

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PRODUCTIVA Y COMERCIALIZADORA DE UVA
ISABELLA, FINCA “LA ESPERANZA” CENTRO POBLADO EL VERGEL DE
TARQUI HUILA**

MARÍA ANGÉLICA ANDRADE ROJAS

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA - UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS AGRARIAS, PECUARIAS Y DEL MEDIO AMBIENTE -
ECAPMA
PROGRAMA DE INGENIERÍA AGROFORESTAL
PITALITO
2017**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PRODUCTIVA Y COMERCIALIZADORA DE UVA
ISABELLA, FINCA “LA ESPERANZA” CENTRO POBLADO EL VERGEL DE
TARQUI HUILA**

MARÍA ANGÉLICA ANDRADE ROJAS

**Trabajo de grado para optar al Título de:
INGENIERA AGROFORESTAL**

NELLY MARIA MENDEZ PEDROZO

Docente

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIRTA Y A DISTANCIA - UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS AGRARIAS, PECUARIAS Y DEL MEDIO AMBIENTE -
ECAPMA
PROGRAMA DE INGENIERÍA AGROFORESTAL
PITALITO
2017**

NOTA DE ACEPTACIÓN

FIRMA DEL PRESIDENTE DEL JURADO

FIRMA DEL JURADO

FIRMA DEL JURADO

CIUDAD Y FECHA:

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO

Dedico este trabajo a mi familia que estuvo siempre al lado del aliento para darme el respiro que necesité en los momentos de incertidumbre.

Agradezco al Creador, por la iluminación perenne sobre el sendero laborioso de la ilustración; agradecer a la Universidad por la oportunidad de ser una de sus herederas; sincero agradecimiento a los docentes, por su paciencia y apoyo indeleble; a los (as) compañeras por soportarme y los míos, por querer verme como hoy soy.

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Total mujeres y hombres del municipio de Tarqui	13
Tabla 2 Cultivo permanentes.....	15
Tabla 3 Cultivos transitorios	15
Tabla 4 Cultivos anuales	16
Tabla 5 Generalidades de la uva Isabella	27
Tabla 6 Composición nutricional	27
Tabla 7 Tabulación de la encuesta	28
Tabla 8 Población por sexo y zona.....	34
Tabla 9 Municipio mayor productor	36
Tabla 10 Participación municipal.....	37
Tabla 11 Precios promedios (Kilo) en agentes cadena distribución en el Huila.....	39
Tabla 12 Márgenes de comercialización uva Isabella semestre “A” 2011	40
Tabla 13 Ficha técnica uva Isabella	44
Tabla 14. Labores, Insumos y Otros	49
Tabla 15 Resumen Costos-Ingresos por vida útil.....	49
Tabla 16 Resumen inversiones y costos.....	50
Tabla 17 Producción anual de uva	51
Tabla 18 Estimación de ingresos.....	51
Tabla 19 Resumen de costos	56
Tabla 20 Estimación de ingresos.....	58
Tabla 21 Resultados del V.P.N.	61
Tabla 22 Punto de equilibrio, año 1	64
Tabla 23 Matriz DOFA	66

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1 Macro localización - Municipio de Tarqui.....	11
Gráfica 2 Localización Centro Poblado El Vergel.....	12
Gráfica 3 Total edades, mujeres y hombres del municipio de Tarqui.....	13
Gráfica 4 Población por zona y sexo.....	14
Gráfica 5 Hábito de consumo o compra.....	29
Gráfica 6 Periodicidad de consumo o compra	29
Gráfica 7 Cantidades consumo o compra por semana	30
Gráfica 8 Importancia aporte nutricional	30
Gráfica 9 Aspectos de compra	30
Gráfica 10. Preferencia en presentación del producto.....	31
Gráfica 11. Valor pagado por 500 gramos	32
Gráfica 12. A quien compra el producto	32
Gráfica 13. Posibilidad de nuevas empresas	33
Gráfica 14. Participación municipal.....	37
Gráfica 15. Municipios productores.....	38
Gráfica 16. Área cosechada y producción nacional 2011-2014.....	41
Gráfica 17. Rendimiento nacional en ton / ha. 2011-2014.....	41
Gráfica 18. Diagrama de flujo del proceso productivo	47
Gráfica 19. Micro-localización Finca La Esperanza.....	48
Gráfica 20. Organigrama de la empresa.....	52
Gráfica 21. Gráfica del punto de equilibrio.....	65

Tabla de contenido

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO	4
LISTA DE TABLAS	5
LISTA DE GRÁFICAS	6
OBJETIVOS GENERAL	10
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1. ANÁLISIS DEL ENTORNO	11
1.1. ENTORNO GEOGRÁFICO	11
(Plan Municipal de Desarrollo, 2016-2019).....	25
2. ESTUDIO DE MERCADOS	25
2.1. OBJETIVO GENERAL	25
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	25
2.3. METODOLOGÍA	25
2.4. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO	27
2.5. OBSERVACIÓN DE LA DEMANDA	28
2.6. OBSERVACIÓN DE LA OFERTA	33
2.7. MERCADO POTENCIAL	34
2.8. MERCADO OBJETIVO	35
2.9. CARACTERIZACIÓN DEL CLIENTE	35
2. 10. ANÁLISIS DEL SECTOR	35
2.11. ANÁLISIS DE MERCADO	39
2.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	42
2.12.1. De la demanda	42
2.12.2. De la oferta	43
3. ESTUDIO TÉCNICO	44
3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	44
3.1.1. PODA	44
3.2. TAMAÑO DEL PROYECTO	47
3.3. INFRAESTRUCTURA E INSUMOS	48
3.4. MICRO-LOCALIZACIÓN	48
3.5. COSTOS EN LABORES, INSUMOS Y OTROS	49

3.6. RESUMEN INVERSIONES Y COSTOS	50
3.7. PLAN DE PRODUCCIÓN	50
3.8. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	50
3.9. INGRESOS	51
4. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL	51
4.1. MISIÓN	51
4.2. VISIÓN	52
4.3. ORGANIGRAMA	52
4.4. PERFILES Y FUNCIONES	52
4.5. RESPONSABILIDAD SOCIAL	54
(Normas ISO 26000, 2010)	54
4.6. ASPECTOS LEGALES	54
4.7. ESTRUCTURA JURÍDICA Y TIPO DE SOCIEDAD	55
5. ESTUDIO FINANCIERO	56
5.1. DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE OPERACIÓN	56
5.2. DETERMINACIÓN DE INGRESOS	58
5.3. CAPITAL DE TRABAJO	58
5.4. FINANCIAMIENTO	58
5.5. RENTABILIDAD DEL PROYECTO	59
Bibliografía	69

INTRODUCCION

El presente documento, es una Propuesta de trabajo de Grado; Proyecto aplicado, donde se determina la viabilidad de mercado, técnica, administrativa, legal, financiera y ambiental para el cultivo de la uva Isabella en la finca La Esperanza, del centro poblado El Vergel, municipio de Tarqui Huila. Consiste en un cultivo en área de 9000 M2. A partir de la formulación del problema se describe el estudio de mercados, la oferta y demanda, la competencia, el precio y el mercadeo del producto.

Se determina después del análisis y estudio de los diferentes componentes que intervienen en los procesos económicos y ambientales, que este cultivo es una alternativa viable y rentable para la comunidad de la región, teniendo en cuenta que la base de los ingresos proviene de monocultivos y agricultura tradicional, los cuales no representan ni aportan la rentabilidad y ganancias que se obtendrían al desarrollar proyectos de cultivos de uva Isabella.

OBJETIVOS GENERAL

Establecer la viabilidad para la producción y comercialización de la uva Isabella (*Vitis labrusca*), determinando los estudios de mercados, técnico, administrativo, legal, financiero y ambiental en la Finca “La Esperanza” del poblado El Vergel, municipio de Tarqui Huila, en un área cultivada de 9.000 metros cuadrados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar los Procesos para la formulación del plan, a partir de examen del mercado y del entorno para establecer la viabilidad y factibilidad del proyecto.
- Determinar la viabilidad y factibilidad técnica, administrativa y legal que permita conocer las bondades de la propuesta.
- Elaborar el plan económico y financiero para determinar la rentabilidad del proyecto a través de la evaluación de las inversiones, los ingresos, los costos y los gastos del proyecto.
- Realizar un análisis de mercados que identifique el producto, verifique la existencia de la demanda y de la oferta actual de uva Isabella en el municipio de Tarqui Huila; efectuar un estudio al sector y al mercado a nivel nacional, regional y local incluyendo las conclusiones de la investigación.
- Establecer y determinar los componentes y elementos necesarios para la implementación de un cultivo de uva Isabella, en área de 9.000 metros cuadrados.
- Definir la rentabilidad y beneficio ambiental en la implementación del cultivo y producción de uva Isabella, desarrollando procesos netamente orgánicos.

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.1. ENTORNO GEOGRÁFICO

El Municipio de Tarqui se encuentra situado en el centro del departamento del Huila, sobre el costado izquierdo del río Magdalena aguas abajo, su territorio se asienta sobre el valle del Magdalena y sobre las estribaciones de la Serranía de Las Minas, de la Cordillera Central.

El área urbana de Tarqui se ubica a los 2° 07' latitud norte y a 75° 50' longitud oeste, a una altura de 826 m.s.n.m. se enclava en el flanco oriental de la Cordillera Central, dista 154 Kms., de Neiva, la capital del Departamento del Huila. El territorio municipal se extiende desde el valle del Río Magdalena en el oriente, en límites con Altamira y Elías hasta la cumbre de la Serranía de Las Minas, en límites con el Municipio de La Argentina y desde la quebrada Lagunillas en el Norte, en fines con el Municipio de El Pital, hasta la quebrada El Mochilero en el Sur, en demarcaciones con el municipio de Oporapa.

Extensión total: 256,8858 Km².

Extensión área urbana: 0,6458 Km².

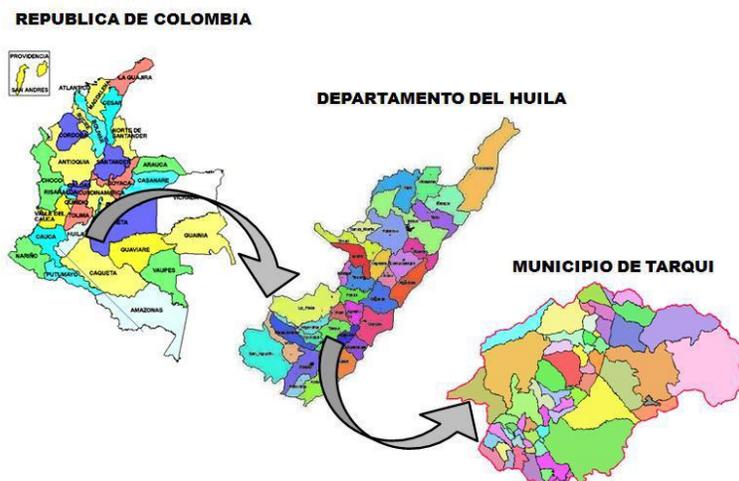
Extensión área rural: 256,24 Km².

Altitud de la cabecera Municipal: 840 m.s.n.m.

Temperatura media: 24° C.

Distancia de referencia: 154 Km., de la capital, Neiva.

Gráfica 1 Macro localización - Municipio de Tarqui

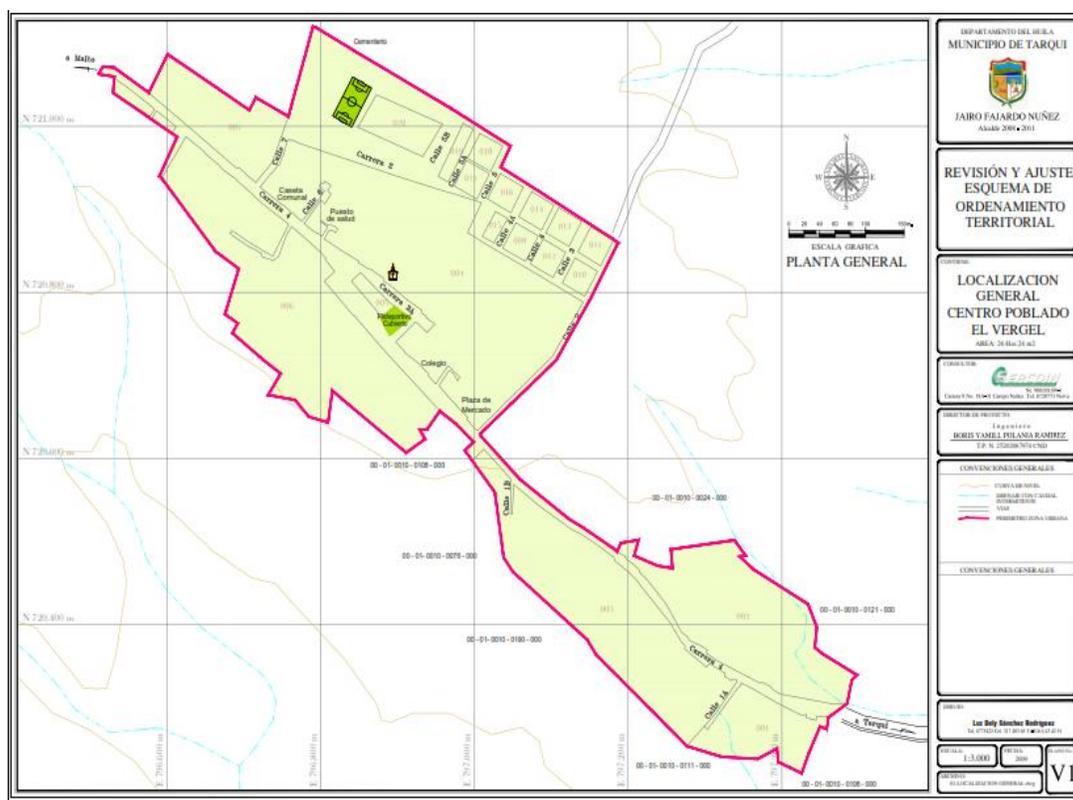


Fuente: (DANE, 2014).

Centro Poblado El Vergel. Localizado en la zona sur del municipio, a una distancia de 10.1 Km. del casco urbano. El centro poblado El Vergel se encuentra al interior de la vereda el Vergel. El perímetro del centro poblado tiene un área de 25,72 Has., en él se encuentran ubicadas 168 viviendas, las cuales cuentan con infraestructura de servicios públicos de acueducto, energía eléctrica, gas y alcantarillado. El centro poblado cuenta con un templo católico, un templo de protestantes, plaza de mercado, caseta comunal, puesto de salud, centro docente de primaria y secundaria, campo de futbol, polideportivo y el cementerio.

El predio de estudio denominado “La Esperanza” tiene una extensión de 9000 M2., y se halla ubicado en este Centro Poblado.

Gráfica 2 Localización Centro Poblado El Vergel



Fuente: Revisión y ajuste EOT, 2009. Municipio de Tarqui.

