

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA ELABORACIÓN DE CONSERVAS
DE CEBOLLA JUNCA (*Allium Fistulosum*) EN LA ASOCIACIÓN DE
PRODUCTORES “PARCELA” DEL MUNICIPIO DE AQUITANIA**

GENNY PAOLA ÁVILA PINZÓN COD.201310673

KAREN ALEXANDRA BECERRA PUERTO CÓD. 201321761

**UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE
COLOMBIA FACULTAD SECCIONAL DE DUITAMA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**

2019

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA ELABORACIÓN DE CONSERVAS
DE CEBOLLA JUNCA (*Allium Fistulosum*) EN LA ASOCIACIÓN DE
PRODUCTORES “PARCELA” DEL MUNICIPIO DE AQUITANIA**

GENNY PAOLA ÁVILA PINZÓN COD.201310673

KAREN ALEXANDRA BECERRA PUERTO CÓD. 201321761

**Trabajo de grado modalidad monografía para optar al TÍTULO de administradora de
empresas agropecuarias**

Mag. NANCY CRISTINA SANABRIA NEIRA

DIRECTOR

UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE COLOMBIA

FACULTAD SECCIONAL DE DUITAMA

ESCUELA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

2019

Nota de aceptación

Firma del jurado 1

Firma del jurado 2

INDICE GENERAL

INTRODUCCION	1
1. ANALISIS DE RESULTADOS	5
1.1. Estructuración del estudio de mercado estableciendo mercado objetivo, demanda, oferta, precios y formulando estrategias de marketing.	5
1.1.1 análisis del sector	5
1.1.2 Población objetivo.....	5
1.1.3 El producto	6
1.2 Demanda.....	6
1.2.1 Comportamiento de la demanda.....	7
1.2.2 Preferencia en el consumo.....	7
1.2.3 Consumo del producto.	7
1.2.4 Presentación del producto.	8
1.2.5 Nivel socioeconómico del consumidor.	8
1.2.6 Calculo de la demanda.	8
1.2.7 Proyección de la demanda.....	11
1.3 Oferta.....	13
1.3.1 Análisis de la oferta.....	14
1.3.2.Comportamiento de la oferta.....	14

1.3.3.Cálculo de la oferta	14
1.3.4Precio.....	15
1.3.5.Análisis de precios	15
1.3.6 Comercialización.....	16
1.4 Estrategias de mercado.....	17
1.5 Estrategia de producto.....	17
1.5.1 Estrategia de precio	19
1.5.2 Estrategia de publicidad y promoción.....	20
2. Determencion de las características técnicas necesarias para la producción y comercialización de conserva de cebolla.....	20
3.1 Localización del proyecto	20
2.2 Tamaño del proyecto.....	21
2.3 Ficha tecnica de la cebolla junca.....	22
2.4 Ingeniería del proyecto.....	24
2.4.1 Producto principal	24
2.4.2 Descripción de Maquinaria y Equipo.....	24
2.4.3 Distribución de planta	28
2.4.4 Ficha técnica de la conserva de cebolla	30
2.4.5 Flujograma de la conserva de cebolla	31
2.4.6 Reglamentación para la elaboración de conservas.....	34

- categorías comerciales:	34
3. Definir la estructura administrativa que permita un eficaz y eficiente funcionamiento del proceso (organigrama, manual de funciones).	35
3.1 Misión PARCELA	35
3.2 Visión PARCELA	35
3.3 Políticas empresariales:	36
3.4 Estructura organizacional	36
3.5 Manual de funciones y responsabilidades	37
4. Definir los costos operacionales de inversión, los ingresos para la puesta en funcionamiento de la empresa, y la evaluación financiera que permita evidenciar su factibilidad.	39
4.1 Inversión inicial	40
4.2 Materias primas e insumos	42
4.3 Financiación	42
4.4 Proyecciones	43
4.5 Punto de equilibrio	47
4.6 Estado de resultados	48
4.7 Balance general	49
5. Identificar los impactos ambientales causados para el proyecto y su forma de mitigación .	
.....	49
5.1 Lista de chequeo	49

5.2 Matriz de impacto ambiental.....	52
CONCLUSIONES	53
RECOMENDACIONES	54
ANEXOS.....	1
BIBLIOGRAFIA.....	7

INDICE DE TABLA

Tabla 1 Cantidad demandada en Tunja	1
Tabla 2 Total de la poblacion (2015-2018).....	12
Tabla 3 Crecimiento poblacional	13
Tabla 4 Proyección de la demanda de conserva de cebolla	13
Tabla 5 Precio en establecimientos comerciales	16
Tabla 6 Etiqueta	19
Tabla 7 Ficha Tecnica	22
Tabla 8 Maquinaria y equipo requerida	25
Tabla 9 Ficha tecnica del producto terminado	30
Tabla 10 Descripción del proceso de elaboración de las conservas.....	32
Tabla 11 Manual de funciones para Gerente General	37
Tabla 13 Total de inversion inicial.....	42
Tabla 15 Lista de chequeo.....	49
Tabla 16 Matriz de impacto ambiental.....	52
Tabla 17 Cantidad demandada en Tunja.	1
Tabla 18 Cantidad demandada en Duitama Y paipa.....	2
Tabla 19 Cantidad demandada en Sogamoso.....	3
Tabla 20 Manual de funciones para Secretaria	1
Tabla 21 Manual de funciones para contador	3
Tabla 22 Manual de funciones para Jefe de Mercadeo	5
Tabla 23 Manual de funciones para jefe de produccion.....	7
Tabla 24 Manual de funciones para operarios	9

INDICE DE IMAGENES

Figura: 1 Total de la poblacion 2015-2018 (Fuente: propia)....	¡Error! Marcador no definido.
Figura: 2 Canal de comercializacion directo (Fuente propia).....	17
Figura: 3 Canal de comercializacion amas de casa (Fuente: propia)	17
Figura: 4 Envase del producto (Fuente: propia).....	18
Figura: 5 Logotipo del producto(Fuente: Propia)	18
Figura: 6 Etiqueta del producto (Fuente: propia).....	19
Figura: 7 Folleto del producto (Fuente: propia).....	20
Figura: 8 Localizacion del proyecto (Fuente: Archivos Aquitania, pagina alcaldía municipal, imágenes. (2005))	21
Figura: 9 Distribución De La Planta. (Fuente: propia).....	29
Figura: 10 Flujograma Del Proceso.(Fuente: propia).....	31
Figura: 11 Estructura Organizacional.(Fuente: propia).....	37
Figura: 12 Activos Fijos Tangibles Para Producción.(Fuente: propia).....	40
Figura: 13 Activos Fijos Tangibles Para Administración y Ventas.(Fuente: propia)	40
Figura: 14 Activos Intangibles (Amortizables-Diferidos).(Fuente: propia).....	41
Figura: 15 Capital De Trabajo.(Fuente: propia).....	41
Figura: 16 Total inversión Inicial.(Fuente: propia).....	41
Figura: 17 Materias primas.(Fuente: propia).....	42
Figura: 18 Insumos.(Fuente: propia).....	42
Figura: 19 Financiación del proyecto.(Fuente: propia)	43
Figura: 20 Tabla De Amortización Crédito.(Fuente: propia) .	¡Error! Marcador no definido.

Figura: 21 Depreciación Activos Fijos Producción.(Fuente: propia)	43
Figura: 22 Depreciación Activos Fijos Administración (Fuente: propia).....	44
Figura: 23 Reinversión Activos Fijos.(Fuente: propia).....	44
Figura: 24 Amortización Activos Fijos.(Fuente:propia).....	44
Figura: 25 Costos y Gastos.(Fuente: propia).....	45
Figura: 26 Unidades a vender.(Fuente: propia).....	45
Figura: 27 Ventas.(Fuente: propia)	45
Figura: 28 Flujo de Caja.(Fuente: propia).....	46
Figura: 29 Evaluación Financiera Del Proyecto. (Fuente: propia).....	46
Figura: 30 Costos Fijos Y Variables.(Fuente:propia)	47
Figura: 31 Utilidad Real.(Fuente: propia)	47
Figura: 32 Punto De Equilibrio En Pesos.(Fuente: propia).....	47
Figura: 33 Punto De Equilibrio En Unidades.(Fuente: propia).....	48
Figura: 34 Estado de resaltudos.(Fuente: propia).....	48
Figura: 35 Balance General.(Fuente: propia).....	49
Figura: 36 Liquidacion Nomina Produccion.(Fuente: propia).....	1
Figura: 37 Liquidacion Nomina Produccion.(Fuente: propia).....	1
Figura: 38 Otros Gastos De Administracion.(Fuente: propia)	1
Figura: 39 Gastos De Ventas.(Fuente: propia).....	2
Figura: 40 Servicios.(Fuente: propia).....	2
Figura: 41 Distribución De Servicios.(Fuente: propia).....	2
Figura: 42 Encuesta A Comercializadores.(Fuente: propia)	5
Figura: 43 Encuesta A Consumidores.(Fuente: propia)	6

INTRODUCCION

La horticultura es el campo de la ciencia referido al estudio y aplicación de conocimientos agrícolas a la producción de hortalizas, consideradas como productos de carácter vegetal o plantas herbáceas, que históricamente han sido usados en la alimentación humana y pueden ser consumidas en fresco o agro industrializadas (Tonelli, s.f).

El sector hortícola es visto como un renglón estratégico para el mundo, ello se fundamenta en las tendencias del mercado y los requerimientos nutricionales y de salud de la población, características proporcionadas por las hortalizas. No obstante, su producción y comercialización está condicionada por normas de calidad, inocuidad y sostenibilidad, situación que exige implementar procesos de poscosecha y agroindustria que permitan disminuir pérdidas poscosecha y mejorar el nivel de vida de los productores

Particularmente, la cebolla junca o de rama es la número 3 en los cultivos de hortaliza en Colombia con un 12,9%, después del tomate y la arveja; acorde con las amas de casa es una de las legumbres preferidas en la gastronomía, por su contenido de vitaminas A y B, carbohidratos, proteínas, ácido ascórbico, fosforo y calcio (Pinzón, 2004).

Estas circunstancias, permitieron que el cultivo se convertirá en una excelente alternativa para la generación de ingresos rurales y de contribución al desarrollo del sector agropecuario en nacional, y específicamente en el municipio de Aquitania, donde se estableció hacia los años 60 a orillas de la Laguna de Tota, generando subsistencia a más del 60% de su población.

La Encuesta Nacional Agropecuaria, ENA (DANE, 2014), señala que el área de cebolla de rama sembrada en Boyacá fue de 7.063 hectáreas durante el año 2013, con una producción de 195.358 toneladas (67% de la producción nacional) y un rendimiento promedio de 39,9 toneladas

por hectárea al año; en la zona se cultivan las variedades junca, monguana y pastusa. Una vez plantada, la cebolla es un cultivar con producción constante durante todas las épocas del año.

Por su naturaleza perecedera la cebolla junca requiere especial cuidado en los procesos de pre y poscosecha, teniendo en cuenta que su comercialización se realiza en fresco generando problemas asociados a daños y deterioros ocasionados por la deficiente innovación y desarrollo tecnológico y por ende su incorporación tanto al cultivo como al mercadeo del producto. Esta situación, genera bajos niveles de calidad, altas pérdidas poscosecha (25%) del total producido en Aquitania reflejadas en la disminución de peso, la deshidratación y los daños fisiológicos y mecánicos.

En este contexto, la conservación se brinda como una alternativa para el mayor aprovechamiento de la cebolla de rama, el descenso de las pérdidas poscosecha, el incremento de la vida útil y la potencialización de su consumo debido a la practicidad en su uso, que beneficia al consumidor al adquirir la conserva de cebolla, ya que no necesita acondicionamiento, y desde el punto de vista socioeconómico mejora los ingresos de los productores y contribuye con el desarrollo de la región, pues la cebolla es el principal generador de empleo y entradas económicas para el municipio de Aquitania con una participación promedio del 80% de la población (Rengifo et al., DANE, 2015).

Esta situación permite plantear la pregunta de investigación en los siguientes términos: ¿Que tan viable es la producción de conservas de cebolla junca en la Asociación de productores Asoparcela y su incursión en el mercado especializado (restaurantes gourmet), como alternativa para disminuir las pérdidas poscosecha y mejorar los ingresos a los productores?.

La metodología utilizada en este proyecto fue la cuantitativa, con diseño no experimental, que permitió sistematizar, ordenar y procesar la información obtenida a través de encuestas a

productores, comercializadores y consumidores, como fuentes primarias, que permitieron conocer aspectos de producción del cultivo, demanda y mercadeo de la conserva de cebolla. También se revisaron archivos de la asociación y estudios realizados sobre la temática, como fuentes secundarias.

