

RAQUE S.A (Ralladora de Quesos S.A)



EMPRENDEDORES

Docente: Maria Jose Canales

Estudiante:

- **Ronald Urroz**
- **Gabriel Chamorro**

Fecha:

6-5-14

I. Naturaleza del Proyecto.

Antecedentes

Existen varias transformaciones que se pueden realizar en el queso después de haber terminado el proceso convencional. Algunas transformaciones son rallado, molido, rebanado y corte en cubos. Actualmente la producción de quesos en Nicaragua se divide en dos categorías principales. Quesos secos, contienen un bajo porcentaje de humedad, y quesos frescos, contienen un alto porcentaje de humedad. La mayor cantidad de quesos producidos son quesos con bajo porcentaje de humedad. La mayoría de estos quesos secos se entregan al consumidor en forma de quesos enteros, sin ningún tipo de transformación.

Al realizar un análisis de demanda en la forma de que se está consumiendo el queso en otros países pudimos descubrir que la mayoría del queso se consume en rebanadas, seguido por queso rayado. Este análisis demuestra claramente una oportunidad de crear un producto innovador a través de un proceso de transformación sencillo, con una alta probabilidad de obtener un amplio mercado.

Introducción

RAQUE S.A surgió a través de la necesidad de aprovechar las mermas de una empresa productora de quesos, LACTEOS S.A. Las mermas de esta empresa incluyen recortes y quesos con poca prensa. Actualmente las mermas se están vendiendo en un precio muy bajo, lo cual presenta pérdidas para la empresa productora de quesos. Al realizar una prueba con una rayadora de queso industrial se obtuvo un producto con un alto valor agregado y amplio mercado. Se entregaron muestras de este producto en supermercados y panaderías. Se obtuvo una alta aceptación del producto por parte de los consumidores.

RAQUE S.A iniciara sus operaciones en el año 2014. La empresa se dedicara a la compra, rallado, empacado y distribución de queso. Al inicio se utilizara como materia prima las mermas de la empresa productora de quesos. Debido a que estas mermas no representan un gran volumen, RAQUESA

también realizara la compra de quesos enteros en un futuro. Al inicio de sus operaciones RAQUESA planea empezar con una variedad de queso, Queso Morolique (seco), a largo plazo se planea rallar la mayor cantidad de variedades posibles.

MISION

Producir y desarrollar quesos mediante un proceso de alta inocuidad, así mismo ofreciendo un producto innovador al consumidor el cual actualmente no existe en el mercado. Realización del proceso de forma amigable para el medio ambiente

VISION

Ser una empresa líder en el mercado de quesos rallados nicaragüenses, mediante la mejora continua, diversidad de productos, alta inocuidad de los procesos y reducción de costos para lograr un producto con precios accesibles para todos las categorías de consumidores.

Descripción de la Empresa.

Ubicación de la Empresa.

La planta productora estará ubicada en Km. 18.5 Carretera a Xiloa, esto se debe a que la empresa proveedora de materia prima se encuentra situada a poca distancia, además de que uno de los socios aportara el terreno.

Tipo de empresa

Empresa industrial que se encargara de convertir los recortes de queso en queso rallado.

Tamaño de la empresa

Raque S.A según el MIFIC será una micro empresa ya que generara 3 empleos, además la inversión inicial será de 706,702.65 C\$.Esta empresa estará formada por 3 socios uno de ellos aportara el 50% y otros 25% cada uno.

Descripcion del producto

El queso rallado es elaborado a partir de recortes de queso morolique.Estos recortes tienen la misma calidad e inocuidad del queso entero . Este producto puede ser utilizado para diversos fines culinarios.

Ventajas y distingos competitivos

- Producto Nicaraguense
- Precio bajo
- Alta calidad
- Buena ubicación del producto
 - Alto valor nutricional
 - Facilidad de uso

Productos

Queso rallado empacado empacado en bolsa de polietileno de alta densidad de 15 cm de largo y 11 cm de ancho.

