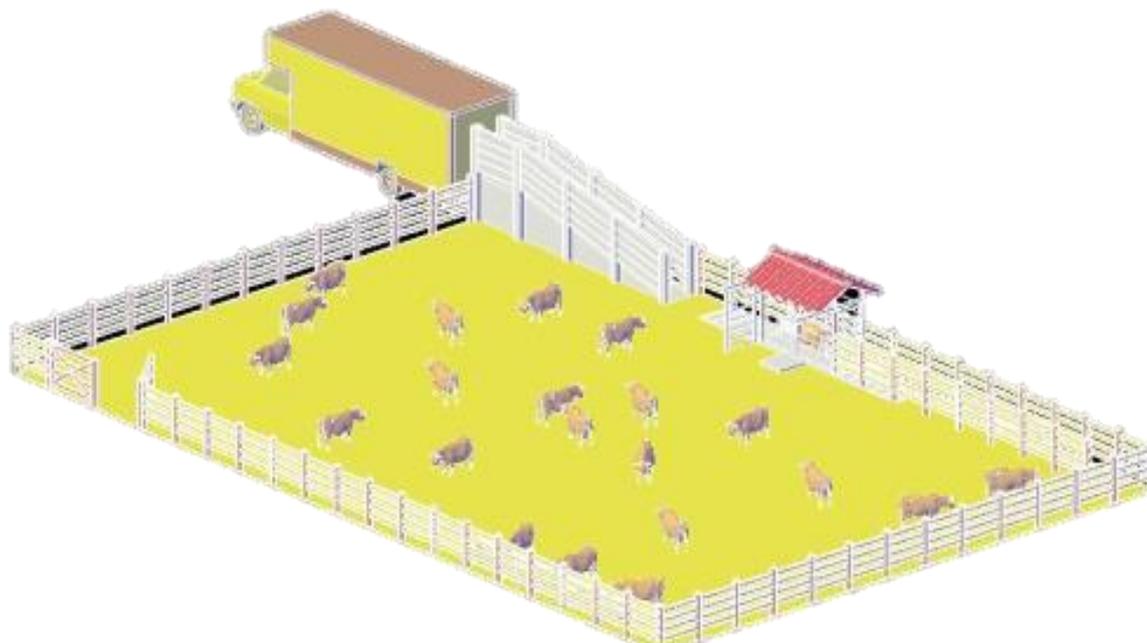
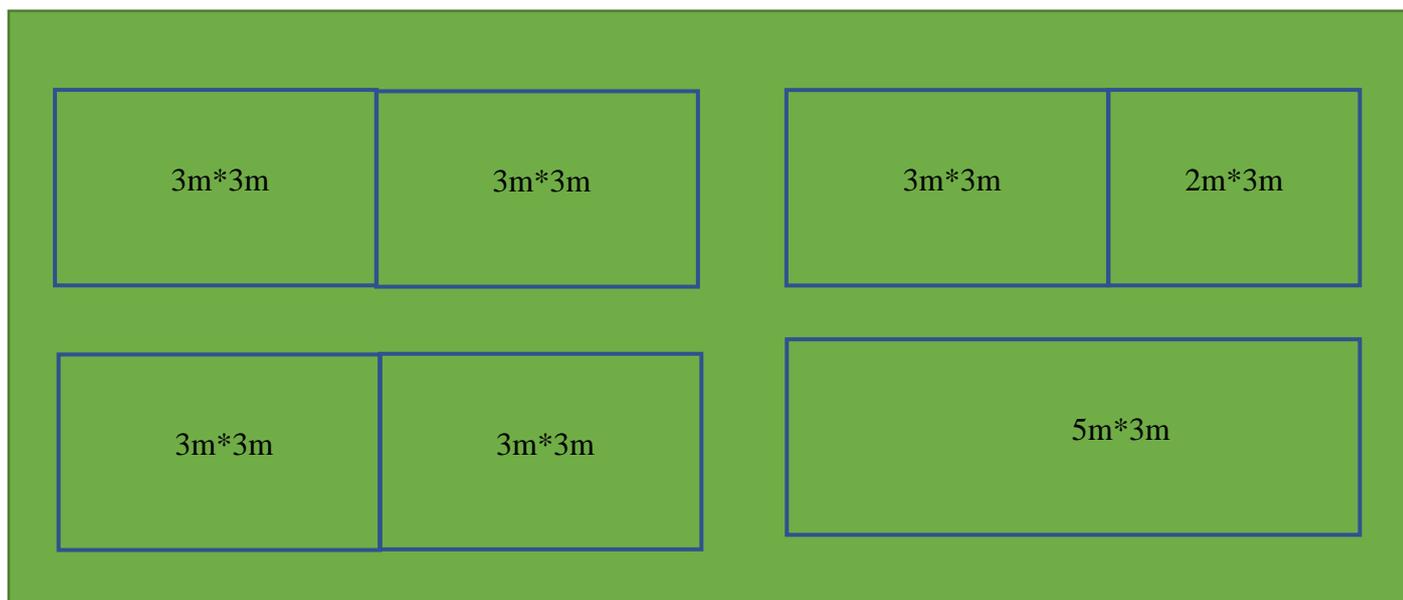


Figura 15 – Divisiones específicas de los galpones.



La granja estará constituida por dos galpones de 11 metros de largo, y 8 metros de ancho de los cuales tendrán 7 compartimentos distribuidos para el siguiente fin.

Para las ovejas gestantes, ovejas ya paridas, otras para las lactantes, y para los corderos destetados de los cuales cada quien se mantendrán separados según la etapa de cada animal, uno de los corrales exclusivo donde se mantendrá a los animales próximos

a la venta en lo cual contará con un pasillo de salida a la suba directo en la carrocería del transporte así para que no genere stress en los animales a la hora de la venta.

Así también para los animales restantes contarán con un espacio suficiente para resguardar a los animales en tiempo de calor, mucha lluvia, y en exclusivo por la noche. Por ende se tendrá un pasillo de 1 metros de ancho en el compartimiento del corralón para la buena distribución de los alimentos, así también será accesibles a la hora de realizar la higiene correspondiente semanalmente, los galpones contara con sus respectivos bebederos automáticos, comederos en cada compartimiento, de igual manera con energía eléctrica dentro de la infraestructura así también con un extintor de fuego de (PQS) como medida de seguridad de los animales como así de la infraestructura misma.

Materia prima e insumos.

Tabla 17 – Materia Prima

Insumos y Alimentos							
Insumos y Alimentos			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	Concepto	Precio Unitario Gs.					
2	Bloc de Sales Minerales	250.000	500.000	525.000	550.000	575.000	600.000
5	Antiparasitario por cada 50 kilo de peso	50.000	250.000	262.500	275.000	287.500	300.000
5	Antibiótico 100ml	15.000	75.000	78.750	82.500	86.250	90.000
5	Desinfectante	17.000	85.000	89.250	93.500	97.750	102.000
5	Selenio (SE)	35.000	175.000	183.750	192.500	201.250	210.000
1	Ensilaje en rollo para el consumo animal	49.023.000	49.023.000	51.474.150	53.925.300	56.376.450	58.827.600
Total			50.108.000	52.613.400	55.118.800	57.624.200	60.129.600

Tabla 18 – Insumos

Ensilaje			
44.530	Maíz Molido	300	13.359.000
44.530	Heno de avena	300	13.359.000
44.530	Afrecho de trigo	500	22.265.000
5	Vitaminas y minerales SAINT-CYR	8.000	40.000
133.590			49.023.000

En la granja contamos con 80 madres y 4 reproductores, la raza Dorper son identificada como melliceras, sin embargo, se estima solamente 2 crías al año, estimando en el año uno 160 crías, de los cuales se comercializarán 120 animales, teniendo en cuenta su alimentación semi intensivo consumen 1,5 kg de ensilaje por día

por cada animal, teniendo en cuenta que se tendrá en total 244 animales; que en un 133590 kilo de ensilaje que se detallan en el cuadro anterior.

Recursos humanos.

Según Chiavenato (2007) “La administración de recursos humanos consiste en la planeación, organización de desarrollo, coordinación y control de las técnicas capaces de promover el desempeño eficiente del personal.

Para la cría y comercialización de ovino en pie se requiere dos funcionarios permanentes que pueda dedicarse exclusivamente para el cuidado y manejo de ovejas, manteniéndolo en su lugar con todos los cuidados que requieran las ovejas para poder cumplir con la expectativa de la producción estándar de la carne de oveja.

Tabla 19 – Planilla de sueldo

PLANILLA DE SUELDOS Y CARGAS SOCIALES						
Cargo	Sueldo Mensual	Cantidad de Funcionarios	Sueldo Anual	Aguinaldo	Bonif. Familiar	Cargas Sociales
Empleados para cuidado y manejo de ovejas	2.289.324	2	54.943.776	4.578.648	0	9.065.723
TOTAL	2.289.324	2	54.943.776	4.578.648	0	9.065.723

Tabla 20 – Planilla de pago a honorarios.

PLANILLA DE PAGO DE HONORARIOS			
Cargo	Sueldo Mensual	Meses	Remuneración Anual
Gerente Propietario	2.500.000	12	30.000.000
Honorario Contador	150.000	12	1.800.000
Honorario Veterinario	300.000	12	3.600.000
Total			35.400.000

Los profesionales son trabajadores externos que requieren para el buen funcionamiento de la empresa.

Control de calidad.

El control de calidad se observa en el cuidado y crecimiento de ovinos en pie en donde se pueda ofertar con mejor calidad en el mercado las ovejas en pie.

