

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y  
COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE GUAYABA EN EL MUNICIPIO DE  
LA PLATA HUILA**

**EILYN KATHERINE VARGAS VARGAS**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD  
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y  
DE NEGOCIOS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
CERES LA PLATA HUILA**

**2013**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y  
COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE GUAYABA EN EL MUNICIPIO DE  
LA PLATA HUILA**

**EILYN KATHERINE VARGAS VARGAS**

**Proyecto de grado presentado para optar el título de  
Administrador de Empresas**

**Asesor:**

**GUILLERMO CAMERO ESCOBAR  
Administrador de Empresas  
Especialista en Pedagogía para el Desarrollo  
del Aprendizaje Autónomo**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD  
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONÓMICAS Y  
DE NEGOCIOS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
CERES LA PLATA HUILA**

**2013**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

---

---

**Firma del Presidente Jurado**

---

**Firma del Jurado**

---

**Firma del Jurado**

## DEDICATORIA

*A Dios, por darme la sabiduría y serenidad suficientes para culminar esta meta.*

*A mis padres y hermanos, por brindarme su colaboración y comprensión en la realización de este reto en mi vida.*

*A mis amigos que me ayudaron con sus conocimientos a enriquecer este proyecto.*

*A la familia de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, por brindarme sus conocimientos a través de un talento humano especializado, que me asesoró en la elaboración del presente proyecto, para el mejoramiento de mi vida personal y desarrollo profesional.*

*EILYN KATHERINE*

## **AGRADECIMIENTO**

**YINETH VARGAS QUINTERO:** Administradora de Empresas, Especialista en Pedagogía para el Desarrollo del Aprendizaje Autónomo, Líder del Centro Regional La Plata, por su gestión como directora del CERES La Plata, Huila.

**GUILLERMO CAMERO ESCOBAR:** Administrador de Empresas, Especialista en Pedagogía para el Desarrollo del Aprendizaje Autónomo, Líder Académico, Líder de la ECACEN, por su orientación y asesoramiento continuo durante la elaboración del presente proyecto.

**ZORAIDA LUCIA CASTRO ÁNGEL:** Contadora Pública, Especialista en Pedagogía para el Desarrollo del Aprendizaje Autónomo, Master en Gerencia MBA, tutora UNAD, por brindarme sus conocimientos y asesoría.

A los **TUTORES** de la Universidad Abierta y a Distancia UNAD por su interés en formar profesionales íntegros y competentes en el mundo laboral.

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
TÍTULO .....	15
INTRODUCCIÓN .....	16
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	18
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	18
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	19
2. ESTUDIO DE MERCADO .....	20
2.1 OBJETIVOS .....	20
2.1.1 Objetivo General .....	20
2.1.2 Objetivos Específicos .....	20
2.2 JUSTIFICACIÓN .....	21
2.3 ANTECEDENTES .....	22
2.4 ANÁLISIS DEL SECTOR .....	23
2.5 ANÁLISIS DEL MERCADO .....	26
2.5.1 Diseño Metodológico .....	26
2.5.1.1 Universo o Población.....	26
2.5.1.2 Muestra .....	27
2.5.2 Técnicas de Investigación .....	28
2.5.2.1 Fuente Primaria .....	28
2.5.2.2 Fuente Secundaria .....	29
2.5.3 Análisis de la Información .....	29
2.5.3.1 Perfil del Cliente .....	31
2.5.3.2 Análisis Geográfico del área del Proyecto .....	33
2.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	35
2.6.1 Competencia Directa.....	35

2.6.2 Competencia Indirecta.....	35
2.7 PROYECCIONES DE VENTAS .....	41
2.8 POLÍTICA DE CARTERA.....	43
3. ESTUDIO TÉCNICO .....	44
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	44
3.2 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE UN PROYECTO.....	44
3.2.1 Mercado .....	44
3.2.2 Recursos financieros.....	44
3.2.3 Mano de obra .....	45
3.2.4 Materias Primas .....	45
3.2.5 Disposiciones legales.....	45
3.3 MACROLOCALIZACIÓN.....	46
3.4 MICROLOCALIZACIÓN .....	48
3.5 INGENIERIA DEL PROYECTO .....	50
3.5.1 Ficha técnica del producto o servicio .....	50
3.5.2 Estado de Desarrollo .....	54
3.5.3 Descripción del proceso .....	55
3.5.4 Necesidades y Requerimientos .....	61
3.5.5 Plan de Producción .....	65
3.5.5.1 Presupuesto anual de los productos .....	66
3.5.5.2 Consumo de materiales por unidad de producto .....	69
3.5.6 Costos de Producción .....	71
3.5.6.1 Infraestructura de la empresa .....	73
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	74
4.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA .....	74
4.2 ASPECTOS LEGALES.....	77
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	80
4.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS .....	81
4.4.1 Gastos de personal .....	81

