

APROVECHAMIENTO DE LA SEMILLA DE HIGUERILLA
PLAN DE NEGOCIOS



APROVECHAMIENTO DE LA SEMILLA DE HIGUERILLA

HIGUEREXPO S.A.S
DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR
2010





RESUMEN EJECUTIVO

Desde hace más de tres años se comenzó a trabajar el tema de la higuera en Colombia debido a las bondades de esta planta, se utiliza en procesos químicos, laxantes, bases de resinas, lubricación de motores de alta rotación en industrias importantes dentro de la economía de cualquier país, principalmente la Higuera se presenta como una alternativa renovable energética y a partir de la cual se pueden desarrollar materias primas sustitutas para el petróleo, por esto es llamada Petróleo Verde y es ahí donde se conoce la importancia de cultivar higuera y es que le aportaría al desarrollo de energías renovables tan anhelado y necesitado por el mundo en esta época de calentamiento global, sembrar esta semilla no solo le ayuda al mundo a retraer los efectos del uso del petróleo al sustituirlo por una materia prima menos contaminante si no también a dinamizar la economía, agregándole a los productos potencialmente exportadores uno significativo para la balanza económica del país.

El proyecto consiste en el cultivo de higuera mediante el cual se obtendrá la semilla de esta planta de higuera para ofrecerla a empresas que tengan la infraestructura para obtener el aceite de higuera. Se planea cultivar esta semilla por sus múltiples beneficios y el auge que tiene en el mercado.

Para ello será necesario acudir al Banco Agrario y solicitar un crédito por valor total de 68.890.619 millones de pesos, con los cuales se pagara el capital de trabajo y se realizaran las inversiones necesarias para poner en marcha el proyecto.

Los costos fijos de producción serán de 3.792.676, los gastos de administración serán de 3.896.200 para un total mensual de gastos por valor de 7.688.876.

Se estima que las ventas serán de 13.344 kilos por mes con unos ingresos de 9.340.800, el cliente potencial está ubicado en España y se encargara de hacerle el proceso adicional de extracción del aceite de la semilla para sus diferentes usos.

El VPN valor presente neto será de 2.426.048, es un valor muy bajo al esperado por el inversionista, sin embargo no le dejara perdidas a su inversión.

La tasa interna de retorno será del 14.48%, superior a la tasa del crédito, lo que arroja resultados positivos frente a la actividad comercial de la empresa. Esta

no dará pérdida a la inversión aunque no es un porcentaje muy alto el proyecto con pequeñas modificaciones a futuro, arrojará mejores resultados.

La razón comercial de la empresa podrá ser modificada de acuerdo al mercado, con el único propósito de generar rentabilidad al interior de la compañía, a sus inversionistas y a los cultivadores de la semilla para garantizar el progreso del sector forestal en el país.

.

APROVECHAMIENTO DE LA SEMILLA DE HIGUERILLA

CONTENIDO - PLAN DE NEGOCIO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la empresa

3.2 Descripción de la empresa

3.3 Misión de la empresa

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

3.5 Ventajas competitivas

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

3.7 Relación de productos y/o servicios

3.8 Justificación del negocio

3.9 Análisis de entorno y del sector

3.10 Conocimientos para entrar en el negocio

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos del mercado

4.2 Descripción del portafolio de bienes y/o servicios

4.3 Mercado meta de los bienes y/o servicios

4.3.1 Mercado meta

4.4 Inteligencia de mercado

4.5 El mercado proveedor

4.5.1 Proveedores

4.6 Mercado competidor

4.6.1 Competidores

4.7 Mercado distribuidor

4.7.1 Manejo de inventarios

4.7.2 Comunicaciones

4.7.3 Actividades de promoción y divulgación

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

5.1.2 Descripción del proceso de producción

5.2 Capacidad de producción

5.3 Recursos materiales y humanos para la producción

5.3.1 Requerimiento de materiales e insumos

5.3.2 Requerimientos de herramienta y equipo

5.3.3 Requerimientos de servicio y de personal

5.4 Locaciones

5.4.1 Requerimientos de maquinaria, equipo, muebles y enseres

5.4.2 Requerimiento de materiales e insumos

5.4.3 Requerimientos de servicios

5.4.4 Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

6.2 Estructura organizacional del negocio

6.2.1 Descripción funcional de la organización

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

6.3.2 Requerimientos de equipo, software, muebles y enseres

6.3.3 Requerimiento de material de oficina

6.3.4 Requerimiento de servicios

6.3.5 Programa de administración

7. Aspectos legales

7.1 Tipo de organización empresarial

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

8. DATOS ADICIONALES SOBRE ESPAÑA COMO PAÍS POTENCIA DE EXPORTACIÓN

9. ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO

9.1 estructura financiera

9.2 créditos y prestamos

9.3 ingresos y egresos

9.3.1 ingresos propios

9.3.2 Egresos

9.4 inversiones

9.5 Estados financieros proyectados

9.6 Flujo de caja

9.7 Evaluación financiera del proyecto

9.7.1 Análisis de sensibilidad (variación de la demanda)

9.7.2 Análisis de sensibilidad (variación del precio)

10. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Christian Camilo Rojas López Cedula: 10 37 592 368
Correo electrónico: christro10@hotmail.com
Teléfono: 452 25 48
celular: 301 594 84 23
EUMER 2010

Diana Isabel Tamayo Gallego Cedula: 10 37 588 682
Correo electrónico: dianis1026@hotmail.com
Teléfono: 599 29 38
Celular: 300 608 20 07
ESUMER 2010

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Determinar la viabilidad del proyecto de siembra de la semilla de higuera, y la posible puesta en marcha del proyecto, contando con cada una de las áreas necesarias para que este se lleve a cabo, dándole solución a posibles problemas como lo son la degradación ambiental, que se traduce en amenazas a la contaminación del aire y el agua y en consecuencia riesgos en la salud, la pobreza también es un problema que impide a los pobres tener los medios para actuar en su propio interés a largo plazo generando presiones ecológicas como la sobre explotación de los pastos, la erosión y eventual desertización que llevan a la degradación de los recursos naturales y al aumento de la presión a la población vulnerable que enfrenta nuestra sociedad al desaprovechar recursos naturales que poseen y no explotan, Colombia cuenta con territorio extenso de tierras fértiles y nosotros habitamos en el.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la empresa

HIGUEREXPO S.A.S

3.2 Descripción de la empresa

HIGUEREXPO, es una empresa fundada con el único propósito de implementar un proyecto de siembra de la semilla de higerilla, y comercializarla en el exterior, para aprovechar los recursos naturales de un territorio específico y darle oportunidad a la población que lo habita de trabajar y mejorar su calidad de vida.

3.3 Misión de la empresa

Somos una empresa cultivadora y comercializadora de semilla de higerilla en terrenos descuidados y desaprovechados por sus habitantes, Brindamos la oportunidad de construir sueños de progreso en la población rural para que trabajen en lo que mejor saben hacer y logren ser autónomos, aprovechando los recursos que poseen y sintiendo que protegen el medio ambiente, dándole a conocer al mundo los beneficios de cultivar y exportar la semilla.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivo a corto plazo,

Determinar la viabilidad del proyecto de la siembra de semilla de higerilla.

A mediano plazo,

Promover la idea de negocio para conseguir inversión del 100% para el valor total del proyecto, e implementar el proyecto en el territorio escogido; esperando que la germinación sea del 90% de la semilla, un 10% más de lo generalmente esperado.

A largo plazo,

Cumplir con los propósitos del proyecto, los cuales son implementar el proyecto y promoverlo en la región, para así ofrecer más de 100 empleos directos, se beneficie el medio ambiente en un 10% como mínimo dentro del territorio limitado para implementar el proyecto, aprovechando los recursos naturales, evitando la sobre explotación de los suelos, trabajando de la mano con la comunidad brindándoles la oportunidad de mejorar su calidad de vida.

3.5 Ventajas competitivas

Colombia posee un territorio extenso de tierra ricas en recursos naturales que no son aprovechados pero que son apetecidos por países no tan ricos en estos recursos, la semilla crece de manera silvestre en muchos de estos terrenos pero no esto no quiere decir que la higuierilla sea maleza por el contrario es una planta de cultivo delicado, por ello se hace necesario tecnificar los cultivos para reducir costos y aumentar la competitividad ya que la demanda en comparación con la oferta es relativamente alta, la semilla genera un aceite de gran valor a nivel internacional y este al no ser comestible no entra a competir con los aceites para la alimentación humana, como oportunidad de que Colombia alterne la sustitución y diversificación de sus cultivos.

La semilla de higuierilla tiene diversos usos entre los que cabe resaltar, el aceite utilizado después de un proceso de extracción como Biocombustible y como materia prima de industrias farmacéutica y cosméticas, por lo que el cultivo será rentable ya que su producción no se quedara solo en la región si no que con un buen direccionamiento se podrá exportar la semilla y se obtendrán mejores ingresos.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La degradación ambiental y la pobreza en las zonas rurales del país.

La principal consecuencia de la degradación de los suelos es la reducción de la productividad de los ecosistemas que se manifiesta con la reducción de los rendimientos agrícolas, pecuarios y forestales, así como la pérdida de la diversidad biológica. Desde el punto de vista social se generan procesos de empobrecimiento, migración, desplazamientos internos y deterioro de la calidad de vida de la población. De igual manera, disminuye la capacidad de una persona o un grupo de recuperarse frente a la adversidad y proyectar su futuro ó la capacidad de adaptación de las tierras ante la variabilidad climática, aumenta la susceptibilidad a las amenazas naturales como las crecientes súbitas, las inundaciones, los deslizamientos de tierra y los incendios forestales. (SIAC)* Sistema de información ambiental de Colombia.

El banco mundial estima que la degradación ambiental le cuesta a Colombia unos 7 billones de pesos al año.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Comercialización de la semilla de higuierilla sin procesar, empacada según la necesidad del cliente, pequeñas o grandes cantidades.

3.8 Justificación del negocio

El proyecto consiste en el cultivo de higuierilla mediante el cual se obtendrá la semilla de esta planta de higuierilla para ofrecerla a empresas que tengan la infraestructura para obtener el aceite de higuierilla. Se planea cultivar esta semilla por sus múltiples beneficios y el auge que tiene en el mercado.

Algunos de los atributos que posee son los siguientes:

La Higuierilla se presenta como una alternativa renovable energética y a partir de la cual se pueden desarrollar materias primas sustitutas para el petróleo, por esto es llamada Petróleo Verde.

Desde hace más de tres años se comenzó a trabajar el tema de la higuierilla en Colombia debido a las bondades que un gran número de personas exponen de esta planta, algunos de sus usos; Procesos químicos, laxantes, bases de resinas, lubricación de motores de alta rotación.

