

Plan de Negocio para la Creación de una empresa distribuidora de Hortalizas en el municipio de Chitagá, Norte de Santander.

Kristiam Miguel Peña Villamizar

Universidad de Pamplona
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Programa Administración de Empresas
Pamplona, Norte de Santander
2019

Plan de Negocio para la Creación de una empresa distribuidora de Hortalizas en el municipio de Chitagá, Norte de Santander.

Kristiam Miguel Peña Villamizar

Agda Zuluaga Aldana
Directora de trabajo de grado

Universidad de Pamplona
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Programa Administración de Empresas
Pamplona, Norte de Santander

2019

TABLA DE CONTENIDO

DATOS GENERALES	5
I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?	6
1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:.....	6
2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?.....	7
II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?	7
3. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?.....	7
4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio:.....	8
III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?	9
5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:.....	9
6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?.....	10
7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.....	12
8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:.....	13
IV. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?	21
9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.....	21
10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:.....	22
11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago:.....	24
12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.....	25
13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.....	33
14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.....	34

14.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación).....	34
14.2 Identifique los requerimientos de inversión:.....	35
14.3 Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios.....	36
14.4 ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación).....	38
15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?.....	38
16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo).....	39
17. Equipo de trabajo	40
17.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?	40
17.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?.....	40
V. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?	45
18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?.....	45
19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?.....	46
20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?	46
21. Proyección de ingresos.....	46
22. Proyección de costos.....	48
23. Proyección de gastos.....	49
24. Inversiones.....	51
25. Capital de trabajo	52
26. Resumen fuentes de financiación (Soporte las fuentes de financiación diferentes al Fondo Emprender)	53
VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?.....	56
27. Riesgos	56
VII. RESUMEN EJECUTIVO.....	57
ANEXOS.....	60

DATOS GENERALES

¿En dónde se localizará la empresa?

Departamento: Norte de Santander

Municipio: Chitagá

Vereda: Centro

Finca: “La Libertad”

El factor que determina la localización de la empresa es la excelente ubicación que es en el Km 1, en la vía que comunica de Chitagá –Pamplona, por la ruta Nacional 55 o Troncal Central del Norte.

La clasificación CIU:

- Actividad primaria: 0113 Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos.
- Actividad secundaria: 0163 Actividades posteriores a la cosecha.

I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	
Perfil	<p>Nombre: Cenabastos S.A Teléfono: (57) (7) 5877273 Dirección: Av. 2 No. 31N-36 Barrio Tasajero. San José de Cúcuta.</p> <p>Nombre: Centroabastos S.A Teléfono: 57 (7) 6760173 Dirección: Vía Palenque Café Madrid No. 44-96, Bucaramanga</p> <p>Nombre: Centro de Acopio Pamplona Teléfono: 5688221 Dirección: Cra 3-120 Camellón Pamplona, Norte de Santander</p> <p>Nombre: Supermercados los Montes Teléfono: (57) 75726252 Dirección: San José de Cúcuta-Norte de Santander</p> <p>Nombre: Supermercados Betel Cúcuta SAS Teléfono: (7)5781820 Dirección: Av. 6 7-39 Calle 1 1 85, San José de Cúcuta-Norte de Santander.</p>
Localización	Oriente colombiano
Justificación	Los clientes están conformados por todo el mercado que demanden productos tales como lechuga, brócoli, espinaca, tomate, coliflor, repollo, zanahoria, remolacha y cilantro, en su

	<p>mayoría estos clientes son: Centrales de abastos, plazas de mercado, grandes cadenas de superficie, los supermercados especializados en víveres y frutas, restaurantes y negocios de comida rápida. Los clientes son minoristas y mayoristas.</p> <p>Se va a trabajar con clientes ubicados en ciudades del oriente colombiano como Pamplona, Cúcuta y Bucaramanga, por cercanía con la localización de la empresa.</p> <p>Estos clientes del mercado objetivo son los que mayor cantidad de hortalizas demandan por su alto posicionamiento y economía activa en cada una de las ciudades.</p>
--	--

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Dentro de las necesidades que se esperan satisfacer es que el cliente adquiriera las hortalizas a un precio justo, variedad de hortalizas y cuente con un cumplimiento semanal, calidad e inocuidad de los productos.

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

3. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

Según indicadores del Ministerio de Salud, la clasificación departamental de consumo de verduras en Colombia, en el año 2017, arrojo que la cantidad diaria de hortalizas ingerida por los consumidores, con base en el valor de la mediana de consumo que los departamentos que más gramos de verduras ingirieron diariamente fueron en su orden Norte de Santander con una mediana de 66.3, Santander con una mediana de 63.9 y Bogotá D.C. con una mediana de 62.2

Al analizar las verduras más consumidas en el departamento de Norte de Santander, se encuentra que el tomate es la verdura más frecuentemente incluida en la dieta de las personas con un 62% de personas que lo consumen.

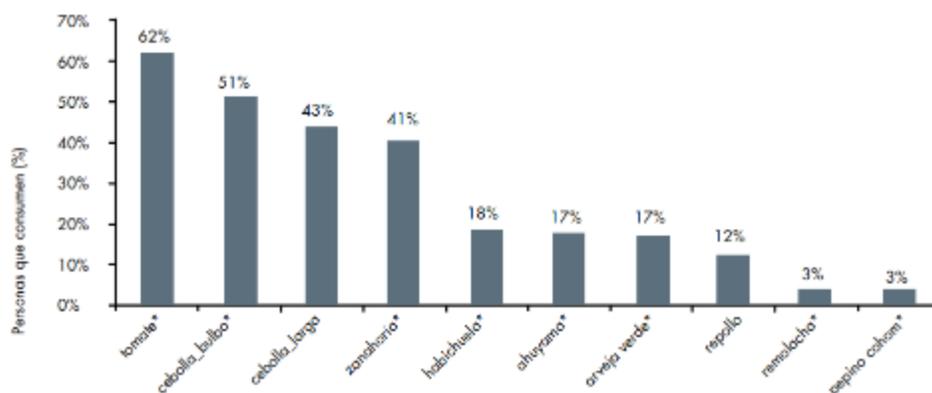


Gráfico 1. Verduras más consumidas en Norte de Santander de acuerdo a la ENSIN, 2017

Fuente: Ministerio de Salud

Según un artículo del año 2017 del Periódico La Vanguardia, el consumo de hortalizas y frutas sube en Santander y Norte de Santander, donde Jorge Castro Bucheli, presidente de la junta de la Asociación Hortofrutícola de Colombia Asohofrucol, aumento en 3,4% el consumo de frutas y hortalizas sobre otras zonas del país, para seguir recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio:

Los competidores directos son aquellos que ofrece al mercado al que nos dirigimos un producto o servicio con las mismas características que el nuestro para satisfacer una misma necesidad o un mismo deseo. Debido a que en Chitagá existe minifundio, los agricultores siembran en pequeñas parcelas y no se tiene una cultura de pensar en empresa, sino que comercializan como personas naturales.

Dentro de las empresas constituidas a nivel regional que se dedican a la distribución de hortalizas, encontramos las siguientes:

Competencia				
Descripción	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3	Competidor 4
Nombre	Agrorriegos Empresa Asociativa de Trabajo	Empresa Asociativa de Trabajo de Producción y distribución de Frutas y	Organización empresarial La Unión	Frutos Deshidratado s del Chicamocha Ltda.

		Hortalizas Procomfuhor		
Localización	CA 9 11 D 06 Pamplona, Norte de Santander	Vereda San Agustín en el municipio de Mutiscua, Norte de Santander	Cl 6 3 81 Municipio de Bochalema, Norte de Santander	Calle 23 A bis 83 75 IN 412, Bogotá DC
Productos y Servicios (Atributos)	Cultivo y distribución de Hortalizas, raíces y tubérculos	Cultivo y distribución de Hortalizas, raíces y tubérculos	Procesamiento, conservación, distribución de hortalizas, frutas, legumbres y tubérculos.	Cultivo y distribución de Hortalizas raíces y tubérculos
Precios	Varían de acuerdo a la demanda y a la oferta	Varían de acuerdo a la demanda y a la oferta	Varían de acuerdo a la demanda y a la oferta	Varían de acuerdo a la demanda y a la oferta
Logística de distribución	Capitales de las provincias de Norte de Santander	Norte de Santander y la ciudad de Bucaramanga.	Todos los municipios del Norte de Santander	Principales ciudades de la Región Andina.

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio:	La propuesta innovadora es la creación de una empresa distribuidora de hortalizas, porque es una empresa nueva y mejorara la economía del municipio, el cual recibe, almacena y distribuye los productos de los agricultores aliados que no pueden

	competir a economía de escala; además la empresa genera una ventaja en cuanto a calidad, estandarización de procesos de pos cosecha como lo es: el lavado, mejor manipulación de las hortalizas, mejoramiento de empaque y prolongación de almacenamiento del producto. Una vez el producto entre dentro de unos estándares de calidad e inocuidad puede lograr un fortalecimiento entre los agricultores, la comercialización y los detallistas entrando en un comercio justo.
Producto o servicio	Recepción, lavado, secado, empaque, almacenamiento y distribución de hortalizas.
Proceso	<p>Compra de productos de excelente calidad a pequeños y grandes productores, debidamente ya seleccionados a un comercio justo.</p> <p>Estándares de pos-cosecha altos relacionados con la optimización de los sistemas de selección, clasificación, empaque, limpieza y lavado.</p> <p>Buenas prácticas de almacenamiento.</p> <p>Distribución de los productos a los clientes.</p>

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

La información para validar la aceptación del proyecto proviene de una encuesta de sondeo de opinión, dirigida a productores agrícolas del municipio de Chitagá, Norte de Santander, para medir la aceptación de implementar una empresa distribuidora de hortalizas en el municipio, la encuesta se realizó a 100 productores agrícolas del municipio de Chitagá.

Resultados:

El 100% de la población encuestada participaría en la comercialización de hortalizas en una empresa distribuidora. Sin lugar a dudas es un dato relevante en la investigación ya que es de vital importancia la participación activa de la comunidad en el desarrollo del proyecto.

El intermediarismo en Chitagá, ha sido un fenómeno que ha perjudicado la economía de los pequeños y medianos productores del Municipio, esto se evidencia

en los resultados de la encuesta, el 15% de los habitantes encuestados califica con 1 y están totalmente en desacuerdo con este fenómeno, el 39% lo califica con 2, el 32% califica con 3, el 10% con 4 y tan solo el 4% es decir 4 personas del total de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo con este fenómeno.

La calidad de los cultivos en Chitagá, Norte de Santander es óptima a pesar de la poca tecnificación de los mismos. Ninguna persona encuestada califica con 1 los cultivos de hortalizas del Municipio es decir con muy mala calidad, el 1 % con 2, el 6 % con 3, el 12 % con 4 y el 81% con 5 es decir califican los productos con excelente calidad.

La comercialización agrícola no está bien remunerada en el municipio y esto se ve reflejado en la encuesta, el 89% de la población encuestada considera que la comercialización de productos agrícolas no está bien remunerada y solo el 11% es decir 11 productores agrícolas consideran que sí está bien remunerada.

El 98 % de la población encuestada considera que la implementación de una empresa distribuidora mejoraría la economía del municipio y tan solo el 2 % es decir 2 productores agrícolas consideran que no mejoraría la economía con la implementación de este proyecto. Este es un dato importante en el desarrollo del plan de negocio ya que el renglón más importante de la economía de Chitagá es el Sector Agrícola y con la implementación de una empresa distribuidora mejoraría la comercialización de hortalizas y por ende la economía del municipio.

Como se evidencia a lo largo de la investigación de mercados el Sector Agrícola es relevante para los habitantes del Municipio de Chitagá, donde para el 4% de los productores agrícolas de hortalizas dan una calificación de 4 y el 96% de la población encuestada califica con 5 es decir es muy importante el campo.

De acuerdo a la encuesta realizada a 100 productores agrícolas de Chitagá, Norte de Santander, el 67% cosecha hortalizas, 25% verduras, 7% frutas y el 1% legumbres.

El 92% de los productores agrícolas que fueron encuestados venden sus productos a intermediarios, el 4% al consumidor, el 2% a supermercados, el 1% a centrales de abasto y el 1% a plazas de mercado.

En la encuesta se evidencia una problemática importante con el precio de los productos y el fenómeno del intermediarismo, el 90% de los agricultores comercializan sus productos con intermediarios que recogen los productos en su finca, tan solo el 4% distribuye su producto directamente a cada cliente con sus propios camiones y el 6% le distribuye el producto directamente a cada cliente contratando camiones.

El 45% de los productores agrícolas de Chitagá cuentan con asistencia técnica propia en sus cultivos, el 40% empírica, el 10% de almacén agrícola, el 3% particular y el 2% casa comercial.

De acuerdo a la investigación realizada el 98% de los productores no cuentan con certificación orgánica o de sellos verdes en sus productos, tan solo el 2% de los productores cuentan con certificación orgánica para sus cosechas.

El 75% de los productores encuestados afirma que cultivan sus productos implementando medidas ambientales, un dato relevante para el cuidado de las cosechas y el desarrollo del sector agrícola de Chitagá. El 25% de los productores no implementa medidas ambientales en el cultivo de sus cosechas.