A partir del análisis de la información se procedió a dar cumplimiento a los objetivos. En primera instancia, se estructuró el estudio de mercado estableciendo mercado objetivo, demanda, oferta, precios y estrategias de marketing.

En función de la estructura de mercado se desarrolló el segundo objetivo, en el que se elaboró el estudio técnico para determinar las características técnicas necesarias para la producción y comercialización de las conservas de cebolla, teniendo en cuenta el flujo grama de proceso, la maquinaria y equipos, la localización y el diseño de planta. Posteriormente, se definió la estructura administrativa para lograr el funcionamiento eficiente del proceso (organigrama, manual de funciones).

Partiendo de los estudios de mercado, técnico y administrativos se desarrolla el estudio financiero centrado en determinar los costos de producción y mercadeo, los ingresos y la evaluación financiera que permita evidenciar su factibilidad, además de identificar los impactos ambientales causados por el proyecto y su forma de mitigación.

Se enfatiza en plantear un emprendimiento que permita desarrollar nuevos productos con valor agregado para aprovechar como materia prima la cebolla que no cumple con los estándares de calidad para su comercialización en fresco; en razón a la primacía que el departamento de Boyacá ocupa en la producción nacional, con concentración en el municipio de Aquitania, es importante para la localidad y particularmente para la Asociación de productores

“ASOPARCELA

En este contexto, el objetivo general de la investigación está dirigido a formular un estudio de viabilidad para la elaboración de conservas de cebolla junca en la Asociación de productores “Asoparcela” del municipio de Aquitania, lo cual permitirá crear un producto innovador que le proporcione valor agregado a la cebolla, con el fin de incrementar los ingresos de los productores asociados y aprovechar la materia prima que se pierde en la postcosecha, lo que hará más competitiva la organización de cultivadores.

1. ANALISIS DE RESULTADOS

1.1. Estructuración del estudio de mercado estableciendo mercado objetivo, demanda, oferta, precios y formulando estrategias de marketing.

El estudio de mercado es uno de los componentes que más importancia tiene para el desarrollo de los aspectos generales del proyecto, este se realiza con base a los datos obtenidos mediante una encuesta aplicada a productores de cebolla, comercializadores y consumidores, en las ciudades de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso.

1.1.1 análisis del sector

La producción de conservas en Colombia está inmersa en el sector de la industria alimentaria en el país, el cual, no presenta una alta participación en el producto interno bruto-PIB (menor al 2%). No obstante, es un sector dinámico, y relevante en el renglón hortofrutícola y sus procesos económicos y sociales (Mejía, 2016).

La agroindustria de cebolla transforma diferentes productos, para distintos usos dependiendo del mercado, más específicamente de las exigencias del consumidor. Así, para el consumo directo se elaboran conservas, encurtidos, deshidratados y congelados, dirigidos al mercado local, regional y nacional, a través de supermercados, tiendas, restaurantes, hoteles y directamente a las amas de casa.

1.1.2 Población objetivo

El producto a comercializar está dirigido a los restaurantes tipo gourmet, alguna amas de casa estrato 4 y 5, supermercados y fruvers; ubicados en las ciudades de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso. Donde mediante las encuestas se ha identificado que las personas están dispuestas a consumir nuevos productos e incluirlos en su régimen alimenticio, conociendo las propiedades

nutritivas de estos. Además, contribuyen al mantenimiento de la calidad de vida de los productores de cebolla de la región.

1.1.3 El producto

La conserva de cebolla junca es el resultado de un proceso de manipulación de la materia prima (cebolla) de tal manera que se impida su detrimento en cuanto a calidad, valor nutricional y utilidad mediante este proceso se evita el crecimiento de bacterias, hongos, levaduras y disminución de la oxidación que permite añejamientos. (FAO 1992).

En este caso la conserva es un producto que contiene cebolla variedad junca sin ningún proceso de transformación, y además un líquido de cobertura que está compuesto por vinagre, azúcar, agua, sal y condimento en las proporciones adecuadas.

La conserva proporciona múltiples beneficios a sus consumidores, a continuación se mencionan algunos de ellos:

- Conservan sus propiedades nutricionales
- Alimento saludable
- Tiene un amplio límite de caducidad
- Producto sostenible
- Fácil almacenamiento

1.2 Demanda

En este proyecto la demanda se define como la cantidad de conservas de cebolla junca requeridas por el mercado objetivo a un precio justo, en el momento oportuno y de la mejor calidad. Por tal motivo es importante identificar las necesidades de los consumidores (restaurantes tipo gourmet, supermercados, fruvers y amas de casa estrato 4 y 5) y de esta manera poder suplir los requerimientos necesarios durante el año.

1.2.1 Comportamiento de la demanda

La demanda por conserva de cebolla, como alimento esencial en la despensa de los hogares Boyacenses se encuentra en función de la población objeto de estudio tomada como las amas de casa, restaurantes gourmet, supermercados y fruvers. Acorde con el trabajo de campo realizado se establece que existe una gran demanda por este tipo de alimento ya que dicen estar dispuestos a adquirir este producto.

Esta situación permite inferir que la demanda del producto es insatisfecha y existe una buena posibilidad de incursionar en el mercado, brindándole al cliente la facilidad de encontrar conserva de cebolla junca de buena calidad en cualquiera de los establecimientos objeto de estudio, para lo cual se debe implementar campañas de publicidad, y así mismo dar a conocer la existencia del producto y sus bondades nutricionales.

1.2.2 Preferencia en el consumo

Según las encuestas los consumidores prefieren adquirir conservas de cebolla porque saben que es un producto inocuo, higiénicamente elaborado, igualmente, por la estacionalidad en la producción, pues en algunas temporadas se presenta escasez del producto en fresco y por ende en algunos establecimientos como lo son los supermercados y fruvers y algunos almacenes de cadena es un muy difícil encontrar el producto en fresco.

1.2.3 Consumo del producto.

Este va de la mano con la preferencia de consumo ya que la gente muchas veces prefiere ir adquiriendo semanalmente el producto en fresco y las conservas están disponibles para su adquisición todos los días con una vida útil mucho más larga que el producto en fresco, se encuentran en almacenes de cadena y últimamente llegaron a supermercados y fruvers para generar incremento de consumo.

1.2.4 Presentación del producto.

Las conservas de cebolla van envasadas en recipientes de vidrio que las hacen más higiénicas, le brindan mayor seguridad y confianza al consumidor al momento de adquirir el producto. La presentación es de 250 gramos, 500 gramos y 1000 gramos.

1.2.5 Nivel socioeconómico del consumidor.

Va orientado a personas de estrato 4 y 5, con altos ingresos ya que para ellos va ser más fácil adquirir el producto, teniendo en cuenta que muchas personas pertenecientes a estos estratos realizan preparaciones tipo gourmet en su menú.

1.2.6 Calculo de la demanda.

La demanda actual se calcula mediante las encuestas realizadas a los consumidores y comercializadores de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso, que están dispuestos a adquirirlas.

Población objetivo: 177 establecimientos.

Establecimientos dispuestos a adquirir el producto: 87%

Establecimientos dispuestos a comprar el producto: 154

Amas de casa dispuestas a adquirir el producto: 30 amas de casa

- $184 \text{ establecimientos dispuestos a adquirir el producto} \times 3 \text{ kg} = 552$ kilogramos adquiridos mensualmente.
- $552 \text{ kg mensuales} \times 12 \text{ meses} = 6.624$ kilogramos anuales.

A continuación, se muestra la demanda de conserva de cebolla junca en las ciudades base de la investigación:

Tabla 1
cantidad demandada en general.

CONSUMIDORES	CANTIDAD	Frecuenci%	UNIDADES	FRECUE	% FRECUENCIA DE	Frecuencia	%PRESENTACIO	frecuencia	%				
		a	REQU ERIDAS	NCIA	COMPRA		N						
FRUVERS Y SUPERMERCADOS	250gr	42	68,8	42	42	68,8	Mensual	44	72,	Envase	de	50	81,97
			5			5			13	vidrio			
	500gr	17	27,8	17	17	27,8	Quincenal	12	19,	Envase	de	9	14,75
			7			7			87	plástico			
	1000gr	2	3,28	2	2	3,28	Semanal	5	8,2	Empaque	al	2	3,28
									0	vacío			
RESTAURANT ES	250gr	12	11,0	4	4	14,0	2 veces por	72	64,	Envase	de	92	82,14
			0			0	semana		29	vidrio			
	500gr	30	27,0	8	8	29,0	1 vez por Semana	28	25,	Envase	de	20	17,86
			0			0			00	plástico			
	1000gr	70	63,0	16	16	57,0	3 veces o más por	12	10,				
			0			0	semana		71				
AMAS DE CASA	500gr	35	53,8	35	35	53,8	Semanal	35	53,	Envase	de	52	80,0
			5			5			85	vidrio			0
	250gr	22	33,8	22	22	33,8				Envase	de	13	20,0
			5			5				plástico			0

Datos obtenidos en la aplicación de las Encuestas Fuente: Elaboración propia 2019

En la tabla 1 se observa la cantidad demandada a nivel general de cada una de las ciudades encuestadas, mostrando que, en los fruver y supermercados tienen la preferencia por el envase de vidrio en un 81,97%, mientras que el 14,75% prefiere el envase de plástico y por otro lado el 3,28% prefiere que sea empacado al vacío por su facilidad a la hora de reutilizarlo y por contribuir con el medio ambiente. Para adquirir el producto prefieren hacerlo en cantidad de 250 gramos, con un 68,85%, en 500 gramos con un 27,87%, en 1000 gramos con un 3,28%. La frecuencia de compra del producto es de 72,13% mensual, 58,20% quincenal y 8,20% semanal.

En cuanto a los restaurantes tienen la preferencia por el envase de vidrio en un 82,14%, mientras que el 17,86% prefiere el envase de plástico. Para adquirir el producto prefieren hacerlo en cantidad de 1000gramos con un 63,00%, en 500 gramos con un 27,00%, en 250 gramos con un 11,00%. La frecuencia de compra del producto es de 64,29%, está la realizan 2 veces por semana mientras que el 25,00% realizan la compra 1 vez por semana y el 10,71% lo realizan 3 o más veces por semana. En cuanto a las amas de casa ellas tienen la inclinación por la presentación de 500 gramos con un 53,85%, en 250 gramos con un 33,85%, en 1000 gramos con un 12,31%. La preferencia por el envase de vidrio es de 80% mientras que la presentación de plástico tiene una preferencia de 20%

1.2.7 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda de conservas de cebolla a falta de datos históricos y de estadísticas completas, se calcula mediante el método de tasas de crecimientos poblacional; pues se cuenta con el conocimiento del volumen de la población existente en las ciudades seleccionas para su comercialización.

La población esperada para los años venideros se calcula a partir de la ecuación:

$$P_n = P_o (1 + r)^n$$

Dónde: P_n =Población para el año n

P_o = Población inicial (año base, es conocida)

r = Tasa de crecimiento de la población

n =Número de años transcurridos entre el año base y/o el que se va a

calcular Para ello se consultaron los siguientes datos:

Tabla 2
Total de la población (2015-2018)

CIUDAD	Población (2015)	Población (2018)
TUNJA	172548	188340
DUITAMA	112692	122436
SOGAMOSO	113295	127235
PAIPA	30740	33535

Fuente: DANE 2018

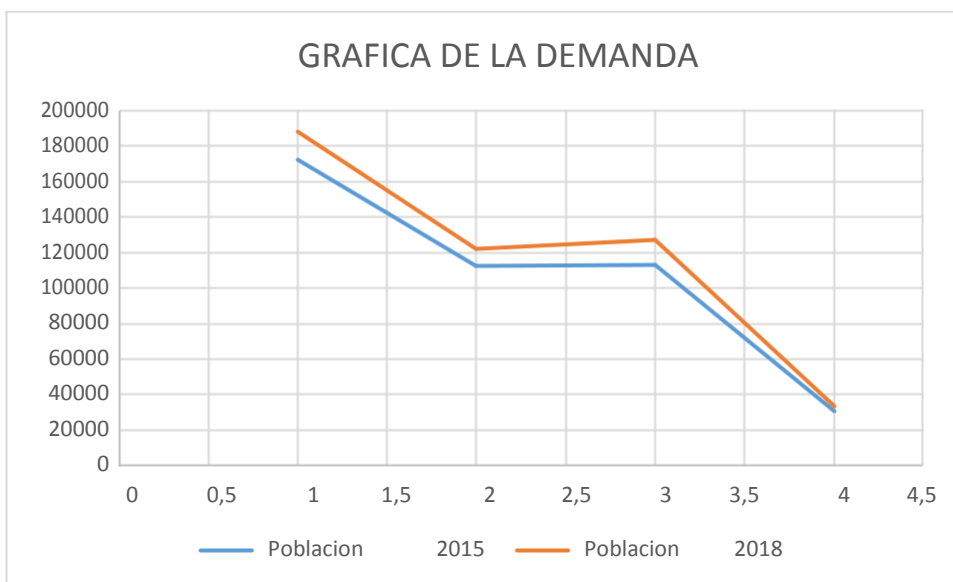


Figura: 1 Total de la población 2015-2018 (Fuente: propia)

De acuerdo con lo anterior y la fórmula ya se mencionada anteriormente se puede calcular el porcentaje de crecimiento poblacional así:

Tabla 3
Crecimiento poblacional

CIUDAD	CRECIMIENTO POBLACIONAL
TUNJA	0,02%
DUITAMA	0,02%
SOGAMOSO	0,02%
PAIPA	0,02%

Fuente: Elaboración propia 2019

Esto indica que la población en el departamento de Boyacá, crece a una tasa del 0.02 % anual.