1.2. ENTORNO DEMOGRÁFICO

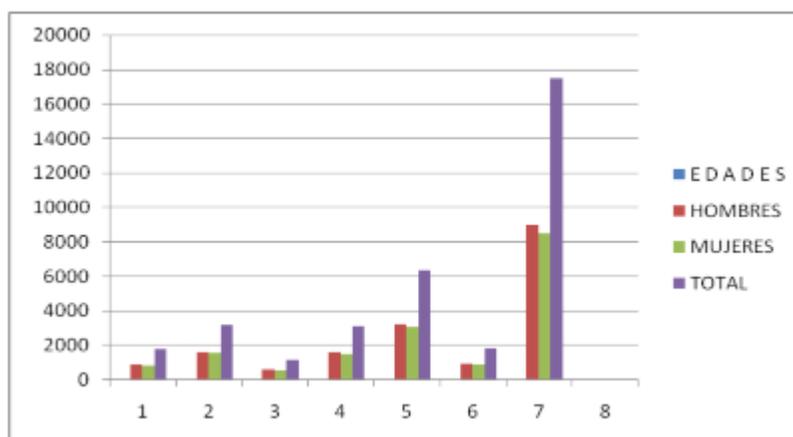
En el año 2016 Tarqui era un municipio conformado por 17466 habitantes, el 28,9% (5050) de la población habita en la cabecera y el 71,08% (12416) en el resto. El 51,41 % (8980) de la población son hombres y el restante 48,5% (8486) son mujeres. La relación hombre: mujer se ha mantenido estable entre el año 2005 y 2013, por cada 107,66 hombres hay 100 mujeres.

Tabla 1 Total mujeres y hombres del municipio de Tarqui

EDADES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
De 0 a 6 años	914	863	1777
De 7 a 14 años	1609	1564	3173
De 15 a 17 años	619	577	1196
De 18 a 26 años	1636	1492	3128
De 27 a 59 años	3248	3096	6344
De 60 Y + años	964	894	1858
TOTAL	8980	8486	17466

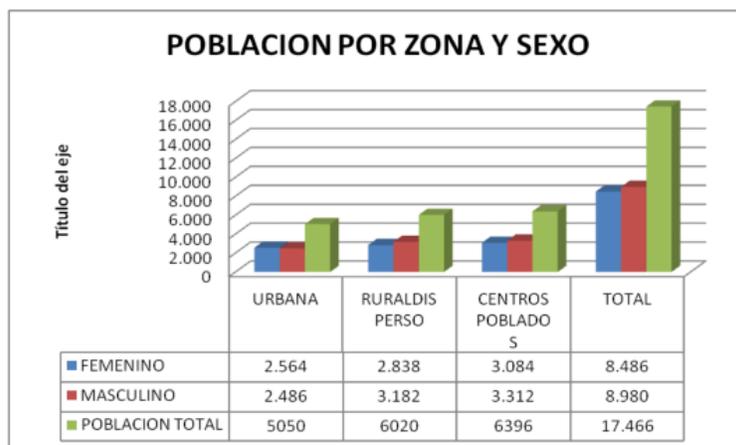
Fuente: Sisben 2014.

Gráfica 3 Total edades, mujeres y hombres del municipio de Tarqui



Fuente: DANE, 2014.

Gráfica 4 Población por zona y sexo



Fuente: Sisben, 2014.

1.3. ENTORNO ECONÓMICO

1.3.1. Sector Primario

El sector agropecuario, está integrado por las prácticas económicas correspondientes a la transformación de los recursos naturales en productos no elaborados. Usualmente utilizados como materia prima en la industria. La agricultura es desarrollada de manera tecnificada en las mejores tierras del municipio ubicadas en la zona plana. Se utiliza maquinaria para la siembra y el manejo de cultivos y en algunos casos para la recolección de cosechas. Ocupa un área importante con pasturas, uva Isabela, ahuyama, tomate, cítricos, maíz, fríjol y hortalizas. Al interior de este sistema de producción se destaca también el manejo de praderas en forma intensiva, y algunas especies menores como aves, cerdos y peces.

La agricultura comercial tecnificada cuenta con pocos productores, presenta un mejor nivel tecnológico, suelos aptos para la mecanización, mayor posibilidad de acceso al crédito, cultivo con mayor asistencia técnica y mayor área de siembra. Otra forma de explotación agrícola se presenta en los suelos de laderas en donde se produce la mayor cantidad de alimentos a partir de productos tales como el café y el plátano. La producción agrícola a la economía local, conviene agruparla, como sigue:

1.3.1.1. Cultivos Permanentes

Al referirse a los cultivos permanentes, se tiene como representante de mayor participación el café, no obstante, no ser Tarqui uno de los primeros productores del Huila. Destacados también en orden de importancia por su contribución al ingreso local, este cultivo de la Uva, el cual ha tenido una gran expansión en los últimos años, convirtiéndose en la nueva alternativa de los campesinos de la región. En las zonas altas del Municipio se presentan cultivos de frutales como tomate de árbol.

Tabla 2 Cultivo permanentes

CULTIVO	AREA SEMBRADA (Ha)	PRODUCCIÓN (Ton)
TOMATE DE ARBOL	7	43.4
UVA	175	1573
CACAO	287	120
CAFE	4383.29	3822
CAÑA	193	600
PLATANO	386	1013.6

Fuente: Base Agrícola Eva Agronet, 2014.

1.3.1.2. Cultivos Transitorios

Entre los Cultivos Transitorios, caracterizados porque al momento de la cosecha son removidos y para obtener una nueva cosecha es necesario volverlos a sembrar, según la Base Agrícola EVA de Agronet, para el año 2014 el municipio de Tarqui presento la siguiente producción.

Tabla 3 Cultivos transitorios

CULTIVO	AREA SEMBRADA (Ha)	PRODUCCIÓN (Ton)
AHUYAMA	3	48
HORTALIZAS VARIAS	3	15
TOMATE	4	72
ARVEJA	2	3.64
FRIJOL	130	156
HABICHUELA	5	35

Fuente: Base Agrícola Eva Agronet, 2014.

1.3.1.3. Cultivos Anuales

Los cultivos anuales son todos aquellos que presentan un ciclo de vida menor o igual a un año, ellos que se centran a nivel local en la yuca, ocuparon una modesta área sembrada de 36 Has.

Tabla 4 Cultivos anuales

CULTIVO	AREA SEMBRADA (Ha)	PRODUCCIÓN (Ton)
YUCA	36	180

Fuente: Base Agrícola Eva Agronet, 2014.

1.3.1.4. Ganadería

El renglón ganadero del municipio de Tarqui es representativo, ya que de aquí se genera la materia prima para la transformación de lácteos presente en la zona urbana. De acuerdo a la evaluación agropecuario municipal para el año 2012, en el municipio hay un hato ganadero de 17.187 cabezas de ganado bovino (3.70% a nivel del departamento), de las cuales el 73,26% son hembras y 26,73 % machos, predominando el cruce entre cebú y pardo suizo, en el esquema doble propósito.

Tarqui se ha caracterizado por la producción de derivados lácteos a lo largo de su historia y desde luego la leche es la materia prima para producir estos alimentos.

Es por eso que en varias haciendas de la región, los ganaderos se dedican a la lechería, donde predominan el cruce de cebú x Pardo suizo en doble propósito y en menor escala, con vocación eminente mente lechera, el Gir y el Girolando. Con una producción de 2'972,925 Lit/año, equivalente al 4.25% del total obtenido en el departamento del Huila. Una producción considerada modesta, debido a que el promedio por vaca (3.29Lit/día) es muy reducido, razón por la cual se hace necesario trabajar más en mejoramiento genético y nutrición; Máxime cuando hoy con los tratados de libre comercio, para ser competitivos, el promedio diario por vaca debe superar los 20 Lit/día.

Según la evaluación agropecuaria del año 2012, Tarqui cuenta con un área de pastoreo de 17.565 Has (2.35% del departamento), donde predominan los pastos naturales como el Puntero,

con 15,460 Has. También se encuentran praderas mejoradas, a base de Brachiarias (2000 Has) y pastos de corte, donde hace protagonismo el Elefante, con 105 Has.

1.3.1.5. Porcicultura

El crecimiento de las importaciones de carne de cerdo en más de un 50%, obliga a los productores nacionales a tecnificar sus procesos productivos y a minimizar costos. Situación que cobija igualmente al municipio de Tarqui, donde el inventario general porcícola asciende a la cifra de 4,345 animales (5.1% del total departamental), con predominancia de las razas Landrace y Pietran.

1.3.1.6. Avicultura

Tarqui, donde la avicultura no representa preponderancia dentro de su economía, hacia el futuro requiere tecnificar este sector, en pos de su supervivencia; el cual cuenta con Un total de 20,000 aves (0.4% del total departamental) dedicadas a la postura y a la producción de carne.

1.3.1.7. Piscicultura

Al Huila se le reconoce su importancia nacional como productor de peces continentales y la cadena piscícola es sin duda una de las que ofrece mayor potencial, especialmente como actividad exportadora.

El municipio de Tarqui, quien es ajeno a esta dinámica, participa modestamente con un área en espejo de agua en estanques de tierra de 21,484 m² (0.6% del total departamental). Siendo esta una actividad que debe fomentarse, dada su condición de promisoría.

1.3.2. Sector Secundario

El sector secundario es el sector de la economía que transforma la materia prima, que es extraída o producida por el sector primario, en productos de consumo, o en bienes de equipo. Es decir: mientras que el sector primario se limita a obtener de manera directa los recursos de la naturaleza, el sector secundario ejecuta procedimientos industriales para transformar dichos recursos. En

cuanto a la industria, Tarqui no contaba con la infraestructura necesaria para el desarrollo de este sector, ya que la manufacturación de bienes se hace en talleres artesanales, de forma muy esporádica y generalmente de carácter familiar. Este renglón dentro del componente económico era hace algunos años casi totalmente nulo; hasta, cuando de la manera artesanal de manejar la leche, se pasó a un cierto grado de mecanización y después de rebasar la demanda local se comenzó a comercializar estos productos en el departamento y luego a nivel nacional.

La empresa con mayor infraestructura en este sector es Quesos REYMA, la cual cuenta con una planta equipada con pasteurizador, marmitas, tanque refrigerado de almacenamiento, cuartos fríos y un punto de venta en la misma fábrica. Cuenta además con carros recolectores de leche y transportadores del producto terminado. Hay otras empresas que no cuentan con tanque de enfriamiento ni higienización de la leche. Los productos elaborados por estas empresas son: Queso doble crema, queso campesino, mantequilla, crema de leche, ariquipes, yogurt y kumis. La comercialización de estos productos especialmente de REYMA, se hace en ciudades como Santafé de Bogotá, Cali, Popayán, Pitalito, Garzón, Neiva y poblaciones cercanas a Tarqui como el Pital, Altamira, Guadalupe, entre otras.

Las empresas restantes comercializan sus productos, en las poblaciones aledañas al municipio de Tarqui, Suaza, Pitalito, Altamira, El Pital, Garzón y Guadalupe. Esto es debido a la falta de volúmenes considerables del producto, el incumplimiento de los requerimientos sanitarios regulados por el INVIMA y a la carencia de transporte.

1.3.3. Sector Terciario

Es considerado como el sector de servicios, es el sector económico que abarca todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades básicas de la población, Incluye subsectores como comercio, transporte, comunicaciones, finanzas, turismo, hotelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, sean estos prestados por el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención a la dependencia), etc.

El sector terciario de la economía, es quien gobierna, constituye y facilita la actividad productiva de los otros sectores mencionados anteriormente en este componente (sector primario y sector secundario). Aunque se lo considera un sector de la producción, propiamente su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo. Dentro de la dimensión económica, el sector terciario del Municipio, se encuentra el comercio de bajo impacto, pues solamente maneja la comercialización de productos nativos y los de primera necesidad traída de afuera.

1.4. ENTORNO SOCIAL Y CULTURAL

El municipio de Tarqui es considerado como un espacio natural creador de cultores en sus diferentes expresiones: pintura, danza, teatro, música y las artes plásticas, y dentro de estas en menor grado, los poetas y poetizas que engrandecen los procesos formativos y culturales en la región. El panorama del sector muestra que en este municipio, cada periodo constitucional de mandatarios locales convocan al Consejo Municipal de Cultura, en cumplimiento con la normatividad vigente y como instancia máxima de consulta en las decisiones que atañen a la cultura.

El Municipio de Tarqui como política pública, crea por Acuerdo Municipal 023 de Septiembre 2 de 2009 “LA ESCUELA MUNICIPAL DE MUSICA” con la misión de desarrollar y fomentar el talento y las aptitudes artísticas en materia musical en niños, jóvenes y adultos de la región, siendo la única creada en la actualidad. Para el presente cuatrienio se proyecta la conformación de las escuelas de formación artística: Danza, teatro, artes plásticas, artesanías, banda juvenil, música tradicional, coros, y prestar el apoyo a través de las escuelas a la población en condición de discapacidad, con el ánimo de incentivar y fomentar la creación de valores culturales en sus diversas expresiones.

Si bien es importante promover la creación y darles fortalecimiento y continuidad a cada una de las Escuelas de Formación Artística en sus diferentes manifestaciones en cuanto a la calidad para poder desarrollar una evolución periódica al sistema de aprendizaje y poder medir el mejoramiento en el potencial de cada uno de los beneficiarios en las diferentes etapas del proceso y así estimular a los prospectos más sobresalientes con incentivos educativos como premio a su

esfuerzo y dedicación, potencializando el número de cultores del municipio a futuro, estableciendo así el semillero de los talentos culturales de Tarqui.

De igual manera el municipio además del Festival Folclórico y Reinado Municipal del Sanjuanero Huilense, se organizarán dos (2) versiones del Festival del Retorno que propiciará el espacio para la organización de encuentros culturales.

Se retomará la organización y realización del Encuentro de Música Campesina, y que en adelante, deberá institucionalizarse mediante acto administrativo bajo el nombre de: Encuentro de Música Campesina “EVER CUELLAR PASTRANA”, en homenaje a un destacado músico nativo de la vereda Bélgica y que demostrara en sus mejores momentos grandes dotes y habilidades como artista, autor y compositor, vocalista y quien diera realce al evento de la música del campo.

Como elementos culturales existe además la Biblioteca Pública Municipal ASTERIO YUNDA CANO, reconocida en la Red Nacional de Bibliotecas. En el aspecto de CULTURA INTELECTUAL existe una Oferta en Producción Literaria, Música, y Artes Plásticas consolidada a través del tiempo con escritores, músicos, pintores reconocidos a nivel nacional, regional y local entre novelistas, ensayistas, historiadores, críticos literarios, compositores, talleristas, intérpretes, creadores, entre otros. Una de las mejores estrategias de contribuir a recuperar y rescatar nuestra identidad cultural es a través de las tradiciones orales narradas y descritas por nuestros abuelos y de personas que de una u otra forma manifiestan su interés por mantener vivo nuestro legado cultural.

La danza y la música son dos de las representaciones artísticas más características y vistosas del municipio. Al igual que las artes plásticas, Tarqui tiene una gran aceptación por la música y la danza. A nivel de danza folclórica se destaca la Agrupación Folclórica La Caraguaja la cual está adscrita al Instituto Municipal de Cultura, fundada en el año 1996 mediante decreto Municipal con reconocimiento regional y nacional. En la actualidad dicha agrupación no cuenta con la indumentaria mínima requerida para su normal funcionamiento. Igualmente el salón carece de acondicionamiento necesario para el desarrollo de los procesos de formación: espejos, piso, acústica. También se cuenta con la agrupación artística Karacalí modalidad danza, la cual viene

funcionando de forma independiente desde el año 2013, desarrollando su proceso de formación artístico en las instalaciones de la casa de la cultura del municipio.