El caso es que teniendo tanto que hacer con esta materia prima no entendíamos porque no se producía a nivel industrial, y encontramos varios factores:

- ✓ El primero es que nuestro vecino Ecuador posee una de las plantas más grandes del mundo para extraer aceite así que los cultivos de este país son muy grandes y por tema de economía de escala eran muy competitivos.
- ✓ El segundo es que a partir del petróleo se obtienen materias primas más baratas y manejables.
- ✓ El tercero es que en el país no se han dado las condiciones para apoyar este tipo de iniciativas y no hay suficiente investigación en el tema.

Estos fueron los tres factores que se encontraron en ese tiempo. Ahora la situación es diferente:

- ✓ La empresa del país vecino (Ecuador) cerró por problemas internos.
- ✓ El petróleo, según los más optimistas, tendrá una duración aproximada de 50 años más si no se encuentran nuevos yacimientos.
- ✓ Con la globalización, el TLC y las estrategias de competitividad implementadas por el gobierno se están destinando algunas partidas para desarrollar proyectos investigativos especialmente en este tipo de rubros ya que se proyectan como sustitutos de algunas materias primas del petróleo y principalmente como materia prima para la elaboración de biocombustibles, en este caso BIODIESEL.

Luego de contemplar las variables y beneficios es que aparece la Higuierilla como cultivo alternativo, rústico, con poca inversión y rápido flujo de caja con muy buenas proyecciones de comercialización, y como un pilar importante dentro de la cadena agroindustrial, mediante la que se obtienen productos como aceites químicos, biocombustibles y controles naturales de plagas, como nematocida (sustancia química de origen natural utilizada como insecticida) y fungistática (suspende el crecimiento y desarrollo de los hongos) a partir de sus hojas como beneficio de la planta.

Por lo anterior es que con este proyecto se pretende incentivar la inversión en el sector agroindustrial del país, para promover la sustitución de cultivos ilegales por cultivos más rentables que le generan bienestar al medio ambiente, a través de el aprovechamiento de la semilla en biocombustibles como energía renovable o en materias primas menos contaminantes que las derivadas del petróleo.

3.9 Análisis de entorno y del sector

Entorno económico Colombia 2010¹

El mundo aumentará su consumo de energía, especialmente en Asia, con la ya pronosticada crisis de combustibles fósiles y un auge en energías renovables que abre una oportunidad para nuestros biocombustibles a partir de caña de azúcar. No obstante, la crisis en este tema es un hecho que se evidencia en el aumento de la temperatura global y de los niveles del mar, la deforestación y erosión del planeta y la disminución de los recursos hídricos. Hacer uso racional de los recursos naturales debe ser una condición de todo negocio y un imperativo ético.

Internacionalización de la economía:

El Gobierno Nacional ya ha dejado clara su estrategia de ampliación de mercados. De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en el 2010 se buscará negociar 24 acuerdos internacionales de inversión con 39 países y 21 acuerdos para prevenir la doble tributación con 22 países.

Asimismo, cuenta con otras estrategias como el nuevo régimen de Zonas Francas, los contratos de estabilidad jurídica para garantizar los proyectos de inversión, exenciones tributarias sectoriales y subsidios.

Competitividad:

La hoja de ruta en la materia es definida por el documento Conpes 3527, principal hito de la Política de Competitividad del país y que propone avanzar en 15 temas para mejorar en la materia.

¹ Revista acción edición N°116 enero de 2010

La economía del (PIB) crece hacia el sector de servicios igual a lo que ocurre en el resto del mundo

La mayor proporción de la población se encuentra en edad productiva lo que se puede aprovechar como motor de crecimiento a largo plazo.

Los niveles de escolaridad han aumentado, pero persisten problemas de calidad y pertinencia.

La población casi en su totalidad se ha urbanizado, esto se traduce en un riesgo para el sector agro del país, en el descuido de los campos y en los altos costos de los productos.

Sector forestal²

En Colombia ofrece las siguientes ventajas:

Posee 17 millones de hectáreas aptas para reforestación distribuida en varios pisos altitudinales, una gran diversidad de especies forestales de alto valor agregado, importante desarrollo biotecnológico y genético, unas condiciones climáticas óptimas y beneficios tributarios e incentivos a la inversión.

Esta extensión de tierras no invade el bosque nativo ni compite con tierras dedicadas a la agricultura.

La Corporación Nacional de Investigación y Fomento Forestal (CONIF) realizó un estudio de zonificación por aptitud forestal teniendo en cuenta áreas abiertas, pastizales y suelos que actualmente tienen otros usos (excluye terrenos cubiertos por bosques). Este estudio realizado en 2008 estimó que en Colombia existen 17 millones de hectáreas con aptitud forestal discriminando los terrenos sin restricciones y con restricciones menores.

De las 114 millones de hectáreas de extensión del país, existe un potencial para el desarrollo de proyectos forestales de 17 millones de hectáreas de las cuales sólo están siendo utilizadas en plantaciones forestales comerciales un 1,5% (253.066 has).

De las 17 millones de hectáreas con aptitud forestal, 5,1 millones son tierras sin restricciones, es decir que no requieren ningún tipo de adecuaciones de suelos para el cultivo y desarrollo de proyectos forestales y 12,1 millones con restricciones menores.

De las 114 millones de hectáreas que tiene el país, 53,3% (60,7 millones de has.) están cubiertas por bosques naturales. Estas áreas no están disponibles para el desarrollo de plantaciones comerciales.

² www.proexport.com (invierta en Colombia, sector forestal)

El Plan Nacional de Desarrollo Forestal (PNDF) ofrece una visión estratégica del sector al año 2025.

El desarrollo del sector forestal es una política de Estado de largo plazo que busca incorporar en los próximos años 1,3 millones de hectáreas de cultivos comerciales. Para el año 2025 el sector tendrá una alta participación en la producción agropecuaria y en la generación de empleo basado en el uso y manejo sostenible de los bosques naturales y plantados.

El país tiene tres regiones potenciales para el desarrollo de la actividad forestal:

- Eje cafetero y suroccidental
- Caribe alto y magdalena
- Orinoquia

En Colombia las especies forestales tardan menor tiempo para crecer y ser productivas, de lo que tardarían en otros países.

Se pueden obtener la tasa interna de retorno en términos reales sin incluir inflación antes de impuestos en inversiones forestales entre 10.6% y 12.6%.

La evaluación financiera realizada a las plantaciones del bajo magdalena arroja una tasa de retorno entre el 12% y 14% en cultivos de eucalipto y teca respectivamente.

El sector forestal en el país también cuenta con el (FIFC) Fondo de inversión Forestal Colombiano, con un capital privado, cerrado de mediano plazo a 10 años que tiene como objetivo co-invertir en proyectos forestales comerciales, con operadores especializados en paquetes tecnológicos probados, ubicados en regiones con aptitud forestal productiva, cercanos a núcleos forestales ya establecidos, vías principales y mercados. Dicho fondo es actualmente administrado por (LAEFM Colombia LTDA) empresa especializada en manejo de fondos privados, quien al mismo tiempo es inversionista de capital en el mismo. LAEFM Colombia a través de su Comité de Inversiones son los responsables de tomar las decisiones de inversión, seguimiento y desinversión en los proyectos. El valor del fondo asciende a 26.3 millones de dólares. (FINAGRO) otorga créditos e incentivos y garantías al sector rural del país también es un inversionista subordinado del Fondo con una inversión de 10 millones de dólares. El que FINAGRO sea un inversionista subordinado del Fondo muestra el interés y apoyo por parte del Ministerio de Agricultura y del Gobierno de promover éste sector.

En incentivos a la inversión extranjera el sector se ofrece exención al impuesto de renta permanente en el aprovechamiento de nuevas plantaciones forestales

El CIF es un subsidio monetario que reconoce el 75% de la inversión en especies autóctona para financiar el establecimiento y mantenimiento desde el

segundo hasta el quinto año de nuevas plantaciones forestales. El CIF no es compatible con los beneficios tributarios, ni con otros subsidios del Estado.

Las nuevas plantaciones obtienen más beneficios frente a cultivos ya existentes y por ello se plantean unos requisitos necesarios para acceder a estos beneficios.

Requisitos Nuevas Plantaciones:

- Registro de la nueva plantación ante la Corporación Autónoma Regional.
- Certificado de Libertad y Tradición o contrato de arrendamiento o documento que pruebe
- la tenencia o explotación de la plantación.
- Certificado expedido por la Corporación Autónoma Regional estableciendo que es una nueva plantación.
- Certificado del revisor fiscal o contador en donde consten los ingresos obtenidos por el aprovechamiento de la plantación forestal y otros ingresos.

Dentro del marco legal flexible se presenta una zona franca Uniempresarial considerada como una de las zonas francas más competitivas en América latina. Que consiste en que los proyectos agroindustriales pueden instalar sus plantas de procesamiento dentro de esta zona franca cumpliendo con los requisitos de tener una inversión de 33.89 dólares y 150 empleos vinculados.

Algunos beneficios de esta zona franca son:

- Impuesto de renta de 15% hasta por 30 años, prorrogable por un término igual.
- La tasa de impuesto de renta no depende de exportaciones o ventas al mercado doméstico.
- Permite ubicarse en cualquier lugar del país usando la figura de Zonas Franca
- Uniempresarial
- Exención de IVA para materias primas, insumos y bienes terminados que se vendan desde
- territorio aduanero nacional a usuarios industriales de Zonas Francas
- Exportaciones desde Zonas Francas a terceros países se benefician de acuerdos comerciales
- internacionales. (Excepto Perú)
- No se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA, Arancel)
- Es compatible con OMC y no tiene plazo máximo de vencimiento ni tramites de extensión
- pendientes con la OMC.

Algunas deducciones son:

- Deducción del 40% del valor de las inversiones realizadas sólo en Activos Fijos Reales Productivos (AFRP) adquiridos.
- Deducción del 125% del valor invertido en el periodo gravable en que se realizó la inversión, cuando esta ha sido dirigida a proyectos científicos, tecnológicos, de innovación o de formación profesional (debe ser aprobado por Colciencias).
- El 100% de los impuestos de Industria, comercio, avisos y tableros y Predial siempre y cuando se hayan pagado en el año respectivo gravable y tengan relación de casualidad con la actividad económica del contribuyente.

3.10 Conocimientos para entrar en el negocio

Conocimientos teóricos y prácticos en investigación de negocios, proyectos y planes de negocio y en diseño de planes exportadores.

Apoyo de un ingeniero Agrónomo para el estudio de suelos y proceso de cultivo.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de mercado

Plantear un proyecto atractivo para la inversión nacional ó extranjera que cumpla con los objetivos expuestos en su contenido, tales como que genere un margen de rentabilidad del 20% para el inversionista, proyectándose como una opción viable de negocio y que le aporte un granito de arena al desarrollo económico de la población que compone el lugar en el que se desarrolle el proyecto, protegiendo así al medio ambiente de la sobre explotación de los suelos que es el principal problema que padece el medio ambiente cuando no se le da el uso adecuado a los terrenos aptos para la siembra.

