

**Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de nuez
de macadamia en el sector rural del municipio de la plata, Huila**

Maira Alejandra Galindo Díaz

Corporación universitaria minuto de dios – Uniminuto

Especialización en gerencia financiera

Neiva - Neiva

2018

**Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de nuez
de macadamia en el sector rural del municipio de la plata, Huila**

Maira Alejandra Galindo Díaz

Trabajo presentado a:

Dr. Hugo Fernando Cabrera

Corporación universitaria minuto de dios – Uniminuto

Especialización en gerencia financiera

Neiva - Huila

2018

Nota de aceptación

Evaluador (1)

Evaluador (2)

Neiva, 29 de Octubre de 2018

Dedicatoria

Dedico estas páginas con especial aprecio a todos los agricultores de Colombia, porque gracias a su labor y empeño se vienen movilizando la dinámica productiva del país, porque son ellos quienes con sus esfuerzos y sacrificios están construyendo un nuevo territorio, lleno de amor y esperanza en el que se visiona un territorio de paz.

Agradecimientos

Infinitas gracias doy a todas las personas que hicieron posible la realización de este proyecto, pero, especialmente a Dios por haberme permitido llevar a cabo esta idea con el compromiso y la seriedad que demanda un trabajo de inversión, y con la participación de todos y cada uno de los actores vinculantes en el proceso de emprendimiento y espíritu de superación.

A la Universidad Minuto De Dios, por contribuir con sus conocimientos en la búsqueda y exploración de información para la solución a problemas económicos, sociales, político y en el fomento y la apuesta por alcanzar un mejor país.

Tabla de contenido

Introducción	10
Capítulo I	12
1. Presentación	12
Capítulo II	13
2. Fundamentación de la Idea de Negocio	13
Capítulo III.....	14
3. Componentes de Ciencia y tecnología	14
Capítulo IV.....	17
4. Justificación.....	17
Capítulo V	20
5. Objetivos	20
5.1. Objetivo General.....	20
5.2. Objetivo Específicos.....	20
Capítulo VI.....	21
6. Planeación Estratégica.....	21
6.1. Análisis Externo.	21
6.2. Análisis Interno.	24
6.3. Matriz DAFO.....	25
6.4. Misión.	26
6.5. Visión.	27
Capítulo VII	28
7. Investigación De Mercados	28
7.1 Mercado potencial.....	28
7.2 Targets.	30
7.3 Principales competidores.	30
7.4. Descripción de los productos y/o servicios	30
7.5 Perfil del cliente.	31
Capítulo VIII.....	32

8. Marketing	32
8.1 Política de producto.	32
8.2 Política de precios.....	33
8.3 Política de promociones.	34
8.4 Política de distribución.	35
8.5 Estrategia de publicidad.	37
8.6. Política de servicio al cliente.	39
8.7 Proyección de ventas.....	39
Capítulo IX.....	40
9. Plan Operativo.....	40
9.1 Descripción del proceso.	40
9.2 localización.....	48
9.3 Distribución de Planta.....	51
Capítulo X.....	53
10. Aspectos Legales.....	53
10.1 Personal.	53
10.2 Estructura organizacional	54
10.3 Condiciones de trabajo y remuneración	54
10.4 Nómina	55
10.5 Naturaleza jurídica.....	57
10.6 Licencias y derechos.	57
10.7 Permisos y limitaciones.	57
Capítulo XI.....	58
11. Plan De Inversión Y Financiamiento	58
11.1 Inversiones.....	58
11.2 Presupuesto ingresos, costos y gastos	60
11.2.2 <i>Presupuesto de Egresos.</i>	61
11.2.3 <i>Presupuesto de Costos</i>	61
11.2.4 Presupuesto de Gastos	61
11.4 Estados Financieros.....	62
11.4.1. Estado de Resultados	62

11.5. Flujo de caja	63
Capítulo XII	64
12. Análisis de Riesgos	64
Capítulo XIII.....	65
13. Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social empresarial	65
13.1 Áreas de Impacto ambiental.....	65
13.2 Responsabilidad social empresarial.....	67
Capítulo XIV.....	68
14. Resumen ejecutivo	68
Referencias Bibliográficas	71

LISTA DE TABLAS

Contenido	Pag
Tabla 1 Presentación	12
Tabla 2 Aspectos morfológicos del árbol	15
Tabla 3 Análisis externo	21
Tabla 4 Análisis interno	24
Tabla 5 Matriz DOFA	25
Tabla 6 presentaciones de la nuez	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 7 Estrategia publicitaria	38
Tabla 8 Ingresos	39
Tabla 9 Macro localización del proyecto	48
Tabla 10 Micro localización del proyecto	50
Tabla 11 Proyección en salarios	56
Tabla 12 Muebles y enseres	58
Tabla 13 Maquinaria y equipo	59
Tabla 14 Inversiones diferidas	59
Tabla 15 Capital de trabajo	60
Tabla 16 Presupuesto de ingresos.	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 17 Egresos	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 18 gastos operativos	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 19 Balance General	62
Tabla 20 Estado de Resultados	63
Tabla 21 Punto de Equilibrio	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 22 Flujo de Caja	63
Tabla 23 Matriz Ambiental	65

TABLA DE GRAFICOS

Ilustración 1 Producción de macadamia	13
Ilustración 2. Sistema y dimensiones propuestas.....	15
Ilustración 3 Recipiente de almacenamiento y transporte	16
Ilustración 4. Fuerzas determinantes de la competencia.....	26
Ilustración 5 Canal de distribución de la macadamia	36
Ilustración 6 Máquina descascaradora mecánica.....	42
Ilustración 7 Selección manual de la nuez.....	43
Ilustración 8 Secado y almacenamiento.....	43
Ilustración 9 Secado a la sombra no al sol.....	44
Ilustración 10 Fotografías de la finca en el municipio de la Plata, Huila.....	49

Introducción

Con este proyecto de inversión, se pretende mostrar, que, en el ámbito económico, se ha creado una necesidad de desarrollar una empresa para sector agrícola, la cual cumplen con las necesidades de un bien de consumo masivo y que a la vez es un requerimiento social.

El proyecto busca evaluar la factibilidad de la creación de una empresa capaz de cultivar y comercializar la nuez de Macadamia; debido a que el producto es poco o nada conocido en el mercado, es necesario realizar una investigación de mercados que permita definir la aceptación por parte de los consumidores de productos de nuez Macadamia, la percepción que estos tienen sobre el producto, las variables más importantes a considerar sobre él y de esta manera establecer un posicionamiento en el mercado.

De esta forma, y para la puesta en funcionamiento del proyecto es necesario establecer un marco legal claro para la formalización, el funcionamiento y el desarrollo de las operaciones de la compañía, conformando una empresa con una estructura responsable con la sociedad, sus empleados y ella misma.

Una vez se conocen aspectos generales del producto, es importante que se plante un trabajo con estructura completa, que indique aspectos relevantes al estudio de mercado, aspectos de la producción dentro de un esquema de análisis técnico y una evaluación financiera que permita identificar la factibilidad de la puesta en marcha del producto, con las características que demanda la inversión y operatividad de la misma.

Para la parte de mercados, metodológicamente se desarrollará un estudio de investigación en las zonas tanto rural por la producción como urbana para la comercialización del producto en el municipio de la Plata, también se aplicarán encuestas que permitan establecer toma de decisiones en cuanto a la oferta y demanda del producto.

Seguidamente y teniendo datos claros acerca de la producción y del mercado, se establecerá un tamaño o capacidad de producción de la planta y de esta manera diseñar un sistema de logística en planta disponiendo adecuadamente de cada uno de los recursos entre los que se cuenta la maquinaria, herramienta y mano de obra para la puesta en marcha del proyecto.

Estas dos etapas son claras en el proceso de financiamiento empresarial, teniendo en cuenta que se hallan valores que indican si verdaderamente es factible o no la puesta en marcha del proyecto.

Capítulo I.

1. Presentación

Tabla 1
Presentación

Nombres y Apellidos	Maira Alejandra Galindo Díaz
Razón Social	Empresa agrícola comercializadora de nuez de macadamia
Correo Electrónico De La Empresa	Mairagalindo07531@gmail.com
Conocimiento Y Experiencia Del Equipo En El Negocio	No tengo experiencia en este campo, sin embargo me llamó la atención el mercado agrícola y por eso decidí realizar mi plan de negocio referente al tema, con el fin de posicionar el producto en el mercado .
Programa de formación	Especialización en Gerencia Financiera
Dirección y municipio	Municipio de la Plata

Nota. Fuente: propia

Capítulo II

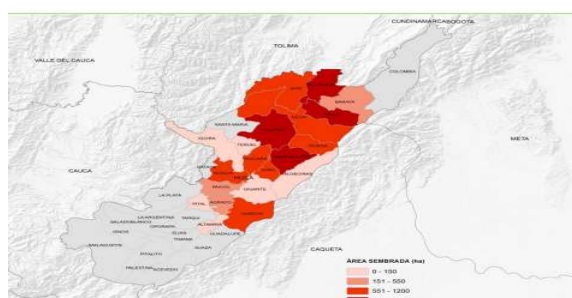
2. Fundamentación de la Idea de Negocio

El presente proyecto surge de la necesidad de comercialización de la macadamia o nuez, que en la actualidad se está ofertando transformada, lo cual no responde a ciertos requerimientos para procesar con otros insumos tal como lo describen los grandes productores de chocolates finos y frutos secos para el consumo nutricional, tal como lo describe Gabriel Cadena (2018) Director científico de Cenicafe.

“En la subestación de experimentación hay 12 variedades, 5 de ellas introducidas al país en el año 1988, procedentes de Costa Rica, las cuales comenzaron su producción a los 4 años y medio de sembradas en el campo. Allí hay varios viveros establecidos técnicamente para su fomento.”

Datos históricos del año 2014, muestran la producción de macadamia en el Huila de la siguiente manera:

Ilustración 1 Producción de macadamia



Fuente: Evaluaciones agropecuarias municipales, Huila 2014

Capítulo III

3. Componentes de Ciencia y tecnología

En lo que respecta al componente de ciencia y tecnología se tienen fijados objetivos básicos relacionados con aspectos de producción agrícola y exportación, considerándose que es un producto de excelente salida en el mercado y según la revista Semillas de Colombia (2008) es un producto que se adapta agronómicamente al territorio Colombiano, por lo tanto se debe fomentar la siembra a través del programa de Desarrollo y Diversificación de la Federación Nacional de Cafeteros.

Los componentes de ciencia y tecnología que se promueven a nivel gubernamental, están fortaleciendo la siembra de productos novedosos como la macadamia, aprovechando que es un producto que crece alterno a la producción cafetera y el departamento del Huila, por ser una región productora de café, favorece no solo por los terrenos, también por la variedad de climas, lo que hace que se incremente las proyecciones de cultivo, tal como lo describe la revista Semana en su edición del 2013 al confirmar la exportación de alrededor de 400 toneladas de ingresos superiores a 2000 millones de pesos.

Así, desde el diseño industrial y el desarrollo tecnológico se observa la cabida de este proyecto, para dejar de intervenir con procesos manuales y se tecnifique la producción a fin de alcanzar alta calidad en el producto y que con la tecnificación se alcanzarán mejoras tanto en producción como en empaque. De igual forma se intervendrán procesos de transporte que deben garantizar la calidad de la nuez.

En la actualidad, estas maquinarias están causando problemas por lo inclinado y quebrado de los terrenos, por lo que no se le permite implementar esta tecnología al 100%, además porque estas máquinas, lastiman las raíces y compactan los suelos, pero que aportan desde otras distancias en la recolección y organización de la cosecha.

En lo que respecta a la ciencia, se llevó a cabo en los laboratorios de CENICAFÉ la morfología precisa y exacta de producción siendo esta:

Tabla 2 Aspectos morfológicos del árbol

ASPECTOS MORFOLÓGICOS DEL ARBOL	
Tamaño	9 m – 15 de altura 6 m – 12 de copa
Crecimiento	Diferentes épocas del año dependiendo del clima
Longevidad	Longeva y productiva de 50 a 60 años

Fuente: Cenicafe, 2015

Ilustración 2. Sistema y dimensiones propuestas



De la misma manera es importante establecer elementos de recolección diseñados para fortalecer la salud de los trabajadores mientras realizan la actividad. El elemento garantiza una adecuada recolección de la macadamia desde el suelo, en donde por medio de la selección por forma, se omitirá la recolección de palos, hojas o piedras que pueden llegar a afectar los procesos posteriores (Durán, 2013)

Ilustración 3 Recipiente de almacenamiento y transporte



Fuente: Durán, E. 2013

Capítulo IV

4. Justificación

En la búsqueda incesante de mejorar nuestra salud, el hombre ha descubierto muchos métodos para lograrlo, en la actualidad nos encontramos con un mercado que cada día se está globalizando con respecto al tema (dietas, medicamentos, cirugías entre otros) pero, siempre se llega a la misma conclusión, que para llevar una vida más sana hay que incluir en nuestro hábito alimenticio una alimentación adecuada.