Calificacion para entrar en el área

- Inocuidad del producto
- Estandares de calidad
- Marketing
- Ingenieria quimica

VALORES

- **Inocuidad:** la empresa esta dedicada a producir productos con alta inocuidad que cumplan con todas las normas sanitarias del Magfor. Todo el producto vendido es analizado en nuestros laboratorios para garantizar la salud de todos los consumidores.
- **Disciplina:** nuestra empresa es guiada por la disciplina. Este conjunto de reglas permiten mantener el orden dentro de los miembros de la empresa.
- **Calidad:** La empresa ha logrado optimizar procesos lo cuales permiten ofrecer al publico un producto que cumple con altos estándares de calidad.
- **Competitividad:** los colaboradores de la empresa se mantiene buscando la mejora continua para poder lograr siempre estar actualizados dentro del mercado, así mismo lograr la competitividad.
- **Liderazgo:** nuestra empresa esta formada por lideres que notaron una necesidad desatendida. Los productos ofertados son de alta calidad y con bajos precios lo cual nos permite mantener un liderazgo en el proceso.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Creación de una empresa capaz de transformar queso entero en queso rallado, cumpliendo con todas las normas bacteriológicas y de higiene, así mismo creando un producto nuevo en el mercado que cumpla con todas las necesidades del cliente.

- **Objetivos específicos(componer)**

II. MERCADO

OBJETIVOS A CORTO PLAZO:

- Lograr un posicionamiento gradual en el mercado mediante el mantenimiento de estándares de calidad e inocuidad.
- Producir un producto de alta calidad y larga vida útil mediante la aplicación de tecnologías y conocimientos.
- Obtener un nicho de mercado inexistente, el cual se basa en el rallado de quesos nacional.
- Obtener una distribución en el supermercado La Colonia

Objetivos a mediano plazo:

- Obtener una distribución en otros 3 supermercados del país
- Obtener una distribución en panaderías
- Modificar el envase a un vaso plástico con tapa perforada para poder competir con un producto importado.

Objetivos a largo plazo:

- Distribuir el producto en un 30% de restaurantes de Managua.
- Aumentar la variedad de productos ofertados para lograr un mercado más amplio.
- Ampliar el mercado posicionando el producto en distintos departamentos del país.

Análisis del sector:

- **Tendencias tecnológicas dominantes en los próximos años:** Las industrias productoras de máquinas cortadoras de quesos actualmente están trabajando en máquinas rebanadoras y ralladoras de quesos. El enfoque de estas industrias se debe al alto incremento del consumo de quesos en estas formas (rebanado y rallado). Existe una diversidad de empresas que están trabajando para construir máquinas que realicen el trabajo en menor tiempo y con menor costo energético. También existe un plan de mejora en cuanto al diseño para fácil limpieza de las máquinas.
- **Aparición de nuevos competidores:** Debido a que el producto que esta empresa producirá está poco presente en el mercado y existe poca producción del mismo, es muy probable que al momento que la empresa empiece a crecer se surjan nuevos competidores. Esta idea de el rallado de quesos nacionales existe muy poco en nuestro país.

- **Posibles alianzas y acuerdos cooperativos:** Debido a que esta empresa tendrá como materia prima la compra de queso, se creará una simbiosis con la empresa LACTEOS S.A en la cual las dos empresas logren un beneficio. LACTEOS S.A se logrará deshacer de su subproducto a un precio mayor del que actualmente lo están vendiendo. RAQUE, S.A obtendrá ingresos mediante el valor agregado del producto, también contará con liderazgo en costos debido al bajo precio de la materia prima. RAQUE, S.A también tendrá acceso a los cuartos fríos e infraestructura de LACTEOS S.A. También pueden surgir algún tipo de acuerdos con los supermercados.
- **Cambios en la legislación:** El sector alimenticio es uno de los sectores que tiene mayor cantidad de regulaciones. Es muy probable que en el transcurso de los años los entes gubernamentales cambien los parámetros de bacterias permisibles en el producto. En caso de que esto ocurra no nos enfrentaremos con ningún problema, ya que la empresa se enfoca en alta inocuidad en sus procesos, así mismo logrando un producto con una muy baja o con nada de conteo bacteriano.
- **Cambios en los patrones de consumo de clientes:** Actualmente la producción de queso rallado a nivel nacional es muy baja. Mediante estudios de mercado pudimos descubrir que solo una empresa está rallando queso Morolique en toda Nicaragua. Esta empresa tiene muy baja producción de queso rallado debido a que su producto no ha sido aceptado en los supermercados más grandes del país. En base a este estudio de mercado pudimos inferir que aparecerán una amplia cantidad de clientes nuevos, ya que la mayoría de los ciudadanos aún no conocen este producto.
- **Modificaciones sustanciales en la estructura de costos:** En Nicaragua existen dos estaciones en el clima, invierno y verano. En el verano se reduce la cantidad de queso y se aumenta su precio, debido a que la mayoría de las fincas productoras de leche alimentan a su ganado con pasto que es regado con lluvia que cae en invierno. En el invierno ocurre completamente lo contrario, disminución de precio y alza de oferta. Analizando estos dos escenarios pudimos inferir que nuestros costos tendrán una variación en invierno y verano. Esta empresa contará con amplios cuartos fríos que el almacenamiento de quesos en invierno para luego transformarlo en quesos rallados en la época de verano.