4.2 Descripción del portafolio de bienes y/o servicios

El proyecto cubrirá el contenido de un plan de negocio basado en el cultivo de la semilla de higuierilla que será comercializada sin ningún proceso adicional al necesario para su recolección y comercialización, ofreciendo una estructura de costos básica para el inicio de la puesta en marcha del proyecto y adicionalmente un estudio de mercados a los países potencialmente importadores del producto.

4.3 Mercado meta de los bienes y/o servicios

La semilla de higuierilla tiene como principal demanda el aceite que se extrae de ella y es solicitado por diversas industrias para más de 500 usos. Este es uno de los aceites más interesantes gracias a sus características fisicoquímicas. Entre las principales aplicaciones del aceite de higuierilla encontramos:

- Industria cosmética (gran contenido de vitamina E)
- Industria farmacéutica (laxante)
- Industria del plástico
- Industria química (pinturas, refrigerante para el combustible de aviones, tinte rojo)

Con la problemática actual debida a la escasez del petróleo se busca desarrollar materias primas derivadas de la semilla de higuierilla entre ellos el aceite de higuierilla para la elaboración de poliuretano y biodiesel.

4.3.1 Mercado meta

4.3.2 Inteligencia de mercado



Capital: Madrid

Idioma: español 74 % (oficial), otros 26% (regionales)

Tipo de Gobierno: monarquía parlamentaria

Religión: católicos 94%, otros 6%

Moneda: moneda única europea (euro) (unión europea)

Principales Ciudades: Barcelona, Bilbao, Sevilla, valencia, Zaragoza.

Población: 45, 983,364.00

PIB (US\$ millones): 1, 461,637.00

PIB per cápita (US\$): 31,786.00

% Crecimiento PIB: -3.60

Tasa de devaluación (%): -1.66

Tipo de cambio (moneda del país / USD\$) 0.72

Tipo de cambio bilateral (moneda del país / col \$) 2,998.35

Tasa de desempleo (%): 18.00

Inflación (%): -0.20

Riesgo de no Pago: AAA

Cultura de negocios:

Reuniones: Se deben concertar las citas con antelación. En el desarrollo de las reuniones los españoles no van al punto, sino que les gusta que se deduzca la idea de la conversación.

Tarjetas de Presentación: Es bastante común el intercambio de tarjetas. Generalmente se hace al final de las reuniones

Puntualidad: Recomendable

Etiqueta de Saludo: Un apretón de manos se acostumbra al presentarse. Es usual dirigirse con "Don" o "Doña" antes del nombre, a su interlocutor

Etiqueta de Vestido: Los ejecutivos españoles suelen vestir traje con corbata.

Horario de atención de oficinas: Lunes a viernes 9 am-6 pm Bancos: 8:30 am-2:30 pm

Principales Festivos Año Nuevo: 01/01/2010, Epifanía:06/01/2010, Jueves Santo:01/04/2010, Viernes Santo:02/04/2010, Fiesta del Trabajo:01/05/2010, Asunción:15/08/2010, Día del a Raza / Día de la Hispanidad:12/10/2010, Todos los Santos:01/11/2010, Día de la Constitución:06/12/2010, La Inmaculada:08/12/2010, Día de Navidad:25/12/2010,

Diferencia de horario con Colombia: + 6

Requisitos de ingreso y salida al país: Visa para la Zona Schengen.

Embajada del país en Colombia Ciudad: BOGOTA (BOG.); Dirección: Calle 92 N° 12-68 (AA 90355); Teléfono: 5930370

Embajada de Colombia Ciudad: MADRID; Dirección: General Martínez Campos, 48. 28010; Teléfono: 917004770; Fax: 913102869; Correo Electrónico: emadrid@cancilleria.gov.co; URL: <http://www.embacol.com/>

Otra información de interés: A los españoles les importa sobre todo las relaciones personales y le restan importancia a los contactos a través de teléfono o fax. No les gusta regatear sobre el precio y aunque siempre quieren obtener ganancias, no les gusta hablar de ello. La toma de decisiones es lenta y poco se dejan llevar por la intuición y tomar riesgos. El honor es un aspecto importante.

Balanza comercial

Productos de Importación

Entre los principales productos importados en 2006 encontramos: en primer lugar aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos (excepto condensados de gas natural) con una participación sobre el total de 7,52%; vehículos automóviles proyectados principalmente para transporte de personas con motor de embolo de encendido por compresión y de cilindrada mayor a 1500 cc pero inferior a 2500 cc con un 3,46%; partes y accesorios para vehículos automotores, 2,61%; vehículos automóviles proyectados principalmente para transporte de personas con motor de embolo alternativo de encendido por chispa de cilindrada mayor a 1500 cc pero inferior a 3000 cc, con 2,21% y gas natural licuado con un 1,63%, entre otros. Los diez principales productos concentran el 23,06% del total importado.

Productos de Exportación

En general los principales productos de exportación de España en 2007 corresponden al sector automotor y sus partes; de esta forma encontramos dentro de los 10 principales productos: los coches de turismo de cilindrada mayor a 1500 pero inferior a 2500 que representaron el 3,10% del total exportado; coches de turismo de cilindrada mayor a 1500 pero inferior o igual a 3000, con un 2,42%; vehículos para transporte de mercancías inferior a 5 toneladas y de cilindrada hasta 2500, con una participación de 2,18%; coches de turismo de cilindrada inferior o igual a 2500, con 1,95% y demás partes y accesorios para vehículos de las partidas 8701 a 8705 con un 1,89%, entre otros. Los diez principales productos concentraron el 17,77% de las exportaciones totales.

Balanza bilateral con Colombia:

Exportaciones totales colombianas 581

Tradicional (FOB) 373

No tradicional (FOB) 209

Importaciones colombianas (CIF) 456

Balanza comercial 126

Empresa:**Gustav Heess**

El insigne empresario alemán Gustav Heess inició la actividad de su empresa en las postrimerías del siglo XIX, concretamente en 1897.

Desde entonces hasta ahora, la compañía ha pasado por toda clase de vicisitudes que han hecho que quedara consolidada después de más de cien años como una de las empresas líder en el mundo dedicada al sector de los aceites vegetales y de los productos afines.

Es proveedora en ámbitos que van desde la industria textil y del cuero hasta la farmacéutica, pasando por la química, la alimentaria, la cosmética, y cualquiera que pueda necesitar de sus servicios.

Ubicación:

Mar del Caribe/Av. Vallés
E 08130 Santa Perpetua de Mogoda
P.O. Box 13026 - E 08080 Barcelona
T (+34) 93 574 86 00
F (+34) 93 574 86 01

Contacto on-line: www.gustavheess.com

Productos:

La gama de productos Gustav Heess abarca todos los tipos de aceites vegetales, proporcionando materias primas de primera calidad para las industrias alimentarias, químicas y farmacéuticas.

Aceite de Ricino³

Los volúmenes de exportación en la India aumentaron de nuevo en octubre con un exceso de 35.000 toneladas. Más de 365.000 toneladas se han exportado de la India durante 2010. Los volúmenes necesarios para la producción de aceite de Ricino y Derivados y la demanda local se añadirán a los volúmenes exportados.

Hasta el inicio de la cosecha principal (enero - abril 2010) apenas quedarán semillas de ricino en la India. De hecho, la oferta será muy apretada. Cada día se negocian pequeñas cantidades, pero esto no es más que una gota en el océano. La mayoría de los productores están vendiendo consecutivamente los

³ Informe de mercado noviembre 2010

volúmenes de aceite de las semillas que se encuentran disponibles en el mercado.

Debido a las continuas limitaciones en la oferta, es recomendable cubrir la demanda del último trimestre de 2010 y primer trimestre de 2011. Todavía hay unos pocos volúmenes de la India y Europa disponibles, pero si la demanda sigue siendo elevada, provocará un vacío en el suministro de aceite de ricino y derivados de aceite de ricino durante varios meses, hasta la llegada de la nueva cosecha.

Proceso:

Obtención de aceite por extracción

Actualmente, la separación del aceite por extracción es el proceso más utilizado en la producción de aceite vegetal. Casi todos los aceites vegetales, a parte del aceite de oliva, se producen de este modo, y se comercializan en última instancia en el mercado como aceites vegetales refinados.

Durante la extracción, se utiliza un solvente -normalmente hexano apto para uso alimentario- para separar el aceite vegetal del material celular. Para asegurar que el solvente puede penetrar al interior de las semillas, las membranas celulares necesitan ser analizadas y, al mismo tiempo, debe asegurarse que la difusión sea corta. Para alcanzar esto, la semilla se calienta, cuando sea necesario, y después se desmenuza mecánicamente antes de ser prensada en escamas finas en los rodillos del cilindro. La coagulación de la proteína y la generación de vapor durante este proceso ayudan a analizar las membranas celulares.

En la práctica, se utilizan dos procesos de extracción -filtración e inmersión-, dos procesos que comparten una característica en común, que el solvente (agente de extracción) fluye en dirección opuesta a la semilla (material de extracción). El solvente fresco se pone continuamente en contacto con la semilla de la cual se ha extraído la mayor parte del aceite, mientras que la semilla nueva se pone en contacto con solventes con un alto grado de aceites saturados, denominados como 'micela'. Después del proceso de extracción, se separa el solvente mediante destilación del aceite y después se reutiliza

4.4 El mercado proveedor

Los proveedores para el proyecto van desde insumos de material de oficina, muebles y enseres como insumos químicos y maquinaria y equipo para el cultivo de la semilla de higuera.

4.4.1 Proveedores

- Material y equipo de oficina
- Marion S.A en Homecenter: Av. Industriales primer piso.
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 9:00 pm
Sábados de 8:00 a.m. a 10:00 p.m.,
Domingos y festivos de 8:00 a.m. a 9:00 pm
- HP Hewlett – Packard Medellín en el centro comercial Monterrey

Muebles y enseres:

- Home Center Medellín Av. Industriales primer piso.
Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 9:00 pm
Sábados de 8:00 a.m. a 10:00 p.m.,
Domingos y festivos de 8:00 a.m. a 9:00 pm

Insumos químicos:

- Tierragro Bello, Diagonal 50A # 38-20 Teléfono: 444 46 24

Maquinaria y equipo:

- Agencia fumigadora Colombia, carrera 57 49-67 Medellín
- Riegos y cercas Ltda., calle 7 sur 51-45 teléfono: 361 04 86

4.5 Mercado competidor

El mercado se divide en productores de la semilla y en proyectos relacionados con cultivo de la semilla de higuierilla, sin embargo cada uno de los países compite pero a su vez realiza importaciones del producto por lo que Colombia podría convertirse en un aliado estratégico y venderle su producto.

4.5.1 Competidores

BRASIL

Cuenta con diversos proyectos en cooperación con empresas con experiencia al respecto en Guatemala, argentina y España.

PERÚ - CHILE

Proyecto a desarrollar en Perú con el respaldo de la Agencia Alemana de Cooperación (GTZ) a través de la Cámara Chileno- Alemana. Se reservan 50,000 Hectareas para el mismo y se encuentra en fase de estructuración da

capital, técnicamente se encuentra en fase de evaluación de piloto el cual ya dan prácticamente por concluida.

