

INTRODUCCION

En ocasiones se desconocen las bondades y riquezas que se tienen en el país, y nos damos cuenta que existen cuando llegan terceros a explorar el territorio Colombiano.

Sus habitantes olvidan las cosas que los caracteriza, por ejemplo Colombia es el primer productor mundial de esmeraldas, guadua y flores, **el segundo exportador de productos agrícolas a Estados Unidos**, el tercer exportador mundial de café y ropa interior femenina, y el cuarto exportador de carbón y ferroníquel, además de ser uno de los países de mayor biodiversidad de mundo, el área física de Colombia es igual a al de España, Portugal y España juntos, y esta estamos ubicados en el punto medio entre Norte y Sur América; hoy en el mundo entero

Por otra parte en el marco de la apertura económica y los tratados de libre comercio, se hace necesario entrar a competir con los demás países, para esto se tiene que ser competitivo, aprovechando la variedad de recursos con calidad y valor agregado, para lograr esto se debe fomentar la generación de ideas innovadoras como en este caso el cultivo del Marañon.

Por lo anterior decidimos realizar un estudio para detectar la factibilidad de su siembra y comercialización para cultivar Marañon en los llanos Orientales, ya que es una fruta que tiene múltiples beneficios en la industria pero que se desconocen a nivel regional, además de ser un producto que está dentro de la cadena de exportación de países como Grecia, Estados Unidos y Holanda.

1. EL PROBLEMA

La crisis económica que se presenta hoy en día, la globalización la industrialización acelerada, ha traído como consecuencia el traslado masivo de la población rural a las zonas urbanas, generando una serie de acontecimientos que obligan al hombre a generar empleo, acelerar los cambios y ante todo fomentar una cultura emprendedora, para que aparezcan nuevos empresarios que generen riqueza, valores culturales y desarrollo socio-económico.

Actualmente en la región se desconocen las bondades del Marañón. Debido a que En Colombia la producción de Marañón no ha tenido la dinámica que debería, quizás por desconocimiento o por encontrarse de forma natural en caminos y paraderos de hatos donde es aprovechado artesanalmente; las investigaciones realizadas por Corpoica y otras entidades encargadas de esta labor, han reconocido las grandes ventajas que tiene nuestro territorio para producir a bajo costo, con excelente calidad, en condiciones apropiadas y con semillas certificadas nueces con mejores propiedades y características que las ofrecidas por otros países. La cultura ganadera de la Altillanura colombiana no ha permitido el surgimiento de otras alternativas más rentables y de mejor aprovechamiento para los suelos de nuestro territorio, sin embargo algunos inquietos en el tema cuentan con plantaciones propias, tecnificadas y con capacidad para abastecer mercados aún no explotados. Es por ello que se plantea el siguiente interrogante: ¿será que un estudio para determinar la factibilidad económica y social para la comercialización del Marañón en el municipio de Yopal, puede contribuir a la innovación y el desarrollo socio-económico de la región en cultivos tropicales?

Para responder a esta pregunta se deben determinar algunas pautas importantes como: ¿cuál es el estado actual de los cultivos de marañón en la región?, ¿En que medida el cultivo del Marañón puede contribuir con el desarrollo socio-económico de la Región?, ¿Cómo se puede fortalecer el cultivo de Marañón en la región?

Una vez se responda a cada interrogante, se puede entrar a operar el proyecto, siempre y cuando arrojen resultados positivos y confiables.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa destinada a la comercialización del Maraño en el municipio de Yopal.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Hacer un análisis del cultivo del Maraño
- Determinar la demanda del producto
- Determinar la oferta y sus canales de distribución
- Hacer un estudio técnico tendiente a determinar el proceso productivo y su localización, así como el personal necesario para la operacionalidad del producto
- Determinar el impacto ambiental generado por el cultivo del Maraño
- Determinar los costos por medio del estudio financiero
- Hacer un análisis económico y social para determinar la viabilidad del proyecto.

3. JUSTIFICACION

Con el estudio de factibilidad del cultivo del Maraño se quiere dar a conocer las bondades que ofrece este producto, mediante los diferentes estudios que se plantean.

Es por eso que el presente proyecto se fundamenta en estudiar la factibilidad de la comercialización del Maraño y dar a conocer de una forma genérica los diferentes productos que se obtienen de esta fruta, es innovador por que la mayoría de los agricultores de la región (llanos orientales), cultivan arroz, palma de aceite, cítricos, entre otros y desconocen las bondades de este, y la forma de comercializarlo.

Es importante generar en la región alternativas diferentes a la Industria Petrolera pues muchas personas fijan sus expectativas en esta, la producción fluctúa y en ocasiones tiende a disminuir, ocasionando reducción de personal en esas empresas, incrementando el desempleo en la región.

Considerando la importancia que el Gobierno Nacional actualmente le está dando a los jóvenes y personas emprendedoras que tengan ideas innovadoras vale la pena estudiar el cultivo del marañón para mostrar resultados que incentiven a los jóvenes emprendedores del país a crear empresa, si observamos las alternativas puestas en el mercado esta es una excelente oportunidad para producir y exportar, además esta región está en desarrollo y existe un potencial de cultivos de marañón.

De esta forma se contribuye a fortalecer la investigación y la innovación en la región variables que deben marcarse con más frecuencia para incursionar en nuevos mercados, fortalecer el desarrollo socioeconómico de la región y de esta forma generar empleo que es una de las principales razones que el futuro empresario debe tener en cuenta al elaborar un proyecto.

Marañon Podría Ser Cultivo Alternativo en Vichada: el Plan Colombia estudiará la posibilidad de fortalecer la siembra de marañon en el municipio de Cumaribo (Vichada) como cultivo alternativo a la hoja de coca.

Así lo señaló la directora del plan Colombia, Sandra Suárez, después de escuchar la propuesta de uno de los cultivadores de este producto, quien afirmó que con él se pueden preparar diferentes productos industriales y exportarlos.

El tema será estudiado de manera conjunta con el Ministerio de Agricultura, quien se encargará de la parte técnica de esta siembra.

Este estudio también permitirá a las autoras aportar y adquirir conocimientos en el campo empresarial, y lo que es más importante con la realización de este estudio optaremos al título de tecnólogas en Administración de Empresas.

También es importante señalar que tenemos visión exportadora, a continuación se presentan algunas opciones que nos permitieron identificar los factores que nos motivaron a esta decisión.

- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional.
- Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenida en el mercado.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos.
- Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO CONCEPTUAL

4.1.1 Definición: “el Anacardium occidentale en nuestro país se conoce con el nombre de Merey o Marañon y en el resto del mundo como Anacardo, Cajú, Cashew, es una planta originaria del norte de Brasil y nativa de los llanos de Colombia y Venezuela, su producción se da en la temporada seca una vez por año y su volumen esta determinado

por las condiciones de clima, suelos, manejo de cultivo y principalmente por la plantación la cual puede ser hasta 10kg. Por árbol al noveno o décimo año de producción”¹

La producción del cultivo inicia al segundo año de plantado y puede llegar hasta los 30 años incrementando su volumen en cada período productivo, esto en razón que la copa del árbol determina la capacidad productiva del mismo.

4.1.2 Importancia: “es una planta nativa que se destaca entre los frutales tropicales debido a su comercialización creciente de sus subproductos principalmente las almendras, el líquido de la cáscara de la nuez y, en menor importancia, el jugo de la manzana o seudofruto, además de su alto valor nutritivo. Es cultivado en varios países del mundo y los principales productores son la India y Brasil. Este último, ocupa un área cultivada de unas 600.00 hectáreas.

Los llanos orientales en Colombia es la región con mayor potencial para el desarrollo empresarial del Marañón con un área apta de 500.00 hectáreas aproximadamente”²

4.1.3 Ciclo de vida del producto

- **Introducción al mercado:** cuando el producto cumpla con los requisitos del país importador y se tengan los documentos al día se procederá a incursionar en el mercado. En esta etapa las ventas son mínimas y los gastos son mayores. Se deben utilizar estrategias de introducción al mercado como promociones o precios bajos.
- **Crecimiento:** en esta etapa las ventas empiezan a aumentar, es importante señalar que el crecimiento de las ventas se debe a la promoción y publicidad que se da es importante destacar los múltiples beneficios que tiene el marañón los cuales son el motivo para cultivarlos, convirtiéndose en una fortaleza para el futuro empresario que hacen importante la generación de cultivos, para satisfacer mercados internacionales, el potencial de cultivo está en los Llanos Orientales, son pocas las personas que se están dedicando a este cultivo actualmente según investigaciones de Corpoica.
- **Madurez:** se presenta cuando el producto alcanza su punto máximo de aceptación en los países objetivo. En cuanto al árbol de marañón el ciclo de vida del producto es de aproximadamente 30 años, el árbol da su primera cosecha a los dos o tres años de la siembra, y cada año aumenta su cosecha.

La temporada de cosecha en la región es comprendida entre los meses de verano (enero-marzo), los árboles inician la producción a los tres años del establecimiento de la plantación, época en que las ramas bajas y rebotes de raíz deben eliminar la producción máxima se alcanza a los 10 años y continúa hasta cerca de los 30 años de

¹Especificaciones del Producto Disponible en Internet:

www.expooriental.com/productos/nueces_marañon.htm, [citado 02 de septiembre de 2004]

² Marañón, plegable Divulgativo No. 27 Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria Corpoica.

edad. Se reportan rendimientos hasta de 12kg/árbol/año con un rendimiento promedio de 800-1000kg/ha.

- **Declinación:** los clientes del producto ya lo han adquirido y este empieza a reducir su demanda, empiezan a buscar sustitutos. Depende del empresario mantener su etapa de madurez para no declinar, esto depende de la innovación que se le de al producto y transformar clientes potenciales en actuales. En cuanto a la planta tiene una vida aproximada de 30 años, como se dijo anteriormente.

4.2 MARCO TEORICO

- **Políticas, planes o programas de desarrollo existentes**

En Colombia existen los Comités de Asesores Regionales de Comercio Exterior CARCES. Son comités virtuales de naturaleza departamental, conformados por el sector privado, el sector público y las universidades y centros de investigación de las regiones, que constituyen el enlace entre la región y el gobierno nacional para promover la cultura exportadora, el crecimiento de las exportaciones y la búsqueda de la competitividad sistémica de la región.

Busca desarrollar actividades regionales que garanticen la orientación hacia los mercados internacionales y la cultura exportadora de cada uno de los departamentos de Colombia, través de la coordinación de la Semana del Exportador. Le corresponde al mismo diseñar un plan estratégico exportador ajustado a las posibilidades de su región.

Los CARCES deben identificar su vocación exportadora e impulsar su desarrollo, por medio de la creación de ventajas competitivas relacionadas con su capacidad productiva. Realizan un programa de identificación y ubicación por región de las ventajas competitivas regionales a través de la metodología de clusters, que permite reconocer fortalezas, debilidades y potencialidades regionales, así como advertir sobre aquellos eslabones que necesitan refuerzo al interior del sector productivo.

Sus principales funciones son:

- > Diseñar y poner en operación un plan estratégico exportador para la región.
- > Desarrollar una cultura exportadora en la región, ayudándole al Ministerio de Comercio Exterior a transmitir el mensaje formativo e instructivo exportador.
- > Proponer Convenios de competitividad exportadora regional al gobierno central.
- > Gestionar la inclusión de los Planes del CARCE en los planes de desarrollo departamental y en los Planes de Ordenamiento Territorial.
- > Formar parte activa de la Red Nacional de Competitividad o Red Colombia Compite.

En la actualidad se han instalado 17 CARCES: Antioquia, Zona Suroccidental, Costa Atlántica, Bolívar, Santander, Zona de Frontera Norte de Santander, Zona Cafetera, Bogotá y Cundinamarca, Orinoquía, Huila y Tolima, Córdoba, César, Sucre, San Andrés Islas, Chocó, Magdalena y Cauca. Orinoquía estaba atendiendo Casanare, pero el pasado mes de septiembre se creó el CARCE de Yopal, las reuniones las hacían en la Cámara de Comercio de Casanare, y su Sede esta por definir. Ellos nos pueden brindar asesoría en el momento de exportar.

Además dentro del Plan de Desarrollo de Casanare esta estipulado promover la creación y consolidación de empresas. Y este comité está promoviendo la creación de empresas con visión exportadora.

El gobierno Nacional también tiene un programa llamado **Jóvenes Emprendedores Exportadores**, el cual fue creado por el Ministerio de Comercio Exterior con la finalidad de participar en la generación de empleo y lograr el objetivo establecido en el Plan Estratégico Exportador de crear una cultura exportadora. Tiene como propósito facilitarle a los jóvenes universitarios y recién egresados que tengan 28 años o menos, las herramientas necesarias para la creación de su propia empresa exportadora, las cuales van desde la motivación para la generación de una idea innovadora, hasta la puesta en marcha de la empresa respaldada por un plan exportador.

