



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

MODALIDAD DE GRADO - PLAN DE NEGOCIO

EDISON LEONARDO MOJICA CONDE
CC 1.094.552.621

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PAMPLONA, NORTE DE SANTANDER
2021



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

MODALIDAD DE GRADO - PLAN DE NEGOCIO

EDISON LEONARDO MOJICA CONDE
CC 1.094.552.621

INFORME DE TRABAJO DE GRADO COMO REQUISITO PREVIO PARA OPTAR AL
TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

ASESORA
DOCENTE, LUZ ÁNGELA MORENO CUEVA

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PAMPLONA, NORTE DE SANTANDER
2021



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Dedicatoria

A Dios gracias por la vida, la paciencia, la sabiduría y fortaleza para avanzar en cada paso de esta formación académica; a mis padres por su apoyo constante y por enseñarme lo más importante que requiere un profesional, el ser buena persona, a cada uno de los docentes por compartir sus experiencias y conocimientos que han aportado en gran proporción para lograr el objetivo de ser Administrador de Empresas.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Tabla de Contenido

Introducción.....	8
Justificación.....	9
Datos Generales	10
Localización de la empresa	10
Sector del proyecto a desarrollar	12
I. ¿Quién es el protagonista?	12
Perfil del cliente	12
Necesidades a satisfacer	14
II. ¿Existe oportunidad en el mercado?	15
Tendencia de crecimiento del mercado	15
Análisis de la competencia	17
III. ¿Cuál es mi solución?	18
Alternativa o solución	18
Metodología	19
Avance a la fecha.....	23
Ficha técnica	24
IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?	37
Obtención de ingresos	37
Portafolio de productos	39
Consumidor.....	39
Cantidades y precios de venta	41
Normatividad	44
Condiciones técnicas para operación del negocio	47
Requerimientos	48
Proceso	52
Capacidad productiva.....	55
Equipo de trabajo	57
V. ¿Cuál es el futuro de mi negocio?	59
Estrategias para meta de ventas.....	59
Periodo de arranque del proyecto	61
Periodo improductivo.....	61
Proyección de ingresos	61
Proyección de costos	64
Proyección de gastos	66
Inversiones	68



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Capital de trabajo	70
Resumen fuentes de financiación	71
VI. ¿Qué riesgos enfrento?.....	72
Actores externos críticos	72
Factores externos que pueden afectar operación.....	73
VII. Resumen ejecutivo	75
Referencias.....	77
Anexos	79



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Lista de Tablas

Tabla 1. Análisis de la Competencia – Matriz MPC.....	17
Tabla 2. Alternativas para satisfacer necesidades.	18
Tabla 3. Lean Canvas Comercializadora Mi Canasta	22
Tabla 4. Avance logrado a la fecha.	23
Tabla 5. Portafolio Frutas y Verduras.....	24
Tabla 6. Condiciones comerciales del portafolio de productos.....	39
Tabla 7. Cantidades y precios de venta al detal.....	42
Tabla 8. Cantidades y precios de venta al por mayor.	43
Tabla 10. Proceso prestación de servicio.....	52
Tabla 11. Proyección de gastos.	67
Tabla 12. Inversiones	68
Tabla 13. Capital de trabajo.	71
Tabla 14. Inversión del Proyecto.....	72
Tabla 15. Actores externos críticos para el negocio.....	72
Tabla 16. Factores externos que pueden afectar operación del negocio.	73
Tabla 17. Resumen Ejecutivo.....	75



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Mapa Norte de Santander referenciando Municipio de Pamplonita	11
Ilustración 2. Mapa Municipio de Pamplonita, Norte de Santander	11
Ilustración 3. Mapa Sub-Zonas Municipio de Pamplonita.....	13
Ilustración 4. Plano de Distribución de Espacios.....	51
Ilustración 5. Diagrama de Proceso de Comercialización de Frutas y Verduras.....	54
Ilustración 6. Logo “Mi Canasta”.....	79
Ilustración 7. Fanpage.....	78
Ilustración 8. Anuncio digital.....	79
Ilustración 9. Apertura de Mi Canasta, acompañamiento de Párroco Municipal	80
Ilustración 10. Cliente en establecimiento comercial Mi Canasta.....	80
Ilustración 11. Compra de productos a agricultores Pamplonitenses.....	81



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

INTRODUCCIÓN

Las frutas y verduras son alimentos de gran importancia para el consumo diario, recomendados por especialistas en nutrición para llevar una dieta saludable, y la necesidad de adquirir los mismos en condiciones de calidad, frescos y a precios asequibles, condiciones de gran importancia para quienes se encargan de esta actividad en los hogares colombianos.

En el Municipio de Pamplonita a la fecha no se cuenta con un lugar en donde se comercialice variedad y calidad en dichos alimentos, por lo que las personas deben dirigirse hasta el Municipio de Pamplona o lugares diversos lugares para adquirir los mismos, generando pérdida de tiempo, gastos de transporte y riesgos en estos tiempos de pandemia.

De la misma manera se resalta la gran variedad y calidad de frutas y verduras que produce el Municipio de Pamplonita, contando con la capacidad de ser despensa de estos alimentos para municipios aledaños, pues las diversas veredas que conforman el municipio poseen diferentes climas, por ello se crea el plan de negocio “Mi Canasta” en donde se desarrollan aspectos tan importantes como el perfil de los clientes, las oportunidades en el mercado, los diversos requerimientos para la ejecución del mismo, el análisis financiero y los riesgos que pueden encontrarse para el desarrollo del proyecto.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

JUSTIFICACIÓN

Aunque en Pamplonita se produce gran variedad y calidad de frutas y verduras, a Enero de 2021 no existe en el municipio un punto de comercialización de las mismas, por lo que los habitantes deben en su mayoría desplazarse hasta la Ciudad de Pamplona ubicada a aproximadamente 12 km desde el casco urbano, para suplir esta necesidad de adquirir estos productos que son indispensables en la canasta familiar y para el consumo diario en la familias; solo el día Domingo algunos productores del sector rural que tienen la posibilidad de un medio de transporte traen sus productos para la venta lo cual sule esta necesidad medianamente.

De la misma manera y gracias al potencial de producción que tiene Pamplonita, existe la posibilidad de poder ser proveedores de municipios o ciudades aledañas, en el caso de los cítricos (naranja, mandarina, limón), frutas como la fresa, durazno y ciruela, la papa, el apio entre otros que resaltan por su calidad y gran presencia de cultivos en las diferentes veredas, brindando la oportunidad de crear en la comercializadora “Mi Canasta” un centro de acopio en donde se apoye a los agricultores llegando hasta sus cultivos para transportar hasta el casco urbano los productos, disminuyendo para ellos el gasto de transporte y ofreciendo sus productos a mayoristas y minoristas del Departamento e incluso de otros lugares del país.

Por esto surge la idea de implementar este Plan de Negocio Comercializadora de Frutas y Verduras “Mi Canasta”, buscando generar una actividad productiva de manera independiente, logrando satisfacer las necesidades anteriormente mencionadas de los habitantes del municipio de Pamplonita, apoyando a los productores agrícolas, quienes serán los principales proveedores para “Mi Canasta” y aplicando los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de las diferentes asignaturas cursadas en la carrera de Administración de Empresas próxima a culminar.

Mi Canasta es un lugar en el que los clientes encuentran calidad, buenos precios, higiene, protocolos de bioseguridad para evitar el contagio por COVID-19, orden, alternativas de compra como lo es el servicio a domicilio, comunicación e interacción constante a través de estrategias de Marketing Digital y diversas experiencias agradables a la hora de adquirir Frutas y Verduras, en su mayoría producidas en las diferentes veredas del municipio, hasta donde para su adquisición, se logrará llegar directamente al productor, evitando en lo posible los intermediarios y generando de esta manera mayores ingresos para el agricultor pamplonitense, a quien se le dará una remuneración acorde a la calidad de sus productos, beneficiando y aportando de algún modo a mejorar la calidad de vida de las familias campesinas, las cuales su sustento en su mayoría depende de lo que producen en sus fincas o parcelas.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

DATOS GENERALES

¿En dónde se localizará la empresa?

La Comercializadora de Frutas y Verduras “Mi Canasta” tiene como sede principal el Municipio de Pamplonita, Norte de Santander, el cual cuenta con varios pisos térmicos, lo que le da variabilidad en la producción agrícola, Frutas y Verduras de excelente calidad que con un correcto proceso logístico y de comercialización pueden ser ofertados y promocionados al por mayor a los municipios de la provincia y ciudades aledañas, y al detal a las familias Pamplonitenses.

Pamplonita es un municipio del Departamento Norte de Santander, Colombia, con una población de 5.296 habitantes, en su geografía destacan en sus sub-zonas funcionales la variedad de climas, y riqueza en recursos naturales que permiten la producción de diversidad de cultivos; claro ejemplo de ello la sub-zona Norte conformada por las veredas Isabeles, Septimaly, Tescua, Volcán y Matajira en donde se producen entre otros la Mora, Café y variedad de Cítricos, la sub-zona Centro que la conforman las veredas Bajo Santa Lucia, Alto Santa Lucia, Cùcano, Libertad, Palmita, Tulantà y Buenos Aires, tierra y clima ideal para cítricos, banano y café, la sub-zona sur-occidente conformada por las veredas San Jose de Tonchalà, Llano grande, Batagà, Hojanca y San Rafael en donde destacan los cultivos de durazno, aguacate, ciruela, cebolla cabezona, hortalizas, tomate, arveja entre otros y la sub-zona sur-oriente constituida por las veredas San Antonio, Picacho, Colorado, Pàramo, y Pica Pica en la que se produce papa, apio, durazno, cebolla, fresa, ciruela entre otros.¹

¹ ALCALDIA DE PAMPLONITA. Nuestro Municipio. <http://www.pamplonita-nortedesantander.gov.co/municipio/nuestro-municipio>. 2021.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Ilustración 1. Mapa Norte de Santander referenciando Municipio de Pamplonita



Fuente: Pagina Web Gobernación Norte de Santander

Ilustración 2. Mapa Municipio de Pamplonita, Norte de Santander



Fuente: Blog Ruta del Durazno y el Agua



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?

Código CIIU: 4631

Descripción: Comercio al por mayor de productos alimenticios.

Esta clase incluye: El comercio al por mayor de frutas, legumbres y hortalizas.

Código CIIU: 4721

Descripción: Comercio al por menor de productos agrícolas para el consumo en establecimientos especializados.

Esta clase incluye: El comercio al por menor en establecimientos especializados de frutas y pulpa, nueces, legumbres, leguminosas frescas y secas (arveja, frijol, garbanzo, entre otros), cereales, hortalizas, tubérculos y verduras en general, y demás productos agrícolas para el consumo, frescos y refrigerados.²

I. ¿Quién es el protagonista?

CLIENTES

COMERCIALIZACIÓN AL DETAL DE FRUTAS Y VERDURAS

Perfil:

Los clientes y consumidores para la primera etapa de la **Comercializadora de Frutas y Verduras “Mi Canasta”** son hombres y mujeres entre 17 y 43 años de edad aproximadamente, responsables de la adquisición de los productos de la canasta familiar, de nivel socio económico alto, medio y bajo, cuyas principales actividades laborales se basan en la agricultura, minería y construcción, que residen en el Municipio de Pamplonita, Departamento Norte de Santander.

Localización:

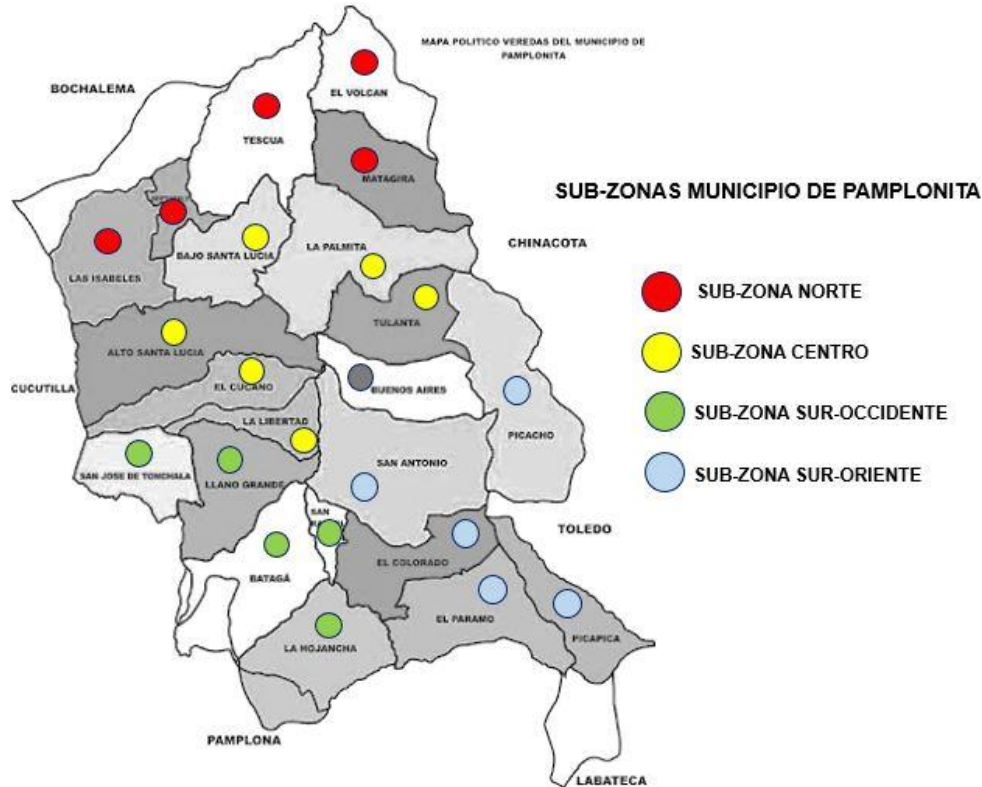
Residentes del casco urbano del municipio de Pamplonita y sus veredas, visitantes y/o turistas.

² CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Descripción actividades económicas (Código CIIU). <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>. 2021.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Ilustración 3. Mapa Sub-Zonas Municipio de Pamplonita



Fuente: Blog Ruta del Durazno y el Agua

Justificación

La necesidad de adquirir frutas y verduras para complementar lo necesario de la canasta familiar es un aspecto primordial para desarrollar la primera etapa del plan de negocio “Mi Canasta”, un lugar en donde pueden adquirir estos productos los siete días de la semana en un entorno agradable e higiénico, destacando la calidad de las frutas y verduras a comercializar, generando alternativas de compra como el servicio a domicilio a través de la implementación de plataformas digitales como el Whatsapp Business.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

COMERCIALIZACIÓN AL POR MAYOR DE FRUTAS Y VERDURAS

Perfil:

Para la etapa de proyección de la **Comercializadora de Frutas y Verduras “Mi Canasta”** los clientes son los administradores de los establecimientos pequeños y medianos de comercio de frutas y verduras principalmente presentes en los municipios de la provincia de Pamplona, como lo son Chitagá, Mutiscua, Silos, Cacota y Pamplona, a su vez que se pretende llegar a los demás municipios del Departamento Norte de Santander, a medida que se genere el crecimiento comercial de “Mi Canasta”.

El perfil de los consumidores para la proyección de Mi Canasta son personas (hombres y mujeres) de 12 a 47 años de edad quienes adquieren los productos de la canasta familiar para su consumo diario.

Localización:

Departamento Norte de Santander, Colombia.

Justificación

Al contar con variedad en producción de cultivos de frutas y verduras, Pamplonita tiene la capacidad de ser una despensa de los mismos para los municipios aledaños que no cuentan con estas características climatológicas y que por lo tanto su producción agrícola es más limitada, a su vez se destaca la corta distancia en cuanto a trayecto desde el Municipio de Pamplonita y para el caso en mención hasta los municipios de la provincia de Pamplona, esto genera que los puntos de venta ubicados en estos tengan la oportunidad de contar con un proveedor de la región como lo es “Mi Canasta”, en donde a través de una operación logística se llegue hasta sus establecimientos con productos de calidad y a un mejor precio que el obtenido en centros de abastos con una distancia considerable como es el caso de la Central de Abastos de Bucaramanga.

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

Según lo indica la Organización Mundial de la salud “Las frutas y las verduras son componentes esenciales de una dieta saludable, y un consumo diario suficiente podría



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

contribuir a la prevención de enfermedades importantes, como las cardiovasculares y algunos cánceres”.³

Sin lugar a dudas, estos productos que se obtienen del sector agrícola son de vital importancia para el consumo diario en todo el mundo, y en gran parte de la necesidad encontrada para adelantar el presente plan de negocio, se encuentra que no existe a la fecha un lugar en el Municipio de Pamplonita, Norte de Santander en el cual se ofrezcan frutas y verduras diariamente, con características de ser productos variados y de calidad.

La necesidad de adquirir las frutas y verduras necesarias para el consumo diario ha hecho que los jefes de hogar de las familias pamplonitenses deban desplazarse hasta el municipio de Pamplona ubicado a 12 km del casco urbano de Pamplonita o a otros lugares, a comprar los mismos, generando de esta manera gastos y pérdida de tiempo para desarrollar sus labores cotidianas, sumándole a esto la crisis sanitaria que se vive en el mundo desde inicios del 2020, lo que genera un riesgo para las personas del municipio que deben salir del mismo para poder adquirir dichos productos.

En cuanto a la oportunidad de proveer de frutas y verduras propias del municipio, a compradores de diferentes partes del Departamento, se busca satisfacer la necesidad de encontrar excelente calidad en productos que son necesarios para la canasta familiar y que en la comercializadora Mi Canasta se obtienen evitando en lo posible intermediarios comprando de manera directa al productor, logrando llegar hasta los puntos de venta clientes de “Mi Canasta” evitando generar en ellos gastos de transporte y dificultades para su adquisición.

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

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

El territorio colombiano es en su mayoría agrícola, cuenta con diferentes pisos térmicos que permiten la producción de una gran variedad de alimentos. Esto cobra importancia cuando se entiende que el sector agrícola es fundamental en términos de desarrollo económico y social en el país.

Claro ejemplo de ello se puede evidenciar en cultivos como el del limón Tahití el cual se produce en amplia proporción en la sub-zona norte y sur-occidente del municipio de Pamplonita, este fruto se ha convertido en una gran oportunidad para reactivar la economía del sector agrícola ya que es un producto de gran demanda internacional.

³ UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA. Para vivir mejor consumamos frutas y vegetales. <https://n9.cl/rtygx>.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

En cuanto a la exportación de este fruto, los departamentos de Santander y Norte de Santander se han establecido como líderes durante muchos años, ya que cuentan no solo con condiciones ambientales adecuadas sino con prácticas de manejo específicas que permiten ofrecer un limón de mayor calidad en cuanto a color, jugo y corteza. “Desde el 2017 este limón llegó a 21 países de los cuales Estados Unidos tuvo una participación del 17,7%, seguido por Puerto Rico con 15,3% y Países Bajos con 14,3% del total de toneladas exportadas”.⁴

De la misma manera en el municipio de Pamplonita desde hace aproximadamente ocho años, existe una empresa reconocida como “Durazos El Paraíso” la cual ha venido llevando este fruto hasta la ciudad de Bogotá, para ser distribuido por grandes superficies que integran la venta de frutas, esto es una muestra de la calidad de productos que se cultivan en tierras pamplonitenses, y que gracias a un correcto manejo y asistencia técnica pueden llegar hasta las principales ciudades del país e incluso pensar en la exportación de los mismos, generando con ello empleo y progreso para el municipio.

Ahora bien, la implementación de herramientas y plataformas digitales para apoyar el proceso de comercialización de frutas y verduras, son un excelente aliado, ejemplo de ello es la startup colombiana Frubana, la cual por “digitalizar el abastecimiento de alimentos del campo a la mesa”, la revista Fast Company ha enlistado como una de las 50 empresas más innovadoras del mundo en 2021 y la segunda de América Latina.⁵

Es de gran importancia motivar y apoyar el sector agrícola, esto teniendo en cuenta que “Colombia tiene un enorme potencial productivo y se perfila como una potencial despensa agroalimentaria del mundo. Es el cuarto país de América Latina en disponibilidad de tierras aptas para la producción agrícola, el tercero en disponibilidad de agua y diversidad climática y, tal vez, el primero en biodiversidad”.⁶

Las estrategias para que la comercialización de frutas y verduras se mantenga fuerte en el mercado deben estar ligadas a los cambios que se vienen presentando a la fecha, con

⁴ EL CAMPESINO.CO. Cultivo de limón Tahití, una buena oportunidad productiva para Colombia. <https://www.elcampesino.co/cultivo-de-limon-tahiti-una-buena-oportunidad-productiva-para-colombia/>. 2019

⁵ FORBES. Frubana aparece entre las 50 empresas más innovadoras del mundo de Fast Company. <https://forbes.co/2021/03/10/emprendedores/frubana-aparece-entre-las-50-empresas-mas-innovadoras-del-mundo-de-fast-company/>. 2021

⁶ SEMANA. Colombia: una despensa para el mundo. <https://www.semana.com/contenidos-editoriales/colombia-esta-de-vuelta/articulo/colombia-una-despensa-para-el-mundo-segun-fao/679110/>. 2020



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

la ventaja de que estos productos son de gran importancia en la canasta familiar, sin embargo y a raíz de lo ocasionado por la pandemia del COVID-19 los procesos productivos y de distribución del sector agrícola han presentado altibajos, generado fluctuación en los precios de los alimentos, impactando de esta manera tanto a los productores que en algunos casos ofrecen más de lo que el mercado puede comercializar, como en los consumidores que no pueden comprar todo lo que se ofrece debido a la difícil situación económica.⁷

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

Tabla 1. Análisis de la Competencia – Matriz MPC

Puntos de Venta de Frutas y Verduras	DESCRIPCION	Pamplonita		Pamplona		Centro Poblado el Diamante		Ventas Ambulantes		
		Peso	Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado
	Localización	0,20	4	0,8	2	0,4	2	0,4	1	0,2
	Calidad de los productos	0,20	2	0,4	4	0,8	2	0,4	2	0,4
	Competitividad de precios	0,20	3	0,6	4	0,8	3	0,6	3	0,6
	Logística de distribución	0,20	2	0,4	2	0,4	2	0,4	2	0,4
	Lealtad de los clientes	0,20	2	0,4	4	0,8	2	0,4	2	0,4
	Total	100%		2,6		3,2		2,2		2

Nota: Los valores de las calificaciones son los siguientes: 1- Debilidad mayor; 2- menor debilidad, 3- menor fuerza, 4 – mayor fuerza.

Análisis: Los resultados obtenidos a partir de la matriz de perfil competitivo muestran con el mayor puntaje a los puntos de venta de frutas y verduras del municipio de Pamplona, destacando la calidad y variedad de productos que se encuentran allí, a la par de la cantidad de lugares que existen para la compra de los mismos, pero se destaca de la misma manera que la localización es una debilidad para que los habitantes de Pamplonita puedan adquirir dichos productos; el menor puntaje en la matriz lo obtienen las ventas ambulantes, pues estos son vehículos que vienen de manera esporádica, en ocasiones no con las mejores condiciones de higiene y

⁷ EL CAMPESINO. Así están los precios de frutas y verduras para inicios de 2021.

<https://www.elcampesino.co/asi-estan-los-precios-de-frutas-y-verduras-para-inicios-de-2021/>. 2021.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

cuidado para el transporte y manejo de las frutas y verduras, así mismo que no suplen la necesidad diaria que tienen las personas para adquirir estos productos.

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

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

Tabla 2. Alternativas para satisfacer necesidades.

Variable	Descripción De la Innovación
Concepto del Negocio	<p>La adquisición de las Frutas y Verduras producidas en el sector rural del municipio de Pamplonita se obtienen directamente de los agricultores, eliminando la cadena de intermediarios, lo que reduce el precio para los compradores y aumenta los márgenes para los proveedores.</p> <p>La atención al cliente se realiza de manera presencial en el punto de venta ubicado en zona céntrica del municipio y virtual a través de plataformas como el Fanpage, Whatsapp Business y Línea Móvil.</p>
Producto o Servicio	<p>Variedad en Frutas y verduras de excelente calidad y al mejor precio del mercado.</p>
Proceso	<p>Desde la administración de Mi Canasta se realiza el contacto directamente con el agricultor, en donde se coordina la cadena logística para llegar hasta las fincas productoras y obtener las frutas y verduras, estas se transportan hasta el punto de venta principal y de allí se distribuyen para la venta al detal, y al por mayor realizando el desplazamiento hasta los municipios aledaños.</p>



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

La **Comercializadora de Frutas y Verduras “Mi Canasta”** ofrece productos de excelente calidad, resaltando el orden y la higiene del lugar de venta de las frutas y verduras, destacando los canastos artesanales elaborados por mujeres de la vereda el Páramo del municipio de Pamplonita, los cuales sirven como estantes para la ubicación y exhibición de las frutas y verduras.

La atención al público es de Lunes a Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 md y de 2:00 p.m a 5:00 p.m y el día Domingo de 8:00 a.m a 12:00 m, de igual manera y teniendo en cuenta las restricciones de movilidad existentes para disminuir el contagio por COVID-19, se ofrece el servicio a domicilio para todo el casco urbano del municipio, generando canales de comunicación a través del chat de la red social Facebook y la plataforma de mensajería instantánea Whatsapp, medios por los cuales se genera una comunicación constante con los clientes dando a conocer los productos disponibles y relacionando el precio de los mismos.

A gran escala se busca llegar hasta cada una de las veredas productoras del municipio de Pamplonita, apoyando de esta manera a los agricultores disminuyéndoles los gastos de transporte y tiempo que les genera trasladar su producción, así mismo es necesario el arrendamiento u obtención de un lugar amplio, con instalaciones adecuadas para el almacenamiento de las frutas y verduras, esto junto a la necesidad de emplear a personas del municipio para apoyar las labores que demandan el diario funcionamiento de Mi Canasta, teniendo en cuenta que se busca llegar hasta puntos de venta de frutas y verduras ubicados en los municipios de la provincia de Pamplona y aledaños.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto?