4.4.2 Gastos de puesta en marcha .....	81
4.4.3 Gastos anuales de administración .....	81
5. ESTUDIO FINANCIERO .....	82
5.1 FINANZAS.....	82
5.1.1 Ingresos.....	82
5.1.2 Egresos .....	82
5.1.2.1. Inversiones fijas y diferidas .....	82
5.1.2.2. Capital de trabajo .....	83
5.2 ESTADOS FINANCIEROS.....	84
5.2.1 Balance general .....	84
5.2.2 Estado de resultado .....	85
5.2.3 Flujo de caja .....	86
5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	87
5.3.1 Gráfica punto de equilibrio.....	88
5.4 EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....	89
5.4.1 Criterios de decisión .....	89
5.5 IMPACTO.....	90
5.5.1 Impacto económico .....	90
5.5.2 Impacto social .....	90
5.5.3 Impacto ambiental .....	90
5.5.4 Impacto regional.....	91
6. CONCLUSIONES.....	92
7. RECOMENDACIONES .....	93
BIBLIOGRAFIA .....	94
WEBGRAFIA.....	95
ANEXOS .....	96



## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Importaciones de concentrado de guayaba .....	25
Figura 2. Plano Área Urbana Municipio de La Plata.....	33
Figura 3. Mapa Político de Colombia .....	46
Figura 4. Mapa Político Departamento del Huila .....	47
Figura 5. Mapa Municipio de La Plata Zona Urbana .....	49
Figura 6. Flujo de Procesos.....	55
Figura 7. Diagrama de flujo para elaboración del bocadillo.....	57
Figura 8. Diagrama de flujo para elaboración del yogurt .....	58
Figura 9. Diagrama de flujo para elaboración de la mermelada .....	59
Figura 10. Diagrama de flujo para elaboración de la torta.....	60
Figura 11. Organigrama .....	80
Figura 12. Gráfica punto de equilibrio .....	88

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Cuadro comparativo del bocadillo a nivel nacional.....	36
Tabla 2. Cuadro comparativo la mermelada a nivel nacional.....	37
Tabla 3. Cuadro comparativo del yogurt a nivel nacional.....	38
Tabla 4. Cuadro comparativo de la torta a nivel nacional.....	39
Tabla 5. Producción mensual del primer año .....	41
Tabla 6. Proyecciones de ventas por unidad del yogurt.....	41
Tabla 7. Proyecciones de ventas por unidad de la mermelada .....	41
Tabla 8. Proyecciones de ventas por unidad del bocadillo.....	42
Tabla 9. Proyecciones de ventas por unidad de la torta.....	42
Tabla 10. Proyecciones de ingresos a cinco de años de los productos .....	43
Tabla 11. Producción de unidades de derivados de la guayaba .....	44
Tabla 12. Ficha técnica del yogurt de guayaba.....	50
Tabla 13. Ficha técnica del bocadillo de guayaba.....	51
Tabla 14. Ficha técnica de la mermelada de guayaba .....	52
Tabla 15. Ficha técnica de la torta de guayaba.....	53
Tabla 16. Costo de materia prima para 1 litro de yogurt .....	61
Tabla 17. Costo de materia prima para 250 ml de yogurt .....	61
Tabla 18. Costo de materia prima para 430 gramos de mermelada .....	62
Tabla 19. Costo de materia prima para 250 gramos de mermelada .....	62
Tabla 20. Costo de materia prima para 200 gramos de bocadillos .....	63
Tabla 21. Costo de materia prima para 110 gramos de torta .....	63
Tabla 22. Herramientas para la elaboración de los productos derivados de guayaba .....	64
Tabla 23. Plan de producción anual de las unidades de los derivados de la guayaba .....	65