Por esa razón, se decide llevar a cabo una idea de negocio y dar a conocer con este proyecto las propiedades y los grandes beneficios que nos aporta la nuez de Macadamia ya que con estudios se ha demostrado que su consumo puede mejorar los problemas de colesterol, cardiacos, estreñimiento etc., que afectan tanto al ser humano, por su alto contenido en (aceites, calcio, fibra, vitaminas) este producto se recomienda para aquellas personas que desean llevar un estilo de vida más sano.

La nuez de Macadamia es un fruto seco poco conocido en nuestro país pues no hace muchos años que empezaron a estar presentes en algunos comercios especializados. Actualmente se cultiva en las zonas cafeteras especialmente en el departamento del Quindío. Su color es blanquecino y su aspecto redondeado, por lo que se parecen más a las avellanas que a las nueces comunes. Su sabor cremoso, ligeramente dulce y similar al de la almendra, ha convertido a las nueces de Macadamia en un producto muy apreciado y de precio elevado. Por esta razón, Giuliani (2009), la cataloga como "las reinas de las nueces"

La implementación del “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de nuez de Macadamia en el sector rural del Municipio de La Plata Huila”, permite la generación de nuevas fuentes de empleo, e ingresos económicos al agricultor, de tal manera se crea un ambiente de desarrollo empresarial en esta región. Este proyecto ayuda a fortalecer la economía de La Plata y mejorar la calidad de vida de sus habitantes, además que es un cultivo que se puede alternar con otros, dando así un doble propósito económico a la tierra.

Debido a que, no existe ningún tipo de empresa que cultive, procese y/o comercialice la nuez de Macadamia en esta localidad, se pretende realizar la factibilidad de invertir en la creación de una organización agrícola que genere estabilidad, rentabilidad y crecimiento de la misma. Con este novedoso producto, se crea expectativas y curiosidad en los agricultores como en los consumidores con respecto a la calidad, sabor, olor, textura y especialmente los beneficios nutritivos que brinda este producto.

Además, la cercanía a departamentos como el Cauca y el Valle del Cauca, se convierten en oportunidades de comercialización, siendo la semilla uno de los frutos secos de mayor aceptación en el mercado por el contenido nutricional y el valor de la grasa natural de esta, que además del consumo natural, se facilita como insumo o materia prima para otras empresas del sector de la repostería, heladería, galletería, entre otros.

El presente proyecto, surge debido al interés de crear una empresa por medio de la investigación con un producto novedoso, pero además pensando en el bienestar de una sociedad generando productos nutritivos, saludables sin dejar de lado el benéfico económico, que se incorporan y complementan el bienestar de una sociedad exigente, que se preocupa cada día más por su salud y calidad de vidas.

Capítulo V

5. Objetivos

5.1. Objetivo General. Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de nuez de Macadamia, en el sector rural del Municipio de La Plata, Huila.

5.2. Objetivo Específicos

- ✓ Realizar el estudio de mercado para determinar la aceptación del producto en la comunidad del municipio de La Plata Huila.
- ✓ Identificar los elementos de mercado para la puesta en marcha del proyecto.
- ✓ Diseñar aspectos relacionados con la administración del proyecto en lo pertinente al manejo del recurso humano y demás aspectos jurídicos para la constitución de la empresa.
- ✓ Analizar aspectos relacionados con los procesos de producción de la nuez de Macadamia.
- ✓ Determinar la viabilidad técnica, para la instalación de una empresa comercializadora de nuez de Macadamia.en el Municipio de La Plata Huila.
- ✓ Analizar aspectos financieros que permitan determinar la viabilidad y puesta en marcha de la empresa comercializadora de Macadamia.

Capítulo VI.

6. Planeación Estratégica

6.1. Análisis Externo.

Tabla 3 Análisis externo

DIMENSIONES	COMPONENTES	ELEMENTOS DE CADA COMPONENTE
Análisis estratégico (Diagnóstico)	Industria y Sociedad Materia prima Entornos Sector de la actividad DOFA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sector industrial de Las especies o frutos secos para el mercado de la ciudad de Neiva ✓ Material de insumo de productos snack ✓ Económico ✓ Demográfico ✓ Geográfico ✓ Ambiental ✓ Competitivo ✓ Social ✓ Político ✓ Cultural ✓ Industrial ✓ Debilidades ✓ Oportunidades ✓ Fortalezas

Formulación estratégica	Filosofía empresarial	<ul style="list-style-type: none">✓ Amenazas✓ Misión ✓ Visión ✓ Valores ✓ Creencias ✓ Principios ✓ Calidad ✓ Medio ambiente ✓ Tabaquismo y alcoholismo ✓ Seguridad y salud en el trabajo ✓ Salud y seguridad en el trabajo ✓ De Mercado ✓ Financieros ✓ Comerciales ✓ Capital Humano ✓ De Marketing ✓ De posicionamiento ✓ Defensivas y de desarrollo
	Políticas	
	Programas	
	Objetivos Estrategias	

Implementación de la estrategia	<p>Estructura organizacional Sistema de seguimiento e indicadores y cuadro de mando integral</p> <p>Desarrollo de planes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De Participación en el mercado ✓ Organigrama ✓ Indicadores ✓ Caracterización proceso ✓ Proceso HSEQ ✓ Caracterización proceso de mantenimiento ✓ Plan de acción 3 a 4 años ✓ Plan de trabajo anual ✓ Presupuesto anual y plurianual
---------------------------------	--	---

6.2. Análisis Interno.

Tabla 4 Análisis interno

CAPACIDADES	EVALUACIONES								
	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
CAPACIDAD ADMINISTRATIVA									
• Imagen corporativa	x						x		
• Análisis estratégico		x					x		
• Conformación de la estructura Org.	x						x		
• Registro y control de operaciones			X				x		
• Habilidad para responder Tecnológicamente a cambios			X					x	
• Sistema de Toma de decisiones				X			x		
• Evaluación de gestión		x					x		
CAPACIDAD FINANCIERA									
• Facilidad para salir al mercado	x						X		
• Rentabilidad retorno inversión					x			X	
• Comunicación y control gerencial		x					X		
• Estabilidad de costos		x					X		
• Habilidad para mantener esfuerzo Ante una demanda cíclica	x						X		
• Acceso a capital cuando lo requiere				X			x		
CAPACIDAD TECNOLÓGICA									
• Estructura de la planta física				X			X		
• Sistema de reconversión industrial	X						X		
• Capacidad de producción		x						X	
• Tecnología altamente calificada							X		
• Habilidad de innovación				X					X
• Fuerza desarrollada en procesos		x					X		
CAPACIDAD COMPETITIVA									
• Calidad del servicio	X						X		
• Satisfacción del cliente	X						X		
• Participación en el mercado		x						X	
• Desplazamiento y ubicación de las Oficinas y la planta física					X		X		
• Disponibilidad inmediata de productos	X						X		

Fuente. Propias

Interpretación

El resultado total está en un rango positivo, por lo que se podría decir que tiene una posición interna fuerte, de acuerdo a los aspectos evaluados.

6.3. Matriz DAFO. La matriz DOFA nos permite evidenciar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que se pueden encontrar en la planta procesadora.

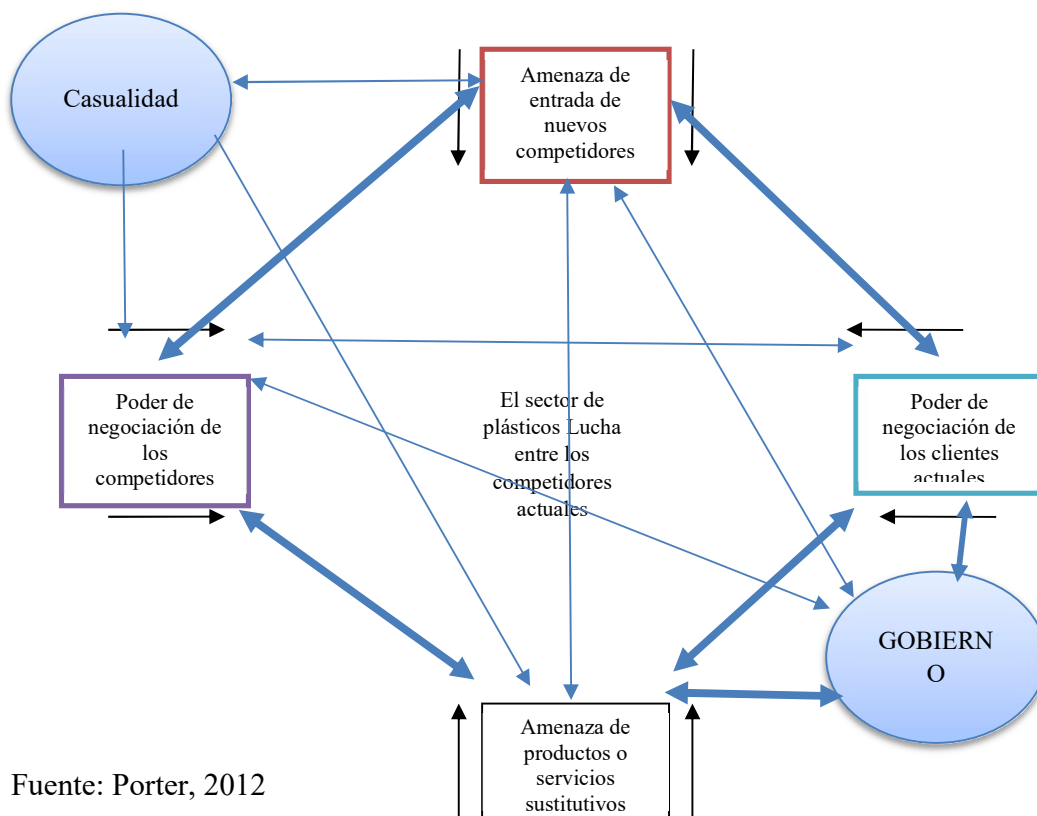
Tabla 5 Matriz DOFA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Conformación de la estructura Org. • Calidad del servicio • Los insumos para la realización de los subproductos tienen precios bajos. • El clima del municipio de La Plata es favorable para la producción • La Macadamia es un producto que no es muy conocido, por lo cual tiene la habilidad de innovación 	<ul style="list-style-type: none"> • Baja tecnificación. • Mano de obra calificada. • Los precios de los productos son bajos. • No se cuenta con estadísticas de plantas de procesos y producción de macadamia en la región.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Se cuenta con programas a nivel nacional y departamental que apoyan el sector agrícola. • Tierras con las características necesarias para ubicación de la plantas de procesos. • Tecnología altamente calificada • Facilidad para salir al mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Periodos prolongados de sequías. • Disponibilidad inmediata de la nuez de Macadamia.

Nota. Fuente: propia

Ilustración 4. Fuerzas determinantes de la competencia.

Diamante de la competitividad



Fuente: Porter, 2012

Interpretación

Estos cinco factores que nos aporta Porter, se deben conocer ya que están son un ciclo constante donde se necesitan mutuamente para obtener éxito.

6.4. Misión. Somos una empresa dedicada a transformación y comercialización de Nuez de Macadamia realizada a base de componentes naturales; constructores de nuevas ideas, comprometidos con el trabajo y la responsabilidad ofreciendo productos con calidad garantizada conscientes de la exigencia mercantil para establecer la preferencia de los clientes por nuestros productos.

6.5. Visión. En el año 2025 ser una empresa sólida y con completa composición y reconocimiento regional capaz de mantener un nivel competitivo importante dentro del mercado de las golosinas. Laborando con las herramientas pertinentes, surtiendo nuestro departamento con nuevos productos e innovando según los gustos de nuestros clientes, siempre trabajando con anhelo vehemente por ser los primeros en la elección del consumidor.

