



**UBA**  
Universidad de Buenos Aires  
*Argentina virtus robur et studium*



# I° SEMINARIO INTERNACIONAL EN ECONOMÍA AGROPECUARIA



## MODELO CANVAS SU APLICACIÓN PARA EL FOMENTO DE ECONOMÍAS REGIONALES. CASO: QUESOS DE LECHE DE BÚFALAS

*Martine Pozo - Universidad Nacional de Formosa (UNaF)*  
*Regina Durán - Universidad Nacional del Sur (UNS)*  
*R. Argentina*

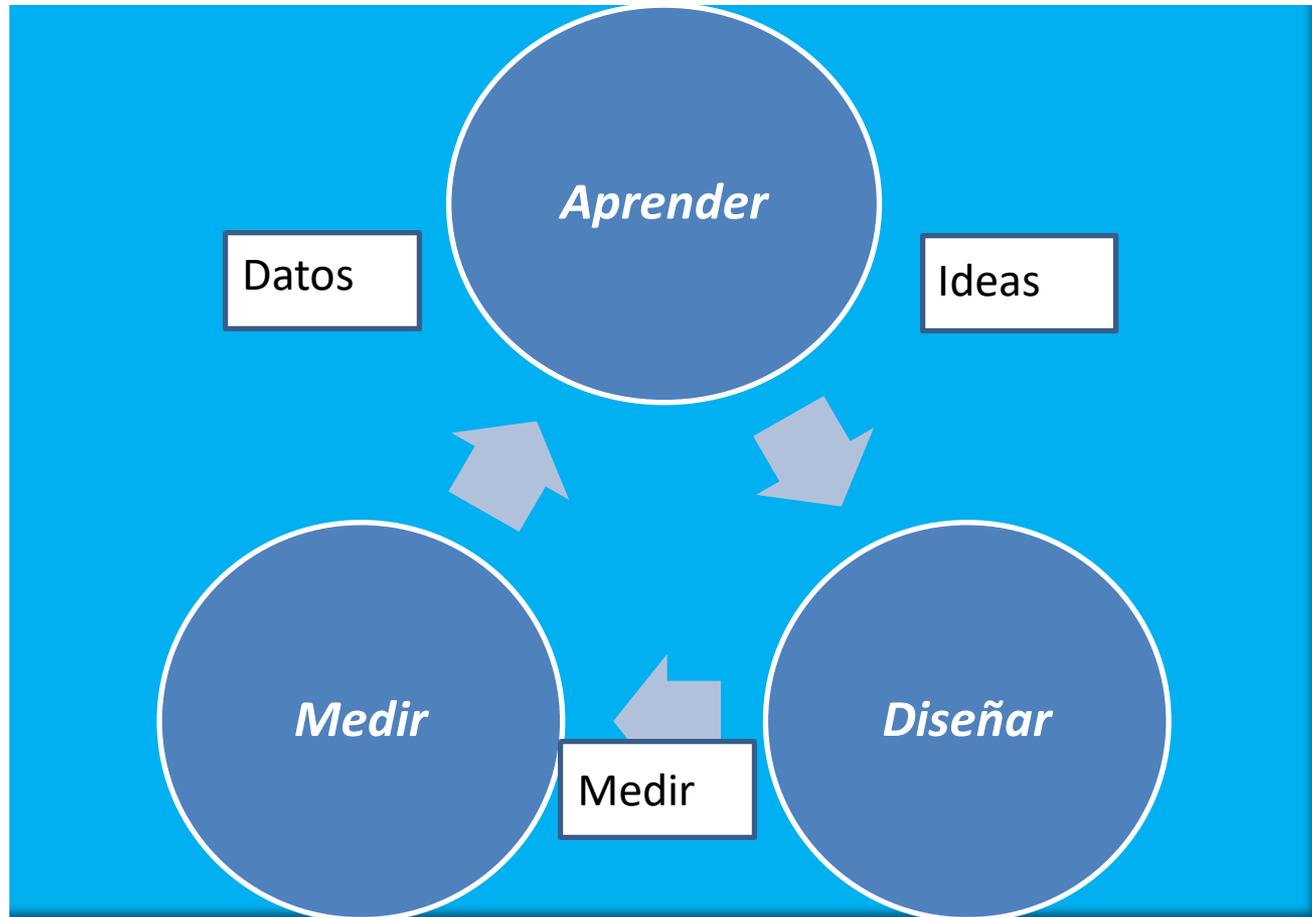
Formosa, Agosto 2017





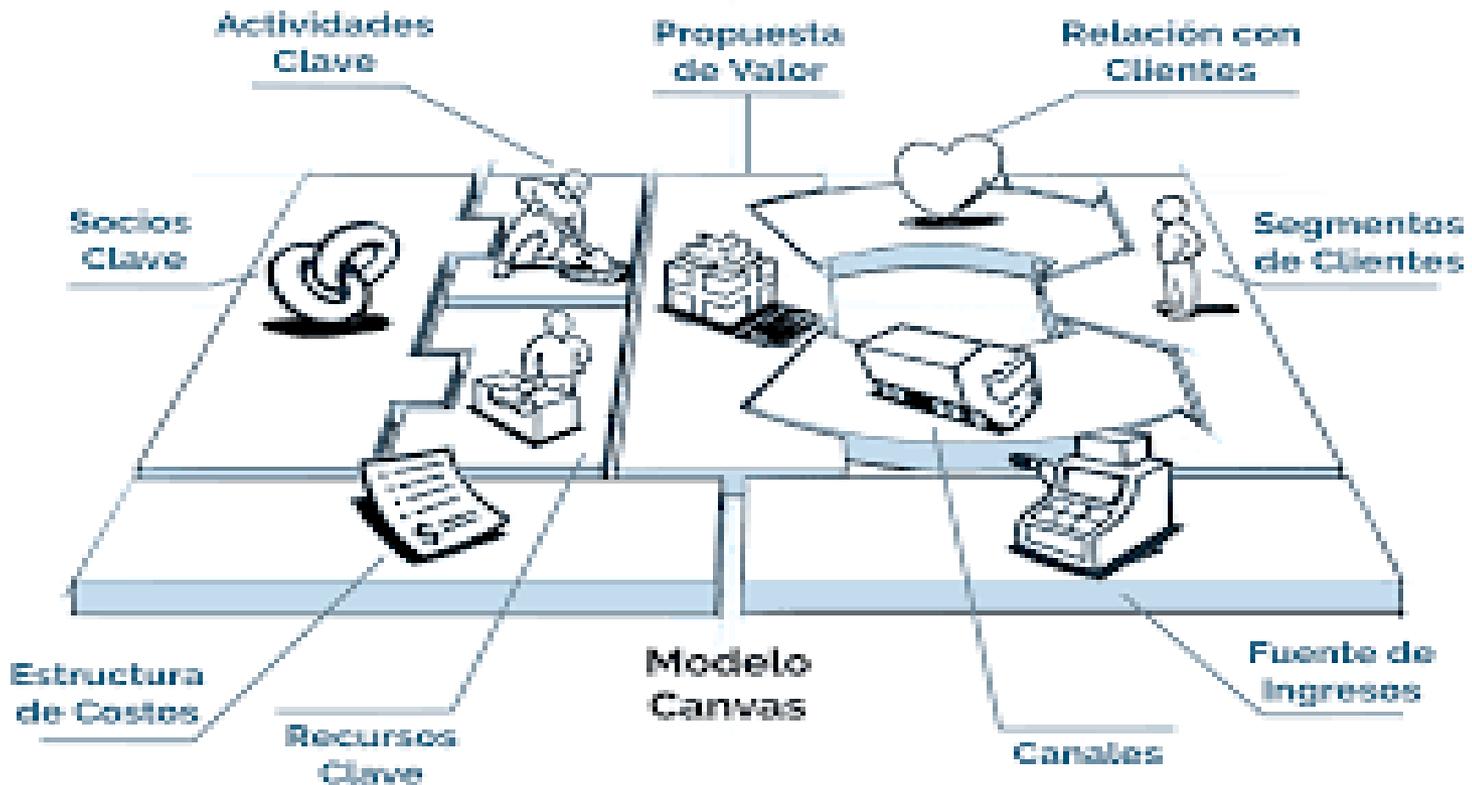
**PLAN DE NEGOCIO  
VS.  
MODELO DE NEGOCIO**

# Círculo virtuoso del Lean Startup



# El modelo CANVAS

*(Business Model Canvas)*



# Entorno organizacional



## CASO DE ESTUDIO: ESTABLECIMIENTO SANTA ÚRSULA S.R.L.

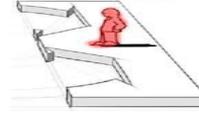
- **Ubicación:** Tatané a 30 km de la Ciudad de Formosa ( R. Argentina).
- **Superficie:** 8000 hectáreas.
- **Explotación:** ganadería mixta ( ganado vacuno y bubalino), con industrialización y venta de sus derivados.
- **Manejo de rodeo:** a campo natural.
- **Raza de ganado bubalino:** Mediterráneo y Murrah.
- **Cantidad de lecheras:** 150 búfalas con una producción diaria de 4,5 litros.
- **Ordeño:** manual.