Le economía de los pequeños y medianos productores se ve afectada por intermediarios. El 70% de los productores agrícolas encuestados devengan ingresos mensuales promedio por la comercialización de sus cosechas menores a \$ 600.000, el 28% afirma que devengan ingresos entre \$ 600.000 y \$ 1.000.000, el 2% recibe ingresos entre \$ 1.000.000 y \$ 1.500.000, y nadie devenga ingresos mensuales superiores a \$ 1.500.000.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Aspecto	Avance
Técnico-productivo	<p>Actualmente se posee un predio de 2 hectáreas, en la vía Chitagá - Pamplona donde sería la localización de la empresa.</p> <p>Diseño del plano de las instalaciones de la empresa.</p> <p>Cotización de los equipos requeridos.</p> <p>Diseño del proceso a realizar.</p>
Comercial	<p>Mediante la aplicación de una encuesta de sondeo, dirigida a productores de hortalizas del municipio de Chitagá, Norte de Santander, nos da a conocer que el 100% de la población encuestada participaría en la comercialización de hortalizas en una empresa distribuidora.</p> <p>El 98% de la población encuestada considera que la implementación de una empresa distribuidora mejoraría la economía del municipio.</p> <p>El 67% de los productores agrícolas cosecha hortalizas, 25% verduras, 7% frutas y el 1% legumbres.</p>

Legal	Se realizó estudio legal que establece procesos de constitución de empresa, normatividad técnica, laboral, ambiental y de registro de marca.
-------	--

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

Fichas de los productos

Ítem	Descripción
Producto específico	Lechuga Batavia
Características organolépticas	Color: Verde Olor: característico del producto Textura: firme al tacto, hojas bien adheridas.
Nutrientes y beneficios	Es rica en antioxidantes, como las vitaminas A, C, E, B1, B2, B3, B9 y K; minerales: fósforo, hierro, calcio, potasio y aminoácidos. Las hojas exteriores más verdes son las que tienen mayor contenido en vitamina C y hierro.
Unidad de medida	Canastilla de 12 unidades.
Descripción general	Aspecto fresco, sano, limpio y libre de impurezas, firme al tacto, no debe presentar textura babosa ni resequedad en el tejido o envejecimiento del mismo, libre de oxidación y cualquier daño mecánico, hojas bien adheridas y limpias.
Consideraciones para el almacenamiento	Una temperatura de 0°C y una humedad relativa mayor del 95% se requiere para optimizar la vida de almacenaje de la lechuga.
Clasificación	Tamaño Grande: 550 - 700gr Tamaño Mediano: 350 - 500 gr Tamaño Pequeño: 280 – 340 gr

Ítem	Descripción
Producto específico	Lechuga crespa
Características organolépticas	Color: Verde Olor: característico del producto Textura: Suave y risada.
Nutrientes y beneficios	Es rica en vitaminas A, E, C, B1, B2, Y B3, así como en calcio, magnesio, sodio y potasio. Ayuda al estreñimiento, Combate la anemia, trata el resfriado y regula los niveles de azúcar.
Unidad de medida	Bolsa plástica, 12 unidades por canastilla
Descripción general	Aspecto fresco, sano, limpio y libre de impurezas, hojas risadas, no debe presentar textura babosa ni resequead en el tejido o envejecimiento del mismo, libre de oxidación y cualquier daño mecánico.
Consideraciones para el almacenamiento	Una temperatura de 1-2°C y una humedad relativa mayor del 95% se requiere para optimizar la vida de almacenaje de la lechuga.
Clasificación	Tamaño Grande: 350 gr Tamaño Mediano: 250 300 gr

Ítem	Descripción
Producto específico	Brócoli
Características organolépticas	Color: Verde Oscuro brillante Olor: característico del producto Textura: Firme al tacto, libre de floración.
Nutrientes y beneficios	Comer brócoli es excelente para mantener los huesos sanos y fuertes, dados su contenido de calcio, fósforo, magnesio y zinc. Cuida de los ojos. Sus nutrientes, como la zeaxantina y el beta-caroteno, y la vitamina A convierten al brócoli en un protector de la salud ocular.
Unidad de medida	Canastillas de 12 unidades.
Descripción general	Tallo rígido con longitud de 1 a 4 cm, corte del tallo limpio y libre de oxidación, pella libre de irregularidades. Aspecto sano y libre de floración.

Consideraciones para el almacenamiento	Las condiciones óptimas de 0°C y humedad del 90-95% y separar de productos que produzcan etileno.
Clasificación	Tamaño Grande: 550 - 650 gr Tamaño Mediano: 360 - 500 gr

Ítem	Descripción
Producto específico	Coliflor
Características organolépticas	Color: Blanco cremoso Olor: característico del producto Textura: Arenosa
Nutrientes y beneficios	Es una buena fuente de vitamina K, proteína, tiamina, riboflavina, niacina, magnesio y fósforo, y es una muy buena fuente de fibra, vitamina B6, ácido fólico, ácido patogénico, 303 miligramos de potasio, y manganeso
Unidad de medida	12 unidades por canastilla.
Descripción general	Cabeza firme y compacta, cosecha en su punto óptimo de madurez, corte de tallo limpio libre de oxidación y longitud superior a 5 mm e inflorescencia de color blanco profundo a blanco cremoso.
Consideraciones para el almacenamiento	Para conservar las coliflores durante bastante tiempo es recomendable pre enfriarlas hasta 0-5°C. Después se pueden mantener a 0-1°C y 95% de humedad durante mes y medio
Clasificación	Tamaño Grande: 550 - 650 gr Tamaño Mediano: 350 – 500 gr

Ítem	Descripción
Producto específico	Cilantro
Características organolépticas	Color: Verde Olor: característico del producto

	Textura: firme al tacto, hojas bien adheridas
Nutrientes y beneficios	Guerrero contra la salmonella, combate el colesterol, aliado contra la diabetes, potente anti inflamatorio, un bactericida natural, eficaz contra la gripe, como afrodisíaco y poderoso contra el mal aliento.
Unidad de medida	Manojo amarrado, canastilla de 35 unidades.
Descripción general	Aspecto fresco, sano, limpio y libre de impurezas, hojas con estructura rizada, hojas presentan un color verde y brillante, tallo ramificado de unos 10 cm del que surgen un conjunto o "manejo" de hojas limpias.
Consideraciones para el almacenamiento	Una temperatura de almacenamiento de 5 y 7,5° C, mantendrá la calidad durante 1 y 2 semanas respectivamente Debe ser almacenarlo bajo condiciones de la alta humedad y temperatura baja.
Clasificación	Manojos: 130 - 180 gramos/manejo.

Ítem	Descripción
Producto específico	Espinaca
Características organolépticas	Color: Verde oscuro y brillante. Olor: característico del producto Textura: Hojas risadas y cristalizadas.
Nutrientes y beneficios	Es rica en vitamina A, vitamina C, vitamina E, vitamina K, como así también vitaminas del grupo B (B6, B2, B1) y ácido fólico (vitamina B9). Así mismo, contiene sustancias antioxidantes como los flavonoides, y carotenoides (la luteína y la zeaxantina, neoxantina).
Unidad de medida	Manojos amarrados con cauchos, 13 unidades por canastilla.
Descripción general	Hojas con estructura lisa o rizada, además presentan un color verde oscuro y brillante, el tamaño del tallo ramificado de unos 15 cm del que surgen un conjunto o "manejo" de hojas limpias.

Consideraciones para el almacenamiento	0°C; 95-98% H.R. La espinaca es altamente perecedera y no mantendrá una buena calidad por más de 2 semanas
Clasificación	Manojos: 225 - 275 gramos/manejo

Ítem	Descripción
Producto específico	Tomate Chonto
Características organolépticas	Color: Rojo intenso, semioscuro Olor: característico del producto Textura: Visual brillante
Nutrientes y beneficios	Alberga vitaminas C, B5, B2 y B1 y varios minerales.
Unidad de medida	Canastillas de 30 Kg
Descripción general	El tomate pertenece a la familia de las Solanáceas, tomate es muy valorado en la alimentación. Su componente principal es el agua, seguido por carbohidratos. Debido a que tiene pocas calorías, es un alimento sugerido en las dietas destinadas a bajar de peso, su sabor es dulce y ácido.
Consideraciones para el almacenamiento	Los tomates son sensibles al frío, así que se conservan a temperaturas entre 10 y 15°C y una humedad del 85-90%. De este modo se pueden almacenar entre unos pocos días y seis semanas.

Ítem	Descripción
Producto específico	Zanahoria
Características organolépticas	Color: Naranja Olor: característico del producto Textura: firme, crujiente, y un sabor dulce-terroso.
Nutrientes y beneficios	Vitamina C, E, B3, B6, B1, B2, carotenos, Retinol, y Ácido Fólico.
Unidad de medida	Bulto de 50 Kg

Descripción general	La zanahoria es una planta herbácea, hojas recortadas, y raíz puntiaguda, jugosa y comestible, perteneciente a la familia umbelíferas. Es la hortaliza más importante y de mayor consumo de la familia.
Consideraciones para el almacenamiento	La zanahoria se puede almacenar entera, refrigerada en bolsa plástica perforadas o sueltas en el cajón de los vegetales.

Ítem	Descripción
Producto específico	Repollo
Características organolépticas	Color: verde - morado Olor: Característico del producto Textura: Hojas arrugadas
Nutrientes y beneficios	Enorme contenido de agua, potasio, magnesio, rico en vitaminas C y E. Ayuda a perder peso y reducir el colesterol.
Unidad de medida	Bulto de 50 Kg
Descripción general	El repollo es una cabeza densa de hojas que viene en tonos blancos, verdes o morados. El repollo tiene un sabor suave y se puede comer crudo o cocinado.
Consideraciones para el almacenamiento	Entero o en la porción que se compre y en bolsa plástica, la duración depende también de la frescura en el momento de la compra.

Ítem	Descripción
Producto específico	Remolacha
Características organolépticas	Color: varia de rosáceo a violáceo y anaranjado rojizo hasta incluso el marrón. Olor: Característico del producto Textura: Muy jugosa y crujiente.

Nutrientes y beneficios	Son una excelente fuente de vitamina (Vitamina C, vitaminas del complejo B) y minerales (ácido fólico, manganeso, hierro, fósforo, cobre y potasio)
Unidad de medida	Bulto de 50 Kg
Descripción general	La remolacha es una hortaliza de color rojizo, su nombre científico es Beta vulgaris, pertenece a la familia de las Quenopodiáceas.
Consideraciones para el almacenamiento	Para un mayor almacenamiento es recomendable mantener el tallo de estas, y guardarlas en bolsas plásticas.

Fichas de los servicios

Ítem	Descripción
Proceso	Recepción de mercancía.
Duración	1 hora
Descripción del proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar orden de compra de hortalizas. • Cotizar con proveedores. • Traslado de la mercancía a las instalaciones de la empresa. • Descargue de las hortalizas del medio de transporte. • Revisar si el pedido contiene las especificaciones solicitadas en calidad y unidades requeridas. • Indicar cualquier anomalía inmediatamente si es el caso. • Preparar los productos para realizar las actividades de pos cosecha. • Generar la factura de pago.
Personal responsable	Operario de la empresa
Recursos empleados	Recursos humanos y tecnológicos

Ítem	Descripción
Proceso	Lavado, secado y empaque.
Duración	4 Horas
Descripción del proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Para este proceso es necesario rectificar el estado de la hortaliza, se debe hacer una eliminación de impurezas, residuos que no debe tener, además el agua con el que se manipula no debe estar contaminada, reposada o en mal estado. La instalación debe contar con una zona de lavado. • En el caso de la espinaca, cilantro y lechuga es necesario dejar escurrir el producto para eliminar el exceso de agua. • El producto final se va a transportar por medio de canastillas de cada producto, para el caso de la lechuga, brócoli y coliflor las canastillas tienen una cantidad total de 12 unidades. La lechuga cresa debe ser empacada en una bolsa plástica pequeña, mientras que la espinaca y el cilantro deben ser manejados con cauchos, también en cuanto a la espinaca la cantidad será de 13 unidades por canastilla, mientras que el cilantro tiene un total de 35 manojos pequeños por canastilla. • En el caso de la remolacha, zanahoria y repollo el empaque se realizara en costales.
Personal responsable	Operario de la empresa
Recursos empleados	Recurso humano y tecnológico.

Ítem	Descripción
Proceso	Almacenamiento
Duración	2 horas
Descripción del proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Un correcto almacenaje puede prolongar la vida del producto, es importante preservarlo principalmente cuando éste debe prolongarse durante unos días dentro de la empresa o cuando el producto no se entrega el mismo día. La temperatura indicada del almacenaje en general

	<p>debe estar entre 0 – 2 °C y una humedad relativa no mayor al 95%.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mercancía debe estar lavada, secada, seleccionada, pesada y empacada para su almacenamiento
Personal responsable	Coordinador de distribución.
Recursos empleados	Recurso humano y físico.

Ítem	Descripción
Proceso	Comercialización
Duración	3 horas
Descripción del proceso	<p>Intentar llamar la atención de los clientes hacia los productos.</p> <p>Dar a conocer los productos, sus cualidades y opiniones de estos.</p> <p>Generar deseo de comprar por los productos.</p> <p>Decisión de compra por parte del cliente, y transacción económica y la compra final.</p> <p>Actividades de post venta.</p>
Personal responsable	Coordinador de distribución.
Recursos empleados	Recurso humano y tecnológico

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

Los ingresos del proyecto están determinados por la venta y distribución al mayor y detal de los productos; lechuga, brócoli, espinaca, tomate, coliflor, repollo,

zanahoria, remolacha y cilantro, estos productos conforman el portafolio comercial inicial de la distribución.

