



PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN UCHUVA.

JUAN DAVID CASTAÑEDA PARDO

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ASESOR

MIGUEL ANTONIO ALBA SUAREZ

BOGOTA D.C

28 DE FEBRERO DE 2023

Contenido

Investigación de mercados	4
<i>Aspecto Nacional:</i>	6
Principales productores:	6
Definición de objetivos	7
Objetivo de mercado	8
Objetivo social	8
Objetivo ambiental	9
Objetivo tecnologico	9
Justificación y antecedentes del proyecto	10
Análisis del sector	11
Análisis de mercado	12
Análisis de la competencia	16
CI Colombia Paradise SAS:	17
CI Frutireyes SAS	18
Comercializadora Internacional Caribben Exotics SAS	18
Novacampo SAS	18
Ocatí S.A	19
Frutas Comerciales S.A	19
Estrategias de mercadeo	20
Concepto del producto o servicio	21
Estrategias de distribución	22
Estrategias de precio	23
Estrategias de promoción	23
Estrategias de comunicación	24
Estrategias de servicio	25
Presupuesto de la mezcla de mercado	25
Estrategias de aprovisionamiento	26

Proyección de ventas.....	27
Proyección mínima a cinco (5) años.....	29
Justificación de las ventas.....	30
Política de cartera.....	30
Ficha técnica del producto.....	31
Estado de desarrollo.....	33
Descripción del proceso.....	34
Necesidades y requerimientos.....	36
Plan de producción:.....	38
Plan de compras.....	39
Costos de producción.....	40
Infraestructura.....	41
Análisis DOFA.....	43
Organismos de apoyo.....	44
Estructura organizacional.....	45
Organigrama de la empresa.....	46
Aspectos legales.....	46
Constitución empresa y aspectos legales. ANEXOS.....	46
Costos administrativos.....	47
Gastos de personal.....	47
Gastos de puesta en marcha.....	48
Gastos anuales de administración.....	50
Ingresos.....	51
Cronograma de actividades.....	59
Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo.....	61
Aportes al Clúster o Cadena Productiva.....	62
Impacto Económico.....	62
Impacto Regional.....	63
Impacto Social.....	63
Impacto Ambiental.....	63
Resumen Ejecutivo.....	64
Concepto del negocio.....	64

Potencial del mercado en cifras	65
Ventajas competitivas y propuesta de valor.....	65
Resumen de las inversiones requeridas.....	66
Proyecciones de ventas y rentabilidad	67

Investigación de mercados

Para el desarrollo del proyecto nos enfocaremos en el análisis de datos en terreno (es un análisis mediante productores de la zona y de forma online en artículos y fuentes especializadas) y de forma online, la cual nos brindara información más concisa teniendo en cuenta el tipo de proyecto, la investigación de mercados de forma online tiene múltiples ventajas las cuales se resaltan la precisión, investigación global, es accesible, es confiable, rápida y versátil.

La Uchuva a través de los años se ha ganado un protagonismo internacional, la cual la ubica entre unas de las frutas más codiciadas por diferentes personalidades internacionales, fruta que en su descubrimiento solo se veía como una mata de monte, su consumo era poco frecuente por el desconocimiento de sus bondades, exquisitez en el mercado nacional y por ende internacional.

Para el año 1990 según las investigaciones realizadas **por FINAGRO y el ICA**, diferentes campesinos empezaron a reemplazar sus cultivos tradicionales con el fin de generar una fuente de ingreso diferente y con miras en mercados internacionales, los primeros compradores según datos de Analdex fueron países Europeos como Alemania, Francia y

Países Bajos, para el año 2003 el éxito de la uchuva generó la incursión de nuevos mercados como Pakistán, Rusia y Croacia, ese mismo año se exportó más de 10 Millones de dólares, el crecimiento y el reconocimiento se estaba dando.

Lo anterior generó que el interés por la fruta tomará forma y diferentes regiones iniciaron la siembra para luego su exportación, las regiones donde se concentran los cultivos fueron al sur de Cundinamarca, Antioquia y Boyacá.

Para el año 2003 estaban en el mercado alrededor de 30 comercializadoras internacionales que les compraban directamente a los campesinos, es de precisar que el mercado de Estados Unidos y Japón no se había incursionado debido a que la uchuva era atacada por la mosca mediterránea y estaba prohibida en los dos países.

Para Colombia un país con múltiples dificultades agrícolas, con una baja retribución por sus productos, los costes altos en los insumos y el mal estado de las vías para el inicio del año 2000, ocasionó que los agricultores se plantean varias preguntas la cual ellos mismo por medio de capacitación técnica pudiesen dar respuesta, **la pregunta más sobresaliente** es la siguiente: ¿ Cómo generamos mayores ingresos en nuestros terrenos y de qué forma? para responder esta preguntas es importante analizar el mercado de la época el cual incluye costo de producción y valor por kilo en precio FOB, luego de verificar la viabilidad del cultivo el cual, el precio por kilo para el año 2003 era 3000 mil pesos y con una producción anual de 7500 toneladas tipo exportación.

Actualmente la uchuva cuenta con más de 17 destinos para su exportación con un crecimiento del 18% entre Julio y enero de 2021, la Uchuva es un ingrediente Premium para cenas presidenciales, restaurantes más famosos del mundo como el del francés Pierre Hermé, para asofruco y el comité de exportadores de Uchuva Analdex, el próximo año 2023 se estima que la fruta podría llegar a más países en Europa.

Vamos analizar diferentes aspectos importantes para el desarrollo de este proyecto en la actualidad.

Aspecto Nacional:

Luego de la introducción sobre la uchuva en Colombia, vamos analizar diferentes indicadores que reúne información necesaria para para concluir la viabilidad del proyecto.

Principales productores:

Actualmente son 7 las zonas de producción en Colombia.

1. **Boyacá**, cuenta con un área superior a 500 hectáreas con un promedio de producción de 7.172 toneladas, su ubicación, suelo y clima es perfecto para el desarrollo de este cultivo.
2. **Cundinamarca**: Cuenta con un área superior a 462 hectáreas con un promedio de producción de 5150 toneladas, Su clima y ubicación geográfica permite a este departamento ser competitivo en el cultivo de Uchuva tipo exportación.
3. **Antioquia**: Cuenta con un área superior a 60 hectáreas con una producción promedio de 1327 toneladas, su clima y suelo es perfecto para la producción de la uchuva, siendo uno de los más altos del país referente a producción por hectárea promedio cosecha.

4. **Nariño:** Al sur del país, productores de múltiples frutas y hortalizas generalmente de tierras altas superiores a los 2400 metros sobre el nivel del mar, cuenta con un área de producción de 157 hectáreas con un promedio de producción de 1400 toneladas, es de precisar que en zonas altas sobre el nivel del mar la producción es menor, pero sigue siendo viable y su calidad suele ser mejor en temas de textura de la fruta.
5. **Norte de Santander:** Con área superior a las 75 hectáreas con un promedio de producción de 780 toneladas.
6. **Cauca:** su cercanía con Nariño al sur del país influyó la producción de uchuva tipo exportación, cuenta con un área superior a 57 hectáreas con un promedio de producción de 475 toneladas.
7. **Santander:** Cuenta con un área de producción de 40 hectáreas con un promedio de producción de 380 toneladas.

Los datos de los 7 departamentos son según las bases de datos del ICA.

Actualmente Colombia lidera las exportaciones de la uchuva seguido por Perú y Ecuador, es importante mencionar que la uchuva es la quinta fruta fresca que más se exporta desde Colombia después del banano, Aguacate, plátano y gulupa.

Definición de objetivos

Crear una empresa con el objetivo de conquistar los mercados internacionales por medio de nuestros recursos naturales en este caso la Uchuva, la empresa se enfocará en la producción y luego exportación de la fruta a Canadá y Estados Unidos, esta empresa lleva como nombre ROSEWOOD

SAS, para este proyecto iniciaremos una investigación a fondo respecto a las diferentes variables a desarrollar en este trabajo de la mejor forma posible.

Nos enfocaremos en varios objetivos todos con la misma importancia para este proyecto, vale la pena mencionar que este proyecto tiene objetivo empresarial, académico y que va dirigido aquellas personas interesadas en iniciar un proyecto de emprendimiento relacionado con la exportación de Uchuva o frutas exóticas.

Objetivo de mercado

La Uchuva es un producto en crecimiento y que tiene excelentes proyecciones en los próximos años, fuente ANALDEX “Asociación Nacional de Exportadores”, proyectan un crecimiento aproximado de 100 millones de USD anuales, actualmente hay alrededor de 36 empresas dedicadas netamente al negocio de la Uchuva, el objetivo principal en este ítem es captar en los primeros 5 años el 0.42% del mercado el cual se estructura en producción propia y compra a pequeños productores de la región.

Objetivo social

Buscaremos impactar en el mercado local donde se desarrollará este proyecto de manera significativa, buscando generar más de 4 empleos directos y alrededor de 6 indirectos en la región, el objetivo es contratar mujeres cabeza de familia las cuales desarrollarán múltiples actividades como la poda y recolección de los frutos, Gutiérrez Cundinamarca un pueblo netamente agrícola dedicado a la siembra de frijol el cual requiere personal con alta condición física, genera que las mujeres se encuentren desempleadas o desempeñen labores básicas poco remuneradas.

La Uchuva por lo contrario requiere un cuidado especial y que mejor que una mujer desempeñe dicha labor.

Objetivo ambiental

Por medio de este proyecto se buscará la preservación de zonas húmedas y cercanas a fuentes hídricas, se buscará la reforestación de algunas cuencas hídricas en el área donde se desarrollará el proyecto.

En las prácticas agrícolas utilizaremos abonos orgánicos y las fumigaciones de nuestros cultivos con insecticidas ecológicos avalados por el ICA y organismos internacionales. En cuanto a nuestros empaques, serán verdes los cuales son elaborados con materias primas que se degradan rápidamente sin afectar las características del producto ni su calidad de mercadeo.

Este proyecto como saben se ubica en una zona rural de Gutiérrez Cundinamarca, normalmente en estas zonas rurales por su geografía y condiciones climáticas en tiempos determinados influye en suspensión de la electricidad, para ello implementaremos paneles solares los cuales le brindarán múltiples beneficios a nuestro cultivo, estos beneficios se ven reflejados en nuestros trabajadores de planta los cuales tienen la tarea de sacar adelante la cosecha, también contribuimos a nuestra sociedad con energías limpias.

Es de precisar que ROSEWOOD SAS, hace un par de meses adquirimos paneles solares los cuales sus costos no se verán reflejados en este proyecto.

Objetivo tecnológico

En la actualidad Colombia es un país con una alta deficiencia tecnológica en el área agrícola y empresarial, con el fin de mejorar tiempos y movimientos, contribuir con el sector de la innovación y contribución al medio ambiente este proyecto tiene múltiples pilares tecnológicos que generan un valor agregado a nuestro producto.

Implementaremos un esquema de seguridad basado en sensores los cuales nos permitirán monitorear si se presentan anomalías en el cultivo en las horas no laborales, adicionalmente contaremos con asistencia de ingeniería agronómica e ingeniería industrial los cuales se encargará de implementar diferentes políticas de seguimiento, entre ellas mejoras en temas agrícolas a través de la investigación e innovación, el buen uso de la máquina despulpadora y empacadora de uchuva la cual será la encargada de transformar aquella fruta de desecho.

Justificación y antecedentes del proyecto

La Uchuva en la actualidad es una fruta exótica la cual está brindando muchos beneficios a los productores los cuales se enfocan en la exportación, el precio actualmente y la divisa implica un negocio rentable siempre y cuando se establezca un proyecto bien estructurado abarcando múltiples sectores importantes para los negocios.

En muchas zonas geográficas del país se sigue considerando como fruta de páramo la cual el consumo se limita a unas matas de jardín, este problema parte de la poca información de sus diferentes beneficios y características que la hacen especial, por lo anterior este proyecto justifica el negocio y brinda algunas pautas para su buen desarrollo.

Analizando múltiples entrevistas las cuales se realizaron por el programa la Finca de Hoy, Tv Agro y el ministerio de agricultura, evidenciamos la buena trayectoria y proyecciones que tiene esta fruta exótica en el mercado extranjero como principales destinos Países Bajos, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y Canadá.

Análisis del sector

El sector al cual formaremos parte se enfocará en un B2B, actualmente hay alrededor **de 36 empresas especializadas en el sector de exportación de uchuva** y con un amplio respaldo desde el comité exportador de Uchuva Analdex, se ha dicho que este sector llegará a exportar en los próximos 5 años hasta 100 millones de dólares llegando a más de 20 países, con lo anterior es de precisar que las proyecciones de crecimiento influirá que el sector se consolide año tras año llegando a más mercados y generando una demanda más elevada, lo cual permitirá el ingreso de nuevas empresas, pero adicional el grado de competitividad crecerá, las exigencias en calidad y las certificaciones limitaran en una parte el ingreso a diferentes mercados para empresas en proceso de crecimiento en el sector.