# EL CANVAS DE LA ELABORACIÓN DE QUESOS ARTESANALES DE LECHE DE BÚFALAS

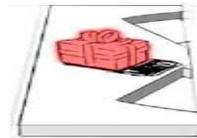
## SEGMENTO DE MERCADO

*(Con enfoque selectivo integrado por los clientes de un solo punto de venta).*



## PROPUESTA DE VALOR

*(Quesos de leche de búfalas artesanales semiduros saborizados como un producto delicatessen con propiedades nutritivas diferenciales).*



## CANALES

*(Ofrecer la propuesta de valor en la góndola del único local de ventas).*



## RELACIONES CON CLIENTES

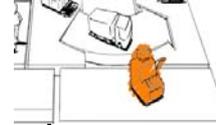
*(Atención personalizada con el packaging acorde con las preferencias del cliente).*



# EL CANVAS DE LA ELABORACIÓN DE QUESOS ARTESANALES DE LECHE DE BÚFALAS

## FUENTES DE INGRESOS

*(Serán los pagos que realicen los clientes).*



## RECURSOS CLAVE

*(La disponibilidad de la materia prima).*



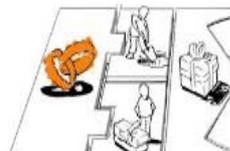
## ACTIVIDADES CLAVE

*(Respetar las normas higiénico-sanitarias evitando la alteración de la calidad e intensificar acciones tendientes a la difusión del producto).*



## ASOCIACIONES CLAVE

*(Asociación de productores de búfalos para crear una cuenca lechera impulsando el desarrollo económico y social de la región).*



# ESTRUCTURA DE COSTOS



COSTOS DIRECTOS	\$	€
<b>INSUMOS</b>		
Leche	15,60	0,92
Cuajada	1,40	0,08
Cultivos lácteos	2,80	0,16
Sal y saborizantes	0,90	0,05
Cloruro de calcio	1,80	0,11
Envase	2,50	0,15
Subtotal	25,00	1,47
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>		
Maestro quesero	4,00	0,23
Ayudante	3,00	0,18
Subtotal	7,00	0,41
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
Luz y agua	1,50	0,09
Limpieza y mantenimiento	2,20	0,13
Control de calidad	1,00	0,06
Amortizaciones	1,60	0,09
Otros costos	3,70	0,22
Subtotal	10,00	0,59
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>42,00</b>	<b>2,47</b>

## Resultado operativo mensual

Conceptos	Kilos	Valor unitario		Totales	
		\$	€	\$	€
Ingresos por ventas diarias	112,50	120	7,06	13.500	794
Costo de producción	112,50	42	2,47	( 4.725)	(278)
<b>Resultado operativo diario</b>				<b>8.775</b>	<b>516</b>
<b>Resultado operativo mensual</b>				<b>263.250</b>	<b>15.480</b>

# Conclusiones y recomendaciones

**1. Resulta conveniente la aplicación del modelo CANVAS para:**

- **Analizar en forma sistémica y estratégica la gestión de los costos para la toma de decisiones.**
- **Crear startups exitosas.**

**2. La industrialización de la leche de búfalas es viable técnica y económicamente según el análisis CANVAS.**

**3. Es recomendable para el éxito de emprendimiento de ésta naturaleza:**

- **Difundir las ventajas productivas del ganado bubalino para el desarrollo de economías regionales por medio de la agroindustria.**
- **Implementar políticas de comunicación basadas en los atributos percibidos como importantes por los clientes ( calidad, sabor, marca y precio).**



Martine Pozo - Regina Durán

# FIN DE LA PRESENTACIÓN

Muchas gracias por vuestra  
atención !!



**Martine Pozo: [martine\\_pozo@hotmail.com](mailto:martine_pozo@hotmail.com)**  
**Regina Durán: [reginacduran@gmail.com](mailto:reginacduran@gmail.com)**