Tabla 24. Plan de producción mensual de las unidades de los derivados de guayaba .....	65
Tabla 25. Presupuesto anual del yogurt .....	66
Tabla 26. Presupuesto anual de la mano de obra del yogurt .....	66
Tabla 27. Presupuesto anual de la mermelada .....	67
Tabla 28. Presupuesto anual de la mano de obra de la mermelada .....	67
Tabla 29. Presupuesto anual del bocadillo.....	67
Tabla 30. Presupuesto anual de la mano de obra del bocadillo .....	68
Tabla 31. Presupuesto anual de la torta.....	68
Tabla 32. Presupuesto anual de la mano de obra de la torta .....	68
Tabla 33. Consumo de materiales por unidad de yogurt .....	69
Tabla 34. Consumo de materiales unidad de mermelada .....	69
Tabla 35. Consumo de materiales unidad de bocadillo .....	69
Tabla 36. Consumo de materiales unidad de torta.....	70
Tabla 37. Proyecciones de compra de yogurt .....	71
Tabla 38. Proyecciones de compra de mermelada .....	71
Tabla 39. Proyecciones de compra de bocadillo .....	72
Tabla 40. Proyecciones de compra de torta .....	72
Tabla 41. Infraestructura de la empresa.....	73
Tabla 42. Gastos anuales de puesta en marcha del proyecto .....	81
Tabla 43. Gastos anuales de administración del proyecto .....	81
Tabla 44. Aporte de los emprendedores para la etapa productiva .....	82
Tabla 45. Inversiones fijas y diferidas del proyecto .....	82
Tabla 46. Capital de trabajo del proyecto.....	83
Tabla 47. Balance general proyectado a cinco años.....	84
Tabla 48. Estado de resultado proyectado a cinco años.....	85
Tabla 49. Flujo de caja proyectado a cinco años .....	86
Tabla 50. Valores para el punto de equilibrio .....	87
Tabla 51. Conclusiones financieras.....	89

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Fuente de investigación primaria (Encuesta y análisis de datos) .....	96
Anexo B. Fuentes de Investigación Secundaria .....	111
Anexo C. Acta de constitución de la empresa .....	116

## **RESUMEN**

**TÍTULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE GUAYABA EN EL MUNICIPIO DE LA PLATA HUILA**

**AUTORA: EILYN KATHERINE VARGAS VARGAS**

**PALABRAS CLAVES: Guayaba, factibilidad, producción, comercialización.**

### **DESCRIPCIÓN:**

La guayaba es una fruta la cual no tiene un total aprovechamiento de su producción generando pérdidas de esta, por esto se creó esta factibilidad con el objeto de producir y comercializar derivados de la guayaba en el municipio de La Plata, dándole mayor aprovechamiento a la fruta.

La investigación de mercados permite concluir que existe alto grado de aceptación de la nueva empresa, por ser la guayaba una fruta rica en vitaminas, también permite realizar un análisis de la demanda y la oferta, elaborando estrategias comerciales determinando la viabilidad del proyecto.

Partiendo de esta base se continúa con estudios como el técnico en el cual se determina la localización, tamaño, capacidad e ingeniería del proyecto, el estudio organizacional y de aspectos legales determina la estructura administrativa y los requerimientos legales necesarios para la implementación de la empresa.

Finalmente en el estudio financiero se contempla los costos totales de inversión, el precio del producto, como también la rentabilidad y la factibilidad, basado en los criterios de decisión.

Se concluye que analizando cada uno de los estudios se puede afirmar la viabilidad de la creación de una empresa productora y comercializadora de derivados de guayaba en el municipio de La Plata - Huila.

## **ABSTRACT**

**TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY PRODUCER AND DISTRIBUTOR OF GUAVA DERIVATIVES IN THE MUNICIPALITY OF LA PLATA HUILA**

**AUTHOR: EILYN KATHERINE VARGAS VARGAS**

**KEYWORDS: Guava, feasibility, production, marketing.**

### **DESCRIPTION:**

Guava is a fruit which has no full utilization of its production is generating losses, so this feasibility was established in order to produce and market derivatives guava in the city of La Plata, giving greater advantage to the fruit.

Market research to conclude that there is a high degree of acceptance of the new company, as the guava fruit rich in vitamins, also enables the analysis of demand and supply, developing business strategies by determining the viability of the project.

On this basis is continued as technical studies which determines the location, size, capacity and project engineering, the study of organizational and legal aspects determines the administrative and legal requirements necessary for the implementation of the company.

