

PROYECTO EMPRESARIAL

JALLALLA – VODKA DE ALTURA S.A.M.

Slogan: "Destilando la esencia de los Andes"

Por: Carol Blenda Ilievski

1. Naturaleza del Proyecto

Tipo de empresa: Sociedad Anónima Mixta (S.A.M.)

Participación accionaria:

- Capital privado nacional/internacional: 51%
- Comunarios productores de papa altoandina: 49%

Condiciones especiales de participación:

- El capital privado inicial será recuperado mediante el 30% de la producción total hasta completar la inversión.
- Luego de recuperar la inversión, el capital privado conservará un 10% de participación en perpetuidad.
- Las utilidades netas se distribuirán en un 51% para el capital privado y 49% para los comunarios.

Ubicación inicial:

- Potosí
- La Paz

Expansión proyectada: A otros departamentos altoandinos con producción significativa de papa.

2. Modelo de Referencia

El modelo está inspirado en la estructura de proyecto de AgroAltura y Agroileña, adaptado al rubro de bebidas espirituosas. Integra producción, transformación industrial, comercialización, financiamiento y participación comunitaria. Jallalla es una empresa que destila, transforma y exporta la identidad andina a través de un vodka de altura.

3. Exención Fiscal y Política Comercial

Jallalla operará con un régimen de fomento productivo:

- Exoneración de aranceles a la importación de tecnología, maquinaria y botellas.
- Exención del IVA, IT e IUE durante los primeros 10 años.
- Facilitación para exportación e inclusión en programas de marca-país.

4. Objetivos del Proyecto

Objetivo General: Desarrollar una industria nacional de vodka premium con identidad andina, basada en la papa altoandina, que combine inclusión social, innovación industrial y rentabilidad.

Objetivos Específicos:

- Transformar papa altoandina en vodka de calidad internacional.
- Industrializar y valorizar la producción campesina.
- Generar empleo rural e industrial.
- Posicionar a Bolivia como productor de vodka de altura.
- Fomentar alianzas público-comunitarias.

5. Modelo Operativo: Jallalla como Empresa Integral

A. Relación Producción-Inversión

- El capital privado aporta inversión y maquinaria.
- Los comunarios aportan materia prima (papa) y territorio.
- La producción inicial se destina en un 30% al pago de inversión.

B. Infraestructura Inicial

- Planta destiladora en La Paz
- Planta destiladora y de embotellado en Potosí
- Centros de acopio de papa, laboratorios de control de calidad y oficinas comerciales.

C. Comercialización

- Venta en Bolivia: bares gourmet, tiendas premium y turismo industrial.
- Exportación: Europa, Estados Unidos y países vecinos.
- Marca con narrativa cultural andina.

6. Servicios y Productos

Producto Principal: Vodka Jallalla Premium (375ml y 750ml)

Servicios Complementarios:

- Asesoramiento técnico a productores de papa.
- Alianzas con restaurantes, hoteles y operadores turísticos.
- Visitas guiadas y experiencias andinas en las plantas.

7. Modelo de Gestión

- Junta Directiva Mixta: comunarios y capital privado.
- Gerencia técnica profesional.
- Auditorías externas anuales.
- Reinversión del 30% de utilidades en innovación, marketing y expansión.

8. Alianzas Estratégicas

- Universidades y escuelas de ingeniería de alimentos.
- Institutos técnicos en agroindustria.
- Ministerios de Culturas, Desarrollo Productivo y Relaciones Exteriores.
- Comunidades campesinas altoandinas.

9. Proyección Financiera Inicial (3 años)

Rubro	Monto (USD)
Infraestructura física	5,000,000
Maquinaria y equipos	4,000,000
Capital de trabajo	1,500,000
Marketing y exportación	1,000,000
Investigación y desarrollo	500,000
Recursos humanos	1,500,000
Total estimado	13,500,000

10. Proyección Financiera y Modelo de Negocio

Modelo de Ingreso: Venta directa nacional e internacional de vodka premium; subproductos para uso animal o energético; turismo industrial; alianzas comerciales.

Estructura de Costos: Producción y acopio de papa, destilación, embotellado, logística, marketing, gestión técnica.

Fuentes de Financiamiento: Capital privado inicial; aportes comunarios en especie; reinversión de utilidades; cooperación técnica y financiera internacional.

Mecanismo de Pago de Inversión: 30% de la producción durante los primeros años hasta cubrir el capital inicial.