MATRIZ DOFA

Factores Externos	OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
		O1	Variedad de productos en veredas de Pamplonita	A1
	O2	Alta demanda de frutas y verduras	A2	Competencia en ventas ambulantes
Factores Internos	O3	Población en crecimiento en Pamplonita	A3	Disminución del poder adquisitivo de las personas



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

		O4	Demanda de productos de Pamplonita en otros municipios del Departamento	A4	Crisis sanitaria por COVID-19
		O5	Plataformas digitales para promoción de Mi Canasta	A5	Incremento de precios de frutas y verduras
		O6	Pocos competidores que ofrecen los productos de Mi Canasta	A6	Entrada de nuevos puntos de venta de frutas y verduras
FORTALEZAS		OPORTUNIDADES-FORTALEZAS		AMENAZAS-FORTALEZAS	
F1	Productos de calidad	Adquirir productos directamente al agricultor, conservando sus propiedades, evitando maltrato por transporte y múltiple manipulación. (F1,O1)		Generar vínculo comercial con múltiples proveedores para mantener la variedad y calidad en productos ofrecidos. (F1, A1, A5, A6)	
F2	Orden e higiene en punto de venta	Establecer una buena imagen en el orden e higiene del punto de venta para atraer nuevos clientes. (F2, O2, O3)		Velar por el orden e higiene en el punto de venta para generar confianza en los clientes. (F2, A2, A4)	
F3	Servicio de domicilio gratuito	Utilizar diversos canales de comunicación para facilitar la interacción con clientes y proveedores. (F3, O2, O3, O4, O5)			
F4	Uso de estrategias de Marketing Digital	Hacer uso de plataformas digitales para dar a conocer los productos ofrecidos y			



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

		generar vínculos con los clientes. (F4, O2, O4, O5)	
F5	Constante comunicación con clientes	Evaluar la experiencia de clientes y proveedores a través de estrategias de comunicación. (F5, O1, O2)	
F6	Precios competitivos y acorde a la capacidad del cliente		Establecer tabla de precios de acuerdo a información brindada por entes nacionales como el SIPSA (F6, A2, A3)
DEBILIDADES		OPORTUNIDADES-DEBILIDADES	AMENAZAS-DEBILIDADES
D1	Falta de experiencia en el sector		
D2	Nivel de inversión insuficiente	Vincular inversionistas al plan de negocio (D2, O1, O2, O3, O4, O6)	
D3	Tamaño del establecimiento de venta	Proyectar el arrendamiento o adquisición de local con mayor tamaño y ubicación adecuada. (D3, O1, O2, O3, O4, O6)	
D4	Pérdida de productos por descomposición		
D5	Ausencia de medio propio para transporte de productos	Proyectar la obtención de medio de transporte propio para adquirir los productos	



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

		directamente del agricultor. (D5, O1)	
D6	Necesidad de persona de apoyo		

La validación de mercado se realiza mediante la herramienta Lean Canvas, en donde se puede resumir el modelo del Plan de Negocio “Mi Canasta” identificando aspectos de gran relevancia para determinar si el proyecto tendrá la aceptación en el mercado que se requiere y las motivaciones que pueden llegar a tener para adquirir nuestros productos.

Tabla 3. Lean Canvas Comercializadora Mi Canasta

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR UNICA	VENTAJA	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>a) No existe en el municipio de Pamplonita punto de venta de Frutas y Verduras.</p> <p>b) Pérdidas de producción en cultivos de las zonas rurales por falta de comercialización.</p>	<p>a) Establecimiento de punto de venta de Frutas y Verduras en zona céntrica del municipio.</p> <p>b) Alternativas de compra de Frutas y Verduras (Servicio a Domicilio).</p> <p>c) Comercialización al por mayor a Municipios aledaños de Frutas y Verduras producidas en Pamplonita.</p>	<p>a) Adquisición de productos directamente al agricultor con desplazamiento a fincas productoras.</p> <p>b) Entrega de pedidos directamente al punto de venta del cliente.</p> <p>c) Atención presencial y virtual a clientes.</p>	<p>Variedad de productos de excelente calidad obtenidos directamente de los agricultores, eliminando la cadena de intermediarios, lo que reduce el precio para los compradores y aumenta los márgenes para los proveedores.</p>	<p>a) Hombres y mujeres entre 17 y 43 años de edad aproximadamente, responsables de la adquisición de los productos de la canasta familiar, de nivel socio económico alto, medio y bajo, que residen en el Municipio de Pamplonita.</p> <p>b) Administradores de los establecimientos pequeños y medianos de comercio de frutas y verduras principalmente presentes en los municipios de la provincia de Pamplona.</p>
	<p>MÉTRICAS</p> <p>a) Ventas mensuales.</p> <p>b) Aumento de Clientes.</p>		<p>CANALES</p> <p>a) Punto de venta presencial en zona céntrica del municipio de Pamplonita.</p>	



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	c) Estudios de satisfacción del cliente.		b) Fanpage c) Whatsapp Business d) Correo Electrónico. e) Línea Móvil	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FLUJOS DE INGRESOS	
Fijos: <ul style="list-style-type: none"> - Servicios Públicos - Arriendo - Mantenimiento Vehículo - Nomina Operacional y Administrativa. VARIABLES: <ul style="list-style-type: none"> - Frutas y Verduras 			Ventas de Frutas y Verduras al detal. Ventas de Frutas y Verduras al por Mayor.	

Fuente: Elaboración Propia

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

Tabla 4. Avance logrado a la fecha.

Aspecto	Avance
Técnico-Productivo	<ul style="list-style-type: none"> - Arrendamiento de local ubicado en el barrio Centro del Municipio de Pamplonita, frente al Colegio Inspilar. - Adquisición de material para ubicación de estantes, canastos artesanales para exhibir las frutas y verduras. - Adquisición de nevera para conservación de frutas y verduras que requieren enfriamiento. - Compra de bolsas de diferente tamaño y capacidad.. - Compra de artículos de aseo. - PROVEEDORES
Comercial	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño e impresión de logos y afiches publicitarios. - Creación de Fanpage. - Elaboración de jingle publicitario en audio. - Vínculos establecidos con proveedores del sector rural del municipio. - Vínculo establecido con proveedor de fruta desde la Ciudad de Bucaramanga.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	- Inicio de atención al público día 11 de Enero de 2020.
Legal	Informe de presentación de apertura de Mi Canasta ante la Secretaría de Hacienda Municipal para verificar si la empresa debe hacer pagos de industria y comercio de acuerdo a su actividad.

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




FRUTAS (Precios Marzo 4 de 2021)

Tabla 5. Portafolio Frutas y Verduras.

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO
<p>Banano: Aporta vitaminas A, C, B1, B2, B6, B9 - ácido fólico- y E. Por otra parte, en cuanto a los minerales, se encuentran el potasio, magnesio, hierro, selenio, zinc y calcio.</p> 	Kilo	2.500 COP
<p>Ciruela: Contiene minerales como calcio, fósforo, hierro, magnesio y potasio. Brindan un efecto antioxidante, aporta calorías y fibra.</p> 	Kilo	2.500 COP






PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>Granadilla: Fuente de potasio, calcio, fósforo, hierro y fibra. Ayuda a proveer vitaminas esenciales para el cuerpo como la vitamina B1, B2, C y la provitamina A.</p>		<p>Unidad</p>	<p>700 COP</p>
<p>Guayaba: Rica en vitamina A, E, D12 y especialmente en vitamina C, incluso más que los cítricos. También es rica en hierro, cobre, calcio, magnesio, potasio, manganeso y fósforo.</p>		<p>Kilo</p>	<p>3.000 COP</p>
<p>Limón Tahití: Es diurético, tiene un gran poder antibacteriano, ayuda a reforzar el sistema inmunológico y nervioso (gracias al potasio) y tiene</p>		<p>Kilo</p>	<p>4.000 COP</p>






PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

capacidad antioxidante.			
<p>Manzana: Contiene flavonoides y polifenoles por lo que es rica en antioxidantes, en vitaminas del grupo B (B1, B2 y B6), vitamina C, fósforo, potasio y calcio.</p>		Unidad	1.200 COP
<p>Mango Tomy: Es rico en aminoácidos, vitaminas C y E, flavonoides, beta-caroteno, niacina, calcio, hierro, magnesio y el potasio.</p>		Unidad	2.500 COP
<p>Maracuyá: Fuente de provitamina A, vitamina C y minerales como potasio, fósforo y magnesio. La vitamina A es esencial para la piel, el cabello, las mucosas, los huesos, la visión</p>		Kilo	3.000 COP






PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>y el sistema inmunológico.</p>			
<p>Mandarina: Contiene Vitamina C para reforzar sistema inmunitario, Aportan fibra para prevenir problemas intestinales, tiene vitamina A, Calcio y fósforo.</p>		<p>Docena</p>	<p>2.000 COP</p>
<p>Melón: Es rico en vitaminas A (es la fruta con mayor contenido de esta vitamina), del grupo B (incluyendo la B9 o ácido fólico), C y E.</p>		<p>Kilo</p>	<p>4.000 COP</p>
<p>Naranja: Antioxidante con gran cantidad de Vitamina C. Contiene calcio, magnesio, beta caroteno, ácido fólico, fósforo, potasio, cobre, zinc, ácidos málico, oxálico, tartárico y cítrico.</p>		<p>Docena</p>	<p>2.000 COP</p>





PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>Lulo: Contiene propiedades diuréticas, aumenta cantidad y calidad de formación de cabello y uñas, fortalece los huesos, disminuye colesterol malo.</p>		<p>Kilo</p>	<p>4.000 COP</p>
<p>Papaya: Es diurético, aumenta las defensas naturales (vitamina C), mejora la salud de la piel (vitamina A), Función antioxidante (licopeno)</p>		<p>Kilo</p>	<p>2.500 COP</p>
<p>Patilla: Hidrata, Mejora el sistema inmunológico y previene de daños celulares, Cicatriza las heridas cicatrización de heridas, Mejora la salud ósea.</p>		<p>Kilo</p>	<p>3.000 COP</p>



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>Piña: Contiene vitamina C, B1, B6, ácido fólico y minerales como el sodio, potasio, calcio, magnesio, manganeso y hierro.</p>		Kilo	2.200 COP
<p>Uva: Ricas en antioxidantes, fibra en hidratos de carbono (17%) de rápida asimilación; contienen vitamina C y entre sus minerales destacan el potasio, el cobre y el hierro, aunque también calcio, fósforo, magnesio, manganeso, azufre y selenio.</p>		Kg	12.000 COP

VERDURAS (Precios Marzo 4 de 2021)

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO
<p>Ajo: Antibiótico natural, Anti fúngico, Ideal para combatir virus,</p>	Manejo	1.000 COP





PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>reduce el colesterol malo, reduce la presión sanguínea o antioxidante. ...</p> <p>Antitóxico.</p>			
<p>Apio: Proporciona energía al organismo, por ser una excelente fuente de carbohidratos; combate el estreñimiento, por ser rica en fibras y mejorar la salud de la flora intestinal.</p>		<p>Kilo</p>	<p>2.500 COP</p>
<p>Apio España: Diurético y depurativo, es cardio saludable, ayuda a perder peso y a mejorar nuestra alimentación, es digestivo, ayuda a conciliar el sueño.</p>		<p>Manejo Pequeño</p>	<p>1.000 COP</p>





PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>Auyama: Contiene calcio, sodio, magnesio, zinc, hierro, potasio, fósforo, vitaminas A, C y B, fibra soluble y betacaroteno.</p>		<p>Kilo</p>	<p>2.000 COP</p>
<p>Brócoli: Aporta al organismo vitaminas (vitamina C, B1, B2, B3 y B6, pero sobre todo una gran cantidad de provitamina A, principalmente en forma de beta-carotenos), y minerales como el calcio, el potasio, el selenio, el fósforo, el magnesio y el hierro.</p>		<p>Unidad</p>	<p>2.500 COP</p>
<p>Cebolla Cabezona: Fuente de fibra, puede reducir la probabilidad de desarrollar enfermedades cardiovasculares, como presión</p>		<p>Kilo</p>	<p>3.000 COP</p>






PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>arterial alta, accidentes cerebrovasculares, insuficiencias cardíacas e infartos.</p>			
<p>Cebolla Larga: Favorece la digestión, estimular el hígado, la vesícula y el páncreas aunque debería evitarse en aquellos casos en que exista hiperclorhidria (acidez estomacal) así como en estómagos delicados.</p>		<p>Kilo</p>	<p>2.000 COP</p>
<p>Coliflor: Es una importante fuente de fibra y contiene vitamina C y varias del grupo B (tiamina, riboflavina y B6). Además, la coliflor es un alimento rico en potasio y fósforo, ayudando al cuerpo a reponerse tras</p>		<p>Unidad</p>	<p>2.000 COP</p>





PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>importante esfuerzo físico.</p>			
<p>Habichuela: Las habichuelas son una buena fuente de fibra, la cual ayuda a disminuir el colesterol malo y debido a que remueve las toxinas puede ayudar a prevenir el cáncer al colon.</p>		<p>Kilo</p>	<p>3.000 COP</p>
<p>Lechuga: Calcio y Omega 3, Vitamina C, Hierro, Agua, Rica fuente de vitamina A, B y K Bajos niveles de ácido oxálico, Rica en minerales.</p>		<p>Unidad</p>	<p>2.000 COP</p>
<p>Papa: Contiene una cantidad moderada de</p>		<p>Kilo</p>	<p>1.700 COP</p>






PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>hierro, pero el gran contenido de vitamina C fomenta la absorción de este mineral. Además, este tubérculo tiene vitaminas B1, B3 y B6, y otros minerales como potasio, fósforo y magnesio, así como folato, ácido pantoténico y riboflavina.</p>			
<p>Papa Criolla: Tiene propiedades nutricionales y beneficios saludables muy similares al resto de las patatas. Es un tubérculo alto en carbohidratos, de ahí que se considere una excelente fuente de energía.</p>		<p>Kilo</p>	<p>4.000 COP</p>
<p>Perejil: Es antiinflamatorio, es rico en minerales, es rico en potasio, es diurético, es un gran antioxidante,</p>		<p>Manejo</p>	<p>1.000 COP</p>






PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>alivia las picaduras, protege los huesos.</p>			
<p>Pimentón: Alto contenido en hierro, ayuda a evitar la anemia ferropénica o anemia por falta de hierro, vitamina A o niacina.</p>		<p>Kilo</p>	<p>3.000 COP</p>
<p>Plátano Verde: Mejoran y regulan el ritmo cardíaco, combaten la gastritis y otros problemas estomacales, luchan contra las enfermedades intestinales, mejoran tus defensas.</p>		<p>Kilo</p>	<p>2.500 COP</p>





PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>Plátano Maduro: alimento alto rico en potasio, fibra, hidratos de carbono y vitaminas A, B y C.</p>		<p>Kilo</p>	<p>2.500 COP</p>
<p>Repollo: Contiene un 92% de agua, mucha fibra y pocas calorías e hidratos de carbono. Es rica en vitaminas A, C, E y B y en minerales como el azufre</p>		<p>Unidad</p>	<p>2.000 COP</p>
<p>Tómate: Contiene vitamina A mejora la visión, Mejora la circulación sanguínea, Cuida la piel, Evita el estreñimiento, Diurético, Antioxidante, Calorías 22, Proteínas 1g.</p>		<p>Kilo</p>	<p>3.000 COP</p>
<p>Yuca: Protege los huesos, destaca la vitamina K, que nos protege los</p>		<p>Kilo</p>	<p>2.500 COP</p>



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>huesos y nos previene el desarrollo de la osteoporosis, Baja en grasas, Fuente de proteínas, Efecto saciante, Minerales, Versatilidad, Buena para la digestión.</p>			
<p>Zanahoria: Es rica en Vitamina A y Carotenoides.</p> <p>Fuente de minerales como potasio, fósforo, magnesio, yodo y calcio.</p> <p>También contiene Vitamina B3 (niacina), Vitamina E y K y folatos.</p>		<p>Kilo</p>	<p>3.000 COP</p>

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

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

Mi Canasta cuenta con un punto de venta físico ubicado en el Barrio Centro del Municipio de Pamplonita, en donde se brinda atención al cliente durante los siete días de la semana, de la misma manera se ofrece el servicio a domicilio para el casco urbano de manera gratuita por compras superiores a \$10.000, por este medio se brinda la información correspondiente a los productos que se encuentran disponibles y sus respectivos precios.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

El uso de plataformas digitales como lo son las redes sociales empresariales, Fanpage y Whatsapp Business son una alternativa que permite fortalecer los procesos de comercialización para Mi Canasta, ya que a través de estas plataformas es posible coordinar la compra y venta de los productos, le generación de un portafolio virtual en donde clientes y consumidores conozcan de manera actualizada, productos con sus respectivas características y precios.

Como proyección se espera para Mi Canasta la comercialización de frutas y verduras al por mayor, ofreciendo estos productos a los municipios que conforman la provincia de Pamplona y demás aledaños, generando de esta manera mayores ingresos para el proyecto.

Generar alianzas estratégicas con empresas como Fruttec SAS, la cual está ubicada en la ciudad de Cúcuta y se encarga de la producción y elaboración de productos como lo son las pulpas de fruta, es una oportunidad para generar ingresos y evitar las perdidas, teniendo en cuenta que para la elaboración de las mismas por lo general se utilizan frutas que se encuentren ya en un proceso avanzado de maduración, productos que por lo general el cliente evita comprar, pero que a través de este proceso industrializado es posible evitar el desperdicio de los mismos.

La participación en eventos que promuevan la comercialización de productos del campo nortesantanderano, es una oportunidad para dar a conocer a Mi Canasta y lograr la captación de nuevos clientes que encuentren en las frutas y verduras producidas en el municipio de Pamplonita, variedad y excelente calidad.

Buscando alternativas para generar mayores ingresos y ofrecer variedad de productos a los clientes, es viable pensar en la implementación de Drug Store, una tendencia que toma fuerza en los últimos año y que para el caso es posible enfocar en la comercialización de plantas medicinales (Caléndula, Hierbabuena, Cidron) que se cultivan en el municipio, de esta manera se estaría apoyando a quienes las producen y se obtendrían mayores ingresos para este tipo de productos que han venido incrementando su demanda por sus propiedades benéficas para la salud.

Para minimizar el desperdicio y contribuir con el mantenimiento de los precios de los campesinos se establece la creación de productos adicionales a partir de las frutas en etapa de maduración, para ofrecer alternativas como lo son jugos naturales, ensaladas de frutas, salpicón, entre otros, siguiendo los debidos protocolos y normativas de manipulación de alimentos.

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



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Tabla 6. Condiciones comerciales del portafolio de productos.

Cliente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	<p>Mi Canasta ofrece Frutas y Verduras al detal, teniendo como medida de venta libra o kilogramo, con excepciones en venta por unidad para algunos productos; encontramos clientes que realizan sus comprar diariamente con cantidades mínimas de los productos con un promedio de \$5.000 en la compra; existen también quienes realizan compras de manera semanal, con un promedio de \$60.000 en las frutas y verduras adquiridas.</p> <p>La proyección para la comercializadora de Frutas y Verduras “Mi Canasta” es la venta al por mayor a realizarse con una frecuencia aproximada de dos veces por semana.</p>
¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)?	<p>Al ser las Frutas y Verduras productos para el consumo diario en la canasta familiar. Es de gran importancia que prime la calidad en los mismos, un buen color, textura, aroma entre otras características son indispensables para el agrado de los clientes.</p>
Sitio de compra	<p>Mi Canasta cuenta con un punto de venta ubicado en el Barrio Centro del Municipio de Pamplonita, lugar que cuenta con estantes en canastos artesanales y otros que permiten</p>



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	<p>exhibir y conservar de manera adecuada las frutas y verduras.</p> <p>A su vez se brinda la opción de compra a través de plataformas digitales como lo es Whatsapp o el Chat de la red social Facebook, en donde los clientes pueden conocer los productos disponibles, sus precios y realizar su lista de mercado la cual llega en excelentes condiciones a la puerta de sus casas.</p>
<p>Forma de pago</p>	<p>Se recibe el pago en efectivo y se dispone de cuentas de ahorros en Bancolombia y plataforma Nequi para las personas que prefieren el pago electrónico. Todos los pagos se hacen de contado.</p>
<p>Precio</p>	<p>Se establece de acuerdo al precio que el productor tenga preestablecido, recalcando que existen puntos de comparación como lo son las grandes centrales de abastos, para la región es el Centro de Abasto de la Ciudad de Cúcuta, quienes dan a conocer los precios actuales de las frutas y verduras a través de su página web.</p> <p>En cuanto al precio es importante resaltar la variación constante que presenta, pues depende de diversas variables como lo son el clima, la oferta, demanda, normatividad y restricciones en movilidad de vehículos de carga entre otros.</p>



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

<p>Requisitos post-venta</p>	<p>Para Mi Canasta es muy importante conocer la experiencia de los clientes, al realizar consulta directa acerca de la calidad de los productos que se adquieren, lo que permite mejorar continuamente.</p>
<p>Garantías</p>	<p>Es de gran importancia brindar una garantía a los clientes en productos que pueden presentar descomposición o mal aspecto en su interior y que es en ocasiones difícil de identificar a simple vista (Aguacate, Maracuyá, Sandía, etc.) por lo que en caso de presentar reclamos por parte del cliente se ofrece la respectiva disculpa y se realiza el cambio del producto sin costo alguno para la persona.</p>

Desde el ejercicio de investigación de mercados observacional se logra determinar el impacto positivo y la satisfacción de los clientes luego de ejecutar la primera etapa del plan de negocio, muestra de ello es el cómo se ha mantenido el volumen de ventas, el crecimiento del número de clientes y el impacto positivo generado por la implementación del plan de negocio.

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual).

En la siguiente tabla, se refleja la proyección de las ventas realizadas en Mi Canasta de manera mensual, dichos datos surgen de la operación de los primeros meses de ejecución del proyecto, resaltando que la forma de pago es a contado.

Para establecer el precio de los productos a comercializar en Mi Canasta, se debe tener en cuenta que para todo tipo de negocio que esté relacionado con el agro y que sus materias primas correspondan al sector primario existen muchos factores a la hora de establecer precios, ya que estos se determinan según las condiciones climáticas, cierres de vías, normatividad y decisiones gubernamentales, por ende estos productos están expuestos a una volatilidad alta.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Cantidades y precios de venta mensual de Frutas y Verduras al detal para operación de Mi Canasta con pago de contado. (Precios Marzo 4 de 2021)

Tabla 7. Cantidades y precios de venta al detal.

PRODUCTO	PRECIO Venta Kg	Ventas Mensual en Kg	Ventas Anual en Kg	Total Ingreso Mensual	Total Ingreso Anual
Banano	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
Ciruela	\$ 2.500	60	720	\$150.000	\$ 1.800.000
Durazno	\$ 3.000	40	480	\$120.000	\$ 1.440.000
Fresa	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000
Granadilla	\$ 4.000	40	480	\$160.000	\$ 1.920.000
Guayaba	\$ 2.500	40	480	\$100.000	\$ 1.200.000
Limón Mand	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Limón Tahití	\$ 3.000	60	720	\$180.000	\$ 2.160.000
Manzana	\$ 5.000	40	480	\$200.000	\$ 2.400.000
Mango Tomy	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
Maracuyá	\$ 3.000	60	720	\$180.000	\$ 2.160.000
Mandarina	\$ 2.000	80	960	\$160.000	\$ 1.920.000
Melón	\$ 4.000	60	720	\$240.000	\$ 2.880.000
Naranja	\$ 2.000	80	960	\$160.000	\$ 1.920.000
Lulo	\$ 3.000	40	480	\$120.000	\$ 1.440.000
Papaya	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Patilla	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000
Pera	\$ 6.000	40	480	\$240.000	\$ 2.880.000
Piña	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000
Uva	\$ 12.000	40	480	\$480.000	\$ 5.760.000
Ajo	\$ 4.000	40	480	\$160.000	\$ 1.920.000
Apio	\$ 2.500	40	480	\$100.000	\$ 1.200.000
Apio España	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000
Auyama	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Brócoli	\$ 2.500	40	480	\$100.000	\$ 1.200.000
Cebolla Cab Bl	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
Cebolla Cab Rj	\$ 4.000	80	960	\$320.000	\$ 3.840.000
Cebolla Larga	\$ 1.500	80	960	\$120.000	\$ 1.440.000
Coliflor	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Habichuela	\$ 2.500	60	720	\$150.000	\$ 1.800.000
Lechuga	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Papa	\$ 2.500	200	2400	\$500.000	\$ 6.000.000
Papa Criolla	\$ 6.000	48	576	\$288.000	\$ 3.456.000
Perejil	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000
Pimentón	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000
Plátano Verde	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Plátano Maduro	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Plátano Ch	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Repollo	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000
Tomate	\$ 3.000	100	1200	\$300.000	\$ 3.600.000
Yuca	\$ 2.500	48	576	\$120.000	\$ 1.440.000
Zanahoria	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
TOTAL				\$ 7.352.000	\$ 88.224.000

Para la proyección de la segunda etapa de Mi Canasta se realiza un aproximado de las cantidades posibles a vender al por mayor, y lo que se espera comercializar de manera mensual.

Cantidades y precios de venta mensual de Frutas y Verduras al por mayor para operación de Mi Canasta con pago de contado. (Precios Marzo 4 de 2021)

Tabla 8. Cantidades y precios de venta al por mayor.

PRODUCTO	PRECIO Venta Kg	Ventas Mensual en Kg	Ventas Anual en Kg	Total Ingreso Mensual	Total Ingreso Anual
Banano	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Ciruela	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Durazno	\$ 2.500	1500	18000	\$ 3.750.000	\$ 45.000.000
Fresa	\$ 2.500	1000	12000	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
Granadilla	\$ 3.000	1000	12000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Limón Mand	\$ 1.500	500	6000	\$ 750.000	\$ 9.000.000
Limón Tahití	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Mandarina	\$ 1.500	2000	24000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Naranja	\$ 1.500	2000	24000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Lulo	\$ 2.500	800	9600	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Ajo	\$ 3.000	500	6000	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Apio	\$ 2.000	800	9600	\$ 1.600.000	\$ 19.200.000
Cebolla Cab BI	\$ 3.000	800	9600	\$ 2.400.000	\$ 28.800.000
Cebolla Larga	\$ 1.000	800	9600	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Habichuela	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Papa	\$ 2.000	2000	24000	\$ 4.000.000	\$ 48.000.000



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Papa Criolla	\$	4.000	1500	18000	\$ 6.000.000	\$ 72.000.000
Pimentón	\$	2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Plátano Ch	\$	1.000	500	6000	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Tomate	\$	2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
TOTAL					\$ 46.800.000	\$ 561.600.000

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.