Capítulo VII

7. Investigación De Mercados

7.1 Mercado potencial. Los consumidores de frutos secos, lo constituyen todas las personas que son conscientes de los beneficios que trae para su vida el consumir esta clase de productos. Según, el informe de OSAN Colombia (2017), el 77.9% de las personas consumen frutas, con una mediana de consumo de 88.0%

El departamento del Huila, posee una variada oferta de frutas, donde sobresalen la producción de granadilla, maracuyá, lulo, cholupa y banano. El limón, la guayaba, el banano, naranja, tomate de árbol fueron las frutas más consumidas. De esta la guayaba, el banano y la naranja poseen medianas de consumo altas.

El consumo semanal de frutos secos al natural reduce el riesgo de enfermedad cardiaca coronaria. Reciente y completo es el trabajo desarrollado por el Departamento de Nutrición de la Universidad Loma Linda, en Estados Unidos, que resume el análisis epidemiológico llevado a cabo hasta la fecha sobre el papel de los frutos secos en la salud en más de 40 estudios de intervención dietética. Como dato relevante, algunas investigaciones informan sobre la reducción del 8,3% en el riesgo de muerte por enfermedad cardiaca coronaria asociada al consumo semanal de una ración de frutos secos, que equivale a unos 25 gramos netos, al natural. Según adelantan, queda por dilucidar si los efectos salutíferos se deben en exclusiva a su composición de ácidos grasos insaturados o a la combinación con otros compuestos bioactivos como alfa-tocoferol (vitamina E), fitosteroles, ácido fólico, magnesio, proteína vegetal y fibra.

“Las nueces de Macadamia (Macadamia integrifolia y M. Tetraphilla) y las comunes tan sólo comparten el nombre. Si bien no hay una diferencia sustancial en su composición nutricional con respecto al resto de frutos secos, el sabor difiere por completo. En cuanto a la parte comestible, es de color blanco cremoso, con un diámetro de entre 2 y 3 centímetros, tiene forma redonda y recuerda más a una avellana, aunque más grande, que a una nuez”

Se conocen también como nueces australianas, ya que las regiones de mayor producción son los bosques húmedos tropicales y subtropicales de Australia, junto con los de Nueva Zelanda, Hawái y Sudáfrica. El fruto crece en forma de racimo, que acumula alrededor de 10 a 12 unidades. Es poco frecuente encontrar más de 20.

Estas nueces han entrado en el mercado como un fruto selecto. En su composición destaca un 80% de aceite y un 4% de azúcares, de ahí que la particularidad nutritiva sea su riqueza en calorías y grasas, al igual que el resto de frutos secos. Pero a pesar de ser un alimento graso, el perfil de lípidos es saludable, ya que las grasas insaturadas sobresalen sobre el resto.

Las nueces de Macadamia se pueden considerar alimentos recomendados para la salud del corazón y de los vasos sanguíneos. Entre sus características químicas, figura su aporte proteico (7,8 g/100 g), aunque inferior al del resto de frutos secos, su aporte de fibra (2,5 g/100 g) y su contenido en sales minerales como calcio (48 mg), fósforo (161 mg), potasio (264 mg) y hierro (2 mg).

7.2 Targets. Principales comercializadores de la nuez de macadamia en Colombia en especial de la zona de influencia del proyecto.

7.3 Principales competidores. Debido a que la ubicación escogida para la transformación de la es el Municipio de la Plata Huila, nuestro principal competidor es la empresa Del Alba SA, con una experiencia de más de 20 años en el mercado de los snacks saludables, cuyos productos se diferencian por ser horneados, no fritos, libre de organismos genéticamente modificados y sin químicos o conservantes otro de nuestros competidores es Nestlé, Confiteca y Ferrero entre otros. Adicionalmente se cuenta con certificaciones HACCP y BMP

Figura 3. Productos del Alba



7.4. Descripción de los productos y/o servicios. El proceso que se realizara en la planta para entregar del productos solicitado por el clientes se detallan a continuación, cabe anotar que la planta procesadora presta sus servicios para que los productores valoricen su cosecha convirtiendo está en productos listos para la venta según la actividad que realice cada cliente, esta no comercializara los productos sino prestara los servicios para los productores.

Productos: Los servicios que se prestan en la planta dan como resultado unos productos los cuales sirven para la venta y comercialización por parte de los productores, esos productos se detallan a continuación.

Macadamia: se recibe la nuez, el cual se le hará el proceso de retirar su cascara y empacarlo en diferentes presentaciones según el kilaje que el cliente solicite, además se empacaran en bolsas plásticas bien sea al vacío o sellado normal, según requerimientos del cliente.

7.5 Perfil del cliente. Los clientes son todos los comercializadores de la nuez de macadamia que hay en Colombia y en el exterior como los fabricantes de helado, dulces, aceites maquillaje y repostería; teniendo en cuenta los diversos productos que se pueden realizar con la nuez y que sirven como insumo en la producción de chocolates finos o el producto al natural. En este rango se encuentran los altos consumidores de snack saludable que acompaña a la fruta troceada, con frutos secos para buena alimentación o nutrición saludable.

Capítulo VIII

8. Marketing

8.1 Política de producto. Nuestra política de producto consiste en conservar nuestra nuez redonda con una excelente textura, se pretende capacitar al personal que realiza dicho proceso. Al igual atraer al mercado interno de los consumidores finales con productos cero grasa artificial y más grasa natural para el consumo, por lo tanto las políticas del producto están directamente relacionadas con la sana alimentación.

La FAO (organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) se ha pronunciado en varias ocasiones al respecto, la más frecuente la encontramos a continuación en donde hace referencia y especial hincapié en que se debe evitar desperdiciar alimentos ya que esto puede contribuir a minimizar daños ambientales pero también de alimentación en los países que más necesidades tienen. (Contexto ganadero, 2017).

“El director general de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), José Graziano da Silva, se sumó al llamado para que se renueve el compromiso mundial de “tolerancia cero” frente a la pérdida y el desperdicio de alimentos. La petición se realizó en un evento de alto nivel en el 72 período de sesiones de la Asamblea General de la ONU, centrado en abordar las pérdidas y el desperdicio alimentarios como vía para alcanzar el Objetivo de Desarrollo Sostenible 2: Acabar con el hambre, La tolerancia cero con la pérdida y el desperdicio de alimentos es rentable a nivel económico (...).Contexto ganadero. (2017) Tolerancia Cero En Desperdicio De Alimentos Urge La FAO”.

Es fundamental por ello que se cuide el proceso de realización de los productos al prestar los servicios en la planta, ya que se debe cuidar o mitigar el desperdiciar los alimentos.

“La FAO recordó que un tercio de los alimentos producidos para el consumo humano se pierde o se desperdicia cada año en el mundo. Aseguró que este derroche ocurre a lo largo de la cadena de suministro, desde la granja hasta la mesa del consumidor y más allá de los alimentos, representa un despilfarro de mano de obra, agua, energía, tierra y otros insumos. Si la pérdida y el desperdicio de alimentos fueran un país, sería el tercer mayor emisor nacional de gases de efecto invernadero. Contexto ganadero. (2017) Tolerancia cero en desperdicio de alimentos urge La FAO”.

8.2 Política de precios. La política de precios que se manejara es pago en efectivo a la entrega del producto, se puede pagar 50% al recibir la cosecha y 50% al entregar el producto terminado o el 100% al entregar el producto. Lo indispensable es que estén pagados el 100% de los servicios para poder sacar los productos de la planta.

La estrategia que se utilizará es estudiar y evaluar el sector donde se encuentra localizada la empresa y posteriormente realizar las proyecciones en zonas de mayor comercio y en los puntos de ventas de snack, con los hoteles que son los potenciales para esta clase de negociación. Con estas estrategias se pretende que los usuarios queden a gusto y conformes con los precios brindados ya que tienen calidad a un precio mejorado del que le pueda brindar otra industria y que genere satisfacción a todos.

Estrategia de Precios

		PRECIO		
		Alto	Mediano	Bajo
CALIDAD DEL PRODUCTO	Alto	1. Estrategia Superior	2. Estrategia de valor alto	3. Estrategia de supervalor
	Mediana	4. Estrategia de Sobrecobro	5. Estrategia de valor medio	6. Estrategia de buen valor
	Baja	7. Estrategia de imitación	8. Estrategia de economía falsa	9. Estrategia de economía

Fuente: Philip Kotler, *Dirección de Mercadotecnia*

La estrategia 2 dice: “Nuestro producto tiene la misma alta calidad que el producto 1 pero cobramos menos”. Si los clientes sensibles a la calidad creen lo que se dice, lo sensato será que nos compren nuestro producto y ahorren dinero.

8.3 Política de promociones. Las promociones se realizarán en las temporadas principalmente en las épocas de menor movilización, porque diciembre es el mes de mayor producción, donde se presenta mayor movilización de la mercancía, donde exista mayor producción y serán ideadas y creadas por el comité de comercialización y ventas de la empresa, encargado de diseñar las estrategias.

Estrategia de precio: se realizará anualmente, teniendo en cuenta la competencia, los precios.

Estrategia de producto: por cada kilo de macadamia, recibirá 250 gramos adicionales en perfecto estado de procesamiento. De igual forma, se diseña de acuerdo a las cantidades que compra anualmente el cliente. Para dar a conocer el producto se ha diseñado una estrategia de promoción que consiste en obsequiar el producto en pequeñas cantidades, para que se conozca la calidad del mismo, teniendo en cuenta que es un producto muy agradable al paladar del cliente, dado que se puede consumir al natural.

8.4 Política de distribución. La política de distribución está acorde a las cantidades de compra y venta, por lo tanto es importante realizar un estudio de mercado de acuerdo a los principales y constantes clientes como Nestlé, Comercializadora o productos de Alba, Confiteca y Ferrero entre otros.

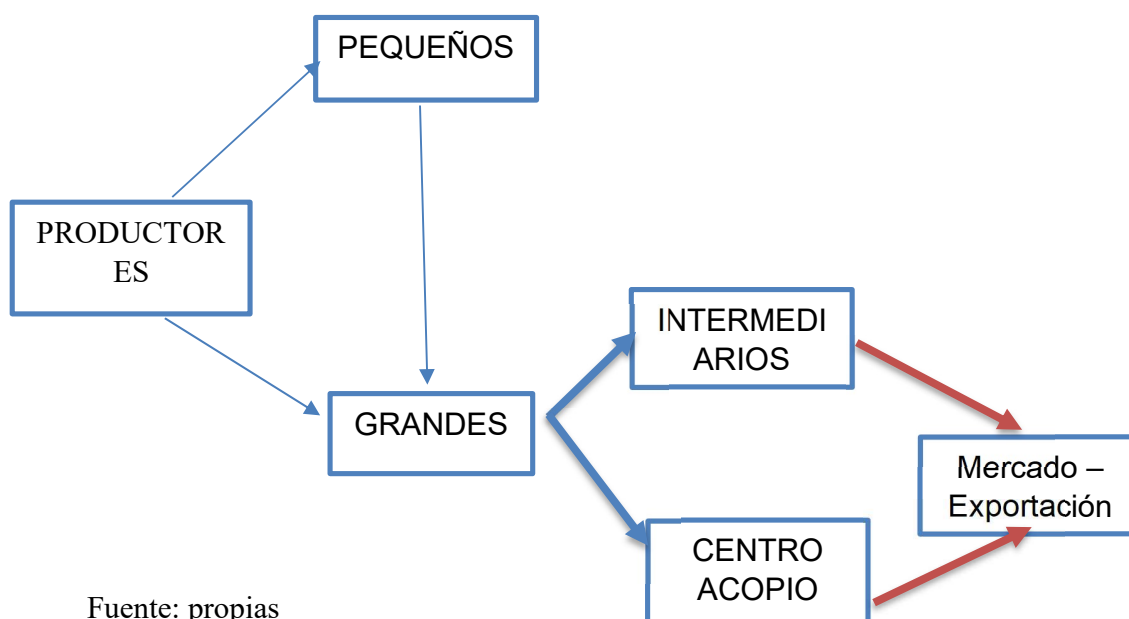
En este punto del proyecto es importante describir los canales de comercialización de la empresa, teniendo en cuenta que se venderá el producto directamente del cultivo en el centro de acopio ubicado en el mismo lugar del cultivo, la cual se describe adecuadamente.