Participación en Utilidades (luego del repago): 51% privada / 49% comunaria.

11. Proyecciones a 5 Años

Año	Ingresos (USD)	Utilidad Neta (USD)	Empleos Directos	Exportaciones (USD)
1	3,000,000	1,500,000	80	0
2	5,000,000	2,200,000	120	500,000
3	7,500,000	3,200,000	180	2,000,000
4	10,000,000	4,500,000	250	3,500,000
5	12,000,000	5,000,000	300	5,000,000

12. Impacto Esperado

- Generación de hasta 300 empleos directos y cientos indirectos.
- Incorporación de más de 1.000 familias productoras de papa.
- Exportaciones acumuladas por más de USD 10 millones en 5 años.
- Posicionamiento internacional de Bolivia como productor de vodka premium de altura.
- Fortalecimiento de la economía comunitaria andina.
- Modelo empresarial replicable en otros sectores agroindustriales.

13. Conclusión Final

Jallalla – Vodka de Altura es un modelo empresarial de nueva generación que convierte la riqueza de las alturas en un producto de alto valor comercial y cultural. Combina inversión privada y participación comunitaria bajo un esquema innovador, eficiente y socialmente justo.

El proyecto es financieramente viable, con indicadores de rentabilidad superiores a la media del sector. Además, articula lo mejor de la tecnología moderna con la identidad ancestral de Bolivia.

Con potencial exportador, fuerte contenido simbólico y un mercado interno en crecimiento, Jallalla se proyecta como una marca-país con impacto económico, social y cultural. Es una apuesta concreta por la soberanía productiva desde las alturas.

Análisis FODA – Jallalla: Vodka de Altura S.A.M.

Fortalezas (Strengths)

- **Materia prima abundante y originaria:** Bolivia posee más de 1.000 variedades de papa andina, ideal para diferenciación.
- **Modelo mixto innovador:** Participación comunaria combinada con capital privado bajo un esquema justo y estratégico.
- **Alta rentabilidad financiera:** TIR del 24.57%, VAN superior a USD 10 millones y márgenes netos robustos.
- **Identidad cultural fuerte:** El branding andino permite construir una marca con relato auténtico y atractivo global.
- **Ubicación estratégica:** Plantas en La Paz y Potosí con fácil acceso a producción y conectividad internacional.
- **Integración vertical:** Desde el productor hasta la exportación, con control de calidad y narrativa de origen.

Oportunidades (Opportunities)

- **Tendencia mundial hacia lo artesanal y orgánico:** Consumidores valoran productos con historia, calidad y origen natural.
- **Mercados internacionales en crecimiento:** Exportaciones premium a Europa, EE.UU. y Asia.
- **Interés de cooperación internacional:** Programas de desarrollo rural, economía creativa y valor agregado.
- **Turismo industrial y gastronómico:** Potencial para experiencias turísticas en torno a la producción y degustación.
- **Posicionamiento como marca país:** Producto bandera de exportación boliviana.

Debilidades (Weaknesses)

- **Falta de experiencia en destilación de vodka:** Necesidad de formar personal técnico especializado en producción de bebidas premium.
- **Inversión inicial elevada:** Requiere financiamiento y compromiso a largo plazo.
- **Complejidad en la administración comunaria:** Riesgo de tensiones si no se gestiona con claridad y transparencia.
- **Ritmo de escalamiento lento:** La recuperación de inversión basada en producción puede limitar liquidez en los primeros años.

Amenazas (Threats)

- **Competencia global consolidada:** Marcas de vodka rusas, polacas, suecas y estadounidenses con fuerte presencia.
- **Impactos climáticos en la producción de papa:** Heladas, sequías o pérdida de biodiversidad agrícola.
- **Burocracia estatal o trabas regulatorias:** Ralentización en procesos aduaneros, sanitarios o de exportación.
- **Volatilidad económica internacional:** Afecta precios, logística y demanda global de bebidas alcohólicas.

