



PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL

-“Alábate pato que mañana te mato!”

Promotores: razones por las que crear una empresa

Personalmente, decidimos crear el criadero de patos porque hay un amplio mercado al que se puede acceder con este producto, desde el mercado alimenticio, pasando por el mercado textil, hasta el mercado de la cosmética.

Localización y dimensión:

Para empezar nuestra empresa hemos elegido una finca en Costur, donde construiremos una nave y un estanque. La finca se encuentra en el polígono 5 y es la parcela 37. La superficie es de 1,8023 ha. Hemos elegido este solar, ya que Lara es la propietaria. Otra de las razones por las que lo hemos elegido es por su localización. El terreno se encuentra alejado de la zona urbanizable, factor importante pues, al ser una granja debe encontrarse alejada por temas de contaminación, ruidos, olores, etc., que pudieran molestar tanto a la población como a los animales. A pesar de estar apartado, se puede acceder fácilmente al terreno.

Cualidades del personal

Lara M^a Pallarés García: Directora de producción, debido a su sentido de la responsabilidad y su destreza al redactar. Otras de sus cualidades son su capacidad para trabajar bajo presión y su habilidad para la resolución de problemas.

M^a Luz Triguero Monferrer: Directora financiera, por su responsabilidad, su mente analítica y capacidad de resolución de problemas, destrezas financieras . Considerar los costes y beneficios relativos de las acciones posibles para elegir la más apropiada. Compromiso con la empresa y con los valores y cultura que ésta transmite.

Gema Oliver Martínez: Directora general de la empresa por su poder de resolución, compromiso, visión empresarial, capacidad para inspirar y motivar, capaz de detectar a profesionales talentosos, escuchar a sus subordinados y saber delegar tareas, es flexible y sabe cómo actuar frente a la presión o la incertidumbre.

Andreea Popa: Directora comercial, por su capacidad para formar equipos cohesionados, tener la confianza de los trabajadores y ser capaz de motivar. precisa de excelentes técnicas de comunicación para la ardua tarea de negociar con las entidades financieras, sabe elegir a las personas que le acompañarán en los procesos que lidera y asignarles un rol específico, al dirigirse a sus colaboradores, sus mensajes son eficaces y asertivos.



PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL

Competencias

1. CRIADERO LOS ROMEROS SL
2. GRANJA EL ROCIO SL
3. CRIADEROS Y VIVEROS CANTABROS SA
4. CRIADERO DE ESGOS SL
5. GRANJA EL CERCO SL
6. CRIADERO Y CEBADERO SEVILLANO SL
7. CRIADEROS LUARCA SA (Madrid)
8. M.P. CRIADEROS SL
9. CRIADEROS DE ALAEJOS SL (Valladolid)
10. CRIADERO CEBADERO SAN SEBASTIAN SL



PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL

Empresas contratadas

Aves casañ sl : Almacenaje, distribución y venta de aves y huevos. El almacenaje, distribución y venta de aves y huevos. Y sala de despiece autónoma, elaboración y manufacturados de productos cárnicos y precocinados derivados de los mismos.

Limpiezas Castalia

Legalización

Sociedad cooperativa con un capital mínimo de 20000€
nº de socios 4

Trámites Obligatorios para constituir una Cooperativa de Trabajo

- 1 Solicitud del Certificado de Denominación Social
- 2 Apertura de Cuenta Bancaria
- 3 Redacción de Estatutos y firma de Escritura de Constitución
- 4 Pago Impuesto de Transmisiones Patrimoniales
- 5 Inscripción en el Registro de Cooperativas
- 6 Solicitud CIF, Declaración Censal e Impuesto de Actividades Económicas
- 7 Alta en el Régimen de Autónomos y/o General de socios y trabajadores
- 8 Solicitud del Libro de Visitas



Plan de producción

Dentro del plan de producción incluiremos el coste inicial de los patos, el coste de los alimentos, la construcción de la nave y las diversas instalaciones.

Los patos se alimentan con pienso para patos, por esta razón compraremos los siguientes piensos: Avemincyn-A, PuriCarne Inicio Reforzado, PuriCarne Crecimiento y PuriCarne Engorde.