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS:

- Costos bajos: debido a que esta empresa utiliza poca maquinaria se tendrá una baja inversión y bajos costos energéticos. Se obtendrá materia prima a precios bajos.
- Tecnología superior: se utilizara una maquina ralladora que actualmente no existe en Nicaragua, esto permitirá crear un producto de mejor calidad con mayor inocuidad en menor tiempo.
- Mejor capacidad de producción: alta experiencia en la producción de quesos por parte de la Gerencia y sus trabajadores. El rallado mejora las características organolépticas del queso. Se tendrá acceso a cuartos frios e infraestructura de la empresa, Lacteos S.A, la cual tambien abastecerá la materia prima para RAQUE S.A.
- Estrategias: se producirá un producto con baja humedad, lo cual garantizará un producto de larga vida anaquel, disminuyendo las devoluciones.

OPORTUNIDADES

- Nicho de mercado: Debido a que este producto no existe en los supermercados, se podrá obtener una gran porción de un segmento de mercado el cual no esta cubierta por la oferta.
- Falta de investigación por la competencia: Nicaragua es un país donde la mayoría de productores no realizan ningún tipo de estudio de mercado, esto crea una oportunidad ya que la empresa podrá operar por varios meses sin que la competencia note su existencia. Esto permitirá un mayor crecimiento.

DEBILIDADES

- Distribución: RAQUE contara solo con un medio camión para movilizar todos sus productos, esto se debe a que es una empresa nueva y no puede realizar grandes inversiones.

- Estudio/análisis de competencia: competencia existente, mercado.
- Portafolio productos
 - Precios
 - Ventaja competitiva: bajo costo, alto valor percibido.
 - Canales de distribución.

Amenazas:

- Aumento en el salario mínimo.
- Entrada de un producto que tenga mayor calidad y un precio similar.
- Escasez de mano de obra calificada.
- Variación del consumo en el mercado.

Análisis del producto

- Queso de alta calidad debido a su valor nutricional.
- Vida útil mayor de un año debido a su baja humedad.
- Producto práctico para el uso culinario.
- Alta inocuidad, el cual cumple con las regulaciones sanitarias del país y asegura la salud de los consumidores.

Análisis de los clientes

Este producto está dirigido hacia clientes que utilizan en sus casas. Este queso puede ser utilizado en cualquier alimento debido a que es fácil de aplicar. Una pequeña parte de los clientes pueden consumir este producto para restaurantes.