Se establece a continuación la proyección de la demanda de conservas de cebolla a 5 años así:

Tabla 4
Proyección de la demanda de conserva de cebolla

AÑO	CONSERVAS (KG)
2018	6000
2019	6120
2020	6242,4
2021	6347,24

Fuente: Elaboración propia 2019

1.3 Oferta

Para el proyecto la oferta se entiende como la cantidad de conservas de cebolla disponibles para atender las necesidades de los restaurantes gourmet, amas de casa, supermercados y fruvers acorde con la capacidad de planta y a un precio determinado.

1.3.1 Análisis de la oferta

Las conservas de cebolla son alimentos aliados en el momento de realizar preparaciones culinarias, sin embargo, la gran mayoría de los establecimientos encuestados desconoce el uso de este producto y sus propiedades, debido a la falta de información acerca de los beneficios que estas pueden tener, algunos prefieren hacer sus preparaciones con la cebolla en fresco porque piensan que en la conserva la cebolla pierde sus propiedades.

1.3.2. Comportamiento de la oferta

Según la revista dinero Héctor Lemus, representante legal de la Asociación de Productores de Cebolla Larga y otras hortalizas (Asoparcela) de Aquitania, Boyacá. Señala que el clima es el responsable del encarecimiento de la también llamada cebolla junca, que hoy se paga al productor en \$1.500 por kilo, es decir, \$700 la libra, la cual en un supermercado vale \$3.000. Corroborando estos precios nos dimos a la tarea de indagar en algunos almacenes de cadena en los cuales el precio oscila entre los \$2.560 y \$3.200.

La producción de conservas de cebolla a nivel local no muestra competencia, debido a que no nos encontramos con empresas que transformen la cebolla en la región, por lo tanto el producto es nuevo e innovador para la demanda de la región, lo que hace que su adquisición sea más fácil.

1.3.3. Cálculo de la oferta

Para determinar la oferta del producto se tuvo en cuenta los datos obtenidos de la demanda en el análisis de las encuestas a los restaurantes, amas de casa, supermercados y fruvers, además se tuvo en cuenta la cantidad de materia prima que produce la asociación ASOPARCELA.

En esta perspectiva, se considera que la cantidad mínima que debe disponer la planta procesadora de conservas de cebolla para ser comercializadas en el mercado regional debe ser

igual a la cantidad calculada en la demanda, la proyección y la capacidad que debe tener la planta agroindustrial.

1.3.4 Precio

Acorde con lo establecido por los consumidores, el valor económico que estarían dispuestos a pagar por un kilogramo de conserva de cebolla oscila entre \$ 10.000 a \$ 15.000, un 51% de las amas de casa encuestadas y restaurantes, el 42% un precio de \$ 10.000 y un 8% más de \$ 20.000 (Tabla 10); mientras que distribuidores y comercializadores en su mayoría (61%) estarían dispuestos a pagar menos de \$ 10.000 y un 39% manifestó estar dispuesto a cancelar entre \$ 10.000 y 20.000 por kilogramo ; en razón al margen de utilidad que deben obtener en su proceso de intermediación. En este contexto. El precio del producto para el proyecto se fija en \$ 20.000 el kilogramo, ofreciendo un servicio de transporte cada establecimiento.

1.3.5. Análisis de precios

El precio es un factor fundamental, cuando se adelanta un proyecto para elaborar un producto que será comercializado y considerado de alta necesidad para los hogares y establecimientos a los cuales van dirigidas las conservas, es importante tener como referencia los precios de la competencia en el mercado y los costos de producción que permite basarse en unos valores adecuados para los productores en el municipio de Aquitania. Ofrecer un producto de calidad con un valor nutricional alto, empaque de buena calidad, con un excelente servicio al cliente y entrega del producto en los establecimientos, hace que pensemos en un precio justo y con un valor agregado.

Se realizó un análisis de precios de la competencia, basado en la indagación de los precios en 4 establecimientos comerciales de cadena, encontrando datos que se enuncian en la tabla 5. En este sentido, el análisis de la competencia coadyuva en la fijación del precio de venta de la

conserva de cebolla; además de los costos de producción, con el propósito de establecer un valor económico razonable, justo y accesible al consumidor.

Tabla 5
Precio en establecimientos comerciales

ESTABLECIMIENTOS	PRECIO/KILO \$
Jumbo	24.000
Éxito	19.000
Almacenes D1	17.000
Almacenes Justo y Bueno	17.200

Fuente: Elaboración propia 2019

1.3.6 Comercialización

Según Díaz El canal de comercialización, canal de marketing o canal de distribución es un sistema formado por un grupo de empresas autónomas implicadas en el proceso de hacer un producto o un servicio y que permiten acceder a ellos al consumidor final. Dentro de estas actividades las primordiales son las que permiten el traslado de los productos o servicios desde el punto de fabricación hasta el consumidor final

La comercialización se considera como el recorrido que se hace con el producto desde la producción hasta el consumidor final.

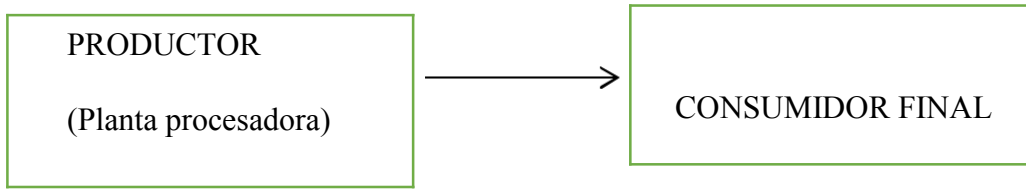


Figura: 2
canal de comercialización restaurants (Fuente propia)

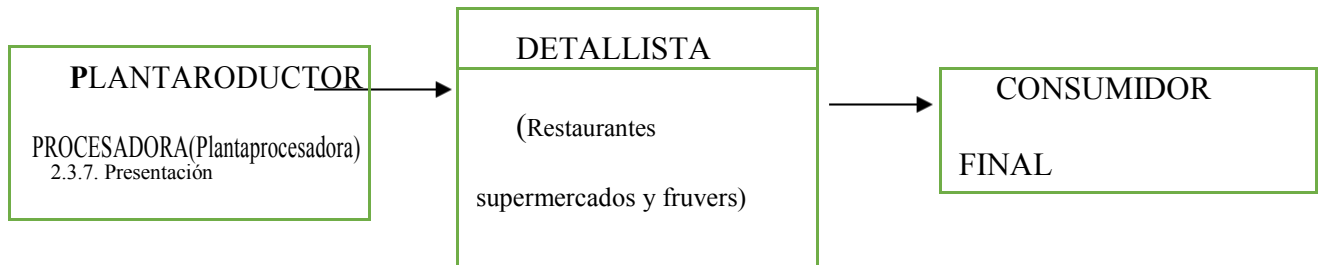


Figura: 3
canal de comercialización amas de casa (Fuente: propia)

1.4 Estrategias de mercado

La formulación y realización de este proyecto, con sus diferentes estrategias se establece en función de las necesidades de los restaurantes, amas de casa, supermercados y fruvers, estas se establecen con prevención si en un tiempo futuro tenemos competencia en la elaboración y comercialización de este producto. En tal sentido, las condiciones de venta se pactan en el momento de la negociación, el precio es relativo al de la competencia, el producto se entregará en los establecimientos contactados para evitar pérdidas por demoras, danos o perjuicios teniendo en cuenta que son recipientes de vidrio. La estrategia de Publicidad que se maneja es a través de medios audiovisuales, volantes, folletos, redes sociales etc. Con la información pertinente para generar confianza a los diferentes interesados en adquirir nuestro producto.20000

1.5 Estrategia de producto

La conserva es un producto a base de cebolla Junca (*Allium fistulosum*), con un líquido de cobertura compuesto por Agua, Vinagre, Azúcar y algunas especias que busca llegar a innovar el mercado y facilitar las preparaciones en Restaurantes tipo gourmet y casas de familia estrato alto.

Los consumidores de la conserva (restaurantes tipo gourmet y amas de casa) no tienen preferencia por alguna marca en específico, esto se puede afirmar respecto a la encuesta realizada., por lo tanto no encuentran inconveniente en adquirir el producto.

El análisis de la competencia es necesario ya que el éxito del lanzamiento de un nuevo producto al mercado está relacionado con la diferenciación que se le proporcione, por ello la presentación será en envase de vidrio en presentación de 250 gramos, 500 gramos y 1000 gramos, aspecto agradable a la vista del consumidor y se enfatizara en las bondades del producto reconocida por los consumidores

Envase



Figura: 4
envase del producto (Fuente: propia)

Logotipo



Figura: 5
logotipo del producto (Fuente: Propia)

Slogan

“DEL CAMPO A TU MESA, 100% NATURAL”

Etiqueta:

Tabla 6
etiqueta

COMPONENTE	CANTIDAD(GRM)	PORCENTAJE (%)
Carbohidratos	8.6	9
Proteínas	1.4	1
Grasas	0.2	0
Agua	89	90
Fibra	1.8	2

Fuente: Elaboración propia



Figura: 6
etiqueta del producto (Fuente: propia)

1.5.1 Estrategia de precio

La estrategia de precio implementada es por Descreme, porque es un producto diferenciado en el mercado, además es un producto innovador que hasta el momento no se encuentra otro similar en el mercado, se utiliza el método basado en costos de producción y comparación con la competencia como referente de fijación de precio.

1.5.2 Estrategia de publicidad y promoción

Las estrategias que se empleada para dar a conocer el producto fue a través de campañas publicitarias en las cuales se resaltaron las propiedades y atributos del producto para generar confianza y así más gente se animara a probar el producto, utilizamos una página web que contó con la información de contacto para las personas que deseen adquirir el producto, emplearemos cuñas radiales para darnos a conocer en otros municipios, entregaremos folletos y daremos algunas degustaciones para hablar con hechos y los consumidores puedan estar seguros del producto que van a adquirir.



Figura: 7
folleto del producto (Fuente: propia)

2. Determinación de las características técnicas necesarias para la producción y comercialización de conserva de cebolla a partir de la organización del estudio técnico.

3.1 Localización del proyecto

La Asociación ASOPARCELA se ubica en el municipio de Aquitania, como punto estratégico para la recepción de cebolla junca facilitando su transporte evitando mayores

pérdidas del producto en su transporte. Cabe resaltar que los asociados se encuentran residiendo en las veredas del municipio.

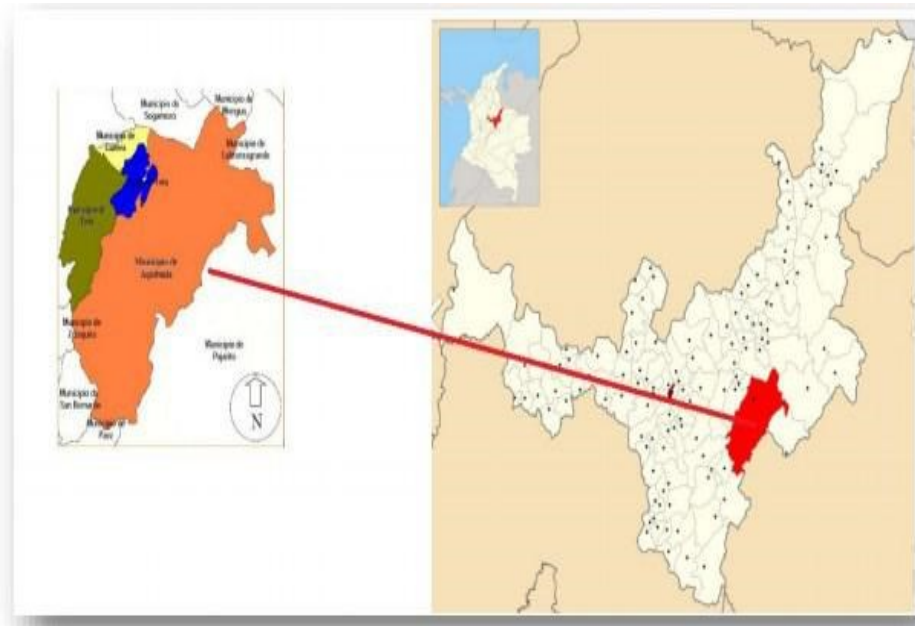


Figura: 8

Localización del proyecto (Fuente: Archivos Aquitania, pagina alcaldía municipal, imágenes. (2005))

2.2 Tamaño del proyecto

Este consiste en concertar la capacidad de producción de la asociación en relación con la oferta y la demanda de la materia prima.