La estrategia a implementar para aumentar las ventas es generar relaciones de confianza con los clientes, mediante visitas, escogencia de productos, cambios en productos, responsabilidad en la entrega, créditos a los principales clientes, comunicación continua, estrategias de motivación, demostraciones en los productos y bonificaciones en productos. Los segmentos de mercado que se van a tender están conformados por clientes mayoristas y minoristas; la demanda de los mayoristas en promedio semanalmente es de 40 canastillas de lechuga Batavia, 50 canastillas de lechuga crespa, 11 canastillas de brócoli, 4 canastillas de coliflor, 3 manojos de cilantro, 10 manojos de espinaca, 65 canastillas de tomate, 100 bultos de zanahoria, 80 bultos de repollo y 35 bultos de remolacha; la demanda de los minoristas en promedio semanalmente es de 10 canastillas de lechuga Batavia, 10 canastillas de lechuga crespa, 4 canastillas de brócoli, 2 canastillas de coliflor, medio manojos de cilantro, 3 manojos de espinaca, 15 canastillas de tomate, 20 bultos de zanahoria, 10 bultos de repollo y 5 bultos de remolacha.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

CLIENTE	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Según el Ministerio de Salud en Colombia al cierre del 2018 se estima en 248 gramos el consumo diario por habitante, de frutas y hortalizas frescas, donde durante los últimos cinco años el consumo aparente ha venido aumentando. Los clientes realizan pedidos de productos entre 1 y 2 veces a la semana.
¿Qué características se exigen para la compra?	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño • Presentación • Higiene • Empaque • Libre de químicos, venenos e insecticidas • Buen peso • Facilidad de pago
Sitio de compra	En las instalaciones de la empresa.

Forma de pago	Venta de hortalizas cuya forma de pago es, 80% contado y 20% crédito para grandes superficies y para clientes esporádicos el pago será de contado
Precio	De acuerdo a los precios del mercado que los suministra el SIPSA (Sistema de información de precios y abastecimiento del sector agropecuario).
Requisitos post-venta	Cambios en productos Pago de facturas en los tiempos establecidos.
Garantías	Las hortalizas en el caso de que se encuentre en un estado de poca calidad, dañada pintada o con un tamaño que no corresponde a la calidad deseada por el cliente, será devuelta y cambiada con un plazo de 2 días máximo de reposición.

CONSUMIDOR	
¿Dónde compra?	Plaza de mercado, Almacenes de cadena, Supermercado y tiendas de venta de verduras y frutas.
¿Qué características se exigen para la compra?	Precio Productos frescos Calidad Tamaño Presentación Higiene
¿Cuál es la frecuencia de compra?	Según el informe de tendencias del consumo en Colombia, Julio 2019 los hogares colombianos realizan compras cada 5 días de alimentos como frutas y hortalizas.
Precio	De acuerdo a los precios del mercado que los suministra el SIPSA (Sistema de información de precios y abastecimiento del sector agropecuario).

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago:

- **Proyección cantidades a vender:**

Productos	Proyección Venta semanal	Proyección Venta mensual
Lechuga Batavia (canastilla)	50	200
Lechuga crespa (canastilla)	60	240
Brócoli (canastilla)	15	60
Coliflor (canastilla)	6	24
Cilantro (Manojo)	3.5	12
Espinaca (Manojo)	13	52
Tomate (canastilla)	80	320
Zanahoria (Bulto)	120	480
Repollo (Bulto)	90	360
Remolacha (Bulto)	40	160

- **Proyección precios de venta:**

Productos	Presentación	cantidad	Unidad	Cal. Extra	Cal. Primera	Valor x Unidad
Lechuga Batavia	Docena	10	Kilo	\$ 15.000	\$ 13.000	\$ 1.500
Lechuga crespa	Docena	10	Kilo	\$ 12.000	\$ 10.000	\$ 1.200
Brócoli	Docena	12	Kilo	\$ 35.000	\$ 33.000	\$ 2.917
Coliflor	Docena	10	Kilo	\$ 25.000	\$ 23.000	\$ 2.500
Cilantro	Atado	10	Kilo	\$ 40.000	\$ 38.000	\$ 4.000

Espinaca	Atado	10	Kilo	\$ 24.000	\$ 22.000	\$ 2.400
tomate	Canastilla	22	Kilo	\$ 36.000	\$ 33.000	\$ 1.636
Zanahoria	Bulto	50	Kilo	\$ 60.000	\$ 55.000	\$ 1.200
Repollo	Bulto	50	Kilo	\$ 70.000	\$ 65.000	\$ 1.400
Remolacha	Bulto	50	Kilo	\$ 35.000	\$ 30.000	\$ 700

- **Forma de pago (contado / crédito):** 80% contado y 20% crédito para grandes superficies y para clientes esporádicos el pago será de contado.

El pago de las facturas cuya venta es a crédito deberá ser cancelado en un plazo no mayor a 30 días.

- **Justificación:**

La distribuidora “La libertad” realiza un análisis de precios debido a los cambios constantes de los precios agrícolas durante todo el año. Los precios se establecerán de acuerdo al comportamiento del valor de los productos agrícolas del último mes suministrados por El Sistema de Información Precios y Abastecimiento del Sector Agropecuario “SIPSA”, quien es el encargado de informar los precios mayoristas de los productos agroalimentarios que se comercializan en el país, así como la información de insumos y factores asociados a la producción agrícola y el nivel de abastecimiento de alimentos en las ciudades. En el caso particular los precios registrados corresponden al mes de octubre del año 2019.

La proyección de cantidades se basó de acuerdo a un cálculo de punto de equilibrio, para saber cuántas unidades de producto se deben comercializar para empezar a generar utilidades; donde se aplicó la fórmula de cantidad de equilibrio (costos fijos/ (valor de venta unitario-costos variables unitarios)). Se estiman que los CF sean de \$ 800.000 mensual para cada producto.

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

- **Normatividad empresarial (constitución empresa):**

Microempresa: Cuyo personal no es superior a 10 trabajadores y sus activos totales inferiores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Clasificación CIIU:

Actividad primaria: 0113 Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos.

Actividad secundaria: 0163 Actividades posteriores a la cosecha.

Tipo de sociedad que se constituirá: Sociedad por acciones simplificadas, la cual se puede constituir por una o más personas, mediante documento privado. Además la SAS sólo estará obligada a tener revisor fiscal y los socios tienen un plazo de dos años para efectuar el pago del capital pagado.

Proceso para la constitución:

1. Creación de estatutos: Es importante asegurar las normas entre los socios para la creación de la empresa una vez constituida esta debe llevar:

- Nombre, Nacionalidad, Domicilio, objeto y duración de la Sociedad.
- Capital y Acciones. (Capital Autorizado, Suscrito y Pagado)
- Dirección, Administración, Representación y Revisoría Fiscal de la Sociedad
- Estados Financieros, Reservas y Distribución de Utilidades
- Disolución y Liquidación
- Resolución de Conflictos
- Remisión - Disposiciones Transitorias

2. Tener un nombre único para su sociedad, (RUES)

3. Solicitar en cámara de comercio formularios para constituir la Sas y el PRE RUT.

4. Solicitar los libro de registro de accionistas o socios: Libro de actas de Junta Directiva; libro de junta de asamblea de accionistas; libros de contabilidad; libro diario; libro mayor y de balances; libro de inventario y balances.

5. Pago de autenticación de estatutos, derecho de inscripción, inscripción de libros, formulario para el registro mercantil, impuesto del registro 0,7% de capital suscrito.

6. Solicitar en la DIAN un Certificado de Existencia y Representación Legal de la sociedad y el Formulario 1648 (Pre-Nit).

7. Realizar una apertura bancaria a nombre de la sociedad. 8. Solicitud de RUT.

Presupuesto de gastos de constitución	
Concepto	Valor
Autenticación de estatutos	\$ 5.000
Impuesto de registro	\$ 527.317
Matricula registro mercantil	\$ 617.000

Derecho de inscripción	\$	39.000
Inscripción de libros	\$	12.800
Derechos por registro de matrícula de establecimiento	\$	124.000
Formulario para el registro mercantil	\$	5.200
TOTAL	\$	1.330.317

- **Normatividad tributaria**

Porcentaje de gravamen IVA: Según el artículo 424 del estatuto tributario nacional las hortalizas están catalogadas como un bien que está excluido del impuesto y por consiguiente su venta o importación no causa el impuesto sobre las ventas. Para tal efecto los productos de hortalizas cuya nomenclatura arancelaria Andina vigente se encuentra desde el 07.03 hasta el 07.13.

- Retención en la fuente por compras es del 1,5%: según el Artículo 1º. A partir del 1º de 1994 y a opción del agente retenedor, no será obligatorio efectuar retención en la fuente sobre los pagos o abonos en cuentas que se originen en la adquisición de bienes o productos agrícolas o pecuarios sin procesamiento industrial, o en las compras de café pergamino tipo federación, cuyo valor no exceda de 92 UVT, es decir, \$2.931.000)

- Cuota del fomento hortofrutícola. ASOFRUCOL 1%: La Cuota de Fomento Hortofrutícola, está constituida por el equivalente del uno por ciento (1%) del valor de venta de frutas y hortalizas, (Artículo 3 de la Ley 118 de 1994.), y se causa en toda operación. Es decir, en cualquier nivel de la cadena de comercialización, procesamiento y transformación de las frutas y hortalizas, entiéndase éste, desde el productor hasta los posteriores agentes involucrados en la cadena. El recaudador que acredite, mediante Paz y Salvo expedido por el administrador del fondo, la retención del pago de la cuota proveniente de la operación de venta que realicen los productores, quedará exento de efectuar nuevamente el recaudo. Artículo 5 de la Ley 118 de 1994, modificado por el Artículo 2 de la Ley 726 de 2001.

ICA %: Actividades Excluidas del impuesto de industria y comercio: - La producción primaria, agrícola, ganadera y avícola sin que se incluyan la fabricación de productos alimenticios o de toda industria donde haya un proceso de transformación, por elemental que éste sea.

- Impuesto de renta: Con la última reforma tributaria la Dian aclaro que durante el 2017 la tarifa será del 34% más 6% de sobretasa, y para el 2018 del 33% más 4% de sobretasa. La sobretasa solo aplica a las empresas que tengan utilidades mayores a \$800 millones.

- **Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)**

- Permiso de uso del agua, este permiso se gestiona directamente con CORPONOR
- Permisos para realizar actividades ganaderas y agrícolas.
- Concepto sanitario (ley 9 de 1979)
- Certificado de manipulación de alimentos
- Lista de precios
- Registro de publicidad exterior visual
- Uso del suelo.

- **Normatividad Laboral**

Código sustantivo del Trabajo Colombia

Salario mínimo mensual	\$ 828.116
Salario mínimo diario	\$ 27.604
Auxilio de transporte mensual	\$ 97.032
Valor de la unidad de valor tributario –UVT	\$ 34.270
Monto máximo del ingreso base de cotización –IBC–: la liquidación de aportes a seguridad social (salud, pensiones, ARL) no puede exceder los 25 smlmv.	\$ 20.702.900
Monto del salario máximo que puede llegar a devengar un trabajador para que los pagos hechos en alimentación (para él o su familia) no constituyan un ingreso tributario, pero sí constituyan un ingreso para el tercero con quien se contrató el servicio de Alimentación (artículo 387-1 del ET), equivalente a 310 UVT.	\$ 10.623.700
Monto máximo del pago representado en alimentación (del Trabajador o su familia) que no constituiría ingreso tributario para el trabajador (artículo 387 – 1 del ET), equivalente a 41 UVT.	\$ 1.405.070

Dotación: el empleador está en la obligación de otorgar la dotación (Calzado y vestido de labor) a los trabajadores que perciben hasta 2 smmlv (artículo 230 del Código Sustantivo del Trabajo).	\$ 1.656.232
--	--------------

Aportes Parafiscales

Sena – base salarial	2 %
ICBF – base salarial	3 %
Cajas de compensación familiar – base salarial	4 %

Cargas prestacionales – provisión mensual sobre salarios del trabajador

Cesantías	8,33 %
Prima legal 8,33 %	8,33 %
Interés mensual a las cesantías	1,00 %
Vacaciones	4,17 %

- **Normatividad ambiental**

Normas de tipo general: El Decreto - ley 2811 de 1974 (Código Nacional de los Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente), la Ley 09 de 1979, también conocido como Código Sanitario, La Ley 99 de 1993, por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el sector público encargado de la gestión y conservación del Medio Ambiente y los Recursos Naturales Renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA y se dictan otras disposiciones.

La Constitución nacional colombiana puede considerarse como una Constitución verde. Cuenta aproximadamente con 53 artículos que tocan el tema del Medio Ambiente, dentro de los cuales se hallan: 7, 8, 49, 58, Capítulo 3, (arts. 78 a 82), art. 80, etc.

Derecho a un ambiente sano: En su Artículo 79, la Constitución Nacional estipula que: “Todas las personas tienen derecho a gozar de un ambiente sano. La Ley garantizará la participación de la comunidad en las decisiones que puedan afectarlo. Es deber del Estado proteger la diversidad e integridad del ambiente, conservar las

áreas de especial importancia ecológica y fomentar la educación para el logro de estos fines”.

El medio ambiente como patrimonio común: La Constitución Nacional incorpora este principio al imponer al Estado y a las personas la obligación de proteger las riquezas culturales y naturales (Art. 8), así como el deber de las personas y del ciudadano de proteger los recursos naturales y de velar por la conservación del ambiente (Art. 95). En desarrollo de este principio, en el Art. 58 se consagra que: “la propiedad es una función social que implica obligaciones y, como tal, le es inherente una función ecológica”; continúa su desarrollo al determinar en el Art. 63 que: “Los bienes de uso público, los parques naturales, las tierras comunales de grupos étnicos, las tierras de resguardo, el patrimonio arqueológico de la Nación y los demás bienes que determine la Ley, son inalienables, imprescriptibles e inembargables”.

Desarrollo Sostenible: Definido como el desarrollo que conduce al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de vida y al bienestar social, sin agotar la base de los recursos naturales renovables en que se sustenta, ni deteriorar el medio ambiente o el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades, la Constitución Nacional en desarrollo de este principio, consagró en su Art. 80.