Con el objetivo de cumplir con la normatividad Colombiana y evitar sanciones, ya se encuentra en proceso la matrícula mercantil para el establecimiento de comercio “Mi Canasta”, este trámite se realiza en la Cámara de Comercio del municipio de Pamplona.

De la misma manera se adelantan las gestiones pertinentes para que la autoridad sanitaria, para este caso el Instituto Departamental de Salud IDS, emita el concepto sanitario para el correcto expendio de frutas y verduras.

Es necesaria la inscripción en el RUT (Registro Único Tributario) para poder ejecutar la actividad comercial de acuerdo a la normatividad vigente.

Constitución:

Para su constitución, la Comercializadora de Frutas y Verduras “Mi Canasta” se realizara mediante una sociedad Anónima Simplificada (S.A.S), acorde a la ley 1258 de 2008.

Normatividad Tributaria:

Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada – S.A.S. se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas; es decir, son contribuyentes declarantes del régimen ordinario del impuesto sobre la renta y sus complementarios. En el impuesto sobre las ventas – IVA serán responsables (sujetos pasivos jurídicos) siempre que realicen el hecho generador consagrado en el artículo 420 del Estatuto Tributario. Son contribuyentes del impuesto de industria y comercio cuando realicen actividades industriales, comerciales o de servicios que no estén excluidas o exentas; igualmente tendrán la calidad de agentes retenedores a título de renta, IVA, según el



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

caso.⁸

Normatividad Técnica:

CAMARA DE COMERCIO DE PAMPLONA: Se realizará el trámite pertinente ante esta entidad la cual rige la jurisdicción de la provincia de Pamplona de la que hace parte el municipio de Pamplonita, de esta manera y mediante documento privado presentado personalmente por el representante legal

DIAN: Se debe realizar el registro de la empresa ante la DIAN para la obtención del RUT de la empresa.

ENTIDADES BANCARIAS: Se solicitará la creación de una cuenta de Ahorros o Corriente a nombre de la empresa. Debe ir el representante legal.

SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL: Inscribir la empresa ante la secretaria municipal para verificar si la empresa debe hacer pagos de industria y comercio de acuerdo a su actividad.

Normatividad Laboral:

Los procesos de contratación y operación se implementarán según la normatividad legal, contemplada en el Código Sustantivo del Trabajo el cual servirá de guía.

Normas Principales que Regulan la Comercialización de Frutas y Verduras a Nivel Nacional e Internacional:

- Codex Alimentarius: Su finalidad es garantizar alimentos inocuos y de calidad. Estas normas dan lineamientos para las labores de empaque, transporte e higiene de frutas y hortalizas frescas
- La Norma GLOBALG.A.P. para Frutas y Hortalizas cubre todas las etapas de la producción, desde las actividades pre-cosecha, hasta la manipulación del producto post-cosecha, el empaque y almacenamiento, teniendo en cuenta aspectos tales como: inocuidad de los alimentos, el impacto ambiental y la salud, la seguridad y el bienestar de los trabajadores y de los animales.
- NTC 5422-2007: Establece los requisitos que deben cumplir los empaques y embalajes utilizados en la comercialización de frutas, hortalizas y tubérculos frescos, con el propósito de conservar su calidad y protegerlos de agentes contaminantes.

⁸ GERENCIE. Aspectos tributarios de la Sociedad por Acciones Simplificada – S.A.S. <https://www.gerencie.com/aspectos-tributarios-de-la-sociedad-por-acciones-simplificada-s-a-s.html>. 2020



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Entre otras se relacionan una serie de leyes y resoluciones emanadas por el Gobierno Nacional para las pequeñas empresas y establecimientos de comercio:

- ✓ Ley 2069 del 31 de diciembre de 2020: "Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia".
- ✓ Ley 1955 del 25 de mayo de 2019: "Por el cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022. “Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad”.
- ✓ Ley 1780 del 2 de mayo de 2016: "Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones".
- ✓ Ley 1735 del 21 de octubre de 2014: "Por la cual se dictan medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales y se dictan otras disposiciones."
- ✓ Ley 1676 del 20 de agosto de 2013: "Por la cual se promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias."
- ✓ Ley 1429 de 29 de diciembre de 2010: "Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo".
- ✓ Ley 1314 del 13 de julio de 2009: "Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento".
- ✓ Ley 905 del 2 de agosto de 2004: "Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones."
- ✓ Ley 590 del 10 de julio de 2000: "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa".
- ✓ Resolución 1021 del 22 de marzo de 2013: "Por la cual se adopta el manual de contratación, supervisión e interventoría del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo".
- ✓ Resolución 3205 del 28 de noviembre 2008: "Por la cual se reglamentan las funciones de los Consejos regionales de las Mipymes y se fijan directrices para su organización y funcionamiento".
- ✓ Ley 1819 de 29 de diciembre 2016: "Por medio de la cual se adopta una Reforma Tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones".
- ✓ Ley 1793 del 7 de julio de 2016: "Por medio de la cual se dictan normas en materia de costos de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones".



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

- ✓ Resolución 01 del 26 de abril de 2007: "Por la cual se fijan las tarifas máximas a cobrar por concepto de honorarios y comisiones en los créditos a microempresarios".⁹

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

En Mi Canasta destaca en sus condiciones técnicas la calidad, resaltando que al ser las Frutas y Verduras el producto a comercializar, se deben tener en cuenta aspectos como el correcto manejo de los mismos, el ciclo de conservación, el cuidado en el momento de transportar estos productos, aspectos de gran importancia para ofrecer a los clientes muy buenas condiciones en los mismos.

Garantizar tanto la óptima conservación de las frutas y verduras, como una prolongada duración de éstas en buenas condiciones hasta que llegan al punto de venta es uno de los grandes retos a los que nos debemos enfrentar y, en este sentido, el almacenamiento es un aspecto esencial.

De poco sirve cuidar los cultivos al máximo, utilizar la maquinaria más avanzada o usar los mejores productos fitosanitarios, si el almacenamiento de frutas y verduras no sigue las pautas correctas. Es más, la cadena que va desde la siembra hasta la venta será vulnerable en este punto, con las consecuencias de pérdidas económicas que ello supondrá.

Entre las principales acciones para contar con las mejores condiciones de almacenamiento podemos destacar las siguientes:

- Las cajas de almacenaje deben estar limpias y no defectuosas (sin roturas, óxido, etc.), evitando preferiblemente la madera, ya que es una material que sirve de excelente contenedor para este tipo de productos.
- El almacenaje de frutas debe realizarse manteniendo los productos alejados de las paredes y del suelo, preferiblemente en estantes elevados.
- El sobre-almacenamiento afecta de manera directa a las frutas y puede producirse cuando se almacena demasiada cantidad en un espacio insuficiente. Esto, además de la transmisión de enfermedades desde frutas enfermas hacia las sanas, puede dar lugar a la aparición de roedores e insectos.

⁹



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

- La ventilación debe superar pruebas periódicas de limpieza para evitar que a través de ella se filtren microorganismos. Esto es aplicable tanto a la ventilación natural como a la forzada.
- Se deben almacenar siempre productos compatibles entre sí, de tal forma que se evite la propagación de gases u olores que impregnen a otras frutas.
- En cuanto a la seguridad, es imprescindible cumplir con los planes de desratización, desinsectación y desinfección (DDD), pero además se deben proteger huecos y ventanas para evitar el acceso de todo tipo de animales.¹⁰

De la misma manera es necesario implementar entre los protocolos de bioseguridad, un sitio en la entrada al establecimiento con su respectiva señalización, en donde se realice la aplicación de Gel antibacterial, Alcohol, desinfección de calzado, así mismo se debe ubicar el aviso que menciona el uso obligatorio de tapabocas.

Una correcta iluminación también es un factor fundamental para el establecimiento en donde se exhiben las frutas y verduras a comercializar, así como conexión eléctrica establecida para el territorio nacional en 110 Voltios de corriente alterna a 60 hercios y de 220 voltios para usos específicos, para poder hacer uso de electrodomésticos como la nevera, necesaria para la conservación de algunos productos.

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)

Sí, es necesario contar con un espacio físico para la comercialización de frutas y verduras, teniendo en cuenta que se debe adecuar un lugar para el almacenamiento de los productos que se reciben de parte de los agricultores, y que es necesario exhibir de una forma agradable, higiénica y llamativa, para que el cliente pueda apreciar y proceder a realizar la compra de los mismos.

Es importante cumplir con normas como la Codex Alimentarius, GLOBALG.A.P, NTC 5422-2007 las cuales nos señalan los requisitos a cumplir para que el lugar en donde se almacenen y exhiban las frutas y verduras sea el adecuado.

14.2 Identifique los requerimientos de inversión:

¹⁰ DECCOIBERICA. Pautas para un correcto almacenamiento de frutas.
<https://www.deccoiberica.es/pautas-para-un-correcto-almacenamiento-de-frutas/>.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Tabla 9. Requerimientos de inversión.

Total de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura – Adecuaciones	N.A	N.A	N.A	N.A
Maquinaria y Equipo	Congelador	1	\$1.799.900	Congelador Horizontal Dual 535 Litros Brutos CH396
Equipo de comunicación y computación Muebles y Enseres y otros	Computador portátil	1	\$4.195.000	Procesador i7, Memoria RAM de 8 GB, Disco Duro de 1 Tb
	Caja registradora	1	\$649.900	Caja Registradora Alfanumérica Térmica Casio Pcr T280
	Escritorio	1	\$200.000	Escritorio en madera laminada-base de metal
	Balanza	2	\$66.000	Balanza mecánica



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

				colgante 25 lb
	Estantes Artesanales	8	\$200.000	Estante en Madera tipo artesanal de 2 mts * 1,2 mts
	Bolsas Plásticas	100	\$3.000	Paquete de bolsa plástica color blanco diferente presentación (2kg, 3 kg, 5 kg, 10 kg, 15 kg, 30 kg)
Otros (incluido herramientas)	Productos de aseo		\$50.000	2 Escobas 1 Recogedor 2 Traperos 2 Canecas Jabón en Polvo Limpia pisos Aromatizante



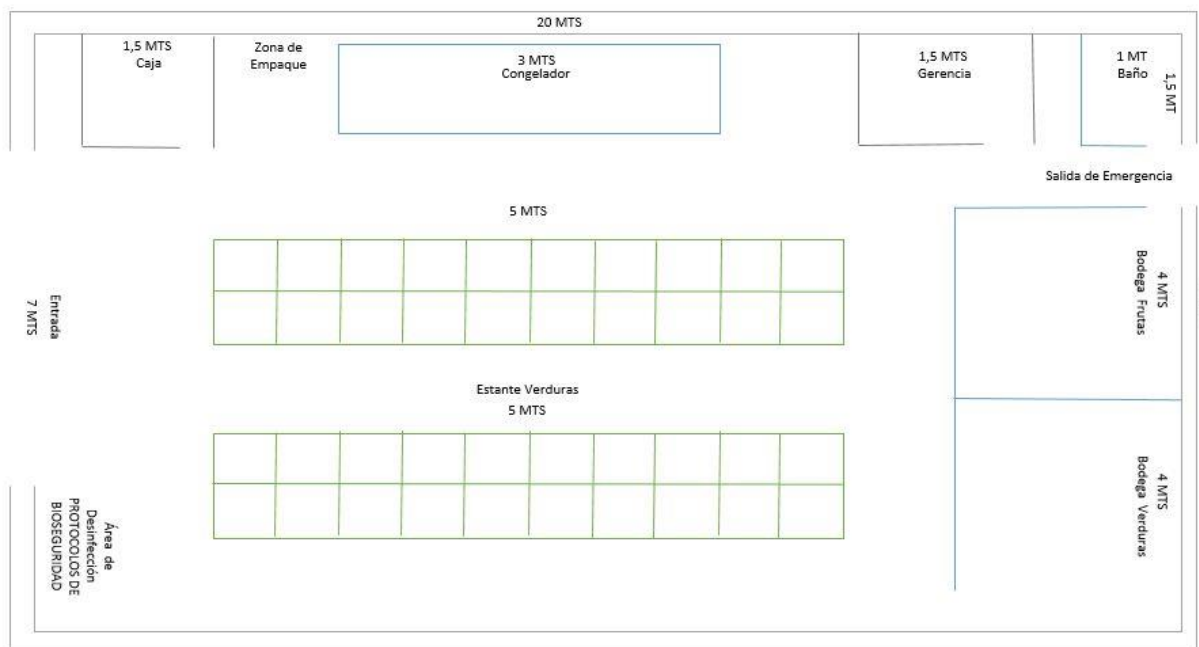
PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Gastos pre-operativos	Vehículo Tipo Camioneta	1	\$43.000.000	Nissan Frontier NP 300 D22
-----------------------	-------------------------	---	--------------	----------------------------

PUC, revisar inversión y gastos

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

Ilustración 4. Plano de Distribución de Espacios



Fuente: *Elaboración propia*

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

No

14.4.1 Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No Aplica

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?



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

No Aplica

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

Tabla 10. Proceso prestación de servicio.