Para ser un Joven Emprendedor Exportador sólo basta con tener una idea exportadora, identificar un bien o servicio con posibilidades de exportación y presentar un anteproyecto bajo la metodología del Ministerio de Comercio exterior. Este programa también se puede gestionar mediante el CARCE

4.3 MARCO HISTORICO

El cultivo de Marañón en Colombia es relativamente nuevo, como se dijo anteriormente en Vichada el Marañón puede ser un cultivo alternativo a la hoja de coca, además Corpoica ha venido desarrollando investigaciones acerca del cultivo y las bondades que ofrece el marañón. Por eso se instaló un cultivo en Carimagua (Meta).

Corpoica instaló un cultivo de marañón en el Centro de Investigación de Carimagua, de las cuales el 75% corresponden a la variedad brasileña y el 25% restante a la variedad criolla, de esta manera, busca hacer los injertos comerciales para sembrar de cerca de 700.000 hectáreas aptas para el cultivo de este producto en esa región del país. Lo anterior como resultado de las buenas características que han presentado la variedad criolla o el patrón (adaptabilidad a suelos ácidos y con altos contenidos de aluminio) y la variedad brasileña (resistencia a plagas y

enfermedades, alta precocidad y rendimiento, 20kg/árbol frente a 10kg7árbol de las variedades tradicionales.³

4.4 MARCO GEOGRÁFICO

Como se ha enunciado las tierras de los llanos orientales tienen las características que se requiere para cultivar Marañón por que son plantas que no requieren fertilizantes ni tratamientos por ser nativo. Debido a su adaptabilidad a los suelos especialmente a suelos ácidos con alto contenido de aluminio.

La empresa quedará ubicada en la ciudad de Yopal departamento de Casanare, a continuación el cuadro No.1 muestra los datos generales de la ciudad de Yopal.

Cuadro No.1 Datos Generales de Yopal Ciudad Capital

FUNDACIÓN	Los primeros orígenes de Yopal arrancan del año 1.915. Fricción en Municipio en 1.942.
UBICACIÓN	A 385 Km. al nordeste de la capital de la República, Santafé de Bogotá.
ALTITUD	350m s.n.m.
TEMPERATURA	26 Grados Centígrados
EXTENSIÓN	2.598 kilómetros cuadrados
DISTANCIA DE VILLAVICENCIO	270 Km.
DISTANCIA DE BOGOTA	385 Km

Fuente: www.casanare.gov.co

4.5 MARCO LEGAL

4.5.1 Enfoque de los Planes de Desarrollo: como es del conocimiento de los colombianos dentro del plan de Desarrollo Nacional “Hacia un estado comunitario”, aprobado por la ley 812 del 26 de junio de 2003, se plantean las siguientes políticas: a) Brindar seguridad democrática, b) Impulsar el crecimiento sostenible y la generación de empleo c) Construir equidad social y d) Renovar la administración pública. Con este proyecto se impulsa el crecimiento sostenible y la generación de empleo en el momento de la puesta en marcha. Y dentro del plan de desarrollo Departamental y Municipal esta estipulado el apoyo al desarrollo empresarial.

Es claro que una de las políticas de este gobierno es fortalecer y apoyar iniciativas empresariales, y proyectos productivos, como alternativa para disminuir la tasa de desempleo que se encuentra en el 12.69% donde el 32.3% está entre jóvenes entre los 18 y 24 años, es por eso que el empresarismo (entendida como el desarrollo de competencias emprendedoras, que debe conducir a la creación de empresas

³ Marañón podría ser Cultivo Alternativo en Vichada, Disponible en Internet: www.expooriental.com/productos/nueces_marañon.htm, [citado 02 de septiembre de 2004].

innovadoras que permitan incrementar en número y calidad los puestos de trabajo del país) se convierte en una alternativa con futuro y en la mejor opción para los jóvenes.

4.5.2 Plan Vallejo: es un instrumento de apoyo a las exportaciones colombianas mediante el cual las personas naturales o jurídicas que tengan carácter de empresarios, productores, exportadores o comercializadores, pueden solicitar autorización a la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior para introducir al país insumos, materias primas, bienes intermedios, de capital y repuestos, bajo un régimen especial con exención total o parcial de derechos de impuestos, para ser utilizados en la producción de bienes o servicios destinados, prioritariamente, a su venta en el exterior. El Plan Vallejo se encuentra reglamentado por el decreto ley 444 de 1967 y la resolución 1860 de 1999.

Los programas que maneja el Plan Vallejo son los siguientes.

- Materias Primas e Insumos
- Bienes de Capital y Repuestos
- Reposición de Materias Primas

Para este proyecto no se requieren ninguno de los tres por que es una empresa prestadora de servicios, no industrial.

4.5.3 Ley 905 de 2004: por la cual se modifica la ley 590 de 2000, sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa Colombiana, y se dictan otras disposiciones. (ver anexo)

5. ESTUDIO DE MERCADOS

5.1 EL PRODUCTO

5.1.1 Identificación y caracterización: el Anacardium occidentale en nuestro país se conoce con el nombre de Merey o Marañón y en el resto del mundo como Anacardo, Cajú, Cashew, es una planta originaria del norte de Brasil y nativa de los llanos de Colombia y Venezuela, su producción se da en la temporada seca una vez por año y su volumen esta determinado por las condiciones de clima, suelos, manejo de cultivo y principalmente por la plantación la cual puede ser hasta 10kg. Por árbol al noveno o décimo año de producción.

La producción del cultivo inicia al segundo año de plantado y puede llegar hasta los 30 años incrementando su volumen en cada período productivo, esto en razón que la copa del árbol determina la capacidad productiva del mismo. Es una planta nativa que se destaca entre los frutales tropicales debido a su comercialización creciente de sus subproductos principalmente las almendras, el líquido de la cáscara de la nuez y, en menor importancia, el jugo de la manzana o seudofruto, además de su alto valor

nutritivo. Es cultivado en varios países del mundo y los principales productores son la india y Brasil. Este último, ocupa un área cultivada de unas 600.00 hectáreas.

Los llanos orientales en Colombia es la región con mayor potencial para el desarrollo empresarial del Maraño con un área apta de 500.00 hectáreas aproximadamente. A continuación se describen los usos de este fruto, como se observa se aprovecha todo el fruto, tanto su fruto como su semilla y los derivados de estos.

5.1.2 Usos del producto: a continuación se describen las múltiples bondades que tiene esta fruta

- *El Seudofruto o Manzana*

La manzana del Maraño tiene una estructura carnosas y jugosa, es muy rica en vitamina C (262 mg/100g de jugo), cinco veces más vitamina C que la naranja. Un vaso de jugo de manzana del Maraño satisface la necesidad diaria de vitamina C (30 mg) de un individuo adulto. También contiene volumen considerable de azúcares, taninos y minerales, principalmente el calcio, hierro y fósforo, y es considerado como un vigorizador de primera clase, la antitoxina, además de sus propiedades anti-energéticas y diuréticas.

Figura No.1 Seudofruto



Fuente: www.expooriental.com/productos/nueces_maraño.htm

Cuadro No. 2. Valor nutritivo del Seudofruto o Manzana

Descripción	Contenido en 100g de pulpa
Calorías	56
Humedad	87.10g
Proteínas	0.80g
Fibra	1.50g
Calcio	4.0mg
Fósforo	18.00mg
Hierro	1.00mg
Vitamina B1	0.03mg
Vitamina B2	0.03mg
Niacina	0.4mg
Vitamina C	219mg
Ph	4.10mg
Brix	11.63mg
Acidéz	0.74mg

FUENTE: PLEGABLE DIVULGATIVO No. 27 CORPOICA

> **Jugos**

Se consume diluido en agua y endulzado. Este jugo clarificado embotellado, cocinado, es llamado “cajuina”, un producto natural libre de aditivos químicos y una bebida suave y deliciosa similar al guaraná.

> **Dulces, Compotas y Mermeladas**

Se elaboran a mano o industrialmente, como las compotas, pasa, mermelada y dulce cristalizado que es un tipo de golosina de la manzana cubierta con azúcar de cristal. Además como licor, miel, helados, gaseosa y aguardiente.

> **Miel y Licores**

Del jugo concentrado con azúcar se obtiene un jarabe delicioso. Con el jugo de manzana también se produce vino, vinagre, coñac y otros licores. Estos subproductos son considerados súper refinados y solo se sirven en ocasiones especiales.

> **Harina**

Por medio de una prensa se extrae el jugo para la producción de la cajuina. Del bagazo resultante de la extracción del jugo, así como las manzanas no aptas para el consumo, secados al sol y molidos se logra producir una harina, la que puede ser usada como suplemento para la alimentación animal o para la producción de abonos orgánicos.

> **Otros Usos**

Otro producto potencial es la goma del Marañón que se obtiene de la exudación natural del árbol a través de las incisiones realizadas en tronco y ramas de la planta. Su extracción se constituye en una posible fuente de ingresos para el agricultor. Mezclada con agua, se presenta como una poderosa cola para madera y es útil en la encuadernación de libros. También esta goma tiene acción fungicida e insecticida, sin embargo es necesario el interés empresarial para su explotación económica.

En cuanto a su uso medicinal, el jugo de la cáscara del fruto y el aceite de la nuez se emplea para los callos, verrugas, y las úlceras cancerosas y aún para tratar la elefantiasis. El anacardol y el ácido anacárdico han mostrado su eficiencia contra la carcinosarcoma 256. La medicina científica utiliza el cardol por sus propiedades vesicantes, como tinte para pigmentación de la piel, como analéptico circulatorio y respiratorio, de acción parecida a la niketamida (coramida), pero tal vez más intensa.

- **La Nuez**

Figura2. Nuez de Marañón



FUENTE: www.expooriental.com/productos/nueces_marañon.htm

Esta constituida de tres porciones diferentes: la cáscara, la almendra y la película adherida a la almendra. Cada una de ellas tiene uso importante en la industria y es de alto valor comercial para los países productores.

> **Líquido de la Cáscara de la Nuez (LCN)**

“La cáscara de la nuez posee un derivado de gran importancia para el aprovechamiento industrial como es el líquido de la cáscara de la nuez (LCN). Es un líquido viscoso y oscuro, rico en fenoles sumamente cáustico, responsable del 35% del peso de la nuez. Hay más de 200 patentes para su aplicación, en particular como materia prima para las resinas fenólicas y polvo de fricción para la industria automotriz (zapatos y discos del embrague). También puede usarse el LCN y sus subproductos en la fabricación de

tablas aglomeradas y enchapado naval, en la industria de las pinturas, barnices y esmaltes especiales, insecticidas y fungicidas, plásticos, tintes, aislantes eléctricos y detergentes biodegradables, entre otros.

> Cáscara

Es un excelente combustible. En pequeñas fábricas del Brasil, procesadoras de Marañón, una vez el líquido se extrae, la cáscara de la nuez es usada para alimentar calderas que cocinan las nueces. También es usada en plantas para la fabricación de aglomerados.

> Almendras

La almendra de la castaña o nuez del Marañón se constituye en el principal producto de utilización de esta especie y es considerada una de las más apetecidas en el mercado mundial. Las almendras del Marañón se obtienen del procesamiento de las nueces crudas que crecen adheridas al pedúnculo o manzana del Marañón.

Es uno de los alimentos más nutritivos. Es rica en aceite de calidad superior (40-50%) similar al aceite de oliva, y proteínas (24.6%). Contrariamente a la creencia popular, no contiene colesterol dañino. Es rico en minerales y vitaminas esenciales para el buen desarrollo de un ser humano. Tiene un volumen muy bajo de hidratos de carbono y azúcares solubles tan solo del 1%. Tal cantidad es suficiente para dar un sabor agradable sin producir energía en exceso. El anacardo es rico en las vitaminas del grupo B, sobre todo tiamina que es útil para el estímulo del apetito y el sistema nervioso también es una fuente rica en riboflavina que mantiene el cuerpo activo, alegre y energético. El anacardo es útil en la anemia, ya que es rico en hierro.

La almendra normalmente se consume tostada, como aperitivo para bebidas y cócteles. Los granos finamente cortados se usan para decorar pasteles, dulces helados y chocolates. Las almendras trituradas similares a la harina de maíz se usan en la producción de dulces, helados y pasta para extender el pan. Pero las personas disfrutan más su sabor cuando la consumen solas asadas.

5.2 EL CONSUMIDOR

Para cualquier empresa es absolutamente necesario conocer las características y necesidades de sus clientes, es así como lo hemos definido de la siguiente manera, de acuerdo al producto y a las fuentes secundarias utilizadas.

Los consumidores finales están constituidos por los importadores y procesadores del producto. En términos de los importadores, los Estados Unidos es uno de los principales consumidores. Otros países importantes son Inglaterra, Holanda, Canadá, Japón y Australia. Como se dijo anteriormente y se ilustra en el cuadro No. 2

Las principales tendencias de consumos radican en los diferentes usos que tiene el marañon, tanto en el sector Industrial, Medicinal y Confitería. Como ya fueron enunciados en la sección usos.

5.3 DELIMITACION Y DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

5.3.1 Delimitación del área geográfica: los cultivos de marañon se desarrollan en los Llanos Orientales, en este caso se desarrollarán en Yopal Departamento del Casanare, se estima un cultivo de aproximadamente 40 hectáreas.