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen, sobre la estimación de la rentabilidad que podría establecer su ejecución y salida al mercado teniendo en cuenta los estudios realizados para saber el nivel de aceptación del mismo.

2.3 Ficha técnica de la cebolla junca

Tabla 7
Ficha Técnica

FICHA TECNICA

Nombre científico o bien latino: *Allium fistulosum* Linnaeus

Nombre común: Cebolla verde, cebolla larga, cebolla junca, cebolla china, cebolla llorona, Cebolla de rama, Cebolleta, cebollín.

Familia: Alliasedae

Origen: China y Japón

Etimología: La planta de cebolla de rama está formada por macollas, las cuales consisten en un conjunto de vástagos o gajos que nacen de un mismo lugar. Se distinguen cuatro partes fundamentales en su estructura: la raíz, el tallo, el seudotallo y las hojas. (CORPOICA, 2014).



El tallo, que se encuentra por debajo del nivel del suelo, se aplana para formar un disco en la base de la planta y así permanece a menos que se produzca la floración, entonces el meristemo del ápice caulinar se desarrolla para dar origen a la floración (CORPOICA, 2014)

Fuente: elaboración propia 2019

CARACTERÍSTICA		RESULTADO	PROMEDIO
HUMEDAD	%	88,604	87,541 ± 1,503
		86,478	
MATERIA SECA	%	11,396	12,459 ± 1,503
		13,522	
ACTIVIDAD ACUOSA	Aw	0,726	0,734 ± 0,011
		0,742	
PUNGENCIA	μmol piruvato / g cebolla	6,613	7,056 ± 0,626
		7,499	
COLOR	L*	75,21	74,77 ± 0,629
		74,32	
	a*	0,32	0,37 ± 0,064
		0,41	
	b*	27,95	28,05 ± 0,134
		28,14	
HONGOS	UFC / g	9	9 ± 0

Figura: 9

Caracterización fisicoquímica y microbiológica de la cebolla en fresco. (Fuente: León Gómez (2015)).

2.4 Ingeniería del proyecto

2.4.1 Producto principal

El producto con el cual contara la Asociación ASOPARCELA será la conserva de cebolla junca, por ser una fuente de agro industrialización en la cual se aprovechará la cebolla en un 90%, incluyendo las diferentes calidades de la misma, y así llegar a reducir las pérdidas pos cosecha que puedan generar bajos ingresos a los asociados.

2.4.2 Descripción de maquinaria y equipo

Para la realización del producto se requiere de maquinaria y equipo que permita su óptimo funcionamiento como se relacionan a continuación:

Tabla 8
maquinaria y equipo requerida

CUCHILLOS: Estos deben ser en acero inoxidable para garantizar la calidad y durabilidad del producto.

TABLA PICADORA: estas tablas picadoras permiten realizar cortes homogéneos y estéticos para mejorar la presentación de los productos.

MARMITA: diseñadas para eliminar las bacterias de diferentes alimentos por medio del calentamiento a temperaturas elevadas, haciendo que conserven sus propiedades y características tales como su valor nutricional y su sabor original.



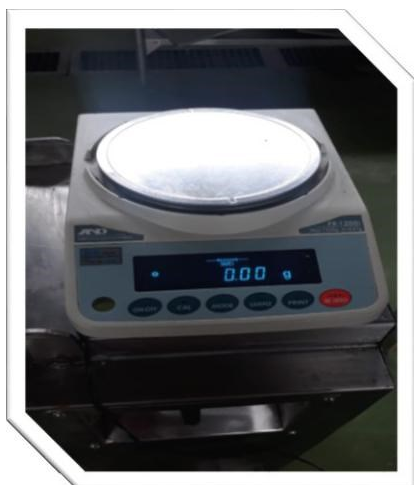
MESA EN ACERO INOXIDABLE: diseñadas para garantizar la inocuidad de los alimentos y prolongar la vida útil de los productos.



ESTUFA INDUSTRIAL: Son empleadas para el escaldado de las materias primas para la elaboración de las conservas de cebolla.



FRASCOS DE VIDRIO: Son empleados para el envase de alimentos preservando y alargando su vida útil, ya que son estéticos y mejoran la presentación del producto. Tendrán una capacidad de 250 gr, 500 gr y 1000 gr.



BALANZA: Las balanzas son una herramienta de trabajos fiables precisas que incorporan magnificas prestaciones, que les permiten realizar la tareas más exigentes de una forma sencilla y rápida

Fuente: elaboración propia 2019

2.4.3 Distribución de planta

La ilustración 9, muestra el diseño de la planta que se propone para realizar el proceso de elaboración de las conservas en la Asociación, la cual genera confianza para entregar un producto de excelente calidad, inocuo y que asegura su durabilidad.

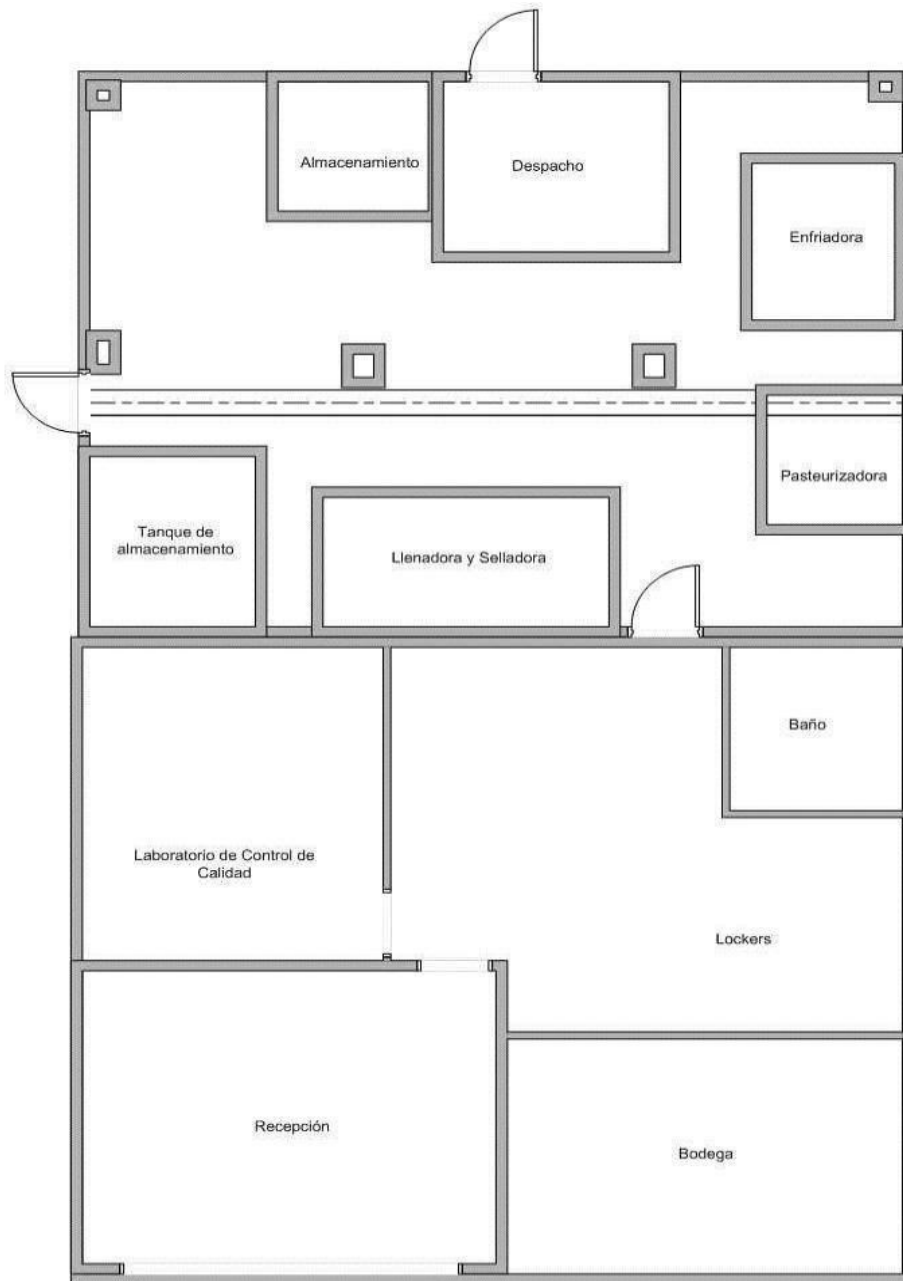


Figura: 9
Distribución De La Planta. (Fuente: propia)

2.4.4 ficha técnica de la conserva de cebolla

Tabla 9
ficha técnica del producto terminado

NOMBRE DEL PRODUCTO	Conserva de cebolla variedad junca
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	Conserva a base de cebolla, variedad junca, envasada con un líquido de llenado que contiene un medio como agente conservante.
PRESENTACION Y EMPAQUES COMERCIALES	Envase de vidrio por 250 gr Envase de vidrio por 500 gr Envase de vidrio por 1000 gr
TIPO DE CONSERVACION	Medio ambiente Mantener y conservar a temperatura ambiente a menos de 30°C, libre de humedad
FORMULACION	Líquido de cobertura: 40% (compuesto por vinagre, agua, sal, y azúcar) Material vegetal: 60%
INSTRUCCIONES DE CONSUMO	Manténgase refrigerado una vez abierto, y después de abierto consumase en el menor tiempo posible.
EMPAQUE, MARCA Y ETIQUETA	El empaque es en envase de vidrio, con la marca de la asociación ASOPARCELA y la etiqueta

contiene la tabla nutricional, número de contacto, fecha de vencimiento, fecha de elaboración.

Fuente: Elaboración propia

2.4.5 Flujograma de la conserva de cebolla

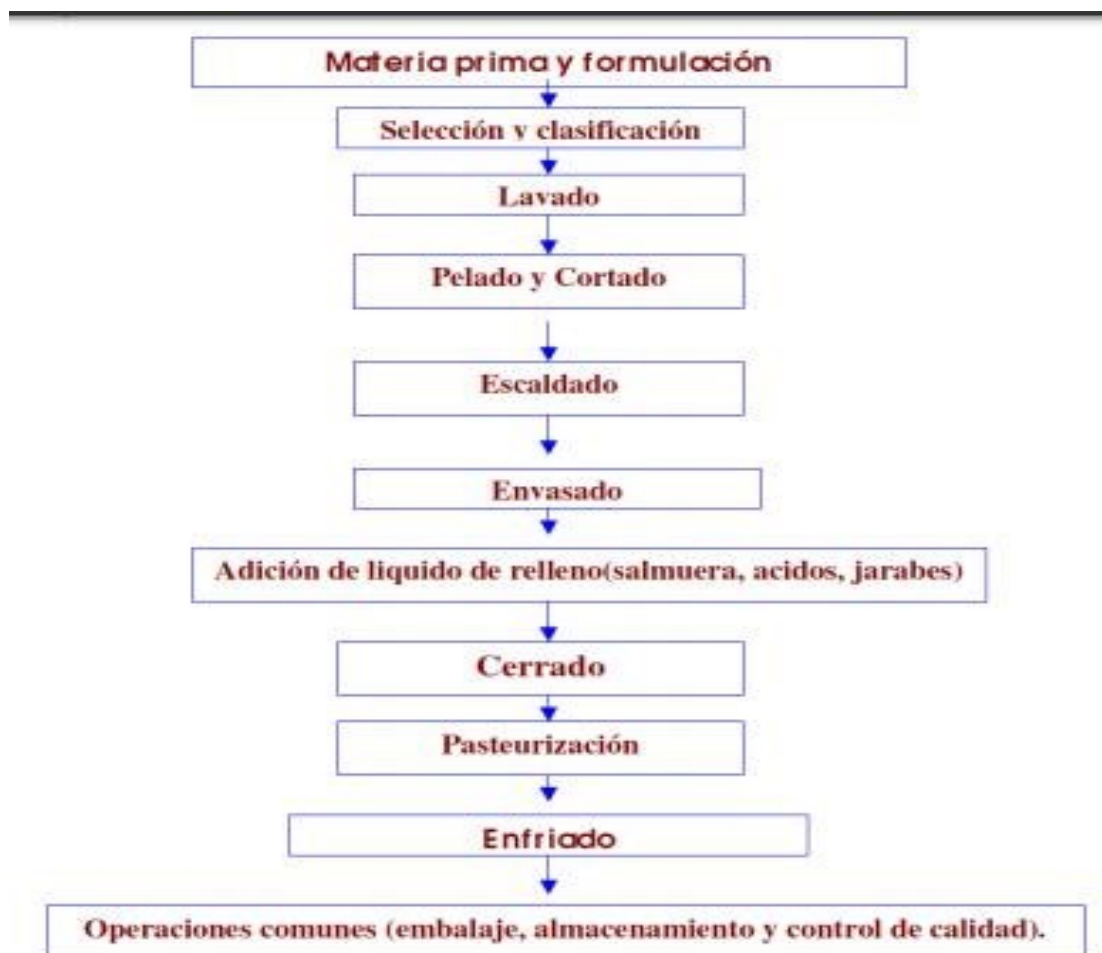


Figura: 10

Flujograma Del Proceso. (Fuente: Guía procesos agroindustriales II UPTC)

De acuerdo al flujograma de proceso para la elaboración de conservas se puede realizar el paso a paso de la siguiente manera:

Tabla 10
Descripción del proceso de elaboración de las conservas

Selección de
materia prima



Eliminar aquellas materias primas defectuosas, inmaduras, con hongos u otras alteraciones. Sólo pueden obtenerse conservas de calidad con materias primas de calidad.