Quizás el grupo musical que más ha representado a Tarqui es La Banda de Músicos Santa Cecilia, fundada por el maestro RAFAEL GUEVARA en el año 1931. Convirtiéndose desde su inicio en orgullo de los Tarqueños y embajadora de la Cultura del Ruiseñor del Huila; recorriendo gran parte del territorio nacional con la interpretación magistral de sus páginas musicales (Plan Municipal de Desarrollo, 2016-2019).

1.5. ENTORNO POLÍTICO-JURÍDICO

Teniendo en cuenta los datos oficiales del DANE, el municipio de Tarqui tiene para el año 2014 una proyección de 17.282 habitantes; según estadísticas de la oficina de Sisben Municipal, la población aproximada a diciembre de 2014 es de 17.443 habitantes, el 70% de la población se concentra en el área rural y el 30% en el sector urbano.

El municipio de Tarqui está dividido en 49 veredas, 3 centros poblados y el casco urbano, alcanzando un área total de 34.775,74 Has. Con la revisión del EOT, se redefinió la división de barrios, quedando 18 barrios.

Los Núcleos Poblados de El Vergel, Maito, Quituro y Ricabrisa, tiene una malla urbana definida, redes de servicios públicos de acueducto y alcantarillado, en ellos se desarrollan actividades de intercambio económico, venta de productos agropecuarios, abastecimiento de insumos agropecuarios y abarrotes. En El Vergel, Maito, Quituro y Ricabrisa por parte del municipio se prestan los servicios de Educación desde preescolar hasta el grado undécimo, cuenta con puesto de salud. Además, cuenta con infraestructura comunitaria tales como plaza de mercado, templos religiosos y escenarios deportivos. Estos núcleos de población cuentan con más de 20 viviendas contiguas por lo cual se consideran como Centros Poblados, de acuerdo a lo establecido en el artículo 1 de la ley 505 de 1999(Plan Municipal de Desarrollo, 2016-2019)

1.6 ENTORNO TECNOLÓGICO

El municipio de Tarqui, cuenta con seis instituciones educativas así:

INSTITUCION EDUCATIVA ESTEBAN ROJAS TOVAR como Sede principal en la zona urbana del Municipio que cuenta con los grados de sexto a once con una cobertura de 694 alumnos y el jornada fin de semana ciclo 23, 24, 25 y 26 se cuenta con un promedio de 138 alumnos para los ciclos y cuenta con seis Sedes localizadas tres en la zona rural que son: Lagunilla con cobertura de 31 alumnos de pre escolar y primaria, Buenos Aires con una cobertura de 92 alumnos de pre escolar hasta noveno grado y San Joaquín que funciona con 7 alumnos hasta el año 2015. Igualmente cuenta con tres Sedes en la zona urbana: Divino Niño con un promedio de 100 alumnos de pre escolar a quinto de primaria, Jorge Isaac, cuenta con 210 alumnos de pre escolar a quinto de primaria y José Antonio Galán con un promedio de 260 alumnos de pre escolar a quinto de primaria.

INSTITUCION EDUCATIVA SAN JUAN BOSCO como Sede Principal en el Centro Poblado de la Esmeralda, con una cobertura de 215 alumnos de primero primaria a once. Cuenta con 9 Sedes con una cobertura de 155 alumnos en las diferentes veredas así: Buenavista, Caimital, Guavito, Las Nieves, Los Alpes, Los Llanitos, Los Pinos, Peñas Negras y Tablón de Bélgica, que se da la cobertura de pre escolar a quinto de primaria.

INSTITUCION EDUCATIVA ANTONIO RICAUTE como Sede Principal en el Centro Poblado de Maito, con una cobertura de 449 alumnos de pre escolar a once. Cuenta con cinco Sedes Educativas con una cobertura de 65 alumnos de los grados de pre escolar a quinto primaria, en las Veredas El Espinal, El Tablón, La Ceiba, La Esperanza y El Pueblito, que es su área de influencia.

INSTITUCION EDUCATIVA RICABRISA como Sede Principal en el Centro Poblado de Ricabrisa, contando con una cobertura de 303 alumnos de pre escolar a once. Cuenta con 12 Sedes Educativas con una cobertura de 221 alumnos distribuidos en las Veredas de Bellavista, Betania, El Carmen, El Líbano, El Pescado, El Tambo, El Triunfo, La Eureka, La Playa, La Vega, Las Mercedes y Mesitas.

INSTITUCION EDUCATIVA QUITURO como Sede Principal en el Centro Poblado de Quituro, contando con una cobertura de 457 alumnos de pre escolar a once y cuenta con seis Sedes Educativas con una atención de 267 alumnos en el área de influencia en donde se encuentran las Sedes de Alto Pradera, El Cedro, El Porvenir, La Pampa, La Pradera y Quebraditas.

INSTITUCION EDUCATIVA EL VERGEL ubicada en el Centro Poblado El Vergel, cuenta con 361 alumnos en su Sede Principal, que va desde pre escolar a once y cuenta con ocho Sedes donde la cobertura es de 263 alumnos de pre escolar hasta quinto de primaria, las cuales se encuentran en el área de influencia como son: El Vegón, Galaxia, La Mirada, La Península, Las Acacias, Las Delicias, Palestina y San Francisco.

En todas las Sedes Educativas, se viene prestando servicio de transporte escolar en el primer semestre con recursos del Municipio y el segundo semestre con recursos del Convenio con la Gobernación del Huila; como también el servicio de Restaurante Escolar, el cual es contratado directamente por la Gobernación del Huila.

Las Instituciones Educativas, no cuentan con una infraestructura adecuada en muchas de sus Sedes, como también bastante deficiencia en salones, mobiliario, equipos de cómputo e implementos deportivos, mantenimiento de las Sedes como pintura, arreglos de baterías sanitarias, adecuación de los restaurantes escolares y dotación para los mismos, aunque se han venido entregando; cerramiento de las sedes y Polideportivos, acueducto, entre otras. Existen Sedes Educativas que no cuentan con el comedor infantil. Solamente la Institución de San Juan Bosco, Quituro, Quebraditas, Pampa, Pradera, Las Delicias, El Vegón, Sede Principal de Maito y Sede Principal El Vergel y en la Sede Betania, Lagunilla y Buenos Aires, disponen con kiosco vive digital, (Plan Municipal de Desarrollo , 2016-2019)

1.7. ENTORNO ECOLÓGICO

La estructura ambiental del municipio de Tarqui, se fundamenta en las áreas públicas o privadas, donde ser preservadas en razón de su valor ambiental. Hacen parte de este sistema; las rondas de las corrientes hídricas en una amplitud de 30 metros; los nacimientos de las corrientes hídricas en un radio de 100 metros; los lagos, lagunas y humedales con su franja de protección de 100 metros a

su exterior medido a partir de su perímetro: los ecosistemas de importancia municipal y las zonas de alto riesgo no mitigable.

Zonas Para La Conservación De Los Recursos Naturales. En el municipio de Tarqui se encuentran Ecosistemas Estratégicos de Importancia Regional y municipal, zonas Eco turísticas, Zonas de protección y Humedales, otros Ecosistemas.

- Parque Natural Regional Serranía de las Minas
- El parque Municipal Natural Tarqui
- Laguna Natural (Vereda Quebraditas)
- Laguna natural en la vereda Lagunilla
- Humedal de la Inspección del Vergel
- Finca el Cedro, Finca el Descanso. Finca el Porvenir
- Ecosistema Serranía De Las Minas

Ecosistema de alta importancia ecológica y regional, compartida con seis (6) municipios del sur del Huila. Cuenta con un área aproximada de 139.3 Km²; está ubicado en las coordenadas cartesianas de longitud 780000 a 790000 este y 725000 a 755000 oeste, aproximadamente; latitud 2° 7' a 2° 20' Norte y 75° 50' Este. La cota de reserva oscila entre 2.400 a 2.600 m.s.n.m. y se convierte en estratégico por tener cobertura con los municipio de El Pital, Argentina, Saladoblanco, Agrado, La Plata, Oporapa y Tarqui, quienes han conformado una asociación de municipios; así mismo presenta oferta hídrica y de biodiversidad faunística y florística, permitiendo de esta manera poder estudiarla con más detalle en cuanto a distribución migratoria de fauna, distribución espacial y fitosociología de especies vegetales endémicas.

La Serranía de Las Minas se puede definir como un ecosistema estratégico para la producción, por ser fuente generadora de importantes recursos hídricos de uso multipropósito. Es una estrella fluvial de gran valor, en ella nacen quebradas importantes para el municipio, como la del Hígado (fuente abastecedora acueducto municipal) Hato, Maituna, Caraguaja y Lagunilla.

El Parque Municipal Natural Tarqui. El parque municipal está conformado por la vertiente occidental de la micro cuenca de la quebrada el Hígado, y de esta hace parte las quebradas la Danta, el Oso, la María, el Encanto, entre otras.

El parque tiene un área de 1.328,95 Has y un perímetro de 15,99 Km.; limita al norte con la vereda Alto Líbano del municipio de El Pital y la Eureka del municipio de Tarqui; al este, con las veredas las Mercedes, con un área de la vereda Alto Líbano, Rica Brisa, Bellavista y la Playa, pertenecientes al municipio de Tarqui; al sur, con un área de la vereda el Triunfo y con la vereda Buenavista del municipio de Tarqui; al oeste, con un área de la vereda el Triunfo del municipio de Tarqui, y con un área de la vereda las Minas del municipio de La Argentina.

(Plan Municipal de Desarrollo, 2016-2019)

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un análisis de mercados que identifique el producto, verifique la existencia de la demanda y de la oferta actual de uva Isabella en el municipio de Tarqui Huila; efectuar un estudio al sector y al mercado a nivel nacional, regional y local incluyendo las conclusiones de la investigación.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar el producto; determinar la demanda y la oferta de uva Isabella que el mercado estaría dispuesto en comprar y ofertar.
- Especificar y cuantificar el mercado potencial y mercado objetivo que caracterice el consumidor.
-
- Realizar un estudio sumario al sector y al mercado a nivel nacional, regional y local, exponiendo las soluciones encontradas.

2.3. METODOLOGÍA

Entendiendo que se deben cumplir los objetivos específicos del estudio, la metodología utilizada para identificar el producto partió de la realidad y se tuvo en cuenta la posición del producto en la localidad por ser el municipio el primer productor de uva Isabella en el departamento en cantidad y posición destacada hoy en la presentación, producción y venta del producto, que llegan al mercado nacional con la mejor aceptación por parte de los clientes o consumidores.

Asimismo, por las condiciones de la investigadora emprendedora, la propiedad familiar de la tierra, la oportunidad de hacer empresa; para generar ingresos y empleo; con el fin de mejorar las condiciones de vida de la población y plasmar proyectos productivos con sentido de responsabilidad social con el medio natural.

El estudio de determinación de la demanda y la oferta se realizó con base al mercado del producto; a partir de la aplicación de una prueba piloto aplicada a 20 muestras entre hogares, tiendas y supermercados de la zona urbana y rural de Tarqui, lo cual corresponde al 0.125%, 10%, y 100%, respectivamente de la población total en estudio, usando la técnica de la encuesta y utilizando como instrumento un formulario con preguntas cerradas y abiertas para determinar los datos cuantitativos y cualitativos, aclarando que la población demandante corresponde a los estratos socio-económicos II, III y IV.

Para especificar y cuantificar el mercado potencial y el mercado objetivo que permitió caracterizar el consumidor final, se consultó la literatura existente a través del Acuerdo No. 008 de 2016 o Plan de Desarrollo Municipal “El camino para dejar huella”, 2016-2019; basado en las cifras de la ficha local del Dane. Además, de la información existente en la Secretaría local de Planeación y Desarrollo Social; la oficina local de asistencia técnica, las tiendas de comercio de barrio y los supermercados que adquieren directamente al productor y comercializador el producto para expendio al consumidor final y de acuerdo a la información suministrada en la Secretaría de Hacienda de la localidad.

Finalmente, se abordó el examen sumario al sector y al mercado a nivel nacional, regional y local con los resultados encontrados, el cual se consumó utilizando la información del Anuario Estadístico Agropecuario el Huila, 2012; “Fedesarrollo” (2015), Centro de Investigación Económica y Social sobre *“la economía del departamento del Huila: diagnóstico y perspectivas de mediano plazo”*; y del Plan de Desarrollo Municipal 2016-2019. “El camino para dejar huella, de Tarqui. Con todo lo anterior se afrontaron los tres objetivos específicos tratando de profundizar en cada uno de ellos para entender los lineamientos y parámetros del trabajo de investigación, como se observa en los siguientes apartados.

2.4. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

El Fruto: La cutícula pasa por varios colores: desde el verde, hasta el violeta, negro, rojo y verde amarillento, dependiendo de la variedad. En la plenitud de la madurez, el fruto se cubre de una sustancia cerosa llamada pruina, que da al fruto un aspecto opaco y que favorece la retención de humedad, pues es una película un poco grasosa a la cual no se adhiere el agua, favoreciendo de esta manera el racimo de pudriciones secundarias. (Larrea).

La cutícula u hollejo: envuelve la parte carnosa, donde se inician las formaciones de las materias colorantes y aromáticas. Las temperaturas altas, en el evado porcentaje de radiación solar y los suelos calcáreos, dan mejor sabor y colorido al fruto, no siendo así, en los suelos arcillosos y silíceos.

La pulpa: generalmente es incolora, su sabor, depende de la fluctuación de la temperatura la cual favorece a la concentración de azúcares.

Semilla: cada fruto generalmente posee tres semillas.

Tabla 5 Generalidades de la uva Isabella

Nombre común	Uva Isabella
Nombre científico	Vitis Vinífera
Genero	Vitis
Familia	Vitaceae
Origen	Originaria de zona templada de Asia occidental y fue introducido en América en el siglo XVI; hoy en día se encuentra distribuido en áreas importantes de Estados Unidos, México, Argentina, Chile. En Colombia se cultiva desde 1920.
Países productores	Estados Unidos, México, Argentina, Chile y Colombia.