Analisis de la competencia

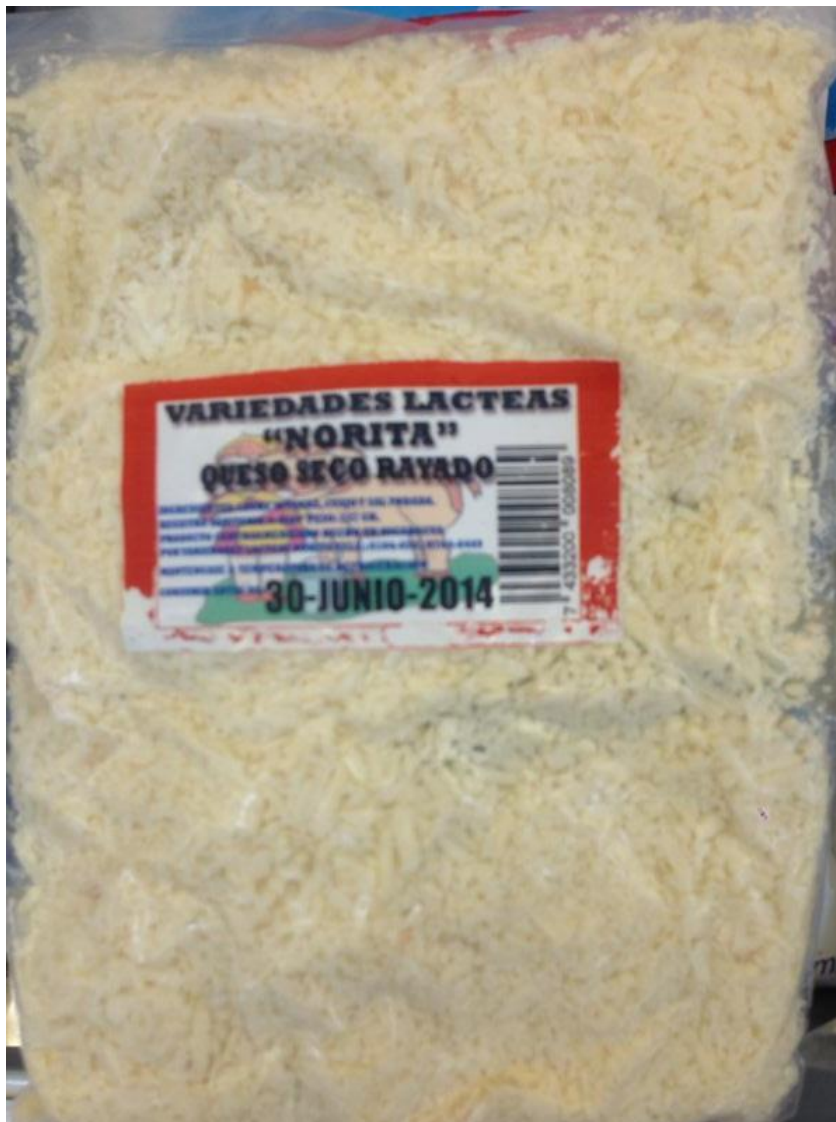
Actualmente existente tres competidores. Todos estos competidores presentan precios mayores que el de nuestro producto.

1) **VARIETADES LACTEAS "NORITA"**

PRECIO: CS 50.75

PESO: 227grs

Precio por libra: CS106.20



2) LA COMPLETA

PRECIO: CS 89.75

PESO: 220grs

Precio por libra: CS 193.78



3) LA NORTEÑA

PRECIO: CS 65.75

PESO: 280grs

Precio por libra: 111.54



Después de realizar un estudio de los competidores pudimos concluir que el queso mas barato tiene un costo de CS 106.20 por libra. Nuestro producto tendrá un precio de anaquel de CS 90.00 lo cual da una diferencia significativa en precio. Esto es un aspecto

sumamente importante ya que la mayoría de los consumidores nicaragüenses realizan sus compras de acuerdo al precio que ellos consideren mas favorables.

INVESTIGACION MERCADO.

Para la realización de este producto es de suma importancia la recopilación de datos que proporcionen el numero de clientes potenciales y asi conocer la demanda que este podría tener. El universo en este trabajo será el 20 % de la población de Managua la cual tiene el poder adquisitivo para poder comprar el producto.

Ficha técnica(paola)

Instrumento de recopilación de datos

El instrumento que se utilizo para recopilar los datos fue atraves de una encuesta que se realizara a los competidores potenciales del producto.

Meter encuesta

Conclusiones de la investigación de mercado(preg si va)

Distribucion y puntos de venta:

El sistema de distribución elegimos es la venta indirecta.



La planta de producción de Raque S.A. donde se realiza la producción del queso está ubicada en el kilómetro 18.5 carretera a Xiloa, el producto es trasladado a la bodega de almacenamiento, luego se distribuirá en un camión a los puntos de ventas (intermediarios) para que el consumidor final pueda disponer de este producto.