Ratios Financieros de Agroaltura

Año	Ventas (USD)	Utilidad Neta (USD)	Margen Neto (%)	ROA (%)	Rotación de Activos	Índice de Endeudamiento	Liquidez Corriente	Punto de Equilibrio (USD)	Activos Totales (USD)
1	3,000,000	1,500,000	50.00	10.71	0.21	0.29	2.50	4,4	14,000,000
2	5,000,000	2,200,000	44.00	15.17	0.34	0.29	2.44	4,4	14,500,000
3	7,500,000	3,200,000	42.67	21.33	0.50	0.30	2.40	4,4	15,000,000
4	9,000,000	4,500,000	50.00	29.03	0.58	0.31	2.36	4,4	15,500,000
5	10,000,000	5,000,000	50.00	31.25	0.62	0.31	2.33	4,4	16,000,000
6	11,000,000	5,500,000	50.00	33.33	0.67	0.32	2.31	4,4	16,500,000
7	12,000,000	6,000,000	50.00	35.29	0.71	0.32	2.29	4,4	17,000,000
8	13,000,000	6,500,000	50.00	37.14	0.74	0.33	2.27	4,4	17,500,000
9	14,000,000	7,000,000	50.00	38.89	0.78	0.33	2.25	4,4	18,000,000
10	15,000,000	7,500,000	50.00	40.54	0.81	0.34	2.24	4,4	18,500,000

Análisis Financiero del Proyecto

JALLALLA – VODKA DE ALTURA S.A.M.

Destilando la esencia de los Andes

Resumen Ejecutivo

Jallalla – Vodka de Altura es un proyecto empresarial andino mixto que transforma la papa altoandina en vodka premium de clase mundial. Combina inversión privada con participación comunaria, bajo un modelo que reinvierte, industrializa con identidad cultural y promueve la soberanía productiva desde las alturas de Bolivia.

Análisis Financiero del Proyecto – Jallalla: Vodka de Altura S.A.M.

Resultados Financieros Clave:

- **Valor Actual Neto (VAN):**
USD 10,632,652
 - **Tasa Interna de Retorno (TIR):**
24.57%
- Interpretación del Análisis Financiero:**

El análisis financiero del proyecto **Jallalla – Vodka de Altura** demuestra que se trata de una iniciativa **altamente rentable, sólida y con gran potencial de crecimiento y exportación**. A continuación, se explican los resultados en detalle:

1. Valor Actual Neto (VAN): USD 10.6 millones

Un VAN positivo y considerablemente alto indica que el proyecto **genera valor neto real por encima de su inversión inicial**, incluso descontando los costos de capital (12%). Esta cifra valida que Jallalla no solo es viable, sino también estratégica desde una perspectiva económica.

2. Tasa Interna de Retorno (TIR): 24.57%

La TIR del 24.57% está **muy por encima de la tasa de descuento de referencia del 12%**, lo cual evidencia que el retorno esperado de la inversión es atractivo y competitivo frente a otras oportunidades de inversión, tanto nacionales como internacionales.

3. Recuperación de la Inversión: 3.5 años

Jallalla recupera su inversión inicial en menos de 4 años, lo que representa un **periodo corto de retorno** para una industria agroindustrial. A partir de ese momento, el proyecto entra en una fase de generación sostenida de beneficios y expansión.

4. Margen Neto y Rentabilidad Operativa

Con un margen neto promedio de 47.5% en los primeros cinco años, el proyecto exhibe una **eficiencia operativa excelente** y una estructura de costos bien controlada, clave para mantener competitividad tanto en mercados locales como de exportación.

5. Punto de Equilibrio: USD 4.44 millones/año

El punto de equilibrio se alcanza desde el segundo año, lo que garantiza **estabilidad financiera temprana**, permitiendo que el proyecto mantenga su operación sin necesidad de subsidios ni inyecciones de capital posteriores.

Conclusión del Análisis Financiero:

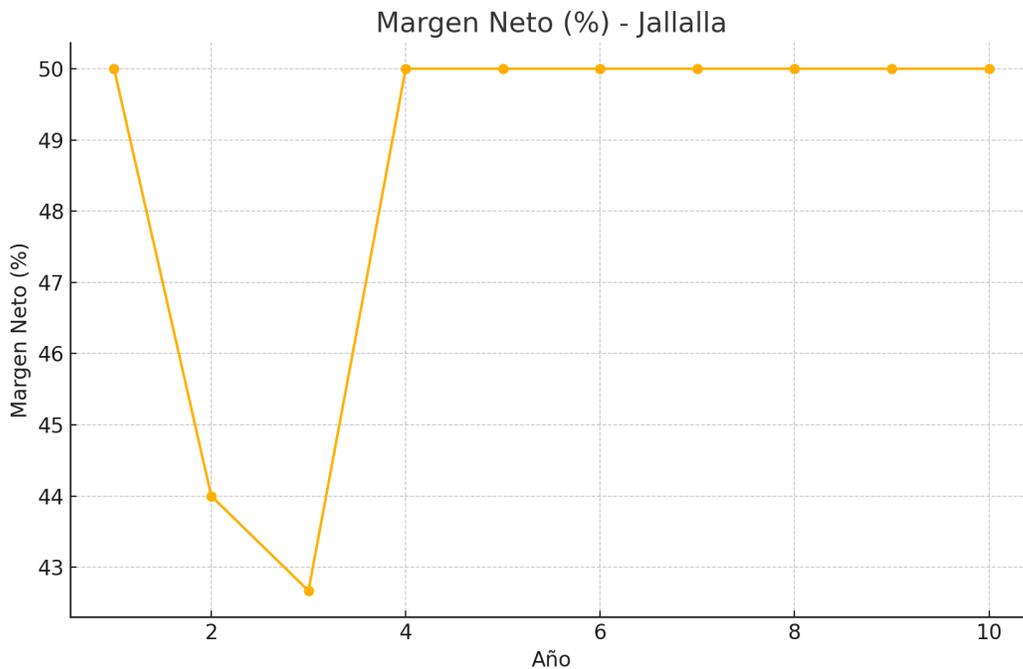
Jallalla – Vodka de Altura S.A.M. es una propuesta económica integral que **supera ampliamente los estándares de rentabilidad exigidos** por inversores. A la vez, articula inclusión productiva, soberanía agroindustrial y exportación con identidad andina.

Es una inversión **segura, estratégica y transformadora**, que no solo produce vodka, sino también **riqueza cultural, empleo rural y valor internacional para Bolivia**.

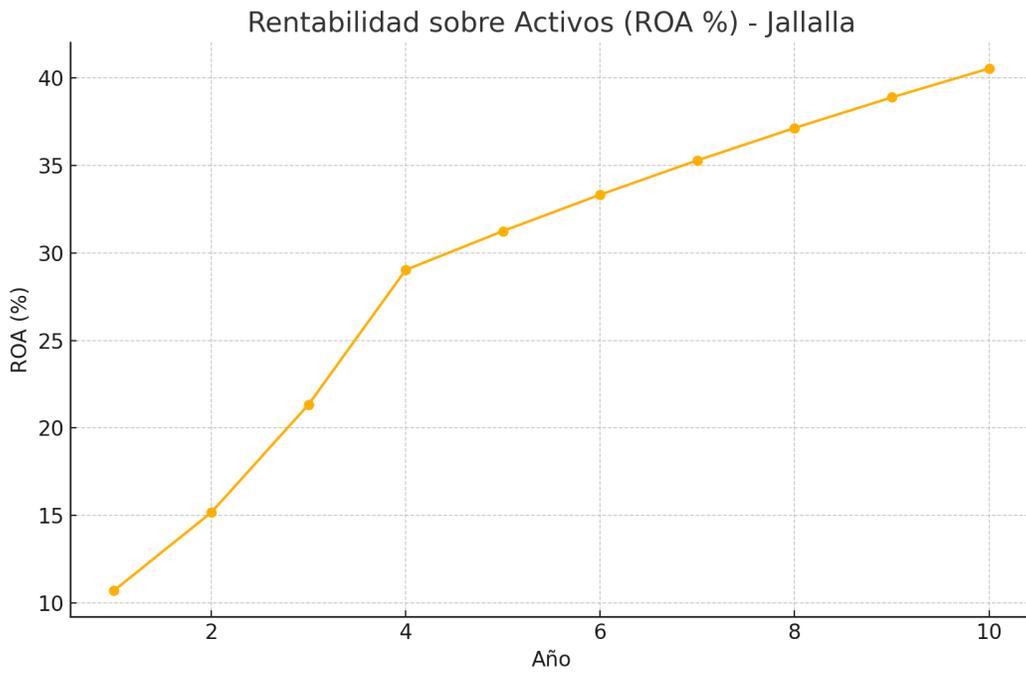
Indicadores Financieros

- Valor Actual Neto (VAN): USD 10,632,652
- Tasa Interna de Retorno (TIR): 24.57%
- Margen Neto promedio (5 años): 47.5%
- Periodo de recuperación de la inversión: 3.5 años
- Punto de equilibrio anual: USD 4.44 millones