Adicionalmente, en la planta de producción se tendrá una bodega central donde se almacenará el producto, para de ese punto partir a distribuirlo a los diferentes supermercados de la ciudad. Para llegar a los consumidores potenciales y controlar que los vendedores de los locales cumplan con los objetivos planteados, se contratará a un Supervisor de Ventas, el cual será el encargado de buscar a los distribuidores potenciales y ofrecerles el producto.

También, un 0,05% de la producción anual, se destinará a las industrias, específicamente a Unilever S.A. (Pingüino), Nestlé Ecuador S.A., y La Universal.

Como la nuez se descascara antes de iniciar el proceso de venta, se realiza la compra a los pequeños productores para generar mayor oferta del producto, definiendo así estándares de calidad para la venta del producto, por lo que gráficamente se establece el siguiente canal de comercialización:

Ilustración 5 Canal de distribución de la macadamia



Fuente: propias

Convenciones

- Canal primario
- Canal secundario
- Canal tercero

Como se observa en la figura anterior, los productores utilizan tres canales para vender la macadamia que son: venta a intermediarios que luego venden en el mercado local, regional o internacional con las exportaciones que requieren de un proceso más complejo, con el cumplimiento de la normativa para la respectiva venta o negociación. Un segundo canal de comercialización utilizado desde el productor se presenta para las centrales o acopiadores quienes van directamente a los cultivos para comprar las cosechas, pero solo se producen cuando hay negociaciones previas que posteriormente ellos procesan o maquilan.

8.5 Estrategia de publicidad. Una óptima estimación de la demanda se logra con la acertada combinación de los elementos básicos de la estrategia promocional: la publicidad pagada, la venta personal, la promoción de ventas, las relaciones públicas y la publicidad gratuita.

La empresa comercializadora de Macadamia debe integrar sus esfuerzos promocionales como un subsistema completo dentro del sistema total de mercadotecnia. Es decir que el empresario propietario o inversionista, debe establecer una adecuada coordinación entre las actividades de su fuerza de ventas, sus programas de publicidad y las políticas promocionales, dando relevancia especial a las relaciones públicas y a la publicidad gratuita, todos ellos conocidos como elementos claves de éxito de cualquier promoción (González, 2011).

El propósito de esta campaña publicitaria es dar a conocer el producto y comunicar al consumidor los beneficios del mismo. Por ello, en esta etapa de lanzamiento del producto, debido a la alta inversión del proyecto, y considerando los limitados canales de distribución que tendrá al inicio la nuez de macadamia industrializada, los medios de comunicación a utilizarse, no serán masivos sino directos, con el fin de poder alcanzar eficazmente a la mayor parte del mercado objetivo de La Macadamia Colorada.

Por lo tanto, en primera instancia, se hará uso de volantes que describan clara y gráficamente las propiedades nutritivas y alimenticias de la nuez de Macadamia, además de los usos en la cocina que se le puede dar a la misma, las cuales se entregarán tanto en los centros comerciales, donde se colocarán las mini-islas de la nuez, como también en los principales Mi Comisariatos ubicados alrededor de toda la ciudad. Se lo realiza en los centros comerciales (Rio centros de la ciudad, pertenecientes al mismo grupo empresarial), con la finalidad de dar a conocer el producto a los consumidores que frecuentan estos muelles e incentivarlos a que visiten la mini-isla y lo consuman.

Como estrategia publicitaria, se hará uso de los medios que existen en el mercado actual, teniendo en cuenta que la empresa iniciará con una campaña de lanzamiento.

Tabla 6 Estrategia publicitaria

MEDIO	V/UNITARIO	V/TOTAL
1000 Volantes	80.00 unidad	80.000.00
1 Prensa (1 página) Diario la Nación	325.000.00	325.000.00
1 Grabación de publicidad	\$100.000.00	\$100.000.00
TOTAL		\$505.000.00

Estos valores no se registrarán dentro de los gastos, debido a que se conseguirá un patrocinador para el desarrollo de la publicidad inicial.

8.6. Política de servicio al cliente. Nuestra política es de trato amable y cordial con los clientes, haciéndolos sentir en un ambiente de calidez humana que permita ganarnos su confianza y preferencia a la hora de buscar una planta.

El personal que trabaja en la planta debe tener aptitud de servicio y habilidades humanas que le permitan tener empatía con los productores, ya que de esta primera impresión depende la aceptación y fidelidad para con la planta.

Para esta política se formularon la siguiente estrategia: Seleccionar el personal mediante pruebas y entrevistas que permitan establecer las adecuadas destrezas y habilidades de quienes aspiren a trabajar en la de comercialización de la nuez de macadamia.

8.7 Proyección de ventas. La siguiente tabla tomada de la matriz financiera muestra la producción por kilo y año

Tabla 6 Ingresos

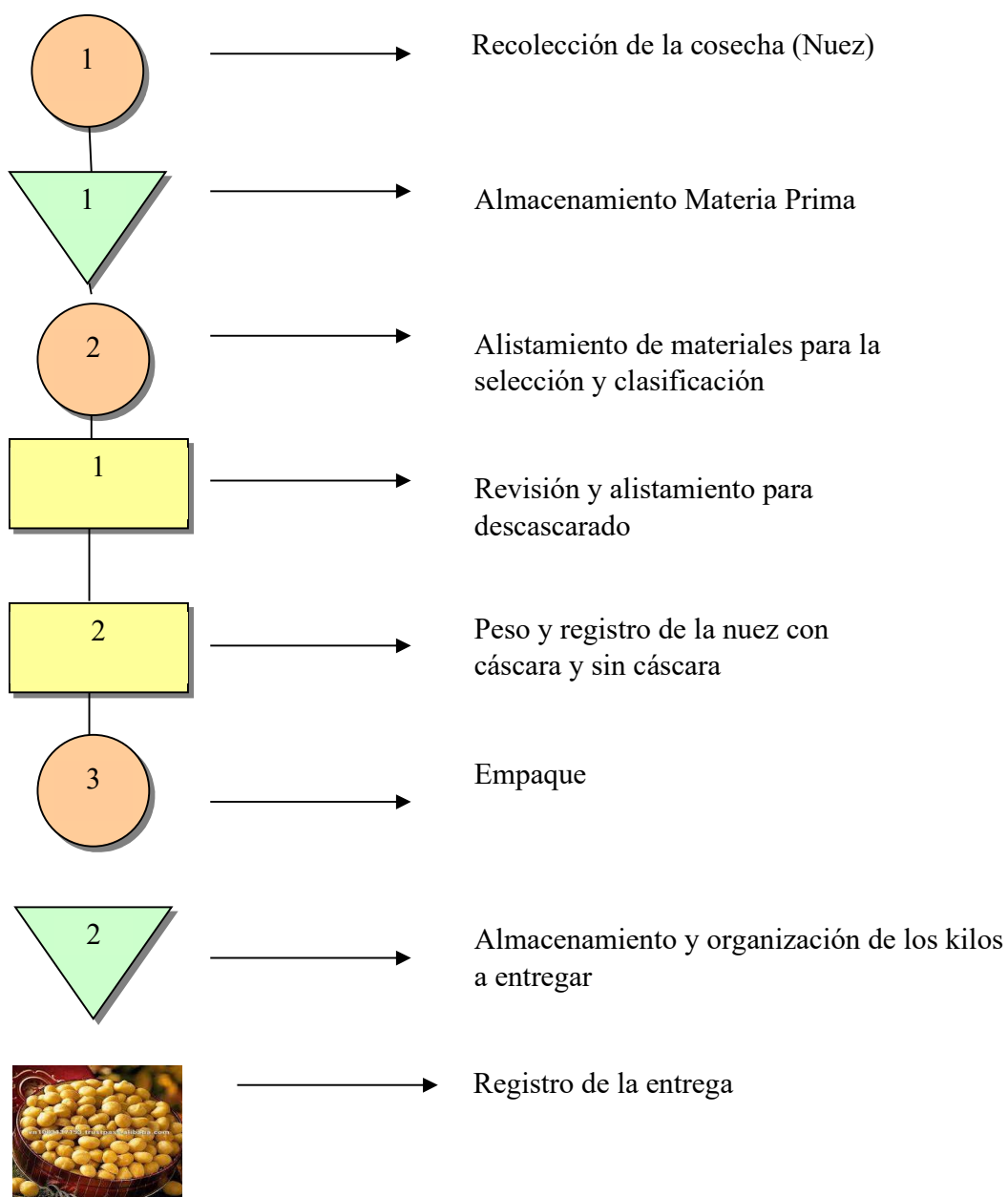
INGRESOS POR VENTAS		UNIDADES ANUALES KILOS				
PRESENTACION	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
bolsa por kilo	KILO	8,600	9,288	10,031	10,834	11,700
			0	0	0	0
			0	0	0	0
			0	0	0	0
			0	0	0	0
			0	0	0	0
TOTAL		8,600	9,288	10,031	10,834	11,700

Fuente: cálculos propios

Capítulo IX

9. Plan Operativo

9.1 Descripción del proceso. El proceso para llevar a cabo el trabajo de producción de la nuez de Macadamia, seguir el siguiente procedimiento:



Como recomendación especial que realizan los productores es que no se debe dejar las nueces en el suelo por más de una semana, sobre todo en época de lluvia, la cosecha se debe realizar con arpillas (costales de malla) o en recipientes ventilados tal como se muestra en la siguiente figura



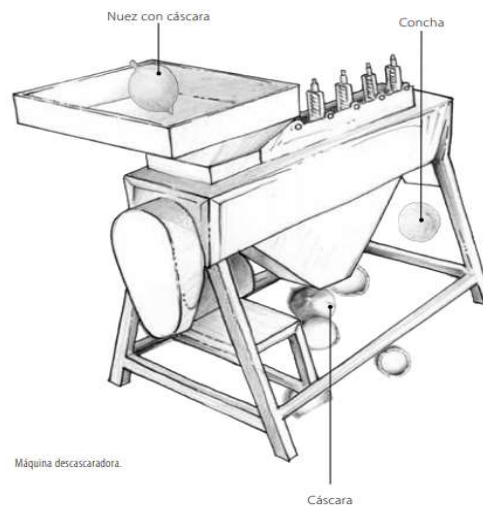
Fuente: Sol Quintas, 2011

Descascarado

Según, Sol Quintas (2011) La nuez húmeda en cáscara recolectada debe ser descascarada el mismo día de la cosecha. Esta actividad se puede realizar con una descascaradora o manualmente. La nuez no debe ser almacenada el fin de semana con cáscara pues perderá calidad, por lo que las cosechas de los días sábados deben ser descascaradas ese mismo día.

La recomendación anterior se debe a que, si se almacena la nuez en cáscara por más de 12 horas, esto propiciará el crecimiento de hongos; otra consecuencia es que puede ayudar a incrementar la temperatura al interior de la nuez y promover su germinación, lo cual acelerará el proceso de ranciedad en la nuez. En la mayor parte de los casos se hace uso de una máquina descascaradora mecánica, siendo importante calibrarla adecuadamente para minimizar la presión sobre las nueces con concha húmeda. Esta presión debe tocar solo la cáscara verde y no golpear la fruta. La máquina se muestra en la siguiente figura

Ilustración 6 Máquina descascaradora mecánica



Fuente: Sol Quintas, 2011

Después de descascarar la nuez, cuando ésta queda en su concha, es conveniente eliminar cualquier pedazo de cáscara así como nueces dañadas por insectos, con moho, germinadas, con decoloración o nueces de la cosecha anterior y todas las nueces menores a 18 mm de diámetro (que son nueces principalmente inmaduras).

Ilustración 7 Selección manual de la nuez

Fuente: Sol Quintas, 2011

Secado y almacenamiento***Ilustración 8 Secado y almacenamiento***

Fuente: Sol Quintas, 2011

Este proceso, depende de la humedad con la que fue cosechada, de la variedad y de las condiciones ambientales del lugar. Las nueces con bajo contenido de aceite tienden a tener conchas que se quiebran más rápido durante su secado y serán más susceptibles a la germinación e infección por hongos. La nuez nunca debe ser expuesta al sol directamente, debe usarse formas de protección como lo indica la siguiente figura

Los requerimientos básicos en los sistemas artificiales de las secadoras de nuez para su almacenaje (no para su procesamiento) son: Una fuente de calor de máximo 35 grados centígrados .Un ventilador correctamente diseñado para introducir aire entre de las nueces .Sensores para medir temperatura y humedad ambiental relativa .Un medidor de humedad o un horno para poder determinar la humedad dentro de las nueces.