Puntos de ventas:

- La Colonia.
- La Unión
- Pali

Cuatro P

- **Producto:** Queso rallado empacado en bolsa plástica de 456 gr, el queso puede ser utilizados para diferentes fines culinarios.
- **Precio:** Tendrá un precio de C\$70 por libra.
- **Plaza:** La planta productora estará ubicada en Km. 18.5 Carretera a Xiloa, el producto se venderá en el supermercado La Colonia, nuestros intermediarios serán los supermercados.
- **Promoción:** El queso se dará a conocer mediante degustaciones en los supermercados, también se creará páginas sociales como Facebook y también se crearán brochures con la información del producto.

Producción

Objetivos del estudio técnico (paola)

- Objetivos del estudio técnico
- Corto plazo
- Mediano plazo
- Largo plazo

Ingeniería Básica

Descripción del producto:

- Queso está fabricado con una ralladora que evita la fricción del producto así mismo se obtiene un queso rallado con menor aglutinación
- Debido a la baja humedad del producto este cuenta con una larga vida anaquel, mayor a un año a una temperatura de 4 grados centígrados.

- Los ingredientes de este alimento consisten en leche, sal y cuajo debido a esta formulación el producto es bastante natural y no contiene preservantes.
- El queso rallado es empacado en una presentación de 456 grs(lbs)
- Debido a la baja humedad este queso puede mantenerse a temperatura ambiente durante una semana.

Descripcion del proceso de producción

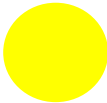
El queso rallado es elaborado a partir de recortes de queso morolique. Estos recortes actualmente son vendidos a precios bajos , mediante este proceso se lograra dar un valor agregado a este producto.


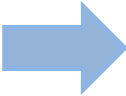

El proceso de producción consiste en la recepción de materia prima la cual es analizada por un control de calidad donde son evaluadas las características organolépticas. Un paso importante en la elaboración es la congelación donde se trata que la materia prima alcance la menor temperatura posible para evitar la conglomeración del queso.

Despues en el rallado se elabora mediante tornillos sin fin y cuchillas que van separando el queso en granulos con diámetros menor a 2mm y luego esta el secado el cual es necesario para remover la humedad del queso y evitar la aglutinación

Al finalizar este proceso el queso es empacado en bolsas de polietileno de alta densidad de 15*8 cm.

DIAGRAMA DE FLUJO.

Actividad	Proceso de fabricación	Duración
	inicio	

	Recepción de queso entero o recorte	20 min
	Rebanado	30 min
	Cogelacion	24 hrs
	Rallado	8 hrs
	Secado	12 hrs
	Empaque	8 hrs
	Almacen	12 hrs
	Distribución	4 hrs
	Fin	

Características de la tecnología utilizada

Maquina Ralladora

Nombre: Ralladora industrial TAISA.

Especificaciones:

- Motor de 2 hp

- Regulador de diámetro de grano
- Tornillo sin fin y cuchillas

Maquina Selladora

Nombre: Selladora de 30 cm brother.

Especificaciones:

- Resistencia de alta temperatura.
- 30 cm disponible para empaque.
- Alta capacidad de sello.

Maquina de frio

Nombre: Cuarto frio Westell

Especificaciones:

- Unidad de frio con capacidad de alcanzar 4 grados centígrados.
- Area de 16 m2.
- Paredes aisladas
- Frio por convección.

Maquina de congelación

Nombre: Freezer atlas

Especificaciones:

- Capacidad de 300 lbs
- Frio por conducción
- Capacidad de alcanzar 0 grados centígrados.

Maquinaria:

Ralladora	1700\$
Selladora	150\$

Frezer	300 \$
Cuarto Frio	7000\$
Mesa de acero inoxidable(2)	800 \$
Baules plásticos	720\$
Cuchillos	32 \$
Total	10,702\$

Capacidad instalada (preg si va)