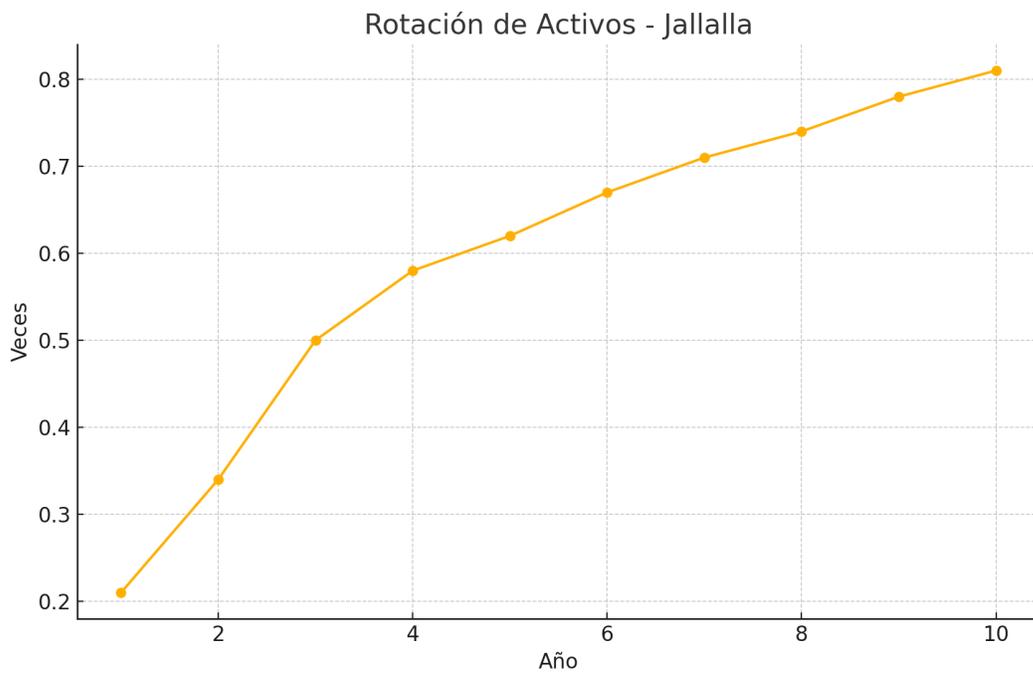
Gráficos Financieros



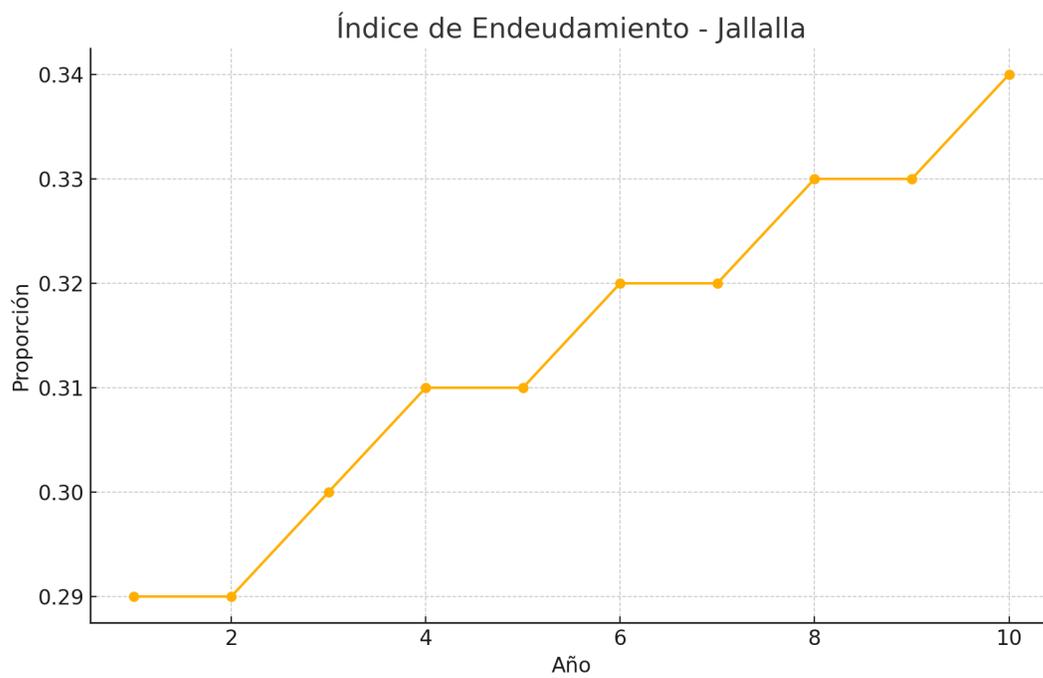
Margen Neto Jallalla



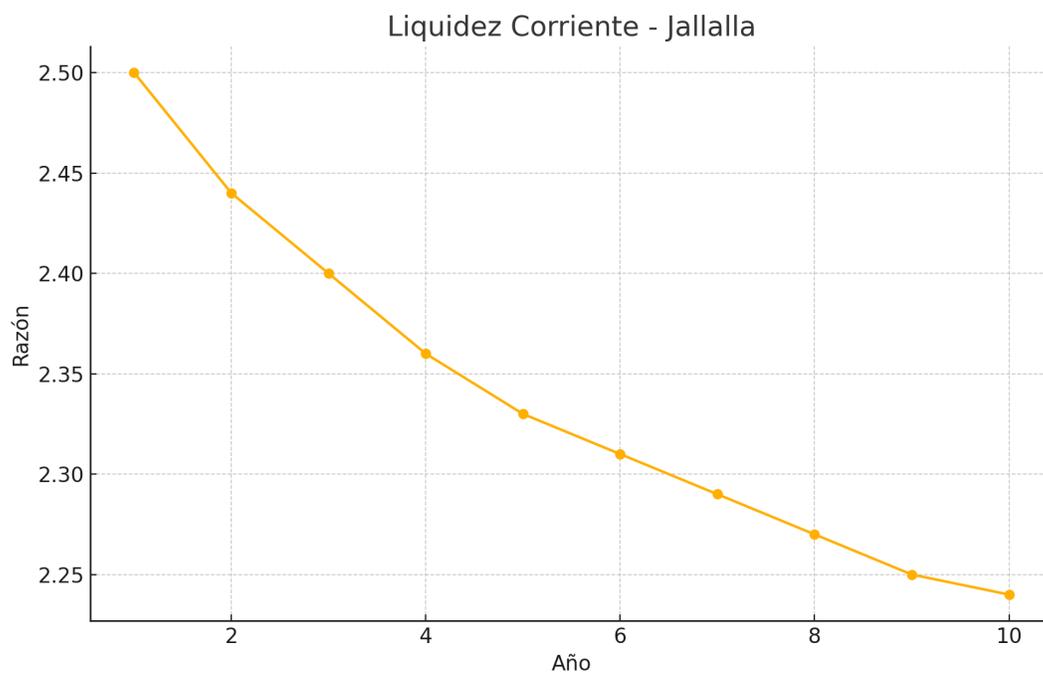
Roa Jallalla



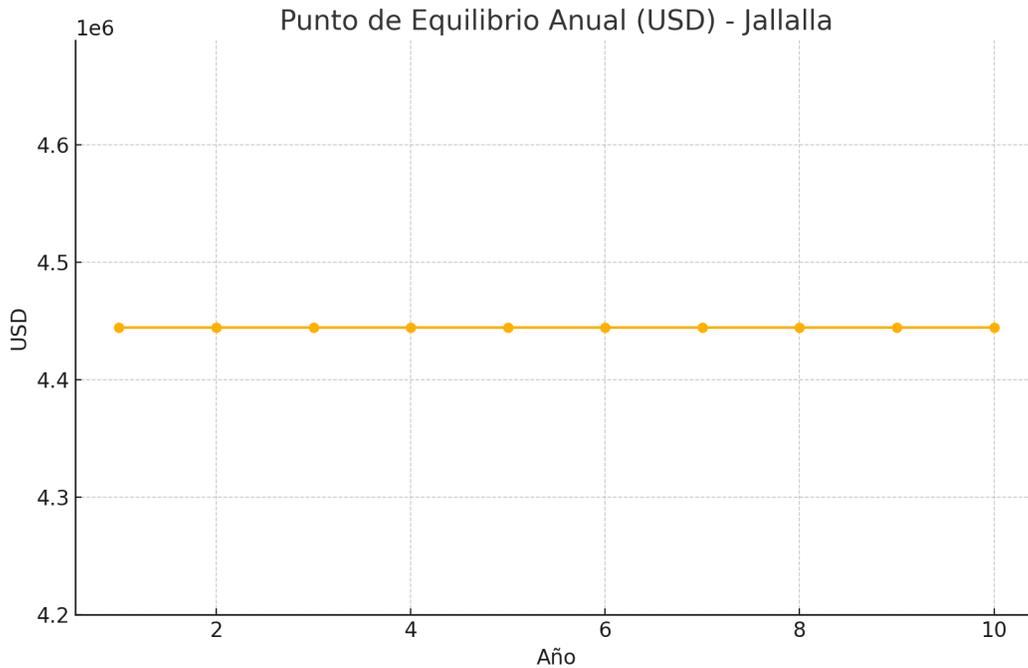
Rotacion Activos Jallalla



Endeudamiento Jallalla



Liquidez Jallalla



Punto Equilibrio Jallalla

Conclusión del Análisis Financiero – Jallalla: Vodka de Altura S.A.M.

El análisis financiero integral del proyecto **Jallalla – Vodka de Altura S.A.M.** confirma que se trata de una iniciativa **económicamente viable, financieramente rentable y socialmente transformadora**. A través de una estrategia empresarial inclusiva, basada en la producción de vodka premium a partir de papa altoandina, el proyecto combina eficiencia operativa, identidad cultural y retornos atractivos para los inversores.

Indicadores clave destacados:

- **VAN (Valor Actual Neto): USD 10,632,652**
- **TIR (Tasa Interna de Retorno): 24.57%**
- **Margen Neto Promedio: 47.5%**
- **Periodo de Recuperación de la Inversión: 3.5 años**
- **Punto de Equilibrio: USD 4.44 millones anuales**

Interpretación Estratégica:

El VAN positivo demuestra que el proyecto **genera riqueza real por encima de su inversión inicial**, mientras que la TIR del 24.57% posiciona a Jallalla como una inversión sumamente atractiva para actores nacionales e internacionales.