Ilustración 9 Secado a la sombra no al sol



Fuente: Sol Quintas, 2011

Tanto productor y procesador deben comprender que el contenido de humedad con que entregue la nuez no influirá en su ingreso económico, puesto que el procesador pagará sobre el rendimiento de la nuez, no el agua. Así, si una nuez pesa mucho por el gran contenido de humedad, el procesador tendrá que pagar un precio más barato por kilogramo, a pesar de que el rendimiento sea bueno y viceversa. Internacionalmente, la mayoría de las procesadoras reciben la nuez en concha calculando el producto final que obtendrán de almendra sobre la base al 1.5% de humedad, el cual es el contenido de humedad estándar internacional para su consumo final. El rendimiento de nuestra muestra variará si se hace la muestra con nuez húmeda o seca²⁸. Una nuez seca nos dará mayor rendimiento que una nuez húmeda, puesto que el mayor contenido de humedad está en la concha

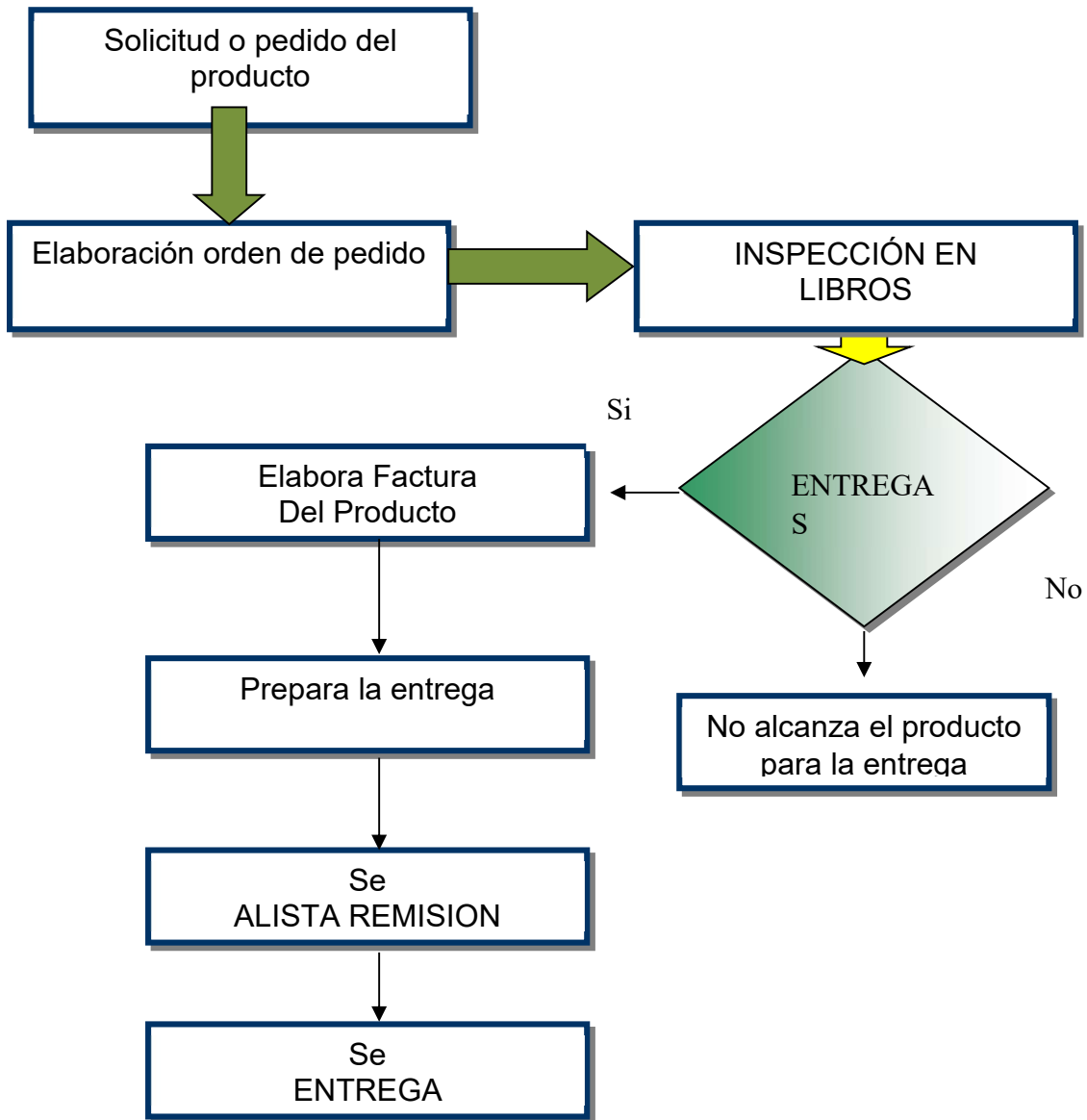
Diagrama de procesos

Entidad : Dependencia Lugar Fecha La Plata, Abril de 2018 Procedimiento Neiva Preparado por: Maira Galindo,		RESUMEN								
		SÍMBOLO					Actual	Propuesto	DIF	
		No. Operaciones								
		No. Transportes								
		No. Demoras								
		No. Almacenajes								
		No. Inspecciones								
		No. Total Pasos								
		Tiempo								
		Distancia								
Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación 	Transporte 	Demora 	Almacenar 	Inspección 	Distancia (metros)	Tiempo (min.)	Acción a Tomar: Qué, Cuándo, Porqué, Quién, Cómo	
1	Recolección de la cosecha	X						45		
2	Clasificación de la materia prima					X		45		
3	Transporte área descascaramiento		X					15		
4	Transporte a la tolva de limpieza		X					10		
	Limpieza de las nueces							180		
	Zarandeo de la nuez							20		
	Pesada de la Nuez							60		
	Registro contable							30		
	Transporte a la báscula							10		
0	Entrega al cliente la remisión							10		
1	Cargue del producto							120		

Fuente: propias

De igual forma, el proceso de comercialización tiene sus etapas, las cuales se describen a continuación

Flujograma del proceso de comercialización del producto



Fuente: propia

9.2 localización

9.2.1 Macro localización. Se ha seleccionado el municipio de la Plata, debido a que su comercio es formal e informal y de ahí se pueden señalar diferentes rutas de comercialización del producto, desde la central de acopio que se establezca dentro del cultivo. Para tal efecto se ha seleccionado las siguientes áreas, de acuerdo a variables que son incidentes en la elección de la macro localización así:

Tabla 7 Macro localización del proyecto

CIUDAD	Servicios de energía	Vías	Comercio	Provisión Materias Primas	Mano obra	Seguridad	TOTAL
Neiva	10	0.5	10	.0 -	10	0.5	31
Rivera	40	20	15	22	24	10	131
Pitalito	50	40	15	10	20	30	165
La Plata	65	70	60	40	46	32	313
Camp/gre	10	0.5	10	.0 -	10	35	70

FUENTE: Cálculos y ponderaciones propias

En la parte superior de la tabla se establecen los factores principales que inciden en un proyecto y que tienen relación directa, teniendo en cuenta que se ha seleccionado los principales sitios donde se consideran alternativas para la instalación del cultivo.

Tal como se puede analizar, la zona de mayor aceptación para la implementación y ubicación para el cultivo, lo constituye el municipio de La Plata, porque una vez se hace la recolección del producto, se puede establecer unos canales de distribución de tal manera que cubra todo el mercado del departamento y se pueda comercializar en mercados aledaños como los del Valle del Cauca, además está próximo a la zona Franca del Valle.

Ilustración 10 Fotografías de la finca en el municipio de la Plata, Huila





Fuentes: propias

9.2.2 Micro localización. Una vez definido el punto de localización, es decir el terreno para el cultivo, se establecerá el centro de acopio dentro de la misma finca, por lo cual se define según la conveniencia de la misma y teniendo en cuenta los puntos cardinales de la finca así:

Tabla 8 Micro localización del proyecto

Puntos de ubicación	Comunicaciones	Accesibilidad	Clima	Condiciones terreno	Mano de obra	Seguridad en el área	TOTAL
CENTRO	10	0.5	20	35	25	12	107
NORTE	25	0.5	20	15	15	15	90.5
SUR	35	15	30	0.5	30	45	155.5
ORIENTE	20	10	20	25	15	18	108
OCCIDENTE	10	10	10	20	15	10	75

Fuente: Cálculos y ponderaciones propias

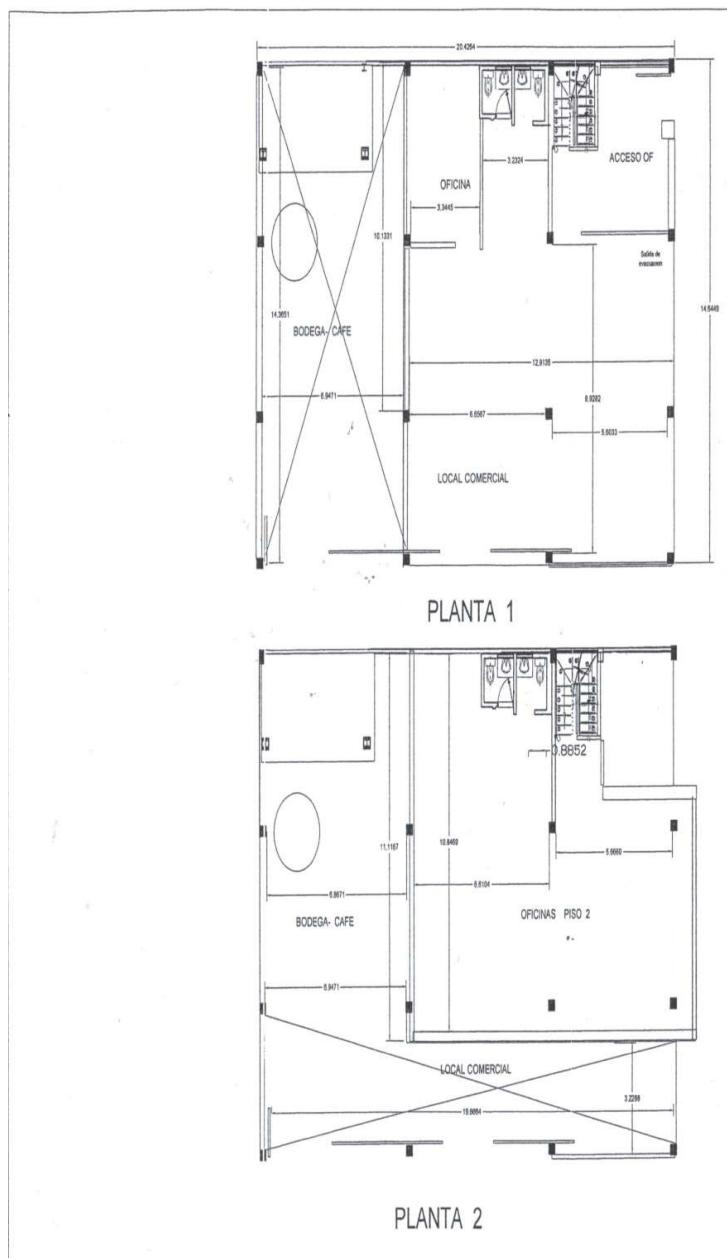
Tal como se analiza en la tabla anterior, el mayor puntaje lo obtiene la zona sur, hacia límites con el departamento del Cauca, por lo que el proyecto se instalará en esa zona con amplios terrenos y favorables por lo extenso del terreno, tal como lo demuestran las fotografías

9.3 Distribución de Planta

	BODEGA ALMACENAJE DE RESIDUOS		PLANTA DE RECEPCION		
	PLANTA DE TRILLADO		AREA DE EMPACADO Y SELLADO BULTOS		
			Baños Damas	Baños hombres	LOKERS
	BODEGA DE ALMACENAJE DE LA NUEZ		LABORATORIO		
			GERENCIA		
	BODEGA DE CARGUE Y DESCARGUE		ALMACEN EXHIBIDOR		

Fuente: propia

Es un modelo sencillo que permite ubicar en cada una de las áreas todo lo concerniente al funcionamiento de la fábrica y que en planos es el siguiente:



Fuente: plano de construcción planta

Capítulo X

10. Aspectos Legales

10.1 Personal. La empresa comercializadora de Macadamia cuenta con los siguientes cargos para la ejecución de la producción así:

CARGO	CTDAD	MES
ADMINISTRADOR Y TECNICO	1	\$ 1,800,000
ADMINISTRADOR CENTRAL	1	\$ 1,043,350
SERVICIOS VARIOS	1	\$ 1,023,056
OPERARIO DE PRODUCCION	3	\$ 3,069,168

Fuente propia

Es de resaltar que cada uno de los operarios como la empresa está en una etapa inicial, recibe remuneraciones mensuales del salario mínimo legal vigente.