Control interno.

La empresa controla en unas planillas para poder seleccionar y apartar según sea su fecha de crecimiento, época de reproducción e incluso el periodo de gestación; el parámetro de crecimientos y otros aspectos esenciales de este apartado.

Marco legal y tributario.

Ley N° 6.380; de Modernización y Simplificación Del Sistema Tributario Nacional.

IVA General (impuesto al valor agregado);

IRE GENERAL (Impuesto a la renta empresarial)

Apertura del negocio: requisitos legales

Llenado de Formulario de Solicitud de Patente Comercial, adjuntando:

Una vez inscripto en el Instituto de Previsión social se procede a solicitar la Inscripción Patronal en el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social; específicamente en la Dirección General del Trabajo presentando lo siguiente:

Formulario Solicitud de Inscripción Patronal

Nota de comunicación de entrada de empleados

Nota solicitando Homologación de Contrato de Trabajo (optativo)

Adjuntar fotocopia de Constancia de Inscripción Patronal en el IPS

Adjuntar Lista de empleados

Adjuntar fotocopia Cedula de Identidad del Patrón

Adjuntar fotocopia Cedula de Identidad empleado

Obtenida la Inscripción Patronal en la Dirección del Trabajo del MTESS, por medio de una Nota dirigida al director del Trabajo, solicitar la rúbrica de los siguientes libros laborales de:

- Sueldos y Jornales.
- Registro de Vacaciones.
- Empleados y Obreros.

Leyes que afectan y regulan la actividad

- Constitución Nacional
- Código Civil
- Ley 125/91 Nuevo Régimen Tributario.
- Ley 2421/04 de Reordenamiento Administrativo y ADECUACION Fiscal.
- Ley 1034/83 del Comerciante.
- Ley 496/95 Código Laboral.
- Ley No. 294/93 Evaluación de Impacto Ambiental.
- Ordenanzas Municipales.

Plan organizacional.

Nombre de la Propietaria: Adalina González Torres

Localidad: María Auxiliadora, Distrito Tomas Romero Pereira

Correo: adatorres90@gmail.com

Logotipo:

Ilustración 2. Logo de la firma comercial



Actividad principal

Cría y comercialización de ovinos en pie, de la raza Dorper.

Misión

Producir y comercializar ovinos de la raza dorper; previa capacitación de todo el personal sobre el manejo y cuidado de la producción ovina, de forma a ofrecer el volumen y calidad exigida en productos ovinos de alta demanda en el mercado.

Visión

Que la granja sea una institución altamente reconocida en la zona, posicionarse dentro del mercado e incrementar la productividad en el ganado ovino con una buena calidad de carne para lograr una actividad rentable y sostenible cumpliendo con las normas de sanidad dentro de la sociedad.

Objetivos de la empresa.

Realizar convenios con supermercados para aumentar las ventas, prácticas y estrategias de marketing, implementar charlas en colegios y universidades para darse a conocer los beneficios de consumir la carne ovina para una buena salud.

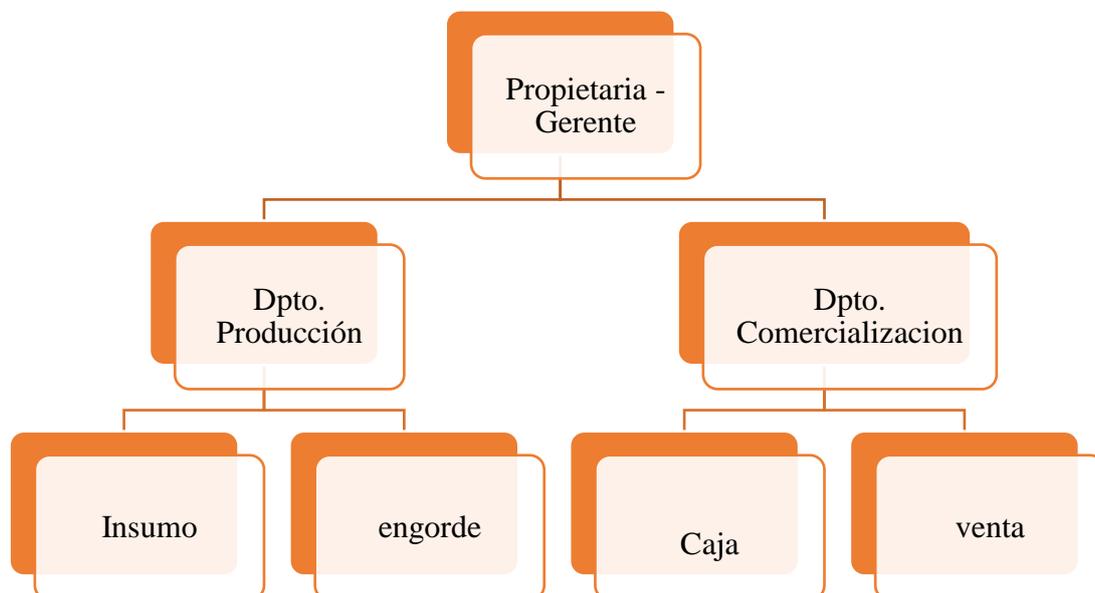
Filosofía organizacional.

La filosofía empresarial en este proyecto consiste en que pueda brindar oportunidad para que los productores locales tengan oportunidad de comercializar sus productos y que los consumidores puedan adquirir carne fresca.

Manual de políticas.

Un documento que tiene como propósito fundamental integrar en forma ordenada las normas y actividades que se deben realizar para que se opere de acuerdo a las necesidades de la empresa, además de proporcionar elementos de apoyo en la toma de decisiones y servir de guía en la inducción de nuevos empleados. Incluye las intenciones o acciones generales de la administración, Establecen líneas de guía, un marco dentro del cual el personal operativo pueda obrar para balancear las actividades y objetivos de la dirección (Tolledo, 2014).

	<p>MANUAL POLÍTICA</p>	<p>Fecha de emisión. Código:</p>
<p>El manual de política es en donde se describe las obligaciones y al mismo tiempo las responsabilidades de cada individuo perteneciente a la empresa.</p>		
<p>Funciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Control sanitario antes de ingresar al local comercial. 2- Utilizar protocolo sanitario para prevenir eventualidad. 3- Organizar área de trabajo de cada persona que estén trabajando en la empresa. 4- Controlar horario de ingreso y salida del personal. 5- Realiza la actividad con responsabilidad y orden. 6- Se mantiene una higiene adecuada de los bebederos y comederos, así también del local como una manera de prevención. 7- Aviso a las buenas prácticas obligatoriedad de su cumplimiento durante la manipulación de alimentos actos para el consumo animal. 8- Todo funcionario contara con capacitación para llevar un cuidado sanitario con los animales, así como dentro de la infraestructura. 9- Contar con licencia de conducir para manejo de transporte de carga. 10- Respetar las medidas de seguridad. 11- No a la divulgación sobre información interna incluyendo canales de venta. 		

Organigrama.**Ilustración 3.** *Organigrama***Perfil de los cargos****Encargado de Insumos, y engorde.**

Formación: Zootecnista, Bachiller agropecuario.

Experiencia: Conocimientos de cría.

Sexo: Masculino

Edad: 25 a 50 años

Licencia de conducir: Si.

Departamento de Comercialización.

Formación: Cajero profesional, operador avanzado.

Experiencia: Cargo similares anteriores.

Sexo: Masculino / Femenino

Edad: 20 a 50 años

Licencia de conducir: Si

Manual de Funciones.

Dentro de la granja será el propietario o gerente quien se encargará de supervisar todas las actividades realizadas tanto en el departamento de producción, así como en el departamento de comercialización caja y ventas.

Ambos funcionarios serán encargados en la parte de alimentación de insumos y engorde de animales, de igual manera de los manejos y cuidados en general.

Se contará con un profesional Veterinario una vez al mes para el chequeo general de todos los animales.

Manual de procedimientos:

Es un manual donde se describe los pasos a seguir tanto de los cuidados y manejo de los animales ovinos dentro de la granja.

Funciones:

- 1- Los funcionarios primeramente harán un chequeo a todos los animales que no haya golpe, o algún inconveniente visible a la vista, en caso de que haya se apartará al animal para un posterior chequeo detenidamente.
- 2- Una vez seco el rocío de los pastizales se abrirá la puerta del corral a los animales, como prevención a evitar timpanismo que es ocasionado por el rocío.
- 3- Posterior a la salida de los animales se procederá a la limpieza y desinfección de los bebederos y comederos así también a la limpieza general de todos los corrales.
- 4- Los ovinos que se encuentran estabulados se le brindará suministro con heno de avenas 2 veces al día.
- 5- A los demás animales permanecerán en pastoreo 8 horas diarias, una vez devuelta al corral se le incorporará los suministros de alimentación requeridos solo por la tarde.
- 6- Las vacunas de selenio serán administradas la primera semana según sea el peso del animal 0,25mg en caso de los corderos de 4 a 8kg, así 1ml para los animales de 50 a 100kg de peso vivo, se realizará cuatro aplicaciones anualmente.

- 7- Se realizará las vacunaciones correspondientes de desparasitación 2 veces al año uno en el mes de febrero y agosto salvo que el animal presente palidez en la parte conjuntiva ocular de los ojos se realizará la vacunación a los animales que presenten dicha anomalía.
- 8- Se llevará un registro eficiente a través de planillas en cuanto a peso, sexo, y etapa de descole de corderos, e informaciones principales de todos los animales.
- 9- Visita de un veterinario una vez al mes para chequeo general de los animales.
- 10- Todo funcionario tendrá buena atención al cliente a la hora de muestreo y facturación, así experiencias en manejo de transporte para el traslado de los ovinos a destino de entrega.