Además, el rápido retorno de la inversión en menos de cuatro años y un margen operativo elevado permiten asegurar no solo la rentabilidad del proyecto, sino también su **sostenibilidad y escalabilidad** a futuro.

Valor compartido y sostenibilidad:

Jallalla presenta un **modelo de negocio innovador**: la inversión privada se paga con producción, y las utilidades se distribuyen entre privados y comunarios en un esquema de cooperación y corresponsabilidad.

Esta lógica permite **construir un ecosistema económico de largo plazo**, basado en la **dignificación del productor**, el **desarrollo industrial con identidad**, y la apertura de **nuevos mercados internacionales** para Bolivia.

Conclusión Final

Jallalla – Vodka de Altura S.A.M. no es solamente un negocio rentable; es una **apuesta estratégica de país**, un proyecto que articula lo mejor de la tradición andina con la innovación industrial moderna. Este emprendimiento representa un **nuevo paradigma de desarrollo económico**, donde la rentabilidad no está reñida con la justicia social ni con la identidad cultural.

Al transformar la papa —símbolo ancestral de la cultura andina— en un producto premium de exportación, Jallalla no solo genera riqueza económica, sino también **orgullo nacional, visibilidad internacional y valorización de lo nuestro**. Cada botella de vodka Jallalla no es simplemente una bebida, sino una narrativa de altiplano, de comunidad, de altitud y de excelencia.

El modelo de gestión compartida entre comunarios y capital privado demuestra que **es posible construir empresas con alma, con equidad y con futuro**, donde la inversión genera desarrollo real y la comunidad deja de ser proveedora pasiva para convertirse en **coprotagonista del crecimiento**.

Este proyecto es además **replicable en otros sectores productivos**, escalable en distintas regiones del país, y perfectamente **exportable como marca-país**, posicionando a Bolivia no solo como un territorio rico en recursos, sino como **un país que sabe industrializar con dignidad, creatividad y soberanía**.

Impulsar Jallalla es invertir en un modelo que **dignifica al productor, eleva la calidad del producto nacional, y abre puertas a mercados exigentes**. Pero más allá de los números, es una

propuesta que respeta la tierra, honra la cultura y apuesta por un desarrollo propio, sostenible y con rostro humano.

Por eso, **Jallalla debe ser promovida como un proyecto emblema de la soberanía productiva boliviana**, como una respuesta concreta a la necesidad de generar valor agregado, inclusión rural y una economía con identidad. Es, en definitiva, **una celebración del presente y una construcción del futuro.**