5.3.2 Análisis del sector: según estadísticas, sorpresivamente las importaciones de marañon han sido mayores que las exportaciones. El principal productor mundial es la india pero también esta constituido como el mayor importador, quizás por que realiza actividades de comercialización, maquila y cumplimiento de demanda internacional. Ver cuadro No. 2

Cuadro No. 3 Importaciones de Marañon

PAIS	IMPORTACIONES EN (US \$.000)
India	265.686
Canadá	6.979
Brasil	5.469
Estados Unidos	4.697

FUENTE: www.expooriental.com/productos/nueces_marañon.htm

Según el análisis realizado a los mercados existentes en los diferentes países productores de la nuez de Marañon, el precio de venta esta determinado en un rango de US \$ 5- 6 dólares el kilogramo de nuez con cáscara.

5.3.3 Análisis del mercado: el mercado objetivo son los países que lo importan, en primera medida tenemos a Estados Unidos, luego iremos incursionando en otros países. Es decir nuestro mercado potencial será en Canadá, Inglaterra y Japón entre otros.

En el sector Industrial; se habla de la cáscara de la nuez donde se extrae el líquido de cáscara de nuez LCN, el cual se utiliza para la fabricación de pinturas, barnices, esmaltes especiales, insecticidas y fungicidas, su composición se explicó en el marco referencial, y la cáscara se utiliza para alimentar las calderas.

Son numerosos los principios medicinales de la planta, el jugo de la cáscara y el aceite de la nuez se emplea para los callos, verrugas, y las úlceras cancerosas y aún para tratar la elefantiasis El anacardo y el ácido anacárdico han mostrado su eficiencia contra

la carcinosarcoma 256. La medicina científica utiliza el cardol por sus propiedades vesicantes, como tinte para pigmentación de la piel, como analéptico circulatorio y respiratorio, de acción parecida a la nicketamida (coramida), pero tal vez más intensa.

En la confitería la almendra del marañón es demandada para ser consumida directamente después de tostada o frita, como aperitivo y cócteles. Los granos finamente picados se usan para decorar pasteles, dulces, helados, chocolates, las almendras trituradas similares a la harina de maíz se usan en la producción de dulces, helados y pasta para extender el pan. La almendra que es la parte comestible de la nuez es uno de los alimentos más nutritivos, su aceite es de la calidad superior en 40-50% al aceite de oliva y tiene 24.6% de proteína, no contiene colesterol dañino. Es rico en minerales y vitaminas esenciales para el buen desarrollo de un ser humano. Es útil en la anemia ya que es rico en hierro, siendo recomendado en algunos casos como dieta alimenticia.

Lo anterior refleja las múltiples bondades que tiene esta fruta, y que motiva los clientes a comprar este fruto.

5.3.4 análisis de la competencia: es difícil entrar a competir con países que han desarrollado investigaciones para fortalecer sus cultivos y la parte técnica para adquirir credibilidad en mercados y posicionarse en ellos como es el caso de Brasil y la India, pero Casanare cuenta con un potencial de cultivos para abastecer mercados, partamos que a pesar que la India es el primer productor según el cuadro no 2 son mayores sus importaciones que exportaciones en el último año, esto se presenta cuando su capacidad de producción local no abastece el mercado y tienen que hacer maquilas, y comprarle a otros para cumplir, es allí donde se tiene la oportunidad para incursionar en esos mercados y convertir clientes ocasionales en habituales, pues como se conoce un cliente habitual es aquel que me compra cuando no encontró lo que necesitaba donde frecuentemente acostumbra a comprar, por eso vendrá a los Llanos Orientales y debemos ofrecerles productos de primera calidad para que se su frecuencia de compra sea mayor y así habremos generado un cliente habitual, satisfecho que me generará nuevos clientes.

La principal ventaja competitiva de este es que es un producto completamente natural, nativo de la región su producción no demanda altos costos como se verá en el estudio técnico. La producción cuenta con certificado fitosanitario de ICA- Corpoica, las condiciones climáticas de la altillanura son favorables para el cultivo lo que aumenta su capacidad de producción, fácil accesibilidad a los cultivos por el estado de las vías, el corredor fluvial Meta-Orinoco-Atlántico ofrece una ruta local de exportación, la nuez de marañón es un producto deficitario con un alto valor económico en el mercado mundial y la producción local no se ha explotado con fines de exportación.

La variedad Criolla de marañón tiene adaptabilidad a los suelos ácidos y con alto contenido de aluminio, y la variedad Brasileña tiene resistencia a plagas y enfermedades, alta precocidad y alto rendimiento. 20kg/árbol frente a 10kg/árbol de las variedades tradicionales.

5.4 COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO

Para la realización de este proyecto fue necesario llevar una recopilación de información con el propósito de determinar la oferta y la demanda para establecer el ámbito en que se desenvolverá la empresa.

La información secundaria para analizar la demanda, se obtuvo por medio de Internet en www.cci.org.co y www.proexport.gov.co

5.4.1 Demanda Potencial: este fruto tiene oportunidades de mercado en otros países.

- ***Mercados Potenciales***

Los mercados identificados como potenciales por el Sistema de Inteligencia de Mercado para el producto seleccionado son los siguientes.

Estados Unidos, Grecia y Holanda

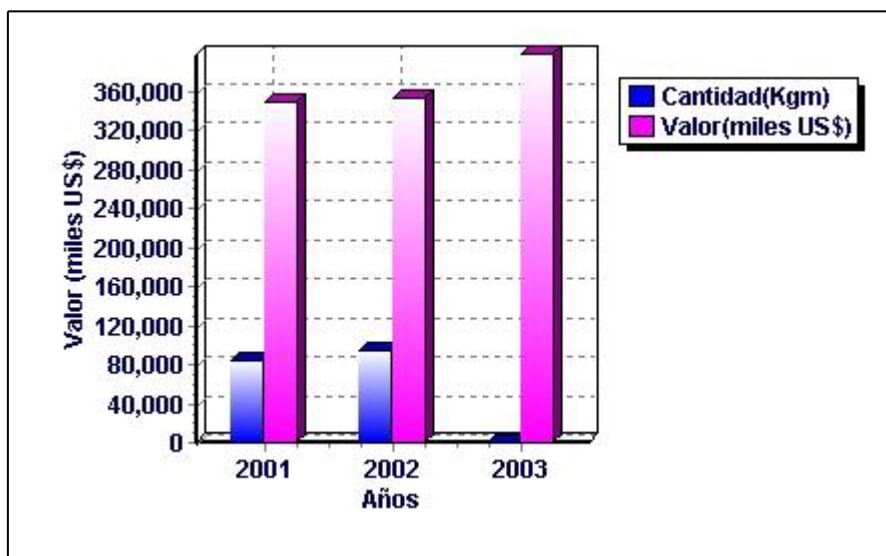
La posición arancelaria corresponde al número 0801320000 con el nombre de NUECES DE MARAÑÓN (MEREY, CAJUIL, ANACARDO) SIN CASCARA FRESCAS O SECAS.

Cuadro No. 04 Importaciones de Marañon a Estados Unidos

Año	Peso (Kg)	Neto	Valor (US\$)
2001	83,866,375.00		348,869,628.00
2002	95,418,567.00		353,248,325.00
2003	0.00		398,091,897.00

Fuente: www.proexport.gov.co

Figura 03 No. Total importaciones Estados Unidos



Fuente: www.proexport.gov.co

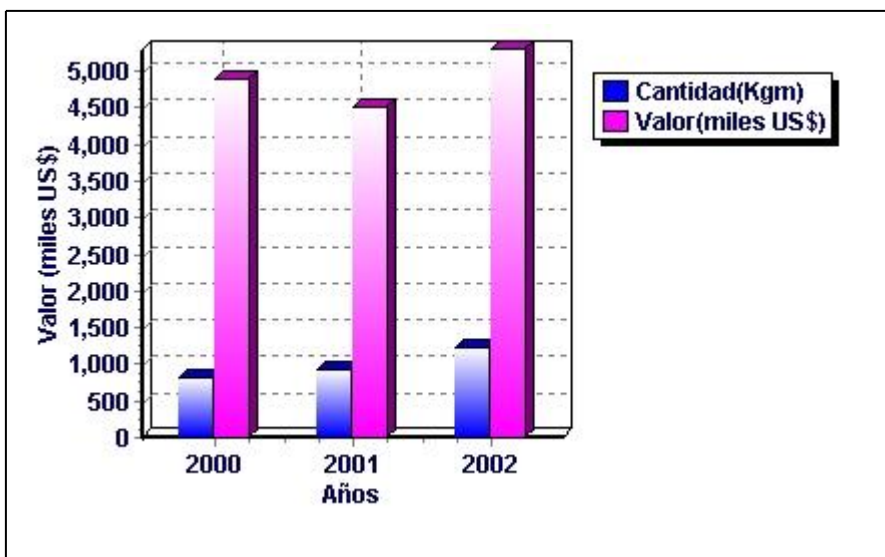
Total Importaciones (Año 2003): US\$ 398,091,897.00

Cuadro No. 05 Importaciones de Marañon Grecia

Año	Peso (Kg)	Neto	Valor (US\$)
2000	829,000.00		4,904,704.00
2001	940,000.00		4,526,514.00
2002	1,239,900.00		5,306,364.00

Fuente: www.proexport.gov.co

Figura No 04. Total importaciones Grecia



Fuente: www.proexport.gov.co

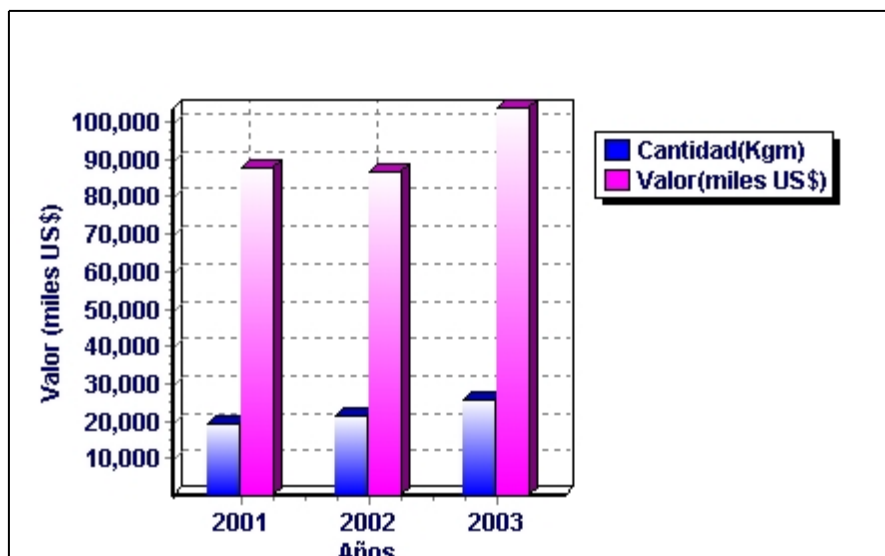
IMPORTACIONES TOTALES Año 2002: US\$ 5, 306,364.00

Cuadro No. 06 Importaciones de Marañon a HOLANDA

Año	Peso (Kg)	Neto	Valor (US\$)
2001	19,004,000.00		87,697,404.00
2002	21,303,400.00		86,534,615.00
2003	25,406,699.97		103,745,672.66

Fuente: www.proexport.gov.co

Figura No 05. Total importaciones Holanda



Fuente: www.proexport.gov.co

Importaciones Totales (Año 2003): US\$ 103,745,672.66

En los gráficos se observa que el crecimiento del mercado potencial es creciente
Ver proyección de ventas en el anexo No. 01

5.5 OFERTA

Se estima en el mercado una producción de 300.000kg (300 ton), de nueces de Marañon para este año, contemplando que exista un alto margen de desperdicio o material no apto para comercializar, además que la producción esperada en las áreas de cultivo sea la mínima, es decir 800kg/Ha, en un área equivalente a 400 hectáreas

5.6 ANALISIS DE PRECIOS

5.6.1 Determinación de los precios: antes de fijar el precio de un producto se deben analizar los ingresos de mis clientes, los precios de la competencia y sobre todo realizar un análisis de costos para obtener un margen de utilidad. En este caso el mercado objetivo son los países que lo importan, en primera medida esta Estados Unidos, luego se irá incursionando en otros países.

Según el análisis realizado a los mercados existentes en los diferentes países productores de la nuez del Marañon, el precio de venta esta determinado en un rango de US\$ 5-6 dólares el kilogramo de nuez con cáscara.

5.6.2 Proyección de Ventas: Esta proyección se realizó teniendo en cuenta los mercados potenciales estipulados en el estudio de mercados. Ver cuadro No. 7

Cuadro No 07 Proyección de Ventas

Estados Unidos está importando 89.642.471 Kg al año aproximadamente, estimamos inicialmente comercializar 80.000 Kg al año.