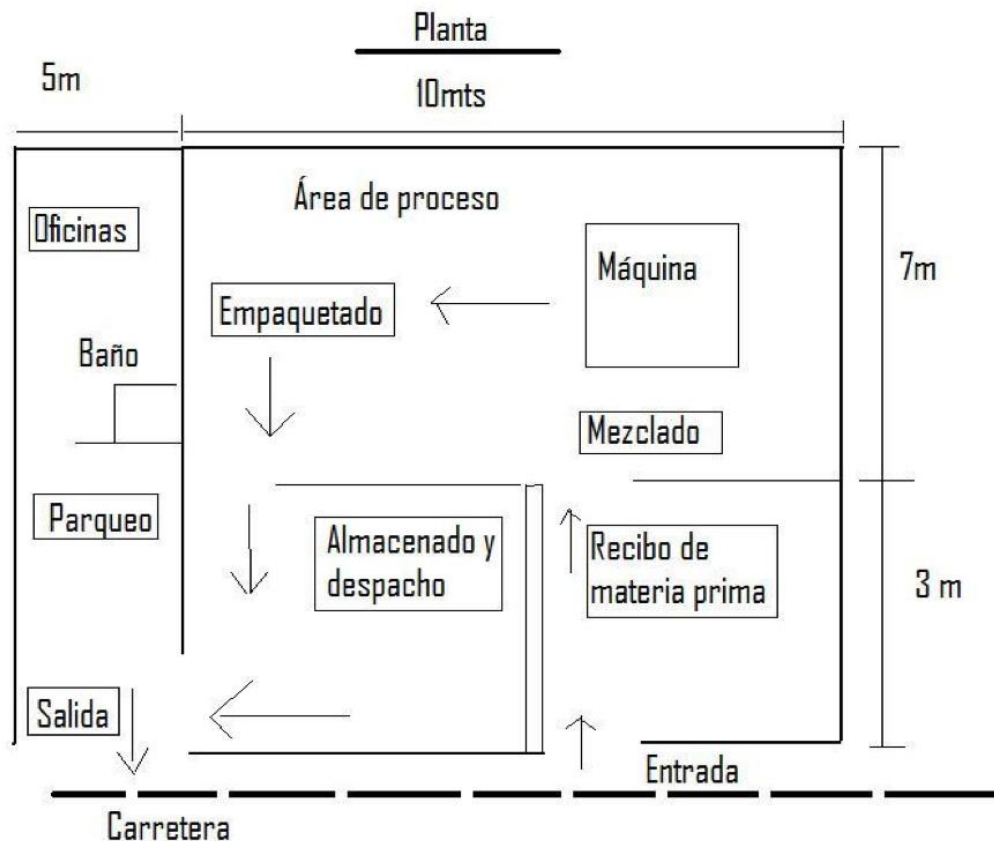
Personal requerido para el proceso de prod.

Programa preoperativo

DISTRIBUCION DE PLANTA.

Se desarrollaron planos de infraestructura de la empresa, detallando todas las áreas de materiales, procesos y oficinas. A partir de esto se hizo una cotización para calcular la inversión que se necesita para poner en funcionamiento la empresa.

Plano de infraestructura dos años después de el inicio de operación.



Objetivos de producción

Corto plazo:

-Produccion minima de 500 libras semanales

Mediano plazo:

-Produccion minima de 1000 libras semanalas

-

Largo plazo:

-Produccion minima de 2000 libras semanales

- Aumentar la variedad de quesos a rallar

- Instalar alta tecnología en la empresa que ayude a mejorar la eficiencia y eficacia de la elaboración del producto

Especificaciones del producto

- Queso seco morolique rallado de 450 gr .
- Queso Morolique Rallado, con baja humedad. Producto puede ser utilizado como condimento en todo tipos de alimentos y para elaborar productos de panificación.

- **Formula Cualitativa:** Leche pasteurizada, sal, cuajo.

- **Formula Cuantitativa:**
 - Grasa Total: 9%
 - Grasa Saturada: 17%
 - Colesterol: 5%
 - Sodio: 8%
 - Proteína: 15%
 - Vitamina A: 4%
 - Calcio: 20%

- Vida Útil: 1 año a partir de la fecha de fabricación.

- Tipos de presentación: 454 gramos.

Material de empaque primario: Bolsas de Polietileno de alta densidad.

Procedimiento General de Fabricación:

La leche entera es pasteurizada a través de un pasteurizador de placas. Se almacena leche pasteurizada en una tina quesera a una temperatura de 38 grados Centígrados. Se le agrega cuajo a la leche. La leche cuajada es luego agitada. Se le incorpora sal a la cuajada, se deja en reposo una hora y luego

es prensado por 24 hrs. Después de la prensa el queso es almacenado en el cuarto frio a 4 grados Centígrados por 24 horas. Una vez que el queso esta frio se procede al rallado y empacado.