Finally in financial study considers the total investment costs, the price of the product, as well as the profitability and feasibility, based on the decision criteria.

We conclude that analyzing each of the studies we can affirm the feasibility of creating a producer and marketer of derivatives of guava in the municipality of La Plata - Huila.

## **TITULO**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y  
COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE GUAYABA EN EL MUNICIPIO DE  
LA PLATA HUILA**

## INTRODUCCIÓN

La guayaba es más conocida por la comercialización de sus derivados que por la fruta misma; su producción a nivel nacional está centrada en unos cuantos departamentos, siendo Santander el de mayor producción, en los que no figura el Huila.

Esto es un indicio de que aunque en el departamento del Huila se cultiva la guayaba, ésta no se comercializa ni se da a conocer de forma que permita incrementar su participación en las estadísticas nacionales.

El problema de esta investigación se identificó en el momento en que se reconoce que un producto tan importante y nutritivo como lo es la guayaba, está siendo poco consumida en el municipio de La Plata, la producción de ésta fruta es bastante elevada, y no se han diseñado estrategias para un buen manejo de la misma haciendo que se generen pérdidas masivas del producto, es por esa razón que al crear una empresa para la producción y comercialización de derivados de la guayaba permitirá aprovechar este recurso, aumentando la participación de los campesinos y distribuidores en el desarrollo de una economía sostenible y sustentable, enfocada en el mejoramiento propio del municipio.

En el municipio de La Plata, no se conoce una empresa que se dedique a la producción y comercialización de los derivados de la guayaba, es aquí donde nace la idea de ofrecer a la población diferentes productos naturales como es el yogurt, la torta, el bocadillo y el dulce de guayaba que puedan suplir sus necesidades.

El aprovechamiento de la guayaba en un sector en el que no se ha aplicado técnica alguna para el manejo de dicho elemento, permitirá que la empresa produzca una amplia gama de productos derivados de la guayaba de forma eficiente y económica, aprovechando al máximo la fruta y evitando la pérdida masiva de la misma; haciendo además, que sea una empresa pionera en la elaboración y distribución de estos productos, beneficiando a los consumidores debido a la cantidad de vitaminas y proteínas que esta fruta contiene.



El mejoramiento de la calidad de vida es un asunto delicado y muy importante a la hora de consumir un producto que ha sido procesado; en la elaboración de estos productos se puede encontrar una tabla nutricional balanceada y 100% natural, apta para todas las personas; su consumo estimula el crecimiento, fortalece las defensas del cuerpo, aporta vitamina C y afecta positivamente las funciones del cuerpo.

En este proyecto se tratan aspectos sociales, geográficos, económicos, tecnológicos, etc., enfocado en el aprovechamiento de un insumo bastante común en el hogar Plateño, la guayaba. Se da una visión del correcto aprovechamiento de esta fruta, logrando su comercialización sostenible a través de estudios de mercado, conocimiento del cliente y automatización de procesos, enfocados en el desarrollo empresarial, creación de empleo y mejoramiento de la calidad de vida.

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

La guayaba es un producto abundante en la región, debido a las características fisiográficas de la misma, se cultiva para el consumo de las familias urbanas y rurales y no es aprovechada en su totalidad por ser un fruto altamente perecible, lo que implica que los campesinos no se dediquen al tratamiento y a la comercialización, presentándose una pérdida de la fruta y un desconocimiento del valor nutricional.

El problema de esta investigación se identificó en el momento en que se reconoce que un producto tan importante y nutritivo como lo es la guayaba, está siendo poco consumida, haciendo que se generen pérdidas abundantes. En el municipio de La Plata no se conoce una empresa que se dedique a la producción y comercialización de los derivados de la fruta, es aquí donde nace la idea de ofrecer a la población diferentes productos naturales como es el yogurt, la torta, el bocadillo y el dulce de guayaba que puedan suplir sus necesidades.

Al aprovechar esta fruta, se pretende aumentar la participación de los campesinos y distribuidores en el desarrollo de una economía sostenible y sustentable, enfocada en el mejoramiento propio del municipio.

### **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuáles son las características y condiciones que imperan en el mercado regional y nacional de los derivados de la guayaba, en términos de oferta, demanda y canales de comercialización?

### **1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuál es el estudio y análisis del mercado de la guayaba y sus derivados a nivel del municipio?