Cortado de materia
prima



Se corta la materia prima de acuerdo al diámetro de preferencia.

Escaldado de
materia prima



Se ponen en agua a temperatura de 80° por 3 minutos

Pesado de aditivos



Se pesan los aditivos de acuerdo a la formulación (líquido de cobertura 40% materia prima 60%) planteada para encurtidos.

Líquido de cobertura



Este se elabora de acuerdo a la formulación y está compuesto por vinagre (66.6%), agua, (26.5%) condimentos (2%), sal (2.2%) y azúcar (2.7%).

Envasado



Esterilizar los envases en agua a ebullición durante 30 min. Retirar, escurrir bien y colocar con la boca hacia abajo hasta que sea necesario para el llenado.

2.4.6 Reglamentación para la elaboración de conservas.

De acuerdo a la norma técnica para la elaboración de conservas se tiene en cuenta los siguientes parámetros:

- categorías comerciales:

- Los productos con norma específica se ampararán, exclusivamente, en las establecidas en las mismas.
- En las elaboraciones que no estén específicamente normalizadas, NO se hará mención de la categoría comercial.

En las cuales se denominan por categorías así:

Extra: aquellos productos en los cuales los ingredientes han sido sometidos a una esmerada selección y a un esmerado proceso de elaboración dando por resultado un producto de calidad superior.

Primera: aquellos productos en los cuales los ingredientes han sido sometidos a una buena selección y a un cuidadoso proceso de elaboración, dando como resultado un producto de buena calidad.

Segunda: son aquellos productos en los cuales los ingredientes han sido sometidos a una somera selección, pero el producto resultante reúne las condiciones suficientes de presentación y comestibilidad.

3. Definir la estructura administrativa que permita un eficaz y eficiente funcionamiento del proceso (organigrama, manual de funciones).

El estudio administrativo permite planear la estructura orgánica con la que funcionara el Proyecto, establecer los diferentes cargos y funciones necesarias para el normal funcionamiento de la transformación de la cebolla en conserva.

La asociación de productores PARCELA es una organización sin ánimo de lucro ubicada en el municipio de Aquitania Boyacá, representado legalmente por el señor Héctor Lemus fundada en el año 2002 por los productores bajo el enfoque social y económico dirigido a producir, transformar y brindar asesorías en producción agrícola especialmente en la cebolla junca, en la actualidad cuenta con 60 integrantes de los cuales 20 están certificados en buenas prácticas agrícolas (BPA), situación que garantiza la calidad de sus productos , además de tener una producción limpia y amigable con el medio ambiente.

3.1 Misión PARCELA

Somos una organización de economía solidaria sin ánimo de lucro conformada por productores transformadores y comercializadores de cebolla junca localizada en el municipio de Aquitania, departamento de Boyacá Colombia, interesada en satisfacer las necesidades de los consumidores regionales y nacionales mejorando la investigación, desarrollando innovación tecnológica, con el propósito de lograr una producción más limpia, caracterizada por su alta calidad, inocuidad, sostenibilidad responsabilidad social.

3.2 Visión PARCELA

Ser una asociación líder en la producción, transformación y comercialización de hortalizas (cebolla de rama) implementar tecnología de punta, mediante buenas prácticas agrícolas

amigables con el medio ambiente. Con estandarización a la cadena productiva hortofrutícola y con proyecciones a mercados internacionales.

3.3 Políticas empresariales:

- Presentar un producto inocuo, de acuerdo a las exigencias del mercado.
- Mantener un clima organizacional óptimo para el buen funcionamiento de la
- Capacitar al personal administrativo de planta para mejorar el funcionamiento interno.
- Exigir un adecuado control de calidad operarios y administrativos en todos los procesos a realizar.
- Manejar una excelente atención al cliente.
- Mejorar constantemente el servicio prestado.

3.4 Estructura organizacional

La estructura organizacional en asoparcela, se ve reflejada a través del organigrama el cual muestra los diferentes cargos que se necesitan para el normal funcionamiento de la organización.

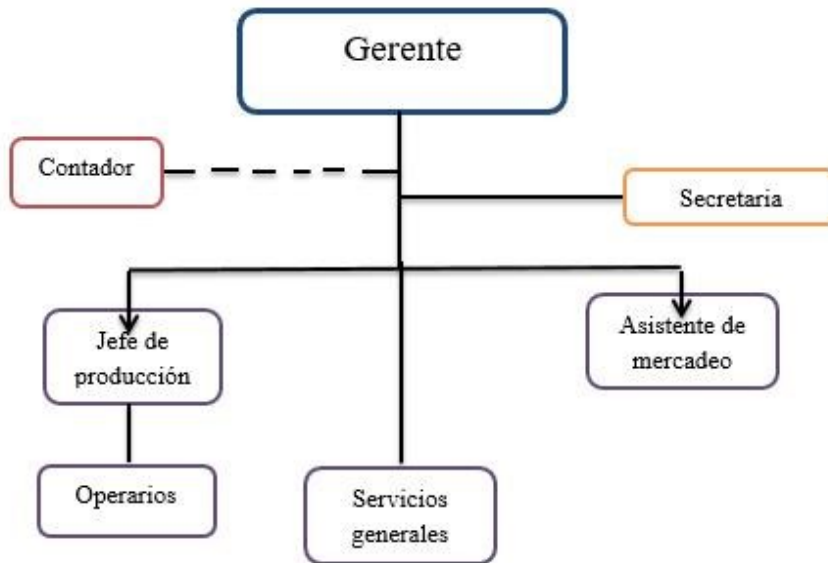



Figura: 11
Estructura Organizacional. (Fuente: propia)

3.5 manual de funciones y responsabilidades

Tabla 11
manual de funciones para Gerente General

	<p>ASOPARCELA S.A MANUAL DESCRIPCION Y ANALISIS DEL CARGOS</p>
<p>AREA: Administrativa</p>	<p>CARGO: gerente general</p>
<p>PERFIL DEL CARGO : Gerente directiva</p>	<p>JEFE INMEDIATO: Junta</p>

OBJETO DEL CARGO: Planear , organizar, controlar y dirigir las actividades de la organización	
FUNCIONES	
<p>Tener una visión amplia de la organización y del entorno que le permita tomar decisiones apropiadas según el interés de la empresa.</p> <p>Diseñar planes y estrategias que redunden en el éxito de la organización</p> <p>Tomar decisiones financieras, de producción que guíen las acciones de los jefes de cada área</p> <p>Estar al tanto de la gestión realizada por los jefes de área</p> <p>Y demás funciones inherentes al cargo</p>	
RESPONSABILIDADES	
<p>Toma de decisiones macro de carácter financiero</p> <p>velar por los seguridad de los recursos físicos y financieros de la empresa</p> <p>confidencialidad de la información de la actividad empresarial</p>	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
NIVEL ACADEMICO	Administrador de empresas agropecuarias
EXPERIENCIA	Mínimo 3 años en cargos directivos
HABILIDADES	Persona responsable, activa comprometida con la empresa, con un buen manejo de la comunicación, líder, eficaz y eficiente.
CONDICIONES DE TRABAJO	

RIESGOS	Los riesgos pueden ser ocasionados por caídas en el área de trabajo, también estrés dolor de espalda fatiga visual ocasionados por el trabajo en oficina.
MEDIO AMBIENTE	Trabajo realizado en la oficina con temperatura adecuada y normas básicas de higiene.
JORNADA LABORAL	8 horas diarias.
ELABORADO POR	

Fuente: Elaboración propia 2019

4. Definir los costos operacionales de inversión, los ingresos para la puesta en funcionamiento de la empresa, y la evaluación financiera que permita evidenciar su factibilidad.

En el estudio financiero se determinaron las inversiones, los costos de materias primas e insumos, la nómina, otros costos y gastos, la financiación del proyecto, las proyecciones anuales, el punto de equilibrio, estado de resultados y el balancee general, todo esto se hace con el fin de saber y conocer la viabilidad del proyecto.

4.1 inversión inicial

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES NO DEPRECIABLES			
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	1.00	10,000,000	10,000,000
			-
			-
			-
			-
TOTAL			10,000,000

Figura: 12

activos fijos tangibles no depreciables fuente: propia

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES PARA PRODUCCIÓN				
ACTIVO	VIDA UTIL (años)	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EDIFICACION	20	1	5,000,000	5,000,000
BASCULA INDUSTRIAL	10	1	350,000	350,000
BANDA TRANSPORTADORA	10	1	3,000,000	3,000,000
MARMITA	5	2	20,000,000	40,000,000
ESTUFA INDUSTRIAL	4	4	420,000	1,680,000
ESTIBAS	2	2	15,000	30,000
UTENSILIOS PARA EMPACADO	2	10	2,000	20,000
CUCHILLOS EN ACERO	1	6	8,500	51,000
CUCHARAS EN ACERO	1	6	7,200	43,200
TABLA PICADORA	1	6	15,000	90,000
			TOTAL	50,264,200

Figura: 13

Activos Fijos Tangibles Para Producción. (Fuente: propia)

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES PARA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS				
ACTIVO	VIDA UTIL (años)	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
INFRAESTRUCTRA	20	1	3,000,000	3,000,000
CASILLEROS	10	1	400,000	400,000
ESCRITORIO	5	1	380,000	380,000
SILLAS	5	4	28,000	112,000
ARCHIVADORES	5	1	270,000	270,000
EQUIPO DE COMPUTO	3	1	900,000	900,000
IMPRESORA	3	1	270,000	270,000
			TOTAL	5,332,000

Figura: 14

Activos Fijos Tangibles Para Administración y Ventas. (Fuente: propia)

ACTIVOS INTANGIBLES (AMORTIZABLES-DIFERIDOS)	
ACTIVO	VALOR TOTAL
Escrituras y gastos notariales	-
Permisos y Licencias	1,500,000
Registro Mercantil	65,000
Estudio de Factibilidad	1,500,000
Montaje de Maquinaria y Equipos	800,000
Capacitaciones	500,000
Imprevistos	600,000
TOTAL	4,965,000

Figura: 15
Activos Intangibles (Amortizables-Diferidos). (Fuente: propia)

CAPITAL DE TRABAJO		
Meses de Etapa Improductiva	1.00	Valor
MANO DE OBRA		3,382,427
MATERIA PRIMA		1,611,200
INSUMOS		865,800
SERVICIOS		450,000
OTROS COSTOS Y GASTOS		2,970,000
TOTAL		9,279,427

Figura: 16
Capital De Trabajo. (Fuente: propia)

TOTAL INVERSIÓN INICIAL	
ACTIVOS	VALOR
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	65,596,200
ACTIVOS INTANGIBLES	4,965,000
CAPITAL DE TRABAJO	9,279,427
TOTAL	79,840,627

Figura: 17
Total inversión Inicial. (Fuente: propia)

Fuente: elaboración propia 2019

FINANCIACION DEL PROYECTO		
FONDO EMPRENDER	CONTRAPARTIDA	
	Detalle	Cuántia
	Municipales	16,840,627
Rubros Financiables	Departamentales	-
	Donación	-
	Propios	63,000,000
828,116	Crédito	
0.00	Otros	
SMMLV (Cifra Entera)	TOTAL CONTRAPARTIDA	79,840,627
	TOTAL FUENTES DE FINANCIACIÓN	79,840,627

Figura: 20
Financiación del proyecto. (Fuente: propia)

