

**Establecimiento de Pequeñas Empresas
Agropecuarias Rurales Sostenibles en
comunidades de la provincia Tiraque Bolivia**

Proyecto Fin de Máster M.B.A

René Pereira Romero.

Cochabamba - Bolivia
2008



**Escuela Europea de Negocios en
Aragón**

**COLUMBUS - IBS
Máster en M.B.A.**

**Establecimiento de Pequeñas Empresas
Agropecuarias Rurales Sostenibles en
comunidades de la provincia Tiraque Bolivia**

**Proyecto Fin de Máster presentado para optar al Título de
Máster en M.B.A.**

René Pereira Romero.

Nombre del tutor: Dr. JAVIER TERCEROS

Cochabamba - Bolivia
2008

Agradecemos a la Fundación PROINPA y al PROYECTO SANREM, por colaborar con el trabajo y la información técnica necesaria para poder desarrollar una nueva empresa la cual proporciona nuevas etapas de desarrollo para las áreas agrícolas de nuestro territorio

Formación de una Micro Empresa rural

RESUMEN EJECUTIVO

A partir de la revolución Industrial se inicia el gran despliegue de tecnología que se extiende hasta nuestros días; actividades que han tenido una relación directa y permanente con la inquietud humana por desarrollar novedosos sistemas de producción que le permitieran al hombre idear las más diversas técnicas del perfeccionamiento de la producción y procesamiento.

En el área agrícola, se logra establecer una serie de técnicas y procedimientos para perfeccionar las actividades productivas cambiando fundamentalmente los modos de producir, conservar y comercializar los diferentes productos.

Hoy en día, existen en el país, una serie de empresas dedicadas a la producción y elaboración de productos alimenticios diversos a partir de productos frescos cosechados en campos de producción para este fin, principalmente este tipo de actividades se inician en el rubro de los tubérculos como la papa y leguminosas como el haba, etc. y otras especies importantes que demandan los consumidores del mercado.

La agricultura orgánica y la utilización de insumos naturales para la producción agrícola están determinando una nueva tendencia de cultivo, la que responde a una creciente demanda de mercados a una tasa mayor que la de productos convencionales y a precios habitualmente más altos. Basado en esta oportunidad el proyecto de la Micro Empresa rural ha priorizado la producción y comercialización de productos orgánicos como un rubro crítico para el estímulo a la producción agrícola natural y con tendencia a lo orgánico en la región de Tiraque - Cochabamba.

Adicionalmente, en el tema de mercado se desarrollaran las capacidades comerciales de los socios, de manera que ellos sean capaces de realizar sus diagnósticos, identifiquen mercados alternativos y formulen su propio plan de negocios, no solo en productos agrícolas actuales, sino en posibles productos transformados que pueden tener mercado.

Por lo anteriormente expuesto, la papa y el haba se propone como la base inicial de negocios los cuales serán producidos en forma orgánica. Los productos que se pretende comercializar son: Semilla de calidad de papa y haba, la cual será comercializada a productores de las diferentes zonas de producción; y producto de calidad para el mercado de consumo de ambas especies como: papas gourmet, papa para industria (chips, bastones, purés), Tostados, harinas, haba en grano para exportación, saladitos y confites en haba, las cuales estarán presentados en envases o empaques individuales que sean atractivos y que induzca al consumo satisfaciendo los gustos de los consumidores las cuales van cambiando, pero las costumbres de degustar un producto que sea natural no pasa de moda por lo que se busca introducir un producto de fácil aceptación, de preparación, sano y nutritivo.

Estos trabajos serán implementados con la conformación de una micro empresa rural en el área de Tiraque, que produzca, procese, empaque y comercialice productos agrícolas orgánicos. El manejo la empresa debe realizarse con emprendimientos de negocio rentables en base a planes de negocio elaborados.

La utilización tecnología tiene que ser prioritario para modernizar la producción orgánica y limpia y ofertar productos nuevos innovativos que presenten una nueva imagen del mismo en combinación tanto con la practicidad de su envase como su preparación y sobre todo, como en la pureza y confiabilidad del producto.

El plan ayudará a la empresa a captar la atención de clientes reales y potenciales, incrementar las ventas y así consolidarse en el medio como la primera empresa en ofrecer un nuevo concepto de producto orgánico de calidad en papa y el haba.

Es beneficioso para los clientes el cubrir la demanda insatisfecha, superar falencias en la calidad del producto y en los servicios. Adicionalmente, en el tema de mercado se desarrollaran las capacidades comerciales de los socios, de manera que ellos sean capaces de realizar sus diagnósticos, identifiquen mercados alternativos y formulen su propio plan de negocios, no solo en productos agrícolas actuales, sino en posibles productos transformados que pueden tener mercado.