¿Cuál es el grado de aceptación, viabilidad y consumo de los productos derivados a base de guayaba estableciendo gustos y preferencias del cliente?

¿Cómo el estudio de mercado permitirá analizar la oferta, demanda, precios y competencia para elaborar las proyecciones respectivas?

¿Qué tipo de estudio técnico, nos permitirá determinar el tamaño, localización y valorar las inversiones fijas, variables y diferidas del proyecto?

¿Cuál es la propuesta del estudio administrativo y organizacional que determina la funcionalidad de la empresa?

¿Cuál es el estudio financiero de la empresa, determinando indicadores de gestión de su apertura y funcionamiento?

¿Cuáles son los posibles impactos económicos, regionales, sociales, ambientales que generará la ejecución del proyecto?

## **2. ESTUDIO DE MERCADOS**

### **2.1 OBJETIVOS**

#### **2.1.1 Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de derivados de guayaba en el municipio de La Plata Huila.

#### **2.1.2 Objetivos Específicos**

- Desarrollar un estudio y análisis del mercado de la guayaba y sus derivados a nivel del municipio.
- Conocer el grado de aceptación, viabilidad y consumo de los productos derivados a base de guayaba estableciendo gustos y preferencias del cliente.
- Realizar el estudio de mercado, con el fin de analizar la oferta, demanda, precios y competencia y sobre la base de esta información elaborar las proyecciones respectivas.
- Efectuar un estudio técnico, que nos permita determinar el tamaño, localización y valorar las inversiones fijas, variables y diferidas del proyecto.
- Elaborar el estudio administrativo y organizacional que determine la funcionalidad de la empresa.
- Desarrollar el estudio financiero de la empresa, determinando indicadores de gestión de su apertura y funcionamiento.
- Analizar los posibles impactos económicos, regionales, sociales, ambientales que generará la ejecución del proyecto.

## 2.2 JUSTIFICACIÓN

El municipio de la Plata cuenta con gran extensión territorial, en la que se cultiva la guayaba para el consumo de las familias urbanas y rurales, pero a ésta fruta con innumerables condiciones alimentarias y nutritivas, no se le da mayor importancia, es así como en épocas de cosecha, el campesino prefiere perderla o dársela a algunos animales, ya que el precio de la venta no le permite recuperar el valor de los jornales dedicados a la recolección.

La guayaba por ser un fruto de gran contenido vitamínico es recomendada para el consumo, pero desafortunadamente no es aprovechada en su totalidad y por su condición perecedera se descompone con facilidad, ocasionando pérdida masiva de la fruta, lo que hace que los campesinos escojan otros cultivos para trabajar dejando a un lado esta fruta.

Queriendo dar solución a esta problemática se decidió realizar el presente proyecto de producción y comercialización de derivados de guayaba, para aprovechar la cosecha y pos cosecha de la fruta, procesándola con técnicas adecuadas para producir el yogurt, la torta, el bocadillo y el dulce de guayaba, contribuyendo con esto a su comercialización y a generar un desarrollo económico sustentable en el municipio de La Plata, permitiendo mejorar la inversión, el empleo y los ingresos.

## 2.3 ANTECEDENTES

La guayaba es una fruta que tiene grandes posibilidades de consumo, tanto en el mercado nacional como en el internacional por su alto valor nutricional, sin embargo, en la mayor parte del territorio colombiano, su cultivo es silvestre y sin los cuidados requeridos para su manejo agronómico y pos cosecha, lo que hace creer que se trata de una fruta sin importancia, la cual presenta escasas opciones a nivel de procesos que permitan su uso para la elaboración de productos que pueden ser conservados y comercializados.

A Nivel Internacional FRUCASA de México es una empresa que comercializa la fruta, pero no la transforma en productos derivados de la guayaba.

A nivel Nacional existen empresas como la compañía Doña guayaba y Cooguyaba, que se dedican a la transformación y comercialización de productos semielaborados como bocadillo, mermeladas, compotas, jaleas, ate de guayaba y jugos.

A nivel regional no existe una empresa que se dedique a la producción y comercialización de los derivados de la guayaba, como son el yogurt, la torta, el bocadillo y el dulce de guayaba.

Al crear una empresa que se dedique a la producción y comercialización de derivados de la guayaba, facilitará el consumo de ésta fruta siendo un alimento con nutrientes básicos para una alimentación balanceada.