ESPAÑA

Cuenta con fuertes investigaciones principalmente en Las Canarias, sin embargo, no se ha podido consolidar como un participante de mercado fuerte debido a la disponibilidad de terrenos y costos de mano de obra, buscan sociedades principalmente en África y Latino América.

COLOMBIA

Existen pocos proyectos de cultivo de semilla de higuera, algunos son liderados por grupos de jóvenes egresados de la universidad nacional y buscan inversión privada.

4.6 Mercado distribuidor

Distribución física internacional

Después de que la semilla se le hace su respectiva selección ya estaría lista, para empacarla en sacos impermeabilizados para evitar el deterioro de la semilla, el total de la producción incluyendo la semilla tercerizada será de 13,344, distribuida en 333,6 bultos de 40 kilos ó 0,04 toneladas cada uno, con dimensiones de largo 1,5 metros x ancho 0,5 metros x alto 1 metros, se llevara en un contenedor como carga suelta, y consolidada debido a que el total de los bultos no ocupan un contenedor completo.

El transporte interno se hará con C&T carga y trasteos Ltda., donde el costo del transporte terrestre en camión desde Medellín hasta Buenaventura, es de 1.300.000 más 1% del valor de la mercancía como seguro adicional a la mercancía.

El término de negociación será FOB, en el que se determina la responsabilidad de HIGUEREXPO S.A.S hasta la entrega de la mercancía en el puerto de embarque, como opción tenemos el puerto de Buenaventura, que ofrece los siguientes servicios y lo hace más competitivo:

- ✓ servicio de balanza para pesar camiones, llenos y vacíos
- ✓ creaciones de visitas A-CHECK, realizada por las empresas para el ingreso de los camiones al terminal marítimo
- ✓ parqueadero interno para camiones con cargas de exportación
- ✓ inspección de contenedores
- ✓ equipos operativos, elevadores para el cargue y descargue de los camiones
- ✓ sistema integrado de trazabilidad del camión.

4.6.1 Manejo de inventarios

La producción total o parcial después de la cosecha será almacenada en un almacigo adecuado para la semilla a temperatura ambiente y con vigilancia permanente para no poner en riesgo la calidad de la semilla.

4.6.2 Comunicaciones

Logotipo La imagen de la empresa Higuerepo s.a, es una hoja de la planta de higuera con su semilla lo que hace referencia a la naturaleza de la empresa y muestra el producto como que se cultiva y comercializa e incluye el nombre de la empresa, en el extremo inferior derecho en colores verde y café que son propios de la semilla y de su planta.

4.6.3 Actividades de promoción y divulgación

- ✓ Folletos con el contenido del proyecto, características específicas mercados objetivos y ventajas competitivas del producto.

Folletos: Impresión 1000 folletos, Medida A4, en Papel de 150 gr. con laca UV, Full color frente y dorso.

Entrega en 15 días hábiles

Valor unitario 750 pesos para un total de 750.000

- ✓ Pagina web con un contenido informativo e interactivo que facilitara el contacto con los posibles clientes o inversionistas.

Pagina web, con Imágenes full color, Animaciones y link activo

Valor 290.000 pesos

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

- ✓ Planificar y organizar el cultivo de semilla de higuera
- ✓ Delimitar las zonas y los sistemas de producción óptimos en la región.
- ✓ Establecer la estructura de costos para determinar la viabilidad del proyecto de siembra e implementarlo.
- ✓ Garantizar la venta de la cosecha para generar valor en el proceso, disminuyendo los riesgos de pérdida de la cosecha y el esfuerzo invertido.

5.2 Descripción del proceso de producción

Actividades pre operativas

ACTIVIDAD	PERIODO
Arrendamiento de la finca	15 días
Toma de muestra del suelo	1 a 8 días
Compra de maquinaria y equipo	15 días
Negociación con proveedores y compra de materia prima	20 días
Selección y contratación de personal	10 días
Construcción del almacigo	10 días
Adecuación del almacigo	15 días
Preparación del terreno	1 mes
Siembra	1 mes
Fertilización en 3 abonadas	1 mes/a los 25 días de siembra/a los 50 días.

La higuera requiere una época seca después de su floración y requiere de agua durante la etapa de crecimiento necesitando de 600 a 800 mm, aunque en Colombia no es problema debido a que los regímenes de lluvia son bimodales es decir dos periodos lluviosos intercalados por uno seco.

La higuera prospera muy bien en suelos de mediana fertilidad, profundos, sueltos, permeables, aireados, bien drenados y con un óptimo de PH de 6-7 aunque no soporta la alcalinidad.

Existen muchas variedades de higuera con atributos a resaltar tales como:

- Precocidad de producción que oscila entre los 120 y 130 días.
- Porte bajo que facilita su recolección minimizando costos en su cosecha.
- Producción de aceite entre el 50- 53%.
- Resistencia a enfermedades fungosas teniendo terrenos muy bien drenados.
- La productividad será entre 13000 y 15000 kilos por hectárea de la variedad enana

Para fertilizar el terreno hay que abonarlo y hacerle mantenimiento.

Se necesitaran tres abonadas así:

- Primera abonada. En el momento de la siembra.
- Segunda abonada. A los 25 días de sembrado.
- Tercera abonada. A los 50 días de sembrado.

- **Limpias**

Se necesitan alrededor de 3 limpiezas en todo el ciclo del cultivo

Primera limpieza los 40 días.

Segunda limpieza a los 80 días.

Tercera limpieza a los 120 días.

Recolección de la cosecha

El beneficio de esta variedad consiste en recolectar los racimos de higuera cuando estén secos que es a partir de los 120 días de sembrada, una vez recogidas las semillas de los racimos, estas se ponen a secar al sol en patios secos y limpios, para que ocurra dehiscencia (la cápsula explota arrojando la semilla) se seca la semilla, se separa, se limpia y se clasifica para ser vendida. Luego queda un residuo llamado torta o bagazo que se puede utilizar como

abono debido a su alto contenido de fósforo y potasio superando en nutrientes a la gallinaza y el estiércol.

Selección de la producción y secado

Empaque de la semilla, en bolsas de kilo o cantidades más grandes, según el pedido. Marcadas con el lote y nombre técnico de la semilla. (*ricinus communis*)

5.3 Capacidad de producción

Una hectárea tiene una capacidad de producción de entre 13000 y 15000 kilos, es decir 7200 plantas por cosecha.

5.4 Plan de Producción

La capacidad productiva de la empresa teniendo en cuenta las hectareas implementadas es de 13000 kilos por cosecha, para cumplir con el plan de negocio de exportar 24178, se compraran 11178 kilos a productores cercanos al cultivo.

5. 4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 Requerimiento de materiales e insumos

Estacones y estacas

Con punta para la construcción del almácigo (Bodega almacenamiento de la semilla)

Abono, fertilizantes e insecticidas.

Semilla de Higuera

Se necesitan 6.5 kilos de semilla Constasem Enana H-343 con una germinación del (80%) para la siembra de una hectárea ya que cada kilo contiene un promedio de 1400 semillas para un total aproximado de 9100 semillas. El costo de esta semilla fue de veinticinco mil pesos kilo (25.000 Kilo) esta semilla certificada se escogió y los 6.5 kilos de semilla se pusieron a remojar en agua para acelerar el poder germinativo. Para un total en semilla de 162.500 pesos.

Cal como correctivo

La cal utilizada para este proceso correctivo es ENMIENDA TRIPLE 30 esta cal contiene 30% de calcio, 30% de yeso y 30% de Magnesio. Es utilizada para corregir la alta acidez presentada en el suelo, esta enmienda actúa más rápidamente que otros tipos de cal ya que contiene yeso que hace que el suelo reciba más rápidamente el Calcio y el Magnesio. El precio de esta enmienda es

de trece mil pesos por bulto (13.000/bulto) y se necesitan 30 bultos de 50 kilos (1500 kilos) en aplicaciones localizadas de 208 gramos de cal por hoyo. Para un total en correctivo de 390.000 pesos.

Fertilizantes

FERTILIZANTES TRIPLE 15 (15-15-15), UREA (46-0-0) Y AGRIMINS (Boro, zinc, hierro, magnesio, cobalto, azufre)

- Triple 15 a 70.000 3 bultos de 50 kilos cada uno, para un total de 210.000
- Urea a 65.000 2 bultos de 50 kilos cada uno, para un total de 130.000
- Agrimins a 78.000 bulto de 50 kilos cada uno, para un total de 78.000

Materia orgánica (gallinaza)

Se necesitan 30 bultos de 50 kilos de gallinaza a razón de 500 gramos al hoyo, se utiliza este tipo de materia orgánica ya que el cultivo de higuera es exigente en fósforo en los primeros estados de crecimiento de la planta.

El costo de cada bulto de Materia orgánica es de 8.000 pesos por bulto de 50 kilos.

Se aplican 20 bultos de gallinaza para la mezcla de la tierra negra y gallinaza 10 bultos en el llenado de las bolsas del almácigo. Para un total en gallinaza de 240.000 pesos.

Herbicida

El cultivo debe de permanecer libre de malezas sobre todo en la fase de crecimiento para que no haya proliferación de insectos ni competencias del cultivo con malezas.

Se utiliza el herbicida pre emergente GLIFOSATO (40.000 / litro) en dosis de 2 litros por hectárea de este producto a razón de 100cc por bomba de 20 litros para controlar malezas como helecho (*Pteridium Aquilinum*). Bendeaguja (*Panicum laxum*), rabo de zorro (*Andropogon Bicornis*) Para un total de 80.000.

Insecticida

Se utiliza al espolvoreo en el sitio de siembra y almácigos el insecticida Lorsban 2.5% DP a razón de 30 kilos por hectárea a 7.000 el kilo. Para un total de 210.000

Para controlar plagas como:

- Gusano alambre (*Agrotis sp*) perfora la semilla
- Gusano soldado (*Spodoptera spp*) corte de los tallos
- Chinche Hediondo (*Nezara Viridula*) daña el fruto dando origen a semillas vanas
- Cogollero (*Spodoptera spp*) daña los botones florales

Bolsas de almacigo

Se necesitan 8000 bolsas de almacigo calibre 1.5 con fuelle muy resistentes al transporte a 15 pesos cada una, para hacer un almacigo de 8000 plantas y lograr una densidad de 7203 plantas/ha ya que el poder germinativo de esta semilla es del

80%. Para un total de 120.000 pesos.

Tarros para recolección

Se necesitan 5 tarros recolectores de plástico con amarradura a la cintura a 16.000 cada uno para una buena recolección de los racimos de higuera. Para un total de 80.000 pesos.

Locaciones

Una finca con un terreno de una hectárea de tierra para el cultivo de la semilla de higuera, ubicada en Barbosa – Antioquia, ya que este municipio tiene un clima de 15°C y la humedad es de 94% temperaturas ideales para el progreso de la cosecha.