(Gobernacion del Huila. Secretaria de Agricultura y Minería. Secretaria Tecnica de cadena productiva fruticola., 2006)

Tabla 6 Composición nutricional

Elemento o compuesto	Unidad	Total
Agua	%	90.5
Proteínas	%	0.5
Carbohidratos	%	8.1
Fibras	%	0.5
Cenizas	%	0.4
Calcio	Mg	5.0
Fósforo	Mg	11.0
Hierro	Mg	0.3
Vitamina C	U.I	9
Ácido ascórbico	Mg	
Calorías	Kcal	31

(Gobernacion del Huila. Secretaria de Agricultura y Minería. Secretaria Tecnica cadena productiva fruticola, 2006)

2.5. OBSERVACIÓN DE LA DEMANDA

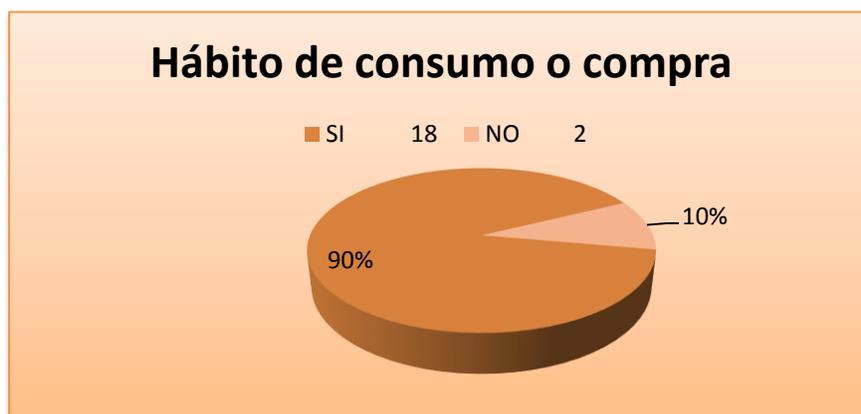
Se hace a partir de la aplicación de una prueba piloto manipulando la técnica de la encuesta y manejando como instrumento un formulario con preguntas cerradas y abiertas para recolectar la información numérica y de calidad, que respondieron ochocientos cuarenta y dos (842) encuestados en representación de los hogares objeto de estudio en la zona urbana y rural de Tarqui, los cuales corresponden al 20% de la población total, que de acuerdo a las estadísticas y proyección del DANE, es de 17.466 habitantes, distribuidos en 842 familias y/o hogares de la población; sobre una población perteneciente a los estratos II, III y IV. Las variables analizadas y los datos arrojados, simplificados y organizados de acuerdo a la concordancia en las respuestas se describen a continuación mediante la Tabulación y Graficación de la información.

Dentro de las generalidades de los encuestados, las edades se hallaron entre los 24 y los 49 años de edad; respecto al género, 40% fueron hombres y 60% mujeres y las ocupaciones u oficios correspondieron a Hombres padres de familia y mujeres cabeza de hogar y/o amas de casa.

Tabla 7 Tabulación de la encuesta Fuente: Creación propia.

Encuestado (a) Preg. 1	Pregta. 2		Pregta. 3				Preg 4		Pregta. 5				Pr e. 6		Pr e. 7		Pregta. 8				Preg 9					
	S	N	A	b	C	d	a	b	c	d	S	N	a	b	c	d	a	b	a	b	a	b	c	d	S	N
1. Hogar	x		X				x				x		x					x	x		x				x	
2. Hogar	x		X				x				x		x					x		x	x				x	
3. Hogar	x			x			x				x		x					x	x			x			x	
4. Hogar	x		X				x				x		x					x		x		x			x	
5. Hogar		x																								
6. Hogar	x			x				x			x		x					x	x		x				x	
7. Hogar	x			x				x			x		x					x	x		x				x	
8. Hogar	x			x				x			x		x					x	x		x				x	
9. Hogar	x			x			x				x		x					x	x		x				x	
10. Hogar	x			x				x			x		x					x		x	x				x	
11. Hogar	x			x			x				x		x					x	x				x		x	
12. Hogar	x			x				x			x		x					x	x				x		x	
13. Hogar	x			x				x			x		x					x		x				x	x	
14. Hogar	x			x				x			x		x					x		x				x	x	
15. Hogar		x																								
16. Hogar	x		X					x			x		x					x		x		x			x	
17. Hogar	x		X					x			x		x					x		x		x			x	
18. Hogar	x		X					x			x		x					x		x				x	x	
19. Hogar	x		X						x	x			x					x		x				x	x	
20. Hogar	x		X						x	x			x					x		x				x	x	

Gráfica 5 Hábito de consumo o compra



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

Los datos de la gráfica 1 demuestran que el 90% de la población tiene el hábito de consumo de uva Isabella. El 10% restante no la consume. Esto indica que el producto es casi considerado de primera necesidad y básico de la canasta familiar y muestra aceptación de la población. Se deduce que el nuevo producto puede encontrar aceptación en el mercado por la costumbre universal de la población encuestada.

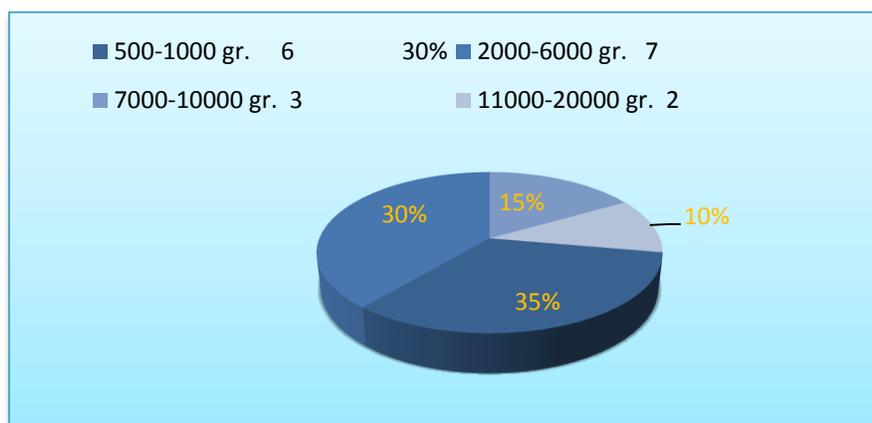
Gráfica 6 Periodicidad de consumo o compra



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

Los datos nos dicen que el 50% de los encuestados consume o compra dos veces por semana el producto; el 40% lo hace una vez a la semana y solamente el 10% no lo consumen o lo compran. Lo anterior infiere que hay una demanda alta de la uva en la población, en tiendas y supermercados.

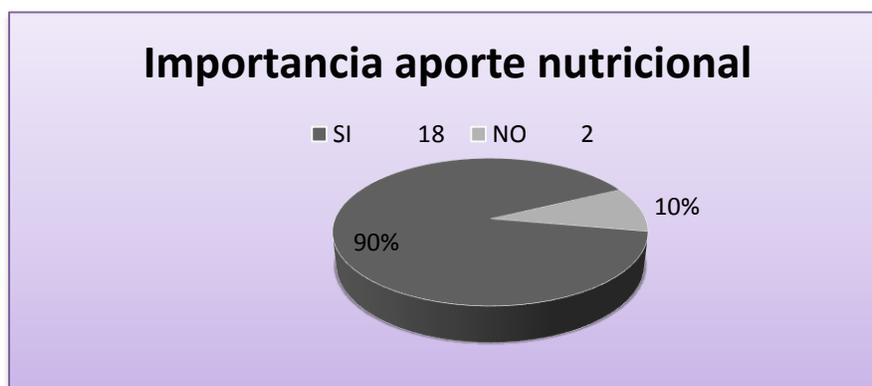
Gráfica 7 Cantidades consumo o compra por semana



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

De acuerdo a la gráfica 3, el 30% de la población consume mínimamente 500 gr., a la semana, el 35% compra hasta 6000 gr., el 15% consume como mínimo 7000 gr., y el 10% compra hasta 20000 gr. semanal.

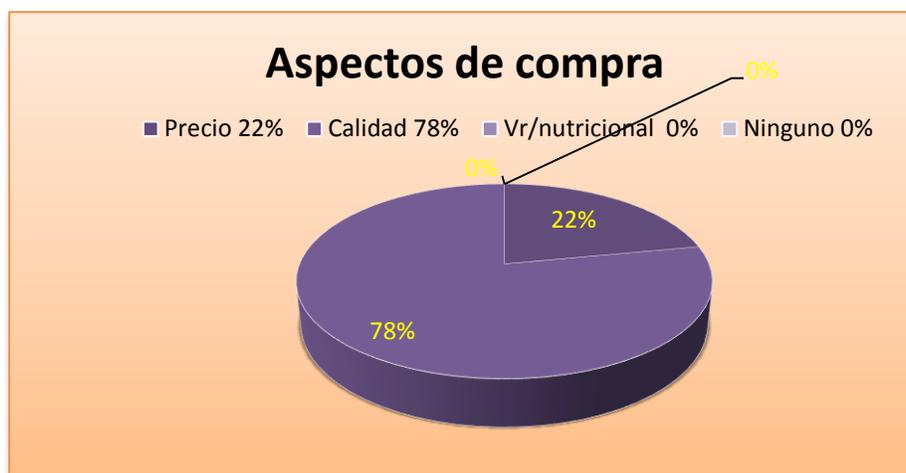
Gráfica 8 Importancia aporte nutricional



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

Como muestra la gráfica anterior, el 90% de los encuestados manifestaron que consideran de importancia al aporte nutricional de la fruta, para su organismo, el 10% restante no lo piensa así.

Gráfica 9 Aspectos de compra



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

De acuerdo a la gráfica 5, el 78% de los encuestados manifiestan que la calidad es el aspecto más importante al momento de comprar la fruta, el 22% dicen que es el precio el factor decisivo al adquirirla.

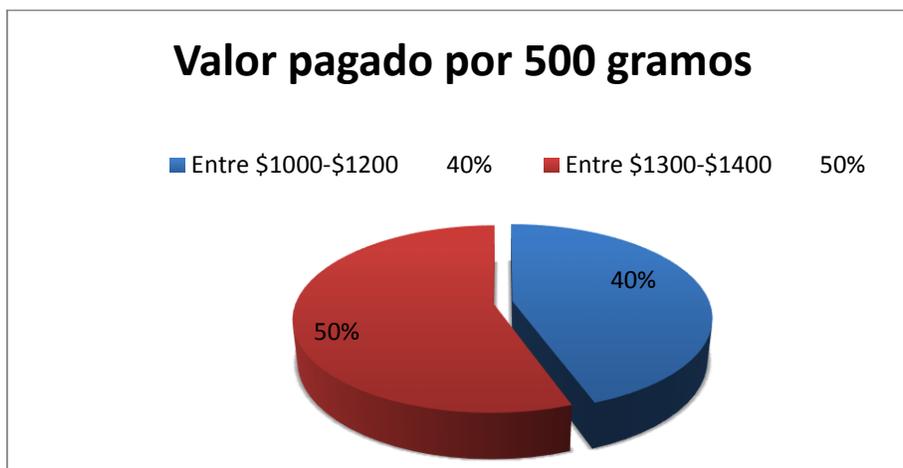
Gráfica 10. Preferencia en presentación del producto



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

Al determinar las preferencias en la presentación al adquirir el producto, el 78% manifestaron que lo compran en pulpa, mientras que el 22% restante lo prefieren en racimos.

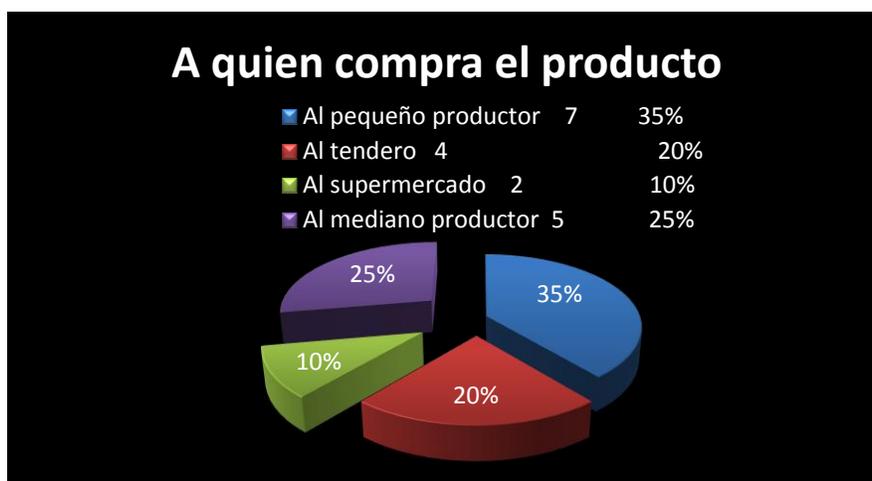
Gráfica 11. Valor pagado por 500 gramos



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

Como lo muestra la gráfica 7, el 50% de los encuestados adquiere el producto a un precio entre los \$ 1300 y los \$ 1400 pesos por cada 500 gramos, el 40% los compran a un precio entre los \$1000 y los \$1200 por cada 500 gramos.

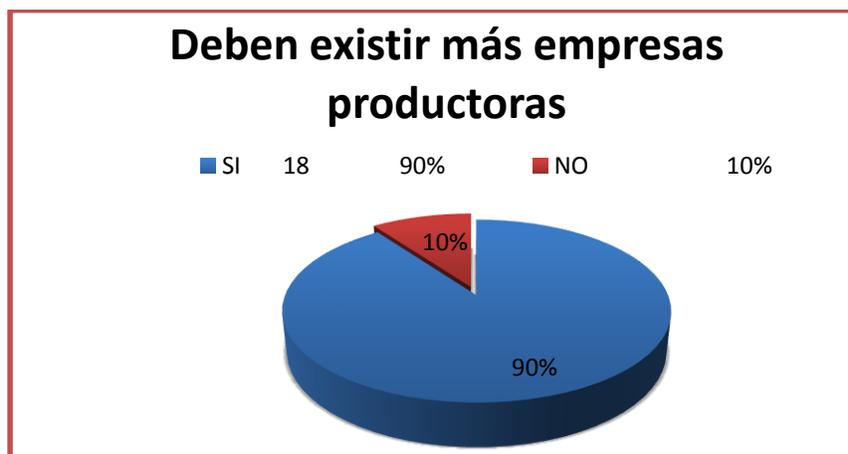
Gráfica 12. A quien compra el producto



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

Conforme a la gráfica 8, las personas encuestadas manifestaron que le compran el producto en un 35% (7 personas) al pequeño productor; mientras el 25% (5 personas) lo adquiere al mediano productor; un 20% (4) al tendero y solamente el 10% (2) lo compran en supermercados.

Gráfica 13. Posibilidad de nuevas empresas



Fuente: Encuesta a hogares, tiendas y supermercados.

Al determinar la posibilidad de que nuevas empresas ingresen al mercado de la producción y comercialización de uva Isabella en la localidad, la encuesta mostró que el 90% de la población considera que deben existir otras empresas de producción, mientras el 10% restante le apuestan a la permanencia de un mercado cada día más exigente.

2.6. OBSERVACIÓN DE LA OFERTA

La metodología que se aplicó fue un diagnóstico exploratorio a partir de la revisión documental para obtener información sobre el estado de la producción de uva Isabella a nivel municipal del municipio. De acuerdo a la información recopilada ante la oficina de Asistencia Técnica Agropecuaria de la alcaldía de Tarqui, con base en los datos del año 2016, la oferta del producto está determinada como se muestra a continuación:

El área total sembrada es de 280 hectáreas.

La altitud de los predios productivos está en el rango de 800 a 1000 m.s.n.m.

La producción promedio por ha., está determinada en 15 ton. / Ha.

La cantidad de productores dedicados a la actividad vitícola es de 250.

Los viticultores que se clasifican en pequeños productores, por tener una explotación entre una y tres hectáreas, son 190.

Los viticultores que se consideran como medianos productores, por poseer un aprovechamiento entre 4 y 8 hectáreas, son 59.

Solamente hay un cultivador que se puede considerar como grande productor, ya que posee más 15 hectáreas de explotación del producto de la uva Isabella.

Si se establece un promedio de producción por Ha., para el total de productores, se puede determinar la producción promedio anual que el municipio estaría produciendo, con base en los datos del año 2016, de esta manera:

Producción promedio por Ha. = 15 toneladas. O 15000 kg.

Total de has. = 280

Operación: $280 \times 15 = 4200$ toneladas/año.