## 2.4 ANÁLISIS DEL SECTOR

La guayaba es uno de los productos que cuentan con ventajas comparativas en condiciones naturales para la capacidad productiva y efectiva en mercados de Colombia, indican el 5% de la producción mundial de guayaba según estudios realizados por el instituto nacional de investigación forestales, agrícolas y pecuarias INIFAP de México quienes con el 25% de la producción mundial ocupan el primer lugar como productores.<sup>1</sup> Al igual que ha sido reconocida por las naciones unidas para la agricultura y la alimentación como un producto alternativo, para superar la crisis alimentaria y el desempleo en los países en vía de desarrollo. Sin embargo Colombia tiene la capacidad productiva mucho mayor a la que figura en las estadísticas mundiales, haciendo se exporte como una fruta fresca y procesada.

El porcentaje nacional en Colombia aumentaría considerablemente si se analizara más detalladamente la producción por hectáreas y la caída del área, que a su vez son el resultado del envejecimiento de los cultivos, la falta de renovación de los cultivos, la falta de mejoramiento genético, la presencia creciente de enfermedades que atacan los cultivos y la falta de capacitación del capital humano que permita un mayor transferencia de tecnología.

A pesar de su importancia socioeconómica, el cultivo y la agroindustria de la guayaba presentan aun un mercado de retraso tecnológico la cual afecta su competitividad en los mercados y se refleja en bajos rendimientos del cultivo, altos costos de producción, deficiencias de calidad y en la inestabilidad de la oferta y los precios de la fruta y sus productos procesados, el cual Colombia está dando los primeros pasos muy tímidamente pero de manera planificada para garantizar el éxito del proceso.<sup>2</sup>

En un principio, la producción de guayaba abasteció los mercados locales, con un producto de agradable sabor que permitía conservar algunas de las características nutricionales de la está, en la época de escasez de la fruta. Paulatinamente y a la par con el desarrollo de las vías hacia las grandes ciudades, la guayaba se dio a conocer nacionalmente hasta posicionarse, como uno de los alimentos tradicionales en la dieta colombiana, que actualmente intenta conquistar los mercados internacionales. La mayor producción de guayaba en Colombia, se encuentra en el departamento de Santander, con un aporte del 33% a la producción nacional, segundo de Tolima con un aporte del 18% y por Boyacá con

---

<sup>1</sup>Cadena Productiva de la guayaba y su Industria de los Departamentos de Santander y Boyacá, 2007, p. 24

<sup>2</sup>Ibid., p. 9

un 14%. Aunque Santander es el mayor productor, los departamentos de Meta, Córdoba, Boyacá y Cundinamarca presentan mayor productividad, al obtener una mayor producción por área cultivada.<sup>3</sup>

Sin embargo procesadores y comercializadores no han mostrado mayor interés en organizarse para formalizar los mercados, por lo que se generan competencias desleales, mercados atomizados, y altos costos por la falta de unificación de criterios y condiciones de trabajo con escasa visión empresarial y de economías de escala.

Colombia está entrando en los mercados vecinos, con productos como el bocadillo, mermelada, jugos, néctares, conservas entre otras, abriendo una gran posibilidad de demanda de esta fruta, teniendo en cuenta además que en los planteamientos de la FAO sobre las necesidades alimentarias involucran a la guayaba como un producto alternativo que contribuyen al alivio de la pobreza de la población. Para Colombia se convierte en una gran oportunidad ante el interés que ha despertado esta fruta en el ámbito nacional e internacional por las cualidades nutritivas que se le son reconocidas a ésta, y los hábitos de consumo cambiantes que exigen productos de mejor calidad. Algunas fábricas han disminuido su producción durante el periodo de escases de guayaba, haciendo que algunas paren y otras continúen funcionando, mediante la compra de guayaba proveniente de otras regiones del país, las cuales estas fábricas han adaptado tecnologías y máquinas para introducir nuevos productos y nuevas presentaciones, que permitan diversificar nuevas estrategias de mantenerse en el mercado.<sup>4</sup>

A nivel nacional la guayaba que se comercializa es la producción nacional, no se logran especificar importaciones de guayaba en fresco, pero si en procesados, los cuales están representados en la siguiente gráfica y corresponde a concentrados de guayaba, que va destinado a las empresas procesadoras.