En alquiler por valor mensual de 1.000.000 por 6 meses para un total de 6.000.000

5.4.2 Requerimientos de herramienta y equipo

Fumigadoras

Se necesitaron 2 bombas fumigadoras Marca Royal Cóndor a razón de 150.000 cada una para la aplicación de mata malezas. Para un total de 300.000.

Regadoras

Se necesitaron 2 regadoras a razón de 6.500 cada una para la aplicación de riego a los almácigos. Para un total de 13.000.

Palas y palines

Se necesitan 2 palas y 4 palines a razón de 15.000 cada uno para la consecución de tierra negra y la mezcla la materia orgánica en la llenada de las bolsas de almácigo para un total de 90.000 pesos.

Machetes y limas

Se necesitan 10 machetes y 5 limas a razón de 6.000 cada uno, para limpiar el terreno, el almácigo y hacerle plateo a las plantas para un total de 90.000 pesos.

Tambor de fibra

Se necesitan 2 tambores de fibra de 1000 metros cada uno a razón de 6.000 tambor para la demarcación del terreno y el amarre de estacas. Para un total de 12.000 pesos.

5.4.3 Requerimientos de servicio y de personal

MANO DE OBRA Y ASISTENCIA TÉCNICA

- **Ingeniero agrónomo**

Visitara el cultivo una vez al mes para ver cómo va la siembra, y el terreno para maximizar los recursos. Se necesitara por lo menos seis meses de contratación.

Funciones:

Establecer sistemas y procedimientos para aprovechar de manera óptima los recursos humanos y económicos de que dispone.

Evaluar los sistemas de producción existentes, para intentar su posible cambio a una situación más productiva en el medio rural.

Desarrollar programas con base en investigaciones realizadas y tecnología existente, tendientes a plantear alternativas para mejorar La producción agroindustrial.

Aplicar los procedimientos idóneos para el control de plagas y enfermedades de los cultivares, así como de otros factores que merman la producción agroindustrial

- **Administrador de la finca**

Estará pendiente de administrar los recursos físicos como lo son el terreno, materia prima, equipo y pagara los salarios de los obreros, además El administrador es el encargado de Planificar, Organizar, Dirigir y controlar el Negocio del cual este participa

Funciones:

Planificar: Establecer los objetivos organizacionales, metas parámetros, políticas y hoja de ruta por la cual la empresa se rige. En otras palabras se debe crear el mapa por el cual de desea que la empresa siga.

Organizar: definir de qué manera la empresa se armara y enfrentara los proyectos en la cual esta participa, de misma manera establece quienes son los responsables y quién posee la autoridad para llevar a cabo los proyectos.

Dirigir: Relacionar los objetivos empresariales con los objetivos del personal, de manera de lograr conseguir motivación y gran participación de los empleados de la empresa.

Controlar: Verificar que los parámetros fijados se estén cumpliendo, así como corregir las desviaciones del plan.

- **Obreros:** para el proceso de siembra recolección y abono.

Se contratarían por jornada trabajada, y se encargarían de sembrar, recolectar, limpiar y abonar el terreno cada vez que sea necesario.

CARGO	PERFIL	EXPERIENCIA	SALARIO
INGENIERO AGRONOMO	Persona con título profesional en ingeniería agroindustrial, con capacidad de liderazgo, entrega al trabajo y responsabilidad.	Mínimo dos años en trabajo de campo.	El contrato será por visita al cultivo mensual, por total de 6 visitas cada una por valor de 93.000 para un total 558.000.
ADMINISTRADOR DE LA FINCA	Hombre soltero con habilidades en el campo y la tierra, honesto responsable y trabajador, que tenga disponibilidad para trabajar de planta en el cultivo.	Disponibilidad, buenas referencias y experiencia en trabajo de campo.	800.000
OBREROS	Hombres con buena salud y estado físico para el trabajo pesado, disponibles varios días en la semana.	Disponibilidad para el trabajo pesado, con experiencia en el manejo de cultivos.	26.000 por jornada trabajada

Costo mensual salario de producción

Concepto	Cantidad	Periodo	Salario	Costo mensual
Ingeniero agrónomo	1	6 visitas	\$ 93.000,00	\$ 93.000,00
Administrador finca	1	6 meses	\$ 800.000,00	\$ 800.000,00
Jornales	190	4 meses	\$ 26.000,00	\$1.235.000,00
Total				\$2.128.000,00

5.5.3 Requerimientos de servicios

Servicios públicos, de agua y luz. Por valor de 600.000 aproximadamente al mes

5.5.4 Programa de producción

- **Toma de una muestra y análisis del suelo.**

1 jornal (obrero) por valor total de 26.000

- **Adecuación sitio del almácigo y materiales.**

2 jornales (obreros) cada uno por valor de 26.000\$ para un total de 52.000

- **Construcción de almácigo**

14 jornales (obreros) cada uno por valor de 26.000 para un total de 364.000

- **Preparación del terreno de la hectárea de siembra, limpia, aplicación de herbicida y demarcación del terreno.**

20 jornales (obreros) cada uno por valor de 26.000 para un total de 520.000

- **Trazado y ahoyada, marcación de sitios y ahoyada.**

30 jornales (obreros) cada uno por valor de 26.000 para un total de 780.000

- **Aplicación de correctivo (cal)**

3 jornales (obreros) por valor de 26.000 para un total de 78.000

- **Aplicación de materia orgánica**

3 jornales (obreros) cada uno por valor de 26.000 para un total de 78.000

- **Siembra**

24 jornales (obreros) cada uno por valor de 26.000 para un total de 624.000

- **Fertilización**

La fertilización se realiza en las tres abonadas necesarias;

- Primera abonada. En el momento de la siembra, se necesitan 2 jornales (obreros) por valor de 26.000 cada uno para la aplicación de 2 bultos (100 kilos de fertilizante triple) 15 en dosis de 15 gramos por planta, para un total de 52.000.
- Segunda abonada. A los 25 días de sembrado, se necesitan 2 jornales por valor de 26.000 para un total de 52.000, para la mezcla de 50 kilos de triple 15, 25 kilos de urea y 25 kilos de agrimins, para un total de 100 kilos de la mezcla para una aplicación de 14 gramos por planta.
- Tercera abonada. A los 50 días de sembrado, se necesitan 2 jornales por valor de 26.000 cada uno, para un total de 52.000, para la aplicación de 75 kilos de abono a razón de 10 gramos por planta.

- **Limpias**

Se necesitan 3 limpias en todo el ciclo del cultivo:

Primera limpia los 40 días se emplean 10 jornales por un valor de 26.000 cada uno, para un total de 260.000

Segunda limpia a los 80 días y se necesitan 7 jornales por un valor de 26.000 cada uno para un total de 182.000

Tercera limpia a los 120 días y se necesitan 5 jornales por valor de 26.000 cada uno para un total de 130.000

- **Recolección de producción**

Se necesitan 50 jornales por valor de 26.000 cada uno para la recolección de la cosecha de higuera, esta recolección se llevo 5 jornales por día, se utilizaron 10 días con un rendimiento de recolección de 150 kilos de higuera por día. Para un total de 1.300.000

- **Beneficio**

El secado se realiza al sol en patios secadores y demora la secada de toda la producción 30 días.

Se necesitan 15 jornales por valor de 26.000 cada uno, para la limpia de la cascara impurezas como tierra, residuos de la planta como el vástago del racimo de la higuera y empaque de la semilla de higuera. Para un total de 390.000.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Actividades Pre operativas

Actividad	Duración
Conseguir oficina	1 mes
Adecuar oficina	15 días
Instalar equipos de oficina	8 días

6.1 Procesos administrativos

Planeación, dirección e implementación del plan de negocio para el proyecto del cultivo de semilla de higuera.

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Gerente general

Planear, dirigirá y estará a cargo de la contratación de los demás empleados necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Negociador internacional

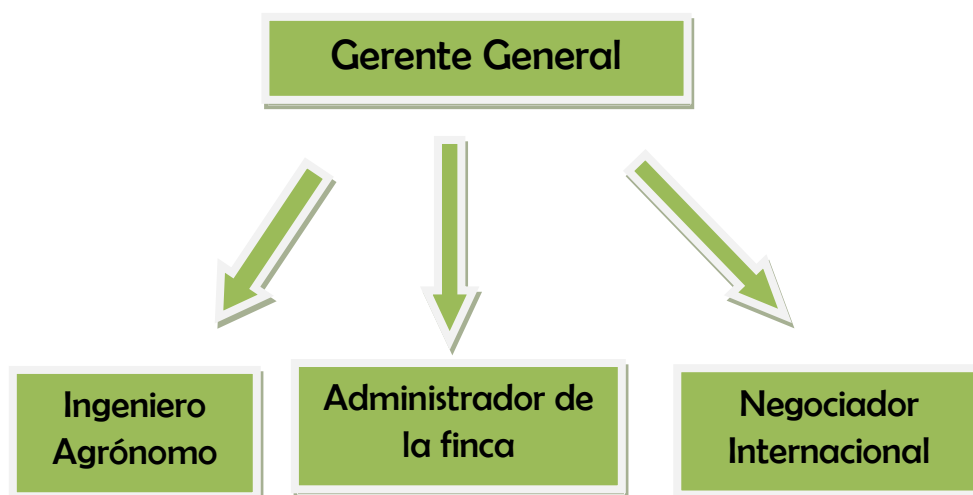
Se encargará de conseguir clientes interesados en la semilla de higuera realizando una inteligencia de mercado, cotizará el precio neto y el valor a negociar.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Estudio del análisis del suelo con la universidad nacional.

Envío de la muestra a la universidad nacional de la ciudad de Medellín por concepto de 80.000 pesos por kilo para determinar la fertilidad del lote.

6.2 Estructura organizacional del negocio



Los jornales y el contador, no harán parte de la organización sin embargo estará contemplados en cada uno de los procesos.

6.2.2 Descripción funcional de la organización

Gerente general

Planeara, dirigirá y estará a cargo de la contratación de los demás empleados necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Funciones:

Designar todas las posiciones gerenciales.

Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.

Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.

Contador

Se encargara de llevar los libros contables, organizara las metas financieras y avisara cualquier irregularidad en las operaciones financieras.

Negociador internacional

Se encargara de conseguir clientes interesados en la semilla de higuera realizando una inteligencia de mercado, cotizara el precio neto y el valor a negociar.

Funciones:

Tener claros los objetivos que se persiguen en la negociación.

Saber preparar y planificar la negociación.

Poseer conocimiento de la materia sobre la que se negocia.

Saber escuchar y valorar la información que transmite la otra parte.