Código nacional de los recursos naturales renovables y de protección al medio ambiente- Decreto ley 2811 de 1974: Corresponde a una ley general relativa a los recursos naturales renovables, dentro de los cuales considera: el agua en cualquiera de sus estados, la atmósfera y el espacio aéreo nacional, la tierra, el suelo y el subsuelo, la flora, la fauna, las fuentes primarias de energía no agotables, las pendientes topográficas con potencial energético, los recursos geotérmicos, los recursos biológicos de las aguas y del suelo y subsuelo del mar territorial y de la zona económica exclusiva de dominio continental e insular de la República y los recursos del paisaje.

Ley sanitaria: También conocida como Código Sanitario (Ley 09 de 1979), a manera de complemento a las anteriores, pero con un objetivo principal que responde a la conservación de la salud y el bienestar humano.

Normas Residuos sólidos

Título de la norma	Descripción
Ley 09 de 1979 Ministerio de Salud	Medidas sanitarias sobre manejo de residuos sólidos.
Ley 253 de 1996 Congreso de la República de Colombia	Aprueba en Colombia el Convenio de Basilea, suscrito en el contexto de las Naciones Unidas el 22 de marzo de 1989.
Ley 430 de 1997 Congreso de la República de Colombia	Dicta normas prohibitivas y de responsabilidad ambiental en lo referente a los desechos peligrosos. Regula todo lo relacionado con la prohibición de introducir desechos peligrosos al territorio Nacional, en cualquier modalidad según lo establecido en el Convenio de Basilea y sus anexos.
Ley 491 de 1999. Congreso de la República de Colombia	Penaliza la fabricación y tráfico de sustancias peligrosas, efectuado de manera ilícita, aunque para aplicarlo debe irse a la legislación general que indique cual es el manejo considerado como un manejo ilícito.
Decreto 2104 de 1983. Ministerio de Salud	Reglamenta parcialmente - Decreto ley 2811 de 1974 y la Ley 09 de 1979 en cuanto a los residuos sólidos.

Normatividad sobre aguas continentales

Ley 09 de 1979	Código sanitario nacional. Art. 51 a 54. Control y prevención de las aguas para consumo humano. Art. 55. Aguas superficiales. Art. 69 a 79. Potabilización de agua.
Decreto 2857 de 1981	Ordenación y protección de cuencas hidrográficas.
Decreto 2858 de 1981	Modifica el Decreto 1541 de 1978.
Decreto 2105 de 1983	Reglamenta parcialmente la Ley 09 de a 1979, sobre potabilización y suministro de agua para consumo humano.

Decreto 1594 de 1984	Normas de vertimientos de residuos líquidos Art. 1 a 21 Definiciones. Art. 22-23. Ordenamiento del recurso agua. Art. 29 Usos del agua. Art. 37 a 50 Criterios de calidad de agua Art. 60 a 71 Vertimiento de residuos líquidos. Art. 72 a 97 Normas de vertimientos. Art. 142 Tasas Retributivas. Art. 155 procedimiento para toma y análisis de muestras.
Decreto 2314 de 1986	Concesión de aguas.
Decreto 79 de 1986	Conservación y protección del recurso agua.
Decreto 1700 de 1989	Crea Comisión de agua potable.
Ley 99 de 1993	Arts. 10, 11, 24,29. Prevención y control de contaminación de las aguas. Tasas retributiva.
Documento CONPES 1750 de 1995	Políticas de manejo de las aguas.
Decreto 605 de 1996	Reglamenta los procedimientos de potabilización y suministro de agua para consumo humano.
Decreto 901 de 1997 Ministerio del Medio Ambiente	Tasas retributivas por vertimientos líquidos puntuales a cuerpos de agua.
Ley 373 de 1997	Uso eficiente y ahorro del agua.

- **Registro de marca – Propiedad intelectual**

Decisión 486 de 2000 y Circular Única de la Superintendencia de Industria Y Comercio. Título X

Es muy importante el registro de marca para lograr una mayor identificación del producto, ayudando a garantizar la calidad y generando exclusividad.

Para registrar una Marca en Colombia hay que seguir una serie de etapas:

Presentación de Solicitud de Registro de Marca: Deberá cumplir con los requisitos formales de presentación. En caso contrario, se ordenará su corrección dentro de sesenta días siguientes a contar de la notificación que informe acerca de esta situación.

Examen formal: Una vez aceptada a tramitación y otorgado un número de radicado o proceso, la solicitud será enviada al Centro de Documentación e Información a la División de Signos Distintivos, para la revisión formal de ella. Si la documentación

se encuentra completa, y la solicitud cumple con los requisitos establecidos en la ley, se enviará la solicitud a publicación. En caso contrario, existirá un plazo de sesenta días para que el solicitante subsane los errores u omisiones que contenga la solicitud respectiva (requerimientos).

Publicación: Se efectúa en la gaceta de propiedad industrial, y tiene por objeto poner a los terceros en conocimiento de la solicitud presentada.

Oposiciones: En caso de presentarse, el solicitante dispondrá de treinta días hábiles para presentar sus alegatos.

Examen de Fondo: Es realizado por la División de Signos Distintivos con el objeto de determinar si el signo pedido es aceptado o rechazado para su registro. Éste examen se practicará respecto de toda solicitud en trámite, siendo indiferente el hecho de haberse presentado o no oposiciones en su contra.

Resolución: Será dictada una vez que se ha culminado con el examen de fondo, y será en todo caso fundada, ya sea que ella conceda o deniegue el registro solicitado.

Impugnación de la resolución: Todo solicitante tendrá el derecho de impugnar la resolución dictada, procediendo contra ella los recursos de reposición y de apelación. La decisión final en estos casos podrá confirmar o revocar el fallo dictado originalmente.

Duración del registro: Aceptada la solicitud, se le asignará a esta marca un número de registro. La duración de este registro de marca será de diez años contados desde la fecha de concesión.

Costo del Registro de la marca: \$ 728.000

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

CONDICIONES AMBIENTALES

- Clima moderado.
- Temperatura entre los 12 °C y los 22 °C
- Altitud entre los 1600 y 2800 msnm
- Topografía llana, ondulada, colinado y montañosa
- Pluviosidad entre 50 y 150 mm m².
- Humedad entre 65% y 55%.
- El agua que se utilice debe ser de calidad potable y cumplir con las normas vigentes establecidas por la reglamentación correspondiente del Ministerio de Salud

- Dispondrán de sistemas sanitarios adecuados para la recolección, el tratamiento y la disposición de aguas residuales, aprobadas por la autoridad competente.
- Los residuos sólidos deben ser removidos frecuentemente de las áreas de producción y disponerse de manera que se elimine la generación de malos olores, el refugio y alimento de animales y plagas y que no contribuya de otra forma al deterioro ambiental.
- El manejo de residuos líquidos dentro del establecimiento debe realizarse de manera que impida la contaminación del alimento o de las superficies de potencial contacto con éste.

CONDICIONES LEGALES

- Condiciones básicas de higiene en la manipulación de alimentos (Decreto 3075)
- Normatividad laboral
- Normatividad tributaria
- Permiso Plan de ordenamiento territorial
- Normas establecidas por La Secretaría de Salud del Norte de Santander, El ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, La Secretaría de Desarrollo Económico (UMATA) y La Alcaldía de Chitagá, Norte de Santander.

CONDICIONES SOCIALES

- Su funcionamiento no deberá poner en riesgo la salud y el bienestar de la comunidad.
- Garantías laborales justas de acuerdo a la normatividad
- Capacitaciones
- Las medidas sanitarias de seguridad para prevenir o impedir la ocurrencia de un hecho o la existencia de una situación atenten contra la salud de la comunidad.

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

14.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación)

Si, puesto que es una distribuidora donde se necesita de unas instalaciones físicas para el almacenamiento correcto, conservación de productos, realizar las actividades de pos-cosecha como el lavado, desinfección, empaque y embalaje

para su posterior distribución y para generar buenas condiciones laborales a los trabajadores.

14.2 Identifique los requerimientos de inversión:

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requerimiento técnico
Infraestructura Adecuaciones	Galpón	1	\$ 50.000.000	<ul style="list-style-type: none"> • Área de almacenamiento • Zona de lavado • Zona de secado • Zona de canastillas • Baño • Zona de descargue
Maquinaria e equipos	Moto bomba	1	\$ 480.000	Gasolina 20.000 L/H
	Bascula balanza	1	\$ 600.000	digital 500 kg para recepción de los productos
	Balanza peso electrónico	2	\$ 200.000	para el proceso de selección de cada producto
	Canastillas	60	\$ 17.500	Plástico
	Canastas	6	\$ 40.000	Plástico
	Fumigadora manual	1	\$ 78.000	20 lts
Equipo de comunicación y computación	Computador	1	\$ 1.500.000	Todo en uno, marca HP
	Impresora	1	\$ 400.000	Multifuncional
	Teléfono	1	\$ 400.000	Celular
	Silla	10	\$ 60.000	Acolchonada giratoria

Muebles y enseres	Archivador	1	\$ 185.000	Metálico
	Escritorios	1	\$ 400.000	Con 4 Gabeteros
	Caja fuerte	1	\$ 120.000	
	Refrigerador	1	\$ 5.000.000	Dos puertas industrial
	Mesa de empacado	1	\$ 600.000	En acero inoxidable
	Mesa de trabajo	1	\$ 1.300.000	con dos pesetas de lavado
Flota y equipo de trasporte	Automóvil	1	\$ 50.000.000	NKR Chevrolet con furgón
Insumos	Mangueras	2	\$ 60.000	De lavado
	Baldes	4	\$ 30.000	Grandes de plástico
	Escobas	2	\$ 10.000	Grandes
	Traperos	2	\$ 18.000	Grandes
	Estibas	50	\$ 10.000	De madera

14.3 Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios.

- El lote deberá poseer un área mínima de 400 m², con unas dimensiones mínimas de 20 m X 20 m.
- La edificación debe estar diseñada y construida de manera que proteja los ambientes, e impida la entrada de polvo, lluvia, suciedades u otros contaminantes, así como del ingreso y refugio de plagas y animales domésticos.
- La edificación y sus instalaciones deben estar construidas de manera que se faciliten las operaciones de limpieza, desinfección y desinfestación según lo establecido en el plan de saneamiento del establecimiento.
- El lote debe estar en sana posesión.
- Tipo de suelo (NSR)-10
- La ubicación de la empresa debe ser una zona de bajo riesgo, no inundable con riesgo sísmico igual a 7 o menor.
- Disponibilidad de Servicios públicos

- Altura de construcción superior 5 mts.
- La construcción del galpón debe realizarse a 6 mts. de cualquier vía nacional o fuente hídrica.
- El galpón debe estar techado por seguridad y también para evitar que los inmuebles y productos queden expuestos al sol y a la lluvia y también para mejorar las condiciones laborales.
- Debe poseer una zona de descargue para entrada y salida de todo tipo de vehículo para realizar el descargue de la mercancía comprada.
- Zona de lavado para realizar la limpieza de los productos.
- Zona de secado para evitar que los productos se dañen a causa de la humedad.
- Zona de almacenamiento para guardar la mercancía que se va a distribuir.
- Zona para las canastillas.
- zona de residuos orgánicos al aire abierto.
- Deben disponer de instalaciones sanitarias en cantidad suficiente tales como servicios sanitarios y vestideros, independientes para hombres y mujeres, separados de las áreas de elaboración y suficientemente dotados para facilitar la higiene del personal.
- Los pisos deben estar contruidos con materiales que no generen sustancias o contaminantes tóxicos, resistentes, no porosos, impermeables, no absorbentes, no deslizantes y con acabados libres de grietas o defectos que dificulten la limpieza, desinfección y mantenimiento sanitario.
- El sistema de tuberías y drenajes para la conducción y recolección de las aguas residuales, debe tener la capacidad y la pendiente requeridas para permitir una salida rápida y efectiva de los volúmenes máximos generados. Los drenajes de piso deben tener la debida protección con rejillas y, si se requieren trampas adecuadas para grasas y sólidos, estarán diseñadas de forma que permitan su limpieza.
- las paredes deben ser de materiales resistentes, impermeables, no absorbentes y de fácil limpieza y desinfección. Las mismas deben poseer acabado liso y sin grietas, pueden recubrirse con material cerámico o similar o con pinturas plásticas de colores claros que reúnan los requisitos antes indicados.
- Los techos deben estar diseñados y contruidos de manera que se evite la acumulación de suciedad, la condensación, la formación de mohos y hongos, el desprendimiento superficial y además facilitar la limpieza y el mantenimiento.
- Las puertas deben tener superficie lisa, no absorbente, deben ser resistentes y de suficiente amplitud; donde se precise, tendrán dispositivos de cierre automático y ajuste hermético. Las aberturas entre las puertas exteriores y los pisos no deben ser mayores de 1 cm.

- La ventilación debe ser adecuada para prevenir la condensación del vapor, polvo, facilitar la remoción del calor. Las aberturas para circulación del aire estarán protegidas con mallas de material no corrosivo y serán fácilmente removibles para su limpieza y reparación.

14.4 ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación)

14.4.1 Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

Para el desarrollo del proyecto no se requiere la importación de activos, porque el mercado nacional puede satisfacer a cabalidad los requerimientos del proyecto.