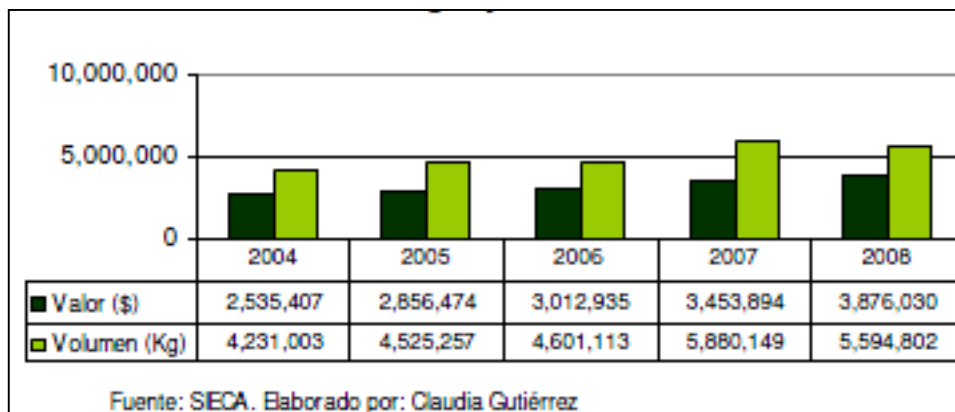
---

<sup>3</sup> [www.ASOHOFRUCOL](http://www.ASOHOFRUCOL)

<sup>4</sup> Respuesta integral, en generación de competitividad, octubre 2007



Figura 1. Importaciones de concentrado de guayaba



Fuente: SECA

De las industrias transformadoras de guayaba las más importantes son la Compañía doña guayaba y Cooguyaba, las cuales cultivan alrededor del 90% del guayaba. Estas empresas cuentan con tecnología moderna para el procesamiento de la guayaba y para la comercialización a través del territorio nacional. Además cuentan con un variado portafolio de productos que incluyen desde la fruta de guayaba, productos semielaborados (bocadillo, mermeladas, compotas, jaleas, ate de guayaba y jugos). Otras compañías entre ellas Corabastos comercializa la fruta de guayaba solamente.<sup>5</sup>

Las industrias procesadoras realizan el proceso de desinfección de la fruta lavado, despulpado y cocinado para producir el bocadillo, las mermeladas, jaleas, ate de guayaba y las compotas.

Nuestros productos van dirigidos a personas entre los 12 y 45 años ya que por medio de su consumo se recibe toda clase de beneficio para los sistemas del cuerpo; nuestro mercado meta son los niños pues el consumo de estos productos garantiza su nutrición, fortalece su sistema óseo, estimula su crecimiento y facilita su desarrollo mental, otros clientes de nuestros productos son las personas con enfermedades digestivas y adultos.

<sup>5</sup> Estudio de la producción agro-industrial de guayaba y bocadillo en la provincia de Vélez y Ricaurte.

## 2.5 ANÁLISIS DEL MERCADO

En el municipio de La Plata y en las veredas aledañas como El Coral, La Florida, El Limón, Antonio Nariño, los Alpes, San Mateo, Villa de Leiva, Las Acacias, San Miguel, Buenos Aires y El Cerrito donde se cultiva la guayaba, no se aprovecha adecuadamente ésta fruta porque no se ha estructurado la producción y comercialización de los derivados generándose pérdidas masivas de la misma, desconociendo que posee un alto valor nutricional en la alimentación de los grupos familiares.

Este producto está dirigido a todas las personas resaltando las que se encuentran entre 12 y 45 años de edad, porque los derivados contienen un valor nutricional muy importante para el mejoramiento de la calidad de vida de todas las personas.

Se pudo identificar que en el municipio de La Plata, no hay una información estadística que nos indique la producción total de la guayaba.

### 2.5.1 Diseño Metodológico

Al realizar una investigación de mercado podremos establecer preferencias, gustos, presentación, viabilidad, capacidad de compra, posibles clientes y garantías que al poner en marcha el proyecto sea un éxito en el mercado.

La investigación de mercado se realizará en el municipio de La Plata a personas del área urbana tanto a estudiantes, amas de casa, empleados e independientes para conocer el grado de aceptación que puede obtener los productos que se ofrece y establecer estrategias de precio, servicio, calidad y comunicación.