La alta demanda en los próximos años obligará a las diferentes empresas a enfocarse en el cliente brindándole un plus frente a sus competidores. Nuestro cliente principal sin lugar a duda será un intermediario en un 80% en el país de destino, el cual ellos se encargan de su distribución a las diferentes cadenas comerciales.

El sector en la actualidad brinda múltiples beneficios en cuanto a la variedad de destinos y la capacidad de negociación la cual está estructurada en la base de datos otorgadas por entidades verídicas como Legis Comex, actualmente hemos perfilado diferentes opciones de ventas en Estados Unidos y Canadá con enlace directo con un comerciante el cual ya hemos establecido un vínculo desde hace varios años.

El ingreso al mercado de la fruta exótica actualmente teniendo en cuenta el boom de la uchuva en los mercados internacionales conlleva un alto grado de dificultad, luego de consultar diversas fuentes de información las cuales dan como resultado que el ingreso conlleva, ofrecer las mismas condiciones que las empresas ya establecidas trabajan continuamente, como métodos de pagos, plazos los cuales se pueden prolongar hasta 30 días calendario, este plazo para nosotros es bastante amplio pero teniendo en cuenta la forma de negociar de la competencia debemos innovar y buscar la manera de contrarrestar este obstáculo.

Otro aspecto que hay que mencionar es las certificaciones, las cuales sin lugar a duda al comprador genera confianza a la hora de decidir comprar el fruto, de las 36 empresas el 70 % de ellas en los últimos años se certificó en calidad y entró temas como medioambiente y tecnología.

Análisis de mercado.

El sector de exportación de la uchuva está en un auge como fruta exótica Premium a diversos países del mundo los cuales a través de los años aumentan sus importaciones desde Colombia.

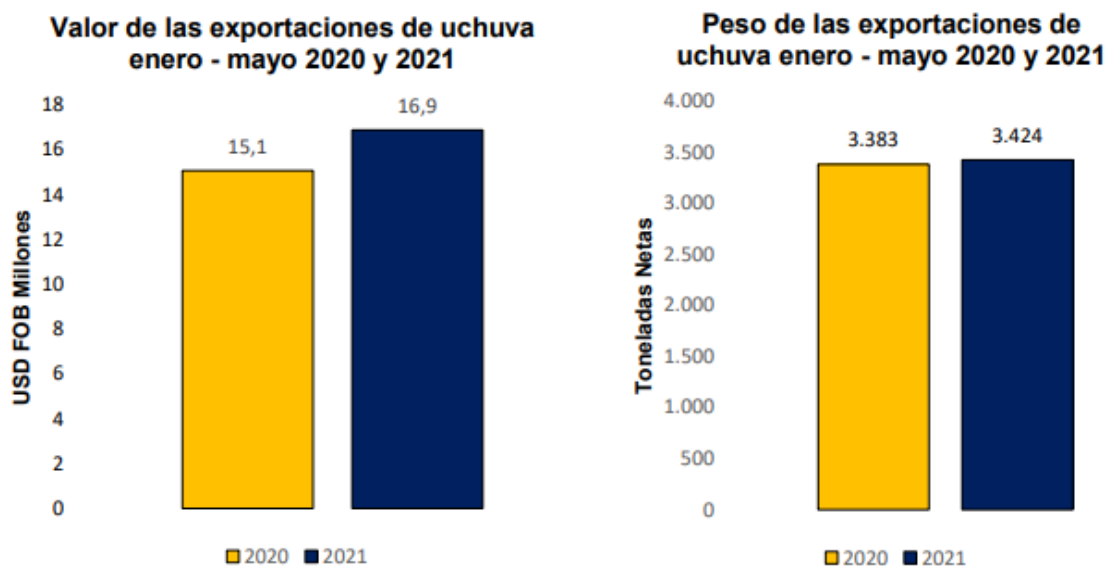
Las exportaciones de uchuva desde el año 2017 hasta el año 2020 en precio FOB es de 152,2 millones de dólares, el cual refleja un crecimiento promedio de un 9,0% a lo largo de los últimos años, referente al peso de las exportaciones se alcanza la cifra de 43.292,3 toneladas durante ese periodo, lo cual representa un crecimiento por año de 9,9%, esto refleja un choque positivo en precios.

Es importante analizar la variable entre el año 2019 y 2020 los cuales nos refleja una variación negativa mínima esto debido al tema económico mundial todo como secuela pandemia COVID 19, las economías sintieron la angustia de los inversionistas referente a temas logísticos y políticos, lo cuales afectaron de una forma mínima la exportación de la fruta.



Fuente: Analdex, datos de Legiscomex

La Uchuva fresca registró un crecimiento de 12,1% en el periodo de enero 2020 y mayo 2021 con un valor FOB 16,9 millones de dólares, en cuanto al peso en exportaciones se logró una cifra de 3.424 presentando un crecimiento de 1,2% respecto al mismo periodo 2020.



Fuente: Analdex, datos de Legiscomex

Actualmente hay alrededor de 36 empresas dedicadas a la exportación de uchuva las cuales predominó el envío a diferentes países como Países bajos, Estados Unidos y Alemania, siendo países bajos el principal destino con una participación según Analdex de 70,7% del total exportado, seguido de Estado Unidos con un 10,9% y Alemania con el 6,4%.

A Continuación, podremos analizar la siguiente tabla la cual refleja los principales destinos para enero-mayo de 2020-2021.

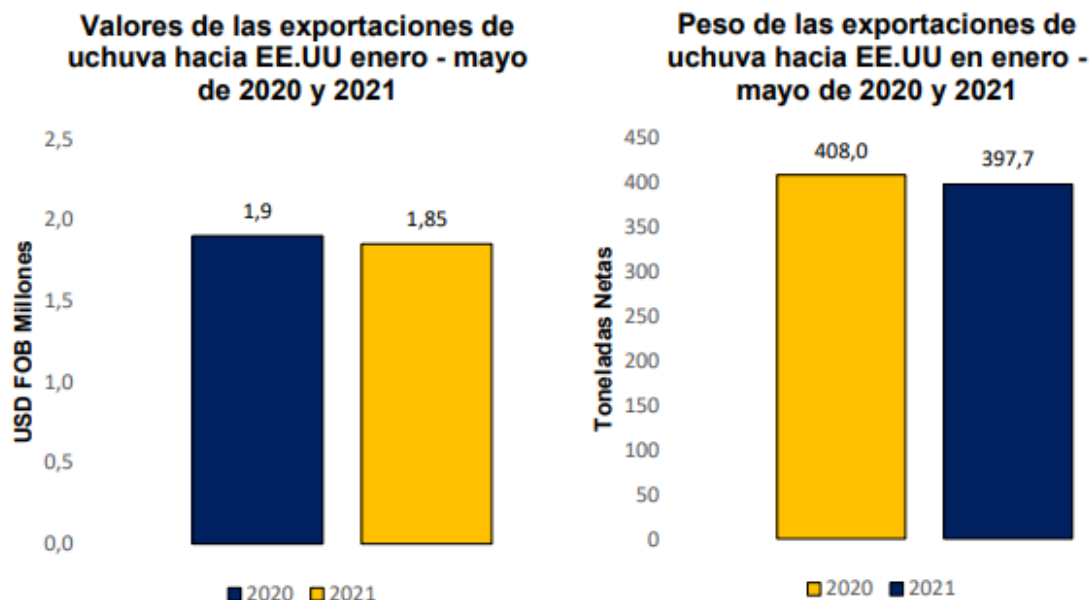
País	USD FOB Millones			Peso Toneladas Netas		
	2020	2021	Var (%) USD	2020	2021	Var (%) Ton
Total	15,1	16,9	12,1	3.382	3.424	1,2
Países Bajos	10,07	11,9	18,60%	2.260	2.330	3,10%
Estados Unidos	1,9	1,85	-2,60%	408	397,7	-2,50%
Alemania	0,62	1,08	74,90%	144,3	256,3	77,60%
Canadá	1,22	0,92	-25,10%	263,3	203	-22,9%
Bélgica	0,41	0,28	-31,10%	102,9	66,1	-35,80%
Francia	0,17	0,21	23,40%	37,2	46,1	23,80%
Brasil	0,21	0,13	-39,70%	69,7	36,1	-48,30%

Emiratos Árabes	0,04	0,13	251,10%	8,3	21,6	161,20%
Reino Unido	0,05	0,08	46,20%	12,4	15,3	23,30%
España	0,1	0,07	-23,00%	22,6	13	-42,30%
Demás	0,27	0,19	-30,80%	53,2	38,6	-27,50%

Fuente: Analdex, datos de Legiscomex

Para este proyecto nos vamos a enfocar en análisis del sector para los Estados Unidos, y esto teniendo en cuenta fortalezas y oportunidades económicas para los próximos 5 años, los Estados Unidos por su cercanía en tema de transporte nos permite maniobrar de una forma más rápida y eficaz para obtener el objetivo de consolidarnos como una empresa de altísima calidad y cumplimiento, también es importante mencionar que el TLC entre Colombia y estados Unidos nos permite tener un mercado más amigable en temas arancelarios y de registro sanitarios.

En los últimos años Estados Unidos se mantiene como un destino importante para las exportaciones de uchuva manteniendo un 2do lugar entre enero 2020 y mayo 2021.



Fuente: Analdex, datos de Legiscomex

A pesar de ser unos de los destinos más relevantes para la exportación, podemos evidenciar en la gráfica un leve decrecimiento de 2,6% en valor y 2,5% en peso respecto al año 2020, pero esto no es una señal de alarma sin lugar a duda, diferentes factores políticos, ambientales y de logística afectaron en gran parte las exportaciones de uchuva y otros productos agrícolas.

Análisis de la competencia

Resumiendo los datos aportados anteriormente para el año 2020 se incursionó a más de 17 mercados internacionales y una suma de los 37, 2 millones en exportaciones, este mercado se divide entre 36 empresas la cuales exportan este fruto a diversos países en el mundo, ofertando de diferentes formas y variedades con el fin de captar mercado internacional, ahora tomando la cifra de 37,2 millones de dólares dividido en las 36 empresas nos daría una suma de 1,03 millones por empresa es importante aclarar que esto

no sucede estadísticamente de esta forma y la división de los mercados no es por partes iguales, para ello analizaremos las 6 empresas con más participación en el mercado, enfocándonos en sus estrategias en el mercado y sus destinos.

ITEM	NOMBRE EMPRESA EXPORTADORA	TAMAÑO MERCADO
1	CI Colombia Paradise SAS	23,40%
2	CI Frutireyes SAS	13,23%
3	Comercializadora Internacional Caribben Exotics S.A.S	12,77%
4	Novacampo SAS	12,16%
5	Ocati Sa	10,95%
6	Frutas Comerciales Sa	9,57%
7	Otras empresas	17,92%

Fuente Legis Comex.

CI Colombia Paradise SAS:

Productora y exportadora de frutas exóticas desde el año 2010, se ubica en el municipio de Silvania Cundinamarca, líderes en exportación de Uchuva, en la

última década expandió su portafolio con la exportación de la Gulupa, Granadilla y Aguacate.

Actualmente cuentan con múltiples certificaciones internacionales como GLOBAL G.A.P. GRASP, Rainforest Alliance y SMETA.

CI Frutireyes SAS.

Productora y exportadora de frutas exóticas, fundada en el año 2000 con el fin de llevar a mercados internacionales la fruta exótica colombiana, cuenta con múltiples certificaciones internacionales, como la primera compañía certificada para exportar uchuva a Estados Unidos sin tratamiento cuarentenario; Global GAP con buenas prácticas agrícolas, GS1 número global de localización, SMETA-SEDEX en lo ético, GLOBALGAP GRASP, prácticas sociales y finalmente cuenta con la certificación HACCP-GMP con buenas prácticas de manufactura.

Comercializadora Internacional Caribben Exotics SAS

Empresa activa en el mercado colombiano desde el año 1986, cuenta con más de 30 años de experiencia en la exportación de frutas exóticas frescas, tiene cultivos propios y proveedores en diferentes regiones de Colombia, el impacto social en la última década ha beneficiado a más de 300 familias ubicadas en 5 municipios estratégicos con producción de uchuva y gulupa.

Novacampo SAS

Productora y exportadora de frutas exóticas, empresa fundada en el año 2003, las primeras exportaciones fue la Uchuva la cual se realizó por vía aérea a Alemania, cuenta con

múltiples certificaciones como la del ICA, GLOBAL GAP Y GLOBAL GRASP, RAINFOREST ALLIANCE.

Ocatí S.A

Produce y exporta frutas exóticas colombianas, su línea de negocio es un B2B, cuenta actualmente con más de 350 empleados los cuales varían dependiendo la cosecha.