Plan de cuentas.

CódigoGrupo/Cuenta

- 1 ACTIVO
- 1.1 Circulante
- 1.1.1 Disponibilidades
- 1.1.1.1 Caja
- 1.1.1.1.1 Caja
- 1.1.1.1.2 Fondo Fijo
- 1.1.1.2 Bancos
- 1.1.1.2.1 Banco X S.A. Cta. Cte.
- 1.1.2 Créditos
- 1.1.2.1 Deudores por Ventas
- 1.1.2.1.1 Clientes
- 1.1.2.1.2 Doc. a Cobrar
- 1.1.2.2 Otros Deudores
- 1.1.2.2.1 IVA Crédito Fiscal
- 1.1.2.2.2 Anticipo a Empleados
- 1.1.3 Bienes de Cambio
- 1.1.3.1 Mercaderías de Reventa
- 1.1.3.1.1 Mercaderías
- 1.1.4 Otros Activos Circulantes
- 1.1.4.1 Materiales Diversos

- 1.2 No Circulante/ Realizable a Largo Plazo
 - 1.2.1 Créditos
 - 1.2.1.1 Deudores por Ventas
 - 1.2.1.1.1 Clientes
 - 1.3 Permanente
 - 1.3.1 Bienes de Uso / Activo Fijo
 - 1.3.1.1 Inmuebles
 - 1.3.1.1.1 Terrenos
 - 1.3.1.1.2 Edificios
 - 1.3.1.2 Otros Activos Fijos
 - 1.3.1.2.1 Rodados
 - 1.3.1.2.2 Muebles y Equipos
 - 1.3.1.2.3 Equipos de Informática
 - 1.3.1.3 Depreciaciones Acumuladas
 - 1.3.1.3.1 Depreciación Acumulada s/
 - 1.3.2 Bienes Intangibles
 - 1.3.2.1.1 Llave del Negocio
 - 1.3.2.1.2 Gastos de Constitución
- 2 PASIVO
 - 2.1 Circulante o Exigible a Corto Plazo
 - 2.1.1 Deudas
 - 2.1.1.1 Acreedores por Compras
 - 2.1.1.1.1 Proveedores
 - 2.1.1.2 Deudas Bancarias y Financieras
 - 2.1.1.2.1 Sobregiros
 - 2.1.1.2.2 Préstamos Bancarios
 - 2.1.1.3 Otras Deudas
 - 2.1.1.3.1 Aportes y Retenciones a Pagar
 - 2.1.1.3.2 Acreedores Varios
 - 2.1.1.3.3 IVA Debito Fiscal
 - 2.2 No Circulante o Exigible a Largo Plazo
 - 2.2.1 Deudas
 - 2.2.2 Previsiones
 - 2.2.2.1 Previsión p/ Indemnización por Despido

- 3 PATRIMONIO NETO
 - 3.1 Capital, Reservas y Resultados
 - 3.1.1 Capital
 - 3.1.2 Reservas
 - 3.1.2.12 Reserva de Revalúo
 - 3.1.3 Resultados
 - 3.1.3.11 Resultado del Ejercicio
- 4 RESULTADOS POSITIVOS (Ingresos)
 - 4.1 Operativos o Normales
 - 4.1.1 Ventas de Mercaderías
 - 4.1.1.11 Ventas
 - 4.2 No Operativos o Ajenos a la Explotación
 - 4.2.1 Ingresos Extraordinarios
- 5 RESULTADOS NEGATIVOS (Egresos)
 - 5.1 Operativos o Normales de Explotación
 - 5.1.1 Costo de Mercaderías
 - 5.1.1.11 Costo de Ventas
 - 5.1.2 Gastos de Ventas
 - 5.1.2.11 Publicidad y Propaganda
 - 5.1.3 Gastos de Administración
 - 5.1.3.11 Sueldos y Jornales
 - 5.1.4 Gastos Financieros
 - 5.1.4.11 Intereses Pagados

En conclusión, del estudio técnico se puede indicar que la localización óptima del proyecto es la que contribuye en mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo. Se escogió el distrito de Tomas Romero Pereira para poder tener una empresa de esta infraestructura de la empresa, indicando agropecuaria y sus pobladores se dedican a la cría de ganado ovino y su ubicación en el local es muy productiva.

Estudio financiero

El aspecto financiero se refiere a la inversión necesaria para poder emprender lo relación a la inversión que se necesita para poder armar o habilitar una granja de cría y comercialización de ovinos; teniendo en cuenta que la comercialización del mismo se enfoca en que sea en pie.

La cría y comercialización de ovino es muy rentable por el hecho de que aporta nutriente y vitaminas al metabolismo, es indispensable además en la mesa familiar una porción de carne; por ello invertir en un rubro que en las mayorías de las veces es comercializada.

Para poder dar inicio a la funcionalidad de la empresa es necesario poder tener una idea de cuál es el costo aproximado de los insumos necesarios para la alimentación de las ovejas, y al mismo tiempo tener una idea de la cantidad aproximada que se requiere para mantener los gastos de producción, pagos a personales y otros.

Es importante manejar los costos y los gastos en cada etapa del desarrollo o proceso de crecimiento de la empresa es indispensable conocer la inversión; por ello en este apartado se presentan los siguientes interrogantes;

¿Cuáles son las inversiones que se requiere para la Cría y Comercialización de oveja en pie de la raza Dorper?

Y como preguntas específicas de este apartado: ¿Cuál es la inversión inicial requerida? ¿Cuál es el capital operativo de la empresa en el primer periodo? ¿Cuál es la capacidad de proyección de ventas?

Y los objetivos de este apartado; se presentan de las siguientes maneras en primer lugar, el objetivo general; Evaluar las inversiones que se requiere para la Cría y Comercialización de oveja en pie de la raza Dorper.

Y los objetivos específicos: Cuantificar la inversión inicial requerida. Estimar el capital operativo de la empresa en el primer periodo. Especificar la capacidad de proyección de ventas.

El estudio financiero se justifica por la necesidad de conocer la cantidad estimada para la puesta en marcha de la empresa, y al mismo tiempo conocer los costos y gastos que se deberá realizar para obtener una buena rentabilidad con este rubro nuevo y novedoso. (Eva, 2011)

Balance inicial

El Estado de Situación Inicial, es la demostración gráfica que presenta el comerciante o la empresa al inicio de sus actividades comerciales, indicando en el mismo la forma ordenada lo que posee, lo que tiene que pagar y el dinero aportado y esto se constituye en: Activo, Pasivo y Capital. (Cristhian Antonio, 2016)

Tabla 21 - Balance inicial.

ACTIVOS	Año 0
ACTIVO CORRIENTE	
DISPONIBILIDADES	22.278.648
Caja	17.700.000
Bancos	4.578.648
INVENTARIOS	38.200.000
Hacienda Ovina	38.200.000
ACTIVOS INTANGIBLES	
Proyecto de Inversión	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	60.478.648
ACTIVO NO CORRIENTE	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	
Bienes en operación	202.779.500
Inmuebles	125.000.000
Rodados	25.000.000
Edificación	21.600.000
Herramientas	6.952.000
Instalaciones	17.877.500
Equipos de Informática	5.150.000
Muebles y Equipos	1.200.000
Depreciación Acumulada	
Depreciación Acumulada	
ACTIVOS INTANGIBLES	1.500.000
Proyecto de Inversión	1.500.000
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	
Amortización Acumulada	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	204.279.500
TOTAL ACTIVOS	264.758.148

PASIVOS Y PATRIMONIO NETO**PASIVO CORRIENTE****CUENTAS A PAGAR**

Proveedores de Materia prima

DEUDAS BANCARIAS

Banco Regional S.A

PROVISIONES

Impuesto a la Renta a pagar

IVA A PAGAR**TOTAL PASIVO CORRIENTE****PASIVO NO CORRIENTE****DEUDAS BANCARIAS****67.430.648**

Banco Regional S.A

67.430.648

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE**67.430.648****TOTAL PASIVO****67.430.648****PATRIMONIO NETO****CAPITAL**

Capital

197.327.500

197.327.500**TOTAL PATRIMONIO NETO****197.327.500****TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO****264.758.148**

La tabla de inversión inicial se reflejan los activos y pasivos; para poder dar inicio a la cría y comercialización de ovinos.

Inversiones.

Aportación de recursos para obtener un beneficio futuro. Conjunto de recursos que se emplean para producir un bien o servicio y generar una utilidad (Reyes, 2001).

Tabla 22 - Cuadro de inversiones y fuentes de financiamiento del proyecto.

INVERSION FIJA INICIAL			
Rubros	Aporte Propio	Financiado	Total
Inmueble- terreno	₡ 125.000.000		₡ 125.000.000
Rodados	₡ 25.000.000		₡ 25.000.000
Edificación	₡ 21.600.000		₡ 21.600.000
Herramientas		₡ 6.952.000	₡ 6.952.000
Instalaciones	₡ 17.877.500		₡ 17.877.500
Equipos Informáticos	₡ 5.150.000		₡ 5.150.000
Muebles y Equipos	₡ 1.200.000		₡ 1.200.000
Total Inversiones	₡ 195.827.500	₡ 6.952.000	₡ 202.779.500

La tabla representa la inversión total que es de ¢202.779.500 de los cuales se observa los aportes propios y financiados, siendo esta tabla solamente de inversión fija.