Adquisición de Frutas y Verduras				
Actividad del Proceso	Tiempo Estimado de realización (Horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan.
Contacto con proveedores	3	Gerente	1	- Celular. - Computador.
Desplazamiento a fincas productoras	4	Conductor Operario	2	- Vehículo. - Celular.
Desplazamiento desde zona rural hasta establecimiento comercial.	1	Conductor Operario	2	- Vehículo.
Organización de productos en bodegas y estantes.	2	Conductor Operarios	3	- Congelador - Estantes

Venta de Frutas y Verduras al Detal				
Actividad del Proceso	Tiempo Estimado	Cargos que participan	Número de personas que	Equipos y máquinas que se utilizan.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	de realización (Horas)	en la actividad	intervienen por cargo	
Aseo y organización del establecimiento	1	Operario	1	- Elementos de aseo
Verificación de productos en estantes	1	Operario	1	- N.A
Apertura de establecimiento al público	1	Operario	1	- N.A
Atención al público, Venta de frutas y verduras	7	Operario	1	- Caja registradora. - Computador.

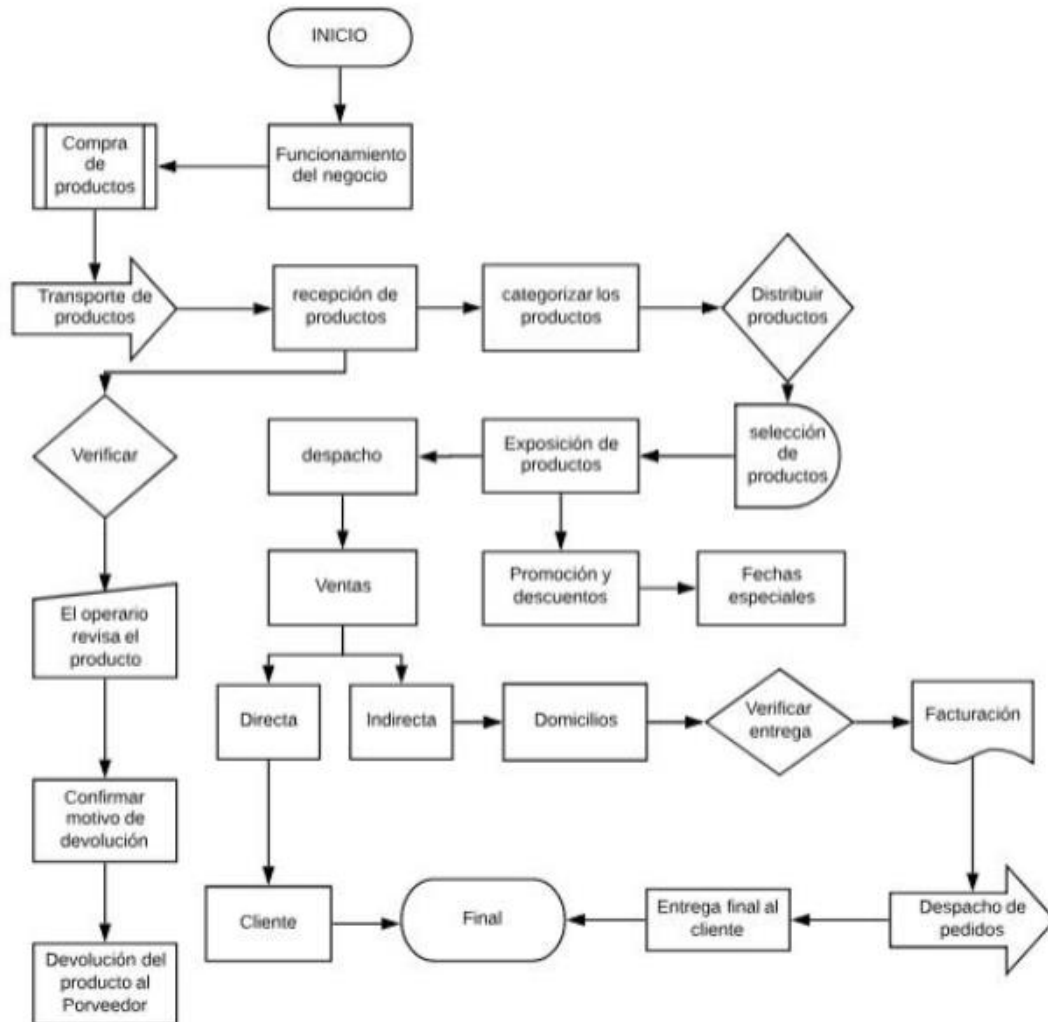
Venta de Frutas y Verduras al por mayor				
Actividad del Proceso	Tiempo Estimado de realización (Horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan.
Contacto con clientes	3	Gerente	1	- Celular. - Computador.
Desplazamiento a puntos de venta de clientes	6	Conductor Operario	2	- Vehículo. - Celular.
Entrega de pedido a cliente	1	Conductor	2	- Vehículo.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

		Operario		
--	--	----------	--	--

Ilustración 5. Diagrama de Proceso de Comercialización de Frutas y Verduras.





PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

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

A continuación se relaciona la cantidad en Kilogramos de Frutas y Verduras como proyección a comercializar en mi canasta para el primer año de funcionamiento:

FRUTAS Y VERDURAS

PRODUCTO	Ventas Mensual en Kg	Ventas Anual en Kg
Banano	80	960
Ciruela	60	720
Durazno	40	480
Fresa	48	576
Granadilla	40	480
Guayaba	40	480
Limón Mand	40	480
Limón Tahití	60	720
Manzana	40	480
Mango Tomy	80	960
Maracuyá	60	720
Mandarina	80	960
Melón	60	720
Naranja	80	960
Lulo	40	480
Papaya	80	960
Patilla	48	576
Pera	40	480
Piña	48	576
Uva	40	480
Ajo	40	480
Apio	40	480
Apio España	16	192
Auyama	80	960
Brócoli	40	480
Cebolla Cab Bl	80	960
Cebolla Cab Rj	80	960
Cebolla Larga	80	960
Coliflor	40	480



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Habichuela	60	720
Lechuga	16	192
Papa	200	2400
Papa Criolla	48	576
Perejil	16	192
Pimentón	48	576
Plátano Verde	80	960
Plátano Maduro	80	960
Plátano Ch	40	480
Repollo	16	192
Tomate	100	1200
Yuca	48	576
Zanahoria	80	960

FRUTAS Y VERDURAS

PRODUCTO	Ventas Mensual en Kg	Ventas Anual en Kg
Banano	1000	12000
Ciruela	1000	12000
Durazno	1500	18000
Fresa	1000	12000
Granadilla	1000	12000
Limón Mand	500	6000
Limón Tahití	1000	12000
Mandarina	2000	24000
Naranja	2000	24000
Lulo	800	9600
Ajo	500	6000
Apio	800	9600
Cebolla Cab BI	800	9600
Cebolla Larga	800	9600
Habichuela	1000	12000
Papa	2000	24000
Papa Criolla	1500	18000
Pimentón	1000	12000
Plátano Ch	500	6000
Tomate	1000	12000



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

17. Equipo de trabajo

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

- Perfil:
Formación: Administrador de Empresas
Experiencia General: Seis (6) Meses
Experiencia relacionada: Tres (3) Meses
- Rol y funciones:
 - ✓ Estar a cargo de todas las actividades de la comercializadora de Frutas y Verduras, como coordinar, dirigir, planear, supervisar, tanto comerciales, operativas, administrativas y financieras.
 - ✓ Elevar el plan operativo y presupuesto anual de ingresos, costos y egresos.
 - ✓ Planear y cumplir con las metas a corto, mediano y largo plazo.
 - ✓ Evaluar el desempeño de la empresa todos los meses
 - ✓ Estar en contacto con los proveedores.
 - ✓ Contratar, cuando sea necesario, los servicios profesionales independientes, personas
 - ✓ naturales o jurídicas.
 - ✓ Planificar todas las operaciones comerciales.
 - ✓ Estar actualizado con las tendencias del mercado
 - ✓ Revisar y gestionar los correos, redes sociales y demás medios, en el que el cliente se
 - ✓ comunica con la empresa.
 - ✓ Gestión, planificación e implantación de las ofertas comerciales.
- Dedicación: Tiempo completo.

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

Nombre del Cargo	Funciones	Perfil Requerido			Tipo de Contrato	Dedicación de Tiempo	Unidad	Valor Remuneración	Mes Vinculación
		Formación	Experiencia General	Experiencia Específica					
Operario	Recepción de mercancía entregada por proveedores de productos. Devolución de mercancía a proveedores por	Bachiller	6 Meses	3 Meses	CPS	Completo	3	1.518.315	1



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	<p>inconformidades detectadas.</p> <p>Organización de productos e insumos.</p> <p>Preparación y chequeo de la mercancía a despachar.</p> <p>Carga de productos en las unidades para despacho a clientes.</p> <p>Entrega de los domicilios solicitados por los clientes</p> <p>Entrega de productos solicitados por el administrador del área de mostrador.</p> <p>Apoyo en elaboración y mantenimiento del almacén</p> <p>Limpieza del lugar de trabajo y establecimiento.</p>								
Conductor	<p>Mantener el vehículo en condiciones aseadas.</p> <p>Realizar la ruta para recepción de frutas y verduras.</p> <p>Transportar los productos desde la comercializadora a los puntos de venta clientes.</p> <p>Realizar mantenimientos preventivos y</p>	<p>Bachiller</p> <p>Complementario: Curso de Conducción Licencia C1</p>	Seis Meses	N.A	CPS	Completo	1	\$1.858.689	1



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	<p>correctivos al vehículo.</p> <p>Cumplir con el reglamento interno de la empresa y las normas viales.</p> <p>Desempeñar las demás funciones propias a la naturaleza del cargo, las que surjan con la evolución de la Organización y las asignadas por el superior inmediato.</p>							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

*El valor incluye salario y prestaciones, exigidas por el estado colombiano.*¹¹

12

V. ¿Cuál es el futuro de mi negocio?

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

Estrategia de promoción: Descuento en productos en cosecha y autóctonos del municipio de Pamplonita.

Propósito: Entre las ventajas en el desarrollo del proyecto Mi Canasta es que en el municipio de Pamplonita se producen gran variedad de frutas y verduras, por lo que en el momento de ejecución de la estrategia se van a ofrecer descuentos especiales

¹¹ ACTUALICESE. ¿Cuánto le cuesta a un empleador contratar un trabajador que devengue el salario mínimo?. <https://actualicese.com/cuanto-le-cuesta-a-un-empleador-la-contratacion-de-un-trabajador-que-devengue-un-salario-minimo/>. 2021

¹² JIMENEZ, Anderson. NEME, Wilmer. MELO, Tatiana. Plan de negocios de una comercializadora de frutas y verduras “Megafruver La Madrid”. Villavicencio, 2019, 76p. Informe de Trabajo de Grado como Requisito Previo para Optar al Título de Contador Público. Universidad Cooperativa de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

en precio en las frutas y verduras que se encuentren en cosecha y que generen atraer y fidelizar a los clientes sin generar pérdidas o mayores gastos.

- Actividad: Diseñar publicidad de promoción y descuentos para la semana la cual se exhibirá en físico en el punto de venta y de manera digital en las redes sociales de la comercializadora.
- Recursos Requeridos: Publicidad digital e impresa, frutas y verduras en cosecha y a mejor precio.
- Mes de Ejecución: La actividad se puede desarrollar dos veces al mes o cuando se presenten oportunidades de productos en cosecha y a mejor precio de adquisición desde los proveedores.
- Costo: El costo presenta una variación dependiendo del producto (fruta y/o verdura) que se pueda dar en promoción.
- Responsable: Gerente Administrador.

Estrategia de Comunicación: Fanpage Mi Canasta

Propósito: Hacer uso de la Red Social Facebook a través de la creación de un Fanpage para promocionar a la Comercializadora de Frutas y Verduras Mi Canasta.

- Actividad: A través de la plataforma Facebook crear contenido para dar a conocer a Mi Canasta, generando un vínculo con los clientes e incentivando a la mayor aceptación y posicionamiento de marca.
- Recursos Requeridos: Recurso humano mediante el trabajo realizado por el Administrador para la creación del Fanpage y del contenido para el mismo.
- Mes de Ejecución: Primer mes de ejecución del proyecto.
- Costo: Actividad se incluye en la remuneración del Administrador.
- Responsable (Nombre del cargo líder del proceso): Gerente Administrador.

Estrategia de Distribución: Fidelización de clientes a través de canasta de muestra.

Propósito: Para entrar en el mercado y lograr que establecimientos minoristas procedan a comprar los productos que ofrece Mi Canasta, se entregará de manera gratuita una canasta con muestras de las frutas y verduras que se pretenden ofrecer, con el fin de generar la confianza y credibilidad requerida para lograr la fidelización de estos establecimientos como clientes.

- Actividad:



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Organizar las canastas de detalle con muestra de los productos que se ofrecen.

Generar contactos con posibles clientes, agendar cita y llegar hasta ellos para dar a conocer el proyecto entregando la canasta de detalle.

- Recursos Requeridos: Canastos artesanales, Frutas para la muestra, Vehículo para transporte.
- Mes de Ejecución: Segundo mes de ejecución del proyecto.
- Costo: 200.000 COP
- Responsable: Gerente Administrador

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

El periodo estimado para dar inicio al proyecto es de un mes, teniendo en cuenta que en este periodo se pueda organizar todo lo relacionado con el establecimiento de venta y se genere el contacto con proveedores y primeros clientes.