CARGO	PERFIL	EXPERIENCIA	SALARIO
GERENTE GENERAL	Persona con título tecnólogo o profesional en administración o afines, responsable, líder y honesto.	Experiencia de mínimo un año.	1.200.000
CONTADOR	Hombre honesto y organizado, capaz de entregar resultados y sustentar cualquier irregularidad.	Experiencia mínimo de 2 años en el área contable de empresas productoras y comercializadoras.	250.000
NEGOCIADOR INTERNACIONAL	Negociador internacional con título tecnólogo o profesional.	Experiencia mínima de un año en exportaciones, líder y ágil.	900.000

Costo mensual área administrativa

CONCEPTO	CANTIDAD	PERIODO	SALARIO	COSTO MENSUAL
Gerente general	1	6 meses	\$1.200.000,00	\$1.200.000,00
Negociador internacional	1	6 meses	\$ 900.000,00	\$ 900.000,00
Contador	1	6 meses	\$250.000,00	250.000,00
Total				\$2.350.000,00

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Una oficina para los procesos administrativos, que será arrendada por el tiempo necesario para llevar a cabo el proyecto, por valor de 700.000 pesos mensuales para un total de 4.200.000, ubicada en el municipio de Bello.



6.3.2 Requerimientos de equipo, software, muebles y enseres

Dos escritorios, dos computadores con acceso a internet para la investigación de mercado, dos sillas de computo, cuatro sillas con espaldar, dos teléfonos, una impresora una mesa redonda y una biblioteca.

DESCRIPCION	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
Escritorio	2	Home center	250.000	500.000
Computador	2	Hp	1.600.000	3.200.000
Silla de oficina	2	Home center	120.000	240.000
Silla con espaldar	4	Home center	30.000	120.000
Teléfono	2	Home center	50.000	100.000
Impresora	1	hp	220.000	220.000
Mesa redonda	1	Home center	180.000	180.000
Biblioteca	1	Home center	250.000	250.000
Total				4.810.000

6.3.3 Requerimiento de material de oficina

Materiales varios, 8 lapiceros de tinta negra para la firma de actas, escritura de notas importantes, una resma de papel para cartas, actas o cotizaciones, marcadores para marcar los empaques con las muestras de las semillas según la fecha de cosecha o detalles de la misma y 2 cartuchos de tinta para impresora.

DESCRIPCION	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
LAPICEROS	8	MARION	8.00	6.400
RESMA DE PAPEL	2	MARION	15.000	15.000
MARCADORES	10	MARION	1.000	10.000
EMPAQUES	1000	HOME CENTER	50	50.000
CARPETA PAQUETE POR 20	2	MARION	12.500	25.000
LIQUID PAPER	2	MARION	2.500	5.000
CLIP CAJA POR 100	2	MARION	2.100	4.200

KIT DE COSEDORA, PERFORADORA Y SACAGANCHOS	1	MARION	17.800	17.800
TINTAS PARA IMPRESORA	2	HP	30.000	60000
PAPELERA METALICA	1	HOME CENTER	12.000	12.000
TOTAL	>>>	>>>	>>>	145.400

6.3.4 Requerimiento de servicios

Servicios de agua y luz requeridos para producción y adicionalmente el Servicio de internet y teléfono por valor aproximado mensual de 600.000 pesos.

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de organización empresarial

Sociedad por acciones simplificadas S.A.S

En la que la responsabilidad va hasta el aporte, el número de socios va desde mínimo uno hasta los que se quieran vincular, la administración de la sociedad la puede ejercer un socio o un tercero, en nuestro caso será un tercero nombrado gerente del proyecto, la cesión de los derechos es máximo a los 10 años de establecida la sociedad, el aporte es en acción (inversión) y los nombres de los dueños o socios no aparece en los registros de cámara y comercio ya que en el momento del registro se crea una figura ficticia llamada persona jurídica.

La ley 1258 de 2008, creó las nuevas sociedades anónimas simplificadas (S.A.S) que ofrecen los siguientes beneficios y cambios.

- ✓ Se constituyen mediante documento privado. El mismo procedimiento se aplica para cualquier tipo de sociedad (incluida la empresa unipersonal) que pretenda transformarse en una SAS. Esto reduce trámites y costos de escrituración.
- ✓ No exige un número de accionistas determinado. Esto hace que la sociedad pueda ampliar o reducir el número de sus accionistas a su conveniencia.
- ✓ Las reformas de la sociedad no se hacen por escritura pública sino por documento privado, lo cual hace el trámite más expedito y menos costoso (se ahorran gastos de escrituración). Solo se requiere escritura pública en algunos casos especiales.
- ✓ Desaparece la responsabilidad laboral y tributaria que recae sobre los socios de las sociedades limitadas.
- ✓ El objeto social de la sociedad puede ser abierto, es decir, que puede hacer todo aquello que no esté prohibido por la ley, si así se determina en los Estatutos.
- ✓ El pago del capital social se puede pactar dentro de los Estatutos Sociales, sin que pase de 2 años (en la actualidad el termino para pagar el capital social de las sociedades anónimas es de 1 año y las limitadas deben pagar todo su capital al momento de su constitución).

- ✓ Se pueden expedir diferentes tipos de acciones: (I) Privilegiadas; (II) Con dividendo preferencial y sin derecho a voto; (III) Con dividendo fijo anual; (IV) Acciones de pago.
- ✓ El voto puede ser singular o múltiple.
- ✓ La organización de la sociedad se puede pactar en los Estatutos Sociales, es decir, que no es obligatorio tener algunos órganos corporativos. Esto implica una posible reducción en los costos que demandan algunos cuerpos colegiados de las sociedades
- ✓ Se tiene un término más amplio para enervar la causal de disolución por pérdidas que disminuyen el patrimonio neto por debajo del 50% del capital suscrito. Ya no es un plazo de 6 meses sino de 18 meses, contados desde la fecha en que la asamblea reconozca el acaecimiento de la causal de disolución.
- ✓ Solo está obligada a tener revisor fiscal si los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior son o exceden el equivalente a 5000 salarios mínimos legales mensuales, y/o los ingresos brutos son o exceden el equivalente a 3000 salarios mínimos legales mensuales. Hoy en día las sociedades anónimas siempre requieren de un revisor fiscal.
- ✓ No es necesario que el representante legal tenga un suplente. Esto reduce costos.
- ✓ A falta de estipulación, el representante legal puede realizar todos los actos conforme al objeto social de la compañía. Esto hace que ya el representante legal no esté facultado a hacer solamente lo que le dicen los Estatutos Sociales, sino que puede hacer todo aquello que no le haya sido expresamente prohibido.
- ✓ Se puede fraccionar el voto para la elección de jutas directivas u otros cuerpos colegiados.
- ✓ Salvo algunas excepciones, todas las decisiones que se tomen se hacen con la mitad más uno de los accionistas. No es necesario seguir las mayorías cualificadas del Código de Comercio.
- ✓ Se pueden pactar por estatutos restricciones a la negociación de acciones, siempre que la vigencia de la restricción no dure más de 10 años, prorrogables por igual término.
- ✓ Los Estatutos Sociales pueden prever causales de exclusión de accionistas.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

CONCEPTO	PRECIO
Nombre en la cámara de comercio	0
Registro en cámara de comercio:(requiere renovación anual)	352.000
Rut / Nit	0
Visto bueno del cuerpo de bomberos en materia de seguridad anti incendios (se expide cada 2 años)	97.000
Registro de libros de contabilidad	90.000
Total	539.000

8. Datos adicionales sobre España como país potencia de exportación⁴

Beneficios para Colombia

La Comisión Europea aprobó el 21 de diciembre de 2005, la Decisión que contiene la lista de países beneficiarios. Colombia fue incluido por haber presentado en orden todos los documentos que la acreditan cumplir plenamente los requisitos para acceder al Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernanza ("SGP+"). En efecto, Colombia ha ratificado y aplica todas las convenciones de Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo, los Convenios referentes al Medio Ambiente y los principios de gobernanza. Además de ser un país vulnerable, ya que no está catalogado por el Banco Mundial como de altos ingresos y sus exportaciones bajo el SGP tienen una participación menor al 1% del total importado por la UE bajo el esquema preferencial.

El nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero, excepto camarón que estará gravado con un arancel preferencial de 3,6%, el cual es menor que el arancel general que llega hasta el 12%.

El atún, camarón, plátano hortaliza, café liofilizado, aceites vegetales, cacao y sus productos, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos industriales entrarán a Europa con 0% de arancel

Actualmente las cosas han cambiado, pero nuestra liberación comercial en la UE ha permanecido. En efecto el 84% de nuestras exportaciones entran desgravadas y continuarán haciéndolo. Únicamente el banano se verá afectado por un arancel, los demás productos ingresarán sin gravámenes arancelarios, pero por efectos diferentes como consecuencia de cambios significativos en la política comercial europea, por ejemplo, el café se desgravó para todos los orígenes y también lo hicieron algunas frutas tropicales, ciertos productos industriales y minerales. En este último año el "SGP PLUS", como beneficio de privilegio para unos pocos países, cobijó el 19,4% de nuestras exportaciones a Europa y el 63,69% están totalmente liberadas sin tener en cuenta su origen.

El nuevo "SGP PLUS" beneficiará para los próximos 10 años a cerca del 20% de nuestras exportaciones, principalmente atún, camarón, plátano hortaliza, café liofilizado, aceites vegetales, cacao y sus productos, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos industriales.

⁴ www.proexport.com

Las exportaciones de Colombia no serán graduadas, es decir, no les podrá ser retirado el beneficio arancelario del “SGP PLUS”, en los próximos 10 años por volumen de exportaciones, ya que la nueva fórmula que se aplicará para excluir de las preferencias a países altamente competitivos, señala una participación del 15% en las importaciones totales de la UE incluidas en el SGP por secciones del Sistema Armonizado. Este porcentaje sólo lo cumplen países con muy altas exportaciones como China, India y Tailandia, entre otros.

Regulaciones

Los aranceles se aplican a todos los productos, basados en el Sistema Armonizado (SA). El arancel promedio para los productos manufacturados es inferior al 4%, con excepciones para los productos agrícolas y los sensibles como los textiles y confecciones. Sin embargo estas tarifas tienden a disminuirse con el tiempo.

Según el acuerdo comercial que tenga la UE con el país de origen, los productos pueden estar exentos de arancel, o tener una tarifa reducida, así como por otras razones, como si son muestras sin valor comercial, bienes para reparación u otros productos que sean de importación temporal.

La Política Agraria Común (PAC) fue introducida con el fin de proteger la producción local de alimentos y es relativa a los productos agrícolas de la zona templada. Una característica del PAC es el sistema de gravámenes integrado en un sistema de precios de entrada ej: si el precio de importación es inferior al precio de entrada mínimo, se impone un derecho adicional además del derecho de aduana. El sistema se aplica a varios productos durante todo el año y a otros productos durante determinadas épocas, con excepción de las frutas y verduras exóticas. También se imponen a los productos alimenticios azucarados.

Cuidado del Medio Ambiente

La contaminación no respeta las fronteras nacionales. Por esta razón, la Unión Europea desempeña un papel especial en la protección del medio ambiente. Muchos problemas medioambientales de Europa no podrían abordarse sin una acción conjunta de todos los países de la UE.