Frutas Comerciales S.A

Empresa productora y exportadora de frutas frescas, cuenta con múltiples asociaciones con pequeños productores, empresa se caracteriza por sus buenas prácticas agrícolas, actualmente exporta a mayoristas y minoristas en diferentes mercados internacionales tales como: Europa, Canadá, Rusia, Brasil y Medio Oriente.

Nuestra competencia directa llevan muchos años en la industria de produciendo y exportando frutas exóticas a diferentes mercados internacionales, pero su objetivo es vender lo máximo posible año tras año normalmente expandiendo sus cultivos pero su innovación no genera actualmente un factor determinante frente a nosotros, las empresas anteriormente descritas compran un porcentaje superior al 60 % de lo que producen y esas compras se realizan en zonas rurales a pequeños productores con un valor por kilo de uchuva tipo exportación no superior a los 5000 pesos colombianos, un valor muy por debajo al precio FOB que registra sus exportaciones por kilo.

Estrategias de mercadeo

Para ingresar vamos a requerir múltiples estrategias por medio de página web, blogs, ferias realizadas por exportadores de frutas y congresos los cuales nos brindan información y capacitación junto posibles compradores.

Alrededor de 36 empresas en el mercado que realizan la misma labor de exportar uchuva y que tienen un espacio en el negocio, con sus diversos clientes en distintos mercados, esto nos obliga a innovar a la hora de llegar a nuestros posibles clientes, para ello nos enfocaremos en varios pilares como: una página web profesional con un soporte permanente, para este pilar utilizaremos un ingeniero especializado en front end con el fin que la base de la página web sea diferente y que la manipulación se versátil.

El otro pilar es ser visibles en los diferentes buscadores brindando una información concisa. Este primer paso va acompañado de la innovación en el embalaje de nuestro producto, los embalajes se realizan de diferentes formas, el empaque de la fruta es fundamental para que nuestro producto conserve las características, pero adicional que venda y se diferencie con el producto de la competencia.

Marketing digital será un pilar acompañado de integrar múltiples foros nacionales e internacionales desarrollados por Pro Colombia, ANALDEX y universidades públicas y privadas.

Concepto del producto o servicio

La Uchuva como producto exótico, estará acompañado de un empaque y diseño exótico con el fin de captar la atención en un supermercado es decir el cliente final.



Fuente: Imágenes Adobe Stoke.com. 2018

1. **Presentación de 200 gr**, Esta presentación nos permite jugar con varios aspectos, como el precio final que contenga el producto el cual teniendo en cuenta precio por kilo o libra es alto, pero si adaptamos esta porción la cual ya está en diferentes mercados como en Canadá y Francia, la uchuva ira si la corola en un empaque transparente con etiqueta de datos requeridos del producto.
2. **Presentación de 125 gr**, esta presentación irá con la corola la cual le dará más exclusividad frente a la presentación de 200 gr, esta presentación tendrá una presentación en empaque transparente rígido con el fin de evitar que la corola se desprende del fruto.

Es importante mencionar que las presentaciones pueden variar dependiendo el cliente y sus requerimientos, estamos abiertos a la innovación y este proceso se realizará de forma responsable a medida que trabajamos y estudiamos la efectividad de las presentaciones.

Estrategias de distribución

La distribución se realizará de forma indirecta, es decir un B2B, ROSEWOOD SAS se enfocará específicamente en la etapa inicial del proyecto de producción y exportación a diferentes países los cuales según los análisis tienen viabilidad, también es importante mencionar que la distribución de manera indirecta requiere menos costos y más seguridad a la hora de comercializar el producto.

Para cumplir nuestros negocios y compromisos es importante mencionar que nos enfocaremos en la primera fase en exportar fruta hacia los Estados Unidos y Canadá, esto debido a su ubicación geográfica, es más rápido y garantizando la frescura de nuestro producto, como empresa tenemos establecidos unos lineamientos de distribución en el transcurso de las primeras 30 horas desde la recogida y envío a país destino, en la fase inicial vamos a cosechar alrededor de 4000 plantas de uchuvas, para lograr el objetivo la recolección se realizará en el transcurso de 7 horas con el fin de ganar tiempo en desplazamiento y embalaje del producto, nuestro único lugar de embarque en esta primera fase será la ciudad de Bogotá en el aeropuerto internacional El Dorado y dependiendo nuestra negociación de incoterms tendremos variaciones leves en el proceso de exportación, es importante mencionar que este proceso se realiza teniendo en cuenta lineamientos del ICA, Analdex y Pro Colombia para garantizar el buen manejo en la distribución de nuestro producto y garantizando siempre la calidad.

Estrategias de precio

El precio tendrá variaciones basadas en los mercados internacionales y locales, para desarrollar este factor clave tenemos a disposición diferentes herramientas de análisis económico, análisis de la competencia y empaque de nuestro producto.

Como productor, luego exportadores tenemos un margen de maniobra frente a nuestros competidores directos, las proyecciones es que generará una utilidad mensual arriba de 41.38 %, esta cifra sale de la proyección del precio actual exportación por kilogramo y el costo para producir un kilogramo teniendo en cuenta gastos agrícolas, administrativos y embalajes.

Nuestro objetivo es competir con precio para captar la atención de diferentes proveedores, vale la pena mencionar que la estrategia más eficaz para iniciar un proyecto con estas características es tocar los puntos débiles de la competencia la cual está por su reconocimiento exportar el producto con un precio superior, para nosotros en primer lugar brindaremos confianza y el plus será brindar un precio más bajo sin afectar las utilidades de la empresa y claramente la calidad.

Estrategias de promoción

En pleno siglo XXI, el internet juega un papel fundamental para llegar diferentes mercados, nuestro producto es importante alinearlo con una buena estrategia de promoción la cual busque consolidar nuestro producto en el mercado objetivo, para eso vamos a utilizar diversas técnicas como página web, redes sociales, newsletter, blogs y

crearemos un canal en YouTube el cual será su punto de grabación en nuestro cultivo mostrando nuestras buenas prácticas agrícolas con el fin de cuidar el medio ambiente y la calidad de nuestros productos.

También realizaremos un estudio con datos aportados por Legis Comex para entender cuáles serían nuestros posibles compradores y realizar un enlace vía email o página web del posible comprador brindándoles información de quienes somos y qué ofrecemos.

Estrategias de comunicación

El idioma de los negocios es el inglés, en la actualidad seguimos capacitándonos con el fin de realizar buenas negociaciones, también es importante estudiar la cultura del posible comprador, pudiendo garantizar un respeto frente a las costumbres ya establecidas en las diferentes regiones del mundo, seremos claros y concisos con nuestra información la cual debe ir acompañada de un respaldo real en terreno, también buscaremos visitar a nuestros clientes en el país destino a medida que se establezcan relaciones estables de negocios con el fin de dar confianza.

Se implementará un canal web profesional el cual contará con soporte las 24/7, este canal web es posible que nuestros posibles compradores puedan ver nuestro producto, cultivos, blogs y noticias referentes a su interés, podrán contactarse de manera segura con nosotros ya sea en español o inglés.

Estrategias de servicio

El encargado para los negocios será el representante legal acompañado de una especialista en el tema económico, jurídico y logístico con el fin de abarcar todos los temas importantes que se lleve a cabo en una negociación, luego de realizar la negociación el seguimiento al negocio estará encargada una ingeniera industrial la cual actualmente nos brinda sus servicios para el desarrollo de diferentes negocios, también es especialista en inteligencia de negocios y con amplia experiencia en logística, lo cual nos garantiza un desarrollo eficaz evitando disminuyendo el riesgo durante el proceso.

Presupuesto de la mezcla de mercado

El presupuesto de la mezcla de mercado se plasmará en diferentes aspectos relevantes para este proyecto como: estrategias de ventas y planes de publicidad y mercadeo, proyección de ventas, estimación de cantidades a comercializar.

En la siguiente tabla está expuesto estrategias de ventas y planes de publicidad y mercadeo de manera cuantitativa durante los próximos 5 años en las cuales contemplan diversos periodos o fases durante el año, el aumento año tras año se fundamenta en IPC 7% del Y IPP 6,85%.

		PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos ventas							
Promociones y muestras	120.000	9	1.080.000	1.538.640	1.644.037	1.756.653	1.876.984
Publicidad	200.000	12	2.400.000	2.564.400	2.740.061	2.927.756	3.128.307
Teléfono e internet	90.000	12	1.080.000	1.153.980	1.233.028	1.317.490	1.407.738
Innovación e investigación	180.000	12	2.160.000	2.307.960	2.466.055	2.634.980	2.815.476
Transporte local	800.000	9	7.200.000	10.257.600	10.960.246	11.711.022	12.513.227
Alquiler bodega	4.000.000	12	48.000.000	51.288.000	54.801.228	58.555.112	62.566.137
Asistencia ingeniería industrial	1.500.000	10	15.000.000	19.233.000	20.550.461	21.958.167	23.462.301
Asesor comercial	1.980.000	9	17.820.000	25.387.560	27.126.608	28.984.780	30.970.238

Estrategias de aprovisionamiento

Un buen aprovisionamiento es fundamental para cualquier proyecto, para este en especial es más que fundamental trabajar desde un plan logístico que brinda una alta eficiencia en los diferentes procesos que conlleva el cultivo y su luego exportación.

Las compras y aprovisionamiento requiere diferentes productos para su funcionamiento, para ello es fundamental realizar un estudio de mercado en las diferentes empresas y plataformas digitales las cuales nos puedan proveer los insumos necesarios, para esta tarea vamos a enfocarnos inicialmente en las grandes superficies con el fin de garantizar la calidad de los productos pero garantizando que las compras se realicen protegiendo la cartera de la empresa, optimizar gastos innecesario y rentabilidad.

Luego de tener los proveedores seleccionados, es importante organizar un cronograma de abastecimientos teniendo en cuenta durabilidad del producto y capacidad de almacenamiento, el área donde se desarrolla el proyecto se encuentra a 4 horas de la ciudad de Bogotá lugar donde se realizará las compras de forma bimestral garantizando optimización en transporte y costos para realizar cada pedido, el cultivo de uchuva inicialmente requerirá productos netamente agrícolas, como abonos, fertilizantes entre otros los cuales se recomienda no almacenar diferentes productos como los abonos por un periodo de tiempo prolongado.

El almacenamiento, los productos adquiridos requerirán unas condiciones físicas adecuadas para no afectar sus composiciones físicas, para garantizar el buen almacenamiento se adecuará una bodega con las condiciones óptimas para poder almacenar los diferentes productos necesarios para el desarrollo del proyecto, actualmente contamos con una bodega la cual se encuentra ubicada a 1 km del cultivo los cual garantiza su buen almacenamiento y manejo logístico.

La gestión de inventarios, es fundamental con el fin de garantizar el buen funcionamiento, buen manejo de los recursos y un ritmo adecuado del proceso de aprovisionamiento. En el caso de las Uchuvas es necesario que la cadena logística marche como un reloj en cuanto a productos de empaque los cuales permiten un buen embalaje de nuestros productos, también es importante administrar los productos para el cultivo propio, conocer con claridad fechas de vencimiento, estado de los insumos y faltantes en su defecto.

Proyección de ventas

Según datos de Finagro la producción de uchuva en Colombia por hectárea está entre 14 y 18 toneladas de uchuva, para este proyecto el terreno de siembra es de 4 hectáreas las cuales garantizan una buena rentabilidad en época de cosecha, la productividad se basa en el manejo del cultivo durante las diferentes etapas que este tiene.

El tiempo cosecha varía entre 90 y 150 días luego de la siembra, esta variación se da dependiendo de la altura del cultivo sobre el nivel del mar, en tiempo de cosecha la uchuva

produce de manera consecutiva, lo cual obliga tener un plan logístico de recogida dos veces por semana, la producción por semana es de 1 kg por cada mata, es de precisar que para este proyecto lo componen alrededor de 4000 plantas de uchuva.

Cada semana se realizará dos recogidas como los describió anteriormente, luego esta fruta se lleva en canastilla a nuestro sitio de embalaje dónde se clasifica la uchuva, esta clasificación se divide en 3:

1. Uchuva para exportación, en este proceso se realiza una selección de la fruta la cual cumple con los estándares para exportar, esta fruta se le da prioridad durante el proceso de selección y se embala de manera ágil con el fin de enviarla en el menor tiempo posible al exterior, luego de realizar múltiples visitas como a empresas exportadoras, concluimos que el porcentaje de fruta tipo exportación por cultivo es de un 80 %.
2. Fruta comercio nacional, esta fruta se caracteriza por tener algún maltrato en las diferentes fases de recolección y transporte, esta fruta también se embala con el fin de comercializar en el mercado nacional.
3. Desecho, fruta que está en condiciones buenas, pero sufrió algún maltrato que afecte sus características físicas, este suele ser inferior al 7%, para nosotros es fundamental aprovechar cada fruta lo cual aprovecharemos esta fruta creando mermeladas o productos transformados con el fin de generar un valor agregado y aprovechar el 100% de la cosecha.