Gastos operativos:

Cargo	Salario
Gerente General	10,000 C\$
Operario Uno	4000 C\$
Operario Dos	4000 C\$

Maquinaria:

Ralladora	1700\$
Selladora	150\$
Frezer	300 \$
Cuarto Frio	7000\$
Mesa de acero inoxidable(2)	800 \$
Baules plásticos	720\$
Cuchillos	32 \$
Total	10,702\$

Flujo de proceso

5.3.1 Recepción de materia prima: consiste en el pesado y control de calidad del queso.

5.3.2 Rebanado: debido a que la maquina ralladora no es capaz de rallar un bloque entero, es necesario cortar el queso en piezas mas pequeñas.

5.3.3 Congelación: al momento de rallar el queso se crea fricción, esto crea un alza considerable en la temperatura del producto. Debido a esta alza en temperatura es necesario congelar el producto para que no alcance temperaturas muy altas luego de ser sometido a la fricción. Si el producto alcanza temperaturas muy altas se obtendrá una masa debido a que la grasa se separa.

5.3.4 Mezclado: consiste en mezclar los recortes con el queso entero, anteriormente rebanado.

5.3.5 Rallado: separación de las partículas de queso mediante tornillos sin fin y cuchillas.

5.3.6 Secado: al momento que el producto está saliendo de la ralladora, este se almacena en contenedores plásticos sin tapa. Estos contenedores se almacenan en un cuarto frío a 4C durante 24 horas. Esto permite remover humedad del queso lo que evita la aglutinación.

5.3.7 Empaque: se empaca en una presentación de 454 gramos. La bolsa es sellada con una selladora manual.

5.3.8 Almacén: en cuartos fríos a 4C.

5.3.9 Distribución: hacia los supermercados nacionales.

5.4

- Estudio/análisis de competencia: competencia existente, mercado.
 - Portafolio productos
 - Precios
 - Ventaja competitiva: bajo costo, alto valor percibido.
 - Canales de distribución.

PROPUESTAS: ESTRATEGIAS GENERICAS Y ESPECIFICAS.

Esta empresa contara con diferenciación y liderazgo en costes. Esto será un producto que tendrá bajo costo debido a acceso preferencial de materia primas. La diferenciación en el mercado se lograra a través de crear un nicho de mercado actualmente inexistente en los súper mercados nacionales. Este producto será accesible para todo tipo de consumidores.

CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

RAQUESA será una empresa líder en costes y en diferenciación. Esta empresa contara con una área donde se procesara toda la materia prima para obtener un producto final. Este producto será distribuido a los súper mercados nacionales. Una gran ventaja que presenta al proyecto es que se estará ofertando al mercado un producto que actualmente tiene poca oferta pero alta demanda. Es un producto elaborado a partir de materia prima con acceso preferencial lo que dará como resultado un producto final con un precio accesible para todos los clientes de los supermercados.

Debido a que se trata de una empresa nueva cual estará experimentando en un mercado con un producto nuevo para los consumidores es recomendable utilizar poca inversión de infraestructura al inicio del proyecto. Es recomendable alquilar un local que preste las condiciones para realizar el proceso. En todo caso se podrían realizar algunas modificaciones leves en el local alquilado pero siempre manteniendo un nivel de inversión bajo.

ANÁLISIS EXTERNO

En este análisis se pretende realizar un estudio del entorno que condiciona el desarrollo actual futuro de la empresa y de sus áreas, centrándose en las tendencias del mercado y la evolución previsible de los competidores.

- **Tendencias tecnológicas dominantes en los próximos años:** Las industrias productoras de maquinas cortadoras de quesos actualmente

están trabajando en maquinas rebanadoras y ralladoras de quesos. El enfoque de estas industrias se debe al alto incremento del consumo de quesos en estas formas (rebanado y rallado). Existe una diversidad de empresas que están trabajando para construir maquinas que realicen el trabajo en menor tiempo y con menor costo energético. También existe un plan de mejora en cuanto al diseño para fácil limpieza de las maquinas.