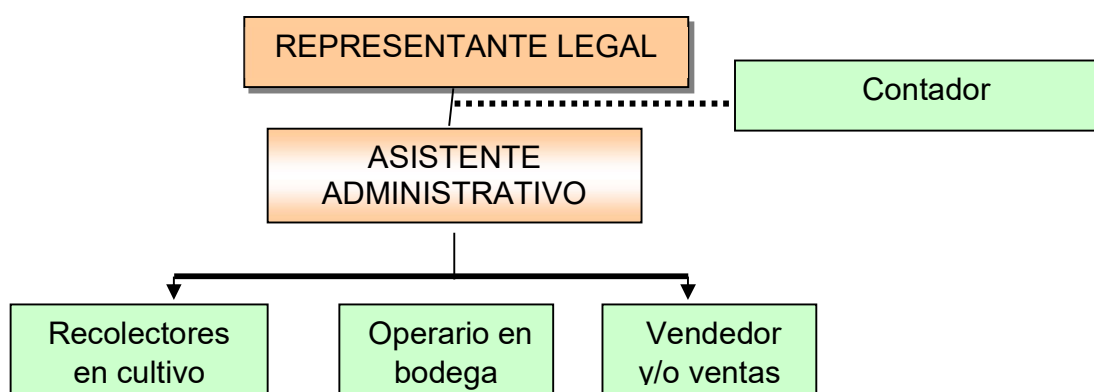


Seguridad Laboral. TRÁMITES: Instituto de Seguros Sociales, Cajas de Compensación Familiar.

- Obtener el **número patronal** en el Instituto de Seguros Sociales ISS., ARL
- Inscribir los trabajadores en EPS o Fondo de Pensiones.

- **Inscribir la empresa** en el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, y la Caja de Compensación que elija.

10.2 Estructura organizacional



Fuente propia

10.3 Condiciones de trabajo y remuneración. En la procesadora y comercializadora de Macadamia, se debe realizar los siguientes trámites para el funcionamiento de esta en el municipio de La Plata Huila.

- ✓ Permiso de usos de suelos: solicitar en la Ventanilla Única de la Cámara de Comercio.
- ✓ Certificado de sanidad
- ✓ Condiciones de seguridad
- ✓ Registro INVIMA

La regulación laboral colombiana se encuentra conforme a lo establecido por la Organización Internacional del Trabajo. Lo más importante para tener en cuenta al momento de contratar a sus empleados. La comercializadora de Macadamia cumplirá con todos los requisitos de ley en la parte laboral como son:

- ✓ Afiliación a la aseguradora de riesgos laborales (ARL)
- ✓ Régimen de seguridad social
- ✓ Fondo de pensiones y cesantías
- ✓ Aportes parafiscales

10.4 Nómina. Como mano de obra administrativa se contratará a una secretaria – contadora para que lleve la contabilidad de la empresa. Además, se requerirá de los servicios de dos conserjes: uno para las oficinas y otro para la planta industrial. También se contratará a un gerente general con experiencia en el manejo de plantas agroindustriales.

En lo que respecta a la comercialización se contará con un administrador técnico, tendrá bajo su mando un total de 3 operarios encargados de llevar a cabo el proceso de entrega de la macadamia.

El salario que constituye la base de la nómina es el vigente para el territorio colombiano es decir salario básico mensual.

Tabla 9

COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA.						
AÑOS.	AÑOS					
PERIODOS ANUALES	1	2	3	4	5	
1. MANO DE OBRA DIRECTA.						
1.1 NOMINA.						
OPERARIO DE PRODUCCION	3	\$ 18,415,008	\$ 19,151,608	\$ 19,917,673	\$ 20,714,380	\$ 21,542,955
SERVICIOS VARIOS	1	\$ 18,415,008	\$ 19,151,608	\$ 19,917,673	\$ 20,714,380	\$ 21,542,955
		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL NOMINA		\$ 36,830,016	\$ 38,303,217	\$ 39,835,345	\$ 41,428,759	\$ 43,085,909
1.2 CARGA SOBRE LA NOMINA.						
Prestaciones sociales.	20.79%	\$ 7,656,960	\$ 7,963,239	\$ 8,281,768	\$ 8,613,039	\$ 8,957,561
Aportes parafiscales.	9.00%	\$ 3,314,701	\$ 3,447,289	\$ 3,585,181	\$ 3,728,588	\$ 3,877,732
Aportes patronales.	8.00%	\$ 2,946,401	\$ 3,064,257	\$ 3,186,828	\$ 3,314,301	\$ 3,446,873
ARP.	1.04%	\$ 384,505	\$ 399,886	\$ 415,881	\$ 432,516	\$ 449,817
Dotación	7	\$ 2,100,000	\$ 2,184,000	\$ 2,271,360	\$ 2,362,214	\$ 2,456,703
TOTAL CARGA SOBRE LA NOMINA.	38.8%	\$ 16,402,568	\$ 17,058,671	\$ 17,741,018	\$ 18,450,659	\$ 19,188,685
2. RESUMEN MANO DE OBRA DIRECTA.						
Pagos de mano de obra.		\$ 36,830,016	\$ 38,303,217	\$ 39,835,345	\$ 41,428,759	\$ 43,085,909
Carga de nomina pagada.		\$ 8,016,807	\$ 8,337,480	\$ 8,670,979	\$ 9,017,818	\$ 9,378,531
Prestaciones consolidadas.		\$ 7,656,960	\$ 7,963,239	\$ 8,281,768	\$ 8,613,039	\$ 8,957,561
Carga de nomina por pagar.		\$ 728,801	\$ 757,953	\$ 788,271	\$ 819,802	\$ 852,594
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA.		\$ 53,232,584	\$ 55,361,888	\$ 57,576,363	\$ 59,879,418	\$ 62,274,595
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS.						
AÑOS.	AÑOS					
PERIODOS ANUALES	1	2	3	4	5	
1. GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS.						
1.1 NOMINA.						
ADMINISTRADOR Y TECNICO	1	\$ 21,600,000	\$ 22,464,000	\$ 23,362,560	\$ 24,297,062	\$ 25,268,945
ADMINISTRADOR CENTRAL DE ACOPI	1	\$ 12,520,200	\$ 13,021,008	\$ 13,541,848	\$ 14,083,522	\$ 14,646,863
TOTAL NOMINA.		\$ 34,120,200	\$ 35,485,008	\$ 36,904,408	\$ 38,380,585	\$ 39,915,808
1,2 CARGA DE NOMINA.						
Prestaciones sociales.	20.79%	\$ 7,093,590	\$ 7,377,333	\$ 7,672,426	\$ 7,979,324	\$ 8,298,496
Aportes parafiscales.	9.00%	\$ 3,070,818	\$ 3,193,651	\$ 3,321,397	\$ 3,454,253	\$ 3,592,423
Aportes patronales.	8.00%	\$ 2,729,616	\$ 2,838,801	\$ 2,952,353	\$ 3,070,447	\$ 3,193,265
ARL ADMON	1.04%	\$ 356,215	\$ 370,463	\$ 385,282	\$ 400,693	\$ 416,721
ARL OPERATIVO	6.96%	\$ 2,374,766	\$ 2,469,757	\$ 2,568,547	\$ 2,671,289	\$ 2,778,140
TOTAL CARGA NOMINA.	38.83%	\$ 15,625,004	\$ 16,250,005	\$ 16,900,005	\$ 17,576,005	\$ 18,279,045

Fuente: propia simulador financiero

10.5 Naturaleza jurídica Esta sociedad estará conformada inicialmente por un – 1 – socios que aportarán cuotas de igual valor, las cuales se pagarán en el momento de constituida la sociedad, cuyo objetivo principal es brindar los servicios para procesar macadamia.

Esta sociedad se constituirá por medio de escritura pública, la cual se protocolizará en una notaría de la ciudad de Neiva, debido a que por ser un establecimiento comercial, está obligado a registrarse en la Cámara de Comercio de la ciudad de Neiva.

10.6 Licencias y derechos. Las licencias que se tendrán son las que reglamentan el funcionamiento de una planta procesadora de macadamia y las cuales permitirán que esta se encuentre habilitada y legalmente establecida.

10.7 Permisos y limitaciones. De acuerdo a la normatividad establecida para el normal funcionamiento de las plantas de procesos, se nombran los diferentes documentos legales dependiendo el proceso y servicio a ofrecer.

Capítulo XI

11. Plan De Inversión Y Financiamiento

11.1 Inversiones

11.1.1 Inversiones fijas. Las inversiones fijas son todo lo que se refiere a equipos y herramientas.

Estas inversiones se asocian a las construcción de obras de infraestructura, a la adquisición de maquinarias, equipos, herramientas, mobiliario, vehículos y compra de terreno entre otros, (...) este tipo de inversiones suele caracterizarse por ser depreciables, excepto el terreno cuando no se trata de un proyecto que implica la explotación de recursos naturales tales como un yacimiento marmolero, una mina de arcilla, un yacimiento de gas o petróleo. En la mayoría de los proyectos, las inversiones fijas constituyen el mayor porcentaje de las inversiones totales. (Méndez, 2016, p. 225)

Maquinaria y Equipos

- Muebles, Enseres y Equipos de Oficina.

Tabla 10 Construcción y adecuación

INVERSIONES FIJAS.			
Planta e Instalaciones			
equipo bodega insumos	1	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000
adecuacion oficina y planta de produccion	1	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000
instalacion cuartos frios y equipo de hielo	2	\$ 5,000,000	\$ 10,000,000
instalacion maquinaria de equipos	1	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000
Sala despulpadora	1	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000

Fuente: simulador financiero

Tabla 11 Maquinaria y equipo

EQUIPO Y HERRAMIENTAS			
Molinos industriales	2	1,000,000	2,000,000
Tolva	1	1,500,000	1,500,000
Básculas manuales	3	120,000	360,000
grameras digitales	3	156,000	468,000
inoxidable	2	804,000	1,608,000
Descerezador	1	696,000	696,000
canecas plásticas	5	30,000	150,000
canastillas plásticas	50	50,000	2,500,000
Carretillas	3	120,000	360,000
selladora	1	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000
bolsas plasticas	1	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000
TOTAL EQUIPO Y HERRAMIENTAS			12,142,000

Fuente: simulador financiero

11.1.2 Inversiones diferidas. Seguidamente encontramos Las inversiones diferidas que consisten en gastos hechos antes de la fase operativa del proyecto, tales como: Estudios previos a la implantación, Gastos de constitución, Montaje, Gastos de puesta en marcha

Tabla 12 Inversiones diferidas

INVERSIONES DIFERIDAS.	
Gastos legales	\$ 10,000,000
TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 10,000,000

Fuente propia

11.1.3 Capital de trabajo. En esta área se colocan costos indirectos, gastos de administración y ventas entre otras.

Tabla 13 Capital de trabajo

INVERSIONES DEL PROYECTO.			
CAPITAL DE TRABAJO.		Unidades.	
Inventarios de materias prima	1	meses	\$ 21,556,945
Mano de obra operativa	1	meses	\$ 4,436,049
Costos indirectos	1	meses	\$ 4,475,355
Gastos de administracion y vi	1	meses	\$ 7,691,006
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			\$ 38,159,355

Fuente propia

11.2 Presupuesto ingresos, costos y gastos

11.2.1 ingresos. Para llegar a la realización del trabajo en aspectos de presupuesto de los ingresos, se toma en cuenta el número de kilogramos producidos y vendidos en el mercado del municipio de la Plata, se realizan los ofrecimientos del producto y cuando se tienen las negociaciones, se espera a recolectar y entregar con el fin de verificar que tanta cantidad de dinero ingresa a caja durante los 5 años proyectados.