4.4 proyecciones

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS PRODUCCIÓN						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Valor Residual
Edificación	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	3,750,000
Bascula industrial	17,500	17,500	17,500	17,500	17,500	262,500
Banda transportadora	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	1,500,000
Pasteurizadora	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	-
Estufa industrial	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	-
Estibas	15,000	15,000				-
Utensilios para empaçado	10,000					
Cuchillos en acero	51,000					
Cucharas en acero	43,200					
Tabla picadora	90,000					
	TOTAL VALOR RESIDUAL					5,057,033

Figura: 21
Depreciación Activos Fijos Producción.(Fuente: propia)

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACIÓN						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Valor Residual
Casilleros	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	200,000
0	-	-	-	-	-	-
Escritorio	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	-
Sillas	22,400	22,400	22,400	22,400	22,400	-
Archivadores	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	-
Equipo de computo	300,000	300,000	300,000			-
Impresora	90,000	90,000	90,000			-
TOTAL VALOR RESIDUAL						12,564,067

Figura: 22
Depreciación Activos Fijos Administración (Fuente: propia)

REINVERSION ACTIVOS FIJOS						
VIDA ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR RESIDUAL
1 Año		184,200	184,200	184,200	184,200	
2 Años			50,000		50,000	25,000
3 Años				1,170,000		390,000
4 Años					-	-
TOTAL		184,200	234,200	1,354,200	234,200	415,000

Figura: 23
Reinversión Activos Fijos.(Fuente: propia)

AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS							
ACTIVO	AÑOS DE AMORTIZACIÓN	VR. DIFERIDO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos Intangibles	5	4,965,000	993,000	993,000	993,000	993,000	993,000
Capital de Trabajo	5	9,279,427	1,855,885	1,855,885	1,855,885	1,855,885	1,855,885
3.00% Intereses			427,332.80	341,866.24	256,399.68	170,933.12	85,466.56

Figura: 24
Amortización Activos Fijos.(Fuente:propia)

COSTOS Y GASTOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIAS PRIMAS	17,723,200	19,334,400	19,334,400	19,334,400	19,334,400
INSUMOS	11,943,800	14,115,400	14,115,400	14,115,400	14,115,400
NÓMINA PRODUCCIÓN	25,061,493	25,061,493	25,061,493	25,061,493	25,061,493
NÓMINA ADMINISTRACIÓN	40,535,167	44,220,182	44,220,182	44,220,182	44,220,182
GASTOS DE VENTAS	10,440,000	10,440,000	10,440,000	10,440,000	10,440,000
OTROS COSTOS	3,300,000	3,600,000	3,600,000	3,600,000	3,600,000
OTROS GASTOS	29,370,000	32,040,000	32,040,000	32,040,000	32,040,000
SERVICIOS PARA ADMINISTRACIÓN	990,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
SERVICIOS PARA PRODUCCIÓN	3,960,000	4,320,000	4,320,000	4,320,000	4,320,000

Figura: 25
Costos y Gastos.(Fuente: propia)

UNIDADES A VENDER			
Producto	Unidad de Medida	Cant. a producir Año 1	Precio de venta por Unidad de Medida
Conservas de cebolla	Frasco	8,000.00	20,000

Figura: 26
Unidades a vender.(Fuente: propia)

VENTAS					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Conservas de cebolla	146,666,667	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000
0	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-
TOTAL VENTAS	146,666,667	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000

Figura: 27
Ventas.(Fuente: propia)

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas		146,666,667	162,666,666.67	178,666,667	196,533,333.33	216,186,667
Crédito	-					
Aportes Socios	63,000,000					
Fondo Emprender	-					
Total ingresos brutos	63,000,000	146,666,667	162,666,667	178,666,667	196,533,333	216,186,667
Impto. Indust. y Comercio 0.28%		410,667	455,467	500,267	550,293	605,323
Gastos de Distribución y Ventas		10,440,000	10,440,000	10,440,000	10,440,000	10,440,000
Total Ingresos Netos	63,000,000	135,816,000	151,771,200	167,726,400	185,543,040	205,141,344
EGRESOS						
Activos Fijos Tangibles	65,596,200					
Activos Intangibles	4,965,000					
Capital de Trabajo	9,279,427					
Reinversión Activos			184,200	234,200	1,354,200	234,200
Costos Nómina		65,596,660	69,281,675	69,281,675	69,281,675	69,281,675
Costos Materias Primas		17,723,200	19,334,400	19,334,400	19,334,400	19,334,400
Costos Insumos		11,943,800	14,115,400	14,115,400	14,115,400	14,115,400
Costos Servicios		4,950,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000
Otros Costos y Gastos		32,670,000	35,640,000	35,640,000	35,640,000	35,640,000
Total egresos/año	79,840,627	132,883,660	143,955,675	144,005,675	145,125,675	144,005,675
Utilidad Operacional	(16,840,627)	2,932,340	7,815,525	23,720,725	40,417,365	61,135,669
Valor Residual						12,564,067
flujo neto operacional	(16,840,627)	2,932,340	7,815,525	23,720,725	40,417,365	73,699,736

Figura: 28
Flujo de Caja.(Fuente: propia)

EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

TIO	20.00%
VAN	13,119,623
R/B/C	1.1
TIR	34%

VAN ING	486,033,022
VAN EGR	449,888,861

Figura: 29
Evaluación Financiera Del Proyecto. (Fuente: propia)

4.5 punto de equilibrio

COSTOS FIJOS Y VARIABLES		
DETALLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
Nómina de Producción		25,061,493
Nómina Administración	40,535,167	
Costos de Materias Primas e Insumos		29,667,000
Otros Costos de Producción		3,300,000
Otros Gastos de Administración	29,370,000	
Gastos de Ventas		10,440,000
Servicios Públicos Producción		3,960,000
Servicios Públicos Administración y Ventas	990,000	
Depreciación Activos Fijos para Producción		9,112,700
Depreciación Activos Fijos para Administración y Ventas	732,400	
Subtotal	71,627,567	81,541,193
Imprevistos	3.00%	
	2,148,827	2,446,236
TOTAL	73,776,394	83,987,429

Figura: 30
Costos Fijos Y Variables. (Fuente: propia)

Unidades a vender año 1	8,000.00	Precio sin IVA (x unid.)	16,200
Unidad de Medida	Kg	% IVA	19.00%
Costo Variable Unitario	10,498		
Costo Fijo Unitario	9,222		
Costo de Referencia x unidad Año 1	19,720		
Precio de Venta con IVA	19,278		
Ingresos Totales	129,600,000		
Utilidad Real	-2%		

Figura: 31
Utilidad Real.(Fuente: propia)

Punto de Equilibrio en pesos	=	Costos Fijos	/	1 - (Costos Variables/Ingresos Totales)
Punto de Equilibrio en pesos	=	73,776,394	/	0.35
Punto de Equilibrio en pesos	=	209,622,487		

Figura: 32
Punto De Equilibrio En Pesos. (Fuente: propia)

Punto de Equilibrio en unid.	=	Punto de Equilibrio en pesos	/	Precio de Venta Unitario sin IVA
Punto de Equilibrio en unid.	=	209,622,487	/	16,200
Punto de Equilibrio en unid.	=			12,940

Figura: 33

Punto De Equilibrio En Unidades.(Fuente: propia)

4.6 estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 1		
INGRESOS BRUTOS		146,666,667
(-)Gastos de Distribución y Ventas		10,440,000
(-)Impto. Indust. Y Comercio		410,667
INGRESOS NETOS		135,816,000
(-)Costos de Producción		59,018,493
UTILIDAD BRUTA		76,797,507
(-)Gastos Operativos		73,865,167
	Gastos de Administración y Ventas	73,865,167
UTILIDAD OPERATIVA		2,932,340
(-)Impuestos		-
	Imporenta	-
(-)Imprevistos		146,617
UTILIDAD NETA		2,785,723

Figura: 34

Estado de resultados. (Fuente: propia)

4.7 balance general

BALANCE GENERAL		
AÑO 1		
ACTIVO		79,840,627
Capital de trabajo	9,279,427	
Activos Fijos Tangibles para Producción	50,264,200	
Activos Fijos Tangibles no Depreciables	10,000,000	
Activos Fijos Tangibles para Administración	5,332,000	
Activos Diferidos	4,965,000	
TOTAL ACTIVO		79,840,627
PASIVO		-
Crédito Bancario	-	
PATRIMONIO		79,840,627
Aportes Municipales	16,840,627	
Aportes Departamentales	-	
Donación	-	
Propios (emprendedores)	63,000,000	
Otros	-	
Fondo Emprender	-	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		79,840,627

Figura: 35
Balance General. (Fuente: propia)

5. identificar los impactos ambientales causados para el proyecto y su forma de mitigación.

En el estudio ambiental se realizó la lista de chequeo y la matriz de mitigación ambiental con el fin de revisar los problemas ambientales que puede ocasionar la realización del proyecto en esta zona (Aquitania- Boyacá).

5.1 Lista de chequeo

Tabla 14
lista de chequeo

Ficha	CONTENIDO	APLICA			OBSERVACIONES
		SI	NO	NA	
1		X			

	Permisos y autorizaciones ambientales y otros trámites.		
2	Identificación y caracterización del área de influencia de las obras.	X	
3	Demarcación y aislamiento (Señalización)	X	
4	Manejo de tráfico vehicular y peatonal.	X	
5	Comunicación, información, divulgación y participación Ciudadana.	X	
6	Seguridad Industrial	X	
7	Medidas de Emergencia y Contingencia (Salud ocupacional).	X	
8	Protección y preservación de patrimonio arqueológico		X
9	Corte de servicios públicos	X	
10	Prevención y atención de daños a edificaciones, mobiliario y zonas verdes.	X	
11	Manejo de cobertura vegetal.	X	
12	Operación maquinaria y equipos	X	

	Manejo de insumos y/o		
13	explotación de materiales para construcción.		X
14	Manejo y disposición de material sobrante excavaciones		X
15	Manejo de residuos líquidos y de aguas lluvias.	X	
16	Manejo de excavaciones		X
17	Manejo de Campamentos		X
18	Manejo y control de emisiones a la atmósfera y ruido.	X	
19	Seguimiento, monitoreo y evaluación	X	
20	Limpieza final de la obra,		X

Fuente: Elaboración propia

5.2 Matriz de impacto ambiental

Tabla 13
matriz de impacto ambiental.

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	UTILIDAD/IMPACTO AMBIENTAL
<p>Selección: se aceptara solo la materia prima que cumpla con las exigencias del mercado.</p>	<p>Se evita el posterior desecho de la materia prima dañada o que causa contaminación.</p>
<p>Limpieza y desinfección: esta labor asegura una cebolla limpia y sin ningún tipo de Insecto u hongo.</p>	<p>garanti za que la cebolla almacenamiento no produzca algún tipo de contaminación y pueda afectar el producto a comercializar</p>
<p>Empaque, Etiquetado y almacenamiento: se empaca el producto de acuerdo a las exigencias del mercado y el Posterior almacenamiento.</p>	<p>manten er la conserva almacenada Condiciones ideales, se asegura que producto se mantiene en óptimas condiciones y se evita cualquier deterioro y contaminación.</p>

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado arrojó una demanda de 6.624 kilogramos anuales, cifra muy pequeña para la estructura administrativa, y los costos que requiere el funcionamiento de la planta son muy altos por lo tanto se necesita ampliar la cobertura a grandes ciudades como Bogotá, Medellín, Bucaramanga; puesto que en estas ciudades la cultura de consumo, y la distancia a los lugares de trabajo requieren productos agro industrializados de fácil y rápida preparación.
- Al elaborar el estudio técnico se definió que la mejor ubicación era Aquitania puesto que la Asociación (PARCELA) dispone de las instalaciones, maquinaria y equipo mínimos para su establecimiento.
- La estructura organizacional para la planta es sencilla, no requiere de gran cantidad de empleados en razón al número reducido de consumidores que inicialmente se va a abastecer.
- Al elaborar el estudio financiero se infiere que con la cantidad demandada que el mercado objetivo arrojó, que el proyecto es viable ya que el valor presente neto genera un valor positivo (44, 889,483), la relación beneficio costo es de 1,2 y la Tasa interna de retorno es de 77%, lo que lo hace muy atractivo y esta en capacidad de generar ingresos a la asociación.

RECOMENDACIONES

- Hacer una agresiva campaña publicitaria basada en las características y atributos naturales del producto.
- Continuar el proceso estableciendo estrategias de marketing que permita incrementar el consumo y por ende la producción para llegar a la utilización de su capacidad productiva.
-

ANEXOS

Tabla 14
cantidad demandada en Tunja.