Proyección mínima a cinco (5) años

para el año 2023 se realizó la proyección de ventas por mes basados en una media de precio de la uchuva de COP27.000 COP por kilogramo precio FOB, en dólar americano es de 5.4 dólares por kilo, el valor total mensual sale de la suma de kilos mínimos a cosechar por 4 semanas, esta proyección está fundamentada en datos estadísticos de cosecha de uchuva por hectárea y proyección semanal de producción por mata, la proyección en kilos (ver tabla 2.1)

UCHUVA					
Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mes 1	0	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 2	0	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 3	0	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 4	8.000	8.216	8.462	8.759	9.109
Mes 5	8.000	8.216	8.462	8.759	9.109
Mes 6	8.000	8.216	8.462	8.759	9.109
Mes 7	12.800	13.146	13.540	14.014	14.574
Mes 8	12.800	13.146	13.540	14.014	14.574
Mes 9	12.800	13.146	13.540	14.014	14.574
Mes 10	10.000	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 11	10.000	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 12	10.000	10.270	10.578	10.948	11.386
	92.400	125.705	129.476	134.008	139.368

Tabla 2.1

La variación por kilogramos mensuales es debido a diferentes etapas del cultivo, cada etapa conlleva un aumento o disminución de los frutos a exportar.

Justificación de las ventas

La variación en ventas depende de la producción, está sujeta a diferentes variables y etapas del cultivo, nuestra estimación de producción mensual es teniendo en cuenta estado del cultivo y temas climáticos, se analizamos la tabla 2.1, en el mes 04 del año 2023 empezamos a producir 8000 kilos mensuales tipo exportación , todo cultivo de uchuva al inicio produce de forma ascendente durante varias semanas, por ello realizamos esta proyección teniendo en cuenta la producción mínima del cultivo, más los ejemplos en los municipios cultivadores como Granada Cundinamarca y Silvania. La producción inicia en el mes 4 del 2023 teniendo en cuenta el estado actual del cultivo, el crecimiento anual varía aun teniendo las mismas matas de producción debido al estado de maduración del cultivo, buenas prácticas e implementación de técnicas ya consultadas durante el primer año en Agro savia.

Política de cartera

Las negociaciones entre la empresa y los compradores se estructuran en recibir los pagos en contra entrega, es decir luego de la verificación del producto por parte del comprador, no se trabajar bajo plazos en nuestra fase inicial, la cartera estará a cargo de la contadora de la empresa y el representante legal los cuales tomarán las estrategias para evitar fraudes o mal manejo de los dineros obtenidos en la actividad económica.

Como empresa legalmente constituida y basados en los estatutos, los dineros se destinan al mantenimiento, sueldos de nuestros trabajadores y anualmente por medio de una asamblea de accionistas para revisar utilidades y proyecciones se tomará la decisión en conjunto si entregar dividendos o reinvertir en la empresa con el fin de expandir el negocio, todo estará sujeto a la realidad económica de la empresa, en la visión y las utilidades obtenidas.

Ficha técnica del producto

NOMBRE COMÚN	UCHUVA	NOMBRE CIENTIFICO	PHYSALIS PERUVIANA
OTROS NOMBRES	GOLDENBERRY ALQUEJENJE TOMATE DEL PERÚ	ORIGEN	PERÚ
FAMILIA	SOLANACEAE	GÉNERO	PHYSALIS

DESCRIPCIÓN La uchuva es una fruta que crece en regiones tropicales andinas (Suramérica) y se ha extendido su cultivo con fines comerciales en Malasia, China y los países del Caribe. Se conocen cerca de 50 especies en estado silvestre. Conocida y consumida desde tiempos precolombinos. En Colombia –su principal productor– se cultiva en los departamentos de Antioquía, Boyacá y Cundinamarca. Se comercializa en los mercados de Estados Unidos y Europa, principalmente en Inglaterra y Alemania, gracias a sus aportes medicinales y nutricionales

CARACTERÍSTICAS: La uchuva es una baya globosa entre 1,25 y 2,50 cm de diámetro y un peso entre 4 y 10 grs. Es semi-ácida, redonda, color anaranjado

USOS: Posee un alto contenido de pectina lo que la hace ideal para elaborar mermeladas y salsas. Utilizada además en la preparación de helados, yogurt, glaseados y chutneys.

INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Calorías 100 Valor medido por 100 gr

Sodio 5 mg

Carbohidratos totales 10 gr

Fibra dietética 2 gr

Azúcares 7 gr

Proteína 2 gr

Vitamina A 33%

Vitamina C 9%

Hierro 1%

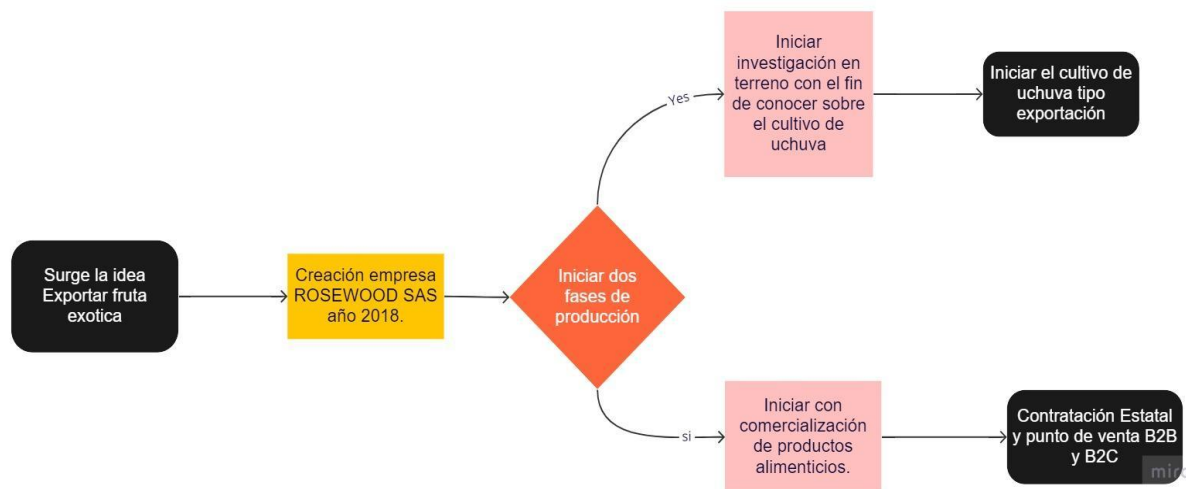
CALENDARIO DE COSECHA: Oferta alta de enero a diciembre.

Estado de desarrollo

El proyecto se encuentra en ejecución del 76%, se ha realizado las siguientes fases a corte de la fecha 27 de febrero 2023:

- Adecuación del terreno.
- Semillero.
- Aplicación CAL.
- Siembra Plántulas
- Aplicación abono orgánico.
- Tutorado.
- Aplicación de fertilizantes.
- Podas.
- Colgar plántulas en desarrollo.
- Visita agrónoma #6 a terreno
- colgar el tutorado.
- En negociaciones Internacionales.
- Visita técnica # 3
- Página web

Descripción del proceso



A Continuación, describiremos el proceso del proyecto.

- Desde el año 2018 se creó empresa ROSEWOOD SAS, dicha empresa se creó por diferentes objetivos y uno de ellos es llevarla a un plano internacional, para ello se focalizó en la estructuración de ideas de negocios las cuales estuvieran ubicadas en Municipio de Gutiérrez Cundinamarca, para finales del año 2019 inicie una investigación de mercados con el fin de conocer el tamaño del mercado de la Uchuva, luego de analizar dicha información se dé inicio con el proyecto, en esta fase nos enfocamos en buscar el mercado de la Uchuva en planos nacionales e internacionales, se realizó la búsqueda de documentos y certificados necesarios para llevar a cabo el proceso de exportación, esta búsqueda se realizó de manera virtual y telefónica ante el ICA.
- Estudios del suelo, agua y viabilidad del terreno para llevar a cabo el proyecto, a finales del mes de enero 2022 se realizó la visita al terreno destinado para la producción de Uchuva, para dicha visita fue necesario llevar varios profesionales

expertos en temas agrícolas para realizarle diferentes pruebas para analizar la viabilidad, en esta fase se estableció que el terreno cumplía con las condiciones para cumplir los objetivos.

- Adecuación del terreno; esta fase se realizaron varias labores, como limpieza del terreno por medio de guadañas y palas para despejar el área a cultivar, también se levantan cercas para proteger el cultivo, estas cercas deben llevar 3 cuerdas de alambre de púa y una de alambre dulce para la corriente.
- Invernadero, esta fase comprende realizar adecuaciones dentro del terreno con el fin de adecuar una zona para realizar el semillero, este invernadero debe estar ubicado en un área estratégica con el fin de optimizar tiempos en desplazamientos.
- Inicio con el semillero, Para este proyecto se destinó un área de 20 metros de largo x 10 de ancho para poder tener margen de maniobra en la plantación de 4000 plantas de uchuva, este proceso comprende alrededor de 60 días, estos 60 días se dividen en la siembra de la semilla, a los 20 días trasplante de la plántula a una bolsa de tierra abonada y allí está 40 días más.
- Siembra; en primer lugar, se le aplica CAL para quitarle la acidez al suelo, luego de una semana se realiza la siembra con 4 trabajadores diarios x 2 días para poder plantar 4000 plantas de Uchuvas, cada trabajador cuenta con un azadón con el fin de realizar un hoyo, insertar la planta en el suelo.

- Trabajo durante el cultivo, se realizan varias labores, la primera es abonar la planta con el fin de fortificar, en segundo lugar se realiza el trabajo de instalar el entable o tutorado, este es un poste de cierta medida (la medida varía según condiciones geográficas del terreno) en este caso fue un poste principal de 2.60 metros, este trabajo consiste en colocar un poste de forma vertical de manera lineal cada 4 metros con el fin de colgar la mata de uchuva, esto se realiza para evitar que las ramas toquen el suelo y obtener que entre luz a la mata de manera eficaz; siguiendo el esquema del cultivo se le debe realizar fumigaciones para mantenerla sin plagas.
- Podas, por medio de tijeras cortamos diferentes ramas en la etapa de inicio con el fin que la planta crezca de manera rápida y eficaz.
- Cosecha, producción semanal, para la recogida se emplea los días martes y jueves utilizando mano de obra superior a 4 personas diarias y el 70% de la mano de obra es mujeres cabeza de familia.
- Traslado a bodega en Bogotá D.C donde se clasificará, se realiza proceso de embalaje para luego su exportación.

Necesidades y requerimientos

Para el desarrollo de este proyecto es necesario cubrir diferentes necesidades y requerimientos, en la necesidades es importante mencionar que la capacitación es el necesidad más importante en la fase inicial, en el área donde se realiza este

emprendimiento es una área netamente basada en cultivos de arveja, papa y áreas bajas frijoles, por lo anterior es fácil deducir que es necesario implementar desde el primer día la capacitaciones a las diferentes personas que serán los encargados de desarrollar las actividades agrícolas bajo supervisión de un profesional, como la poda y la recogida, el conocimiento predomina por encima del desgaste físico, es primordial enfocarse en implementar estrategias con base en los conocimientos básicos que tengan respecto al cultivo de uchuvas.

En necesidades fundamentales, es necesario la compra herramientas para la selección del fruto y embalaje, temas oficina como herramientas de cómputo muebles y enseres. (ver Tabla 4.4)

Planta e instalaciones						
Maquinaria, Equipos y herramientas						
Concepto	unidad	Cantidad	Valor Unitario	IVA	Valor unitario con IVA	Valor Total
Mesa inoxidable de acero	unidad	4	1.290.000	245.100	1.535.100	6.140.400
canastilla capacidad 40 libras	unidad	120	12.000	2.280	14.280	1.713.600
Estibas industriales	unidad	6	120.000	22.800	142.800	856.800
máquina Pulpa	unidad	1	67.226.891	12.773.109	80.000.000	80.000.000
			68.648.891	13.043.289	81.692.180	88.710.800
Muebles y enseres						
Escritorio y silla	unidad	2	860.000	163.400	1.023.400	2.046.800
Muebles	unidad	1	16.806.723	3.193.277	20.000.000	20.000.000
			17.666.723	3.356.677	21.023.400	22.046.800

Equipo de oficina						
Equipo de cómputo	unidad	1	1.800.000	342.000	2.142.000	2.142.000
Impresora	unidad	1	420.000	79.800	499.800	499.800
				-	-	-
			2.220.000	421.800	2.641.800	2.641.800
			88.535.613	16.821.767	105.357.380	113.399.400

Plan de producción:

La fase inicial de este proyecto consta de la plantación de 4000 matas de uchuvas, las cuales estarán ubicadas en una misma área geográfica, con accesos vehicular, acceso a las fuentes hídricas.

La producción consta de 4 escalones los cuales cada escalón tiene un manejo y enfoque diferente al siguiente escalón.