Tabla 14 Presupuesto por ventas.

VENTAS					
bolsa por kilo	602,000,000	682,668,000	774,145,512	877,881,011	995,517,066
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
total	\$ 602,000,000	\$ 682,668,000	\$ 774,145,512	\$ 877,881,011	\$ 995,517,066

Fuente, Simulador financiero

11.2.2 Presupuesto de Egresos. En el presupuesto de egresos se tienen en cuenta los gastos administrativos, impuestos, servicios públicos entre otros factores que ´podremos ver a continuación en la matriz financiera realizada.

Tabla 17 Presupuesto de egresos

RESUMEN GASTOS DE ADMON Y VENTAS					
Nomina.	\$ 34,120,200	\$ 35,485,008	\$ 36,904,408	\$ 38,380,585	\$ 39,915,808
Carga de nomina pagada.	\$ 7,820,464	\$ 8,133,282	\$ 8,458,613	\$ 8,796,958	\$ 9,148,836
Prestaciones consolidadas	\$ 7,093,590	\$ 7,377,333	\$ 7,672,426	\$ 7,979,324	\$ 8,298,496
carga de nomina por pagar	\$ 710,951	\$ 739,389	\$ 768,965	\$ 799,723	\$ 831,712
Servicios.	\$ 2,185,000	\$ 2,272,400	\$ 2,363,296	\$ 2,457,828	\$ 2,556,141
Impuestos	\$ 3,413,340	\$ 3,870,728	\$ 4,389,405	\$ 4,977,585	\$ 0
Amortizaciones	\$ 10,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Depreciaciones.	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200
TOTAL GASTOS ADMON Y VTAS	\$ 70,432,744	\$ 62,967,340	\$ 65,646,314	\$ 68,481,203	\$ 65,840,194

Fuente propia

11.2.3 Presupuesto de Costos. Representan los valores que se encuentran involucrados en la producción de macadamia.

11.2.4 Presupuesto de Gastos. De igual forma, los gastos están representados en los operativos, los gastos por depreciación, por amortización, por publicidad y por salarios de los trabajadores. Siendo estos los siguientes:

11.3. Balance general

Tabla 15 Balance General

BALANCE GENERAL						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo.	\$ 38,153,355	\$ 213,633,395	\$ 382,522,046	\$ 530,761,973	\$ 854,937,604	\$ 1,183,576,672
Inventario Materia prima e insumos		\$ 10,778,473	\$ 11,203,611	\$ 11,657,396	\$ 12,124,316	\$ 12,603,288
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 38,153,355	\$ 230,418,468	\$ 393,731,657	\$ 602,419,369	\$ 867,061,919	\$ 1,196,185,960
ACTIVOS FIJOS						
Planta e Instalaciones	\$ 51,500,000	\$ 51,500,000	\$ 51,500,000	\$ 51,500,000	\$ 51,500,000	\$ 51,500,000
Equipo y herramientas	\$ 12,142,000	\$ 12,142,000	\$ 12,142,000	\$ 12,142,000	\$ 12,142,000	\$ 12,142,000
MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 6,500,000	\$ 6,500,000	\$ 6,500,000	\$ 6,500,000	\$ 6,500,000	\$ 6,500,000
Depreciaciones		-\$ 5,089,200	-\$ 10,178,400	-\$ 15,267,600	-\$ 20,356,800	-\$ 25,446,000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 70,142,000	\$ 65,052,800	\$ 59,963,600	\$ 54,874,400	\$ 49,785,200	\$ 44,696,000
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos legales	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000				
Amortizaciones.		-\$ 10,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL DIFERIDOS.	\$ 10,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL ACTIVOS.	\$ 48,153,355	\$ 295,471,268	\$ 453,695,257	\$ 657,294,369	\$ 916,847,119	\$ 1,240,881,960
PASIVO CORRIENTE.						
Prestaciones sociales operativas por pagar.		\$ 7,656,960	\$ 7,963,233	\$ 8,281,768	\$ 8,613,039	\$ 8,957,561
Prestaciones sociales admitivas por pagar.		\$ 7,093,530	\$ 7,377,333	\$ 7,672,426	\$ 7,979,324	\$ 8,298,496
Aportes por pagar.		\$ 1,439,752	\$ 1,497,342	\$ 1,557,236	\$ 1,619,525	\$ 1,684,306
Impuestos de industria y comercio por pagar		\$ 3,413,340	\$ 3,870,728	\$ 4,389,405	\$ 4,977,585	\$ 0
Impuesto de renta		\$ 60,663,014	\$ 88,963,824	\$ 118,183,048	\$ 151,895,354	\$ 193,201,251
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 80,266,656	\$ 109,672,466	\$ 140,089,884	\$ 175,184,827	\$ 212,141,614
PASIVO A LARGO PLAZO						
Crédito Pastoral Social	\$ 48,000,000	\$ 48,000,000	\$ 34,707,136	\$ 19,093,338	\$ 753,370	-\$ 20,788,755
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 48,000,000	\$ 48,000,000	\$ 34,707,136	\$ 19,093,338	\$ 753,370	-\$ 20,788,755
TOTAL PASIVOS.	\$ 48,000,000	\$ 128,266,656	\$ 144,379,602	\$ 159,183,221	\$ 175,938,198	\$ 191,352,859
PATRIMONIO DE SOCIOS						
Capital social.	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidad de ejercicios anteriores.		\$ 0	\$ 96,903,257	\$ 239,014,301	\$ 427,809,793	\$ 670,607,567
Utilidades del ejercicio.		\$ 96,903,257	\$ 142,111,044	\$ 188,795,492	\$ 242,797,774	\$ 308,620,180
TOTAL PATRIMONIO.	\$ 0	\$ 96,903,257	\$ 239,014,301	\$ 427,809,793	\$ 670,607,567	\$ 979,227,747
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO.	\$ 48,000,000	\$ 225,169,913	\$ 383,393,902	\$ 586,993,014	\$ 846,545,764	\$ 1,170,580,606
CUADRE.	159,355	70,301,355	70,301,355	70,301,355	70,301,355	70,301,355

Fuente. Simulador financiero

11.4 Estados Financieros

11.4.1. Estado de Resultados. El estado de resultados es uno de los documentos de mayor importancia de la empresa porque en él se muestran los ingresos y a esta partida se le hacen las deducciones por costos, gastos e impuestos si los tiene para obtener la utilidad neta del ejercicio

Tabla 16 Estado de Resultados

FLUJO DE ESTADO DE RESULTADOS.					
INGRESOS					
Ventas	\$ 602,000,000	\$ 682,668,000	\$ 774,145,512	\$ 877,881,011	\$ 995,517,066
TOTAL INGRESOS(Ventas netas)	\$ 602,000,000	\$ 682,668,000	\$ 774,145,512	\$ 877,881,011	\$ 995,517,066
COSTOS DE PRODUCCION.					
II. Materia prima e insumos	\$ 0	\$ 10,778,473	\$ 11,209,611	\$ 11,657,996	\$ 12,124,316
Compras.	\$ 269,461,813	\$ 269,461,813	\$ 280,240,285	\$ 291,449,896	\$ 303,107,892
I.F. Materia prima e insumos	\$ 10,778,473	\$ 11,209,611	\$ 11,657,996	\$ 12,124,316	\$ 12,609,288
Costo de materia prima e insumos	\$ 258,683,340	\$ 269,030,674	\$ 279,791,901	\$ 290,983,577	\$ 302,622,920
Mano de obra.	\$ 53,232,584	\$ 55,361,888	\$ 57,576,363	\$ 59,879,418	\$ 62,274,595
Costos indirectos de fábrica.	\$ 53,704,260	\$ 55,852,430	\$ 58,086,528	\$ 60,409,989	\$ 62,826,388
COSTO DE PRODUCCION.	\$ 365,620,184	\$ 380,244,992	\$ 395,454,791	\$ 411,272,983	\$ 427,723,902
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS.	\$ 236,379,816	\$ 302,423,008	\$ 378,690,721	\$ 466,608,027	\$ 567,793,164
GASTOS.					
Gastos de administración.	\$ 55,343,544	\$ 57,878,140	\$ 60,557,114	\$ 63,392,003	\$ 60,750,994
Gastos por depreciación.	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200	\$ 5,089,200
Gastos de amortización	\$ 10,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL GASTOS ADMON.	\$ 70,432,744	\$ 62,967,340	\$ 65,646,314	\$ 68,481,203	\$ 65,840,194
UTILIDAD OPERACIONAL.	\$ 165,947,071	\$ 239,455,668	\$ 313,044,406	\$ 398,126,825	\$ 501,952,969
OTROS INGRESOS Y EGRESOS.					
Gastos financieros.	\$ 8,380,800	\$ 8,380,800	\$ 6,059,866	\$ 3,333,697	\$ 131,538
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 157,566,271	\$ 231,074,868	\$ 306,984,540	\$ 394,793,128	\$ 501,821,431
Provisión impuesto de renta	38.5% \$ 60,663,014	\$ 88,963,824	\$ 118,189,048	\$ 151,995,354	\$ 193,201,251
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 96,903,257	\$ 142,111,044	\$ 188,795,492	\$ 242,797,774	\$ 308,620,180

Fuente propia

11.5. Flujo de caja. Se considera un estado muy importante y de el se obtiene información de la Tasa Interna de Retorno o TIR que para el inversionista es de 17,54% con un VALOR PRESENTE NETO DE \$ \$29.259.193 positivo, lo que indica que es favorable.

Tabla 17 Flujo de Caja

FLUJO DE EFECTIVO.					
Saldo inicial	\$ 38,159,355	\$ 219,639,995	\$ 382,522,046	\$ 590,761,973	\$ 854,937,604
SALDO DISPONIBLE	\$ 38,159,355	\$ 219,639,995	\$ 382,522,046	\$ 590,761,973	\$ 854,937,604
INGRESOS					
Ventas	\$ 602,000,000	\$ 682,668,000	\$ 774,145,512	\$ 877,881,011	\$ 995,517,066
Recursos propios	\$ 70,301,355				
FONDO PASTORAL SOCIAL	\$ 48,000,000				
TOTAL INGRESOS	\$ 118,301,355	\$ 640,159,355	\$ 902,307,995	\$ 1,468,642,984	\$ 1,850,454,670

Fuente: simulador financiero

Capítulo XII.

12. Análisis de Riesgos

En este capítulo analizaremos dos factores fundamentales; el primero es si disminuye la demanda ya que actualmente nuestro proyecto tomo el 85% de la producción de demanda existente, entonces en los análisis de riesgos existentes queremos revisar qué pasaría si esa demanda disminuye a un 60% y el otro factor es si al coger el 85% de la demanda se disminuyen los precios establecidos en un 10%.

Se evidencia que la VPN es positivo el cual nos indica que dicho proyecto de inversión es viable para ejecutarlo.

Tabla 18 Evaluación Financiera

EVALUACION FINANCIERA.						
AÑOS. PERIODOS ANUALES.	0	1	2	AÑOS 3	4	5
1. FLUJO DEL PROYECTO.						
Inversión de capital.	-\$ 118,301,355					
Flujo neto de efectivo.		\$ 189,861,441	\$ 184,555,714	\$ 229,913,592	\$ 285,849,294	\$ 350,312,733
Valor terminal de la inversión.						\$ 35,071,000
Inventario final de Materias Primas						\$ 12,609,288
FLUJO DEL PROYECTO.	-\$ 118,301,355	\$ 189,861,441	\$ 184,555,714	\$ 229,913,592	\$ 285,849,294	\$ 397,993,021
2. FLUJO DEL EMPRESARIO						
Inversión de capital.	-\$ 118,301,355					
Flujo de caja libre.		\$ 189,861,441	\$ 184,555,714	\$ 229,913,592	\$ 285,849,294	\$ 350,312,733
Valor terminal de la inversión.						\$ 35,071,000
Inventario final de Materias Primas						\$ 12,609,288
Intereses pagados.		-\$ 8,380,800	-\$ 8,380,800	-\$ 6,059,866	-\$ 3,333,697	-\$ 131,538
FLUJO DEL EMPRESARIO	-\$ 118,301,355	\$ 181,480,641	\$ 176,174,914	\$ 223,853,726	\$ 282,515,598	\$ 397,861,483
3. EVALUACION FINANCIERA.						
		FLUJO DEL PROYECTO.				
		EMPRESA	EMPRESARIO			
Tasa de inflación.	5.0%					
Tasa de oportunidad.	18.0%					
Valor presente del flujo del proyecto.		\$ 754,781,380	\$ 1,261,886,361			
Valor presente neto.		\$ 636,480,025	\$ 1,143,585,006			

Fuente propia

Capítulo XIII.

13. Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social empresarial

13.1 Áreas de Impacto ambiental

Tabla 19 Matriz Ambiental

MATRIZ DE CALIFICACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES					
PROYECTO MACADAMIA					
Cuadro explicativo	OBRAS, ACCIONES Y ACTIVIDADES DEL PROYECTO				
	ADECUACIONES	PROCESO OPERATIVO	RESUMEN NUMERO DE INFRACCIONES		
			IMPACTO (+)	IMPACTO (-)	TOTAL
Magnitud					
Importancia	i				
	n				
Magnitud:	f				
valores = +, - Entre	r				
1 a 5	a	CONTAMINACION		en los cultivos	
siendo 1 significativo	e	AMBIENTAL		por las fumigaci	
5 mayor importancia	s				
importancia	t	Generación de	contaminación		
1 local	r	residuos	tierra, agua, aire		
2 Municipal	u				
3 Regional	c				
	t				
	u				
	r				
	a				
Fauna					
Flora					
Agua		(-) 4/1		-4	1
Aire		(-) 3/1		-3	2
Suelo	1/1+	(-) 4/1	1	-8	3
empleo	4+/1		1		1
Motivación	3+/1		1		1
al desarrollo indus					
trial del Huila					
De acuerdo a la matriz de impacto ambiental, la empresa puede ocasionar mayor incurrencia en la generación de residuos y contaminación ambiental el cual estableceremos para la disminución de impactos negativos que genere antes, durante, la puesta en marcha de la misma.					

Es importante analizar que es una empresa que pese a la producción desde el cultivo, se presentan impactos negativos en flora, fauna, aire, suelo y un impacto positivo en el desarrollo y crecimiento del territorio así como la generación de empleo, lo que causa un impacto positivo desde lo social.

Factor	Evaluación Del Impacto	Descripción
Flora	bajo	La planta procesadora no afecta ningún tipo de vegetación para su implantación ni funcionamiento.
calidad de agua	bajo	las aguas residuales producto de la operación, son manejadas en una planta de tratamiento de aguas residuales,
Fauna	bajo	En la zona de ubicación de la planta solo se observan animales domésticos e insectos.
salud	bajo	El desarrollo de las actividades de los trabajadores de la planta, les puede causar lesiones enfermedades, las cuales son controladas mediante la dotación y uso de elementos de protección personal.
nivel sonoro	bajo	La operación de la planta no genera niveles de ruido considerables.
consumo de recursos naturales	medio	Dentro de los recursos que utiliza la planta para su operación, se encuentra el agua, energía eléctrica, combustible.

13.2 Responsabilidad social empresarial. El mundo empresarial cada vez involucra a más sectores económicos, llegando a implicar a todos y cada uno de ellos como uno de los entes económicos que deben aportar a ella. La clave para un desempeño comunitario comprometido y competitivo está en poder combinar informes financieros con los informes de responsabilidad social, puesto que ésta última pese a ser muy conocida en el diario vivir empresarial muy pocas veces se le da el uso adecuado y por consiguiente no se ve reflejada en los estados financieros de las empresas y más cuando existen Normas Internacionales que tienen muy en cuenta este renglón de aplicación, pero la problemática se centra en el desconocimiento de las mismas direccionadas hacia el cumplimiento de la Responsabilidad social empresarial, que no se conocen ampliamente y aún no se ha adaptado.

Capítulo XIV

14. Resumen ejecutivo

Con los resultados arrojados se evidencia que el contenido nutricional de esta nuez tiene gran aceptación dentro de la población encuestada, De esta manera el proyecto permite concluir que esta es una especie rentable pero particularmente lenta en entrar en producción, por eso los segmentos a los cuales se les hizo la encuesta constituyen ciertos estratos específicos y que la mayor aceptación es la población femenina.

La falta de conocimiento acerca del producto por parte de algunos sectores del mercado da pie para mayor grado de profundización en investigaciones sobre los mismos.

Los costos del producto, hacen difícil llevarlo a los estratos bajos debido a su elevado costo, este vinculado al proceso de obtención de la materia prima y su transformación hasta llegar al consumidor, señalando la calidad del producto final y su comercialización.

Luego de seguir las recomendaciones, obtendremos mejores resultados para la ejecución total del proyecto sin obviar aspectos a mejorar que se presenten al momento de la próxima sustentación donde se podrán despejar dudas y retroalimentar con todos los valiosísimos aportes sugeridos por los encargados de este proceso.

Teniendo en cuenta que las conclusiones son la respuesta a los objetivos específicos del proyecto las conclusiones que se obtuvieron al presente proyecto son las siguientes:

La fase del estudio del mercado, nos permite visualizarlo como un proyecto de grandes expectativas teniendo como base que la empresa mueve amplia cantidad de nueces de Macadamia, teniendo demostrado con las ventas que realiza alrededor 38.000 paquetes con precios aproximados de \$3.650.00

Cada una de las variables analizadas en el Estudio técnico, permiten una buena ubicación del proyecto, teniendo en cuenta que la zona sur como es el zona industrial, porque posee grandes características, por los bajos costos tanto de los productos como de las amplias zonas de parqueo, ahora bien la logística permite identificar que las bodegas son amplias y se puede mantener un stock de inventarios como lo muestran las fotografías.

Los cálculos efectuados para la implementación de estrategias de productos, precios, plaza, promoción y publicidad están cuantificados a corto plazo, que tal como se puede observar, se presentan en una trayectoria de 5 años, aunque la vigencia de la sociedad es a 20 años.

Los niveles de operación proyectados para el proyecto, permitirán al mismo reflejar unos resultados de efectivo positivos desde el primer periodo, así como generar resultados de utilidades igualmente positivos desde el comienzo.

Con el diseño y aplicación de estrategias de logística para la empresa FRUTOS DE MACADAMIA de la ciudad de Neiva, se podrá establecer un dinámico mercado de las nueces y se tendrá amplia la cobertura comercial, esperando incrementar día a día la comercialización y por ende la contratación de personal para su planta, porque a medida que se incremente la producción se incrementa el número de arrobas que se compran en el mercado local y prontamente en el mercado regional.

Es un proyecto que muestra beneficios económicos, debido a que los ingresos son mayores que los costos como se puede ver en los diferentes cuadros del área financiera, por lo que la relación beneficio costo arroja un resultado del 1.31

Referencias Bibliográficas

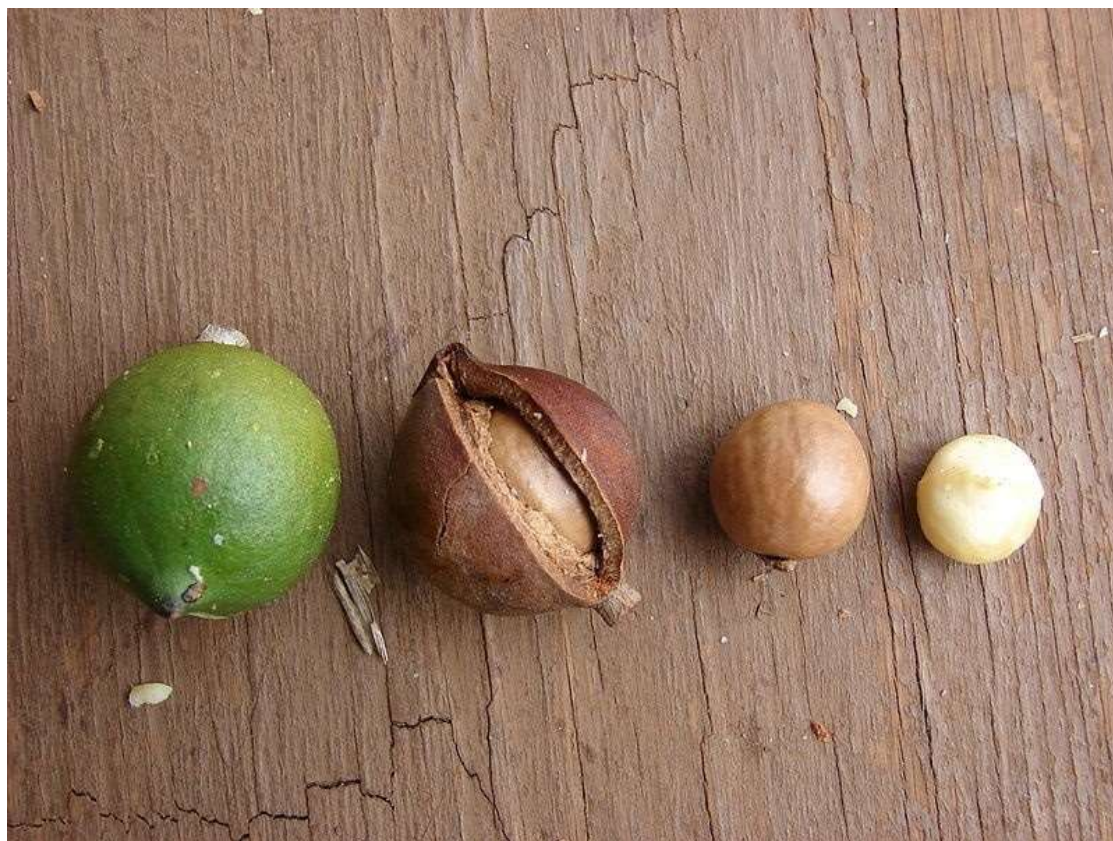
Acuerdo Nacional de Competitividad de la Cadena de la Macadamia y su Agroindustria, Cadena Productiva. Gobernación de Caldas, Secretaria de Agricultura de Caldas, Incoder, Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Cenicafe y Del Alba S.A. 2006

- ✓ CANET, G. El cultivo de la Macadamia. (Actualización marzo de 2010) San José de Costa Rica. Cafesa. Pág. 75. Revista de agro cultivos.
 - ✓ División de Planeación municipal (2011)
 - ✓ GIULIANI, F. La Macadamia. (2009) Revista di agricultura Subtropicale e tropicale (Italia). P.104-161.
 - ✓ Informe movimiento de sociedades enero – junio de 2011 – 2012 Cámara de Comercio de Neiva
 - ✓ Informe especial del Huila. Centenario. 2005
 - ✓ Ing. Jorge Benítez Coronado, Agricultura. Revista, Año I, No. 7 y No. 9
 - ✓ RINCÓN S, O. (2000). Manual para el cultivo y usos de la Macadamia. Cordicafé. Bogotá (Colombia), Pág. 142.
 - ✓ RUEDA, Gustavo. Agricultura. Revista, Año III. No. 28
Como se conoce la nuez de Macadamia.
 - ✓ <http://fondogastronomico.blogspot.com/2010/03/nueces-de-macadamia.htm> (Asociación Nacional de Café)portal.anacafe.org/.
- (Origen de la Macadamia)semillasdecolombia.blogspot.com/

- ✓ (Centro nacional de investigaciones del café, ciencia, tecnología e innovación para la caficultura colombiana) www.cenicafe.org/
- ✓ (El Cultivo de la Macadamia) www.delalba.com.co
- ✓ (Obligaciones tributarias) www.dian.gov.co
- ✓ (Soluciones sanitarias y tecnológicas) www.ica.gov.com
- ✓ (calidad y seguridad alimentaria de los productos) www.proexport.com
- ✓ (Se consultó todo lo referente a significados de términos) www.wikipedia.com
- ✓ (Consulta sobre la población de la ciudad de Neiva) www.dane.gov.co
- ✓ (Evaluación de nuevas alternativas de frutales de nuez.) <http://www.inia.cl/medios/biblioteca/serieactas/NR26372.pdf>

ANEXOS

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS



Fuente. Ricaurte. Agrónomo en el Departamento de Risaralda



Fuente. www.macadamiadeveracruz.com/.../articulo02.



Fuente. www.macadamiadeveracruz.com/.../articulo02.htm -



Fuente. www.vitonic



Fuente. Ricaurte. Agrónomo en el Departamento de Risaralda



Fuente. Semilleros en Marsella Risaralda.

Imágenes del producto