Tabla 23 - Fuentes de financiamiento del proyecto.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO			
DESCRIPCIÓN	APORTE PROPIO	APORTE DE TERCEROS	TOTAL
		BANCO	
Activo Circulante			
Disponibilidades:			
Caja		¢ 17.700.000	¢ 17.700.000
Banco Regional S.A		¢ 4.578.648	¢ 4.578.648
Total Capital Operativo Inicial	¢ -	¢ 22.278.648	¢ 22.278.648
Activo Biológico			
Ganado Ovino		¢ 38.200.000	
Total Capital Operativo Inicial	¢ -	¢ 38.200.000	¢ 38.200.000
Activo Fijo			¢ -
Inmuebles	¢ 125.000.000		¢ 125.000.000
Rodados	¢ 25.000.000		¢ 25.000.000
Edificación	¢ 21.600.000		¢ 21.600.000
Herramientas		¢ 6.952.000	¢ 6.952.000
Instalaciones	¢ 17.877.500		¢ 17.877.500
Equipos de Informática	¢ 5.150.000		¢ 5.150.000
Muebles y Equipos	¢ 1.200.000		¢ 1.200.000
Total Inversión en Activos Fijos	¢ 195.827.500	¢ 6.952.000	¢ 202.779.500
Activo Intangible			
Elaboracion del proyecto	¢ 1.500.000		¢ 1.500.000
Total Inversión en Activos Intangible	¢ 1.500.000		¢ 1.500.000
TOTAL DE LA INVERSION	197.327.500	67.430.648	264.758.148
Inversion por fuentes (en %)	75%	25%	100%

Cronograma físico y de inversión.

Es una herramienta muy importante en la gestión de proyectos. Puede tratarse de un documento impreso o de una aplicación digital; en cualquier caso, el cronograma incluye una lista de actividades o tareas con las fechas previstas de su comienzo y final. (Merino, 2011).

Tabla 24 – Cronograma de inversión

CRONOGRAMA DE INVERSIONES													
Concepto	AÑO 0		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL					
	Propio	Financiado	Propio	Financiado	Propio	Financiado	Propio	Financiado	Propio	Financiado			
Inmueble- terreno	₡ 125.000.000	₡ -							₡ 125.000.000	₡ -			
Rodados	₡ 25.000.000	₡ -							₡ 25.000.000	₡ -			
Edificación	₡ 21.600.000	₡ -							₡ 21.600.000	₡ -			
Herramientas	₡ -	₡ 6.952.000							₡ -	₡ 6.952.000			
Instalaciones	₡ 17.877.500	₡ -							₡ 17.877.500	₡ -			
Equipos Informáticos	₡ 5.150.000	₡ -							₡ 5.150.000	₡ -			
Muebles y Equipos	₡ 1.200.000	₡ -							₡ 1.200.000	₡ -			
Total Inversiones Fijas	195.827.500	6.952.000	-	-	-	-	-	-	195.827.500	6.952.000			
		202.779.500	-	-	-	-	-	-		202.779.500			

La tabla de cronograma de inversiones refleja el tiempo en donde se ha realizado la inversión en donde se ha comprado o adquirido todos los activos fijos.

Cuadro de revalúo, depreciación del activo fijo.

La depreciación es el mecanismo contable mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien, debido a su uso con el pasar del tiempo, un activo que sea utilizado durante el proceso de producción de una empresa sufre desgastes normales durante su vida útil, llevándolo a un punto en el cual queda completamente inutilizable para la empresa. (Tributos.Net, 2019).

Tabla 25 – Revaluó

CUADRO DE REVALÚO Y DEPRECIACIÓN DE BIENES DEL ACTIVO FIJO															
AÑO 1															
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil	Años de Vida Útil Restante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revaluó	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Inmueble- terreno				125.000.000	125.000.000	125.000.000	1	125.000.000	125.000.000	0	0	0	0	125.000.000	125.000.000
Rodados	31/01/2021	5	4	25.000.000	25.000.000	25.000.000	1	25.000.000	25.000.000	5.000.000	0	5.000.000	5.000.000	20.000.000	20.000.000
Edificación	31/01/2021	40	39	21.600.000	21.600.000	21.600.000	1	21.600.000	21.600.000	540.000	0	540.000	540.000	21.060.000	21.060.000
Herramientas	31/01/2021	10	9	6.952.000	6.952.000	6.952.000	1	6.952.000	6.952.000	695.200	0	695.200	695.200	6.256.800	6.256.800
Instalaciones	31/01/2021	10	9	17.877.500	17.877.500	17.877.500	1	17.877.500	17.877.500	1.787.750	0	1.787.750	1.787.750	16.089.750	16.089.750
Equipos Informaticos	31/01/2021	4	3	5.150.000	5.150.000	5.150.000	1	5.150.000	5.150.000	1.287.500	0	1.287.500	1.287.500	3.862.500	3.862.500
Muebles y Equipos	31/01/2021	5	3	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1	1.200.000	1.200.000	240.000	0	240.000	240.000	960.000	960.000
TOTALES				202.779.500	202.779.500	202.779.500		202.779.500	202.779.500	9.550.450	1	9.550.450	9.550.450	193.229.050	193.229.050
AÑO 2															
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil	Años de Vida Útil Restante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revaluó	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Inmueble- terreno	31/01/2021			125.000.000	125.000.000	125.000.000	1	125.000.000	125.000.000	0	0	0	0	125.000.000	125.000.000
Rodados	31/01/2021	4	3	25.000.000	25.000.000	25.000.000	1	25.000.000	25.000.000	6.250.000	0	11.250.000	11.250.000	18.750.000	18.750.000
Edificación	31/01/2021	39	38	21.600.000	21.600.000	21.600.000	1	21.600.000	21.600.000	553.846	0	1.093.846	1.093.846	21.046.154	21.046.154
Herramientas	31/01/2021	9	8	6.952.000	6.952.000	6.952.000	1	6.952.000	6.952.000	772.444	0	1.467.644	1.467.644	6.179.556	6.179.556
Instalaciones	31/01/2021	9	8	17.877.500	17.877.500	17.877.500	1	17.877.500	17.877.500	1.986.389	0	3.774.139	3.774.139	15.891.111	15.891.111
Equipos Informaticos	31/01/2021	3	2	5.150.000	5.150.000	5.150.000	1	5.150.000	5.150.000	1.716.667	0	3.004.167	3.004.167	3.433.333	3.433.333
Muebles y Equipos	31/01/2021	4	3	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1	1.200.000	1.200.000	300.000	0	540.000	540.000	900.000	900.000
TOTALES				202.779.500	202.779.500	202.779.500		202.779.500	202.779.500	11.579.346	1	21.129.796	21.129.796	191.200.154	191.200.154

AÑO 3															
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil	Años de Vida Útil Restante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revalúo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Inmueble- terreno	31/01/2021			125.000.000	125.000.000	125.000.000	1	125.000.000	125.000.000	0	0	0	0	125.000.000	125.000.000
Rodados	31/01/2021	3	2	25.000.000	25.000.000	25.000.000	1	25.000.000	25.000.000	8.333.333	0	19.583.333	19.583.333	16.666.667	16.666.667
Edificación	31/01/2021	38	37	21.600.000	21.600.000	21.600.000	1	21.600.000	21.600.000	568.421	0	1.662.267	1.662.267	21.031.579	21.031.579
Herramientas	31/01/2021	8	7	6.952.000	6.952.000	6.952.000	1	6.952.000	6.952.000	869.000	0	2.336.644	2.336.644	6.083.000	6.083.000
Instalaciones	31/01/2021	8	7	17.877.500	17.877.500	17.877.500	1	17.877.500	17.877.500	2.234.688	0	6.008.826	6.008.826	15.642.813	15.642.813
Equipos Informaticos	31/01/2021	2	1	5.150.000	5.150.000	5.150.000	1	5.150.000	5.150.000	2.575.000	0	5.579.167	5.579.167	2.575.000	2.575.000
Muebles y Equipos	31/01/2021	3	2	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1	1.200.000	1.200.000	400.000	0	940.000	940.000	800.000	800.000
TOTALES				202.779.500	202.779.500	202.779.500		202.779.500	202.779.500	14.980.442	0	36.110.238	36.110.238	187.799.058	187.799.058

AÑO 4															
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil	Años de Vida Útil Restante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revalúo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Inmueble- terreno	31/01/2021			125.000.000	125.000.000	125.000.000	1	125.000.000	125.000.000	0	0	0	0	125.000.000	125.000.000
Rodados	31/01/2021	2	1	25.000.000	25.000.000	25.000.000	1	25.000.000	25.000.000	12.500.000	0	32.083.333	32.083.333	12.500.000	12.500.000
Edificación	31/01/2021	37	36	21.600.000	21.600.000	21.600.000	1	21.600.000	21.600.000	583.784	0	2.246.051	2.246.051	21.016.216	21.016.216
Herramientas	31/01/2021	7	6	6.952.000	6.952.000	6.952.000	1	6.952.000	6.952.000	993.143	0	3.329.787	3.329.787	5.958.857	5.958.857
Instalaciones	31/01/2021	7	6	17.877.500	17.877.500	17.877.500	1	17.877.500	17.877.500	2.553.929	0	8.562.755	8.562.755	15.323.571	15.323.571
Equipos Informaticos	31/01/2021	1	0	5.150.000	5.150.000	5.150.000	1	5.150.000	5.150.000	5.150.000	0	10.729.167	10.729.167	0	0
Muebles y Equipos	31/01/2021	2	1	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1	1.200.000	1.200.000	600.000	1	1.540.000	1.540.000	600.000	600.000
TOTALES				202.779.500	202.779.500	202.779.500		202.779.500	202.779.500	22.380.855	1	58.491.093	58.491.093	180.398.645	180.398.645