Se estaría hablando de una producción promedio alta de 4200 toneladas y de producción promedio baja de 3360 toneladas de uva Isabella que el municipio de Tarqui estaría produciendo y desde luego convirtiéndose en el primer productor a nivel departamental.

2.7. MERCADO POTENCIAL

De acuerdo con las proyecciones de población DANE 2005 – 2020 y los datos del Sisben 2014, para el año 2016 en el Municipio de Tarqui se registraba una población total de 17.466 habitantes. Los cuales corresponden a los cuatro mil doscientos diez hogares existentes en el Municipio distribuidos en zona rural y urbana, de las cuales hemos tomado como muestra el veinte por ciento de la población (20%), es decir ochocientos cuarenta y dos (842) hogares de los existentes y distribuidos en zona rural y urbana en el Municipio de Tarqui. La población total de 17.466 habitantes representa el mercado potencial para el producto del proyecto. De otro lado, lo constituye indirectamente los supermercados, las tiendas de barrio y comercializadores particulares en el municipio ya que ellos se encargan de comercializar este producto.

Tabla 8 Población por sexo y zona

ZONA	FEMENINO	MASCULINO	POBLACION TOTAL
URBANA	2.564	2.486	5050
RURALDISPERSO	2.838	3.182	6020
CENTROS POBLADOS	3.084	3.312	6396
TOTAL	8.486	8.980	17.466

Fuente: Sisben, 2014.

2.8. MERCADO OBJETIVO

El mercado objeto de la demanda, lo constituyen las familias pertenecientes a los estratos socioeconómicos II, III y IV. Se ha determinado que en la zona rural y urbana del municipio de Tarqui, existen 4.210 familias y/o hogares, según datos de la Secretaría de Planeación y Desarrollo Social municipal.

El mercado objetivo de la oferta, lo establecen las 85 tiendas de comercio de barrios urbanos y rurales de tres centros poblados y 57 veredas, los 5 supermercados y quienes adquieren directamente al productor y comercializador del producto de uva Isabella para expendio al consumidor final, de acuerdo a la información suministrada en la Secretaría de Hacienda municipal.

2.9. CARACTERIZACIÓN DEL CLIENTE

Se puede caracterizar a los clientes de acuerdo a los criterios siguientes:

- Personas que gustan consumir frutas frescas en racimo y en pulpa para jugos.
- Personas con el hábito de consumo de ensaladas de frutas.
- Personas comprometidas con la protección y consumo de comidas a base de hortalizas y frutas.
- Familias con ingresos iguales o mayores a dos S.M.L.M.V.
- Empleados y estudiantes que consumen regularmente jugos naturales de uva.
- Tenderos de barrios.
- Dueños de supermercados.
- OBSERVACION

Las tiendas y supermercados simplemente ofician como intermediario pero el perfil del consumidor se mantiene de acuerdo a la caracterización establecida.

2. 10. ANÁLISIS DEL SECTOR

De acuerdo con las cifras de la cartera agropecuaria, en Colombia se producen más de 30.000 toneladas al año, en donde gran parte de esta cosecha es gracias al Valle, pues es allí en donde se encuentra más de 85% de la producción nacional y 86,9% del área total sembrada en todo el país.

Aunque también hay otras zonas en donde el cultivo de uva es destacado como en Amazonas, Antioquia, Boyacá, Caquetá, Huila, Nariño, Norte de Santander, Santander, Quindío y Vaupés. (Agronegocios. Colombia duplicaría su producción de uva y el valle del Cauca es el líder).

El Huila se ha proyectado en los últimos años como uno de los departamentos más pujantes en el desarrollo de cultivos y comercialización de frutales, dentro de los cuales se han involucrado los conceptos de asociatividad, cadenas productivas y comercialización. Es de destacar el excelente comportamiento en producción y calidad del cultivo de la vid, debido a la baja incidencia del mildew velloso que es la principal enfermedad que ataca esta especie en el mundo, por lo que el Huila está llamado a ser la California y Chile de Colombia.

El Huila presenta un gran potencial para la producción de uva en la zona seca. La proximidad al mercado de Bogotá aumenta este potencial y el de otros frutales.

La variedad Isabella se adapta y produce bien desde el nivel del mar hasta los 2.200 metros de altitud, sin embargo y de acuerdo con las observaciones y resultados de Ceniuva se recomienda como zona óptima por rendimiento y calidad la comprendida entre 800 y 1.600 m.s.m.m. El Plan Frutícola Nacional (PFN) recomienda la siembra de 1.000 hectáreas nuevas en los municipios de Altamira, Rivera, Tarqui, Tello, Garzón y Guadalupe.

(Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-MADR. Plan Frutícola Nacional, 2006)

Tabla 9 Municipio mayor productor

MAYOR PRODUCTOR	
Municipio	Tarqui
A.S.N.M (mts)*	826
Temperatura Media °C	24
Área (Km ²)	311

(Anuario Estadístico Agropecuario, 2012)

Tarqui, se ubica a nivel departamental como el primer productor de uva Isabella, con una producción de 1008 toneladas durante el año 2012, por encima de Altamira, con 710; Rivera, con 300; Garzón, con 260; Guadalupe, con 224 y otros municipios, con 735. La participación de Tarqui a la producción regional es del 31,13% del total, seguido de Altamira, con el 21,93%.

Tabla 10 Participación municipal

MUNICIPIO	PRODUCCIÓN (Ton) *	PARTICIPACIÓN %
Tarqui	1.008,0	31,13
Altamira	710,0	21,93
Rivera	300,2	9,27
Garzón	260,0	8,03
Guadalupe	224,0	6,92
Otros	735,4	22,71
TOTAL	3.237,6	100,00

(Anuario Estadístico Agropecuario, 2012)

Gráfica 14. Participación municipal



(Anuario Estadístico Agropecuario, 2012)

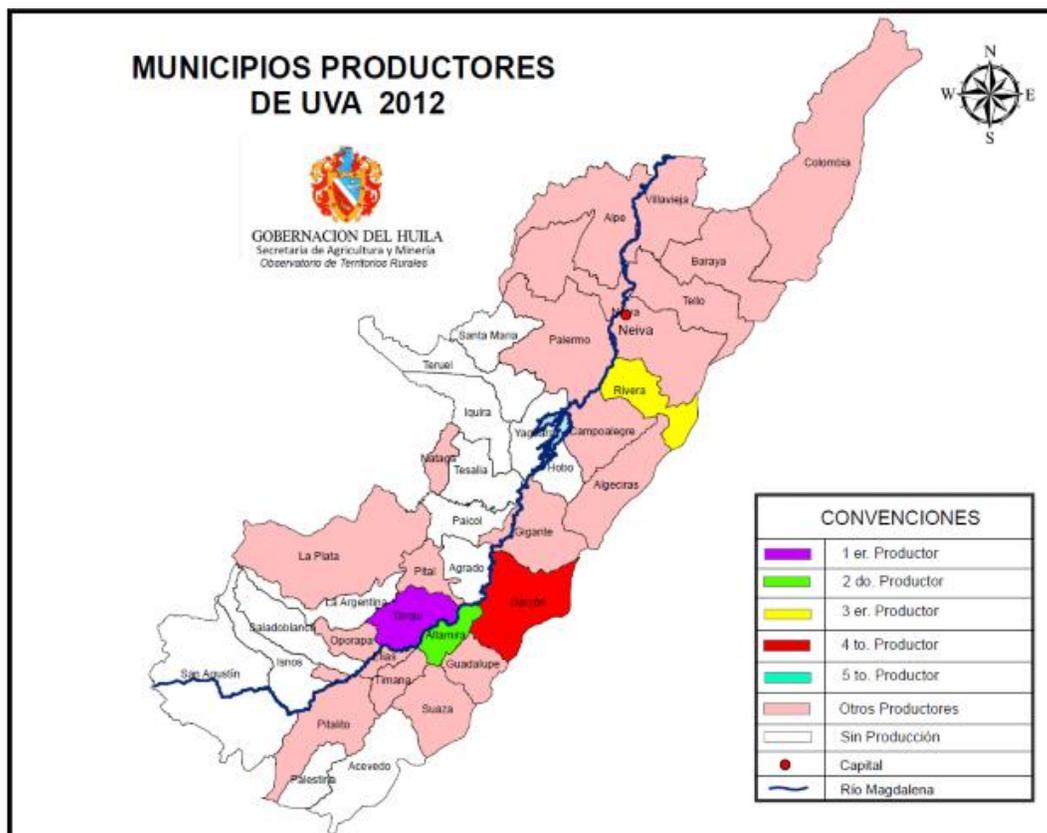
Con el liderazgo de dos importantes municipios, Tarqui en el Centro y Rivera en el Norte, el departamento del Huila presenta el siguiente panorama.

1. *Zona Centro:* Compuesto por los municipios de Tarqui, Garzón, Altamira, Guadalupe y Agrado cuenta actualmente con aproximadamente 148 hectáreas de Isabella en producción, con una productividad de 18 Toneladas por hectárea por cosecha en los mejores viñedos.

2. *Zona Norte:* Compuesta por los municipios de Rivera, Campoalegre, Palermo, Tello y Villavieja, esta última con condiciones agroclimáticas muy propicias para esta actividad; esta zona cuenta actualmente con aproximadamente 37 hectáreas de uva Isabella en producción y 20 hectáreas de uva de mesa en levante e inicio de producción de la variedad Red Globe. Tiene 2 hectáreas

aproximadamente de uva de mesa blanca variedad Tello que es muy apreciada por la calidad de sus racimos. (Gobernacion del Huila, 2006)

Gráfica 15. Municipios productores



(Anuario Estadístico Agropecuario, 2012)

2.11. ANÁLISIS DE MERCADO

Tabla 11 Precios promedios (Kilo) en agentes cadena distribución en el Huila

UVA ISABELLA			
PRODUCTOR	MAYORISTA	MINORISTA	
		ESPECIAL.	NO ESPEC.
\$ 1.020	\$ 1.261	\$ 3.670	\$ 2.000
\$ 991	\$ 1.263	\$ 3.723	\$ 1.950
\$ 919	\$ 1.198	\$ 3.925	\$ 2.200
\$ 1.069	\$ 1.230	\$ 4.025	\$ 2.000
\$ 1.063	\$ 1.250	\$ 3.844	\$ 2.000
\$ 1.285	\$ 1.453	\$ 3.767	\$ 2.450
\$ 1.058	\$ 1.276	\$ 3.825	\$ 2.100

(Gobernacion del Huila. Secretaria de Agricultura y Minería. , 2011)

En la tabla anterior se puede observar el comportamiento de los precios promedios de las frutas priorizadas que tiene el departamento del Huila a lo largo de toda la cadena de distribución durante el primer semestre del año 2011. En donde se puede apreciar claramente que en la casilla del agente “minorista especializado” se sustentan los precios más elevados de toda la cadena. Este producto del ambiente confortable que ofrecen los diferentes supermercados (grandes superficies) que son objeto de estudio en este proceso informativo al consumidor final, es decir, que el consumidor además de pagar por las propiedades del alimento “fruta fresca y seleccionada”, también lo hace por la presentación del stand, comodidad del local, variedad y surtido de productos tanto de consumo, como industriales, y de servicios, que satisfacen las necesidades básicas de todo ser humano y que generan en el producto un valor agregado, manifestándose este factor en el precio final. Para dar un ejemplo claro de lo mencionado anteriormente, se muestra el caso de la uva Isabella, como se hace a continuación en la tabla 8.

Tabla 12 Márgenes de comercialización uva Isabella semestre “A” 2011

MES	PRECIOS PROMEDIOS(\$/Kg)				MÁRGENES BRUTO					
	PROD.	MAY.	MIN.ESP	MIN.NO ESP	MAY / PROD		MIN.ESP / MAY		MIN.NO ESP / MAY	
					ABSOLUTO \$	RELATIVO %	ABSOLUTO \$	RELATIVO %	ABSOLUTO \$	RELATIVO %
ENERO	1020	1261	3670	2000	241	23,63	2409	191,04	739	58,60
FEBRERO	991	1263	3723	1950	273	27,52	2459	194,68	687	54,36
MARZO	919	1198	3925	2200	280	30,42	2727	227,56	1002	83,60
ABRIL	1069	1230	4025	2000	161	15,09	2795	227,24	770	62,60
MAYO	1063	1250	3844	2000	187	17,62	2594	207,56	750	60,03
JUNIO	1285	1453	3767	2450	168	13,09	2313	159,19	997	68,59

(Gobernacion del Huila. Secretaria de Agricultura y Minería., 2011)

Hay que aclarar que para la comercialización de algunos productos agrícolas en el departamento se pueden dar varios tipos de cadenas de distribución; pero para este caso tan solo vamos a tomar a uno como referencia; productor – mayorista - minorista especializado.

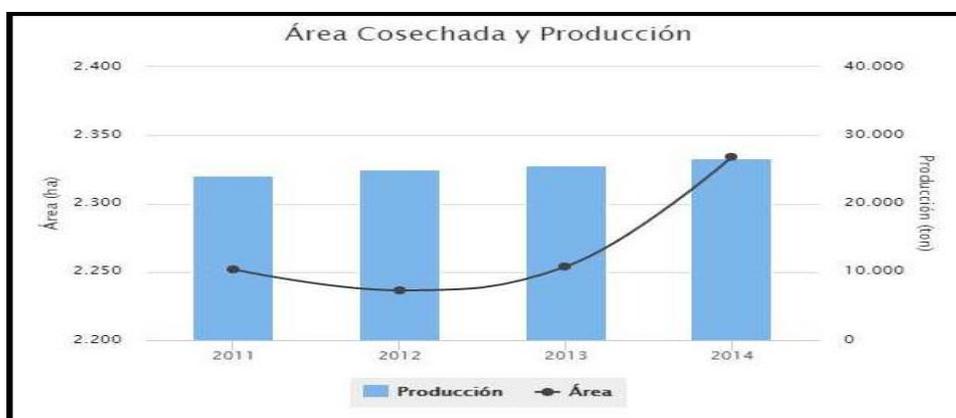
Para este caso, el precio pagado al productor es de \$ 1.285/kilo (la uva es vendida en su mayoría de veces en cajas de 22 libras) y es el mayorista quien le compra a este monto. Hay que mencionar también que muchas veces el precio lo impone el mismo mayorista valiéndose de la situación actual del mercado, es decir, de las condiciones en que se encuentre la oferta y la demanda de la uva. Todos sabemos que si la oferta es buena, los precios tienden a disminuir, pero si la oferta es deficiente los precios tienden a elevarse.

Entonces a un costo de \$ 1.285/kilo de uva Isabella al productor, el mayorista vende el mismo producto pero con una serie de factores adicionales (clasificación y empaque) que mejoran la condición del mismo a \$ 1.453/kilo, y supongamos que el comprador es el minorista especializado. Aquí ya hay un margen de \$ 168/kilo entre los precios de venta de ambos agentes (productor - mayorista), pero no toda la diferencia significa utilidad para el vendedor, ya que a esos \$168/kilo hay que restar el costo de venta, traducidos en el costo de transportar la uva desde la finca del productor hasta el lugar de acopio que para este caso es la central de abastos “Surabastos” y el costo del valor del empaque de la fruta ya sea en bandejas de icopor o en cajas de plástico, entre otros. El solo valor del flete desde la zona centro del departamento hasta la central mayorista oscila en unos \$ 50/kilo en promedio. Entonces observemos que ya el margen no va a ser de \$ 168/kilo sino de \$ 118/kilo sin quitarle todavía el costo del empaque. A este margen que queda de restarle los costos de venta se le conoce como margen neto.