La UE ha adoptado más de 200 directivas de protección del medio ambiente que se aplican en todos los Estados miembros. La mayoría de las directivas tienen como objetivo prevenir la contaminación del agua y del aire y fomentar la eliminación de residuos. Otras cuestiones importantes son la protección de la naturaleza y la supervisión de los procesos industriales peligrosos. La UE quiere organizar el transporte, la industria, la agricultura, la pesca, la energía y el turismo de manera que puedan desarrollarse sin destruir los recursos naturales - en pocas palabras, el desarrollo sostenible.

Ya tenemos un aire más limpio gracias a las decisiones de la UE de los años 90 de poner catalizadores en todos los coches y suprimir el plomo de la gasolina.

En 1993, la Unión creó la Agencia Europea de Medio Ambiente, con sede en Copenhague. Este organismo recoge información sobre el estado de nuestro medio ambiente, permitiendo que las medidas de protección y las normas se basen en datos fiables.

Normas Técnicas

Se aplican los siguientes controles: Control de Calidad a la Importación (CONCAL), Inspección Sanitaria de Importación (SANIM), Inspección Fitosanitaria (FITIN), Inspección Veterinaria de Importación (VETER), (CITES) Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de Extinción.

A pesar de la liberación del comercio, el acceso al mercado europeo puede hacerse más difícil debido a la rápida proliferación de reglamentación en el área de seguridad, salud, calidad y medio ambiente. La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición, en el mercado de la UE. Dentro de éstas reglamentaciones se encuentran: 1) la Marca de la CE; 2) La Responsabilidad del producto; 3) ISO 9000; 4) Reglamentación relativa al Medio Ambiente y 5) Etiquetado de Comercio Justo.

Control de residuos de envases y embalajes

La UE ha emitido una Directiva sobre envases y embalajes y los residuos originados por los mismos (94/62/CEE). Entre otras medidas, la Directiva fija niveles máximos de concentración en los envases y embalajes de metales pesados y describe los requisitos específicos para la fabricación y composición de los mismos.

La Directiva se transfirió a la legislación nacional de los estados miembros. Sin embargo la actual implementación de esta directiva, ha tomado diferentes formas.

Estándares para la gerencia medioambiental

Los Estándares para la Gerencia del medio ambiente, le da a los fabricantes y exportadores la oportunidad de demostrar que el proceso de fabricación se realiza con consciencia medioambiental. Actualmente el estándar más reconocido es el ISO 14000 para los países en vías de desarrollo.

Etiqueta ecológica

Los productos orgánicos, o con la denominación "Eco", son productos cuya producción no tienen un impacto en el medio ambiente, y requieren de una certificación que lo compruebe, para que los consumidores al pagar un precio superior por estos productos, se aseguren que el producto fue diseñado,

producido y empaçado, de una forma amigable con el medio ambiente. Cada país, tiene sus organizaciones certificadoras, aunque existe la EU Ecolabel, establecida para toda la Unión Europea. Existen etiquetas ecológicas a nivel de cada país y a nivel de la Unión Europea.

Empaque y Etiquetado

La regulación Europea en empaque, se basa en la Norma EU Directiva 94/62/EC, donde se establece las normas de empaque para los diferentes productos, sin embargo continua la existencia de las regulaciones nacionales.

Para los exportadores, es muy importante considerar el tipo de transporte que utilizará y ver la normatividad al respecto, donde para el caso de los contenedores en la Unión Europea, deben venir cajas en pallets de 80 x 120 euro pallet / 100 x 120 ó 110 x 110 drum pallet.

Con la norma EU Directive 89/395/EEG, se busca armonizar las regulaciones de etiquetado que son numerosos y varían de producto a producto. Los productos de consumo deben llevar etiquetas en el idioma del país al que se va a exportar.

La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

Prohibiciones

La importación de ciertos productos está prohibida, o sólo permitida bajo ciertas condiciones. Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos. Dos leyes muy importantes en estas áreas son la ley relativa a residuos químicos, y la ley CITES relativa a las especies amenazadas de fauna y flora. Los ejemplos más recientes de prohibiciones a las importaciones se encuentran en el sector de alimentos. Entre 1996 y 1999, existió la prohibición de importación de carne del Reino Unido, a raíz de la inquietud despertada por la denominada enfermedad de las vacas locas. En 1999, existió otra prohibición temporal a las importaciones de pollos y huevos de Bélgica, por la intoxicación de dioxine en los alimentos de los animales. La prohibición de la importación de los denominados colorantes azoicos, utilizados en los textiles y confecciones, fue otro ejemplo reciente en este sentido.

Distribución

El crecimiento económico español ha traído como consecuencia la expansión de los canales de distribución, que van desde los tradicionales como las tiendas hasta las cadenas multinacionales de supermercados y los centros de

ventas al detal. Los principales centros de distribución están en Madrid y Barcelona, donde los agentes y distribuidores tienen sus oficinas.

A lo largo de las últimas décadas la distribución comercial ha sufrido un profundo proceso de transformación tecnológica, con gran protagonismo de las ventas en libre servicio. Igualmente, este sector ha experimentado un proceso de especialización que ha significado la aparición de establecimientos y formas comerciales especializadas en diferentes grupos de consumidores y tipos de compras.

Los grandes almacenes y los hipermercados constituyen los grandes grupos de la distribución detallista en España, con un destacable aumento de cuota de mercado de los hipermercados en detrimento del comercio tradicional. Por otra parte, desde principios de los años 80, los centros comerciales han experimentado una considerable expansión tanto en número como en variedad, principalmente en las grandes ciudades.

También es de resaltar la creciente importancia de las grandes superficies especializadas, así como el auge durante los últimos años de las tiendas de franquicia.

Por lo que se refiere a los establecimientos de alimentación, ha aumentado el número de los de libre servicio, entre los que destacan los supermercados e hipermercados. Las tiendas de alimentación tradicionales continúan siendo importantes, aunque durante los seis primeros años de la década de los 90 han reducido a la mitad su participación en el conjunto.

Es previsible que en los próximos años se produzca una implantación cada vez mayor de otras formas de distribución minorista como son: la venta sin establecimiento, las denominadas centrales de compra y las tiendas de descuento.

Técnicas de Mercadeo

La difusión de un producto se realiza mediante:

Publicidad: A través de medios de comunicación masivos. El más efectivo, pero también el más costoso, es el medio televisivo. Normalmente, el primer paso en el aspecto publicitario será elaborar un folleto o catálogo de los productos, que se constituirá en carta de presentación de los mismos.

Propaganda:

Consiste en la promoción mediante slogans y noticias positivas. Esta forma de comunicación global es muy favorable, ya que, normalmente, se realiza en grupos sectoriales o con la colaboración de las autoridades del país. Algunos sectores, como el del café, han obtenido gran éxito gracias a esta forma de operar. El concepto de creación de "fidelidad en el cliente", prevalece entre los supermercados, tiendas y demás canales de ventas, a través de carnets, descuentos acumulativos y para clientes frecuentes.

Venta personal:

Es el medio ideal y el que mejores resultados ofrece a la empresa que se encuentra en la fase inicial de la actividad exportadora. A la hora de realizar presentaciones públicas orales del producto, las ferias y las misiones comerciales ofrecen ventajas muy interesantes.

9. ASPECTOS FINANCIEROS

9.1 Estructura financiera del proyecto

9.1.1 Créditos y préstamos bancarios

Higuerexpo S.A.S, solicitara un crédito ante el Banco Agrario por concepto de pequeño productor, por valor total de 68.890.000 pesos a un plazo de 60 meses con una tasa inferior al 1% mes vencido.

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación)	

Monto del Préstamo:	\$ 68.958.677
Intereses (efectivo Mensual):	1,00%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Fija

Requerimientos Financieros	\$ 68.958.677,03
Préstamo Bancario	\$ 68.958.677

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 68.958.677
1	\$ 1.533.948	\$ 689.587	\$ 844.361	\$ 68.114.316
2	\$ 1.533.948	\$ 681.143	\$ 852.805	\$ 67.261.512
3	\$ 1.533.948	\$ 672.615	\$ 861.333	\$ 66.400.179
4	\$ 1.533.948	\$ 664.002	\$ 869.946	\$ 65.530.233
5	\$ 1.533.948	\$ 655.302	\$ 878.645	\$ 64.651.588
6	\$ 1.533.948	\$ 646.516	\$ 887.432	\$ 63.764.156
7	\$ 1.533.948	\$ 637.642	\$ 896.306	\$ 62.867.850
8	\$ 1.533.948	\$ 628.678	\$ 905.269	\$ 61.962.581
9	\$ 1.533.948	\$ 619.626	\$ 914.322	\$ 61.048.259
10	\$ 1.533.948	\$ 610.483	\$ 923.465	\$ 60.124.794
11	\$ 1.533.948	\$ 601.248	\$ 932.700	\$ 59.192.094
12	\$ 1.533.948	\$ 591.921	\$ 942.027	\$ 58.250.067
13	\$ 1.533.948	\$ 582.501	\$ 951.447	\$ 57.298.620
14	\$ 1.533.948	\$ 572.986	\$ 960.961	\$ 56.337.659
15	\$ 1.533.948	\$ 563.377	\$ 970.571	\$ 55.367.088
16	\$ 1.533.948	\$ 553.671	\$ 980.277	\$ 54.386.811
17	\$ 1.533.948	\$ 543.868	\$ 990.080	\$ 53.396.731