1. En primer lugar, encontramos el asesoramiento profesional y visita a campo para establecer la hoja de ruta para la producción (siembra), en este escalón se establece las fortalezas y debilidades para el desarrollo eficaz del cultivo, la hoja de ruta establecida
2. En este paso el enfoque debe partirse técnica del proceso, para ello es importante contar con profesionales encargado en el asesoramiento del cultivo, partiendo de la asistencia técnica se organizará el proyecto con el fin de optimizar tiempos y movimientos los cuales permitirán ser más eficientes en las diferentes fases del

proyecto, la plantación y producción de la uchuva en el área destinada implica la adquisición de maquinaria para optimizar procesos, según el análisis en terreno es necesario adquisición de diferentes herramientas las cuales permitirán la cosecha de 4000 plantas de uchuva.

3. Desde la siembra hasta la cosecha pasan alrededor de 6 meses o más dependiendo del clima el cual puede retrasar la cosecha, las 4000 matas de uchuva se plantarán en única fase con el fin que en cosecha la producción se alta y nos permita cumplir con un mínimo de 2000 kilos tipo exportación por semana.
4. Fase de recolección y traslado a la bodega, por medio de investigación de mercado a la fecha solicitamos múltiples cotizaciones referentes a el empaque del producto.

Plan de compras

ROSEWOOD SAS, contamos con una amplia línea de proveedores en múltiples sectores, lo cual nos brinda una ventaja a la hora de realizar compras para el desarrollo del proyecto. Las compras se realizan teniendo en cuenta disponibilidad de inventario y prioridad del producto Y/o servicio , esta labor estará encargado el líder del cultivo en terreno quien es la persona capacitada para realizar la solicitud de los insumos necesarios para llevar a cabo el cultivo, para esta tarea se habilitó una única ruta la cual es por vía email con un formato ya establecido el cual refleja tipo de producto, su uso y explicara por qué ese producto, la persona que decepciona los correos será el encargado de solicitar el pedido a los diferente proveedores ya en sistema los cuales nos garantizan calidad y precio.

	KILOS)						
MANO DE OBRA							
Agrónomo	Mes	0,0000108	1.980.000	2.115.630	2.260.551	2.415.398	2.580.853
Coordinador cultivo	Mes	0,0000108	1.815.000	1.939.328	2.072.171	2.214.115	2.365.782
Trabajador	Mes	0,0000108	5.445.000	5.817.983	6.216.514	6.642.346	7.097.346
OTROS							
Alambrado	pulgadas	0,0002500	1.000.000	1.068.500	1.141.692	1.219.898	1.303.461
Transporte y seguro		1,0000000	1.600,00	1.709,60	1.826,71	1.951,84	2.085,54
Vara de madera	metros	0,0000108	1.200.000	1.282.200	1.370.031	1.463.878	1.564.153
Material de embalaje	metros	-	1.800	1.923	2.055	2.196	2.346
PRECIO DE VENTA							
			27.000	28.890	30.912	33.076	35.391

Tabla 6.1

Infraestructura

Para llevar a cabo este proyecto es necesario contar con una infraestructura de calidad y eficiente, esto con el fin de tener el rendimiento proyectado en las diferentes fases del proyecto.

La infraestructura inicial se fundamenta en las necesidades básicas para poder llevar a cabo el desarrollo del proyecto en óptimas condiciones, también es importante mencionar que la cantidad por concepto se basa en los requerimientos del ICA.

Maquinaria y equipos, en esta caja se reúne los instrumentos necesarios para poder operar, la mesa de acero inoxidable nos permitirá realizar la clasificación de la fruta, las canastillas nos permite almacenar la fruta de manera segura sin afectar sus condiciones físicas, también nos permite realizar el embalaje desde el terreno de producción a la planta

clasificadora, las estibas son fundamentales en el tema de higiene debido que los alimentos no deben entrar directamente en contacto con el piso, este proyecto se caracteriza por que un porcentaje mínimo de la uchuva no es apta para exportación, por ende esta máquina realiza el proceso de transformación a pulpa el cual tendrá un espacio en el mercado Colombiano.

Muebles y enseres, para el desarrollo eficiente frente a las diferentes actividades de la empresa es necesario contar con muebles que brinden buenas condiciones laborales.

Equipos de oficina, es un complemento a muebles y enseres, es fundamental para la compañía tener un punto físico que coordine, delegue y pueda realizar atención a nuestros clientes de manera inmediata.

Planta e instalaciones						
Maquinaria, Equipos y herramientas						
Concepto	unidad	Cantidad	Valor Unitario	IVA	Valor unitario con IVA	Valor Total
Mesa inoxidable de acero	unidad	4	1.290.000	245.100	1.535.100	6.140.400
canastilla capacidad 40 libras	unidad	120	12.000	2.280	14.280	1.713.600
Estibas industriales	unidad	6	120.000	22.800	142.800	856.800
Máquina	unidad	1	67.226.891	12.773.109	80.000.000	80.000.000
			68.648.891	13.043.289	81.692.180	88.710.800
Muebles y enseres						
Escritorio y silla	unidad	2	860.000	163.400	1.023.400	2.046.800
Muebles	unidad	1	16.806.723	3.193.277	20.000.000	20.000.000
			17.666.723	3.356.677	21.023.400	22.046.800
Equipo de oficina						
Equipo de cómputo	unidad	1	1.800.000	342.000	2.142.000	2.142.000

Impresora	unidad	1	420.000	79.800	499.800	499.800
				-	-	-
			2.220.000	421.800	2.641.800	2.641.800
			88.535.613	16.821.767	105.357.380	113.399.400

Análisis DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ● Cultivo propio ● Precio-Calidad ● Trato personalizado de calidad. ● Habilidad de mejorar procesos. ● Capacidad de trabajo en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> ● No contamos con certificaciones internacionales. ● Ubicación geográfica y vías de acceso. ● Tamaño empresarial reducido. ● Sin redes sociales profesionales ● Amateur en sembrados de Uchuva.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

<ul style="list-style-type: none"> ● Industrialización ● Tratados comerciales ● Asistencia técnica por agrosavia ● Integración asociación Analdex ● Tamaño del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Cambio climático. ● Cambios geopolíticos. ● Proteccionismo en diferentes mercados por medio de altos aranceles. ● Requerimiento de nuevas certificaciones internacionales a corto plazo. ● Nuevos competidores en la región.
--	--

Organismos de apoyo

En la actualidad el sector empresarial cuenta con múltiples agentes externos los cuales brindan apoyo de muchas formas, para este proyecto nos vamos a enfocar en tres organismos los cuales agregan al proyecto diferentes condiciones para su desarrollo.

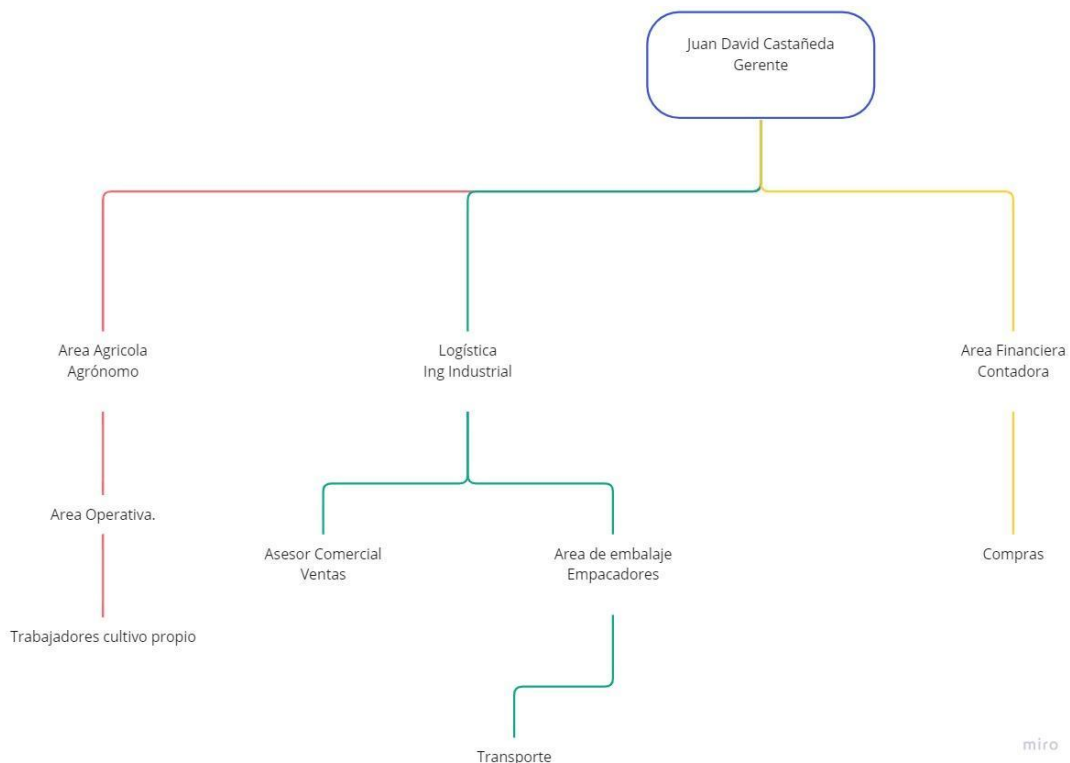
- Pro Colombia, entidad encargada en brindar servicios e instrumentos dirigidos a facilitar diseños y ejecución de estrategias con el fin de internacionalizar empresas. Los recursos más sobresalientes, identificación de oportunidades de mercados, acompañamiento en el diseño de planes de acción e internacionalización de empresas. La estructuración y el acompañamiento para los primeros pasos de una manera más segura sin lugar a duda es aprovechar estos recursos que están a la mano y que sin duda alguna nos brinda plus a la hora de emprender.

- Universidad Santo Tomas; Entidad educativa la cual le realiza el seguimiento a este proyecto y que sin duda alguna permitirá estructurar la empresa hacia la internacionalización, por medio de los diferentes docentes inmersos en este proyecto.
- Fondo Emprender: Nace de una iniciativa del gobierno nacional en el año 2002, y su objetivo es brindar apoyo financiero a los emprendedores del país, estudiantes o practicantes que tienen ideas de negocios, actualmente cuenta con diferentes líneas de apoyo a los emprendedores, una de las más conocidas es la capital semilla la cual pone a disposición recursos necesarios con el fin de generar un crecimiento económico en el país. La Uchuva requiere un capital significativo el cual esta entidad se ajusta a las necesidades del proyecto, es de precisar que para este proyecto no se contempla financiación por dicho organismo, pero no se descarta en el transcurso del proyecto realizar la gestión necesaria para una capital semilla.

Estructura organizacional

ROSEWOOD SAS, actualmente cuenta con una estructura en funcionamiento, la cual le permite avanzar hacia los objetivos propuestos, en el siguiente organigrama se evidencia la estructura organizacional.

Organigrama de la empresa



Aspectos legales

Constitución empresa y aspectos legales. ANEXOS

Rosewood SAS, constituida junio 26 del 2018 con número de matrícula 02977871, con dirección empresarial en la Cra 5 #5-22 Gutiérrez Cundinamarca, cuenta como representante legal a [Juan David Castañeda Pardo](#) el cual el socio accionista con una participación del 100%, en cuanto a temas tributarios ROSEWOOD SAS se encuentra al día en sus obligaciones.

Costos administrativos

Los gastos para llevar a cabo la operación de forma continua sin afectar el funcionamiento de la empresa y el proyecto son los siguientes.

Gastos de personal.

Para el desarrollo del proyecto es fundamental la mano de obra, en primer lugar, está el Ingeniero Agrónomo el cual brindará asistencia técnica antes y durante el desarrollo del cultivo con el fin de cumplir los estándares de la fruta para su exportación, es de precisar que cada 4 semanas el visitará el cultivo y brindará sus conocimientos de manera continua durante 5 años, el salario radica en la frecuencia en la asistencia al cultivo.

El coordinador del cultivo, es la persona a cargo de los trabajadores y por ende desarrollará las mismas actividades que los mismos, el salario parte como complemento al ingreso como trabajador.

Los trabajadores son el motor de este proyecto en el tema de la producción de los frutos, el pago radica en la cantidad de kilos y actividades desempeñadas durante el cultivo, esto teniendo en cuenta el sector productivo de la uchuva en Colombia.

AÑO							
MANO DE OBRA		CONSUMO	1	2	3	4	5
Ing. Agrónomo	Mes	0,0000108	1.980.000	2.115.630	2.260.551	2.415.398	2.580.853
Coordinador cultivo	Mes	0,0000108	1.815.000	1.939.328	2.072.171	2.214.115	2.365.782
Trabajador	Mes	0,0000108	5.445.000	5.817.983	6.216.514	6.642.346	7.097.346

Gastos de puesta en marcha.