CONSUMIDORES	CONTENIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA DE COMPRA	PRESENTACIÓN
SUPERMERCADOS Y FRUVERS	250 gr	17	70.83	Mensual	Envase de vidrio
	500 gr	5	20.83	Quincenal	Envase de plástico
	1000 gr	2	8.33	Semanal	Envase de vidrio
RESTAURANTES TIPO GOURMET	250 gr	8	17.0	2 veces por semana	Envase de vidrio
	500 gr	12	25.0	1 vez por semana	Envase de plástico
	1000 gr	28	58.0	3 o más veces por semana	Envase de plástico


Tabla 15
cantidad demandada en Duitama Y Paipa.

CONSUMIDORES	CONTENIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA DE COMPRA PRESENTACIÓN	
SUPERMERCADOS Y FRUVERS	250 gr	18	85.71	Mensual	Envase de vidrio
	500 gr	3	14.29	Quincenal	Envase de plástico
	1000 gr	0	0.0	Semanal	Envase de vidrio
RESTAURANTES TIPO GOURMET	250 gr	5	14.0	2 veces por semana	Envase de vidrio
	500 gr	10	28.0	1 vez por semana	Envase de plástico
	1000 gr	21	58.0	3 o más veces por semana	Envase de vidrio

Tabla 16
cantidad demandada en Sogamoso.

CONSUMIDORES	CONTENIDO	FRECUENCIA PORCENTAJE		FRECUENCIA DE COMPRA PRESENTACIÓN	
SUPERMERCADOS Y FRUVERS	250 gr	18	85.71	Mensual	Envase de vidrio
	500 gr	3	14.29	Quincenal	Envase de plástico
	1000 gr	0	0.0	Semanal	Envase de vidrio
RESTAURANTES TIPO GOURMET	250 gr	5	14.0	2 veces por semana	Envase de vidrio
	500 gr	10	28.0	1 vez por semana	Envase de plástico
	1000 gr	21	58.0	3 o más veces por semana	Envase de plástico


Tabla 17
Manual de funciones para Secretaria

	<p>ASOPARCELA S.A MANUAL DESCRIPCION Y ANALISIS DEL CARGOS</p>
<p>AREA: Administrativa</p>	<p>CARGO: Secretaria</p>
<p>PERFIL DEL CARGO : Secretaria</p>	<p>JEFE INMEDIATO: Gerente</p>
<p>OBJETO DEL CARGO: Colaborar con el Gerente General en el área administrativa, es la encargada de la documentación de la empresa y de la atención del público, efectuando esto durante la jornada de trabajo</p>	
<p>FUNCIONES</p>	
<p>Elaborar cartas, actas, certificados y demás documentos formales.</p> <p>Recibir documentación importante que llegue a la empresa.</p> <p>Atender a los clientes y proveedores en forma personal vía telefónica o virtual. y todos los inherentes</p> <p>Y demás funciones inherentes al cargo</p>	
<p>RESPONSABILIDADES</p>	

<p>Por decisiones propias de su cargo</p> <p>Por contactos personales con clientes y proveedores</p> <p>Por exactitud y puntualidad en las labores encomendadas</p> <p>Por información confidencial</p>	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
NIVEL ACADEMICO	Técnico administrativo
EXPERIENCIA	Mínimo 3 años en cargos directivos
HABILIDADES	Persona organizada, responsable, ágil, cordial para la atención al público, proactiva, con conocimientos básicos en programas de Word y Excel avanzado.
CONDICIONES DE TRABAJO	
RIESGOS	Los riesgos pueden ser ocasionados por caídas en el área de trabajo, también estrés dolor de espalda fatiga visual ocasionados por el trabajo en oficina.
MEDIO AMBIENTE	Trabajo realizado en la oficina con temperatura adecuada y normas básicas de higiene.
JORNADA LABORAL	8 horas diarias.
ELABORADO POR	

Fuente: Elaboración propia 2019.


Tabla 18
Manual de funciones para contador

	<p style="text-align: center;">ASOPARCELA S.A MANUAL DESCRIPCION Y ANALISIS DEL CARGOS</p>
<p>AREA: Administrativa</p>	<p>CARGO: Contador</p>
<p>PERFIL DEL CARGO : Contador</p>	<p>JEFE INMEDIATO: Gerente</p>
<p>OBJETO DEL CARGO: análisis de estados financieros, recopilando, registrando y llevando el control de la información; a fin de apoyar la correcta elaboración de los informes financieros de la Institución.</p>	
<p style="text-align: center;">FUNCIONES</p>	
<p>Recopila y codifica información financiera suministrada por las diferentes unidades.</p> <p>Elabora series estadísticas, cuadros, gráficos y proyecciones de tipo financiero.</p> <p>Efectúa cálculos para la obtención de índices financieros.</p> <p>Revisa, clasifica y ordena reposiciones de fondo de trabajo, fondos especiales y cajas asignadas a las diversas unidades.</p>	
<p style="text-align: center;">RESPONSABILIDADES</p>	

<p>Lleva el registro y control de la disponibilidad presupuestaria. Elabora comprobantes de pago por diversos conceptos.</p> <p>Apoya en el análisis de ejecución o modificación presupuestaria. Revisa traspaso y rectificaciones de partidas.</p>	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
NIVEL ACADÉMICO	Contador
EXPERIENCIA	Mínimo 3 años en cargos directivos
HABILIDADES	. Realizar cálculos numéricos Captar instrucciones Ordenar el trabajo Analizar información
CONDICIONES DE TRABAJO	
RIESGOS	Los riesgos pueden ser ocasionados por caídas en el área de trabajo, también estrés dolor de espalda fatiga visual ocasionados por el trabajo en oficina.
MEDIO AMBIENTE	Trabajo realizado en la oficina con temperatura adecuada y normas básicas de higiene.
JORNADA LABORAL	8 horas
ELABORADO POR	

Fuente: Elaboración propia 2019.


Tabla 19
Manual de funciones para Jefe de Mercadeo

	<p>ASOPARCELA S.A MANUAL DESCRIPCION Y ANALISIS DEL CARGOS</p>
<p>AREA: Administrativa</p>	<p>CARGO: Jefe de mercadeo</p>
<p>PERFIL DEL CARGO : Asesor comercial</p>	<p>JEFE INMEDIATO: Gerente</p>
<p>OBJETO DEL CARGO: Colaborar en todas las labores relacionadas con la comercialización y el mercadeo de los productos que ofrece la empresa</p>	
<p style="text-align: center;">FUNCIONES</p>	
<p>Organizar los eventos especiales que promuevan la imagen y los productos que ofrece la empresa.</p> <p>Realizar las actividades propias para la clasificación e inteligencia de mercados</p> <p>Brindar apoyo logístico en la preparación y distribución de boletines informativos.</p> <p>Colaborar con el personal profesional en la revisión de facturas y trámites de los pagos por la contratación de servicios profesionales para los estudios de mercadeo.</p>	
<p style="text-align: center;">RESPONSABILIDADES</p>	
<p>Por información de tipo confidencial</p> <p>Por realización de campañas publicitarias</p>	

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
NIVEL ACADEMICO	Tecnólogo en mercadeo
EXPERIENCIA	Mínimo 3 años en cargos directivos
HABILIDADES	Liderazgo. Responsabilidad Respeto
CONDICIONES DE TRABAJO	
RIESGOS	Los riesgos pueden ser ocasionados por caídas en el área de trabajo, también estrés dolor de espalda fatiga visual ocasionados por el trabajo en oficina.
MEDIO AMBIENTE	Trabajo realizado en la oficina con temperatura adecuada y normas básicas de higiene.
JORNADA LABORAL	8 horas diarias.
ELABORADO POR	

Fuente: Elaboración propia 2019.


Tabla 20
Manual de funciones para jefe de producción

	<p>ASOPARCELA S.A MANUAL DESCRIPCION Y ANALISIS DEL CARGOS</p>
<p>AREA: Administrativa</p>	<p>CARGO: Jefe de producción</p>
<p>PERFIL DEL CARGO : agroindustria</p>	<p>JEFE INMEDIATO: Gerente</p>
<p>OBJETO DEL CARGO: Dirigir y controlar las actividades de corte, acondicionamiento, empaque, acopio e hidratación del producto. cumplir tareas administrativas y de registro relacionadas con el cargo</p>	
<p>FUNCIONES</p>	
<p>Cumplir estrictamente con las órdenes fijas y demás pedidos de clientes Control y eficiencia de los procesos de post-cosecha</p> <p>Cumplir con los estándares y condiciones exigidas por los organismos de control de calidad.</p> <p>Mejorar los indicadores de productividad del personal a su cargo. Y demás funciones inherentes al cargo</p>	
<p>RESPONSABILIDADES</p>	

<p>vigilar las etapas de proceso de pos cosecha que se cumplan con eficiencia</p> <p>Manejo de datos de producción</p> <p>cumplir con las estándares de calidad del producto</p> <p>cumplir con los pedidos solicitados</p>	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
NIVEL ACADÉMICO	Técnico agroindustrial
EXPERIENCIA	Mínimo 3 años en cargos directivos
HABILIDADES	<p>Manejo apropiado de productos agrícolas</p> <p>Manejar la inocuidad del producto</p> <p>Responsabilidad</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	
RIESGOS	<p>Los riesgos pueden ser ocasionados por caídas en el área de trabajo, también estrés dolor de espalda fatiga visual ocasionados por el trabajo en oficina.</p>
MEDIO AMBIENTE	<p>Trabajo realizado en la oficina con temperatura adecuada y normas básicas de higiene.</p>
JORNADA LABORAL	.. 8 horas
ELABORADO POR	

Fuente: Elaboración propia 2019.

Tabla 21
Manual de funciones para operarios

	ASOPARCELA S.A MANUAL DESCRIPCION Y ANALISIS DEL CARGOS
AREA: Agroindustrial	CARGO: Operario
PERFIL DEL CARGO : Oficios varios producción	JEFE INMEDIATO: Jefe
OBJETO DEL CARGO: Tener al día los procesos agroindustriales solicitados por el jefe de producción en pos cosecha.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> ● Tener la planta al día con los procesos requeridos. ● Realizar el aseo correspondiente a su lugar de trabajo ● Informar en el proceso de elaboración de conservas, cualquier inconveniente que se presente. ● Estar atento a sus funciones requeridas. 	
RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> ● Toma de decisiones en la planta agroindustrial. ● velar por la seguridad de sus compañeros en la planta. ● confidencialidad de la información de la actividad realizada en la planta. 	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
NIVEL ACADEMICO	Técnico agropecuario
EXPERIENCIA	Mínimo 1 año en cargos relacionados.

HABILIDADES	Persona responsable, activa comprometida con la empresa, con un buen manejo de la comunicación, líder, eficaz y eficiente.
CONDICIONES DE TRABAJO	
RIESGOS	Los riesgos pueden ser ocasionados por caídas en el área de trabajo, o productos químicos manejados en la planta agroindustrial.
MEDIO AMBIENTE	Trabajo realizado en la planta agroindustrial con temperatura adecuada y normas básicas de higiene.
JORNADA LABORAL	8 horas diarias.
ELABORADO POR	

Fuente: Elaboración propia 2019.