Ahora el minorista especializado que le compra el kilo de uva Isabella al mayorista en \$ 1.453 en promedio, lo vende en su local al consumidor final en \$ 3.767/kilo, una diferencia del 159,19%, que se ve reflejado como lo mencionaba anteriormente en el servicio y la calidad del ambiente que rodea al cliente al momento de realizar su compra.

A continuación se presenta dos gráficas que describen el estado del área cosechada y la producción de uva Isabella a nivel nacional, durante el periodo comprendido entre 2011 y 2014, los datos más actualizados que se tengan de este renglón de la producción, emitidos por el Ministerio de Agricultura, en primer término, y después se grafica el rendimiento de la producción en toneladas por hectáreas, durante el mismo periodo.

Gráfica 16. Área cosechada y producción nacional 2011-2014



(Ministerio de Agricultura., 2017)

Gráfica 17. Rendimiento nacional en ton / ha. 2011-2014



(Ministerio de Agricultura., 2017)

2.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

2.12.1. De la demanda

El estudio demuestra que el 90% de la población tiene el hábito de consumo de uva Isabella. El 10% restante no la consume. Esto indica que el producto es casi considerado de primera necesidad y básico de la canasta familiar y muestra aceptación de la población. Se deduce que el nuevo producto puede encontrar aceptación en el mercado por la costumbre universal de la población encuestada. El 50% de los encuestados consume o compra dos veces por semana el producto; el 40% lo hace una vez a la semana y solamente el 10% no lo consumen o lo compran. Lo anterior infiere que hay una demanda alta de la uva en la población, adquiriéndola con los productores, en tiendas y supermercados.

El 30% de la población consume mínimamente 500 gr., a la semana, el 35% compra hasta 6000 gr., el 15% consume como mínimo 7000 gr., y el 10% compra hasta 20000 gr. semanal. El 90% de los encuestados manifestaron que consideran de importancia al aporte nutricional de la fruta, para su organismo, el 10% restante no lo piensa así. El 78% de los encuestados manifiestan que la calidad es el aspecto más importante al momento de comprar la fruta, el 22% dicen que es el precio el factor decisorio al adquirirla.

El 78% manifestaron que lo compran en pulpa, mientras que el 22% restante lo prefieren en racimos. El 50% de los encuestados adquiere el producto a un precio entre los \$ 1300 y los \$ 1400 pesos por cada 500 gramos, el 40% los compran a un precio entre los \$1000 y los \$1200 por cada 500 gramos. Las personas encuestadas manifestaron que le compran el producto en un 35% al pequeño productor; mientras el 25% lo adquiere al mediano productor; un 20% al tendero y solamente el 10% lo compran en supermercados.

Al determinar la posibilidad de que nuevas empresas ingresen al mercado de la producción y comercialización de uva Isabella en la localidad, la encuesta mostró que el 90% de la población

considera que deben existir otras empresas de producción, mientras el 10% restante le apuestan a la permanencia de un mercado cada día más exigente.

2.12.2. De la oferta

El área total sembrada es de 280 hectáreas. La altitud de los predios productivos está en el rango de 800 a 1000 m.s.n.m.

La producción promedio por ha., está determinada en 15 Ton. / Ha.

La cantidad de productores dedicados a la actividad vitícola es de 250. Los viticultores que se clasifican en pequeños productores, por tener una explotación entre una y tres hectáreas, son 190. Los viticultores que se consideran como medianos productores, por poseer un aprovechamiento entre 4 y 8 hectáreas, son 59. Solamente hay un cultivador que se puede considerar como grande productor, ya que posee más 15 hectáreas de explotación del producto de la uva Isabella.

Si se establece un promedio de producción por Ha., para el total de productores, se puede determinar la producción promedio anual que el municipio estaría produciendo, con base en los datos del año 2016, de esta manera: Producción promedio por Ha. = 15 toneladas. O 15000 kg.
Total de has. = 280 Operación: $280 \times 15 = 4200$ toneladas/año

3. ESTUDIO TÉCNICO

Se definen los aspectos del proceso productivo, tamaño, infraestructura física e insumos y localización. Comprende aquello que tiene relación con el funcionamiento y operación empresarial para la producción y comercialización de uva Isabella, o pretender responder a las variables cómo, cuánto, dónde, cuándo y con qué se va a producir. La ficha técnica del producto Uva Isabella “La Tarqueña” se describe en la siguiente tabla. (Ver Tabla 13).

Tabla 13 Ficha técnica uva Isabella

PRODUCTO	Uva Isabella “La Tarqueña”	
DISEÑO	Bandeja de 500 gr., en icopor. Bandeja de 1 kg., en icopor	
ZONA DE PROCEDENCIA	Departamento (Huila), Municipio (Tarqui), Centro Poblado (El Vergel), Finca (Las Mercedes).	
COMPOSICIÓN NUTRICIONAL	Agua	90.5%
	Proteínas	0.5 %
	Carbohidratos	8.1 %
	Fibras	0.5 %
	Ceniza	0.4 %
	Calcio	5 mg.
	Fósforo	11 mg.
	Hierro	0.3 mg.
	Vitamina C	9 U.I.
	Calorías	31 Kcal.
VIDA ÚTIL	15 años.	

Fuente: Creación propia.

3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

3.1.1. PODA

La Poda es el proceso en que se elimina todo el material verde de la planta dejando la cantidad de material leñoso que permita obtener la carga de fruta necesaria la temporada

siguiente y un equilibrio en la planta. Antes de podar se realiza un análisis de yema que permite saber la fertilidad mínima esperada para la temporada siguiente. Sobre esta base se determina el tipo de poda a realizar.

3.1.2. APLICACIÓN DE CIANAMIDA HIDROGENADA

Esta aplicación, se realiza con el objetivo de romper la latencia invernal de las yemas de los sarmientos, adelantando y homogenizando la brotación en la planta.

3.1.3. AMARRA

Este proceso fija el material de poda al tejido del parrón, distribuyendo la carga homogéneamente en toda la superficie de éste.

3.1.4. VERDE

Se le llama proceso de Verde al conjunto de trabajos que se realizan en orden a despejar racimos y eliminar brotes que faciliten los trabajos posteriores de arreglo de racimos y disminuyan la posibilidad de daño de fruta por roce con las hojas, proliferación de pestes y que facilite la maduración tanto del fruto como de la madera.

3.1.5. APLICACIÓN DE FERTILIZANTES AL SUELO

Actividad que se lleva a cabo en combinación con el sistema de riego, aplicando la metodología denominada fertirrigación (aplicación de fertilizantes diluidos por medio del sistema de riego).

3.1.6. APLICACIONES FOLIARES (FERTILIZANTES – HORMONAS – FITOSANITARIOS)

Esta actividad es la que constituye la mayor fuente de generación de residuos en un corto período de tiempo, ya que se debe mantener una adecuada fertilización por vía foliar y junto con ello aplicar las hormonas de crecimiento y raleo de flores para abastecer de forma externa la demanda de nutrientes de la planta: Además se persigue mantener la fruta en óptimas condiciones de sanidad vegetal, ello trae consigo aplicar insecticidas, fungicidas y acaricidas principalmente. En ésta actividad y la anterior, se recurre al trabajo combinado entre el RR.HH y la maquinaria.

3.1.7. ARREGLO DE RACIMOS

El Arreglo de racimo es el proceso que deja la cantidad de bayas, en cada racimo, dejando el espacio necesario para el crecimiento de cada grano de uva evitando el apriete de los racimos que se traduce en fruta no apta para la exportación. El trabajo consiste en eliminar hombros y bayas de cada racimo de acuerdo a las necesidades de cada variedad.

3.1.8. REGULACIÓN DE CARGA

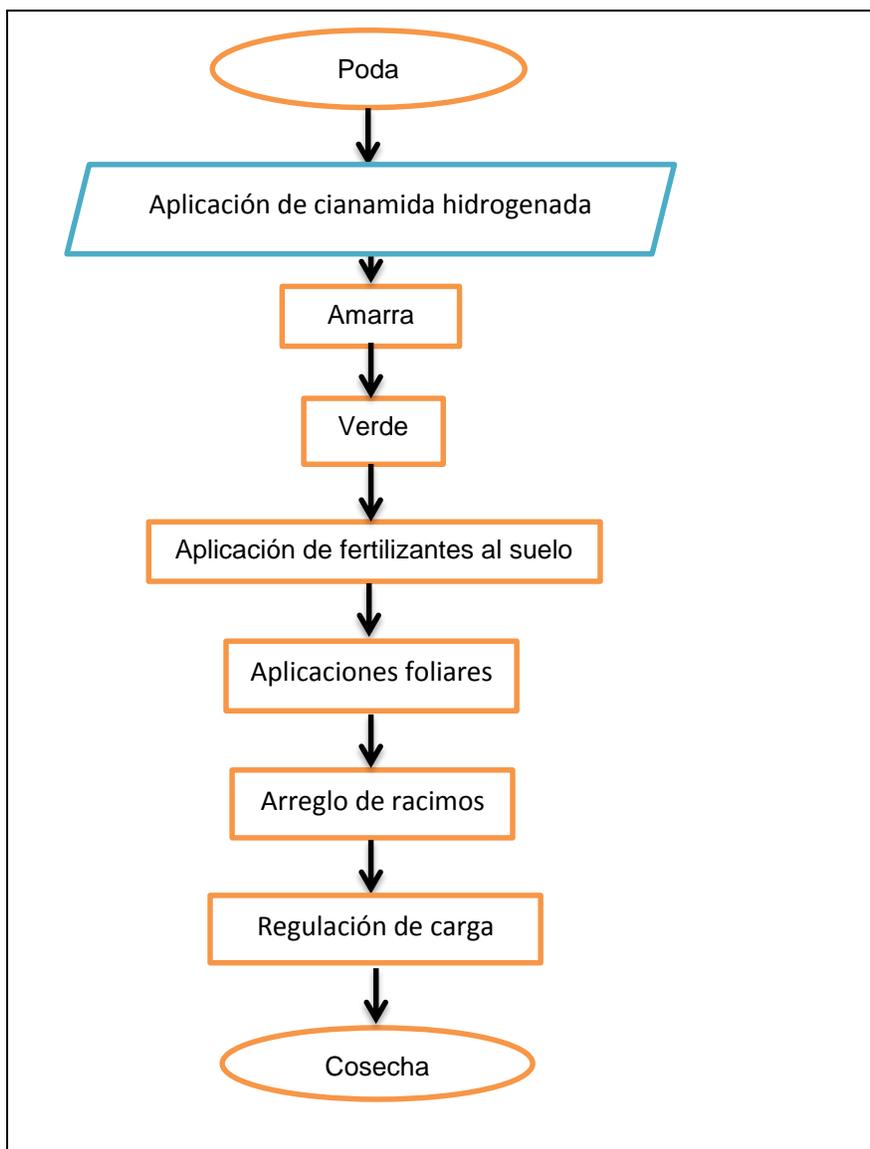
Este trabajo consiste en eliminar racimos de cada planta, homogeneizando la carga en el parrón. El objetivo de este trabajo es mejorar el calibre de la fruta y estabilizar la producción en el tiempo, evitando la alternancia de años buenos y años malos.

3.1.9. COSECHA

Este el proceso mediante el cual se corta la uva y se deposita en cajones cosecheros plásticos para ser llevados al packing. La uva se corta una vez verificado su grado de azúcar. Para esto se utilizan refractómetros, instrumentos que permiten leer el grado de madurez de las bayas. Una vez cortado los racimos se le eliminan los defectos que pudieran existir, esto es bayas dañadas o des uniformes en color y también se regulariza la forma del racimo.

Los pasos que describen el proceso productivo, desde la poda hasta la obtención del producto final para ser empacado para la comercialización se visibilizan en la gráfica siguiente. (Ver gráfica 18).

Gráfica 18. Diagrama de flujo del proceso productivo



Fuente: Elaboración propia.

3.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

Es la cantidad de uva que se desea producir y comercializar anualmente determinada con base a la decisión de compra del nuevo producto, arrojada en el estudio de mercado, cuando el 90% está dispuesto a adquirir la uva Isabella.

Teniendo en cuenta que el área de producción es de solamente 9000 M2, la cantidad de uva que se pretende producir y comercializar anualmente será de 15 toneladas. Una ventaja para

el tamaño el proyecto es el auge de los pequeños y medianos productores locales al tener abierto ya un mercado en los almacenes de cadena y en la central de abastos de Bogotá, a donde se despacha la mayoría de la producción anual del municipio. Consecuencialmente se proyecta producir para el primer año del proyecto una cantidad entre 14000 y 15000 kilogramos de uva Isabella de buena calidad, para ser comercializada directamente en los hogares, las tiendas de barrio y los supermercados de la zona de influencia.

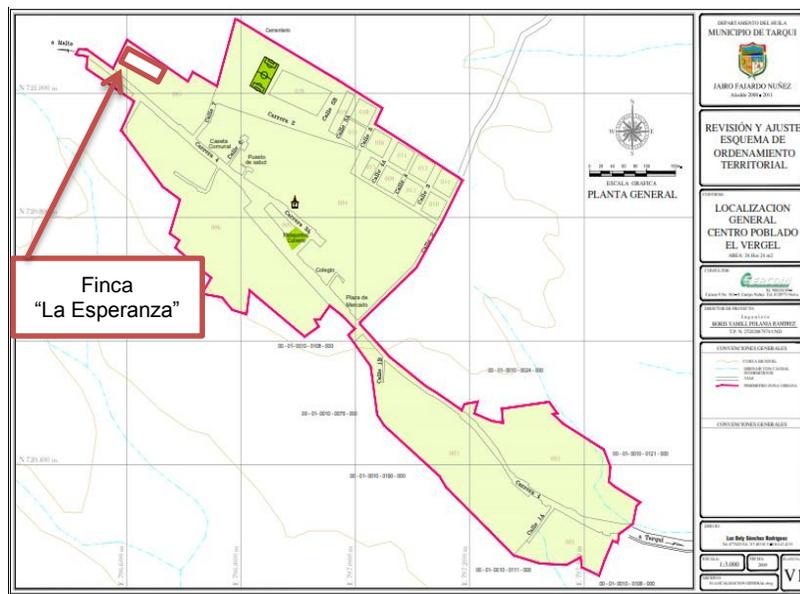
3.3. INFRAESTRUCTURA E INSUMOS

La finca “Las ESPERANZA”, dispone de la infraestructura necesaria indispensable para el desarrollo del proyecto.

3.4. MICRO-LOCALIZACIÓN

Departamento: Huila.
Municipio: Tarqui.
Centro Poblado (El Vergel),
Finca (La ESPERANZA).
Altitud: 1200 m.s.n.m.
Temperatura Promedio: 20 ° C.