Para dar inicio a este proyecto es necesario cumplir con 4 puntos en específicos:

El Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) establece que para exportar frutas en fresco se requiere unos certificados de calidad y buenas prácticas agrícolas, para es necesario solicitar el registro de productor de frutas en fresco para exportación, este requisito garantiza el manejo adecuado del cultivo el cual cumpla los estándares internacionales. En segundo lugar, está el certificado como exportador el cual se enfoca en las instalaciones donde se realizan las diferentes actividades antes de la exportación. La adecuación del terreno permite un eficaz desempeño de la producción y fundamental para la obtención del certificado de productor ante el ICA.

Diseño de la página web, canal principal del proyecto, el cual permitirá ser visibles e iniciar contacto con los posibles compradores y proveedores.

El valor de cada ÍTEM se basa en el estudio de mercado realizado de manera telefónica y por la página del ICA, referente a el diseño de la página web se obtiene una cotización con un ingeniero de sistemas especialista en FRONT END.

Registro de cultivo ante el ICA	1.600.000
Certificado de Exportación ante el ICA	1.800.000
Adecuación del terreno	3.000.000
Diseño página web	450.000

Otros gastos necesarios para la puesta en marcha del proyecto son gastos de ventas y gastos de administración, los cuales permiten el funcionamiento del día a día de la empresa, permite ser más visibles, tener servicio al cliente y brindar información referente a nuestro producto tipo exportación.

Los valores expuestos en la siguiente tabla se fundamentan en investigación de mercado mediante plataformas digitales y directamente con las diferentes empresas que brindan los servicios expuestos a continuación.

PRESUPUESTO DE GASTOS PROYECTADO	PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Gastos ventas							
Promociones y muestras	120.000	9	1.080.000	1.538.640	1.644.037	1.756.653	1.876.984
Publicidad	200.000	12	2.400.000	2.564.400	2.740.061	2.927.756	3.128.307
Teléfono e internet	90.000	12	1.080.000	1.153.980	1.233.028	1.317.490	1.407.738
Innovación e investigación	180.000	12	2.160.000	2.307.960	2.466.055	2.634.980	2.815.476
Transporte local	800.000	9	7.200.000	10.257.600	10.960.246	11.711.022	12.513.227
Alquiler bodega	4.000.000	12	48.000.000	51.288.000	54.801.228	58.555.112	62.566.137
Asistencia ingeniería industrial	1.500.000	10	15.000.000	19.233.000	20.550.461	21.958.167	23.462.301
Asesor comercial	1.980.000	9	17.820.000	25.387.560	27.126.608	28.984.780	30.970.238
Gastos de Administración							
Servicios Públicos	500.000	12	6.000.000	6.411.000	6.850.154	7.319.389	7.820.767
Aseo e higiene	300.000	9	2.700.000	3.846.600	4.110.092	4.391.633	4.692.460
Gastos de representación	400.000	9	3.600.000	5.128.800	5.480.123	5.855.511	6.256.614
Asesoría Contable	1.000.000	12	12.000.000	12.822.000	13.700.307	14.638.778	15.641.534
Seguros	500.000	12	6.000.000	6.411.000	6.850.154	7.319.389	7.820.767
Monitoreo de seguridad	60.000	12	720.000	769.320	822.018	878.327	938.492
Suministros de oficina	40.000	12	480.000	512.880	548.012	585.551	625.661
Cargos bancarios	200.000	9	1.800.000	2.564.400	2.740.061	2.927.756	3.128.307

Renovación registro mercantil	480.000	1	480.000	512.880	548.012	585.551	625.661
GASTO DE VENTAS	8.870.000		94.740.000	113.731.140	121.521.723	129.845.961	138.740.409
GASTOS DE ADMON	3.480.000		33.780.000	38.978.880	41.648.933	44.501.885	47.550.264
TOTAL, GASTOS	12.350.000		128.520.000	152.710.020	163.170.656	174.347.846	186.290.674

Gastos anuales de administración

Gestionar los gastos en administración como eficiencia es esencial para garantizar el crecimiento de la empresa en el mercado, proyectamos los gastos para los próximos 5 años los cuales tuvimos en cuenta diferentes datos macroeconómicos como IPC (índice de precios al consumidor) **al 7 %** y IPP (índices de precios del productor) **6,85 %**.

		PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos ventas							
Promociones y muestras	120.000	9	1.080.000	1.538.640	1.644.037	1.756.653	1.876.984
Publicidad	200.000	12	2.400.000	2.564.400	2.740.061	2.927.756	3.128.307
Teléfono e internet	90.000	12	1.080.000	1.153.980	1.233.028	1.317.490	1.407.738
Innovación e investigación	180.000	12	2.160.000	2.307.960	2.466.055	2.634.980	2.815.476
Transporte local	800.000	9	7.200.000	10.257.600	10.960.246	11.711.022	12.513.227
Alquiler bodega	4.000.000	12	48.000.000	51.288.000	54.801.228	58.555.112	62.566.137
Asistencia ingeniería industrial	1.500.000	10	15.000.000	19.233.000	20.550.461	21.958.167	23.462.301
Asesor comercial	1.980.000	9	17.820.000	25.387.560	27.126.608	28.984.780	30.970.238
Gastos de Administracion							
Servicios Públicos	500.000	12	6.000.000	6.411.000	6.850.154	7.319.389	7.820.767
Aseo e higiene	300.000	9	2.700.000	3.846.600	4.110.092	4.391.633	4.692.460
Gastos de representación	400.000	9	3.600.000	5.128.800	5.480.123	5.855.511	6.256.614
Asesoría Contable	1.000.000	12	12.000.000	12.822.000	13.700.307	14.638.778	15.641.534
Seguros	500.000	12	6.000.000	6.411.000	6.850.154	7.319.389	7.820.767
Monitoreo de seguridad	60.000	12	720.000	769.320	822.018	878.327	938.492
Suministros de oficina	40.000	12	480.000	512.880	548.012	585.551	625.661
Cargos bancarios	200.000	9	1.800.000	2.564.400	2.740.061	2.927.756	3.128.307
Renovación registro mercantil	480.000	1	480.000	512.880	548.012	585.551	625.661
GASTO DE VENTAS	8.870.000		94.740.000	113.731.140	121.521.723	129.845.961	138.740.409
GASTOS DE ADMON	3.480.000		33.780.000	38.978.880	41.648.933	44.501.885	47.550.264
TOTAL GASTOS	12.350.000		128.520.000	152.710.020	163.170.656	174.347.846	186.290.674

Ingresos

En el primer año, iniciaremos con una producción total 44.336 a un precio comercial precio FOB COP27.000 con un costo de COP24.493 precio por kilogramos, si analizamos la gráfica evidenciamos que el ingreso mensual es de COP 133.006.890 pesos, lo cuales se requiere COP120.652.518 para alcanzar el punto de equilibrio, es de precisar que este análisis se realizó teniendo en cuenta la divisa la cual es variable por ende el valor final puede variar.

PUNTO DE EQUILIBRIO PRIMER AÑO									
GASTOS	12.350.000								
PRODUCTOS	%	CONSUMO DE LOS GASTOS	PRECIO DE VENTA	COSTO	MARGEN DE UTILIDAD	UNIDADES DE EQUILIBRIO MES	UNIDADES EQUILIBRIO AÑO	INGRESOS MÍNIMOS MES	INGRESOS MÍNIMOS AÑO
UCHUVA	100,00%	12.350.000	27.000	24.493	2.507	4.926	44.336	133.006.890	1.197.062.008
TOTAL	100,00%	12.350.000						133.006.890	1.197.062.008

Para el segundo año teniendo en cuenta el cultivo propio y la maduración de producción se proyecta una producción total de COP 1.622.433.842, los ingresos mensuales esperados son de COP 135.202.820 con un precio FOB por kilogramo de COP28.890 con un costo por kilogramo de COP26.171 y margen de utilidad de COP2.719 por kilogramo, para obtener el punto de equilibrio se requiere ingresos mensuales de COP122.480.280.

PUNTO DE EQUILIBRIO SEGUNDO AÑO									
GASTOS	12.725.835								
PRODUCTOS	%	CONSUMO DE LOS GASTOS	PRECIO DE VENTA	COSTO	MARGEN DE UTILIDAD	UNIDADES DE EQUIBRILIBRIO MES	UNIDADES EQUIBRILIBRIO AÑO	INGRESOS MÍNIMOS MES	INGRESOS MÍNIMOS AÑO
UCHUVA	100,00%	12.725.835	28.890	26.171	2.719	4.680	56.159	135.202.820	1.622.433.842
TOTAL	100,00%	12.725.835						135.202.820	1.622.433.842

El tercer año se proyecta unos ingresos superiores a los COP 1.710.492.628 millones, los ingresos mensuales proyectados es de COP 142.541.052, con un precio FOB por kilogramo COP30.912 pesos con un costo por kilogramo COP27.963 pesos con un margen de utilidad de COP2.949 pesos, para obtener el punto de equilibrio es necesario obtener ingresos mensuales de COP 128.937.393 pesos.

PUNTO DE EQUILIBRIO TERCER AÑO									
GASTOS	13.597.555								
PRODUCTOS	%	CONSUMO DE LOS GASTOS	PRECIO DE VENTA	COSTO	MARGEN DE UTILIDAD	UNIDADES DE EQUIBRILIBRIO MES	UNIDADES EQUIBRILIBRIO AÑO	INGRESOS MÍNIMOS MES	INGRESOS MÍNIMOS AÑO
Uchuva	100,00%	13.597.555	30.912	27.963	2.949	4.611	55.334	142.541.052	1.710.492.628
TOTAL	100,00%	13.597.555						142.541.052	1.710.492.628

El cuarto año se espera unos ingresos anuales de COP1.803.683.729 pesos con precio FOB por kilogramo de COP33.076 pesos con un costo de producción de COP28.879 pesos con margen de utilidad de COP3.197 pesos y es necesario obtener ingresos mensuales de COP136.068.966 pesos.

El quinto año del proyecto nuestra proyección referente a los ingresos es de COP1.902.314.017 con un precio FOB por kilogramo de COP35.391 con un costo de producción COP 31.926 con un

margen de utilidad por kilogramo de COP3426 pesos, es necesario para alcanzar el punto de equilibrio una venta mensual de COP142.996.554 pesos.

PUNTO DE EQUILIBRIO CUARTO AÑO									
GASTOS	14.528.987								
PRODUCTOS	%	CONSUMO DE LOS GASTOS	PRECIO DE VENTA	COSTO	MARGEN DE UTILIDAD	UNIDADES DE EQUILIBRIO MES	UNIDADES EQUILIBRIO AÑO	INGRESOS MÍNIMOS MES	INGRESOS MÍNIMOS AÑO
UCHUVA	100,00%	14.528.987	33.076	29.879	3.197	4.544	54.531	150.306.977	1.803.683.729
TOTAL	100,00%	14.528.987						150.306.977	1.803.683.729
PUNTO DE EQUILIBRIO QUINTO AÑO									
GASTOS	15.524.223								
	3								
PRODUCTOS	%	CONSUMO DE LOS GASTOS	PRECIO DE VENTA	COSTO	MARGEN DE UTILIDAD	UNIDADES DE EQUILIBRIO MES	UNIDADES EQUILIBRIO AÑO	INGRESOS MÍNIMOS MES	INGRESOS MÍNIMOS AÑO
UCHUVA	100,00%	15.524.223	35.391	31.926	3.466	4.479	53.751	158.526.168	1.902.314.017
TOTAL	100,00%	15.524.223						158.526.168	1.902.314.017

1.1 Recursos de capital

Vamos analizar el balance general del proyecto con proyección desde el año 0 hasta el año 5, vamos a identificar de forma horizontal los indicadores financieros los cuales nos permitan conocer el análisis de situación financiera.

Total de activo corriente, este nos indica que se puede convertir en dinero en un plazo menor a 12 meses lo cual lo hace líquido, analizando este indicador evidenciamos que desde el año cero con un total de activo corriente de COP6.850.000 como efectivo, aumenta a medida que el proyecto inicia a ejecutarse y para el año uno ya en producción y exportación de la uchuva, este mismo indicador refleja que el total activo corriente

es COP 152.748.933 es decir tiene una variación desde el año 0 al primer año de COP 145.898.933 como variación absoluta y la variación relativa aumenta desde el año cero al primer año 2129,91%.

El total activo corriente, del año **uno** al año **dos** se puede apreciar que en el indicador de efectivo disminuye de un periodo a otro con una variación absoluta de COP-7.354.914, y variación relativa de -55,83% es decir que de un periodo a otro nuestra liquidez disminuye debido a varios indicadores como inventario en materias primas e insumos, también es importante resaltar que los diferentes indicadores que componen el total de activo corriente aumenta de manera proyectada teniendo un total activo corriente de COP152.748.933 con una variación absoluta al periodo anterior de COP56.109.272 y variación relativa de un 36,73%.