14.4.2 En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará éste mayor valor?

No aplica al proyecto.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

BIEN/ SERVICIO: Hortalizas				
actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	cargos que participan en la actividad	número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan.
Planeación detallada de la compra	6 Horas	Gerente	1	Equipo de cómputo y comunicación
Negociación con proveedores	6 Horas	Gerente	1	Equipo de transporte y comunicación
Transporte a las instalaciones	1 Horas	Conductor	1	Vehículo

de la empresa				
Descargue y recepción de productos	2 Horas	Operario de la distribuidora	1	Proceso manual
Lavado y limpieza	4 Horas	Operario de la distribuidora	1	Insumos desinfectantes, y maquinaria de lavado
seleccionar y clasificar por tamaño, peso etc.	3 Horas	Operario de la distribuidora / Coordinador de distribución	2	Proceso manual
Empacar	5 Horas	Coordinador de distribución	1	Canastillas
acomodar los pedidos en el vehículo	2 Horas	Operario de la distribuidora	1	Proceso manual
Distribución	4 Horas	Coordinador de distribución	1	Recurso humano y tecnológico

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

La capacidad de almacenamiento semanal de hortalizas en la empresa para su distribución, se realiza de la siguiente manera: 50 docenas de lechuga Batavia, 60 docenas de lechuga crespita, 15 docenas de brócoli, 6 docenas de coliflor, 3,5 manojos de cilantro, 13 manojos de espinaca, 80 canastillas de tomate, 120 bultos de zanahoria, 90 bultos de repollo y 40 bultos de remolacha, esto teniendo en cuenta la producción de los agricultores con alianzas con la organización, la mano de obra y maquinaria para realizar las actividades de pos cosecha como lavado, secado y empaque.

17. Equipo de trabajo

17.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Perfil	<p>Administrador de empresa, dinámico y creativo, con facilidad de adaptación y capacidad de trabajar en equipo, en condiciones de alta presión, con iniciativa para resolver problemas eficientemente y lograr las metas y objetivos trazados por la empresa.</p> <p>Con principios morales y éticos, caracterizado por la transparencia, lealtad, iniciativa y liderazgo.</p> <p>Experiencia con la idea de negocio: conocimiento en la producción y comercialización de hortalizas y de algunas verduras.</p>
Rol	Gerente (Representante legal)
Dedicación	Tiempo completo

17.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Nombre del cargo	Perfil Requerido			Tipo de contratación	Dedicación de tiempo	Unidad	Valor remuneración
	Formación	Experiencia General (Años)	Experiencia específica (años)				
Gerente (Representante legal)	Administrador de Empresas o afines	2	1	Prestación de servicios	8	Horas/día	\$ 1.500.000
Operario de la distribuidora	Bachiller	1	1	Contrato indefinido	8	Horas/día	\$ 900.000 + Sub. Transporte + Prestaciones sociales
Coordinador de distribución	Técnico en manipulación de alimentos	2	1	Contrato a término fijo	8	Horas/día	\$ 950.000 + Sub. Transporte + Prestaciones sociales
Asesor contable	Contador Público o tecnólogo en contabilidad	2	1	Prestación de servicios	2	Horas/día	\$ 500.000

Conductor	Bachiller.	3	1	Contrato definido	8	Horas/día	\$ 850.000+ Sub. + Transporte Prestaciones sociales
Asesor agrónomo	Tecnólogo o técnico agrónomo	4	2	Eventual	15	Días/mes	450.000 + Sub. + Transporte Prestaciones sociales

Funciones principales de los cargos

Gerente (Representante legal)

- Actuar como representante legal de la organización en todas las facultades que la ley confiere.
- Velar por el posicionamiento e imagen de la empresa a nivel regional y nacional
- Fijar las políticas de funcionamiento para las áreas operativa y administrativa.
- Establecer estrategias para comunicar y verificar el cumplimiento de las metas y objetivos.
- Orientar las acciones de la empresa al logro de la misión, visión y objetivos.
- Supervisar el adecuado manejo de los recursos de la empresa.
- Asegurar la disponibilidad de los recursos.
- Mantener actualizados los datos correspondientes y realizar el análisis de los indicadores según su periodicidad.
- Planear el gasto según el presupuesto aprobado, también autorizar y revisar las compras realizadas en la empresa, elaborar el presupuesto mensual y anual.
- Proveer la dotación y herramientas de trabajo a los trabajadores, hacer la contratación del servicio o personal necesitado, ejecutar la liquidación y pago de nómina y parafiscales de los trabajadores de la organización, finalmente hacer la evaluación de los proveedores, determinar el plan de capacitación para el personal y realizar la capacitación del personal de la organización.

Operario de la distribuidora

- Realizar los procesos de pos cosecha de manera que se genere una correcta manipulación de las hortalizas.
- Velar por el aseo personal, higiene de las herramientas y muebles, enseres que son utilizados para el proceso de pos cosecha
- Reportar al Coordinador de distribución cualquier tipo de enfermedad viral, bacteria o que pueda contagiar a sus compañeros o producto para evitar contaminación dentro del área.
- Acatar las normas de la empresa distribuidora, como es correcto uso de la dotación.
- Acomodar los productos de acuerdo al plan de distribución de manera que facilite su distribución.

Coordinador de distribución

- Supervisión del empaqueo en canastillas de acuerdo con cada pedido.
- Coordinar el manejo de los pedidos de la empresa y obtener una adecuada administración del personal a su cargo y de los recursos o materiales disponibles.
- Supervisar los productos almacenados y atender los clientes que lleguen directamente a la empresa.
- Llamar para solicitar el pedido del día siguiente en el caso de los supermercados.
- Trabajar de la mano con el gerente para realizar un plan de distribución.

Asesor contable

- Suministrar al gerente información financiera confiable, útil y oportuna para la toma de decisiones y el control gerencial.
- Realizar y actualizar los estados financieros de la empresa.
- Realizar las declaraciones de impuestos que debe entregar la empresa.
- Llevar la documentación en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.

Conductor

- Transportar los productos de los predios a las instalaciones de la empresa y posterior llevar los pedidos a los respectivos clientes.
- Atender las sugerencias, reclamos de los clientes y en caso de devoluciones reportar al coordinador.
- Llevar un reporte al jefe inmediato de los pedidos transportados y devueltos.
- Velar por el orden y aseo del medio de transporte.

Asesor Agrónomo

- Asesoramiento de resultados de análisis de suelo y recomendaciones de insumos agrícolas para los cultivos correspondientes.
- Visitar las fincas para control de plagas y enfermedades de los cultivos.
- Apoyar a la coordinación de programas de trabajo en la empresa que ayuden a la mejora productiva del cultivo.
- Asesorar y orientar a los productores sobre los métodos de producción apropiados como es: fertilización, aplicación de fungicidas, plaguicidas y herbicidas solamente cuando sea necesario, promoviendo la adopción de buenas prácticas agrícolas y cultivos eficientes.
- Asesorar a los trabajadores de la empresa vinculados directamente en la producción para la realización de procesos adecuados, aplicaciones pertinentes y métodos que permitan mayor eficiencia.

V. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

Estrategias de promoción				
Propósito: Aumentar las ventas de las hortalizas				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Página web	Recurso humano y tecnológico	Septiembre 2020	\$ 710.000	Gerente
Promoción en redes sociales	Recursos físicos(Celular Android-computador)	Julio- 2020	\$ 200.000	Gerente
Demostraciones en los productos	Recurso económico	Agosto-2020	\$ 1.000.000	Coordinador de distribución
Tarjetas de presentación.	Recurso económico	Julio-2020	\$ 500.000	Coordinador de distribución
Bonificaciones en productos	Recurso económico	Agosto-2020	\$ 1.000.000	Coordinador de distribución
Costo total			\$ 3.410.000	

Estrategias de Comunicación				
Propósito: Aumentar las ventas de las hortalizas				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Evento de lanzamiento	Recursos físicos,	Agosto- 2020	\$ 3.000.000	Gerente

	humanos y económicos			
Reuniones	Recursos humanos y físicos	Agosto- 2020	\$ 250.000	Todo el personal
Voz a voz	Recurso humano	Julio-2020		Todo el personal
Radio	Recurso Económico	Agosto- 2020	\$ 300.000	Gerente
Folletos	Recursos económicos	Agosto- 2020	\$ 800.000	Gerente
Obsequios a clientes	Recursos económicos.	Agosto- 2020	\$ 200.000	Todo el personal
Visitas a los clientes	Recursos económicos y humanos	Julio-2020	\$ 1.200.000	Gerente y Coordinador de distribución.
Costo total			\$ 5.750.000	

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

El proyecto se espera arrancar entre los meses de Julio y Agosto del año 2020.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

El periodo improductivo de la empresa tendrá una duración de 4 meses, desde el mes de Abril hasta Julio, donde se realizara la construcción de las instalaciones físicas para iniciar la operación en el mes de agosto.

21. Proyección de ingresos

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inicio							
Precios, Volúmenes y Ventas Totales							
Precio por Producto							
Precio Lechuga Batavia	\$ / unid.		15,000	15,570	16,193	16,873	17,615
Precio Lechuga Crespa	\$ / unid.		12,000	12,456	12,954	13,498	14,092
Precio Brocoli	\$ / unid.		35,000	36,330	37,783	39,370	41,102
Precio Coliflor	\$ / unid.		25,000	25,950	26,988	28,121	29,359
Precio Cilantro	\$ / unid.		40,000	41,520	43,181	44,994	46,974
Precio Espinaca	\$ / unid.		24,000	24,912	25,908	26,997	28,184
Precio Tomate	\$ / unid.		36,000	37,368	38,863	40,495	42,277
Precio Zanahoria	\$ / unid.		60,000	62,280	64,771	67,492	70,461
Precio Repollo	\$ / unid.		70,000	72,660	75,566	78,740	82,205
Precio Remolacha	\$ / unid.		35,000	36,330	37,783	39,370	41,102
Unidades Vendidas por Producto							
Unidades Lechuga Batavia	unid.		2,400	2,520	2,646	2,778	2,917
Unidades Lechuga Crespa	unid.		2,880	3,024	3,175	3,334	3,501
Unidades Brocoli	unid.		720	756	794	833	875
Unidades Coliflor	unid.		288	302	318	333	350
Unidades Cilantro	unid.		144	151	159	167	175
Unidades Espinaca	unid.		624	655	688	722	758
Unidades Tomate	unid.		3,840	4,032	4,234	4,445	4,668
Unidades Zanahoria	unid.		5,760	6,048	6,350	6,668	7,001
Unidades Repollo	unid.		4,320	4,536	4,763	5,001	5,251
Unidades Remolacha	unid.		1,920	2,016	2,117	2,223	2,334
Capacidad Instalada y Utilizada *							
Capacidad Instalada Horas / Hombre	unid.		32	32	40	40	40
Capacidad Utilizada Horas / Hombre	unid.		25	30	34	37	38
% Utilización Capacidad Instalada en H/H	%		78.1%	93.8%	85.0%	92.5%	95.0%
* Si utiliza otra medida puede señalarlo en el espacio dejado para comentarios en la parte de abajo de la hoja.							
Total Ventas							
Precio Promedio	\$		42,677.1	44,298.9	46,070.8	48,005.8	50,118.1
Ventas	unid.		22,896	24,041	25,243	26,505	27,830
Ventas	\$		977,136,000	1,064,980,526	1,162,958,735	1,272,393,152	1,394,797,373
Rebajas en Ventas							
Rebaja	% ventas		2.0%	2.0%	1.0%	1.0%	
Pronto pago	\$		19,542,720	21,299,611	11,629,587	12,723,932	0
Otros Ingresos							
Otros Ingresos No operacionales	\$						

22. Proyección de costos

Costos Unitario de la Mercancía o Servicio por Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Unitarios Mercancía o Servicio	\$ / unidad				
Costo Mercancía Lechuga Batavia	9,000	9,342	9,716	10,124	10,569
Costo Mercancía Lechuga Crespa	7,000	7,266	7,557	7,874	8,220
Costo Mercancía Brócoli	25,000	25,950	26,988	28,121	29,359
Costo Mercancía Coliflor	18,000	18,684	19,431	20,247	21,138
Costo Mercancía Cilantro	31,000	32,178	33,465	34,871	36,405
Costo Mercancía Espinaca	18,000	18,684	19,431	20,247	21,138
Costo Mercancía Tomate	27,000	28,026	29,147	30,371	31,708
Costo Mercancía Zanahoria	50,000	51,900	53,976	56,243	58,718
Costo Mercancía Repollo	58,000	60,204	62,612	65,242	68,113
Costo Mercancía Remolacha	29,000	30,102	31,306	32,621	34,056
Costo Unitario Promedio de Mercancía o Servicio	34004.19	35296.35	36708.21	38249.95	39932.95
Gastos de Mercancía o Servicios					
Fletes	14,400,000	14,976,000	15,575,040	16,198,042	16,845,963
Descargue	4,000,000	4,160,000	4,326,400	4,499,456	4,679,434
Comisiones	3,500,000	3,640,000	3,785,600	3,937,024	4,094,505
Total Gastos de Mercancía o Servicio Vendido	21,900,000	22,776,000	23,687,040	24,634,522	25,619,902

23. Proyección de gastos

Cargos	Número meses en el cargo primer año operación	Salario Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Operativos							
Gerente	12	1,500,000	23,652,000	24,550,776	25,532,807	53,210,370	55,551,626
Operario Centro Acopio	12	900,000	14,191,200	14,730,466	30,639,368	31,926,222	33,330,976
Coordinador comercialización	12	950,000	14,979,600	15,548,825	16,170,778	16,849,950	17,591,348
Asesor contable	12	500,000	7,884,000	8,183,592	8,510,936	8,868,395	9,258,604
Conductor	12	850,000	13,402,800	13,912,106	14,468,591	15,076,271	15,739,627
Asesor agrónomo	12	450,000	7,095,600	7,365,233	7,659,842	7,981,555	8,332,744
Subtotal Cargos Nómina Operativos		5,150,000.0	81,205,200.0	84,290,997.6	102,982,321.7	133,912,764.2	139,804,925.8

Gastos Generales						
Rubros	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos a empleados de administración		-	-	-	-	-
Suministros de Oficina	800,000	800,000	830,400	863,616	899,888	939,483
Viáticos	3,000,000	3,000,000	3,114,000	3,238,560	3,374,580	3,523,061
Renovación cámara de comercio	938,000	938,000	973,644	1,012,590	1,055,119	1,101,544
Costos del sistema de seguridad y salud en el trabajo	1,500,000	1,500,000	1,557,000	1,619,280	1,687,290	1,761,531
Servicios Públicos	2,000,000	2,000,000	2,076,000	2,159,040	2,249,720	2,348,707
Cafetería	1,000,000	1,000,000	1,038,000	1,079,520	1,124,860	1,174,354
TOTAL		9,238,000	9,589,044	9,972,606	10,391,455	10,848,679