Gráfica 19. Micro-localización Finca La Esperanza



(Revision y Ajuste EOT,, 2009)

3.5. COSTOS EN LABORES, INSUMOS Y OTROS

Tabla 14. Labores, Insumos y Otros

Costos en Labores, Insumos y Otros – Promedio	
Detalle	Valor total
Labores (Área de cultivo, siembra-sostenimiento, cosecha)	\$ 4.130.000
Insumos	3.190.000
Otros	960.000
Total costo por hectárea	\$ 8.280.000

(Gobernacion el Valle. Secretaria de Agricultura y Pesca., 2012)

Tabla 15 Resumen Costos-Ingresos por vida útil

RESUMEN			Vida útil: 15 años
1. RENDIMIENTO (Ton/Ha.)		7,60	2°. Al 6°. Año
		11,30	7°. Al 15°. Año
	Emparrado	8.723.000	
2. COSTOS DE PRODUCCIÓN (\$/Ha.)	1er. año	9.240.000	
	X - año	8.280.000	
3. PRECIO PAGADO AL PRODUCTOR (\$/Ton)		1.352.200	
4. INGRESO (\$/Ha.)		13.522.000	2°. Al 6°. Año
		15.049.986	7°. Al 15°. Año
5. UTILIDAD PROMEDIO VIDA ÚTIL (\$/Ha.)		4.282.000	2°. Al 6°. Año
		16.750.634	7°. Al 15°. Año

(Gobernacion el Valle. Secretaria y Pesca, 2012)

3.6. RESUMEN INVERSIONES Y COSTOS

Tabla 16 Resumen inversiones y costos

TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS (al 1er. año)	\$ 24.000.000
TOTAL COSTOS EN LABORES	4.130.000
TOTAL COSTOS EN INSUMOS	3.190.000
TOTAL COSTOS EN OTROS	960.000
TOTAL DE INVERSIONES Y COSTOS	\$ 32.280.000

Fuente: Autora.

3.7. PLAN DE PRODUCCIÓN

De la recolección de la uva con una producción del 100% de la cosecha, se pasa por una etapa de selección y empaque, de la cual regularmente se aprovecha el 95 % de la producción. Finalmente, pasa a la etapa de comercialización.

3.8. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción a 5 años es la siguiente:

La finca “La Esperanza”, de propiedad familiar de la empresaria, tiene una extensión superficial de 9.000 M2.

Si se estima sembrar a una distancia de siembra de 3.00 metros en cuadro, la producción media esperada será de 14.000 kg., por hectárea. Además se calcula que la tasa de rendimiento anual de producción entre el segundo y el sexto año será de 7,50 toneladas por hectárea; mientras que entre el séptimo y décimo quinto año será de 11,30 toneladas por hectárea.

La producción anual en kilogramos de acuerdo a la capacidad del proyecto se puede observar en la siguiente información (Ver tabla 17).

Tabla 17 Producción anual de uva

PRODUCCIÓN ANUAL (En kg. /año)					
Tasa de crecimiento anual 7,5					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Recolección de uva en kg.	14.000	15.050	16.179	17.392	18.697

Fuente: Autora.

3.9. INGRESOS

Tabla 18 Estimación de ingresos

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor en Kg. (promedio)	\$ 1.352,2	\$ 1.453,6	\$ 1.562,6	\$ 1.679,8	\$ 1.805,8
Producción en Kg.	14.000	14000	14000	14000	14000
Valor ingreso estimado	\$18.930.800	\$20.350.610	\$21.876.906	\$23.517.674	\$25.281.499

Fuente: Autora.

4. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1. MISIÓN

Suministrar al comercializador y al consumidor de uva Isabella un producto de alta calidad, 100% regional y a un precio justo.

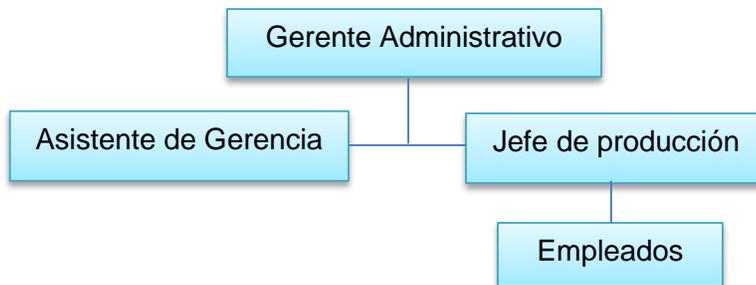
4.2. VISIÓN

Consolidar a la empresa como ejemplo de emprendimiento en producción y venta, demostrándole al cliente el compromiso constante de responsabilidad social con el medio ambiente, con el trabajador del sector y con el consumidor final por la calidad del producto y el servicio.

4.3. ORGANIGRAMA

En la empresa los empleados serán contratados por medio de contratos verbales. El organigrama diseñado para Uva Isabella “La Tarqueña”, se presenta a continuación. (Ver gráfica 20).

Gráfica 20. Organigrama de la empresa



Fuente: La autora.

4.4. PERFILES Y FUNCIONES

Cargo: Gerente Administrativo

Perfil: Profesional en Ingeniería Agroforestal o administración de empresas agropecuarias.

Funciones y responsabilidades: Dirección y administración general de la empresa. Salario: \$ 1.200.000

Cargo: Asistente de Gerencia

Perfil: tecnólogo o técnico en administración de empresas

Experiencia: dos años

Contrato de prestación de servicios

Disponibilidad parcial

Salario: \$ 800.000

Funciones y Responsabilidades: Manejo de inventarios.

Manejo de la contabilidad y finanzas.

Manejo de trámites jurídicos y legales.

Relación con proveedores.

Cargo: Contador

Perfil: Contador especializado en costos.

Experiencia: tres años.

Contrato de prestación de servicios.

Disponibilidad parcial.

Salario: \$ 750.000

Funciones y Responsabilidades: Llevar a cabo la contabilidad de la Empresa

Cargo: ventas

Perfil: técnico o tecnólogo en ventas de productos agropecuarias.

Experiencia: tres años.

Contrato de prestación de servicios.

Disponibilidad parcial.

Salario: \$ 800.000

Funciones y Responsabilidades: Coordinar y manejar personal.

Manejo de la producción.

Cargo: Jefe de Producción

Perfil: técnico o tecnólogo en administración de empresas agropecuarias.

Experiencia: tres años.

Contrato de prestación de servicios.

Disponibilidad parcial.

Salario: \$ 800.000

Funciones y Responsabilidades: Coordinar y manejar personal.

Manejo de la producción.

Manejo de la comercialización.
 Manejo de ventas.
 Relación con proveedores y clientes.

Cargo: Empleados

Perfil: Práctico en actividades de producción vitícola.
 Requiere experiencia en las labores a realizar.
 Contrato de prestación de servicios.
 Disponibilidad total.
 Salario: por contrato verbal.

Funciones y Responsabilidades:

Regio, fertilización, control fitosanitario, recolección, selección y empaque de uva.

4.5. RESPONSABILIDAD SOCIAL

De acuerdo a la definición planteada en la ISO 26000, que actualmente es la definición de mayor aceptación a nivel mundial, la Responsabilidad Social se entiende como la capacidad de una organización de responder sobre los impactos de sus decisiones y actividades en la sociedad y el medio ambiente. A través de un comportamiento transparente y ético:

- Consistente con el desarrollo sostenible y el bienestar general de la sociedad;
- Que considere las expectativas de sus partes interesadas (stakeholders);
- Esté en cumplimiento con legislación aplicable y sea consistente con normas internacionales de comportamiento;
- Y que esté integrada en toda la organización y practicada en sus relaciones.

(Normas ISO 26000, 2010)

4.6. ASPECTOS LEGALES

1. Del Ministerio de Salud o de la Protección Social

(Ley 09 de 1979)

Registro Sanitario: Expedido por el INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, o su autoridad delegada).

“Es el documento expedido por la autoridad sanitaria competente, mediante el cual se autoriza a una persona natural o jurídica para fabricar, envasar; e importar un alimento con destino al consumo humano”.

El Registro Sanitario tiene una vigencia de 10 años.

2. Del Ministerio del Medio Ambiente:

(Ley 99 de 1993 y decreto 1753 de 1994)

Licencia Ambiental

Son expedidas por el Ministerio del Medio Ambiente, las Corporaciones Autónomas Regionales, los Municipios, Distritos y Áreas Metropolitanas las entidades territoriales delegatarias de las corporaciones autónomas regionales.

3. De las autoridades locales:

Permiso de Planeación Municipal: Obtener permiso de la Oficina de Planeación Municipal o entidades que hagan sus veces.

4. Propiedad Industrial:

Registro de marca: Acreditar el registro de la marca o marcas que distinguirán su producto, expedido por la Superintendencia de Industria y comercio o en su defecto, certificación de esa entidad sobre el trámite del registro.

Término de duración del registro de la marca y su renovación:

“El registro de una marca tendrá una duración de diez años contados a partir de la fecha de su concesión y podrá renovarse por períodos sucesivos de diez años”.

La renovación deberá solicitarse ante la oficina nacional competente, dentro de los seis meses anteriores a la expiración del registro.

5. De Cámara de Comercio:

- Certificado expedido por la Cámara de comercio sobre constitución, inscripción, gerencia y objeto social de la firma.

- Registro Mercantil

- Certificado expedido por la división de Fiscalización de la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en que el representante legal, así como el propietario o propietarios, cuando sean personas naturales, o los socios de la persona jurídica propietaria que tengan más del 15% del capital social, no se encuentran registrados como infractores de las normas aduaneras. (Federación nacional de cafeteros, División estratégica de proyectos de comercialización).

4.7. ESTRUCTURA JURÍDICA Y TIPO DE SOCIEDAD

El tipo de empresa que se constituirá es una Sociedad por Acciones Simplificada – SAS- con el fin de reducir trámites, costos en la constitución en caso de hacer reformas a la sociedad, costos de escrituración y con la ventaja de que el número de accionistas va desde uno hasta el que se considere.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE OPERACIÓN

Para el cultivo de uva Isabella se determinan los costos por hectárea cultivada, mantenimiento y recolección, para el primer año.

Extensión total del predio: 9.000 M2.

Cantidad de matas a cultivar por Ha.: 990

Con base en el comparativo de indicadores 2012-2015, los costos por Ha., en promedio se establecen en \$ 8.280.000.

El costo/hectárea para el primer año se establece en \$ 12.765.080.

Tabla 19 Resumen de costos

RESUMEN DE COSTOS TOTALES (1er. Año)	
Mano de Obra Directa	\$ 3.450.000
Materiales Directos	\$ 7.275.080
Mano de Obra Indirecta	\$ 1.040.000
GASTOS	
Otros Costos (Serv. Públicos)	\$ 1.000.000
TOTAL DE INVERSIONES Y COSTOS	\$ 12.765.080

Fuente: La autora.

No. 16 DISTRIBUCION DE COSTOS		
COSTO	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE

PUNTO DE
 totales, la e
 Para su cál
 C Fijos. Se p
 de la empre
 del persona
 C. Variables
 directos e i
 (operarios,
 Qo = _____

Costo de Producción		
Mano de Obra directa	\$ -	3.450.000
Mano de obra indirecta	\$ -	-
Materiales directos	\$ -	7.275.080
Materiales indirectos	\$ -	1.040.000
Depreciación	\$ -	
Servicios	\$ -	1.000.000
Mantenimiento	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ -	\$ 12.765.080
Gastos de Administración		
Sueldos y prestaciones	\$ -	
Otros gastos	\$ -	
Pre operativos	\$ -	
Depreciación	\$ -	
Subtotal	\$ -	
Gastos de Ventas	\$ -	
Publicidad, promoción, transportes	\$ -	
Sueldos y prestaciones	\$ -	
Depreciación	\$ -	
Subtotal	\$ -	
TOTAL	\$ -	\$ 12.765.080
COSTOS TOTALES		\$ 12.765.080

5.2. DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Tabla 20 Estimación de ingresos

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor en Kg. (promedio)	\$ 1.352,2	\$15.050	\$16.179	\$17.392	\$18.697
Producción en Kg.	14.000	14000	14000	14000	14000
Valor ingreso estimado	\$18.930.800	\$20.350.610	\$21.876.906	\$23.517.674	\$25.281.499

Fuente: Autora.

Presupuesto de Ingreso tabla N° 32

5.3. CAPITAL DE TRABAJO

Se necesita como capital de trabajo un monto para cubrir el primer año de montaje, administración del cultivo, mientras se estabiliza el desarrollo normal de la producción vitícola.

Costos totales de inversiones y gastos: \$ 12.765.080

TOTAL CAPITAL DE TRABAJO: \$ 12.765.080

5.4. FINANCIAMIENTO

Para financiar el proyecto la copropietaria de la finca “La Esperanza” y emprendedora del negocio puede solicitar un crédito por el monto cercano al capital de trabajo, por ejemplo de \$ 13.000.000, con la garantía de hipoteca del predio y cuyo valor comercial por hectárea se calcula en la suma \$ 28.000.000.

5.5. RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Cuando se trata de evaluar la rentabilidad del proyecto se debe realizar la estimación financiera, para lo cual existen los métodos que tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo, entre otros, como:

- ✓ Valor Presente Neto (V.P.N.)
- ✓ Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
- ✓ Relación beneficio costo (R.B.C.)
- ✓ Costo Anual Equivalente (C.A.E.)
- ✓ Punto de equilibrio

Se sabe que el dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual al nivel de inflación vigente. Esto implica utilizar los métodos que tienen en cuenta los dineros a través del tiempo.

Los métodos que se tienen en cuenta en este proyecto son: Valor Presente Neto (V.P.N.), Relación Beneficio-Costo (R.B.C.) y el Punto de equilibrio.

Valor Presente Neto (V.P.N.)

Para el proyecto sin financiamiento, términos constantes.

El Valor Presente Neto es la diferencia del valor presente de todos los ingresos menos el valor presente de todos los egresos del flujo financiero neto del proyecto. Para hallar el V.P.N., hay que tener muy claro el concepto de Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), que se define como la mínima rentabilidad que espera la inversionista para su capital invertido.

La tasa de oportunidad depende de la inversionista, de las alternativas de inversión y del riesgo. El empresario siempre aspira a obtener mayor rentabilidad en el proyecto a la que ofrece otra alternativa. Existen diferentes puntos de vista. Se considera que la T.I.O. de referencia debe ser la tasa máxima que ofrecen los bancos por una inversión a plazo fijo.

Las instituciones financieras consideran que el dinero invertido en ellas no tiene riesgo y por eso ofrecen el interés más bajo. La tasa de rendimiento bancario siempre es menor al

índice inflacionario vigente, lo cual produce una pérdida del poder adquisitivo del dinero depositado en un banco. El índice inflacionario es la referencia firme; sin embargo, cuando un inversionista arriesga su dinero, para él no es atractivo mantener el poder adquisitivo de su inversión sino que ésta tenga un crecimiento real.

La tasa de interés de oportunidad se determina así:

$$\begin{aligned} \text{TIO} &= i + f + I.f \\ i &= \text{Premio al riesgo} \\ f &= \text{Inflación} \end{aligned}$$

El premio al riesgo generalmente se considera entre el 10% y el 15%; esto no es totalmente satisfactorio, ya que su valor debe depender del riesgo en que se incurra al hacer esa inversión.

Para este proyecto se considera el premio al riesgo en un 24% y una inflación igual al 7%.

$$i = 24\%$$

$$f = 7\%$$

$$\text{TIO} = 0.24 + 0.070 + (0.24 \times 0.070)$$

$$\text{TIO} = 0.257 + (0.0168) = 0.2738$$

$$\text{TIO} = \mathbf{0.2738}$$

Interpretación de los resultados del V. P. N.