- **Aparición de nuevos competidores:** Debido a que el producto que esta empresa producirá esta poco presente en el mercado y existe poca producción del mismo, es muy probable que al momento que la empresa empiece a crecer se surjan nuevos competidores. Esta idea de el rallado de quesos nacionales existe muy poco en nuestro país.
- **Posibles alianzas y acuerdos cooperativos:** Debido a que esta empresa tendrá como materia prima la compra de queso, se creara una simbiosis con la empresa LACTEOS S.A en la cual las dos empresas logren un beneficio. LACTEOS S.A se lograra deshacer de su subproducto a un precio mayor del que actualmente lo están vendiendo. RAQUE, S.A obtendrá ingresos mediante el valor agregado del producto, también contara con liderzgo en costos debido al bajo precio de la materia prima. RAQUE, S.A también tendrá acceso a los cuartos frios e infraestructura de LACTEOS S.A. También pueden surgir algún tipo de acuerdos con los supermercados.
- **Cambios en la legislación:** El sector alimenticio es uno de los sectores que tiene mayor cantidad de regulaciones. Es muy probable que en el transcurso de los años los entes gubernamentales cambien los parámetros de bacterias permisibles en el producto. En caso de que esto ocurra no nos enfrentaremos con ningún problema, ya que la empresa se enfoca en alta inocuidad en sus procesos, así mismo logrando un producto con una muy baja o con nada de conteo bacteriano.
- **Cambios en los patrones de consumo de clientes:** Actualmente la producción de queso rallado a nivel nacional es muy baja. Mediante estudios de mercado pudimos descubrir que solo una empresa esta

rallando queso Morolique en toda Nicaragua. Esta empresa tiene muy baja producción de queso rallado debido a que su producto no ha sido aceptado en los supermercados mas grandes del país. En base a este estudio de mercado pudimos inferir que aparecerán una amplia cantidad de clientes nuevos, ya que la mayoría de los ciudadanos aun no conocen este producto.

- **Modificaciones sustanciales en la estructura de costes:** En Nicaragua existen dos estaciones en el clima, invierno y verano. En el verano se reduce la cantidad de queso y se aumenta su precio, debido a que la mayoría de las fincas productoras de leche alimentan a su ganado con pasto que es regado con lluvia que cae en invierno. En el invierno ocurre completamente lo contrario, disminución de precio y alza de oferta. Analizando estos dos escenarios pudimos inferir que nuestros costos tendrán una variación en invierno y verano. Esta empresa contara con amplios cuartos fríos que el almacenamiento de quesos en invierno para luego transformarlo en quesos rallado en la época de verano.

ANÁLISIS INTERNO

- **Funciones y necesidades que satisfacen los productos de la empresa**
La mayor función que desarrolla nuestro producto es que lograr recuperar un subproducto el cual tenia muy poco valor en otra empresa. Este subproducto son recortes de queso, los cuales no tienen ninguna forma especifica. Este subproducto es vendido por la empresa a un bajo precio ya que ellos se dedican únicamente a la producción de quesos enteros.

Raque S.A se dedica a la producción de un producto poco o nada presente en el mercado. Este producto brinda alta comodidad para los consumidores ya que se trata de un queso rallado en libras. Esto permite a los consumidores tener el queso listo a la hora de elaborar cualquier tipo de comida que tenga como ingrediente el queso. El rallado de queso es incomodo cuando se realiza en una casa, restaurante o panadería. Esto se debe a que los consumidores que utilizan este producto no tienen las condiciones necesarias para rallar el queso en el tiempo deseado, esto crea atrasos en los procesos que ellos realicen.

- **Grupos de clientes:**

- Supermercados
- Panaderías
- Restaurantes

- **Tecnologías:**

- Ralladora eléctrica: maquina que transforma queso entero en queso rallado mediante la rotación de un tornillo sin fin y aspas cortadoras.
- Selladora con ambiente controlado: Maquina empacadora que permite agregar CO₂ a cada una de las bolsas donde se deposita el producto. Esto permite que las partículas de queso rayado no se reagrupen en queso entero.
- Selección de materia prima: mediante un probador de quesos esta empresa realiza la compra de queso con los mismos parámetros de humedad, grasa, proteína, dureza y sabor.