El incremento a las ventas aproximadamente será del 6.49 % (inflación a 28 de Octubre de 2004).
Cuadro No. 07 Proyección de Ventas

*Ventas en kg/año

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	80.000	85.192	90.721	96.609	102.879

Ventas en Pesos

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total	206.400.000	241.093.360	279.420.559	319.774.966	366.248.026

6. ESTUDIO TÉCNICO

6.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

6.2.1 Variables que lo determinan: para tener en cuenta el tamaño del proyecto se debe partir de un estudio factible de mercado de comercialización. Las variables influyentes en el proyecto estudiado son la ubicación, transporte, servicios con los que cuenta, y fluctuaciones en el mercado y la economía,

6.2.2 Capacidad de financiamiento: a partir de este año el Gobierno Nacional se ha interesado en promover iniciativas empresariales y financiarlas, mediante diversos tipos de crédito y capital semilla para jóvenes emprendedores. Por ejemplo en este momento existe un fondo para apoyar iniciativas empresariales para jóvenes universitarios de último año (semestres 9 y 10), este prestamos se da en calidad de capital semilla si después de un año de seguimiento se muestran resultados. Entonces esa es una de nuestras posibilidades de financiamiento. De lo contrario se solicitaría en una entidad crediticia o en el banco de proyectos de la alcaldía local.

6.2.3 Capacidad Instalada: la empresa es prestadora de servicios comerciales y solamente utilizar un local aproximadamente de 25m² inicialmente, los cuales se utilizarán en su totalidad es decir la capacidad utilizada será el 100% de la instalada.

6.3 LOCALIZACION DEL PROYECTO

Se debe tener en cuenta la localización micro y macro para continuar con el análisis de la comercialización del Maraño.

6.3.1. Localización Micro: en cuanto a la implantación del cultivo se decidió que sería en el municipio de Yopal en la zona rural, pero como el enfoque del proyecto es para la comercialización, se tendrá una sede en el casco urbano del mismo, pues desde allí podremos realizar trámites pertinentes además de tener los cultivos para mostrarlos a clientes interesados y estar en red con nuestros clientes de otros países.

- **Transporte** Nuestros desplazamientos a Bogotá serán más fáciles pues el municipio cuenta con una terminal de transporte de donde se desplazan buses intermunicipales a Bogotá cada media hora y un aeropuerto con cuatro vuelos diarios a Bogotá, pues es allí es donde se realizan los negocios por que el Ministerio de Comercio Exterior y otros entes gubernamentales funcionan allí.

- **Disponibilidad de Mano de obra:** es un factor importante, pues debido al alto índice de desempleo y el despido masivo de personal de algunas empresas, la oferta de mano de obra es alta, y cuenta con mano de obra calificada para trabajar el agro. Y también para desempeñar cargos administrativos, pues se necesita un apoyo administrativo para la empresa.

- **Servicios Bancarios y comunicación:** en el centro del municipio se encuentran varias entidades bancarias, servientrega y coomeva, centros de recibo y entrega, tramitadores de documentos, oficinas de correo aéreo, etc.
- **Arriendo:** influye bastante por ser un costo fijo, el cual la empresa siempre debe tener en cuenta, la ubicación en zonas estratégicas resulta ser más costosa, pero esa es la ubicación que debe tenerse por los trámites que se realizan.

6.3.2 Localización Macro: por investigaciones realizadas por Corpoica, se dice que los llanos orientales es la región que cumple las características y condiciones climáticas para desarrollar el cultivo del Marañón. Pues esta planta no requiere de tratamientos ni fertilizantes por ser nativa.

Debido a que los socios deben atender otros asuntos en el municipio de Yopal se decidió inicialmente que el lugar de trabajo para la comercialización será en esta ciudad. La otra ciudad analizada fue Bogotá pues esta es el centro de todos los negocios pero en este momento ninguno de los socios puede radicarse allí, ni viajar con alta frecuencia. Pero en Yopal se cuenta con una herramienta contamos La herramienta que nos permite estar cerca de Bogotá y nuestros clientes el Internet. No estipulamos transporte de insumos ni materias primas, por que este proyecto esta enfocado a la comercialización.

Lo que se pretende es crear clientes actuales y potenciales para comprar Marañón en Colombia, y en este caso en Yopal Casanare.

6.4 PROCESO PARA LA OBTENCIÓN DE LA ALMENDRA

Actualmente lo que más se comercializa es la almendra, y de esta es de la cual se realizará el estudio por ser la que mas se conoce hasta ahora.

6.4.1 Especificación y descripción: a continuación se presenta un sistema de procesamiento de nuez de Marañón usada por pequeños productores en Brasil y desarrollado por el Centro de Agroindustria Tropical de EMBRAPA y la Compañía de productos alimenticios del Nordeste (COPAN).

La información descrita a continuación puede servir como referencia a pequeños productores de los Llanos orientales de Colombia para la producción de almendras de marañón de alta calidad.

- **Recepción, secado, clasificación y almacenamiento de la nuez**

“Cosechada la nuez puede ser empacada en costales de fique para transportar al sitio de procesamiento. Luego se esparce y se seca al sol en una plancha de cemento para disminuir la humedad hasta el 12% y evitar su deterioro durante el almacenamiento. El proceso de clasificación se realiza con una máquina manual adaptada con cilindros

rotativos de mallas de diferentes tamaños de apertura y conductores de escape para la recepción en costales previamente marcados por calibres.

- **Remojo**

Por seis o siete horas y llevarla al 20% de humedad. Tiene como objetivo facilitar una mejor distribución del calor en el interior de la semilla durante el asado.

- **Asado de la Nuez**

Esta técnica se basa en el tratamiento de la nuez en autoclave de vapor de agua a 280-370 grados centígrados durante una hora. Su finalidad es romper los alvéolos del mesocarpo para dejar salir el 95% del líquido de la Cáscara de la Nuez el cual es transportado por una corriente de vapor saturado. Se extienden en el suelo posteriormente para refrescarlas y airearlas.

- **El corte**

Se deben cortar con máquinas operadas manualmente para separar las almendras de la cáscara, las palancas de la máquina empujan una hoja de acero que corta la nuez en dos mitades por la línea de sutura y por presión de los dedos se libera la almendra. Un operario experto puede trabajar alrededor de 80kg por día.

- **Secado de la almendra**

Con aire caliente alrededor de 8 a 10 horas, a temperaturas entre 80 y 90 grados centígrados, en hornos o cámaras de aire, se baja la humedad a 3.5 lo que facilita posteriormente el levantamiento de la cutícula que cubre la almendra.

- **Despeliculado**

Por movimientos de torsión , para agilizar se utiliza un despeliculador mecánico que retira por frotación las tesas rojas exteriores que se adhieren a la almendra, esta operación exige la mayor mano de obra pues todo el proceso es completamente manual, por motivos económicos es importante en este paso empezar a seleccionar las almendras por color, tamaño, etc.

- **Humificación**

Se introducen las almendras en una cámara de vapor durante el tiempo necesario de tal forma que el porcentaje de humedad alcance y se mantenga en un 5%. Así se garantiza una buena conservación posterior del producto y se cumplen los límites exigidos por los importadores.

- **Clasificación**

Por personal capacitado para separarlas por lotes en enteras, partidas, blancas, manchadas etc. En este sentido, los países mas productores y exportadores como Brasil e India se rigen por normas norteamericanas que en términos generales consideran parámetros similares de tamaño color e integridad de la almendra.

- ***Embalaje***

Bolsas de papel estaño de 25 lb. De capacidad, acolchadas en su interior para evitar fragmentación de la almendra durante su transporte. El aire de su interior se retira con una bomba de vacío y se llena herméticamente. Los tamaños y condiciones de empaque están sujetos a las exigencias de los compradores del mercado”⁴

- ***Empaque y presentación***

Las nueces son empacadas en sacos de polipropileno con capacidad de 50kg, con identificación de su contenido de acuerdo al calibre según los estándares internacionales de clasificación

6.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

6.5.1 TIPO DE EMPRESA Y PROCEDIMIENTO PAR SU CONSTITUCIÓN

6.5.1.1 Tipo de Empresa: sociedad de responsabilidad limitada y de nacionalidad Colombiana.

Teniendo en cuenta que la empresa es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios según el Art. 25 del código del comercio. Se procedió a realizar el estudio relacionado con la constitución y aspecto legal de la empresa.

Para el tamaño del proyecto se tiene en cuenta el capital requerido para el funcionamiento de la empresa (\$ 40.000.000) y el número de socios, en este caso dos Lizeth Yadira Silva Rondón y Arlet Viviana Castro. Las cuales aportan el 20% del total de los recursos necesarios en partes iguales, ya que el 80% restante es financiado.

Se ha determinado una compañía limitada por las siguientes ventajas:

- Los socios pueden formar parte de la administración y por ende controlar guiar los objetivos de la empresa

⁴ Marañón, Plegable Divulgativo No. 27 Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria Corpoica.

- La responsabilidad de los socios solo cubre hasta el monto de sus aportes sin comprometer su capital personal
- El impuesto de industria y comercio se paga el 8x1000, basado en los ingresos, la empresa va a ser agente retenedor y esta sujeta a las normas de la DIAN, que es la entidad que fija las fechas de presentación de impuestos.
- El tiempo de duración debe fijarse en la escritura pública
- Los socios deberán reunirse por lo menos una vez por año en la fecha que determinen los estatutos, disponer de las utilidades sociales, hacer las elecciones, elegir y remover las personas libremente, consignar los informes de los administradores sobre el estado de los negocios sociales.

6.5.1.2. Procedimiento para su constitución

- ***Trámites comerciales***

> Reunir los socios para constituir la sociedad (persona jurídica)

> Verificación en la Cámara de Comercio de Casanare de la no existencia del nombre o razón social igual o similar al establecimiento de comercio (personas jurídicas o naturales)

> Elaboración de la minuta de constitución y presentación en la notaría con los siguientes datos: nombre, razón social, objeto social, clase de sociedad e identificación de los socios, nacionalidad, duración, domicilio, aporte de capital, representante legal y facultades, distribución de utilidades, causales de disolución.

> obtener la escritura pública autenticada de la notaría

> Para inscribir la sociedad en el registro mercantil de la cámara de comercio, se debe presentar la segunda copia de la escritura pública de la constitución de la sociedad y diligenciar el formulario de matrícula mercantil.

> Obtención del certificado de existencia y representación legal.

- **Trámites tributarios**

Los trámites de orden nacional se realizan en la Cámara de Comercio de Casanare

> Solicitud del formulario del registro único tributario RUT

> Solicitud del número de identificación tributaria NIT, llevando fotocopia de la cédula del representante legal de la Cámara de Comercio, no mayor a tres meses de su solicitud.

> Inscripción de la sociedad en el registro único tributario RUT, como responsable de l impuesto al valor agregado IVA. Este se diligencia en la DIAN

> Establecer si es o no agente retenedor

- **Trámites sobre seguridad Laboral**

Trámites en entidades promotoras de salud y de compensación familiar.

> Inscripción ante ARP (Aseguradora de Riesgos Profesionales)

> Trámites ante EPS (Entidades Promotoras de Salud)

> Afiliación de los trabajadores ante el fondo Cesantías

> Inscripción en la caja de compensación familiar

> Inscripción a un programa de seguridad industrial, en cuanto a la elaboración del reglamento interno del trabajo, elaboración del reglamento de higiene y la inscripción a un programa de salud ocupacional.

6.5.1.3. Logística Exportadora: distribución física Internacional, documentación y trámites. A continuación se enumera la **documentación y trámites de la empresa exportadora**

- **Documentos de la Empresa**

> *Escritura Pública:*

Cualquiera que sea el tipo de sociedad (anónima, limitada, en comandita simple, por acciones, unipersonal, etc.) que se escoja, debe constituirse ante Notario, mediante la suscripción de una Escritura Pública.

> *Registro ante Cámara de Comercio*

El siguiente trámite es registrar la empresa ante la Cámara de Comercio, como persona natural o jurídica, para lo cual debe:

- Verificar que el nombre de la empresa no esté ya registrado.

- Diligenciar el formulario de inscripción, anexando:

- Si es persona natural: Copia de la cédula de ciudadanía

- Si es persona jurídica:

- Copia de la Escritura Pública.
- Acta de la Asamblea de Socios mediante la cual se nombra al Representante Legal.
- Copia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal.
- Cancelar el derecho de matrícula para la modalidad que sea solicitada.

> Trámites ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN

En la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, se debe diligenciar el Registro Único Tributario RUT y, con este documento, solicitar el Número de Identificación Tributaria NIT, además de inscribirse para el pago del Impuesto al Valor Agregado –IVA- y solicitar autorización de numeración para facturación.

Para la inscripción en el Registro Único Tributario – RUT- y la solicitud del Número de Identificación Tributaria – NIT-, debe presentar:

- Si es Persona Natural:

Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía del solicitante

Formulario RUT diligenciado

- Si es Persona Jurídica:

Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal

Formulario RUT diligenciado

Escritura de constitución de la Empresa

Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio (con vigencia no mayor a tres (3) meses) Para la inscripción para el pago del Impuesto al Valor Agregado – IVA, se requiere:

- Si es Persona Natural:

Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía del solicitante

Formulario para IVA diligenciado

- Si es Persona Jurídica:

Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal

Formulario para IVA diligenciado

Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio (con vigencia no mayor a tres (3) meses)

Para la solicitud de autorización de numeración para facturación se requiere

- Formato para la solicitud de autorización para la numeración de facturación debidamente diligenciado en original y copia, de acuerdo con las instrucciones que se encuentran en el respaldo del formato,
- Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal o de la persona natural
- Fotocopia del Número de Identificación Tributaria –NIT.