Gastos Variables sobre Ventas		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transporte de mercancía	1%	9,771,360	10,649,805	11,629,587	12,723,932	13,947,974
Comisiones	1%	9,771,360	10,649,805	11,629,587	12,723,932	13,947,974
Gastos de mercadeo y publicidad	1%	9,771,360	10,649,805	11,629,587	12,723,932	13,947,974
Total		29,314,080	31,949,416	34,888,762	38,171,795	41,843,921

24. Inversiones

Inversiones Fijas	Unidad	Cantidad	Precio	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Infraestructura: Terrenos y Construcciones								
Terrenos	hectáreas	2	30,000,000	60,000,000				
Construcciones y Edificios				50,000,000				
Adecuaciones y Mejoras				5,000,000		2,000,000	500,000	
Subtotal Infraestructura				115,000,000	0	2,000,000	500,000	0
Maquinaria y Equipos								
Motobomba		2	480,000	480,000			480,000	
Bascula		1	600,000	600,000				
balanza		3	200,000	200,000		200,000		
canastilla		120	17,500	1,050,000		525,000		525,000
canastas		15	40,000	200,000		200,000	200,000	
fumigadora		1	48,000	48,000				
Subtotal Maquinaria y Equipos				2,578,000	0	925,000	680,000	525,000
Muebles y Enseres								
silla		10	60,000	600,000				
Archivador		1	185,000	185,000				
Escritorio		1	400,000	400,000				
caja fuerte		1	120,000	120,000				
refrigerador		1	5,000,000	5,000,000				
Mesa de empacado		2	600,000	600,000			600,000	
Mesa de trabajo		3	1,300,000	1,300,000		1,300,000		
Subtotal Muebles y Enseres				8,205,000	0	1,300,000	600,000	0
Equipo de Transporte y Carga								
Automovil		1	50,000,000	50,000,000				
				50,000,000	0	0	0	0

Equipos Comunicaciones, Computación y Herramientas								
Computador		2	1,500,000	1,500,000			1,500,000	
Impresora		1	400,000	400,000				
Teléfono		2	400,000	400,000			400,000	
Subtotal Equipos de Comunicaciones, Computación y Herr				2,300,000	0	0	1,900,000	0
Total Inversiones Fijas				178,083,000	0	4,225,000	3,680,000	525,000
Inversión Diferida (Gastos Período Preoperativo)								
Gastos Notariales				674,317				
Matrícula Mercantil				617,000				
Gastos de Constitución				39,000				
Arrendamientos								
Nómina Empleados (no incluye Gerente)				57,553,200				
Nómina Operarios								
Nómina Gerente Emprendedor				23,653,200				
Honorarios Contador								
Servicios Públicos				2,000,000				
Dotaciones				1,500,000				
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia				1,500,000				
Seguro Todo Riesgo				400,000				
Publicidad y Mercadeo				3,000,000				
Evento de Lanzamiento				2,000,000				
Otros Diferidos Financiables No Especificados								
Subtotal Otros Diferidos Financiables No Especificados					0			
Otros Diferidos No Financiables No Especificados								
Subtotal Otros Diferidos No Financiables					0			

Total Inversión diferida \$ 92.936.717

25. Capital de trabajo

Capital de Trabajo		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cuentas por cobrar	Descripción						
Rotación Cartera Clientes	días		20	20	20	20	20
Cartera Clientes	\$	54,285,333	54,285,333	59,165,585	64,608,819	70,688,508	77,488,743
Cartera Clientes (Var.)	\$		0	-4,880,251	-5,443,234	-6,079,690	-6,800,235
Provisión Cuentas por Cobrar	%		2%	2%	2%	2%	2%
Provisión Cuentas por Cobrar	\$		1,085,707	1,183,312	1,292,176	1,413,770	1,549,775
Provisión Período	\$		1,085,707	97,605	108,865	121,594	136,005
Inventarios							
Invent. Mercancía Rotación	días costo de ventas						
Invent. Mercancía Final	\$	0	0	0	0	0	0
Invent. Mercancía Variación	\$		0	0	0	0	0
Total Inventario	\$	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar							
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	\$		3,000,000	3,120,000	3,244,800	3,374,592	3,509,576
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar (Variación)	\$		3,000,000	120,000	124,800	129,792	134,984
Cuentas por Pagar							
Cuentas por Pagar Proveedores	días		30	30	30	30	30
Cuentas por Pagar Proveedores	\$	66,705,000	66,705,000	72,610,712	79,192,202	86,537,399	94,746,925
Cuentas por Pagar Proveedores (Variación)	\$		0	5,905,712	6,581,490	7,345,197	8,209,526
Acreeedores Varios	\$						
Acreeedores Varios (Variación)	\$		0	0	0	0	0
Otros Pasivos	\$				0	0	0
Otros Pasivos (Variación)	\$		0	0	0	0	0

26. Resumen fuentes de financiación (Soporte las fuentes de financiación diferentes al Fondo Emprender)

	Proveedores	Deuda	Fondo Emprender ***	Capital Emprendedor	TOTAL	Verificación
Inversiones Fijas *	0	32,300,000	0	145,783,000	178,083,000	
Verificación Inversiones Fijas **						178,083,000
Terrenos				60,000,000	60,000,000	60,000,000
Construcciones y Edificios				50,000,000	50,000,000	50,000,000
Adecuaciones y Mejoras				5,000,000	5,000,000	5,000,000
Maquinaria y Equipo				2,578,000	2,578,000	2,578,000
Muebles y Enseres				8,205,000	8,205,000	8,205,000
Equipo de Transporte y Carga		30,000,000		20,000,000	50,000,000	50,000,000
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas		2,300,000			2,300,000	2,300,000
Inversión Corriente (Capital de Trabajo) *	54,405,000	0	0	0	54,405,000	
Verificación Inversión Corriente **						54,405,000
Efectivo	119,667				119,667	119,667
Cuentas por cobrar	54,285,333				54,285,333	54,285,333
Inventarios de Mercancía					-	-
Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Preoperativo) *	0	0	0	92,936,717	92,936,717	
Verificación Inversión Diferida **						92,936,717
Gastos Notariales				674,317	674,317	674,317
Matrícula Mercantil				617,000	617,000	617,000

Gastos de Constitución				39,000	39,000	39,000
Arrendamientos					-	-
Nómina Empleados (no incluye Gerente)				57,553,200	57,553,200	57,553,200
Nómina Operarios					-	-
Nómina Gerente Emprendedor				23,653,200	23,653,200	23,653,200
Honorarios Contador					-	-
Servicios Públicos				2,000,000	2,000,000	2,000,000
Dotaciones				1,500,000	1,500,000	1,500,000
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia				1,500,000	1,500,000	1,500,000
Seguro Todo Riesgo				400,000	400,000	400,000
Publicidad y Mercadeo				3,000,000	3,000,000	3,000,000
Evento de Lanzamiento				2,000,000	2,000,000	2,000,000
Otros Diferidos Financiables No Especificados					-	-
Otros Diferidos No Financiables					325,424,717	0
TOTAL INVERSIONES	66,705,000	20,000,000	0	238,719,717		325,424,717

VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

27. Riesgos

- ¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Gobierno: Reformas tributarias, nueva normatividad empresarial, normatividad laboral, aumento en los costos de vida.

Empresarios: Mediante la creación de nuevas empresas.

Empresas: Competencia, la no prestación de servicios.

- ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Variable	Riesgo	Plan de mitigación
Integración	Retraso en infraestructura y tecnología	Creación de un galpón con una infraestructura adecuada y acorde para realizar las actividades de pos cosecha de las hortalizas, como también la adquisición de equipo de cómputo y comunicación para cumplir a cabalidad con las obligaciones empresariales como informes y auditorías.
	La falta de integración con la organización	
	Incumplimiento en las obligaciones de la empresa	
Normativa	El decreto 3075	Cumplir con la normatividad exigida para no generar sanciones legales.
	Acuerdos comerciales	
Apoyo ejecutivo	Perdida de interés en el proyecto	Generar motivación y buenas relaciones entre los miembros de ejecución del proyecto, donde para mitigar la falta de capital se realizara un crédito al banco Agrario de Colombia.
	Falta de capital	
	Conflicto entre los actores del proyecto	
Alcance	Resistencia al cambio	Detallar a profundidad los posibles cambios a enfrentar, donde estos deben ser acordes con el objetivo a alcanzar.
	Objetivos poco claros	

Gestión de costos	Las estimaciones y pronósticos de costos son inexactos	Realizar el presupuesto de costos incluyendo todos los costos que incluye la ejecución del proyecto, teniendo en cuenta la inflación que algunos productos sufren.
	La inflación	
Talento humano	Ignorancia en el proceso productivo	Contratar personal con experiencia en todos los cargos, donde se deberán realizar capacitaciones constantes sobre cambios y mejoras en los procesos.
	Cometer errores	
	Falta de compromiso y motivación	
Medio Ambiente	Cambios climáticos	Capacitaciones gratuitas a los agricultores mediante nuestro asesor agrónomo para prevenir todo tipo de enfermedades y problemas en los cultivos.
	Enfermedades en los cultivos	
Proyecto	El proyecto no es viable	Realizar un buen estudio de mercados para conocer la viabilidad del proyecto y así no generar pérdidas económicas.
	El proyecto falla	

VII. RESUMEN EJECUTIVO

- Nombre Emprendedor: Kristiam Miguel Peña Villamizar
- Perfil emprendedor:

Administrador de Empresas con conocimientos en:

- Ser Líder de la organización o de la unidad organizacional.
- Lograr contactos fuera de la cadena vertical de mando y fuera de la organización.
- Perseguir el mejoramiento de la unidad o su organización, adaptándola a las condiciones cambiantes del entorno, manejo del conflicto y la negociación.
- Manejar medios de comunicación y oratoria.
- Formular estrategias y asignar recursos.
- Mantenerse actualizado en la información de los adelantos científicos y tecnológicos.
- Ejecutar sistemas de Control y de Auditoria determinados por la ley.
- Utilizar una metodología de investigación para fundamentar sus opiniones.
- Actuar con independencia mental.
- Capacidad de trabajo en equipo.
- Actuar de conformidad con valores éticos en el desarrollo de sus actividades.
- Promulgar el desarrollo social.
- Persona orientada al logro, adaptable a los cambios y constante.
- Conocimientos de contabilidad.

- Concepto del negocio

El tipo de empresa que se constituirá será una microempresa cuya forma jurídica es sociedad por acciones simplificadas. La ubicación de la empresa será en el municipio de Chitagá, en el Km 1 de la vía que comunica de Chitagá a Pamplona, en la finca “La libertad”

La clasificación CIIU:

Actividad primaria: 0113 Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos. Actividad

secundaria: 0163 Actividades posteriores a la cosecha.

A manera general este plan de negocio busca dar solución a algunas problemáticas presentes en las actividades de pos cosecha en las hortalizas que se cultivan en el municipio de Chitagá, otra problemática es la excesiva diferencia entre los precios de los agricultores y los del consumidor final, el cual perjudica a los productores quienes no pueden competir a una economía de escala, también se evidencia que no existe una planificación de siembra existiendo sobreproducción en algunos cultivos y escases en otros. La propuesta innovadora es la creación de una empresa distribuidora de hortalizas que permita la compra y venta de todo tipo de hortalizas a un precio justo, generando ventaja competitiva en cuanto a calidad, y estandarización de procesos de pos cosecha como lo es la selección, clasificación, empaque, limpieza y lavado.

La empresa debe ayudar a que el agricultor cultive realizando buenas prácticas agrícolas y dándoles accesibilidad a ellas, prestando asesoría de un agrónomo, así permitiendo que el producto sea reconocido por sus prácticas desde la cosecha hasta su pos cosecha, generando un valor agregado al cliente y al consumidor final.

Misión

Somos una empresa sostenible, que distribuye hortalizas de alta calidad, que trabaja para satisfacer las necesidades de los clientes, a través de una estrategia de organización y logística, a través de la cadena de abastecimiento (compra, almacenamiento, distribución) en el tiempo oportuno a un precio justo.

Visión

Para el 2029 pretendemos posicionarnos como una empresa líder en la región en la distribución de productos hortícolas de Chitagá, cuya recordación se enfoque en productos sabor a campo y con estándares de calidad.