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

Este periodo podemos considerarlo de un mes, teniendo en cuenta que depende de contar con el presupuesto, el contacto realizado con los proveedores y la obtención de los primeros clientes para proceder a ejecutar las actividades de comercialización de las frutas y verduras.

21. Proyección de ingresos

La Comercializadora de frutas y verduras Mi Canasta ofrece gran variedad de productos, inicialmente se tiene proyectado ofrecer veinte (20) diferentes frutas y veintidós (22) verduras, con una compra de los mismos aproximadamente cada tres (3) días para mantener la calidad y frescura de los mismos; para establecer los ingresos en el siguiente cuadro se reflejan las ventas por Kilogramo de cada producto, resaltando que estos precios presentan variación de manera constante según diversos factores como los cambios climáticos, restricciones de movilidad en vías, aumento de precio en insumos agrícolas, entre otros.

Proyección de ingresos, Cantidades y precios de venta de Frutas y Verduras al detal para operación actual de Mi Canasta (Precios Marzo 4 de 2021)



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

PRODUCTO	PRECIO Venta Kg	Ventas Mensual en Kg	Ventas Anual en Kg	Total Ingreso Mensual	Total Ingreso Anual
Banano	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
Ciruela	\$ 2.500	60	720	\$150.000	\$ 1.800.000
Durazno	\$ 3.000	40	480	\$120.000	\$ 1.440.000
Fresa	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000
Granadilla	\$ 4.000	40	480	\$160.000	\$ 1.920.000
Guayaba	\$ 2.500	40	480	\$100.000	\$ 1.200.000
Limón Mand	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Limón Tahití	\$ 3.000	60	720	\$180.000	\$ 2.160.000
Manzana	\$ 5.000	40	480	\$200.000	\$ 2.400.000
Mango Tomy	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
Maracuyá	\$ 3.000	60	720	\$180.000	\$ 2.160.000
Mandarina	\$ 2.000	80	960	\$160.000	\$ 1.920.000
Melón	\$ 4.000	60	720	\$240.000	\$ 2.880.000
Naranja	\$ 2.000	80	960	\$160.000	\$ 1.920.000
Lulo	\$ 3.000	40	480	\$120.000	\$ 1.440.000
Papaya	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Patilla	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000
Pera	\$ 6.000	40	480	\$240.000	\$ 2.880.000
Piña	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000
Uva	\$ 12.000	40	480	\$480.000	\$ 5.760.000
Ajo	\$ 4.000	40	480	\$160.000	\$ 1.920.000
Apio	\$ 2.500	40	480	\$100.000	\$ 1.200.000
Apio España	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000
Auyama	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Brócoli	\$ 2.500	40	480	\$100.000	\$ 1.200.000
Cebolla Cab Bl	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
Cebolla Cab Rj	\$ 4.000	80	960	\$320.000	\$ 3.840.000
Cebolla Larga	\$ 1.500	80	960	\$120.000	\$ 1.440.000
Coliflor	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Habichuela	\$ 2.500	60	720	\$150.000	\$ 1.800.000
Lechuga	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000
Papa	\$ 2.500	200	2400	\$500.000	\$ 6.000.000
Papa Criolla	\$ 6.000	48	576	\$288.000	\$ 3.456.000
Perejil	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000
Pimentón	\$ 3.000	48	576	\$144.000	\$ 1.728.000



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Plátano Verde	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Plátano Maduro	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Plátano Ch	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Repollo	\$ 2.000	16	192	\$32.000	\$ 384.000
Tomate	\$ 3.000	100	1200	\$300.000	\$ 3.600.000
Yuca	\$ 2.500	48	576	\$120.000	\$ 1.440.000
Zanahoria	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
			TOTAL	\$ 7.352.000	\$ 88.224.000

Como proyección se espera lograr la comercialización de frutas y verduras al por mayor, destacando la compra de manera directa a los agricultores del municipio de Pamplonita y realizando la venta directamente a los establecimientos de comercio que lo requieran de los municipios y/o ciudades aledañas, para establecer los ingresos en el siguiente cuadro se detallan las ventas a realizar por Kilogramo de cada producto.

Proyección de ingresos, Cantidades y precios de venta de Frutas al por Mayor para operación futura de Mi Canasta (Precios Marzo 4 de 2021)

PRODUCTO	PRECIO Venta Kg	Ventas Mensual en Kg	Ventas Anual en Kg	Total Ingreso Mensual	Total Ingreso Anual
Banano	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Ciruela	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Durazno	\$ 2.500	1500	18000	\$ 3.750.000	\$ 45.000.000
Fresa	\$ 2.500	1000	12000	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
Granadilla	\$ 3.000	1000	12000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Limón Mand	\$ 1.500	500	6000	\$ 750.000	\$ 9.000.000
Limón Tahití	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Mandarina	\$ 1.500	2000	24000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Naranja	\$ 1.500	2000	24000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Lulo	\$ 2.500	800	9600	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Ajo	\$ 3.000	500	6000	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Apio	\$ 2.000	800	9600	\$ 1.600.000	\$ 19.200.000
Cebolla Cab BI	\$ 3.000	800	9600	\$ 2.400.000	\$ 28.800.000
Cebolla Larga	\$ 1.000	800	9600	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Habichuela	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Papa	\$ 2.000	2000	24000	\$ 4.000.000	\$ 48.000.000
Papa Criolla	\$ 4.000	1500	18000	\$ 6.000.000	\$ 72.000.000
Pimentón	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Plátano Ch	\$	1.000	500	6000	\$	500.000	\$	6.000.000
Tomate	\$	2.000	1000	12000	\$	2.000.000	\$	24.000.000
TOTAL					\$	46.800.000	\$	561.600.000

22. Proyección de costos

Los precios en los que se adquieren los productos presentan variación de manera diaria, teniendo en cuenta diversos factores que afectan los mismos como lo son las condiciones climáticas, cierre de vías, entre otros.

Proyección de costos, Cantidades y costos de Frutas y Verduras al detal para operación de Mi Canasta (Precios Marzo 4 de 2021)

PRODUCTO	COSTO Kg	Cantidad Mensual Kg	Cantidad Anual Kg	Costo Mensual	Costo Anual
Banano	\$ 1.800	80	960	\$144.000	\$ 1.728.000
Ciruela	\$ 1.500	60	720	\$90.000	\$ 1.080.000
Durazno	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Fresa	\$ 2.000	48	576	\$96.000	\$ 1.152.000
Granadilla	\$ 3.000	40	480	\$120.000	\$ 1.440.000
Guayaba	\$ 1.500	40	480	\$60.000	\$ 720.000
Limón Mand	\$ 1.000	40	480	\$40.000	\$ 480.000
Limón Tahití	\$ 1.500	60	720	\$90.000	\$ 1.080.000
Manzana	\$ 4.500	40	480	\$180.000	\$ 2.160.000
Mango Tomy	\$ 2.000	80	960	\$160.000	\$ 1.920.000
Maracuyá	\$ 2.500	60	720	\$150.000	\$ 1.800.000
Mandarina	\$ 1.000	80	960	\$80.000	\$ 960.000
Melón	\$ 3.000	60	720	\$180.000	\$ 2.160.000
Naranja	\$ 1.000	80	960	\$80.000	\$ 960.000
Lulo	\$ 2.000	40	480	\$80.000	\$ 960.000
Papaya	\$ 1.500	80	960	\$120.000	\$ 1.440.000
Patilla	\$ 2.500	48	576	\$120.000	\$ 1.440.000
Pera	\$ 5.000	40	480	\$200.000	\$ 2.400.000
Piña	\$ 2.000	48	576	\$96.000	\$ 1.152.000
Uva	\$ 8.000	40	480	\$320.000	\$ 3.840.000
Ajo	\$ 2.500	40	480	\$100.000	\$ 1.200.000
Apio	\$ 1.500	40	480	\$60.000	\$ 720.000
Apio España	\$ 1.500	16	192	\$24.000	\$ 288.000



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Auyama	\$ 1.500	80	960	\$120.000	\$ 1.440.000
Brócoli	\$ 1.500	40	480	\$60.000	\$ 720.000
Cebolla Cab Bl	\$ 2.500	80	960	\$200.000	\$ 2.400.000
Cebolla Cab Rj	\$ 3.000	80	960	\$240.000	\$ 2.880.000
Cebolla Larga	\$ 700	80	960	\$56.000	\$ 672.000
Coliflor	\$ 1.500	40	480	\$60.000	\$ 720.000
Habichuela	\$ 1.500	60	720	\$90.000	\$ 1.080.000
Lechuga	\$ 1.500	16	192	\$24.000	\$ 288.000
Papa	\$ 1.700	200	2400	\$340.000	\$ 4.080.000
Papa Criolla	\$ 4.000	48	576	\$192.000	\$ 2.304.000
Perejil	\$ 1.000	16	192	\$16.000	\$ 192.000
Pimentón	\$ 2.000	48	576	\$96.000	\$ 1.152.000
Plátano Verde	\$ 1.500	80	960	\$120.000	\$ 1.440.000
Plátano Maduro	\$ 1.500	80	960	\$120.000	\$ 1.440.000
Plátano Ch	\$ 700	40	480	\$28.000	\$ 336.000
Repollo	\$ 1.500	16	192	\$24.000	\$ 288.000
Tomate	\$ 1.500	100	1200	\$150.000	\$ 1.800.000
Yuca	\$ 1.500	48	576	\$72.000	\$ 864.000
Zanahoria	\$ 1.500	80	960	\$120.000	\$ 1.440.000
			TOTAL	\$ 4.798.000	\$ 57.576.000

Proyección de costos, Cantidades y costos de Frutas y Verduras al por mayor para operación futura de Mi Canasta (Precios Marzo 4 de 2021)

PRODUCTO	COSTO Kg	Cantidad Mensual Kg	Cantidad Anual Kg	Costo Mensual	Costo Anual Anual
Banano	\$ 1.000	1000	12000	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Ciruela	\$ 1.200	1000	12000	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Durazno	\$ 1.500	1500	18000	\$ 2.250.000	\$ 27.000.000
Fresa	\$ 1.800	1000	12000	\$ 1.800.000	\$ 21.600.000
Granadilla	\$ 2.000	1000	12000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Limón Mand	\$ 500	500	6000	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Limón Tahití	\$ 1.000	1000	12000	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Mandarina	\$ 800	2000	24000	\$ 1.600.000	\$ 19.200.000
Naranja	\$ 500	2000	24000	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Lulo	\$ 1.500	800	9600	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Ajo	\$ 1.500	500	6000	\$ 750.000	\$ 9.000.000



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Apio	\$ 1.000	800	9600	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Cebolla Cab BI	\$ 2.500	800	9600	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Cebolla Larga	\$ 500	800	9600	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Habichuela	\$ 1.000	1000	12000	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Papa	\$ 1.000	2000	24000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Papa Criolla	\$ 2.000	1500	18000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Pimentón	\$ 1.000	1000	12000	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Platano Ch	\$ 500	500	6000	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Tomate	\$ 1.000	1000	12000	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
TOTAL				\$ 25.500.000	\$ 306.000.000

- **Ingresos – Costos Venta al detal:**

Mensual: \$7.352.000 - \$4.798.000 = **\$2.554.000**

Anual: \$88.224.000 - \$57.576.000 = **\$30.648.000**

- **Ingresos – Costos Venta al Por Mayor:**

Mensual: \$46.800.000 - \$25.500.000 = **\$21.300.000**

Anual: \$561.600.000 - \$306.000.000 = **\$255.600.000**

Total diferencia mensual: \$23.854.000

Total diferencia anual: \$286.248.000

- **Gastos Mensuales:** \$12.155.462

- **Gastos Anuales:** \$145.865.544

Utilidad Mensual= \$23.854.000 - \$12.155.462= **\$11.698.538**

Utilidad Anual= \$286.248.000 - \$145.865.544= **\$140.382.456**

23. Proyección de gastos

La proyección de gastos permite pronosticar cuales sería el valor aproximado que se tiene que destinar para el normal funcionamiento de la comercializadora y así mismo



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

tomar decisiones para el control de los mismos, por lo anterior en la siguiente tabla se especifican los gastos para la ejecución de las actividades:

Tabla 11. Proyección de gastos.