- **Registros para la exportación**

> *Inscripción en el Ministerio de Comercio Exterior – Mincomex*

En el Ministerio de Comercio Exterior se realiza la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, así como el Registro de Productor Nacional, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen, siguiendo los pasos que se describen a continuación

> *Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios*

El Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios es un instrumento que permite mantener actualizada la información sobre composición, perfil y localización de las empresas exportadoras. La inscripción en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios es gratuita, pero obligatoria, y tiene una vigencia de un año, por lo tanto, debe renovarse anualmente.

> *Beneficios:* Los exportadores inscritos y con Registro vigente en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, tienen acceso a la utilización de los siguientes Instrumentos de promoción apoyo (Artículo 1º, Decreto 2681 de 1999):

- Devolución del Impuesto al Valor Agregado –IVA- involucrado en los productos de exportación.
- Exención del Impuesto al Valor Agregado –IVA- para servicios (transporte, asesorías, etc.) prestados en Colombia en desarrollo de un contrato de exportación.
- Aprobación de Sistemas Especiales de Importación – Exportación (Planes Vallejo).

- Prestación de servicios ofrecidos por el Fondo de Promoción de las Exportaciones – PROEXPORT-.
- Utilización de Programas Aduaneros Especiales y de Regímenes para usuarios exportadores.
- Registro como Comercializadora Internacional y como usuario permanente de una Zona Franca.
- Otorgamiento de Créditos de BANCOLDEX.
- Solicitud de Determinación de Criterios de Origen para productos de exportación.
- Exención de la Retención en la Fuente para los ingresos provenientes de exportaciones.

Para inscribirse en el Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios es necesario

- Diligenciar la Forma 001 que se reclama en el Ministerio de Comercio Exterior - Mincomex y se presenta en las mismas oficinas.
- Anexar fotocopia autenticada del Número de Identificación Tributaria –NIT- ó Cédula de Ciudadanía del Representante Legal.
- Anexar original del Certificado de Existencia y Representación Legal o Registro Mercantil, expedido por la Cámara de Comercio del lugar donde se encuentra domiciliada la sede principal de actividades de la sociedad o persona natural, con fecha de expedición no mayor a tres meses a la fecha en que se presente el formulario.
- El Ministerio de Comercio Exterior procede a efectuar la inscripción de conformidad con los requisitos exigidos y le entrega un comprobante, con sello, fecha y número de radicación, a la persona que lo radica. Con este comprobante, el exportador puede reclamar el Registro después de cuatro días hábiles siguientes a la fecha de radicación. > *Registro de Productor Nacional, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen*

El registro de Productor Nacional, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen es el documento que le permite al Ministerio de Comercio Exterior determinar el origen de las mercancías objeto de la exportación y registrarlas como producción nacional. Este documento le sirve al Ministerio para consulta y soporte en la investigación de prácticas desleales de comercio, tales como *dumping* o subvenciones, para las negociaciones internacionales de comercio exterior, para los procesos de licitación del sector oficial y para la cuantificación de la producción nacional para aquellos bienes que se benefician de las

exenciones. Igualmente el registro permite identificar los productos con capacidad competitiva o con especial sensibilidad en los mercados internacionales y es objeto de consulta para las modificaciones arancelarias y los regímenes de importaciones y exportaciones.

-Diligenciar formulario de Registro de Productor Nacional, Oferta Exportable

y Solicitud de Determinación de Origen

Este formulario - FORMA 010 -, es suministrado por el Grupo de Origen y Producción Nacional del Ministerio de Comercio Exterior junto con las instrucciones para su diligenciamiento, sin ningún costo para el usuario. El formulario debe ser diligenciado y entregado, anexando:

- Certificado de Constitución y Gerencia si se trata de persona jurídica o Registro Mercantil cuando se trate de personas naturales. Cualquiera de los dos documentos los expiden las Cámaras de Comercio.

- En el caso de que el exportador sea un comercializador, deberá anexar al formulario, una carta del productor mediante la cual se certifique la vinculación comercial entre ambos y lo autorice a utilizar las normas de origen del producto específico.

- Verificación de la información, determinación de Criterios de Origen y registro como Productor Nacional, por parte de Mincomex.

Una vez radicado el formulario por el productor y/o exportador, Mincomex verifica la información y determina el Criterio de Origen del producto a exportar con base en las disposiciones existentes para los distintos esquemas preferenciales, los cuales son consignados en la planilla de "Relación de Inscripción y Determinación de Origen", con base en la cual, posteriormente el exportador reclamará el formulario respectivo para obtener el Certificado de Origen. Simultáneamente se registra la empresa como "Productor Nacional", y cuando el caso lo amerite, el Ministerio de Comercio Exterior efectuará una visita a las instalaciones de la empresa, con el fin de tener mayores elementos de juicio para proceder a calificar si la producción es nacional y, entonces, determinar el origen.

-Comunicación al exportador y/o productor

El original de la Relación de Inscripción de Oferta Exportable y Determinación de Origen se expide con destino al exportador a través de un oficio. Esta información tiene una validez de dos años. Sin embargo, el exportador y/o productor deberá actualizar la información suministrada cuando ocurra cualquiera de los siguientes eventos: cuando varíen las condiciones originalmente

registradas por la empresa, cuando se encuentre próximo a su vencimiento, o cuando Mincomex lo solicite.

- **Registro en el Instituto Colombiano Agropecuario - ICA**

> *Inscripción de los predios de producción*

Para conseguir este certificado, se debe radicar una carta en el Instituto Colombiano Agropecuario -ICA- División de Sanidad Vegetal del municipio donde se encuentre ubicada la zona de producción de las frutas u hortalizas a exportar, solicitando la inscripción de los predios y especificando la siguiente información:

- Lugar y fecha de presentación de la solicitud
- Nombre de la empresa y/o exportador
- Número de Identificación Tributaria –NIT- (Persona Jurídica) y/o Cédula de Ciudadanía (Persona Natural) del exportador
- Dirección del solicitante
- Extensión en hectáreas de los predios
- Especies y variedades de frutas producidas con destino a la exportación
- Nombre del asistente técnico
- Firma del exportador o representante legal.
- Adicionalmente se deben anexar los siguiente documentos:
- Concepto técnico del ingeniero agrónomo
- Copia del contrato del Ingeniero Agrónomo, Asistente Técnico o Unidad de Asistencia Técnica Municipal responsable del cultivo
- Matrícula profesional del Ingeniero Agrónomo, Asistente Técnico o Unidad de Asistencia Técnica responsable del manejo del cultivo
- Croquis de la ubicación de los predios y su jurisdicción
- Fotocopia autenticada del Número de Identificación Tributaria –NIT- (Persona Jurídica) ó Cédula de Ciudadanía (Persona Natural) del Exportador
- Original del Certificado de Existencia y Representación Legal o Registro Mercantil, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha de expedición no mayor a tres meses a la fecha en que se presente la solicitud.
- Recibo de pago expedido por la Tesorería del ICA. El monto depende del número de hectáreas a inscribir

Una vez radicada esta solicitud, el ICA verifica la información y, previa inspección de los predios, emite el Registro de los mismos, el cual tiene una validez de dos (2) años.

> *Registro de Exportación del ICA*

Después de haber inscrito los predios de producción, el productor y/o comercializador debe registrarse como exportador ante el ICA, para lo cual debe solicitar el Registro de Exportación por medio de una carta dirigida a la División de Sanidad Vegetal del

Instituto Colombiano Agropecuario –ICA- ubicado en el municipio donde se encuentra la planta de procesamiento, especificando la siguiente información:

- Lugar y fecha de presentación de la solicitud
- Nombre de la empresa y/o exportador,
- Número de Identificación Tributaria –NIT- (Persona Jurídica) y/o Cédula de Ciudadanía (Persona Natural) del exportador
- Dirección y teléfono de la planta de producción
- Especies de frutas que va a exportar
- Nombre de la marca distintiva de la fruta u hortaliza con la que va a realizar la exportación
- Firma del solicitante o Representante Legal

Adicionalmente anexar los siguientes documentos:

- Original del Certificado de Existencia y Representación Legal o Registro Mercantil, con fecha de expedición no mayor a tres meses a la fecha en que se presente la solicitud, expedido por la Cámara de Comercio
- Recibo de pago de Tesorería del ICA

El ICA evalúa las condiciones de la planta producción y emite el Registro de Exportación, el cual tiene una validez de dos (2) años.

- **Documento de Exportación- DEX**

El documento de exportación o Declaración de Exportación, DEX, lo expende la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales –DIAN- en sus oficinas de las distintas ciudades; en algunas ciudades también son vendidos los formularios en los almacenes de cadena.

El DEX consta de un original y cinco (5) copias y la DIAN ofrece la posibilidad de que el Documento de Exportación –DEX- sea utilizado de dos (2) formas, como Autorización de Embarque y como Declaración Definitiva.

El exportador debe presentar la Declaración Definitiva cuando:

Realiza un embarque único con cifras definitivas

Cuando la declaración tiene por objeto consolidar embarques fraccionados

Para indicar las cifras definitivas de un embarque único que había sido presentado con datos provisionales.

Cuando el exportador desee realizar un embarque, deberá dentro de los tres (3) meses siguientes a la aceptación de la Autorización de Embarque, proceder al diligenciamiento y presentación de la declaración definitiva.

El exportador debe presentar el DEX ante la DIAN, para tramitar el embarque al exterior, ya sea por puerto marítimo, aéreo o terrestre.

EL DEX es diligenciado directamente por el exportador, en el caso en que el valor de la mercancía no supere los \$1.000 dólares.

Si la mercancía supera el valor de US\$1.000, los trámites aduaneros los debe realizar la Sociedad de Intermediación Aduanera, SIA, la que debe estar debidamente autorizada por la DIAN para realizar este proceso.

> El DEX debe presentarse junto con los siguientes documentos:

- Documento de Identidad del exportador o documento que acredite su autorización a la Sociedad de Intermediación Aduanera.
- Documento de transporte (guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte).
- Factura Comercial en original y en español.
- Lista de empaque.
- Registros sanitarios, autorizaciones expresas y demás requisitos exigidos para la exportación del producto.

La DIAN envía una copia del DEX al Mincomex con el objeto de registrar de manera definitiva la exportación

Declaración Simplificada de Exportación: Es la Declaración de Exportación para muestras sin valor comercial. Para efectos del régimen de exportación se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías que sean declaradas como tales y cuyo valor FOB no sobrepase los límites establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante resolución. Este valor cambia con frecuencia, por lo que debe consultarlo antes de comprometerse al envío de la muestra.

> *Factura Comercial*

Es una cuenta por los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizada por las autoridades aduaneras del país de destino como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías, para aplicar los derechos, gravámenes y aranceles de importación. A falta de un contrato de compraventa, la factura, aunque no constituye por sí misma un contrato, es el

documento que recoge las condiciones pactadas entre las partes. La Factura Comercial es un documento fundamental e imprescindible en cualquier transacción comercial.

La factura comercial debe cumplir con los siguientes requisitos:

Debe tener impresa la denominación "Factura de venta"

- Nombre o razón social, NIT, dirección, teléfono, ciudad y país del exportador
- Numeración consecutiva autorizada por la DIAN y fecha de elaboración
- Nombre o razón social del comprador en el país de destino, dirección, teléfono, ciudad y país
- Número de Identificación Tributaria –NIT- o el número que le permita identificar alguna referencia fiscal u otro tipo de información al comprador
- Fecha de expedición
- Descripción clara y completa del producto, indicando características tales como: tipo de empaque, presentación etc.
- Valor unitario por ítem y moneda de negociación
- Valor total por ítem y moneda de negociación
- Valor de los fletes internos o internacionales, seguros y otros gastos (según tipo de negociación –INCOTERM acordado)
- Valor total de la exportación
- Condiciones de negociación (forma y plazo de pago)
- Firma y sello del vendedor o representante legal

> *Documento de embarque:*

Una vez entregada la mercancía, la compañía transportadora emite un documento, llamado "Documento de Embarque", en el que la compañía se compromete a transportar la mercancía desde un puerto o aeropuerto de origen a otro de destino. Este servicio es pagado según los términos de negociación o INCOTERM Aplica para CFR, CIF, CPT, CIP, DAF (se paga por partes iguales entre el comprador y el vendedor), DES, DEQ, DDU, DDP. El documento de embarque dependerá del modo de transporte a utilizar: Bill of Lading (B/L) para transporte marítimo; guía aérea o Air Waybill (AWB)

para transporte aéreo o Carta de Porte terrestre. En el caso de transporte multimodal, el operador OTM emitirá un DTM, o Documento de transporte multimodal; para contratos charter o de fletamento aéreo o marítimo, el documento a expedir se denomina póliza de fletamento.

Algunos documentos de embarque, en especial el marítimo o B/L y el DTM pueden negociarse.