Coste inicial de los patos

Pato	Preu (€)	Cantidad	Total (€)
Pekin hembra (joven)	11	222	2.442,0
Pekin macho (joven)	7,7	111	854,7
Criollo hembra (joven)	11	222	2.442,0
Criollo macho (joven)	11	111	1.221,0
Rouen hembra (joven)	15	222	3.330,0
Rouen macho (joven)	15	111	1.665,0
Total		999	11.954,7



ALIMENTOS	UNIDADES (SACOS)	SACOS KG	TOTAL (€)
Avemincyn-A (Primera semana de vida del ave)	7	20	406,0
PuriCarne Inicio Reforzado	34	40	2.584,0
PuriCarne Crecimiento	84	40	5.628,0
PuriCarne Engorde	100	40	6.700,0
Total	225	140	15.318,0

Construcción de la nave

Instalaciones relacionadas con la producción

● 1 Caseta o Nave	4500€
● 2 Criadoras a kerosene	500€
● Malla (10 metros)	200€

Edificio para administración y ventas

● Almacén	1,200€
● Casa (oficina y guardia)	2,250€



Plan de recursos humanos y organización:

- Los trabajadores tienen derecho a 15 días de vacaciones.
- Se le reconoce a los trabajadores el ESSALUD Agrario.
- Necesitamos una persona que se encargue de la atención al cliente y de la gestión administrativa, será María Luz Triguero Monferrer.
- Un gestor que realice las labores comerciales, Andreea Popa.
- Para asegurar el correcto funcionamiento de las instalaciones se contratará un servicio de limpieza y mantenimiento de las instalaciones. haremos un contrato con una empresa de limpieza por un servicio por horas.
- Todo el personal de la organización poseerá un contrato de trabajo con arreglo a la normativa vigente, quedando prohibida toda forma de trabajo irregular o de explotación. Se evitará toda forma de discriminación, tanto en el proceso de selección como en la gestión y desarrollo de la carrera profesional. Los perfiles profesionales de los candidatos se evaluarán única y exclusivamente en función de los intereses de la empresa. En todo momento de la relación laboral el personal recibirá información clara y precisa sobre los aspectos normativos y retributivos.

Plan de marketing

Estrategia de Diferenciación

Aquí desarrollaremos acciones para lograr diferenciarnos del resto de empresas. Serán acciones y servicios únicos para lograr esa percepción. Algunas acciones a desarrollar serán las siguientes:

- Página web diferente de última tecnología.
- Creación de protocolos de actuación del servicio a los clientes.
- Precios elevados.

Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para la implementación de una granja productora de patos y productos derivados de este, la viabilidad financiera del montaje de una empresa encaminada a la producción, operación y comercialización



PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL

Objetivo específico

- Determinar el nivel de aceptación del producto, frecuencia y precio del portafolio.
- Definir la estrategia de la mezcla de mercadeo: precio, plaza, promoción y producto.
- Determinar el mercado meta.
- Obtener un número de clientes potencial.
- Identificar las características deseadas de producto que el cliente necesita.

Misión

Nuestro compromiso es ofrecer patos y derivados de estos a precios competitivos, con el fin de satisfacer las expectativas de calidad de nuestros clientes con honestidad, serenidad y respeto, garantizando la inocuidad de todos nuestros productos por medio de la comercialización, brindando la mejor opción.

Visión

Consolidarnos como empresa líder en la producción y comercialización de patos y productos procedentes de estos en la región, impulsando avances técnicos para satisfacer las necesidades propias del entorno, mediante procesos de mejoramiento continuo, así como también abrir nuevos mercados, siendo una empresa reconocida a nivel estatal y nacional.

Valores

- Excelencia
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Creatividad
- Comportamiento ético
- Responsabilidad
- Iniciativa
- Rentabilidad: estimular la iniciativa personal y la oportunidad de los empleados

Objetivos de la empresa



PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL

- **Corto plazo:** producir y distribuir patos y los respectivos productos, comercializarlos en las tiendas, al por mayor y al detalle, ubicadas en el estado.
- **Mediano plazo:** expandir la distribución del producto a clientes ubicados en los mercados municipales, revendedores mayoristas e incrementar la producción.
- **Largo plazo:** comercializar y distribuir todos los productos a nivel nacional.

Productos ofrecidos

- Venta de Patos (Crías y Adultos)
- Productos alimenticios: Carne de pato, paté de pato, huevo de pato
- Plumaz del pato
- Actividades para las escuelas (guía por la granja, explicaciones del proceso de crianza, diversos talleres, etc)

4P: Precio, promoción, plaza, producto

Precio/producto

Producto	Precio (€)
Cria Pato Pekín (€/u)	11€
Cria Pato Criollo (€/u)	11€
Cria Pato Rouen (€/u)	12€
Pato Pekín Macho (€/u)	8'50€
Pato Pekín Hembra (€/u)	12€
Pato Criollo Macho (€/u)	12€
Pato Criollo Hembra (€/u)	12€
Pato Rouen Macho (€/u)	16€
Pato Rouen Hembra (€/u)	16€
Carne (pato mediano entero) (€/kg)	5€
Paté (€/kg)	3€
Huevos Medianos (€/Docena)	2'75€
Huevos Grandes (€/Docena)	3€
Huevos Pequeños (€/Docena)	2'5€



Plumas (€/kg)	9€
Actividades	Ya se determinará más adelante

Promoción/Plaza

Iniciaremos la campaña de ventas en el mes de noviembre anunciandonos en vallas publicitarias, repartiendo octavillas en las zonas más transitadas por viandantes adultos con buen nivel adquisitivo, poco a poco iremos ampliando la zona en la cual haremos publicidad. De esta manera intentamos conseguir que la gente con buen nivel tome como opción nuestros productos carnicos para los grandes festejos de Navidad. Al inicio del año comenzaremos con contratos en diferentes establecimientos de comestibles de los municipios de la comarca.