AÑO 5															
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil	Años de Vida Útil Restante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revalúo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Inmueble- terreno	31/01/2021			125.000.000	125.000.000	125.000.000	1	125.000.000	125.000.000	0	0	0	0	125.000.000	125.000.000
Rodados	31/01/2021	1	0	25.000.000	25.000.000	25.000.000	1	25.000.000	25.000.000	25.000.000	0	57.083.333	57.083.333	0	0
Edificación	31/01/2021	36	35	21.600.000	21.600.000	21.600.000	1	21.600.000	21.600.000	600.000	0	2.846.051	2.846.051	21.000.000	21.000.000
Herramientas	31/01/2021	6	5	6.952.000	6.952.000	6.952.000	1	6.952.000	6.952.000	1.158.667	0	4.488.454	4.488.454	5.793.333	5.793.333
Instalaciones	31/01/2021	6	5	17.877.500	17.877.500	17.877.500	1	17.877.500	17.877.500	2.979.583	0	11.542.338	11.542.338	14.897.917	14.897.917
Equipos Informaticos	31/01/2021	0	0	5.150.000	5.150.000	5.150.000	1	5.150.000	5.150.000	5.150.000	0	15.879.167	15.879.167	0	0
Muebles y Equipos	31/01/2021	1	0	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1	1.200.000	1.200.000	1.200.000	0	2.740.000	2.740.000	0	0
TOTALES				202.779.500	202.779.500	202.779.500		202.779.500	202.779.500	36.088.250	0	94.579.343	94.579.343	166.691.250	166.691.250

La tabla de depreciación es en donde se observa los años de vida útil de cada activo fijo.

Capital operativo.

Es el dinero que necesita una empresa para cubrir costos y gastos de corto plazo dentro de la operación normal, dinero que se ve representado en los inventarios que acumula la empresa y las cuentas pendientes de cobro (cartera) (O & M, 2006).

Tabla 26 – Capital operativo.

PRESUPUESTO DE CAPITAL OPERATIVO (En Guaranies)					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Circulante					
Disponibilidades: Caja y Banco					
Caja	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -
Banco Regional Cta. Cte. N°	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -
Inventarios					
Stock de Materias Primas e Insumos	₺ 15.032.400	₺ 16.084.668	₺ 17.532.288	₺ 19.460.840	₺ 21.990.749
Necesidades Totales	₺ 15.032.400	₺ 16.084.668	₺ 17.532.288	₺ 19.460.840	₺ 21.990.749
Pasivo Circulante					
Acreedores Comerciales	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -
Acreedores Bancarios	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -
Capital de Trabajo Neto	₺ 15.032.400	₺ 16.084.668	₺ 17.532.288	₺ 19.460.840	₺ 21.990.749
Recursos Totales	₺ 15.032.400	₺ 16.084.668	₺ 17.532.288	₺ 19.460.840	₺ 21.990.749
Variación del Cap. De Trabajo					
Nivel de Producción %	60%	67%	76%	87%	100%
Variación % Cap. de Trabajo	₺ -	₺ 0	₺ 0	₺ 0	₺ 0
Capital de Trabajo Inicial	₺ 15.032.400	₺ 16.084.668	₺ 17.532.288	₺ 19.460.840	₺ 21.990.749
Variación del Cap. De Trabajo	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -	₺ -
Total Cap. de Trabajo Requerido	₺ 15.032.400	₺ 16.084.668	₺ 17.532.288	₺ 19.460.840	₺ 21.990.749

El capital operativo demuestra que es donde refleja los activos circulantes; pasivos circulantes y todos los otros recursos de la empresa.

Cuadro del servicio de la deuda.

Una deuda es un compromiso u obligación que se contrae en relación con alguien o algo con el fin de restituir una situación. Esta definición general se aplica en contextos en los que hay alguna actividad económica.

Tabla 27 – Servicio de deuda

SERVICIO DE LA DEUDA					
Entidad	Crédito Agrícola de Habilitación				
Sistema	Francés				
Capital	67.430.648				
Años	5				
Tasa de Interés	9%				
Capital	67.430.648	53.944.518	40.458.389	26.972.259	13.486.130
Interés	6.068.758	6.068.758	4.855.007	3.641.255	2.427.503
Amortización	19.554.888	19.554.888	18.341.136	17.127.385	15.913.633
Cuotas	13.486.130	13.486.130	13.486.130	13.486.130	13.486.130

Para el funcionamiento empresarial se puede indicar que se ha adquirido un préstamo con la entidad de Crédito Agrícola de Habilitación mediante el sistema francés y el capital es de Gs. 67.430.648 y se le aplico la tasa del 9% de interés.

Proyección de ventas.

Son las estimaciones de ganancias tanto monetarias como no monetarias, que se juntan y generan en consecuencia un centro de consumo-ganancia. Podemos diferenciarlos entre los que se consiguen por la venta de un producto o por un servicio.

Tabla 28 – Ingresos proyectados

Ingresos Proyectados						
Oveja comercializada por kilo en pie		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		13.200	17.600	22.000	26.400	30.800
Cantidad	Concepto	15.000	15.000	16.000	16.000	16.000
110	Ovejas por kilos	G 198.000.000	G 264.000.000	G 352.000.000	G422.400.000	G492.800.000
		G198.000.000	G264.000.000	G352.000.000	G422.400.000	G492.800.000
GRAVADA		G188.571.429	G251.428.571	G335.238.095	G402.285.714	G469.333.333
IVA		G 9.428.571	G 12.571.429	G 16.761.905	G 20.114.286	G 23.466.667

* Se prevé un incremento anual del 10% sobre el valor del año inicial de trabajo

En cuanto a la comercialización de ovejas se pretende comercializar a las ovejas de las siguientes maneras en el año uno comenzamos con 120 ovejas; seguidamente La granja estima comercializar 120 cabeza de oveja en el año uno, el kilaje estimado de cada animal es de 110; totalizando en el año 1 un kilaje total de 13200 a un precio de

15.000 guaraníes el kilo obteniendo de este modo un ingreso de 198.000.000 en el año uno.

Tabla 29 – *Calculo auxiliar*

Calculo Auxiliar				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
120	160	200	240	280
110	110	110	110	110
₡ 15.000	₡ 15.000	₡ 16.000	₡ 16.000	₡ 16.000
13.200	17.600	22.000	26.400	30.800
198.000.000	264.000.000	352.000.000	422.400.000	492.800.000

Proyección de costos y gastos – fijos y variables.

El sistema de Costeo Directo, es aquel en el que los inventarios son valuados a costos variables, al contrario del sistema de Costeo Absorbente que valúa inventarios a costo fijo y variable.

Este sistema nos indica el reconocimiento de los costos fijos directamente en los resultados del ejercicio. Sin considerar pérdidas por sub capacidad de producción. Este sistema de costeo establece que la diferencia entre el Precio de Venta unitario y el Costo Variable unitario es denominada, el mismo que soporta los costos fijos del Año.

Tabla 30 – Costos y gastos

COSTOS OPERACIONALES								
CONCEPTOS	Ctos. Fijos	Ctos. Variables	TOTALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
	Año 1	Año 1	Año 1					
COSTOS DE PRODUCCION	50.108.000	70.808.147	120.916.147	121.006.147	127.056.454	133.284.007	139.697.667	146.306.741
Insumos y alimentos	50.108.000		50.108.000	50.108.000	52.613.400	55.118.800	57.624.200	60.129.600
Mano de Obra Directa		54.943.776	54.943.776	54.943.776	57.690.965	60.575.513	63.604.289	66.784.503
Aguinaldos		4.578.648	4.578.648	4.578.648	4.807.580	5.047.959	5.300.357	5.565.375
Cargas sociales		9.065.723	9.065.723	9.065.723	9.519.009	9.994.960	10.494.708	11.019.443
Servicio de Agua		420.000	420.000	420.000	441.000	463.050	486.203	510.513
Energía Eléctrica		1.800.000	1.800.000	1.890.000	1.984.500	2.083.725	2.187.911	2.297.307
GASTOS DE ADMINISTRACION	45.216.040	0	47.320.040	47.320.040	47.838.042	50.229.944	52.741.441	55.378.513
Remuneración Propietario	30.000.000		30.000.000	30.000.000	31.500.000	33.075.000	34.728.750	36.465.188
Honorarios Profesionales	5.400.000		5.400.000	5.400.000	5.670.000	5.953.500	6.251.175	6.563.734
Gastos de apertura	1.760.000		1.760.000	1.760.000	0	0	0	0
Consumo telefónico	1.080.000		1.080.000	1.080.000	1.134.000	1.190.700	1.250.235	1.312.747
Servicio de Internet	1.140.000		1.140.000	1.140.000	1.197.000	1.256.850	1.319.693	1.385.677
Papeles e Impresos	290.000		290.000	290.000	304.500	319.725	335.711	352.497
Publicidad y Propaganda	3.360.000		3.360.000	3.360.000	3.528.000	3.704.400	3.889.620	4.084.101
Impuestos Patentes y Tasas	615.000		615.000	615.000	645.750	678.038	711.939	747.536
Seguros Pagados	1.571.040		1.571.040	1.571.040	1.649.592	1.732.072	1.818.675	1.909.609
Kit de limpieza	574.000		574.000	574.000	602.700	632.835	664.477	697.701
Combustible	1.530.000		1.530.000	1.530.000	1.606.500	1.686.825	1.771.166	1.859.725
DEPRECIACIONES	9.925.450	0	9.925.450	9.925.450	11.954.346	15.355.442	22.755.855	36.088.250
Depreciación	9.550.450		9.550.450	9.550.450	11.579.346	14.980.442	22.380.855	36.088.250
Depreciacion Elaboracion de Proy	375.000		375.000	375.000	375.000	375.000	375.000	
GASTOS FINANCIEROS	6.068.758		6.068.758	6.068.758	6.068.758	4.855.007	3.641.255	2.427.503
Intereses Banco XXX	6.068.758		6.068.758	6.068.758	6.068.758	4.855.007	3.641.255	2.427.503
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	111.318.248	70.808.147	184.230.395	184.320.395	192.917.601	203.724.400	218.836.219	240.201.008

La tabla de costos operacionales refleja los costos fijos y costos variables, para determinar los costos de producción y comercialización.