El total activo corriente **año dos y tres**, se puede resumir en un aumento de diferentes indicadores frente al periodo anterior con una variación absoluta de COP105.117.811 y una variación relativa de 50,33%, reflejando más liquidez, se evidencia buen manejo en inventarios referente al año anterior pudiendo concluir que se tiene más dinamismo en el dinero y buen manejo financiero.

El activo corriente **año tres, cuatro y cinco**, la variación de los diferentes indicadores es de forma positiva en cada periodo, reflejando mayor liquidez y buena administración de inventario.

Los activos fijos, bien que la compañía no puede convertir en liquidez en un corto plazo, en el año cero evidenciamos los diferentes bienes tangibles los cuales se adquieren y prestan servicio para el funcionamiento del proyecto con un valor total de COP117.399.400 el cual no refleja depreciación.

los activos fijos en el **año uno y dos**, en este periodo se evidencia una disminución en los activos fijos debido a la depreciación acumulada, la cual es normal en un activo tangible, como variación absoluta entre año uno y dos es de COP74.505.627 con variación relativa en un 73,11%.

Activos fijos año **dos, tres y cinco**, se repite por naturaleza la depreciación acumulada, pero aumenta año tras año el total del activo fijo esto debido a compra de maquinaria y equipos de operación.

El activo total sumando activos fijos y corrientes nos arroja un aumento año tras año siendo protagonista el activo corriente en temas de efectivo, inventario e insumos sin afectar la liquidez, se evidencia una proyección real del mercado utilizando las diferentes herramientas de mercado.

Pasivos, esté indicador lo compone deudas y las diferentes obligaciones financieras que tiene el proyecto a corto y a largo plazo.

Total de los pasivos, según el balance general nos indica en el indicador financieros se divide en cuentas x pagar a proveedores e impuestos por pagar, teniendo en cuenta la situación financiera del proyecto, entre el año **uno y dos** tiene una variación absoluta COP 44.476.951 referente al año anterior y una variación relativa % 62,04%, los años 3, 4 y 5, reflejan un crecimiento continuo dentro de los parámetros, las deudas y demás no reflejan un riesgo para el proyecto sino al contrario es una forma de apalancamiento eficiente para empresa.

El patrimonio se entiende como la diferencia entre el activo y pasivo lo cual nos proporciona información de la riqueza de la compañía.

El capital social se compone desde el año cero con el fin de iniciar el proyecto con presupuesto de COP 124.249.400 el cual se proyecta una única inversión durante los primeros 5 años de operación, referente al total del patrimonio aumenta a medida que se incrementa la utilidad neta final, el cual lo compone los diferentes indicadores financieros en el patrimonio.

En conclusión, referente al balance general, evidenciamos un buen manejo financiero el cual proyecta a 5 años un crecimiento constante cumpliendo la visión del proyecto, con indicadores realistas basados en el estudio del sector.

BALANCE GENERAL						
Concepto	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo						
Efectivo	6.850.000	13.174.015	5.819.101	90.648.495	75.909.178	161.214.156
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	42.565.600	61.874.710	68.096.521	75.307.773	83.685.009
Inventarios de Producto en Proceso	0	10.778.813	15.684.933	17.247.889	19.094.321	21.198.733
Inventarios Producto Terminado	0	86.230.505	125.479.46 1	137.983.111	152.754.568	169.589.864
Gastos Anticipados	6.850.000	6.850.000	6.850.000	6.850.000	6.850.000	6.850.000
Amortización Acumulada	-6.850.000	-6.850.000	-6.850.000	-6.850.000	-6.850.000	-6.850.000
Total, Activo Corriente:	6.850.000	152.748.93 3	208.858.20 5	313.976.017	323.065.839	435.687.762
Maquinaria y Equipo de Operación	88.710.800	88.710.800	188.710.80 0	188.710.800	273.710.800	273.710.800
Depreciación Acumulada		-8.871.080	-27.742.160	-46.613.240	-73.984.320	-101.355.400
Maquinaria y Equipo de Operación	88.710.800	79.839.720	160.968.64 0	142.097.560	199.726.480	172.355.400
Muebles y Enseres	22.046.800	22.046.800	22.046.800	22.046.800	22.046.800	22.046.800
Depreciación Acumulada		-4.409.360	-8.818.720	-13.228.080	-17.637.440	-22.046.800
Muebles y Enseres	22.046.800	17.637.440	13.228.080	8.818.720	4.409.360	0
Equipo de Oficina	6.641.800	6.641.800	6.641.800	6.641.800	6.641.800	6.641.800
Depreciación Acumulada		-2.213.933	-4.427.867	-6.641.800	-6.641.800	-6.641.800
Equipo de Oficina	6.641.800	4.427.867	2.213.933	0	0	0
Total, Activos Fijos:	117.399.400	101.905.02 7	176.410.65 3	150.916.280	204.135.840	172.355.400
ACTIVO	124.249.400	254.653.96 0	385.268.85 8	464.892.297	527.201.679	608.043.162

BALANCE GENERAL						
Concepto	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	42.770.933	62.173.189	68.425.014	75.671.052	84.088.700
Impuestos X Pagar	0	28.919.097	53.993.792	63.736.088	73.366.356	87.435.130
PASIVO	0	71.690.030	116.166.981	132.161.102	149.037.408	171.523.830
Patrimonio						
Capital Social	124.249.400	124.249.400	124.249.400	124.249.400	124.249.400	124.249.400
Reserva Legal Acumulada	0	0	5.871.453	16.833.829	29.774.186	44.669.780
Utilidades Retenidas	0	0	29.357.265	62.244.393	75.184.750	90.080.344
Utilidades del Ejercicio	0	58.714.530	109.623.759	129.403.573	148.955.935	177.519.809
PATRIMONIO	124.249.400	182.963.930	269.101.877	332.731.194	378.164.271	436.519.332
PASIVO + PATRIMONIO	124.249.400	254.653.960	385.268.855	464.892.297	527.201.679	608.043.162

El estado de resultados muestra de manera detallada el estado de pérdidas y ganancias de la compañía, para este proyecto vamos a analizar ventas, la utilidad bruta, utilidad operativa, impuestos y utilidad neta final.

Las ventas proyectadas a 5 años, evidenciamos un crecimiento notable, lo anterior debido a aumento en producción por estado de maduración del cultivo, podemos concluir que es un negocio dinámico y apetecido.

La utilidad bruta, está refleja la ganancia obtenida luego de la venta del producto y luego de la resta de los costos de producción, evidenciamos un alto costo en materia primas y mano de obra, también otros costos significativos referente a la venta total por año, lo anterior no quiere decir que el proyecto es inviable, pero es claro que se puede optimizar varios costos con una dinámica financiera de ahorro a medida que avance el proyecto.

Utilidad operativa mide los ingresos luego de restarle costos que conlleva la actividad y se puede medir el rendimiento de la compañía referente a ingresos y gastos, en el

estado de resultados evidenciamos de manera positiva la proyección a 5 años, con un crecimiento constante, se evidencia buen manejo en gastos de ventas y administración durante los periodos ya mencionados.

Los impuestos se calcularon con una tasa anual del 35% teniendo en cuenta el tema fiscal colombiano a la fecha de la elaboración del proyecto.

La utilidad neta final, beneficio que obtenemos al final del ejercicio el cual teniendo en cuenta la inversión inicial y su proyección a 5 años es sumamente viable y favorable para los inversionistas.

ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	2.494.800.000	3.631.611.672	4.002.399.224	4.432.457.020	4.932.438.172
Materia Prima, Mano de Obra	1.924.692.000	2.797.793.506	3.079.125.632	3.405.197.339	3.783.991.491
Depreciación	15.494.373	25.494.373	25.494.373	31.780.440	31.780.440
Otros Costos	338.460.000	491.996.221	541.468.901	598.809.104	665.420.628
Utilidad Bruta	216.153.627	316.327.571	356.310.317	396.670.138	451.245.613
Gasto de Ventas	94.740.000	113.731.140	121.521.723	129.845.961	138.740.409
Gastos de Administración	33.780.000	38.978.880	41.648.933	44.501.885	47.550.264
Utilidad Operativa	87.633.627	163.617.551	193.139.661	222.322.291	264.954.939
Utilidad antes de impuestos	87.633.627	163.617.551	193.139.661	222.322.291	264.954.939
Impuestos (35%)	28.919.097	53.993.792	63.736.088	73.366.356	87.435.13
Utilidad Neta Final	58.714.530	109.623.759	129.403.573	148.955.935	177.519.809

Flujo de caja nos facilita conocer la capacidad de la empresa para pagar las deudas, en la tabla refleja a 5 períodos el flujo de caja operativa, variaciones del capital de trabajo, inversión de los activos fijos, neto flujo caja inversión y neto flujo caja con financiamiento.

FLUJO DE CAJA						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		87.633.627	163.617.551	193.139.661	222.322.291	264.954.939

FLUJO DE CAJA						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciaciones		15.494.373	25.494.373	25.494.373	31.780.440	31.780.440
Impuestos		0	-28.919.097	-53.993.792	-63.736.088	-73.366.356
Neto Flujo de Caja Operativo		103.128.000	160.192.828	164.640.242	190.366.643	223.369.023
Flujo de Caja Inversión						
Variación Inv. Materias Primas e insumos		-42.565.600	-19.309.110	-6.221.811	-7.211.251	-8.377.237
Variación Inv. Prod. En Proceso		-10.778.813	-4.906.119	-1.562.956	-1.846.432	-2.104.412
Variación Inv. Prod. Terminados		-86.230.505	-39.248.956	-12.503.650	-14.771.457	-16.835.296
Variación Cuentas por Pagar		42.770.933	19.402.256	6.251.825	7.246.038	8.417.648
Variación del Capital de Trabajo	0	-96.803.985	-44.061.930	-14.036.593	-16.583.102	-18.899.296
Inversión en Maquinaria y Equipo	-88.710.800	0	-100.000.000	0	-85.000.000	0
Inversión en Muebles	-22.046.800	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-6.641.800	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-117.399.400	0	-100.000.000	0	-85.000.000	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-117.399.400	-96.803.985	-144.061.930	-14.036.593	-101.583.102	-18.899.296
Flujo de Caja Financiamiento						
Dividendos Pagados		0	-23.485.812	-65.774.256	-103.522.858	-119.164.748
Capital	124.249.400	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	124.249.400	0	-23.485.812	-65.774.256	-103.522.858	-119.164.748
Neto Periodo	6.850.000	6.324.015	-7.354.914	84.829.394	-14.739.317	85.304.978
Saldo anterior		6.850.000	13.174.015	5.819.101	90.648.495	75.909.178
Saldo siguiente	6.850.000	13.174.015	5.819.101	90.648.495	75.909.178	161.214.156

Cronograma de actividades

El cronograma de actividades se clasifica por las diferentes fases y/o actividades antes, durante y después del cultivo, es de precisar que la sección recolección de frutos se realizará semanalmente luego del mes 8 desde el inicio del proyecto.

Colgar nuevamente tutorado																		
Página WEB																		
Negociación Internacional																		
Recolección Frutos																		

Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo

Como Soñamos a Cundinamarca dentro de la visión 2036 se enfoca en la ruralidad, con la frase tendrá más y mejores frutos, se implementará proyectos viales, comerciales y de asistencia técnica los cuales faciliten las condiciones de producción rural a lo largo y ancho del departamento de Cundinamarca.

Para este proyecto brindará al municipio de Gutiérrez y por ende al departamento de Cundinamarca un crecimiento rural y motivara a los campesinos de la región a contemplar la agricultura productiva y amigable con el medio ambiente, mejorando sus ingresos y calidad de vida de los habitantes del departamento, es importante mencionar que la proactividad agrícola del departamento entre el 2005 y el 2018 al 16.2 % igual que el peso de la industria, que perdió 5,4 punto porcentuales y se situó en 24,08% durante ese periodo. Cundinamarca con su estratégica ubicación en el centro del país desarrolló múltiples actividades económicas, entre las más importantes es el cultivo y luego exportación de fruta exótica, pero en la actualidad los municipios productores cuentan con buenas vías de acceso y cercanía con Bogotá lo cual brinda mayor facilidad y menos riesgo en el desarrollo de los proyectos, Gutiérrez Cundinamarca ubicado a más de 72 kilómetros de Bogotá, con alrededor de 25 kilómetros de vía destapada la cual ralentiza el crecimiento agrícola, este

proyecto sin lugar a duda refleja la visión del plan del desarrollo, una Cundinamarca más productiva, generando influencia en la región y dándole un dinamismo a la economía municipal, regional y departamental.

Aportes al Clúster o Cadena Productiva

Desde la comercialización, compra de semilla, compra de insumos, transformación y distribución.