>Certificado de origen:

Es el documento que permite que nuestro cliente se beneficie de las preferencias arancelarias que determinados países otorgan a los productos colombianos. Para que un producto pueda acogerse a las ventajas de un determinado esquema o acuerdo comercial, deberá estar acompañado, en el momento de la importación, de un Certificado de Origen emitido en Colombia, donde se indiquen las normas o criterios de origen, debidamente firmado y sellado por el funcionario habilitado por el Ministerio de Comercio Exterior en Colombia para el efecto.

Existen varios tipos de Certificados de Origen, dependiendo del Acuerdo Comercial o de los Esquemas de Preferencias con el país al cual se va a exportar:

- Certificado Código 250 . Aplica para el Sistema General de Preferencias y utiliza el formulario "SGP-FORMA A": Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Portugal y Suecia), Guadalupe, Martinica, Guyana Francesa, Estados Unidos, Canadá, Noruega, Suiza y Europa Oriental (Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia y Comunidad de Estados Independientes C.E.I. antes la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas –URSS-) y Japón.

-Certificado Código 251: Aplica en el marco de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas - ATPA – otorgada por Estados Unidos y utiliza la forma "ATPA - FORMA A".

- Certificado Código 260: Aplica para las exportaciones de productos colombianos a países que no pertenecen al Sistema General de Preferencias –SGP-, para la ALADI, o para la Comunidad Andina de Naciones –CAN- (Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia) o para los productos que no estén negociados en otros Acuerdos firmados por Colombia. Este formulario no tiene un criterio de origen en especial, fuera de la certificación de que la mercancía es originaria de Colombia. Se utiliza únicamente para efectos administrativos y no sirve para reclamar una preferencia arancelaria

Con base en el criterio de origen determinado por el país al que se exporta y de los Acuerdos Comerciales vigentes, el exportador reclama en el Ministerio de Comercio Exterior, el respectivo formulario, lo diligencia y lo presenta, acompañado de la Factura Comercial, para obtener el Certificado de Origen. En su diligenciamiento debe tenerse en cuenta la Norma de Origen que le corresponde al producto de acuerdo con el país de destino.

El certificado de origen busca demostrar que el producto es originario de Colombia y cada uno de los acuerdos exige un porcentaje de valor agregado nacional distinto.

Cuando la exportación corresponde a frutas y hortalizas frescas y su destino es algún país miembro de la Unión Europea, se adjunta al Certificado de Origen, el formulario denominado "Certificado de Origen y Procedencia", suministrado por Mincomex en forma gratuita, que tiene por objeto precisar el lugar (municipio) donde han sido cultivados los productos.

> *Certificado fitosanitario:*

El Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, otorga un visto bueno para la exportación de animales y plantas vivas y productos de origen animal o vegetal sin procesar.

Para la expedición del certificado fitosanitario de exportación se debe presentar una solicitud en papel común o con membrete de la firma exportadora que incluya la siguiente información:

Nombre del exportador, dirección, teléfono, Número de Identificación Tributaria –NIT- o cédula de ciudadanía

- Destinatario final, con dirección exacta
- País de destino
- Nombre del producto a exportar
- Cantidad y descripción del producto
- Agencia de despacho
- Agencia de carga
- Puerto de salida

Por último, se deben enviar muestras de los productos destinados a la exportación para su inspección. Esta operación se realiza cuando la mercancía ya está lista para el embarque.

Una vez efectuada la inspección de la muestra y cumplidos todos los requisitos, el ICA emite el respectivo certificado fitosanitario de exportación. Esto demora máximo dos horas.

Se debe adjuntar el recibo de pago de la inspección de la muestra y de la expedición del certificado fitosanitario de exportación, el cual se cancela en la oficina del ICA del puerto, aeropuerto o paso fronterizo, por donde va a salir la mercancía. La tarifa de la inspección de la muestra se cobra de acuerdo con las cantidades a exportar.

> *Lista de empaque* :Es preparada por el exportador y proporciona información sobre el embalaje, cantidades de bultos o cajas, su contenido, su peso y volumen así como las condiciones de manejo y transporte de las mismas

Registros sanitarios, autorizaciones expresas y demás requisitos exigidos para la exportación del producto.

La DIAN envía una copia del DEX al Mincomex con el objeto de registrar de manera definitiva la exportación

- **Actividades ante la DIAN para el envío de su producto al exterior**

> *Solicitud de autorización de embarque*

La solicitud de autorización de embarque deberá presentarse ante la Administración de Aduana con jurisdicción en el lugar donde se encuentra la mercancía a través del sistema informático aduanero junto con los documentos soporte de la exportación.

- **Autorización de embarque e ingreso de la mercancía a zona primaria**

Una vez aceptada la solicitud de autorización de embarque, la mercancía debe ingresar a la zona primaria para inspección, en los casos que sea requerida.

Se entiende que la autorización de embarque ha sido aceptada cuando la Aduana, a través del sistema informático, asigne el número y fecha correspondiente y autorice al declarante la impresión (el declarante podrá ser el exportador o la Sociedad de Intermediación Aduanera por él contratada). En caso contrario, la autoridad aduanera, por el mismo medio, comunicará inmediatamente al declarante las causales para la no aceptación. La autorización de embarque tiene un mes de vigencia.

- **Inspección de la mercancía**

La autoridad aduanera, a través de su sistema informático, con base en criterios técnicos de análisis de riesgo o de manera aleatoria, podrá determinar la inspección documental o física de la mercancía.

Antes de embarcar la mercancía, la Policía Antinarcóticos puede realizar una inspección física del producto. Esta inspección puede inclusive obligar al exportador a descargar la mercancía del contenedor.

- **Embarque y documentos que lo acompañan**

Una vez inspeccionada la mercancía y autorizado el embarque, se procede a cargarla en el medio de transporte, acompañada de los siguientes documentos que se requieren para la nacionalización de la mercancía en el puerto de destino:

> Factura comercial

> Documento de embarque

>Certificado de origen

> Certificado fitosanitario

> Lista de empaque

- **Certificación del transportador**

El transportador elabora el documento de embarque y debe transmitir electrónicamente la información del Manifiesto de Carga dentro de las veinticuatro horas siguientes al embarque. El sistema informático aduanero le asignará número consecutivo y fecha.

- **Expedición del DEX**

La autorización de embarque con el número de manifiesto asignado por el sistema informático, se convierte en Declaración Definitiva

Régimen Tributario: una vez más y de forma expresa se presentan los aspectos a considerar en el proceso de exportación de acuerdo a las normas legales vigentes de forma global.

> IVA

Tarifa General: 16%

Tarifas diferenciales: 2%, 7%, 10%, 11%, 20%, 21%, 23, 25%, 29%, 33%, 35%, 45%.

Es un gravamen que recae en general sobre la venta de bienes corporales muebles, la prestación de servicios en Colombia y la importación de bienes corporales muebles, no excluidos expresamente por la ley.

Por regla general, solo otorga derecho a descuento, el IVA pagado en costos y gastos que se destine a las operaciones gravadas con el impuesto sobre las ventas.

Los impuestos descontables por compras bienes y servicios, que se destinen indistintamente operaciones gravadas, excluidas y exentas se imputaran proporcionalmente.

> Impuesto de Renta

Tarifa para personas jurídicas: 35%

Tarifa para personas naturales: Tabla progresiva

Grava todo ingreso que sea susceptible de producir un incremento en el patrimonio, salvo que se considere ingreso no constitutivo de renta ni ganancia ocasional, o renta exenta, según las normas fiscales vigentes.

La renta líquida se determina como resultado de afectar los ingresos con los costos y gastos necesarios para su obtención.

Existe una renta gravable mínima, denominada renta presuntiva, equivalente al 6% del patrimonio líquido, en el último día del ejercicio gravable inmediatamente anterior.

> Impuesto de Timbre

Tarifa: 1.5%

Es un tributo a los documentos en los que se hace constar la existencia, constitución, modificación o extinción de obligaciones al igual que su prórroga o cesión, cuya cuantía exceda una suma que se reajusta anualmente (\$56.684.000 para el año 2004).

> Impuesto de Industria y Comercio

Tarifa: Entre el 4.14 por mil y el 13.8 por mil

Impuesto de carácter municipal que grava toda actividad industrial, comercial o de servicios, se determina sobre el ingreso bruto bimestral o anual dependiendo de la ciudad

> Impuesto Predial

Tarifa: Entre el 2 por mil y el 33 por mil

De carácter municipal, grava los bienes raíces sobre su valor catastral como mínimo

> Impuesto de Registro

Tarifa:

Actos sin cuantía: Entre 2 y 4 salarios mínimos diarios legales.

Actos con cuantía: Entre 0.3 % y 1% determinado por la respectiva asamblea departamental.

Grava la inscripción de actos, contratos o negocios jurídicos, documentales en los cuales sean parte o beneficiarios los particulares y que por normas legales, deban registrarse en las Cámaras de Comercio o en las Oficinas de Registro de Instrumentos Públicos.

> Gravamen a los movimientos financieros

Tarifa: \$4 por cada \$ 1.000

El Gravamen a los movimientos financieros (GMF) grava la realización de transacciones financieras mediante las cuales se dispone de recursos depositados en cuentas corrientes o de ahorros, así como en cuentas de depósito en el Banco de la República y los giros de cheques de gerencia.

En igual forma, grava los movimientos de recursos o derechos sobre carteras colectivas, entre diferentes copropietarios, así como el retiro de estos derechos; y los debitos que se efectúen a cuentas contables y de otro genero, diferentes a las corrientes, de ahorro o de depósito, para la realización de cualquier pago o transferencia a un tercero.

> Impuesto de Remesas

La transferencia al exterior de rentas y ganancias ocasionales obtenidas en Colombia causa el impuesto complementario de remesas, cualquiera que sea el beneficiario de la renta, dependiendo del concepto de la transferencia, se aplicarán tarifas tales como el 7% o el 1%, de la ganancia ocasional o de la transferencia.

> Retención en la Fuente

Es la detracción de una suma de dinero sobre el valor de los pagos o abonos en cuenta, que realiza quien efectúa dichos pagos o abonos. Constituye un anticipo al impuesto sobre la renta y se descuenta del impuesto de renta final a cargo del beneficiario del pago o abono en cuenta.

Ingresos Laborales

Dividendos y Participaciones

Honorarios y Comisiones

Servicios y Arrendamientos

Rendimientos Financieros

Enajenación de Activos Fijos Personas Naturales, otros ingresos tributarios

6.6. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

6.6.1 Estructura organizacional: la meta de las organizaciones es dividir las tareas complejas en componentes mas simples para desarrollar las actividades propuestas de una forma eficiente. A continuación se describe la estructura organizacional de Castro y Rondon Ltda.

Figura No 06. Estructura Organizacional



El director general es el encargado de llevar el control y la dirección de la empresa, la dirección administrativa se encarga de supervisar y controlar al área financiera y contable.

El área financiera se encarga de planear y organizar el presupuesto y llevar el control de los gastos e ingresos de la empresa, es el encargado de presentar los estados financieros cuando se requiera. El área de talento humano se encarga de seleccionar el personal, elaborar nómina y atender las solicitudes de el personal con el que se cuenta.

La dirección comercial es parte importante de la empresa pues esta es la que se encarga de gestionar ventas con clientes actuales y potenciales, así como llevar el registro y control de ingresos por ventas.

7. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene como origen el estudio de mercado y el estudio técnico, aquí se traduce en valores monetarios cada una de las variables de los estudios anteriores que sean necesarias para la implementación y operación del presente estudio. Se confrontan los ingresos proyectados con los egresos. Este estudio comprende el cálculo de inversiones, de la proyección de ventas en términos monetarios, los costos de producción, los gastos administrativos y los costos de ventas.

7.1. Inversión

7.1.1. **Inversión Fija:** Para este tipo de: En este tipo de proyectos, la inversión está definida así:

7.1.2. **Inversión en Intangibles:** Esta constituida por bienes no físicos y derechos de la empresa. Esta representado en gastos realizados durante la realización del Estudio de Factibilidad, los gastos de organización, matrícula mercantil, capacitación de personal, seminarios y talleres.

Cuadro No 08 Inversión en Intangibles

Detalle de Inversión	Costo Total
Estudio de Factibilidad	1.000.000
Organización	500.000
Capacitación	1.000.000
Total	2.500.000

Fuente: Estudio del Proyecto

7.1.3. **Capital de Trabajo:** Es un conjunto de recursos con los cuales la empresa desarrolla normalmente sus actividades sin necesidad de estar acudiendo al empleo de fondos extraordinarios. Se toman los costos totales sin tener en cuenta la depreciación, se dividen entre 365 y se multiplica por el ciclo operativo, que para este estudio será de 60 días.