Estado de resultados proyectados.

Una declaración de ingresos, también conocida como declaración de ingresos o declaración de pérdidas y ganancias, es un documento o informe financiero que muestra los ingresos, gastos y ganancias o pérdidas de una empresa durante un período de tiempo específico. (Garcia F. , 2019).

Tabla 31 – *Estado de resultado.*

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (EN GUARANIES)					
CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 INGRESOS POR VENTAS	198.000.000	264.000.000	352.000.000	422.400.000	492.800.000
2 (-) COSTOS OPERATIVOS	121.006.147	127.056.454	133.284.007	139.697.667	146.306.741
3 (-) GASTOS DE ADMINISTRATIVOS Y VTAS.	47.320.040	47.838.042	50.229.944	52.741.441	55.378.513
4 (=) FONDOS GENERADOS EN OPERACIONES	29.673.813	89.105.504	168.486.049	229.960.891	291.114.746
5 (-) DEPRECIACIONES	9.550.450	11.579.346	14.980.442	22.380.855	36.088.250
	375.000	375.000	375.000	375.000	
6(=) MARGEN OPERATIVO	19.748.363	77.151.157	153.130.607	207.205.036	255.026.496
7(-) GASTOS FINANCIEROS	6.068.758	6.068.758	4.855.007	3.641.255	2.427.503
8 (=) RESULTADO ANTES IMPUESTOS	13.679.605	71.082.399	148.275.600	203.563.781	252.598.992
9 (-) IMPUESTO A LA RENTA 10 %	1.367.960	7.108.240	14.827.560	20.356.378	25.259.899
10 (=) UTILIDAD NETA	12.311.644	63.974.159	133.448.040	183.207.403	227.339.093
11 MARGEN NETO SOBRE VENTAS %	6,22%	24,23%	37,91%	43,37%	46,13%
12 F.N.E (utilidad neta + depreciaciones y amortiz.)	21.862.094	75.553.505	148.428.482	205.588.258	263.427.343

La tabla de estado de resultado muestra los ingresos netos, costos operativos y la utilidad neta.

Balance general proyectado.

Es un estado financiero principal que refleja la imagen de la situación financiera y patrimonial de una empresa en una fecha específica. A través de este estado contable podemos apreciar la capacidad de solvencia de una entidad. (Garcia F. , 2019).

Tabla 32 – Balance General.

Balance General Proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
ACTIVOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO CORRIENTE						
DISPONIBILIDADES	22.278.648	2.682.206	59.055.824	189.518.170	378.354.043	625.867.753
Caja	17.700.000	134.110	2.952.791	9.475.908	18.917.702	31.293.388
Bancos	4.578.648	2.548.096	56.103.033	180.042.261	359.436.341	594.574.366
INVENTARIOS	38.200.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Hacienda Ovina	38.200.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
ACTIVOS INTANGIBLES						
Proyecto de Inversión						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	60.478.648	20.682.206	77.055.824	207.518.170	396.354.043	643.867.753
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO						
Bienes en operación	202.779.500	202.779.500	202.779.500	202.779.500	202.779.500	202.779.500
Inmuebles	125.000.000	125.000.000	125.000.000	125.000.000	125.000.000	125.000.000
Rodados	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
Edificacion	21.600.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000
Herramientas	6.952.000	6.952.000	6.952.000	6.952.000	6.952.000	6.952.000
Instalaciones	17.877.500	17.877.500	17.877.500	17.877.500	17.877.500	17.877.500
Equipos de Informatica	5.150.000	5.150.000	5.150.000	5.150.000	5.150.000	5.150.000
Muebles y Equipos	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Depreciacion Acumulada		- 9.550.450	- 21.129.796	- 36.110.238	- 58.491.093	- 94.579.343

Depreciación Acumulada	-	9.550.450	-	21.129.796	-	36.110.238	-	58.491.093	-	94.579.343
ACTIVOS INTANGIBLES	1.500.000	1.500.000		1.500.000		1.500.000		1.500.000		-
Proyecto de Inversión	1.500.000	1.500.000		1.500.000		1.500.000		1.500.000		
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-	375.000	-	750.000	-	1.125.000	-	1.500.000	-	-
Amortización Acumulada	-	375.000	-	750.000	-	1.125.000	-	1.500.000		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	204.279.500	194.354.050		182.399.704		167.044.262		144.288.407		108.200.157
TOTAL ACTIVOS	264.758.148	215.036.256		259.455.528		374.562.432		540.642.450		752.067.910
PASIVOS Y PATRIMONIO NETO										
PASIVO CORRIENTE										
CUENTAS A PAGAR										
Proveedores de Materia prima										
DEUDAS BANCARIAS		13.486.130		13.486.130		13.486.130		13.486.130		13.486.130
Banco Regional S.A		13.486.130		13.486.130		13.486.130		13.486.130		13.486.130
PROVISIONES		10.796.532		19.679.668		31.589.465		40.470.664		48.726.566
Impuesto a la Renta a pagar		1.367.960		7.108.240		14.827.560		20.356.378		25.259.899
IVA A PAGAR		9.428.571		12.571.429		16.761.905		20.114.286		23.466.667
TOTAL PASIVO CORRIENTE		24.282.661		33.165.798		45.075.594		53.956.793		62.212.696
PASIVO NO CORRIENTE										
DEUDAS BANCARIAS	67.430.648	60.013.277		45.313.395		30.613.514		15.913.633		-
Banco Regional S.A	67.430.648	60.013.277		45.313.395		30.613.514		15.913.633		-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	67.430.648	60.013.277		45.313.395		30.613.514		15.913.633		-
TOTAL PASIVO	67.430.648	84.295.938		78.479.194		75.689.109		69.870.426		62.212.696
PATRIMONIO NETO										
CAPITAL										
Capital	197.327.500	197.327.500		197.327.500		197.327.500		197.327.500		197.327.500
	197.327.500	197.327.500		197.327.500		197.327.500		197.327.500		197.327.500
RESERVAS										
RESULTADOS										
Resultados Acumulados				12.311.644		76.285.803		209.733.844		392.941.247
Resultados del Ejercicio				12.311.644		133.448.040		183.207.403		227.339.093
	-	12.311.644		76.285.803		209.733.844		392.941.247		620.280.340

TOTAL PATRIMONIO NETO	197.327.500	130.740.318	180.976.334	298.873.323	470.772.024	689.855.215
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	264.758.148	215.036.256	259.455.528	374.562.432	540.642.450	752.067.910

Flujo de caja.

Es un informe de tipo financiero y económico que se realiza con el objetivo de ordenar los ingresos y los egresos de dinero en efectivo que tiene una empresa en un tiempo determinado, para conocer así la liquidez del negocio. (Briceño, 2019)

Tabla 33 – *Flujo de caja.*

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO (EN GUARANIES)						
CONCEPTOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. INGRESOS TOTALES		198.000.000	266.682.206	411.055.824	611.918.170	871.154.043
1.1 EFECTIVO AL INICIO DE LAS OPERACIONES-Caja						
1.2 EFECTIVO AL INICIO DE LAS OPERACIONES-Bancos			2.682.206	59.055.824	189.518.170	378.354.043
1.3 FONDOS GENERADOS EN OPERACIONES		198.000.000	264.000.000	352.000.000	422.400.000	492.800.000
2. EGRESOS TOTALES (INVERSIONES Y GASTOS)	264.758.148	195.317.794	207.626.383	221.537.654	233.564.126	245.286.290
2.1 AMORTIZACION DE CAPITAL		19.554.888	19.554.888	18.341.136	17.127.385	15.913.633
2.2 GASTOS FINANCIEROS		6.068.758	6.068.758	4.855.007	3.641.255	2.427.503
2.3 IMPUESTO A LA RENTA		1.367.960	7.108.240	14.827.560	20.356.378	25.259.899
2.4. GASTOS OPERAC Y DE ADM Y VENTAS		168.326.187	174.894.496	183.513.951	192.439.109	201.685.254
2.5 DEPOSITO EN EL BANCO						
2.6 INVERSION INICIAL	264.758.148					
3. FLUJO NETO DEL PROYECTO (BN)	-264.758.148	2.682.206	59.055.824	189.518.170	378.354.043	625.867.753
4. Flujo de Caja Acumulativo	-264.758.148	-262.075.942	-203.020.118	-13.501.948	364.852.095	990.719.848

La tabla de flujo de caja es en donde se puede observar que detallan los ingresos totales y los egresos totales para poder determinar el flujo neto de cada año.