- **Metas**

Indicador	Meta para el primer año
Empleos	Inicialmente se crearán (6) nuevos puestos de trabajo entre colaboradores directos e indirectos con diferentes tipos de contratos.
Ventas	Ventas superiores a los \$ 900.000.000 para el 1 año.
Mercadeo (eventos)	Lanzamiento de la empresa Día del campesino Día de San Isidro Labrador
Contrapartida SENA	No aplica
Empleos indirectos	2 empleos indirectos

Plan Operativo

CRONOGRAMA DE OPERACIÓN – EMPRESA DISTRIBUIDORA					
	Abril-2020	Mayo-2020	Junio 2020	Julio-2020	Agosto-2020
Construcción del Galpón	X	X	x	x	
Desembolso de dinero del Banco Agrario	X				
Constitución de la empresa		x			
Primera compra de productos					x

ANEXOS

- Localización de la empresa

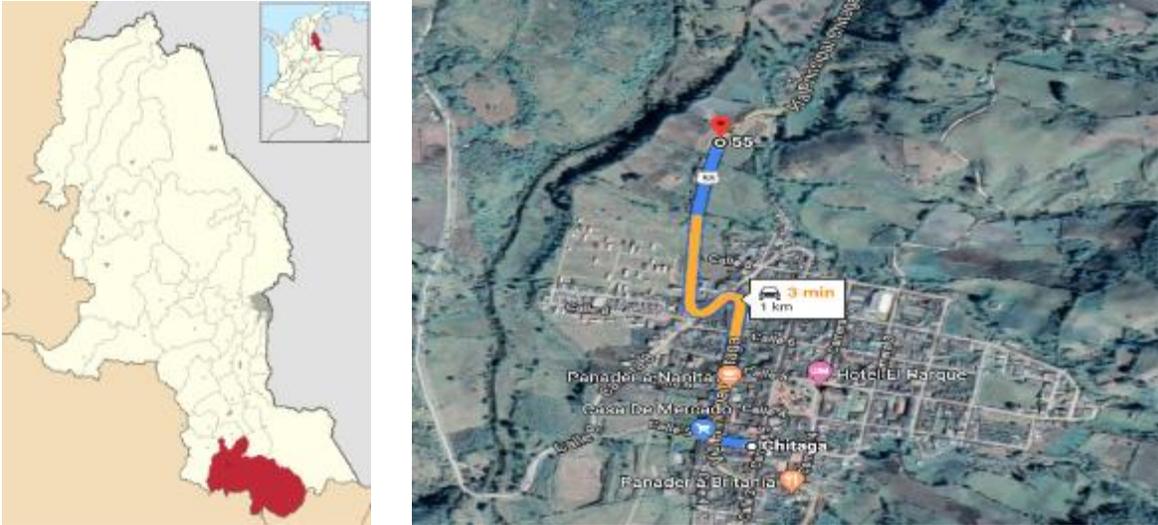


Imagen 1. Ubicación del proyecto en el municipio de Chitagá
Fuente: Google Mapas. 2019



Imagen 2. Finca "La Libertad"

- **Tendencias de consumo de hortalizas**

Departamento	Mediana	Q1: 25%	Q3: 75%	IQR	Moda	Media [∞]	DS [∞]
Norte de Santander	66,3	31,8	111,0	9,2	5,0	77,0	62,4
Santander	63,9	33,8	109,0	5,2	5,0	81,0	61,8
Bogotá, D.C.	62,2	34,7	105,2	0,5	26,0	77,9	55,8
Huila	61,4	30,9	110,8	9,9	13,0	78,4	59,1
Meta	60,0	31,5	98,6	7,1	52,3	78,1	57,0
Casanare	59,9	30,0	102,2	2,2	5,0	75,5	60,9
Cundinamarca	59,4	31,5	102,7	1,2	50,0	78,1	60,0
Atlántico	56,5	29,8	100,7	70,9	14,5	75,9	56,8
Valle del Cauca	56,5	29,0	96,5	67,5	14,5	75,8	59,8
Tolima	55,0	29,0	96,9	67,9	52,0	73,6	55,9
Caldas	53,5	26,2	97,8	71,6	52,3	74,1	63,5
A. San Andrés, Prov	52,5	33,3	89,3	56,0	52,3	71,2	51,8
Risaralda	52,3	21,2	89,2	68,0	15,8	66,2	53,3
Putumayo	52,0	25,1	89,9	64,8	13,0	63,8	54,8
Boyacá	51,0	24,9	94,2	69,3	5,0	66,1	55,4

Tabla 1. Clasificación departamental de acuerdo al consumo de verduras, Colombia, 2017.

Fuente: Ministerio de Salud

- Plano de las instalaciones de la empresa



- **Logotipo**



- **Encuesta**

ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES AGRÍCOLAS DEL MUNICIPIO DE CHITAGÁ

Objetivo: conocer la aceptación de implementar un Centro de Acopio de Hortalizas en el municipio de Chitagá.

La siguiente encuesta hace parte de un trabajo de grado de un estudiante del programa de Administración de Empresas de la Universidad de Pamplona. La información aquí suministrada será tratada de forma confidencial y únicamente con fines académicos.

1. ¿Usted trabaja o trabajaría en el sector Agrícola?

SI _____ NO _____

2. ¿Participaría usted en la comercialización de hortalizas en un Centro de Acopio?

SI _____ NO _____

3. Cómo calificaría usted a los intermediarios en el proceso de comercialización en Chitagá (siendo 1 totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo)

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

4. Cómo calificaría usted la calidad de los cultivos de hortalizas en el municipio y alrededores. (Siendo 1 totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo)

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

5. ¿Considera usted que la comercialización de productos agrícolas está bien remunerada?

SI _____ NO _____

6. ¿Cree usted que con la implementación de un Centro de Acopio mejoraría la economía del municipio?

SI _____ NO _____

7. ¿Qué tan importante es para usted el campo? (siendo 0 nada importante y 5 muy importante)

0 _____ 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____

8. ¿Qué productos cosecha?

_____ Hortalizas
 _____ Verduras
 _____ Frutas
 _____ Legumbres

9. ¿A quien vende sus productos?

_____ Intermediarios
 _____ Central de abastos
 _____ Supermercados
 _____ Plazas de mercado
 _____ Consumidor
 _____ Otro

10. ¿Cuál es la estrategia de comercialización y transporte que utiliza para entregar sus productos a sus clientes?

_____ Cada cliente recoge su producto en la finca
 _____ Le distribuye el producto directamente a cada cliente con sus propios camiones
 _____ Le distribuye el producto directamente a cada cliente contratando camiones
 _____ Otro

11. ¿Con qué institución técnica cuenta?

_____ Propia
 _____ Particular
 _____ Empírica
 _____ UMATA
 _____ Almacén agrícola
 _____ Casa comercial
 _____ Cooperativa
 _____ Otro

12. ¿Sus productos cuentan con certificación orgánica?

SI _____ NO _____

13. ¿Cultiva sus productos implementando medidas ambientales?

SI _____ NO _____

14. ¿Cuál es su ingreso mensual promedio?

_____ Menos de \$ 600.000
 _____ Entre \$ 600.000 y \$ 1.000.000
 _____ Entre \$ 1.000.000 y \$ 1.500.000
 _____ Entre \$ 1.500.000 y \$ 2.000.000
 _____ Más de \$ 2.500.000

- **Resultados de la encuesta aplicada a productores agrícolas del municipio de Chitagá**

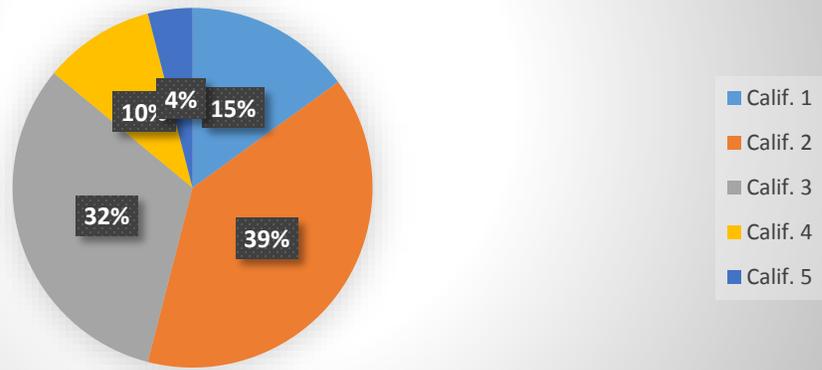


La encuesta muestra que el 100% es decir las 100 personas encuestadas trabajan o trabajarían en el sector agrícola.



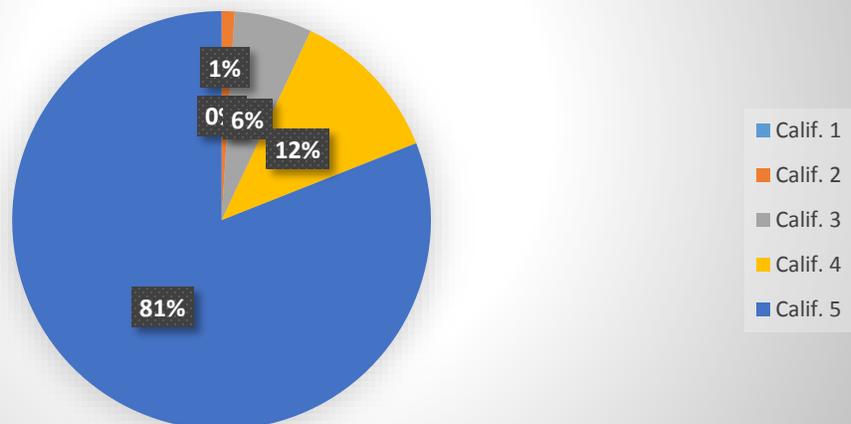
El 100% de la población encuestada participaría en la comercialización de hortalizas en una empresa distribuidora. Sin lugar a dudas es un dato relevante en la investigación ya que es de vital importancia la participación activa de la comunidad en el desarrollo del proyecto.

3. Cómo calificaría usted a los intermediarios en el proceso de comercialización en Chitagá (siendo 1 totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo)

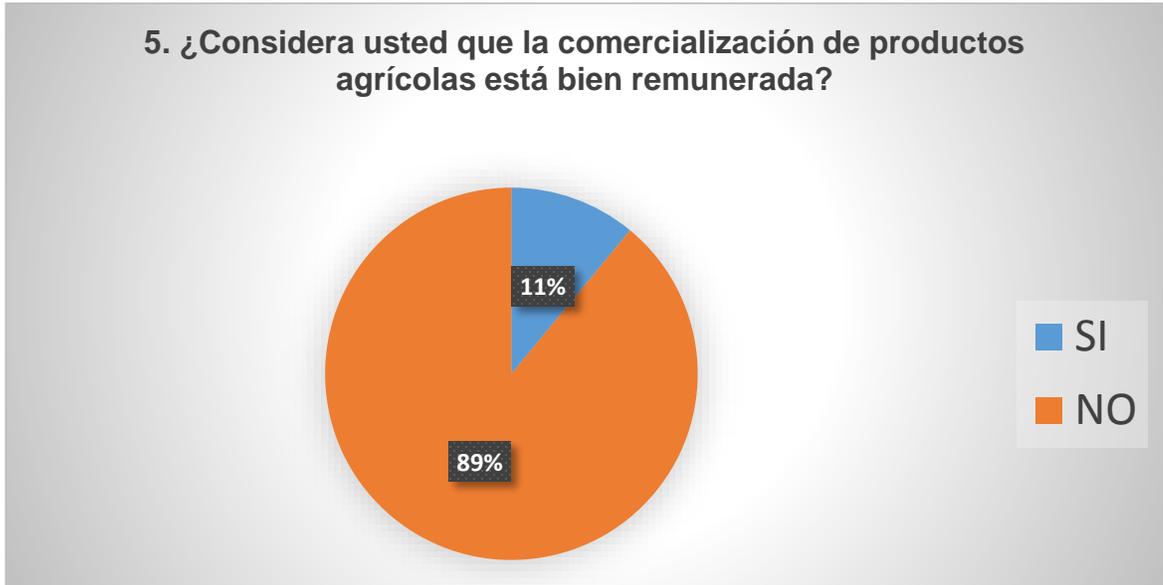


El intermediarismo en Chitagá, ha sido un fenómeno que ha perjudicado la economía de los pequeños y medianos productores del Municipio, esto se evidencia en los resultados de la encuesta, el 15% de los habitantes encuestados califica con 1 y están totalmente en desacuerdo con este fenómeno, el 39% lo califica con 2, el 32% califica con 3, el 10% con 4 y tan solo el 4% es decir 4 personas del total de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo con este fenómeno.

4. Cómo calificaría usted la calidad de los cultivos de hortalizas en el municipio y alrededores. (Siendo 1 totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo)



La calidad de los cultivos en Chitagá, Norte de Santander es óptima a pesar de la poca tecnificación de los mismos. Ninguna persona encuestada califica con 1 los cultivos de hortalizas del Municipio es decir con muy mala calidad, el 1 % con 2, el 6 % con 3, el 12 % con 4 y el 81% con 5 es decir califican los productos con excelente calidad.



La comercialización agrícola no está bien remunerada en el municipio y esto se ve reflejado en la encuesta, el 89% de la población encuestada considera que la comercialización de productos agrícolas no está bien remunerada y solo el 11% es decir 11 productores agrícolas consideran que sí está bien remunerada.



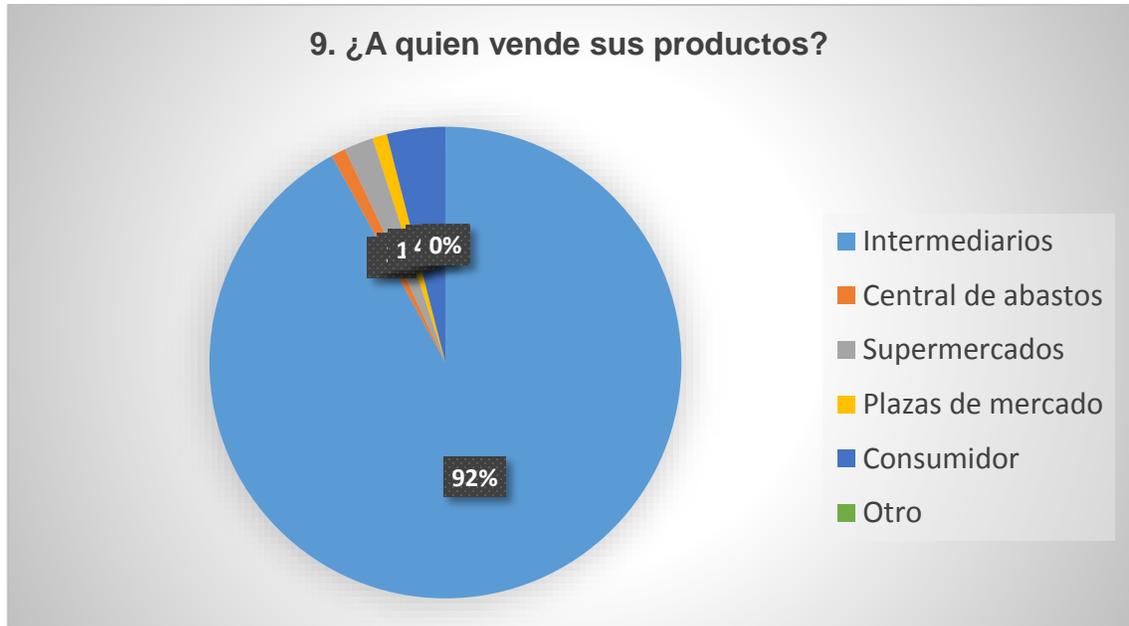
El 98 % de la población encuestada considera que la implementación de una empresa distribuidora de hortalizas mejoraría la economía del municipio y tan solo el 2 % es decir 2 productores agrícolas consideran que no mejoraría la economía con la implementación de este proyecto. Este es un dato importante en el desarrollo del plan de negocio ya que el renglón más importante de la economía de Chitagá es el Sector Agrícola y con la implementación de una empresa distribuidora mejoraría la comercialización de hortalizas y por ende la economía del municipio.