LIQUIDACIÓN NÓMINA PRODUCCIÓN									
CARGO	SUELDO	AUMENTOS		TOTAL DEVENGADO	DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCIDO	AUX. TRANS	NETO A PAGAR
		COMISIONES	HR. EXTRAS		SALUD	PENSIÓN			
Operario 1	828,116			828,116	33,125	33,125	761,867	97,032	858,899
jefe de produccion	600,000			600,000	24,000	24,000	552,000	97,032	649,032
0	-			-	-	-	-	-	-
0	-			-	-	-	-	-	-
0	-			-	-	-	-	-	-
				TOTAL	57,125	57,125	TOTAL		1,507,931

Figura: 36
Liquidación Nomina Producción.(Fuente: propia)

LIQUIDACIÓN NÓMINA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS									
CARGO	SUELDO	AUMENTOS		TOTAL DEVENGADO	DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCIDO	AUX. TRANS	NETO A PAGAR
		COMISIONES	HR. EXTRAS		SALUD	PENSIÓN			
Gerente	800,000			800,000	32,000	32,000	736,000	-	736,000
Secretaria	207,029			207,029	8,281	8,281	190,467	97,032	287,499
Asistente de mercadeo	1,000,000			1,000,000	40,000	40,000	920,000	97,032	1,017,032
servicios generales	414,058			414,058	16,562	16,562	380,933	97,032	477,965
0	-			-	-	-	-	-	-
0	-			-	-	-	-	-	-
				TOTAL	96,843	96,843	TOTAL		2,518,496

Figura: 37
Liquidación Nomina Producción.(Fuente: propia)

OTROS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
DETALLE	UNID. DE MEDIDA	CANT. MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL
Papeleria	Unidad	1.00	70,000	70,000
Contador	Unidad	1.00	400,000	400,000
Dotacion	Unidad	2.00	100,000	200,000
Arrendamiento	Unidad	1.00	2,000,000	2,000,000
			-	-
			-	-
			-	-
			-	-
			-	-
			-	-
			-	-
			-	-
			TOTAL	2,670,000

Figura: 38
Otros Gastos De Administración.(Fuente: propia)

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2		
INGRESOS BRUTOS		162,666,667
(-)Gastos de Distribución y Ventas		10,440,000
(-)Impto. Indust. Y Comercio		455,467
INGRESOS NETOS		151,771,200
(-)Costos de Producción		77,337,600
UTILIDAD BRUTA		74,433,600
(-)Gastos Operativos		80,580,182
Gastos de Administración y Ventas	80,580,182	
UTILIDAD OPERATIVA		(6,146,582)
(-)Impuestos		-
Imporenta	-	
(-)Imprevistos		(307,329)
UTILIDAD NETA		(5,839,253)

Figura: 42 estado de resultado proyectado(fuente: propia)

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 3		
INGRESOS BRUTOS		178,666,667
(-)Gastos de Distribución y Ventas		10,440,000
(-)Impto. Indust. Y Comercio		500,267
INGRESOS NETOS		167,726,400
(-)Costos de Producción		95,060,800
UTILIDAD BRUTA		72,665,600
(-)Gastos Operativos		80,580,182
Gastos de Administración y Ventas	80,580,182	
UTILIDAD OPERATIVA		(7,914,582)
(-)Impuestos		-
Imporenta	-	
(-)Imprevistos		(395,729)
UTILIDAD NETA		(7,518,853)

Figura: 43 estado de resultados proyectado 3

BALANCE GENERAL AÑO 2		
ACTIVO		80,257,027
Capital de trabajo	\$9,695,827	
Activos Fijos Tangibles para Producción	\$ 50,264,200	
Activos Fijos Tangibles no Depreciables	10,000,000	
Activos Fijos Tangibles para Administración	5,332,000	
Activos Diferidos	4,965,000	
TOTAL ACTIVO		80,257,027
PASIVO		-
Crédito Bancario	-	
PATRIMONIO		80,257,027
Aportes Municipales	16,840,627	
Aportes Departamentales	-	
Donación	-	
Propios (emprendedores)	63416400	
Otros	-	
Fondo Emprender	-	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		80,257,027

Figura: 44balance general proyectado 2

BALANCE GENERAL AÑO 3		
ACTIVO		80,688,014
Capital de trabajo	\$10,126,814	
Activos Fijos Tangibles para Producción	\$ 50,264,200	
Activos Fijos Tangibles no Depreciables	10,000,000	
Activos Fijos Tangibles para Administración	5,332,000	
Activos Diferidos	4,965,000	
TOTAL ACTIVO		80,688,014
PASIVO		-
Crédito Bancario	-	
PATRIMONIO		80,688,014
Aportes Municipales	16,840,627	
Aportes Departamentales	-	
Donación	-	
Propios (emprendedores)	63847387	
Otros	-	
Fondo Emprender	-	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		80,688,014

Figura: 45balance general proyectado 3



UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA
DE COLOMBIA
FACULTAD SECCIONAL DUITAMA
ESCUELA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
AGROPECUARIAS
ENCUESTA A COMERCIALIZADORES



Somos estudiantes de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia facultad seccional Duitama, escuela Administración de Empresas Agropecuarias, nos encontramos realizando nuestro proyecto de grado, que permita identificar la viabilidad para la producción y comercialización de conservas de cebolla.

Estamos interesadas en obtener la información para el estudio de mercado. Agradecemos su valiosa colaboración en cuanto a que la información sea lo más fidedigna posible.

NOMBRE: _____

UBICACIÓN: _____

FECHA: _____

1. ¿Comercializa cebolla procesada?

SI NO

¿Cuál? Pasta de cebolla: _____

Cebolla deshidratada: _____

Conserva de cebolla: _____

2. ¿en qué presentación y en qué cantidad?

PRESENTACION	CANTIDAD(gramos)
Vidrio	
Plástico	
Empaque al vacío	

3. ¿con que frecuencia a la semana compra el producto

- semanal
- quincenal
- mensual

4. ¿Cuál es el precio de compra y de venta?

PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE VENTA
Pasta de cebolla		
Cebolla deshidratada		
Conserva de cebolla		

5. ¿Conoce ud la conserva de cebolla junca?

S N

6. ¿Comercializaría en su establecimiento las conservas de cebolla?

S N

7. Qué sugerencias tiene sobre proyectos productivos que la universidad pueda implementar y que apoyen el sector cebollero del departamento? _____

OBSERVACIONES _____

Muchas Gracias!

Figura: 46
Encuesta A Comercializadores.(Fuente: propia)



UNIVERSIDAD PEDAGOGICA Y TECNOLOGICA DE
COLOMBIA
FACULTAD SECCIONAL DUITAMA



ESCUELA ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
ENCUESTA A CONSUMIDORES (almacenes de cadena, fruyers)

Somos estudiantes de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia facultad seccional Duitama, escuela de Administración de Empresas Agropecuarias, nos encontramos realizando nuestro proyecto de grado, que permita identificar la viabilidad para la producción y comercialización de conservas de cebolla.

Estamos interesadas en obtener la información para el estudio de mercado agradecemos su valiosa colaboración en cuanto a que la información sea lo más fidedigna posible.

NOMBRE: _____

FECHA: _____

UBICACIÓN: _____

1. Conoce la conserva de cebolla?

SI NO

2. A consumido este producto?

SI NO

3. ¿En caso de encontrar en el mercado a un precio razonable conservas de cebolla, sería partidario de consumirlas?

4. ¿Teniendo en cuenta el consumo promedio de su hogar, qué cantidad semanal adquiriría?:

370 gr

740 gr

740 gr o mas

5. ¿En la actualidad, qué cantidad de cebolla junca o larga compra a la semana?

1kg

2kg

3kg o mas

6. ¿Ha tenido problemas para adquirir el producto en épocas de escasez de mismo?

SI NO

7. ¿Estaría dispuesto a consumir conservas de cebolla para suplir la deficiencia de cebolla en su hogar?

SI NO

8. ¿En qué empaque prefiere Usted que se encuentre la conserva?

vidrio

plástico

9. ¿En qué lugares adquiere sus condimentos?

supermercados

fruyers

Almacenes de cadena

OBSERVACIONES

*Muchas
Gracias!*

Figura: 47
Encuesta A Consumidores. (Fuente: propia)

BIBLIOGRAFIA

Aguirre, J. (2016). “*Encurtidos típicos cuencanos*” (tesis de pregrado). Universidad de Cuenca, Cuenca Ecuador. Recuperado de: <http://dspace.uenca.edu.ec/bitstream/123456789/24669/1/TESIS.pdf>

Albarracín Morales, L. (2015). *Propuesta para el mejoramiento del proceso de comercialización de la cebolla larga en el municipio de Aquitania como estrategia para mejorar su nivel de ventas. Colombia: recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/5321>*

Baca Urbina, Gabriel. *Evaluación de Proyectos*. (3era. Ed). México, Editorial Mc Graw Hill, 1995.

Caviedes, M. & Alvarado Carrasco, J. (2013). *Estudio de factibilidad para producción de cebolla (Allium cepa. L) variedad "Paiteña" en Penipe-Chimborazo* (Tesis de pregrado).

Universidad San Francisco de Quito. Quito, Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/2027>

Cequera Pena, N. (2002). *Manejo postcosecha y evaluación de la calidad para la cebolla junca y el apio*. Neiva, Colombia: Universidad Suramericana.

Choquehuayta Vilca, S. (n.d.). *Componentes del estudio de factibilidad de un proyecto*. Perú. Recuperado de

https://www.academia.edu/9684413/COMPONENTES_DEL_ESTUDIO_DE_FACTIBILIDAD_DE_UN_PROYECTO?auto=download.

DANE. (2001). Primer Censo del Cultivo de la Cebolla Larga. Bogotá.

DANE (2015). *Boletín mensual insumos y factores asociados a la producción agropecuaria* (Número 35). Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Bol_Insumos_may_2015.pdf

Editores Revista Semana (4 de abril de 2016). *El desperdicio de comida, sigue el debate. Revista Semana*. Recuperado de <https://www.semana.com/nacion/articulo/en-colombia-se-pierden-nueve-millones-de-toneladas-de-comida-cada-ano/468060>

Franco, D., & Vargas, L. (2017). *Estandarización de procesos y costos de producción para la deshidratación y pulverización de cebolla nunca (Allium fistulosum) (con enfoque BPM) para la Asociación Asoparcela del municipio de Aquitania Boyacá*.

Figueredo, C., Rincón Parra, N. and Salazar Villamil, N. (2012). *Inteligencia de mercados de productos - provincia del Tundama departamento de Boyacá, con fines de exportación*. Medellín: Revista Ciencias Estratégicas / Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal Redalyc, Recuperado de <https://www.redalyc.org/html/1513/151325816005/>.

Gomez, A. (2018). *Elaboración de un Estudio de Impacto Ambiental*. Revista Ambiental. España. Recuperado de:

https://www.mapa.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_AM/PDF_AM_Ambienta_2018_123_110_124.pdf

Hernández Zambrano, S. (2016). *Estudio de factibilidad para la producción de cebolla (Allium cepa L) en Zamorano, Honduras* (Tesis de pregrado). Universidad Zamorano, Honduras. Recuperado de: <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/5835/1/AGN-2016-T024.pdf>

Liendo, M. and Martínez, A. (2011). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las Pymes*. Argentina, pp.311 - 319. Recuperado de: https://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuartas/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf

Martínez Q., E., Rodríguez, L., & Medina C., N. (2015). *Estudio de factibilidad de una planta empacadora (packing house) para cebolla de bulbo (Allium cepa L.) en el*

Distrito de Riego del Alto Chicamocha (Boyacá). Revista Colombiana De Ciencias Hortícolas, 8(2), 287-301. <https://doi.org/10.17584/rcch.2014v8i2.3221>.

Maussa, A. (5 de diciembre de 2018). *Colombia pierde cerca del 40 % de los alimentos que produce*. El espectador. Recuperado de

<https://www.elespectador.com/noticias/medio-ambiente/colombia-pierde-cerca-del-40-de-los-alimentos-que-produce-articulo-827495>

Ministerio de salud y protección social (2013). *Perfil nacional de consumo de frutas y verduras*. Bogotá D.C.

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/SNA/perfil-nacional-consumo-frutas-y-verduras-colombia-2013.pdf>

Ministerio de Comercio, I. y. (Actualizado Agosto 2016). *Perfil económico Departamento de Boyacá*. Bogotá.

Medina Díaz, R., & Villamizar de Borrero, F. (1989). *Evaluación de pérdidas en la postcosecha de la cebolla junca (Allium Fistulosum)*. *Ingeniería e Investigación*, 0(19), 20-27. Recuperado de: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ingein/article/view/19667>

Mojica, A. (2014). Plan Hortícola Nacional – PHN.

Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa: Guía didáctica*. Neiva: Universidad Surcolombiana. Recuperado de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Pinzón Ramírez, H. (2004). *La cebolla de rama (Allium fistulosum) y su cultivo*. Tibaitatá, Mosquera: Luis Humberto Fierro, Recuperado de

<https://conectarural.org/sitio/sites/default/files/documentos/LA%20CEBOLLA%20DE%20RAMA%20Y%20SU%20CULTIVO.pdf>.

Raymond, P. (1990). *El Lago de Tota ahogado en cebolla: Estudio socioeconómico de la cuenca cebollera del Lago de Tota*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Rodríguez Leyton, M., & Sánchez Majana, L. (2017). *Consumo de frutas y verduras: Beneficios y retos Consumo de frutas y verduras*. *Revista Alimentos Hoy*, 25(42), 30-55. Recuperado de: <http://www.alimentoshoy.acta.org.co/index.php/hoy/article/view/457/372>

Vallejo Cabrera, F., & Estrada Salazar, E. (2004). *Producción de hortalizas en clima cálido*. Cali, Colombia: Universidad nacional de Colombia – Sede Palmira.
Recuperado de: http://bdigital.unal.edu.co/46253/2/958809528_Part01.PDF

Varela, R. (2003). *Innovación Empresarial*. Bogotá: Prentice Hall.

Pinzón, H. (2004). *La cebolla de rama Allium fistulosum y su cultivo*. Bogotá: Produmedios.

Tonelli, Betina. (s.f). *Horticultura*. Universidad Nacional de Entre Ríos. Material de trabajo

Bermudez, G. (2009). *Caracterización química, física y funcional de las diferentes variedades de cebolla de rama (Allium fistulosum L)*. Universidad Tecnológica Equinoccial.

Ingeniería en industrialización de Alimentos