Conclusión del capítulo

La conclusión del estudio financiero se enfoca en dar un resumen generalizado lo que se refiere a la inversión necesaria para poder poner en marcha el presente proyecto de inversión.

En relación a la inversión inicial se estima un aporte propio de ₡197.327.500 y un aporte de tercero o bancos ₡ 67.430.648; esta inversión es específicamente del activo fijo, y la inversión total que es de ₡ 264.758.148; esto es la inversión y financiamiento que requiere para poder dar inicio a las operaciones.

En cuanto a lo que se refiere al capital operativo estimado para producción y estimación de productividad se detallan los siguientes; se comercializar 120 cabeza de oveja en el año uno, el kilaje estimado de cada animal es de 110; totalizando en el año 1 un kilaje total de 13200 a un precio de 15.000 guaraníes el kilo obteniendo de este modo un ingreso de 198.000.000 en el año uno.

En cuanto a los resultados obtenidos se puede detallar de la siguiente manera; en el año uno 13.679.605 se obtuvo un resultado positivo y para llegar al año cinco oscilan 252.598.992

Estos aspectos resaltan grandes índices de estabilidad empresarial y surgen ideas positivas y rentables según se estima.

Estudio económico

Es aspecto económico de proyecto es donde se puede observar si la proyección será beneficiosa para poder emprenderlos; es importante tener en cuenta que la empresa dedicada a la cría y comercialización de ovino de la raza dorper.

Es importante recalcar que la oveja de la raza dorper tienden a ser melliceras y además que produce más cantidad de carne.

Es indispensable indicar que el estudio económico es la parte esencial del proyecto, es esencial porque de este apartado y según los resultados obtenidos se podrá llevar a cabo para poder saber si la rentabilidad es favorable o no.

Es necesario tener en cuenta que en este apartado se llevara a cabo un estudio sistemático en relación al punto de equilibrio y al mismo tiempo el periodo de recuperación de capital.

En este aspecto se presenta los siguientes interrogantes para el estudio económico; y son cuanto sigue: ¿Qué beneficio económico se puede obtener con la apertura de la empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie?

Como interrogantes específicos: ¿Cuál es el punto de equilibrio que arrojar en el primer año? ¿Cuál es el periodo de recuperación de capital de la inversión realizada para cría y comercialización de ovino a pie? ¿Qué nivel de rentabilidad económica que tendrá la puesta en marcha de la empresa?

Los objetivos en este apartado son: Cuantificar beneficio económico se puede obtener con la apertura de la empresa dedicada a la cría y comercialización de oveja en pie.

Y los objetivos específicos son: Estimar el punto de equilibrio que arrojar en el primer año. Determinar el periodo de recuperación de capital de la inversión realizada para cría y comercialización de ovino a pie. Estimar el nivel de rentabilidad económica que tendrá la puesta en marcha de la empresa.

Teniendo estos puntos como la justificación de este apartado se puede indicar que conocer los posibles resultados en donde se pueda tener en cuenta la rentabilidad de la empresa.

El estudio económico financiero conforma la tercera etapa de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior - Estudio Técnico (Gómes, 2003).

Ratios financieros.

Ratios financiero ponen en relación varias partidas del balance de la empresa con el fin de determinar si el nivel y naturaleza de su endeudamiento es el adecuado teniendo en cuenta la clase y el importe de los activos de los que dispone (Zamorra, 2019).

Tabla 34 – Ratios.

Ratios Financieros y Económicos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez					
Liquidez Corriente: Act. Cte/Pas. Cte.	0,85	2,32	4,60	7,35	10,35
Liquidez inmediata : (Act. Cte. -Invent) / Pas. Cte	0,11	1,78	4,20	7,01	10,06
Endeudamiento					
Deuda total/Total de Activos: Total Deudas/ Total Activos	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Calidad de la deuda: Deudas de corto plazo /Deudas Totales	0,29	0,42	0,60	0,77	1,00
Ratios Económicos					
Rendimiento de activo: Utilidad neta/ Total Activo	0,06	0,25	0,36	0,34	0,30
Rotación Activos: Ventas / Total Activo	0,93	1,02	0,94	0,78	0,66
Margen neto: Utilidad neta/ Ventas	0,06	0,24	0,38	0,43	0,46
Multiplicar de Capital: Total Activos / Patrimonio neto	1,65	1,44	1,25	1,15	1,09

RATIOS DE LIQUIDEZ

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{643.867.753}{62.212.696} = 10 \text{ Veces}$$

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{625.867.753}{62.212.696} = 10 \text{ Veces}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} =$$

$$\text{Capital de} = 643.867.753 - 62.212.696 = \text{€ } 581.655.058$$

Trabajo**RATIOS DE SOLVENCIA**

$$\text{Estructura de Capital} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto}} * 100 = \frac{62.212.696}{688.655.215} * 100 = 9,03 \%$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}} * 100 = \frac{62.212.696}{750.867.910} * 100 = 8,29 \%$$

RATIOS DE RENTABILIDAD

$$\text{Ratios de Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}} * 100 = \frac{227.339.093}{750.867.910} * 100 = 30,28 \%$$

$$\text{Ratios del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}} * 100 = \frac{227.339.093}{688.655.215} * 100 = 33,01 \%$$

$$\text{Ratios de Rentabilidad Bruta sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} * 100 = \frac{252.598.992}{492.800.000} * 100 = 51,26 \%$$

$$\text{Ratios de Rentabilidad Neta sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * 100 = \frac{227.339.093}{492.800.000} * 100 = 46,13 \%$$

Punto de equilibrio.

Permite determinar el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables, este punto de equilibrio es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad (Moreno, 2010).

Tabla 35. Punto de Nivelación

PUNTO DE EQUILIBRIO Año 1		
Ventas	V	198.000.000
Costos Fijos	CF	103.871.798
Costos Variables	CV	80.448.597
Punto de Nivelación	PN = [CF / (V - CV)] x 100 (%)	88,4 %

PUNTO DE EQUILIBRIO Año 2		
Ventas	V	264.000.000
Costos Fijos	CF	106.895.200

Costos Variables	CV	86.022.401
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	60,1 %

PUNTO DE EQUILIBRIO Año 3		
Ventas	V	352.000.000
Costos Fijos	CF	110.578.751
Costos Variables	CV	93.145.649
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	42,7 %

PUNTO DE EQUILIBRIO Año 4		
Ventas	V	422.400.000
Costos Fijos	CF	114.381.896
Costos Variables	CV	104.454.323
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	36,0 %

PUNTO DE EQUILIBRIO Año 5		
Ventas	V	492.800.000
Costos Fijos	CF	117.935.617
Costos Variables	CV	122.265.391
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	31,8 %

EL VAN

Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto (Silva, 2017).

Tabla 36. Cálculo de VAN - TIR

CALCULO DEL V.A.N Y LA T.I.R.						
RESUMEN DE FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS:	₡ -	₡ 198.000.000	₡ 266.682.206	₡ 411.055.824	₡ 611.918.170	₡ 871.154.043
EGRESOS	₡ 264.758.148	₡ 195.317.794	₡ 207.626.383	₡ 221.537.654	₡ 233.564.126	₡ 245.286.290
FLUJO DE CAJA:	₡ -264.758.148	₡ 2.682.206	₡ 59.055.824	₡ 189.518.170	₡ 378.354.043	₡ 625.867.753
V.A.N. Positivo						
INTERES 1		42%				
V.A.N. (42%)		F.A. = $1/(1+0,42)^n$		V.A.N. (42%) =		₡ 37.395.785
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
F.C.N.	₡ -264.758.148	₡ 1.894.213	₡ 29.453.454	₡ 66.751.510	₡ 94.112.079	₡ 109.942.677
V.A.N. Negativo						
INTERES 2		47%				
V.A.N. (47%)		F.A. = $1/(1+0,47)^n$		V.A.N. (47%) =		₡ -251.493

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
F.C.N.	G -264.758.148	G 1.830.858	G 27.516.138	G 60.275.105	G 82.138.710	G 92.745.843

T.I.R. (Tasa Interna de Retorno)

$$TIR = i1 - (VAN1(i2 - i1)) / (VAN2 - VAN1)$$

TIR =	46,47%
-------	--------

La Relación Beneficio/Costo.

El análisis Costo Beneficio, permite definir la factibilidad de las alternativas planteadas o del proyecto a ser desarrollado.

Tabla 37. Relación B/C

Relación Beneficio - Costo

RESUMEN DEL FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS:		198.000.000	266.682.206	411.055.824	611.918.170	871.154.043
EGRESOS	264.758.148	195.317.794	207.626.383	221.537.654	233.564.126	245.286.290

B t	F.A. = B/(1+0,15)ⁿ
------------	--------------------------------------

G	1.427.083.574
----------	----------------------

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
B t	0	172.173.913	201.650.061	270.275.877	349.866.199	433.117.523

B t	F.A. = B/(1+0,15)ⁿ
------------	--------------------------------------

G	992.751.370
----------	--------------------

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
F.C.N.	264.758.148	169.841.560	156.995.374	145.664.604	133.541.047	121.950.637

B / C =	G	1,44
----------------	----------	-------------

El Periodo de Recuperación del Capital.

Es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad (R, 2019).