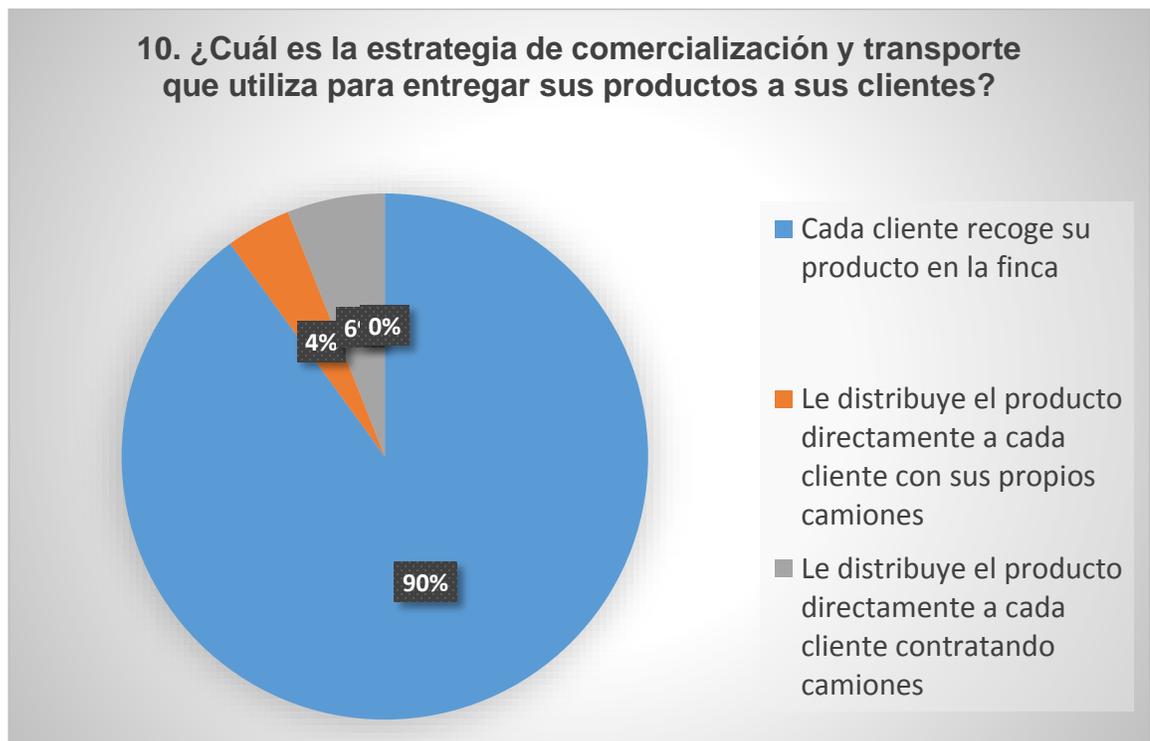
Como se evidencia a lo largo de la investigación de mercados el Sector Agrícola es relevante para los habitantes del Municipio de Chitagá, donde para el 4% de los productores agrícolas de hortalizas dan una calificación de 4 y el 96% de la población encuestada califica con 5 es decir es muy importante el campo.



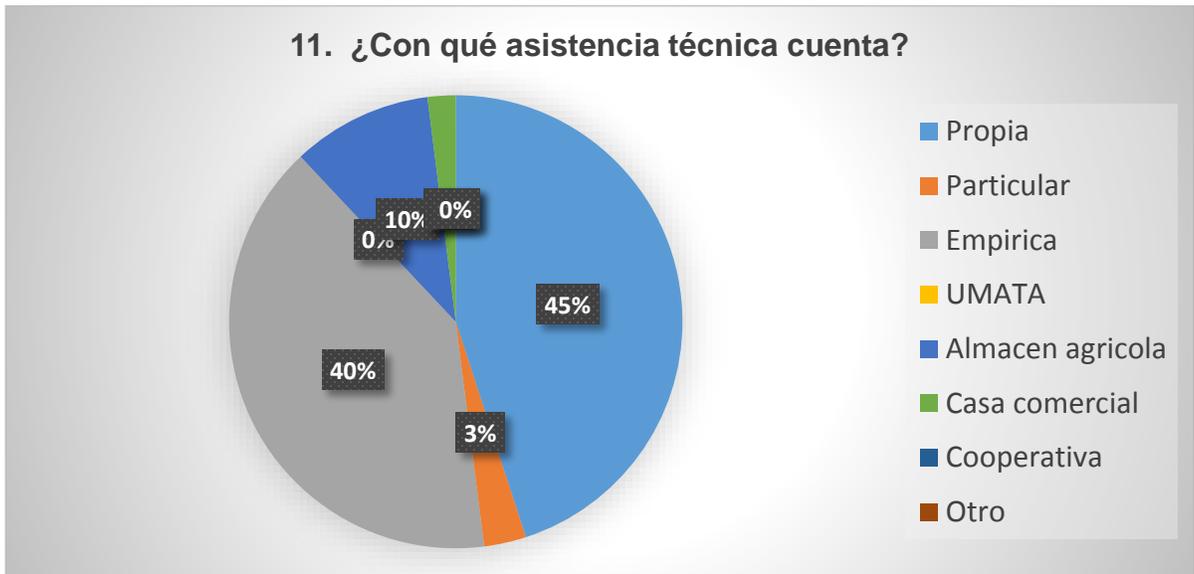
De acuerdo a la encuesta realizada a 100 productores agrícolas de Chitagá, Norte de Santander, el 67% cosecha hortalizas, 25% verduras, 7% frutas y el 1% legumbres.



El 92% de los productores agrícolas que fueron encuestados venden sus productos a intermediarios, el 4% al consumidor, el 2% a supermercados, el 1% a centrales de abasto y el 1% a plazas de mercado.



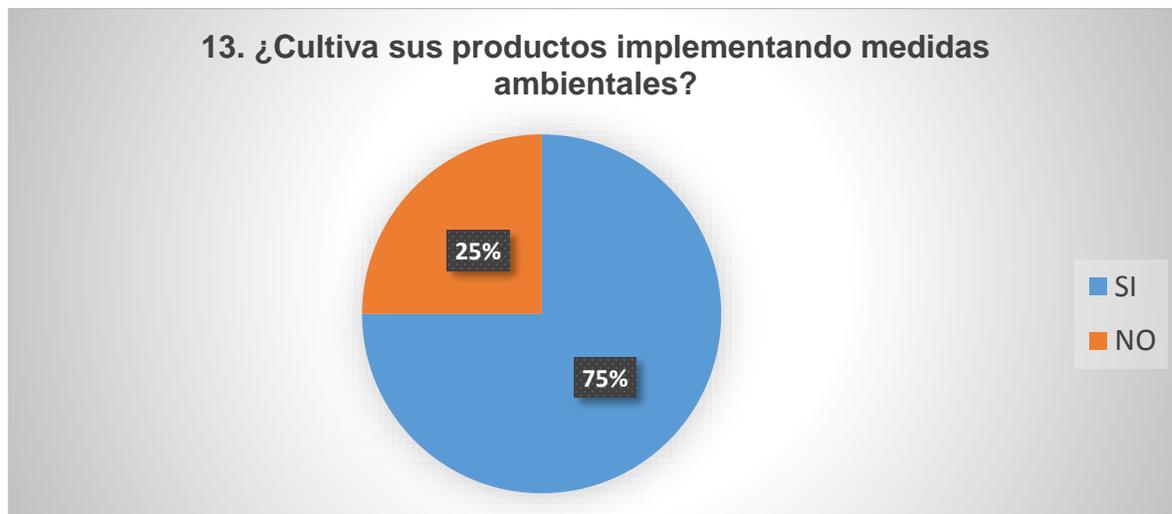
En la encuesta se evidencia una problemática importante con el precio de los productos y el fenómeno del intermediarismo el 90% de los agricultores comercializan sus productos con intermediarios que recogen los productos en su finca, tan solo el 4% distribuye su producto directamente a cada cliente con sus propios camiones y el 6% le distribuye el producto directamente a cada cliente contratando camiones.



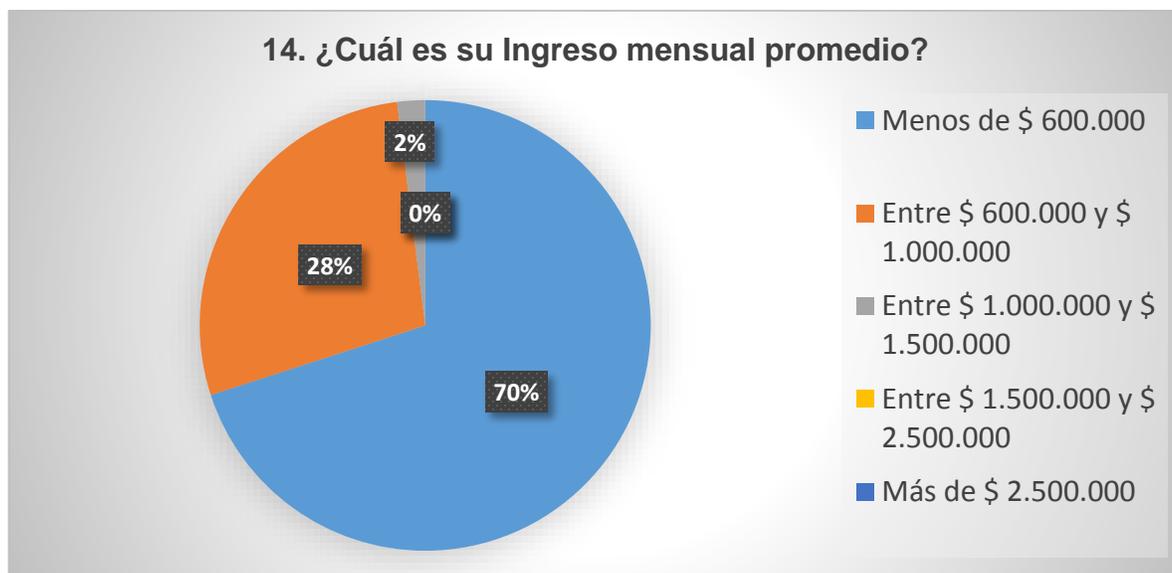
El 45% de los productores agrícolas de Chitagá cuentan con asistencia técnica propia en sus cultivos, el 40% empírica, el 10% de almacén agrícola, el 3% particular y el 2% casa comercial.



De acuerdo a la investigación realizada el 98% de los productores no cuentan con certificación orgánica o de sellos verdes en sus productos, tan solo el 2% de los productores cuentan con certificación orgánica para sus cosechas.



El 75% de los productores encuestados afirma que cultivan sus productos implementando medidas ambientales, un dato relevante para el cuidado de las cosechas y el desarrollo del sector agrícola de Chitagá. El 25% de los productores no implementa medidas ambientales en el cultivo de sus cosechas.



Le economía de los pequeños y medianos productores se ve afectada por intermediarios. El 70% de los productores agrícolas encuestados devengan ingresos mensuales promedio por la comercialización de sus cosechas menores a \$ 600.000, el 28% afirma que devengan ingresos entre \$ 600.000 y \$ 1.000.000, el

2% recibe ingresos entre \$ \$ 1.000.000 y \$ 1.500.000, y nadie devenga ingresos mensuales superiores a 1.500.000.

- **Aplicación de la encuesta a productores agrícolas del municipio de Chitagá**









BIBLIOGRAFÍA

- Ministerio de Salud. Perfil nacional de consumo de frutas y verduras, Clasificación departamental de acuerdo al consumo de verduras (g•día-1), Colombia, 2013
- Ministerio de Salud. Perfil nacional de consumo de frutas y verduras Principales verduras consumidas de acuerdo a la ENSIN, 2005
- Jorge Castro Bucheli, “El consumo de hortalizas y frutas sube en Santander” *Vanguardia Liberal*, Julio 2017.
- Ramos, J. L., Moreno, J. L., & Gómez, Lijis. (2012). Aproximación teórica a la creación de empresas. (pág. 44). Barranquilla: Universidad del Norte.
- Alfonso Ávila, Nury Z. (2014). Principales normas ambientales colombianas. (Pág. 45) Bogotá, Universidad EAN.
- Cálculos Asohofrucol. Conforme a la Base de datos SICEX - Quintero Hermanos - DIAN – DANE, puertos marítimos de Colombia y a las cifras del MADR (2017) *Proyectado 2018
- Flórez Castro Paula, Morales Aguilar Álvaro, formulación de plan de negocio de un centro de acopio, estudio de mercado y estudio técnico, Universidad de La Salle Colombia- Bogotá D.C. 2016
- Nielsen RMS Colombia, Tendencias del consumo en Colombia-Julio 2019