Lo más importante cuando se realiza una operación es la interpretación de los resultados, lo mismo sucede con el V. P. N. El V. P. N. es tal vez el indicador más confiable en la evaluación financiera del proyecto e indica la riqueza o pérdida adicional que tendría el inversionista, frente a sus oportunidades convencionales de inversión, al invertir sus recursos financieros en el proyecto.

En la tabla 23 se presentan los posibles resultados:

Tabla 21 Resultados del V.P.N.

RESULTADOS	EXPLICACIÓN
V. P.N. (i) > 0 indica	-Financieramente el proyecto resulta atractivo y se puede aceptar. -El dinero invertido en el proyecto rinde una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad empleada. -El proyecto permite obtener una riqueza adicional igual al V.P.N. en relación con la que se obtiene al invertir en otra alternativa.
(i) = Tasa de oportunidad	
V.P.N. (i) < 0 Indica	El proyecto no es conveniente y se debe rechazar. La rentabilidad del proyecto es inferior a la tasa de oportunidad. El proyecto produce una pérdida igual al V.P.N., en comparación con los resultados que se dan.
V. P.N. (i) = 0 Indica	Es indiferente aceptarlo o rechazarlo. La rentabilidad que produce es igual a la tasa de oportunidad, o sea el mismo rendimiento que produce la otra alternativa.

Fuente: Autora.

Cálculo del V.P.N., sin financiamiento (términos constantes)

Se asume un período corto, una tasa de oportunidad 24% sin financiamiento para el proyecto.

La fórmula es:

$$F = P (1 + i)^n, \quad \text{despejando } P:$$

$$P = F / (1+i)^n$$

Donde:

P = Valor presente en el periodo cero (egresos)

F = Valor futuro (ingresos)

n = Número de períodos transcurridos a partir de cero.

Valor presente de ingresos:

$$F = P (1 + i)^1$$

$$F = 32.280.000 \times 1.2738 = 41.118.264$$

$$F = \$ 41.118.264$$

Suma de los egresos:

$$P = F / 1.2738$$

$$P = 41.118.264 / 1.2738$$

$$P = \$ 52.376.444$$

Resta: Sumatoria de los ingresos menos sumatoria de los egresos.

$$V.P.N. (i=0.2738) = (41.118.264 - 32.280.000) =$$

$$V.P.N. (i=0.2738) = 8.838.264$$

$$V.P.N. = \$ 8.838.264$$

Análisis de los resultados:

Este resultado indica:

- Se puede aceptar el proyecto.
- El dinero invertido en el proyecto ofrece un rendimiento superior al 24%.

El V.P.N. para el inversionista sin financiamiento es igual al V.P.N. del proyecto.

$$V.P.N. \text{ para el inversionista: } \$ 8.838.264$$

Relación Beneficio – Costo (RBC)

Se espera obtener el siguiente flujo de ingresos y egresos con una tasa del 12%.

$$P = F / (1 + i)^2 = 32.280.000 / (1 + 0,12)^1 + 32.280.000 / (1 + 0,12)^2 +$$

$$36.153.360 / (1 + 0,12)^3 + 40.492.032 / (1 + 0,12)^4 + 45.351.075 / (1 + 0,12)^5 =$$

$$P = 28.821.428 + 22.824.000 + 25.823.828 + 25.791.103 + 25.767.656 =$$

$$P = 129.028.015$$

P = 129.028.015 es el valor presente de los ingresos.

Calculado el valor presente de los ingresos, ahora se calcula el valor presente de los egresos (costos o inversión).

$$P = F / (1+i)^n$$

$$P = 32.280.000 / (1+0.12)^0 + 32.280.000 / (1+0.12)^1 =$$

$$P = 32.280.001 + 32.280.001$$

P = 64.560.002 es el valor presente de los costos.

Ahora se calcula la relación beneficio costo, de acuerdo a la fórmula:

$$RBC = \sum VPI / \sum VPE$$

$$RBC = 129.028.015 / 64.560.002$$

$$RBC = 1,998.575$$

El resultado indica que el proyecto es aceptable, porque el valor presente de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos.

Punto de equilibrio

Es el punto donde los ingresos totales de la empresa son iguales a los costos totales, es decir la empresa no obtiene utilidad ni pérdida. El punto de equilibrio es una referencia importante para el empresario para saber cuál es la cantidad mínima que debe producir para estar en equilibrio.

Cálculo del punto de equilibrio

El punto de equilibrio se puede determinar algebraica y gráficamente.

Algebraicamente:

$$Q_0 = CF / PV - CVU$$

La cantidad de equilibrio es igual a los costos fijos dividido entre el precio de venta menos el costo variable unitario.

Donde:

Q₀ = Número de unidades

CF = Costos fijos totales

PV = Precio Venta
 CVU = Costos Variables por unidad

$$Q_0 = 32.280.000 / 1.352,2 = 4.027$$

Q₀ = 23.872 unidades de uva de 1 kg. (Punto de equilibrio)

Se quiere resultados en pesos para este proyecto, siendo más adecuado con la siguiente fórmula:

$$Q_0 = CF / (C.V.T / 1 - VN)$$

Donde:

Q₀ = Número de unidad
 CF = Costos fijos totales
 CVT = Costo Variables
 VN = Ventas Netas

$$Q_0 = 24.000.000 / (8.280.000 / 1 - 18.930.800)$$

$$Q_0 = 24.000.000 / (-18.930.799)$$

$$Q_0 = 0.46$$

% en pesos = 46%

A continuación se determina el punto de equilibrio para el año 1, en la tabla 26.

Luego se detalla esquemáticamente a través de la gráfica 22.

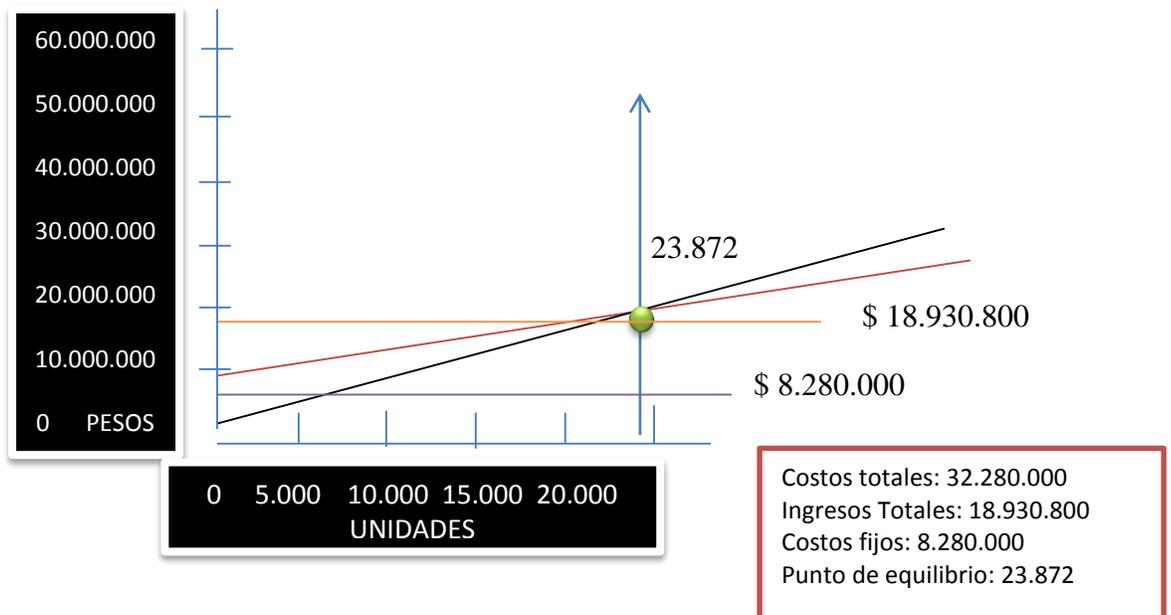
Tabla 22 Punto de equilibrio, año 1

PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO			
COSTOS FIJOS:	Año 1	PRECIO DE VENTA	Año 1
Costos fijos (Gastos administrativos)	24.000.000	Precio de venta promedio	1.352,2
	0	PRECIO DE VENTA UNITARIO	1.352,2
TOTAL COSTOS FIJOS	24.000.000	PUNTO DE EQUILIBRIO	23.872
	0	EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUAL	

COSTOS VARIABLES	Año 1	EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENSUAL	
Costos en labores	4.130.000	EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL	
Costos en Insumos	3.190.000		
Costos en Otros	960.000		
TOTAL COSTOS VARIABLES	8.280.000	EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL	

Fuente: autora.

Gráfica 21. Gráfica del punto de equilibrio



Fuente: autora.

Tabla 23 Matriz DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANÁLISIS INTERNO	Producir y entregar uva Isabella, que agregue valor al producto.	Poca experiencia en la producción y comercialización.
	Trabajadores capacitados en el manejo de la uva.	Eventos climáticos adversos y aparición de plagas y enfermedades.
	Las condiciones topográficas de la finca productora y las instalaciones adecuadas. Ubicación estratégica de la finca para la producción y distribución del producto.	Poder realizar una investigación profunda sobre el mercado de la uva Isabella en la zona centro del Huila para conocer la realidad de los cultivadores dedicados a la producción y comercialización de uva, con el fin de organizar a este segmento de productores.
	La uva Isabella de la “Las Mercedes” será plantada y cosechada hasta llegar a producir un bien de calidad en el corto plazo.	El ingreso y posicionamiento de una nueva empresa e imagen.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANÁLISIS EXTERNO	Poder atender algunos segmentos del mercado a los cuales todavía no se está llegando.	Poder determinar el segmento de mercado específico que esté interesado a adquirir la uva Isabella de la empresa.
	Llegar a ofertar nuevos productos para otros mercados como estudiantes, mujeres, entre otros.	Demostrar a los consumidores las diversas bondades positivas de la nueva marca para crear valor y lealtad hacia el producto.
	Demostrar que se trabaja con responsabilidad social frente al problema medioambiental y de calidad de vida de los cultivadores y trabajadores.	Que el producto vaya direccionado a determinado mercado en lo económico y social.
	Los consumidores o clientes pueden tenerse en contacto a partir de las redes sociales, la internet y la comunicación celular.	Que el nuevo producto no tenga la aceptación favorable en el mercado.

	Hacia el futuro la finca deberá disponer de la infraestructura para vender un producto de marca propia.	

Fuente: La autora.

6. CONCLUSIONES

- ❖ El proyecto agroindustrial para crear la empresa productora y comercializadora de uva Isabella “La Tarqueña”, a partir de los análisis de mercado, del entorno, organizacional-legal, técnico, financiero y de evaluación económica en el municipio de Tarqui Huila, actualmente es viable ya que el producto muestra aceptación de la población, demostrándose que puede existir un mercado favorable para posicionar un nuevo producto en la plaza y desde luego, favorece la creación de una empresa innovadora con responsabilidad social medioambiental y comunitaria.
- ❖ Tarqui posee las áreas aptas para el cultivo, cuenta con diferentes zonas climáticas dadas por su posición física-geográfica, es de vocación netamente agrícola y la uva se ha convertido en un cultivo alternativo. El tipo de empresa que se constituirá es una Sociedad por Acciones Simplificada-SAS- por las condiciones generales de organización empresarial y aplicada a las normas legales vigentes. Las condiciones técnicas del proyecto permiten aprovecharlas en el predio porque reúne las características por la ocupación y dedicación a las que está sometido de tiempo atrás.
- ❖ Ejecutado el estudio económico y financiero del plan para determinar la rentabilidad del proyecto a través de la evaluación de las inversiones, los ingresos, los costos y los gastos del proyecto, con los métodos básicos utilizados se obtuvieron los siguientes resultados:
- ❖ Con la implementación del cultivo sin utilizar químicos, es decir netamente orgánico, se logrará, sostenibilidad a largo plazo. Muchos de los cambios que se han observado en el medio ambiente son de largo plazo y lentos. La agricultura orgánica toma en cuenta los efectos a mediano y a largo plazo de las intervenciones agrícolas en el agro

ecosistema. Se propone producir alimentos a la vez que se establece un equilibrio ecológico para proteger la fertilidad del suelo o evitar problemas de plagas. La agricultura orgánica asume un planteamiento activo en vez de afrontar los problemas conforme se presenten.

El método de valoración de Valor Presente Neto indica que financieramente el proyecto resulta atractivo y se puede admitir ya que el dinero invertido en el proyecto alcanza una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad empleada. El dinero invertido en el proyecto ofrece un rendimiento superior al 24%. El V.P.N. para el inversionista sin financiamiento es igual al V.P.N. del proyecto.

En cuanto al procedimiento de la Relación Beneficio-Costo, es igual a 1,99. El resultado indica que el proyecto es aceptable, porque el valor presente de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos.

Para el análisis del punto de equilibrio, éste es el punto donde los ingresos totales de la empresa son iguales a los costos totales, es decir la empresa no obtiene utilidad ni pérdida. El punto de equilibrio es una referencia importante para el empresario para saber cuál es la cantidad mínima que debe producir para estar en equilibrio. (23.872 unidades de uva en kg.).

Bibliografía

- Anuario Estadístico Agropecuario. (2012). *Anuario Estadístico Agropecuario*.
- Gobernación del Huila. (2006). *Manual Técnico de Cultivo de Uva (Vitis Labrusca) en el Departamento del Huila*. Neiva.
- Gobernación del Huila. Secretaría de Agricultura y Minería. . (2011). *Observatorio de Territorios Rurales. Boletín informativo N°. 13. Junio* .
- Gobernación del Huila. Secretaría de Agricultura y Minería. (2011). *Observatorio de territorios Rurales Boletín Informativo N°. 13. Junio*.
- Gobernación del Huila. Secretaría de Agricultura y Minería. Secretaría Técnica cadena productiva frutícola. (2006). *Manual Técnico del cultivo de uva (vitis labrusca) en el Departamento del Huila*. Neiva.
- Gobernación del Huila. Secretaría de Agricultura y Minería. Secretaría Técnica de cadena productiva frutícola. (2006). *Manual Técnico del Cultivo de Uva (vitis labrusca) en el Departamento de Huila*. Neiva.
- Gobernación el Valle. Secretaría de Agricultura y Pesca. (2012). *SEDAM-UMATA*.
- Gobernación el Valle. Secretaría y Pesca. (2012). *SEDAM-UMATA*.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2017). *Agronet-estadísticas*. Recuperado el 20 de Mayo de 2017, de Sitio web de la Red de Información y Comunicación del Sector Agropecuario Colombiano:
<http://www.agronet.gov.co/estadistica/Paginas/default.aspx>
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-MADR. Plan Frutícola Nacional. (2006). *Desarrollo de la Fruticultura en el Huila, p. 68*.
- Ministerio de Agricultura. (2017). *Agronet-estadísticas*.
- Ministerio de Agricultura. (2017). *Agronet-estadísticas*.
- Normas ISO 26000. (2010). *Responsabilidad Social*.
- Plan Municipal de Desarrollo . (2016-2019). *El camino para dejar Huella", p.p. 39-41*.

Plan Municipal de Desarrollo. (2016-2019). *El Camino para dejar Huella*", p.p 35-79.

Plan Municipal de Desarrollo. (2016-2019). *El camino para dejar Huella*", p.p. 217-219).

Plan Municipal de Desarrollo. (2016-2019). *El Camino para dejar Huella*",p.p 111-115.

Revision y Ajuste EOT,. (2009). *Municipio de Tarqui*.