Cuadro No 09 Capital de Trabajo

Detalle	Valor
Costos Totales	\$171.900.241
Depreciación	\$1.672.640
Total	\$173.572.881

Fuente: Estudio del Proyecto

7.2. **Gastos Administrativos:** Conformados por la nómina de personal administrativo, servicios públicos y otros servicios como transporte útiles y papelería y depreciaciones

Cuadro No 10. Gastos Administrativos

SERVICIO	Nº PAGOS AL AÑO	COSTO UNITAR.	AÑOS				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Energía eléctrica	12	52.000	624.000	664.498	707.623	753.548	802.454
Agua	12	70.000	840.000	894.516	952.570	1.014.392	1.080.226
Teléfono	12	200.000	2.400.000	2.555.760	2.721.629	2.898.263	3.086.360
Arriendo local	12	500.000	6.000.000	6.389.400	6.804.072	7.245.656	7.715.899
TOTAL			9.864.000	10.504.174	11.185.894	11.911.859	12.684.939

Fuente: Estudio del Proyecto

La proyección para el primer año se realiza multiplicando el costo unitario por el número de pagos al año

Cuadro No 11. Otros Gastos Administrativos

SERVICIO	Nº PAGOS AL AÑO	COSTO U.	AÑOS				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Transporte y otros	12	600.000	7.200.000	7.667.280	8.164.886	8.694.788	9.259.079
Útiles y papelería	4	120.000	480.000	511.152	544.326	579.653	617.272
Impuestos	1	500.000	500.000	532.450	567.006	603.805	642.992
TOTAL			7.680.000	8.178.432	8.709.212	9.274.440	9.876.351

Fuente: Estudio del Proyecto

Cuadro No. 12 Depreciación en activos administrativos

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UN.	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION TOTAL	VALOR DE SALVAMENTO
Computador Dell	2	2,322,000	5	464,400	928,800	417,960
Fax	1	406,000	1	406,000	406,000	36,540
Impresora	1	812,000	10	81,200	81,200	73,080
Teléfonos	2	162,400	10	16,240	32,480	29,232
Escritorio modular	2	232,000	10	23,200	46,400	41,760
Sillas giratorias	3	139,200	10	13,920	41,760	37,584
Sillas	7	116,000	10	11,600	81,200	73,080
Archivadores	2	174,000	10	17,400	34,800	31,320
mesa reuniones	1	200,000	10	20,000	20,000	18,000
TOTAL					1,672,640	758,556

Depreciación anual = costo unitario/vida útil

Depreciación total= depreciación anual * cantidad

El valor de salvamento es lo que me pueden pagar al final de los años de vida útil del producto.

Tomamos el 9% del valor inicial del producto

VS= Costo U*cantidad*9%

Fuente: Estudio del Proyecto

Cuadro No. 13 Costo Mano de obra en pesos (\$)

CARGO	REMUNERACION MENSUAL (\$)	REMUNERACION ANUAL (\$)	PRESTACIONES SOCIALES (\$)	AÑOS				
				1	2	3	4	5
Director General	3,000,000	36,000,000	7,800,000	43,800,000	46,642,620	49,669,726	52,893,291	56,326,066
Director Administrativo	2,000,000	24,000,000	5,200,000	29,200,000	31,095,080	33,113,151	35,262,194	37,550,711
Director Comercial	2,000,000	24,000,000	5,200,000	29,200,000	31,095,080	33,113,151	35,262,194	37,550,711
Apoyo Administrativo	1,200,000	14,400,000	3,120,000	17,520,000	18,657,048	19,867,890	21,157,317	22,530,426
Apoyo Comercial	1,200,000	14,400,000	3,120,000	17,520,000	18,657,048	19,867,890	21,157,317	22,530,426
Recepcionista	358,000	4,296,000	1,425,800	5,721,800	6,093,145	6,488,590	6,909,699	7,358,139
Mensajería	358,000	4,296,000	1,425,800	5,721,800	6,093,145	6,488,590	6,909,699	7,358,139
TOTAL COSTO MANO DE OBRA				148,683,601	158,333,168	168,608,990	179,551,714	191,204,620

Fuente: Estudio del Proyecto

Prestaciones Sociales

Prima de servicios 1/2 salario

Prima de navidad 1/2 salario

total primas anuales 1 salario

Cesantías 1 salario anual

Vacaciones 1/2 salario

Interés cesantías 10% cesantías

Aux.T para salarios inferiores a 2

salarios mínimos \$41300/mes

495/año

\$495.000/año

Remuneración anual = remuneración mensual *12

La proyección se hizo con base en la inflación del 28 de octubre de 2004 la cual era de 6.49%, el mismo se tomo como incremento anual.

Proyección costo mano de obra año n = costo año n-1*6.49%

7.3. Costo de Ventas: Comprende los gastos de comercialización, publicidad, asistencia técnica a clientes, fletes, empaques y envases.

Cuadro No 14 COSTOS DE VENTAS

Detalle	Valor
Comercial	\$ 2.500.000
Distribución	\$ 12.200.000
Total	\$ 14.700.000

Fuente: Estudio del Proyecto

7.4. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuando los costos son iguales a los ingresos se dice que esta en el punto de equilibrio, aquí no hay ni pérdidas ni ganancias, a partir de este punto se empieza a obtener ganancias. Para obtener el punto de equilibrio se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Donde:

PE= Punto de equilibrio

CF= Costos Fijos

CV= Costos Variables

V= Ventas

Remplazando valores tenemos que:

$$PE = \frac{159.527.601}{1 - \frac{14.700.000}{206.400}} = \$171.760.546$$

Lo cual nos indica que se deben obtener ingresos por \$171.760.546 para estar en equilibrio, es decir para no perder ni ganar.

7.5. ESTADOS PROFORMA

7.5.1. Balance Inicial

Este estado financiero muestra la situación financiera en que se encuentra la empresa en un momento determinado. Presenta en forma resumida el total de sus activos, pertenencias o derechos, de sus deudas o de su patrimonio.

Figura No 07 Balance Inicial

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
CAJA	27.982.619	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		27.982.619
ACTIVOS FIJOS		
EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA	9.766.944	
TOTAL ACTIVOS FIJOS		9.766.944
ACTIVOS DIFERIDOS		
GASTOS PREOPERATIVOS	2.500.000	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS		2.500.000
TOTAL ACTIVOS		40.249.563
PASIVOS		
PASIVOS A LARGO PLAZO		
PRESTAMO POR PAGAR	32.000.000	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		32.000.000
PATRIMONIO		
CAPITAL	8.249.563	
TOTAL PATRIMONIO		8.249.563
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		40.249.563

Fuente: Estudio del Proyecto

7.5.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

Este se elabora verificando los cuadros de flujos de fondos a partir de los items de ingresos, y hasta la utilidad neta, este estado permite observar el estado de resultados para el proyecto.

Figura No 08. ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

VENTAS	206.400.000,00
COSTOS DE VENTAS	14.700.000,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	191.700.000,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	161.200.241,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	161.200.241,00
UTILIDAD OPERACIONAL	30.499.759,00
GASTOS FINANCIEROS	3.840.000,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	26.659.759,00
PROVISIÓN PARA IMPUESTOS	10.264.007,22
UTILIDAD NETA	16.395.751,79

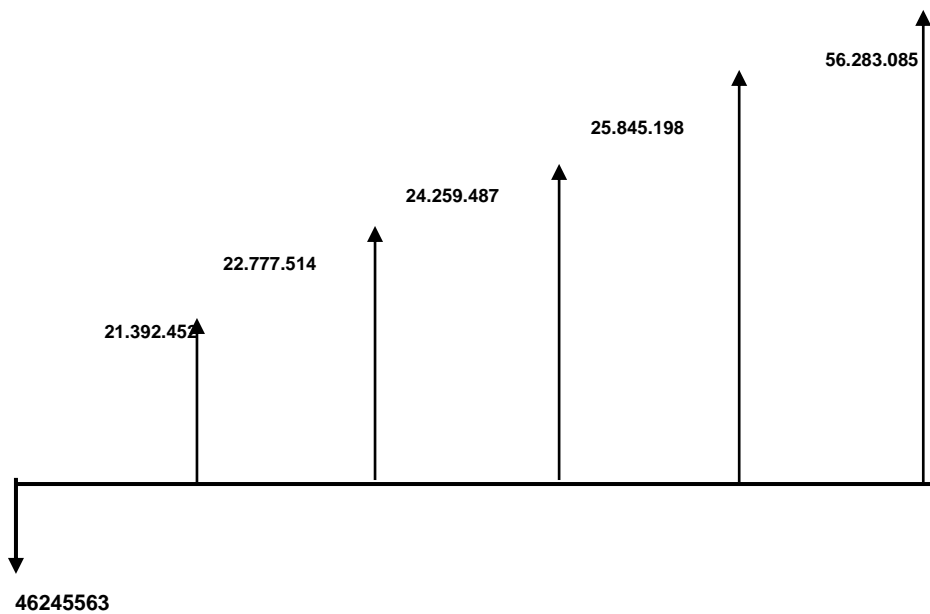
Fuente: Estudio del Proyecto

7.6. FLUJO DE CAJA

7.6.1. Flujo de Caja del Proyecto.

Cuadro No 09 Flujo de Caja del Proyecto

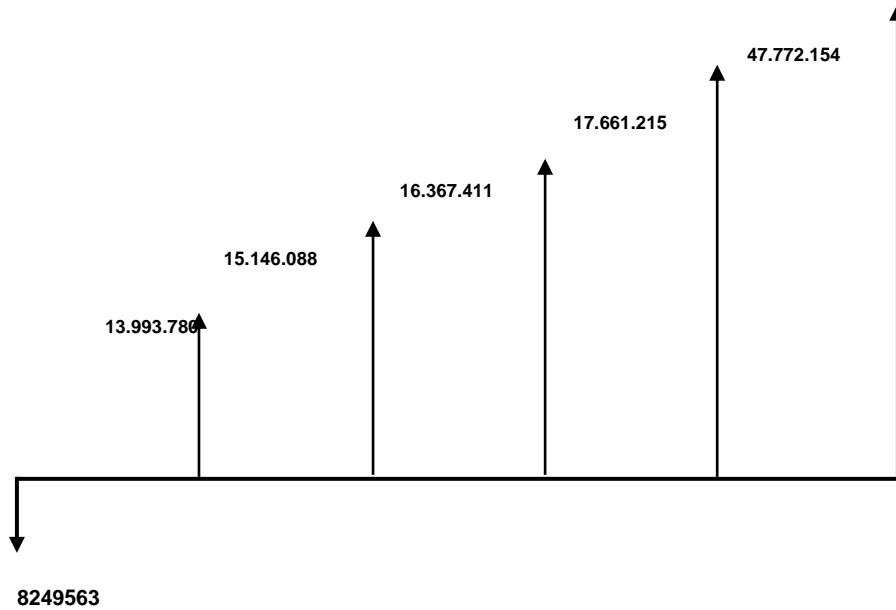
DETALLE	0	1	2	3	4	5
VENTAS		206.400.000	220.848.000	236.307.360	252.848.875	270.548.296
COSTOS FIJOS		159.527.601	170.694.533	182.643.150	195.428.171	209.108.143
COSTOS VARIABLES		14.700.000	15.729.000	16.830.030	18.008.132	19.268.701
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
INTANGIBLES		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
UTILIDAD BRUTA		27.999.759	30.251.827	32.661.540	35.239.932	37.998.812
IMPUESTOS		10.779.907	11.646.953	12.574.693	13.567.374	14.629.543
UTILIDAD NETA		17.219.852	18.604.874	20.086.847	21.672.558	23.369.270
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
AMORTIZACIÓN		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
INVERSION EN MUEBLES Y EQUIPOS	-9766944					
INTANGIBLES	-2500000					
CAPITAL DE TRABAJO	-27982619					27.982.619
VALOR DE SALVAMENTO						758.556
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	46.245.563	21.392.492	22.777.514	24.259.487	25.845.198	56.283.085



7.62. Flujo de Caja del Proyecto con Financiamiento

Cuadro No 09 Flujo de Caja con Financiamiento

DETALLE	0	1	2	3	4	5
VENTAS		206.400.000	220.848.000	236.307.360	252.848.875	270.548.296
COSTOS FIJOS		159.527.601	170.694.533	182.643.150	195.428.171	209.108.143
COSTOS VARIABLES		14.700.000	15.729.000	16.830.030	18.008.132	19.268.701
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
INTANGIBLES		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
INTERESES		3.840.000	3.235.547	2.558.559	1.800.333	951.119
UTILIDAD BRUTA		24.159.759	27.016.280	30.102.981	33.439.600	37.047.693
IMPUESTOS		9.301.507	10.401.268	11.589.648	12.874.246	14.263.362
UTILIDAD NETA		14.858.252	16.615.012	18.513.333	20.565.354	22.784.331
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
AMORTIZACIÓN		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
INVERSION EN MUEBLES Y EQUIPOS	-9766944					
INTANGIBLES	-2500000					
CAPITAL DE TRABAJO	-27982619					27.982.619
VALOR DE SALVAMENTO						758.556
CREDITO	32.000.000					
AMORTIZACION DEL CREDITO		5.037.111	5.641.565	6.318.563	7.076.779	7.925.992
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	-8249563	13.993.780	15.146.088	16.367.411	17.661.215	47.772.154



Cuadro No 15. Amortización Crédito

No	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO POR AMORTIZAR
0		0,12	0	32.000.000,00
1	8.877.111,42	3.840.000,00	5.037.111,42	26.962.888,58
2	8.877.111,42	3.235.546,63	5.641.564,79	21.321.323,79
3	8.877.111,42	2.558.558,85	6.318.552,57	15.002.771,22
4	8.877.111,42	1.800.332,55	7.076.778,88	7.925.992,34
5	8.877.111,42	951.119,08	7.925.992,34	0,00

El proyecto se financiara con un mediante el IFI, con una tasa de interés anual del 12%, el valor del crédito será de 32.000.000.