Tabla 38. Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL		
INVERSION INICIAL	-264.758.148	-264.758.148
FLUJO AÑO 1	2.682.206	-262.075.942
FLUJO AÑO 2	59.055.824	-203.020.118
FLUJO AÑO 3	189.518.170	-13.501.948
FLUJO AÑO 4	378.354.043	364.852.095
FLUJO AÑO 5	625.867.753	990.719.848

$$PRC = tn + \frac{SA1}{m} =$$

$$S A 1 + S A 2$$

$$PRC = 4 + \frac{13.501.948}{13.501.948 + 364.852.095} - 1 = \mathbf{3,035686} \text{ Años}$$

t n: Es el número de años con saldo acumulado negativo desde el primer gasto anual de inversión (incluyendo la construcción).

S A 1: Es el valor absoluto del último saldo acumulado negativo.

S A 2: Es el valor absoluto del primer saldo acumulado positivo.

m : Es el periodo de tiempo de la construcción y el montaje.

Concluyendo con el estudio económico se ha obtenido resultado favorable como índice de rentabilidad; teniendo en cuenta que el ratios financieros ha arrojado lo siguientes; el ratio de liquidez puede hacer frente a sus deudas en unas 10 veces; en cuanto a los ratios de endeudamiento se indica que el nivel de la deuda es la mínima equivalente a 8,29%; estos datos ha indicado que el ratio de rentabilidad es de 51,26%; por ello se indica que la empresa en cuestión tiene alta posibilidad de ser rentable.

El punto de equilibrio que arroja como resultados en este proyecto es de 31,8% para el quinto año. Teniendo en cuenta el valor actual empresarial es de ¢ 37.395.785; con una tasa interna de retorno de 46,47%; y por cada inversión realizada se obtiene un retorno de 1,44 en relación al beneficio costo, teniendo en estos resultados se observa que la inversión total realizada requiere un tiempo estimado de 3,03 para la recuperación de dicha inversión.

Conclusión del trabajo

Al término de la investigación, y dar inicio a la actividad comercial de la empresa dedicada a la cría y comercialización de ovinos de la raza Dorper tiende a una gran probabilidad de que sea rentable, luego de ver las ventajas que conlleva la carne de ovinos ya que es una de las alternativa más para el cliente a la hora de elegir, dado que la carne de oveja contiene muchos nutrientes que es recomendado tanto para deportistas así como para toda persona en general ya que su consumo restaura la zona ósea de los huesos he incluso contribuye a evitar la pérdida de la masa muscular, así también a prevenir los defectos neural en los recién nacidos ya que contiene ácido fólico he hierro aumentando los glóbulos rojos y así prevenir la anemia.

Viendo el lado favorable con la demanda insatisfecha de parte de los clientes ya que hay poca oferta, a la vez que se puede indicar que el proyecto cuenta con una localización específica con todos los requerimientos exigidos dentro de la infraestructura tantas instalaciones y un fácil acceso a la hora de la comercialización ya que los caminos son asfaltados ya que es algo altamente ventajoso a la hora de la comercialización del producto a la hora de la venta.

Según lo recaudado de la investigación para dicha inversión es necesario una inversión propia de 197.327.500 ¢ en activos fijos, tales como en infraestructura, equipos y maquinarias, con un aporte de terceros Bancos un total de 67.430.648 ¢ obteniendo así una inversión total de 264.758.148 ¢, esto es lo que se requiere para el emprendimiento de las operaciones.

En cuanto al capital operativo para una eficiente productividad se estima comercializar para el primer año 120 ovinos con un peso de 110 kg, con un precio estimado para los dos primeros años con 15.000gs el kg y los últimos tres años con 16.000gs el kg, con un ingreso de 198.000.000 en el primer año llegando a cubrir con todas las obligaciones dadas del primer año, obteniendo un total de 13.679.605 ¢.

Totalizando para el quinto años con un margen estimativo de 252.598.992 ¢ resaltando de esta manera una estabilidad empresarial y rentable muy favorable para la empresa, tanto para el estudio económico que resulta que la empresa puede hacer frente a sus deudas 10 veces más para cubrir sus obligaciones ya que el nivel de deuda es mínimo equivalente a un 8,29%.

Estos datos han mostrado que la rentabilidad es de 51,26% por tal motivo que dicha inversión tiene una alta probabilidad de que sea rentable.

Referencias bibliográficas

- boletinagrario.com*. (2019). Obtenido de <https://boletinagrario.com/ap-6,ganado,436.html>
- Briceño, G. (2019). Obtenido de <https://www.euston96.com/flujo-de-caja/>
- Carlos, J. (mayo de 2013). Obtenido de cuadromicroymacrolocalizacion.blogspot.com/2013/05/cuadro-comparativo-micro-localizacion-y.html
- Cristhian Antonio. (15 de setiembre de 2016). Obtenido de <https://es.slideshare.net/christianariasmontero/balance-inicial-contabilidad>
- Eva. (2011). Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/eva-elePro/4.pdf>
- Finkeros. (2015). *VETERINARIA Y PRODUCCIÓN ANIMAL*. Obtenido de <http://abc.finkeros.com/dorper/>
- Formcraft. (2019). Obtenido de <https://jamiatulbanat.in/wp-content/plugins/formcraft/file-upload/server/content/files/1606f6fdeb18deduxoromuxuvewuka.pdf>
- Garcia, F. (2019). Obtenido de <https://estadoderesultados.win/estado-de-resultados-proyectado/>
- Hernández, Fernández y Baptista. (2007).
- Hernandez, Fernandez y Baptista. (2010). *Metodología de la investigación*. Obtenido de https://investigar1.files.wordpress.com/2010/05/1033525612-mtis_sampieri_unidad_1-1.pdf
- Hernández, J. A. (2017). Obtenido de Comparación de ganancia de peso, longitud y altura a la cruz: en Comparación de ganancia de peso, longitud y altura a la cruz: en raza ovina dorper y white dorper bajo condiciones de trópico raza ovina dorper y white dorper bajo condiciones de: <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1193&context=zootecnia>
- MayorgaJ. (13 de Julio de 2009). Obtenido de <http://es.slideshare.net>
- Merino, J. P. (2011). Obtenido de <https://definicion.de/cronograma/>
- Mogelos, A. (2015). Obtenido de <https://www.eco.una.py/eco/postgrado/tesis/2016/ajmg-tesis-final-29-07-2016.pdf>
- O, C. T., & M, R. C. (2006). *Capital de trabajo operativo*. Obtenido de <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/104205/secme->

16867_6.pdf?sequence=6&isAllowed=y#:~:text=El%20capital%20de%20trabajo%20operativo,pendientes%20de%20cobro%20(cartera).

R, A. (9 de Junio de 2019). *Crecenegocios*. Obtenido de crecenegocio.com:

<https://www.crecenegocios.com/flujo-de-caja/>

Rancho. (2019). Obtenido de

<http://www.rancholareforma.com/dorperEstandaresCuartoDC.html>

Reyes, J. L. (2001). Obtenido de

https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tepeji/administracion/documentos/tema/Proyectos_de_Inversion.pdf

Scac. (2020). Obtenido de <https://www.hlcsac.com/noticias/que-es-ingenieria-de-proyectos/>

Silva, A. (25 de setiembre de 2017). *Tasa interna de retorno*. Obtenido de

[Economipedia.com: https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html](https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html)

Tolledo. (2014). Obtenido de <https://es.slideshare.net/gruposena0318/manuales-de-politicas-y-objetivos>

Tomas. (2020). Obtenido de

http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20%28Segundo%20Momento%29/localizacin_del_proyecto.html

Tonic. (2019). Obtenido de <https://tonic.mx/plan-comercial/>

Tributos.Net. (2019). Obtenido de <https://www.tributos.net/definicion-de-depreciacion-832/>

UNO:OR. (2012). Obtenido de https://www.uno.org.mx/razas_ovinas/dorper.html

Apéndice

Elaboración de Encuestas para ser aplicada a carnicerías y supermercados con carnicerías

Soy Adalina González Torres con cedula de identidad N° 5.423.723, de la carrera de Administración Agroecológica e Industrial de la Universidad Tecnológica Intercontinental, sede María Auxiliadora y estoy trabajando para la culminación de carrera; y un estudio de mercado; los datos recabados son con fines educativos.

¡Muchas Gracias por su colaboración!

Dato del encuestado

Cargo laboral

Comerciante

Empleado

Zona

Zona Urbana

Zona Rural

Interrogantes planteados.

1. ¿Cuál es la comercialización de carne en su local comercial?
 - Mucho
 - Poco
2. El sistema de engorde, ¿influye en su elección de compra?
 - Si
 - No
3. Cuando adquiere la carne de ovino que observa:
 - Calidad
 - Precio
 - Raza
 - Todas las anteriores

4. La raza influye en la calidad de carne:
- Si
 - No
5. ¿A la hora de la compra prefiere una oveja tierna o recia?
- Tierna
 - Recia
 - Todas las anteriores
6. ¿Los vendedores abastecen las carnicerías de la zona?
- Si
 - No
7. El precio a guaraníes por kilo gramo ofrecido a los proveedores por la compra del ganado en pie cuanto es:
- Entre 13000G
 - Entre 14.000G
 - Entre 15.000G
8. La forma de pago a proveedores es:
- Contado
 - Crédito
9. ¿Con qué frecuencia compra?
- Diario
 - Semanal
 - Mensual
10. Que cantidad de oveja suele comprar al mes:
- 1 a 10 Unidades
 - 10 a 20 Unidades

20 a 30 Unidades

30 o más