Impacto Económico

La contribución económica se refleja en nuestros empleados los cuales tendrán la labor de desarrollar diversas actividades agrícolas y de logística, teniendo en cuenta el tamaño del proyecto con sus múltiples proyecciones da como resultado un crecimiento notable en la región, vale la pena resaltar que en la región donde se llevará a cabo el proyecto no supera los 4200 habitantes, con un índice de desempleo en mujeres del 7% y hombres el 3%. Según los datos administrados por la secretaría general y de gobierno de Gutiérrez Cundinamarca, es de precisar que los trabajos agrícolas desarrollados en la región el 80% de los trabajadores son hombres.

Basados en las diferentes investigaciones el impacto es favorable y abarcamos un sector de la población con pocas oportunidades laborales, vale la pena recordar que se

priorizará las mujeres cabeza de hogar las cuales las diversas fuentes de ingresos son limitadas y poco remuneradas. Según nuestras proyecciones se beneficiarán alrededor de 12 familias de forma directa e indirectamente alrededor de 18.5 familias.

Impacto Regional

Este proyecto brindara un dinamismo económico en la región debido a sus alcances a mediano y largo plazo, se beneficiarán múltiples familias, también crecerá el interés para invertir en la región en la cual actualmente no hay un proyecto de las mismas características laborales y económicas

Impacto Social

EL desarrollo del proyecto, brindará mejores oportunidades aquellas mujeres cabeza de familia, las cuales actualmente no cuentan con un ingreso económico suficiente para el sostenimiento de sus familias, las áreas rurales por lo general no ofrecen oportunidades laborales con garantías a la mujeres debido al tema cultural, se beneficiarán aquellos comerciantes aledaños a la zona del proyecto los cuales verán más movimientos financieros debido al aumento del empleo, adquisición de fungicidas y abonos.

Impacto Ambiental

El impacto en el medio ambiente no será de forma negativa, los diferentes procesos de producción, empaque y embalaje están sujetos a la normativa ambiental, la cual ejerce control en la región, la entidad ambiental Corporinoquia tiene la responsabilidad de velar por las áreas protegidas, fuentes hídricas y actividades industriales si el caso, el

proyecto va de la mano con el cuidado del medioambiente aportando a los objetivos de desarrollo sostenible 2030, la responsabilidad ambiental es base de nuestro

Resumen Ejecutivo

Concepto del negocio

Producción y luego exportación de Uchuva a Canadá y Estados Unidos mediante concepto B2B, la Uchuva como fruta exótica es muy apetecida en los mercados internacionales lo cual no dificulta su comercialización teniendo como base la demanda.

El modelo de negocio B2B (business to business) es el más apropiado teniendo en cuenta que nuestro producto se va a comercializar en mercados internacionales, los cuales tienen diferentes grados de dificultad, B2B nos genera múltiples ventajas competitivas como mejor precio, menos gastos en publicidad, se optimiza el área logística debido que el desempeño será por volumen y personalización.

Contaremos inicialmente con una producción de 4000 plántulas de uchuva, las cuales pronosticamos producción semanal 1000 gr por cada mata, con una proyección a 5 años con nuestras plántulas, estas contarán con asistencia técnica para mantener su producción de manera significativa.

Nuestro canal de comercio es vía página web la cual nos brinda la capacidad de darnos a conocer en cualquier parte del mundo, nos permite establecer un canal de comunicación seguro, optimiza tiempos de desplazamientos en las fases iniciales para establecer o concretar clientes.

Potencial del mercado en cifras

La proyección de unidades de venta se basa en la capacidad de producción, la variación mes a mes es teniendo en cuenta ciclos del cultivo, los cuales varían dependiendo el grado de madurez de la mata.

UCHUVA					
Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mes 1	0	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 2	0	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 3	0	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 4	8.000	8.216	8.462	8.759	9.109
Mes 5	8.000	8.216	8.462	8.759	9.109
Mes 6	8.000	8.216	8.462	8.759	9.109
Mes 7	12.800	13.146	13.540	14.014	14.574
Mes 8	12.800	13.146	13.540	14.014	14.574
Mes 9	12.800	13.146	13.540	14.014	14.574
Mes 10	10.000	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 11	10.000	10.270	10.578	10.948	11.386
Mes 12	10.000	10.270	10.578	10.948	11.386
Total	92.400	125.705	129.476	134.008	139.368

Las ventas anuales se ven reflejadas en la siguiente tabla, la variación es por múltiples variables como capacidad de producción anual, aumento del IPC y IPP los cuales años tras año varia, el primer año de producción solo contempla 9 meses con inventario, y los siguientes años aumenta la producción y por ende las ventas.

VENTAS					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	2.494.800.000	3.631.611.672	4.002.399.224	4.432.457.020	4.932.438.172

Ventajas competitivas y propuesta de valor

Para este proyecto lo innovador frente a la competencia en el mercado, es la producción de uchuva tipo exportación utilizando 100% productos orgánicos, como los

fertilizantes, el manejo de residuos como envases y demás serán clasificados con el fin de poder reutilizarlos en las múltiples etapas del proyecto.

Nuestra uchuva es cultivada en tierras vírgenes, las cuales permite poseer menos enfermedades durante y después del proceso de cosecha, actualmente las grandes empresas exportadoras por su trayectoria están obligadas aplicar diferentes productos químicos a la tierra con el fin de mantenerlas productivas, esto conlleva a un fruto como residuos químicos y baja la calidad del producto.

Finalmente, este proyecto se desarrolla en una región que desconoce lo viable que es la uchuva, esto genera interés y reconocimientos lo cual da como resultado posibles proveedores.

Resumen de las inversiones requeridas

Las inversiones requeridas son proyectadas a 5 años los cuales comprende la primera fase de este emprendimiento, es importante aclarar que dichas inversiones surgieron luego de un estudio de mercado, los requerimientos básicos para el funcionamiento y desempeño de alta calidad.

Para iniciar con el proyecto, es necesario contar con diferentes requisitos obligatorios los cuales abren camino hacia el objetivo de la compañía, los registros de productor y exportador es necesario para poder enviar la futa fuera del país, la adecuación del terreno nos permite establecer un área de producción y la página web es el medio de comunicación y de mercadeo de la compañía.

Registro de cultivo ante el ICA	1.600.000
Certificado de Exportación ante el ICA	1.800.000
Adecuación del terreno	3.000.000
Diseño página web	450.000

La planta e instalaciones, inversiones prioritarias para dar inicio a la operación del proyecto, esta tabla reúne lo proyectado referente a la inversión, en el ítem máquina, esta inversión no se realizará en los dos primeros años debido que no es prioritario y su costo es elevado para dar inicio al proyecto.

Planta e instalaciones						
Maquinaria, Equipos y herramientas						
Concepto	unidad	Cantidad	Valor Unitario	IVA	Valor unitario con IVA	Valor Total
Mesa inoxidable de acero	unidad	4	1.290.000	245.100	1.535.100	6.140.400
canastilla capacidad 40 libras	unidad	120	12.000	2.280	14.280	1.713.600
Estibas industriales	unidad	6	120.000	22.800	142.800	856.800
maquina	unidad	1	67.226.891	12.773.109	80.000.000	80.000.000
			68.648.891	13.043.289	81.692.180	88.710.800
Muebles y enseres						
Escritorio y silla	unidad	2	860.000	163.400	1.023.400	2.046.800
muebles	unidad	1	16.806.723	3.193.277	20.000.000	20.000.000
			17.666.723	3.356.677	21.023.400	22.046.800
Equipo de oficina						
Equipo de cómputo	unidad	1	1.800.000	342.000	2.142.000	2.142.000
Impresora	unidad	1	420.000	79.800	499.800	499.800
				-	-	-
			2.220.000	421.800	2.641.800	2.641.800
			88.535.613	16.821.767	105.357.380	113.399.400

Proyecciones de ventas y rentabilidad

En la siguiente tabla muestra los diferentes indicadores financieros los cuales parten desde el año 0 hasta el año 5, la liquidez- razón corriente nos refleja la capacidad de la empresa para afrontar las deudas a corto plazo, relacionado con el análisis financiero evidenciamos que la ratio es mayor a 1, esto significa que la empresa puede cubrir sin problema las obligaciones a corto plazo.

La rotación de inventario determina la agilidad de vender el inventario en este caso en término de días, como se evidencia en la tabla durante los 5 años se mantiene constante en 20,1 días lo cual podemos concluir que la administración del inventario es positiva y se mantiene dentro de los parámetros de la industria alimentaria.

El nivel de endeudamiento total, este indicador financiero sale de pasivo total dividido activo total el cual podrán evidenciar los valores correspondientes en el balance general, el nivel de endeudamiento teniendo en cuenta lo anteriormente descrito se puede concluir que la ratio de endeudamiento se mantiene constante con una leve variación en el año 2 con un 30,2% pero se mantiene dentro los valores ideales de una empresa del sector.

Rentabilidad Bruta, para entender este indicador es necesario revisar el estado de resultados, referente al indicador evidenciamos que en la industria de frutas exóticas se considera una rentabilidad bruta promedio con proyección al alza luego del año tres con 8,9% y el año cinco 9,1%.

Rentabilidad operacional, guíate del estado de resultados para entender la proyección por 5 años de este indicador financiero, la utilidad operacional dividido en ventas determina que la rentabilidad operacional desde el año 1 hasta el 5 irá en aumento iniciando en año uno con 3,5% y finalizando el año cinco con 5,4%.

Rentabilidad neta, rentabilidad del patrimonio y del activo, se puede evidenciar en cada uno de los indicadores estables reflejando los buenos rendimientos del proyecto.

Para este proyecto se estableció meta de rendimiento del 30% basado en el capital invertido, para definir la meta de rendimiento se tuvo en cuenta la tasa de inflación,

riesgo que conlleva la inversión, el tiempo de recuperación de la inversión y la relación costo beneficio.

La tasa de interna de retorno TIR, es una medición que nos ofrece la tasa de interés o rentabilidad que nos genera el proyecto.

Teniendo en cuenta la tasa de rendimiento establecida para este proyecto se puede concluir que la TIR es superior con un rendimiento del 41,38% lo cual lo hace viable para los inversionistas que forman parte del proyecto o aquellos que quieran invertir en él.

El Valor actual neto VAN, es un criterio de inversión consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). Para este proyecto el valor de retorno monetario es COP44.865.046, lo cual nos indica que es viable el proyecto ya que su valor es positivo.

Indicadores Financieros Proyectados	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez - Razón Corriente		2,13	1,80	2,38	2,17	2,54
Rotación Inventarios (días)		20,1	20,1	20,1	20,1	20,0
Nivel de Endeudamiento Total		28,2%	30,2%	28,4%	28,3%	28,2%
Rentabilidad Bruta		8,7%	8,7%	8,9%	8,9%	9,1%
Rentabilidad Operacional		3,5%	4,5%	4,8%	5,0%	5,4%
Rentabilidad Neta		2,4%	3,0%	3,2%	3,4%	3,6%
Rentabilidad Patrimonio		32,1%	40,7%	38,9%	39,4%	40,7%
Rentabilidad del Activo		23,1%	28,5%	27,8%	28,3%	29,2%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		103.128.000	160.192.828	164.640.242	190.366.643	223.369.023
Flujo de Inversión	-117.399.400	-96.803.985	-144.061.930	-14.036.593	-101.583.102	-18.899.296
Flujo de Financiación	124.249.400	0	-23.485.812	-65.774.256	-103.522.858	-119.164.748
Flujo de caja para evaluación	-124.249.400	6.324.015	16.130.898	150.603.649	88.783.541	204.469.726
Tasa de descuento Utilizada		30%	30%	30%	30%	30%

Factor	1,00	1,30	1,69	2,20	2,86	3,71
Flujo de caja descontado	-124.249.400	4.864.627	9.544.910	68.549.681	31.085.586	55.069.642
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	30%					
TIR (Tasa Interna de Retorno)	41,38%					
VAN (Valor actual neto)	44.865.046					

2. Anexos y Registros de formalización.

2.1 Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio

ANEXOS

2.2 El registro de RUT ANEXOS

2.3 El registro ante RUES ANEXOS

2.4 El registro ante la DIAN (CCB, 2020). ANEXOS

Bibliografía

- (Juan Diego Osorio Medina, 2021)
- (Salomón Asmar Soto, 2021)
- (Noticias Caracol, 2013)
- (TvAgro, 2017)
- (Forbes Staff , 2022)
- (Legiscomex, 2023)

- (Castro León, Julián Alberto; Penagos Diaz, Lizeth ; Salgado, Shirly Tatiana Salgado;, 2020)
- (Zapata P, Jose Luis; Saldarriaga C, Alegria; Londoño B, Mauricio; Diaz D, Cipriano;, 2002)
- (Cristina, 2010)
- (Ciro Velasquez, Buitrago Giraldo, & Pérez Arango, 2007)
- (PROCOLOMBIA, 2021)
- (DUARTE, STUDYLIB)
- (MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, 2019)
- (FINAGRO, 2022)
- (ICA, 2022)
- (ANALDEX, 2020)
- (Noticias de comercio, 2019)