10. ESTUDIO ECONOMICO

El anterior flujo de caja se realizó utilizando las siguientes tasas:

TMAR: 22%

Tasa impositiva: 38.5%, por ser empresa comercial debe pagar la tasa tributaria que corresponde a este valor según lo establecido por el gobierno nacional.

El proyecto contempla la parte de financiación, se realizó una tabla de amortización que arroja la cuota de amortización es decir el valor de los pagos que se deben realizar durante 5 años, con una tasa de interés del 12. % anual.

10.1. TIR (Tasa Interna de Retorno)

Esta es la tasa de interés a la cual los flujos de caja descontados y sustraída la inversión, genera un valor presente neto igual a 0; si esta tir es mayor que la tasa de oportunidad del inversionista o alternativamente mayor que el costo de capital, el proyecto es viable.

- ✓ El proyecto según el flujo de caja sin financiamiento arroja una Tir del 55% e.a. , $TIR > TMAR$ por tanto el proyecto es atractivo.
- ✓ El proyecto según el flujo de caja con financiamiento arroja una tir del 180 e.a., $TIR > TMAR$, por lo tanto el proyecto continua siendo atractivo.

10.2. Valor Presente Neto

Es el resultado de descontar los flujos de cajas proyectados de una inversión a la tasa de interés de oportunidad o costo de capital y sustraerle el valor de la inversión. Si el resultado obtenido genera un remanente positivo el proyecto es viable en caso contrario no.

- ✓ VPN sin financiamiento: \$38.439.685.96
- ✓ VPN con financiamiento: \$48.058.398.87

El valor presente neto para ambos casos es positivo, lo cual indica que el proyecto es viable en ambos casos.

10.3 Análisis de Sensibilidad

Consiste en establecer los efectos producidos en el valor presente neto y en la TIR, al introducir modificaciones en las variables mayor influencia en los resultados del proyecto.

En el presente proyecto por tratarse de comercialización de un producto, la variable con mayor riesgo está constituida por los ingresos derivados de las ventas, por lo tanto se han disminuido las ventas proyectadas en un 9%, con el fin de determinar el comportamiento del VPN y la TIR, frente a dichas modificaciones. Así tenemos que:

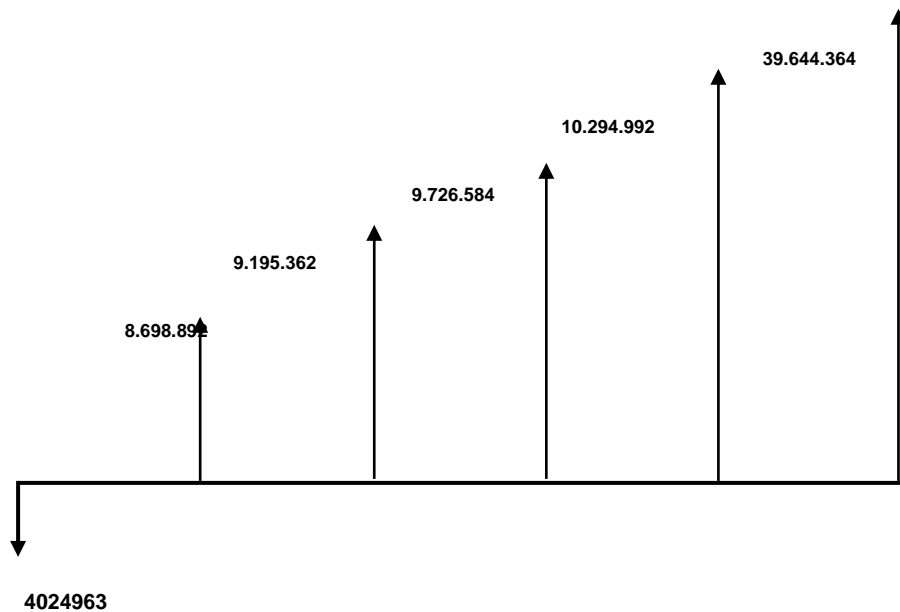
Cuadro No 16 Análisis de Sensibilidad para el flujo de caja del proyecto

DETALLE	0	1	2	3	4	5
VENTAS		185.760.000	198.763.200	212.676.624	227.563.988	243.493.467
COSTOS FIJOS		159.527.601	170.694.533	182.643.150	195.428.171	209.108.143
COSTOS VARIABLES		14.700.000	15.729.000	16.830.030	18.008.132	19.268.701
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
INTANGIBLES		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
UTILIDAD BRUTA		7.359.759	8.167.027	9.030.804	9.955.045	10.943.983
IMPUESTOS		2.833.507	3.144.305	3.476.859	3.832.692	4.213.433
UTILIDAD NETA		4.526.252	5.022.722	5.553.944	6.122.352	6.730.549
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
AMORTIZACIÓN		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
INVERSION EN MUEBLES Y EQUIPOS	-9766944					
INTANTIBLES	-2500000					
CAPITAL DE TRABAJO	-27982619					27.982.619
VALOR DE SALVAMENTO						758.556
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	-40249563	8.698.892	9.195.362	9.726.584	10.294.992	39.644.364

VPN=-2.269.273.83

TIR=2%

- ✓ Para este caso se han disminuido las ventas en un 9%, con lo cual se puede observar el valor presente neto arrojaría un saldo negativo, lo cual indica que el proyecto no sería viable en este caso, aunque su TIR sigue siendo mayor a cero



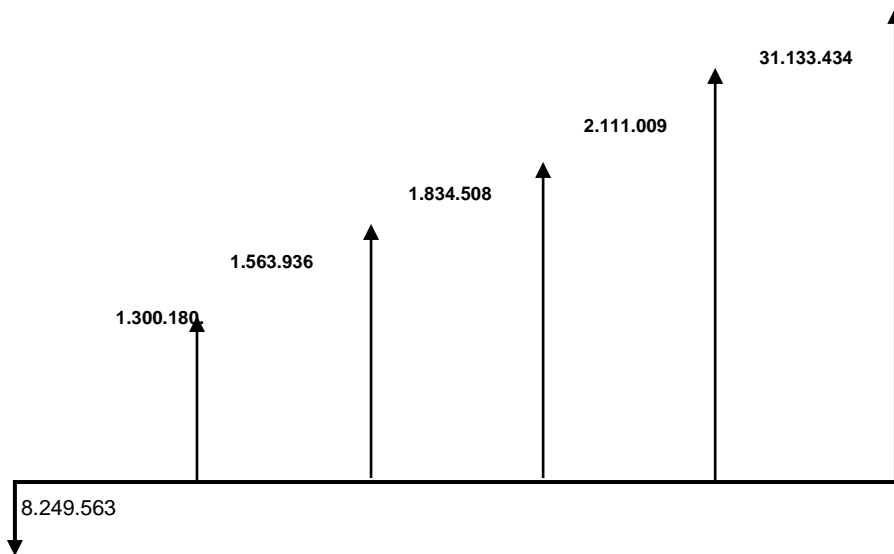
Cuadro No 17 Análisis de Sensibilidad para el flujo de caja con Financiamiento

Detalle	0	1	2	3	4	5
VENTAS		185.760.000	198.763.200	212.676.624	227.563.988	243.493.467
COSTOS FIJOS		159.527.601	170.694.533	182.643.150	195.428.171	209.108.143
COSTOS VARIABLES		14.700.000	15.729.000	16.830.030	18.008.132	19.268.701
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
INTANGIBLES		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
INTERESES		3.840.000	3.235.547	2.558.559	1.800.333	951.119
UTILIDAD BRUTA		3.519.759	4.931.480	6.472.245	8.154.712	9.992.864
IMPUESTOS		1.355.107	1.898.620	2.491.814	3.139.564	3.847.252
UTILIDAD NETA		2.164.652	3.032.860	3.980.431	5.015.148	6.145.611
DEPRECIACIÓN		1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640	1.672.640
AMORTIZACIÓN		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
INVERSION EN MUEBLES Y EQUIPOS	-9766944					
INTANTIBLES	-2500000					
CAPITAL DE TRABAJO	-27982619					27.982.619
VALOR DE SALVAMENTO						758.556
CREDITO	32.000.000					
AMORTIZACION DEL CREDITO		5.037.111	5.641.565	6.318.563	7.076.779	7.925.992
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	-8249563	1.300.180	1.563.936	1.834.508	2.111.009	31.133.434

VPN=17.525.873.83

TIR=42%

- ✓ Para este caso se han disminuido las ventas en un 9%, con lo cual se puede observar el valor presente neto arrojaría un saldo positivo, lo cual indica que el proyecto sería viable con financiamiento, su TIR arroja un resultado del 42%.



8. IMPACTO DEL PROYECTO

8.1 IMPACTO AMBIENTAL

De acuerdo con la naturaleza del proyecto, se establece el impacto ambiental y la forma como el proyecto implementará planes de mitigación, compensación, ó corrección, y cuantificar su costo de implementación y mantenimiento. Pero como este proyecto se enfoca hacia la parte de comercialización no tiene ningún impacto ambiental, pues las actividades desarrolladas dentro de la organización son de tipo comercial y administrativo, los negocios se realizan por Internet o personalmente. Es importante aclarar que **no** vamos a cultivar este proyecto esta enfocado a la comercialización.

8.2 IMPACTO ECONOMICO

Uno de nuestros principales indicadores del impacto económico es generar empleo en la fase inicial del proyecto, en la fase de crecimiento y maduración, número de ventas realizadas por el período de tiempo trazado (ya sea mensual, bimensual, semestral, etc.) atendiendo a la naturaleza del negocio. De esta forma estamos cooperando con el incremento de la economía de la región.

8.3 IMPACTO SOCIAL

8.3.1 posibilidades de Rechazo o Apoyo de la comunidad: por ser una ciudad en desarrollo es bienvenida cualquier iniciativa o empresa que contribuya con el desarrollo empresarial de la región. Pues se presenta motivación en la población al ver que están llegando nuevos negocios y empresarios con ideas innovadoras que sirvan de ejemplo para los habitantes. Pues con esto se demuestra que en Yopal si puede haber desarrollo empresarial diferente a la industria petrolera, que permita un crecimiento económico.

8.3.2 Servicios Adicionales que la empresa trae a la comunidad: se tiene proyectado en la etapa de madurez de la empresa, brindar apoyo a las familias menos favorecidas y madres cabeza de familia de los estratos uno y dos del sisbén, otorgando un subsidio para mercado, mensual. Se hace con la finalidad de trascender, y mantener siempre la humildad uno de los principios de un empresario de excelencia pues no debemos olvidar que existen personas que necesitan el apoyo de aquellos que tiene la facilidad de ser esa mano amiga en un momento difícil.

11. CONCLUSIONES

- Comprobamos la importancia de conectar de manera lógica y dinámica los conocimientos adquiridos, en busca de resultados óptimos.
- Establecimos el verdadero valor que lleva consigo los estudios previos para la creación de cualquier empresa, ya que basados en estos, podemos encontrar la viabilidad de continuar con el empeño de hacer empresa.
- Tomando como base la información recolectada, nos dimos cuenta que en este momento la comercialización del marañon es un mercado potencial, que contribuye a la innovación y el desarrollo socio-económico de la región

12. RECOMENDACIONES

- Es importante mantenerse actualizado leyendo el portafolio y navegando en Internet, para que en el momento de tomar decisiones para evaluar un proyecto se tenga un completo conocimiento de los indicadores económicos, para desarrollarlo de una forma eficiente y contable.
- La continúa investigación y el conocimiento son herramientas para alcanzar el éxito, ya que permiten encontrar oportunidades de negocio.

13. BIBLIOGRAFIA

- Casanare Hoy, Gente. Disponible en Internet: www.casanare.gov.co, [citado el 30 de noviembre de 2003]

- INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS, Documentación, presentación de tesis, trabajos de grado y otros trabajos de investigación, quinta actualización, Bogotá: ICONTEC, 2002. (NTC).

-----, Documentación. Citas y notas pie de página, segunda actualización. Bogotá: ICONTEC, 1995. (NTC 1487)

-----, Documentación. Referencias bibliográficas para normas, segunda actualización. Bogotá: ICONTEC, 1996. (NTC1307)

-----, Documentación. Referencias documentales para fuentes de información electrónicas. Bogotá: ICONTEC, 1996. (NTC 4490)

- Nueces_marañon, Especificaciones del producto, Disponible en Internet: www.expooriental.com, [citado 02 de septiembre de de 2004]

- Oportunidades de Exportación, manual del exportador de frutas, hortalizas y tubérculos, disponible en Internet: www.proexport.gov.co, [citado 20 septiembre de 2004]

- Marañon, plegable Divulgativo No. 27 Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria Corpoica.