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Gastos Generales		
Servicio de Energía Eléctrica	\$80.000	\$960.000
Servicio de Agua	\$30.000	\$360.000
Arriendo	\$800.000	\$9.600.000
Elementos de aseo	\$50.000	\$600.000
Combustible previsto para compra de Vehículo	\$1.000.000	\$12.000.000
Mantenimiento previsto para compra de Vehículo	\$500.000	\$6.000.000
SOAT previsto para compra de Vehículo	\$54.350	\$652.200
Tecno mecánica previsto para compra de Vehículo	\$27.478	\$329.742
Gastos Administrativos		
Nomina Administrativa	\$3.000.000	\$36.000.000
Nomina operacional	\$6.413.634	\$76.963.608
Gastos de Marketing		
Mercadeo y Publicidad	\$200.000	\$2.400.000
TOTAL	\$12.155.462	\$145.865.544



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

24. Inversiones

Para la proyección de la ejecución de las actividades de la Comercializadora Mi Canasta se deben realizar las siguientes inversiones en lo que corresponde a maquinaria y equipo:

Tabla 12. Inversiones

Total de Activo	Descripción	Cantidad	Valor	Requisitos Técnicos
Infraestructura – Adecuaciones	N.A	N.A	N.A	N.A
Maquinaria y Equipo	Congelador	2	\$2.600.000	Congelador Horizontal Dual 535 Litros Brutos CH396
Equipo de comunicación y computación Muebles y Enseres y otros	Computador portátil	1	\$4.195.000	Procesador i7, Memoria RAM de 8 GB, Disco Duro de 1 Tb
	Impresora	1	\$643.000	Impresora a color Epson EcoTank L3110 Impresora a color Epson EcoTank L3110 negra 110V
	Caja registradora	1	\$649.900	Caja Registradora Alfanuméric



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

				a Térmica Casio Pcr T280
	Escritorio	2	\$600.000	Escritorio en madera laminada- base de metal
	Silla Ejecutiva	3	\$750.000	Silla de oficina base cromada con brazos.
	Balanza	2	\$130.000	Balanza mecánica colgante 25 lb
	Estantes Artesanales	2	\$1.000.000	Estante en Madera tipo artesanal de 5 mts * 2 mts doble propósito.
	Bolsas Plásticas	1000	\$40.000	Paquete de bolsa plástica color blanco diferente presentación con logo Mi Canasta



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

				(2kg, 3 kg, 5 kg, 10 kg, 15 kg, 30 kg)
Otros (incluido herramientas)	Productos de aseo		\$50.000	2 Escobas 1 Recogedor 2 Traperos 2 Canecas Jabón en Polvo Limpia pisos Aromatizante
Gastos pre-operativos	Vehículo Tipo Camioneta	1	\$42.500.000	Nissan Frontier D22/np300 Estacas 2.300 Mt
TOTAL			\$53.157.900	

25. Capital de trabajo

Destacando que el capital de trabajo corresponde a la cantidad necesaria de recursos para que la comercializadora pueda realizar sus operaciones con normalidad en el corto plazo, para la ejecución de la fase inicial de Mi Canasta se cuenta con recursos propios los cuales se han de invertir para desarrollar la etapa de la venta al detal correspondiente al inicio de la ejecución del proyecto, teniendo en cuenta que para desarrollar la segunda etapa la cual consiste en la compra y venta de Frutas y Verduras al por mayor, es necesario mayor inversión de recursos que se esperan



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

obtener de fuentes como lo es el fondo emprender o inversión privada que desee hacer parte del proyecto.

Tabla 13. Capital de trabajo.

Capital de Trabajo	Valor Mensual	Valor Anual
Nomina Administrativa	\$3.000.000	\$36.000.000
Nomina operacional	\$6.413.634	\$76.963.608
Total	\$9.413.634	\$112.963.608

26. Resumen fuentes de financiación

Para el desarrollo del proyecto no solo es necesaria la inversión en cuanto a la compra de las frutas y verduras, también se deben tener en cuenta lo correspondiente al valor del arriendo del lugar en que se almacenaran los mismos y se realizará la comercialización de los productos, el medio de transporte para trasladar la mercancía desde las veredas y fincas hasta el punto de venta y de la misma manera el transporte que se realice hasta otros municipios o ciudades para realizar la entrega de pedidos es fundamental, por lo que la inversión ya sea en la compra de un vehículo o en el alquiler del mismo para desarrollar dicha función es un aspecto fundamental para desarrollar el proyecto Mi Canasta.

Así mismo es importante realizar los trámites legales los cuales requieren de inversión como lo son lo correspondiente a la inscripción en cámara de comercio, el pago a empleados, entre otros que sumado a lo que conlleva la inversión para realizar la publicidad, los implementos necesarios para ubicar en el establecimiento de comercio, son aspectos a tener en cuenta a la hora de elaborar el análisis financiero necesario para la ejecución del proyecto.

Se espera que desde el Fondo Emprender pueda generarse la financiación y apoyo necesario para la ejecución del Plan de Negocio, teniendo como alternativas las posibilidades que brinda la línea de créditos de Bancos como el Agrario, en donde en la actualidad brindan “La nueva línea de 'Crédito Joven' que tiene dos vertientes: la primera será para proyectos agropecuarios, en el cual el monto será hasta por \$40 millones en proyectos en los que haya más de dos jóvenes asociados, o hasta \$30 millones en proyectos individuales”.¹³

¹³ AGRONEGOCIOS. El Banco Agrario lanzó línea de crédito joven para proyectos agrícolas y agroindustriales. <https://www.agronegocios.co/agricultura/el-banco->



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Resumen de la Financiación:

Costo Frutas y Verduras Primer Mes de Operación:

\$30.298.000

Gastos Primer Mes de Funcionamiento:

\$12.155.462

Inversión Inicial:

\$53.157.900

Tabla 14. Inversión del Proyecto.

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	APOORTE EMPRENDEDOR	APOORTE FONDO EMPRENDEDER
TOTAL, INVERSIÓN DEL PROYECTO	\$95.611.362	\$5.611.362	\$90.000.000

VI. ¿Qué riesgos enfrento?

27. Riesgos.

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio?

Tabla 15. Actores externos críticos para el negocio.

Nº	NOMBRE	ROL EN LA EJECUCION
1	Gobierno	Al ser este quien determina la normatividad para ejecutar las actividades propias de la empresa, es un actor importante a tener en cuenta por decisiones que puedan llegar a poner en riesgo la ejecución del plan de negocio, estos pueden ser nuevos impuestos, restricciones para atención al público, instalación de peajes que incrementen gastos de transporte, entre otros.

[agrario-lanzo-linea-de-credito-joven-para-proyectos-agricolas-y-agroindustriales-3172193](#). 2021



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

2	Competencia	Al ser Mi Canasta una iniciativa en el municipio, puede que se generen a futuro proyectos similares lo cual es un riesgo para la ejecución del negocio.
3	Proveedores	Teniendo en cuenta que los principales proveedores para “Mi Canasta” serán los productores agrícolas del municipio de Pamplonita, es indispensable que los mismos puedan garantizar el suministro de las frutas y verduras necesarias para cumplir con la demanda proyectada.
4	Entidades de apoyo	El financiamiento que pueda llegar a recibirse de alguna entidad pública o privada será fundamental para poder ejecutar el plan de negocio resaltando que no se cuenta con recursos propios para desarrollar el mismo.
5	Comunidad	Es importante generar un impacto positivo en la comunidad, para que el proyecto tenga el apoyo de los habitantes del municipio quienes vean en el mismo una oportunidad de progreso para el mismo.

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

Tabla 16. Factores externos que pueden afectar operación del negocio.

VARIABLE	RIESGO	PLAN DE MITIGACION
Clima	Es una variable de gran importancia para el desarrollo del negocio, ya que los factores climáticos intervienen directamente en la producción de las frutas y verduras.	El contar con múltiples alternativas para un mismo producto en cuanto a los proveedores del municipio permite que en tal caso de que los factores climáticos afecten un cultivo en algún sector, se pueda obtener el mismo producto en otra vereda que no haya sido tan afectada por estos cambios.
Comercial	Es común que grandes superficies comerciales se establezcan en las	Desde el primer día de actividad se debe involucrar a la comunidad de la región para



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	<p>principales ciudades o municipios del país en su mayoría las de abarrotes como ejemplo Justo y Bueno, D1 entre otros, en caso de que estas iniciaran actividades de venta de frutas y verduras en grandes dimensiones pueden generar riesgo al plan de negocio, teniendo en cuenta la cobertura y poder económico de los mismos.</p>	<p>dar a conocer más allá del ámbito comercial, el aspecto social de “Mi Canasta” logrando que clientes, proveedores y comunidad vean en el proyecto algo de impacto positivo y de apoyo a los agricultores pamplonitenses.</p>
Normativo	<p>La crisis ocasionada por la pandemia del COVID-19 ha afectado en grandes proporciones a todos los sectores de la economía, y para contrarrestar en parte los contagios, desde el gobierno se establecen normativas que prohíben en ocasiones circulación de personas, vehículos, apertura de establecimientos, entre otras que afectan la actividad de compra y venta en este caso de las frutas y verduras las cuales deben tener un tratamiento especial por su tiempo de conservación.</p>	<p>Estar atentos desde la administración de “Mi Canasta” ante cada uno de los cambios normativos generados desde las entidades gubernamentales para lograr generar acciones que permitan evitar pérdidas de los productos y por tanto económicas para la empresa.</p>
Social	<p>Al ejecutarse el plan de negocio se puede generar</p>	<p>Es fundamental generar en toda la comunidad un amplio</p>



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	<p>en la comunidad cierta inquietud en cuanto al desconocimiento que puedan llegar a tener de aspectos como de donde provienen los productos, si realmente se está apoyando al campesino de la región o son obtenidos de otros lugares.</p>	<p>conocimiento acerca del proyecto, que tengan la certeza de que los principales proveedores para “Mi Canasta” son los agricultores del municipio de Pamplonita y que se está buscando mejorar sus ingresos y su calidad de vida.</p>
--	---	--

VII. RESUMEN EJECUTIVO

Concepto del negocio

Mi Canasta es una comercializadora de frutas y verduras que cuenta con un punto de venta en el municipio de Pamplonita, Norte de Santander con atención presencial al público los siete días de la semana y virtual a través del uso de plataformas digitales como el Fanpage, Chat de Messenger y Whatsapp Business, prestando atención a domicilio en el casco urbano del municipio.

De la misma manera se proyecta para Mi Canasta la compra al por mayor de frutas y verduras más producidas en el municipio de Pamplonita, llegando hasta las fincas productoras y llevando los productos a los municipios aledaños, en especial los que conforman la provincia de Pamplona.

Tabla 17. Resumen Ejecutivo.

INDICADOR	META PARA EL PRIMER AÑO
Empleos	3
Ventas	286.248.000 COP
Mercadeo (Eventos)	<p>Participación en Mercados Campesinos de la Ciudad de Cúcuta y Bucaramanga para dar a conocer el Proyecto “Mi Canasta”.</p> <p>Apoyo al Mercado Campesino del Municipio de Pamplonita.</p>



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

	Participación en el comité de turismo del municipio de Pamplonita.
Contrapartida SENA	\$90.000.000
Empleos Directos	3



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

REFERENCIAS

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Descripción actividades económicas (Código CIIU). <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>. 2021.

ALCALDIA DE PAMPLONITA. Nuestro Municipio. <http://www.pamplonita-nortedesantander.gov.co/municipio/nuestro-municipio>. 2021.

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA. Para vivir mejor consumamos frutas y vegetales. <https://n9.cl/rtygx>.

EL CAMPESINO.CO. Cultivo de limón Tahití, una buena oportunidad productiva para Colombia. <https://www.elcampesino.co/cultivo-de-limon-tahiti-una-buena-oportunidad-productiva-para-colombia/>. 2019

EL CAMPESINO. Así están los precios de frutas y verduras para inicios de 2021. <https://www.elcampesino.co/asi-estan-los-precios-de-frutas-y-verduras-para-inicios-de-2021/>. 2021.

FORBES. Frubana aparece entre las 50 empresas más innovadoras del mundo de Fast Company. <https://forbes.co/2021/03/10/emprendedores/frubana-aparece-entre-las-50-empresas-mas-innovadoras-del-mundo-de-fast-company/>. 2021

SEMANA. Colombia: una despensa para el mundo. <https://www.semana.com/contenidos-editoriales/colombia-esta-de-vuelta/articulo/colombia-una-despensa-para-el-mundo-segun-fao/679110/>. 2020

GERENCIE. Aspectos tributarios de la Sociedad por Acciones Simplificada – S.A.S. <https://www.gerencie.com/aspectos-tributarios-de-la-sociedad-por-acciones-simplificada-s-a-s.html>. 2020

MINISTERIO DE COMERCIO. Normatividad. <http://www.mipymes.gov.co/normatividad>. 2021



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

DECCOIBERICA. Pautas para un correcto almacenamiento de frutas. <https://www.deccoiberica.es/pautas-para-un-correcto-almacenamiento-de-frutas/>. 2019

ACTUALICESE. ¿Cuánto le cuesta a un empleador contratar un trabajador que devengue el salario mínimo?. <https://actualicese.com/cuanto-le-cuesta-a-un-empleador-la-contratacion-de-un-trabajador-que-devengue-un-salario-minimo/>. 2021

JIMENEZ, Anderson. NEME, Wilmer. MELO, Tatiana. Plan de negocios de una comercializadora de frutas y verduras “Megafruver La Madrid”. Villavicencio, 2019, 76p. Informe de Trabajo de Grado como Requisito Previo para Optar al Título de Contador Público. Universidad Cooperativa de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.

AGRONEGOCIOS. El Banco Agrario lanzó línea de crédito joven para proyectos agrícolas y agroindustriales. <https://www.agronegocios.co/agricultura/el-banco-agrario-lanzo-linea-de-credito-joven-para-proyectos-agricolas-y-agroindustriales-3172193>. 2021



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Anexos

Ilustración 6. Logo “Mi Canasta”



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 7. Fanpage



Ilustración 8. Anuncio digital.



Fuente: Elaboración propia



PLAN DE NEGOCIOS COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS “MI CANASTA”

Ilustración 9. Apertura de Mi Canasta, acompañamiento de Párroco Municipal



Ilustración 10. Cliente en establecimiento comercial Mi Canasta