Sobre el mes de abril comenzaremos a anunciar nuestras actividades extraescolares (granja escuela) a centros educativos para que estos se planteen ofrecerlo a final de curso como excursión.

Páginas web

Utilizadas como vías de comunicación entre clientes y nosotros, para mostrar promocionar nuestros productos y de esta manera, atraer a los consumidores.

Control

Mensualmente se pasará un informe de las visitas que recibe nuestra pagina web y de las ventas de patos e sus productos, de esta manera comprobaremos los objetivos de ventas y resultados. También podríamos realizar encuestas a los clientes para comprobar nuestra aceptación y poder mejorar.

Email

Fundamental para el mantenimiento de las relaciones con nuestros clientes. La idea es que el email sea también un mecanismo de comunicación con los clientes.

Análisis DAFO

Fortalezas internas

- Rápido desarrollo y ritmo de reproducción del pato.
- Mínima inversión de capital para la cría.
- Mantenimiento sencillo.



PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL

- Animal ecológico y económico.
- Calidad de la carne.
- La inversión en alimento es menor en relación a las ganancias.

Debilidades internas

- En los últimos meses el precio del maíz y la soja en el mercado internacional ha incrementado hasta un 60 por ciento en su costo directo, siendo estos en uno de los principales ingredientes en la fórmula de los productos avícolas
- Aumentar los costos de producción hace que también incrementen los precios.
- Falta de experiencia en el negocio
- No fabricar en principio el concentrado para el engorde.

Oportunidades externas

- La competencia no es muy alta.
- No hay grandes productores de carne de pato en la zona.
- Aumento del consumo de carne pato.
- Créditos con una tasa anual muy accesible para proyectos con patos.

Amenazas externas

- Cambio de paradigma cultural del trabajo de las personas de Costur.
- Altas tasas de interés.
- Aumento del costo de maíz.
- Competir con otros tipos de carnes que consume el ciudadano.
- No hay apoyo efectivo en financiamiento gubernamental para la industria.
- Importación de pollo de otros países del área a bajos precios.



Producción

- ❖ Los patos Pekín son una de las razas que están listas para sacrificar a las 7 semanas, tienen gran cantidad de carne y su plumaje es blanco. También ponen un número importante de huevos durante el año.

Pato Pekin HEMBRA (JOVEN)

11,00 €

Pato Pekin MACHO (JOVEN)

7,70 €

- ❖ Los patos criollos no son buenos ponedores y los huevos que ponen demoran los 35 días para eclosionar en vez de 28. Se deben sacrificar a las 16 semanas de edad.

Pato criollo HEMBRA (JOVEN)

11,00 €

Pato criollo MACHO (JOVEN)

11,00 €

- ❖ Pato Rouen. Su versatilidad, criados tanto como ave ornamental, dada la belleza y colorido de su plumaje, como para la producción de carne y huevos, les convierte en ejemplares con un alto rendimiento. Con este se realizará el paté.

Pato Rouen HEMBRA (JOVEN)

15,00 €

Pato Rouen MACHO (JOVEN)

15,00 €



PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL

Plan de inversión y financiación

Capital inicial: 80.000 euros

Ahorro mensual: 200 euros

Rentabilidad anual: 20%

Tiempo del ahorro: 5 años

Importe total invertido 806 000 euros

Rentabilidad acumulada 127 877 euros

Capital final 933 877 euros

RESULTADOS

Años	Importe	Ganancia	Rentabilidad
0	800 000 €	800 000 €	0 €
1	801 200 €	825 216 €	24 016 €
2	802 400 €	851 189 €	48 789 €
3	803 600 €	877 941 €	74 341 €
4	804 800 €	905 496 €	100 696 €
5	806 000 €	933 877 €	127 877 €

Libros de sociedades

Libro diario

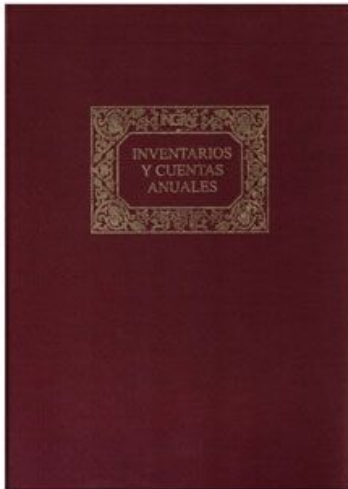


PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL



Libro de inventario y cuentas anuales





PATO-A LA GENTE

PROYECTO EMPRESARIAL