18	\$ 1,533.948	\$ 533.967	\$ 999.980	\$ 52,396.751
19	\$ 1,533.948	\$ 523.968	\$ 1,009.980	\$ 51,386.771
20	\$ 1,533.948	\$ 513.868	\$ 1,020.080	\$ 50,366.691
21	\$ 1,533.948	\$ 503.667	\$ 1,030.281	\$ 49,336.410
22	\$ 1,533.948	\$ 493.364	\$ 1,040.584	\$ 48,295.826
23	\$ 1,533.948	\$ 482.958	\$ 1,050.989	\$ 47,244.837
24	\$ 1,533.948	\$ 472.448	\$ 1,061.499	\$ 46,183.338
25	\$ 1,533.948	\$ 461.833	\$ 1,072.114	\$ 45,111.223
26	\$ 1,533.948	\$ 451.112	\$ 1,082.835	\$ 44,028.388
27	\$ 1,533.948	\$ 440.284	\$ 1,093.664	\$ 42,934.724
28	\$ 1,533.948	\$ 429.347	\$ 1,104.600	\$ 41,830.124
29	\$ 1,533.948	\$ 418.301	\$ 1,115.646	\$ 40,714.477
30	\$ 1,533.948	\$ 407.145	\$ 1,126.803	\$ 39,587.674
31	\$ 1,533.948	\$ 395.877	\$ 1,138.071	\$ 38,449.603
32	\$ 1,533.948	\$ 384.496	\$ 1,149.452	\$ 37,300.152
33	\$ 1,533.948	\$ 373.002	\$ 1,160.946	\$ 36,139.205
34	\$ 1,533.948	\$ 361.392	\$ 1,172.556	\$ 34,966.650
35	\$ 1,533.948	\$ 349.666	\$ 1,184.281	\$ 33,782.369
36	\$ 1,533.948	\$ 337.824	\$ 1,196.124	\$ 32,586.245
37	\$ 1,533.948	\$ 325.862	\$ 1,208.085	\$ 31,378.159
38	\$ 1,533.948	\$ 313.782	\$ 1,220.166	\$ 30,157.993
39	\$ 1,533.948	\$ 301.580	\$ 1,232.368	\$ 28,925.626
40	\$ 1,533.948	\$ 289.256	\$ 1,244.691	\$ 27,680.934
41	\$ 1,533.948	\$ 276.809	\$ 1,257.138	\$ 26,423.796
42	\$ 1,533.948	\$ 264.238	\$ 1,269.710	\$ 25,154.086
43	\$ 1,533.948	\$ 251.541	\$ 1,282.407	\$ 23,871.679
44	\$ 1,533.948	\$ 238.717	\$ 1,295.231	\$ 22,576.448
45	\$ 1,533.948	\$ 225.764	\$ 1,308.183	\$ 21,268.265
46	\$ 1,533.948	\$ 212.683	\$ 1,321.265	\$ 19,947.000
47	\$ 1,533.948	\$ 199.470	\$ 1,334.478	\$ 18,612.522
48	\$ 1,533.948	\$ 186.125	\$ 1,347.822	\$ 17,264.700
49	\$ 1,533.948	\$ 172.647	\$ 1,361.301	\$ 15,903.399
50	\$ 1,533.948	\$ 159.034	\$ 1,374.914	\$ 14,528.486
51	\$ 1,533.948	\$ 145.285	\$ 1,388.663	\$ 13,139.823
52	\$ 1,533.948	\$ 131.398	\$ 1,402.549	\$ 11,737.273
53	\$ 1,533.948	\$ 117.373	\$ 1,416.575	\$ 10,320.698
54	\$ 1,533.948	\$ 103.207	\$ 1,430.741	\$ 8,889.958
55	\$ 1,533.948	\$ 88.900	\$ 1,445.048	\$ 7,444.910
56	\$ 1,533.948	\$ 74.449	\$ 1,459.499	\$ 5,985.411
57	\$ 1,533.948	\$ 59.854	\$ 1,474.094	\$ 4,511.317
58	\$ 1,533.948	\$ 45.113	\$ 1,488.835	\$ 3,022.483
59	\$ 1,533.948	\$ 30.225	\$ 1,503.723	\$ 1,518.760
60	\$ 1,533.948	\$ 15.188	\$ 1,518.760	\$ 0

Condiciones de crédito para el proyecto

Requisitos para acceder a un crédito como pequeño productor con el banco Agrario:

Perfil: Persona Natural y Jurídica

- Presentación personal. El cliente debe acercarse a las Oficinas del Banco Agrario, solicita hablar con el Director de Oficina para asesoría de acuerdo al proyecto.
- Objeto social/Actividad económica. De acuerdo a la actividad económica, el Director de Oficina lo asesora en el proyecto propuesto.
- Acreditar situación económica. El Director de Oficina: Recibe el informe de la consulta de Centrales de Riesgo, si el cliente presenta un buen hábito de pago, en el manejo de sus obligaciones y un nivel de endeudamiento adecuado, Informa al cliente que el trámite en su primera etapa es viable a través de una de las líneas de crédito ofrecidas por el Banco.
- Cumplimiento de especificaciones o estándares. El Director de oficina informa al cliente, sobre los Requisitos exigidos por el Banco, de acuerdo al tipo de cliente y línea de crédito (Documentación).
- Cumplimiento de especificaciones o estándares. Ser mujer rural de bajos ingresos
- Cumplimiento de especificaciones o estándares. El solicitante no debe haber estado involucrado en problemas ilícitos (Listas Clinton, lavado de dinero)

Documentos Requeridos

Perfil: Persona Natural y Jurídica

- Solicitud de crédito en el formato Solicitud de Servicios Bancarios, diligenciada por el solicitante.
- Contrato de arrendamiento por un plazo no inferior al plazo del crédito. (Cuando el proyecto se desarrolle en un predio arrendado)
- Para crédito agropecuario o agroindustrial, el cliente debe especificar el predio donde se va a realizar la inversión.
- Escritura del predio donde se va a desarrollar el proyecto

- Para crédito agropecuario o agroindustrial, el cliente debe especificar el predio donde se va a realizar la inversión.

Si se ofrece garantía hipotecaria, certificado de tradición y libertad del bien ofrecido en garantía, con fecha de expedición no mayor a 90 días.

- Para crédito agropecuario o agroindustrial, el cliente debe especificar el predio donde se va a realizar la inversión

Si se ofrece garantía hipotecaria, estudio del título con fecha de elaboración no mayor a 90 días

- Certificado de no declarante, según formato emitido por la entidad
- Cédula de ciudadanía o extranjería del solicitante.
- Tener un proyecto productivo, el cual será objeto del estudio de crédito
Formulario diligenciado. Planificación del proyecto productivo en formato FINAGRO, con fecha de elaboración no mayor a 90 días, contados al momento de radicar la solicitud.
- Ser pequeño productor (Los activos no deben ser superiores a 110 SMLV)
Formulario diligenciado. Diligenciamiento del estado financiero

9.2 ingresos y egresos

9.2.1 ingresos propios del negocio

Ventas		Participación total Ventas
semilla de higuera	\$ 1.516.200,00	16,23%
Higuera tercerizada	\$ 7.824.600,00	83,77%
Ventas totales (Vt)	\$ 9.340.800,00	100,00%

9.2.1.2 Inversiones

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 3.520.000,0	\$ 97.777,8
Maquinaria (10 años)	\$ 300.000,0	\$ 2.500,0
Herramienta (5 años)	\$ 193.000,0	\$ 3.216,7
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 1.110.000,0	\$ 9.250,0

Utilidades no Repartidas	-677.286	-677.286	-677.286	-677.286	-677.286	-677.286
Utilidades no Repartidas Acumuladas	- 4.740.99 9	- 5.418.28 4	- 6.095.57 0	- 6.772.85 5	- 7.450.14 1	- 8.127.42 7

9.3.1 Flujo de caja

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 112.089 .600	\$ 124.53 1.546	\$ 138.35 4.547	\$ 153.71 1.902	\$ 170.77 3.923
- Costos variables		\$ 30.066. 843	\$ 33.073. 527	\$ 36.380. 880	\$ 40.018. 968	\$ 44.020. 865
- Costos fijos		\$ 92.266. 511	\$ 101.49 3.162	\$ 111.64 2.479	\$ 122.80 6.726	\$ 135.08 7.399
Costos fijos de Producción		\$ 45.512. 111	\$ 50.063. 322	\$ 55.069. 655	\$ 60.576. 620	\$ 66.634. 282
Costos fijos de Administración		\$ 46.754. 400	\$ 51.429. 840	\$ 56.572. 824	\$ 62.230. 106	\$ 68.453. 117
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33
- Intereses Crédito		\$ 7.698.7 62	\$ 6.340.6 43	\$ 4.810.2 79	\$ 3.085.8 28	\$ 1.142.6 72
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 19.829. 250	-\$ 18.262. 520	-\$ 16.365. 824	-\$ 14.086. 353	-\$ 11.363. 746
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	-\$ 19.829. 250	-\$ 18.262. 520	-\$ 16.365. 824	-\$ 14.086. 353	-\$ 11.363. 746
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33	\$ 1.886.7 33
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 68.958.6 77	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 87.912. 465
Prestamos	\$ 68.958.6 77					

Recuperación Capital de trabajo						\$ 89.554.132
Valor de Salvamento						-\$ 1.641.667
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 68.958.677	\$ 16.825.278	\$ 18.795.064	\$ 20.998.261	\$ 23.462.829	\$ 17.264.700
Activos Fijos	\$ 5.123.000					
Pago Crédito (Capital)		\$ 10.708.610	\$ 12.066.730	\$ 13.597.093	\$ 15.321.545	\$ 17.264.700
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2.669.000					
Capital de Trabajo	\$ 61.166.677	\$ 6.116.668	\$ 6.728.334	\$ 7.401.168	\$ 8.141.285	
FLUJO DE CAJA	\$ 0	-\$ 34.767.794	-\$ 35.170.851	-\$ 35.477.351	-\$ 35.662.449	\$ 61.170.752

9.4 Evaluación financiera del proyecto

Tasa Interna de Retorno	12,00%
Valor Presente Neto	2.426.048
Tasa Interna de Retorno	14,48%

La tasa interna de retorno es relativamente alta si se compara con la tasa de interés a la que se pagar el crédito, el valor presente neto de la inversión es un poco bajo frente al índice que espera el inversionista, sin embargo no se genera pérdidas sobre la inversión.

9.4.1 Análisis de sensibilidad con variación en las ventas

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Retorno	12,00%
Valor Presente Neto	-690.478
Tasa Interna de Retorno	11,29%

Después de aplicarle un -10% a las ventas totales del producto, observamos que este proyecto es muy sensible a la variación en la demanda, es decir la

rentabilidad del proyecto depende netamente de las ventas de la producción total de la cosecha para que el valor presente neto se mantenga positivo.

9.4.1.2 Análisis de sensibilidad con variación en el precio

Cambio Porcentual en el Precio	-10,00%
Tasa de Retorno	12,00%
Valor Presente Neto	-3.359.994
Tasa Interna de Retorno	9,04%

El proyecto depende de las ganancias obtenidas por las ventas realizadas, es por ello que es sensible al precio, con un cambio del -10% en el precio la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa se iría a pique, dejando perdidas del casi el 50%, con un valor presente neto de -3.359.994.

10. CONSIDERACIONES FINALES

- ✓ De acuerdo a uno de los propósitos del plan de negocio, el cual era determinar la viabilidad del proyecto, podemos concluir que de acuerdo a la estructura de costos, es inviable, ya que la tasa interna de retorno (TIR) es inferior a la esperada por el inversionista y esto lo deja como una opción más con poco margen de rentabilidad y un costo de oportunidad superior.
- ✓ Sin embargo los beneficios de cultivar la semilla de higuierilla fueron claramente expuestos y esto hace al proyecto atractivo, considerando que le aporta al medio ambiente un respiro frente a la contaminación que genera las materias primas derivadas del petróleo y que la semilla pretende remplazar como una alternativa a este problema.
- ✓ Si el proyecto es inviable por tener altos costos en capital de trabajo, la razón de la empresa podría ser modificada, y dedicarse a la asesoría de la población que desconoce los beneficios de la semilla y que no aprovechan esos cultivos, recolectando la producción total o parcial de la región y comercializando la semilla en el exterior.