#### 2.5.1.1 Universo o Población

La población objetivo corresponde a los habitantes del municipio de La Plata Huila.

**Universo:** 58.429 habitantes, según el DANE, 2011.

**Población urbana:** 23.694 que corresponde al 41% del total de la población.

## 2.5.1.2 Muestra

### UNIDAD DE MUESTREO

Primero realizamos una encuesta como prueba piloto donde se extrajeron unas preguntas para realizar la muestra con un nivel de confianza del 95%. Y la encuesta a desarrollar fue de 195 a una población de en un margen de edad de 12 años, y de ambos sexos quienes son los que tienen capacidad de compra de nuestro producto.

### TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tipo de muestreo que se va a utilizar es el aleatorio simple estratificado y para calcular el tamaño de la muestra.

Para un nivel de confianza del 95% y un error tolerable de 5%

$$Z = 1,96$$

$$N = 58.429$$

Tamaño de la población

P es la probabilidad de que una persona consuma el producto.

Q es la probabilidad de que una persona no consuma el producto.

P: 85%

Q: 15%

- Primera fórmula: Donde  $n^{\circ} = \frac{z^2 \cdot Q}{e^2} \cdot p \cdot q$

$$z^2 \cdot Q = (1,96)^2$$

$$n^{\circ} = \frac{(1,96)^2(0,85)(0,15)}{(0,05)^2}$$

$$n^{\circ} = 195.92$$

**Segunda fórmula:**

$$n = \frac{n'}{1 + n'/N} = \frac{195.92}{1 + 195.92/58429} 195.92$$

$n = 195.92$ Encuestas
------------------------

## **2.5.2 Técnicas de Investigación**

Para la ejecución de la investigación de mercado hemos recurrido a dos fuentes de investigación primaria y secundaria:

### **2.5.2.1 Fuente Primaria**

Esta investigación se realizó mediante la modalidad de una encuesta a 195 personas de distintas edades y géneros, aplicada en el área urbana a empleados, trabajadores independientes, estudiantes y amas de casas para recopilar información e identificar la viabilidad y aceptación de los productos a ofrecer, analizando los resultados para tomar decisiones que conlleven al mejoramiento del proyecto.

Ver anexo A. Fuente de investigación primaria (Encuesta y análisis de datos)

### **2.5.2.2 Fuente Secundaria**

Para la investigación secundaria se tuvo en cuenta la investigación en libros, proyectos relacionados con el producto y páginas gubernamentales que brindan información sobre la productividad de la guayaba su comercialización y usos.

Algunas de las páginas en donde se consultó fueron: fundación Eroski. Guías de frutas Consumer, wikipedia, monografías y proyectos ya desarrollados en diferentes regiones del país.

Por medio de esta investigación se pudo obtener información eficaz, donde se logró identificar el nivel de productividad de la guayaba a nivel nacional, como también su composición nutricional y la producción de guayaba en Colombia.

Ver anexo B. Fuentes de Investigación Secundaria

### **2.5.3 Análisis de la Información**

Teniendo en cuenta los resultados de la investigación en donde se utilizó una encuesta como instrumento de recolección, la cual se realizó buscando analizar la aceptación en el consumo de derivados de la guayaba. La encuesta se aplicó a personas de distintas edades y géneros, para obtener una perspectiva sobre el consumo de esta fruta que conduciría a plantear una idea de negocio frente al mismo.

De esta investigación pudimos tener las siguientes conclusiones, las cuales nos ayudaron a plantear la idea de negocio:

El 52% de nuestros encuestados fueron mujeres.

El 82% de la población encuestada no conocen una empresa que se dedique a la producción y comercialización de derivados de la guayaba, lo cual es muy favorable desde el punto de vista de la innovación en las diferentes formas de consumo de esta fruta. La publicidad será una herramienta que se utilizará para dar a conocer la empresa y sus productos.

El 95% de la población consume la fruta, es un factor muy importante porque se tiene un amplio mercado, ya sea en comercializar la fruta (baya) o hacer derivados de la misma.

El 5% de la población no consume la guayaba, aunque es muy bajo este porcentaje, se aplicarían estrategias para que sea consumida por su valor nutricional.

El 93% de la población incluiría productos derivados de la guayaba en la canasta familiar, obteniendo una aceptación favorable en el mercado.

El 97% de la población está interesada en que se fabriquen derivados de la guayaba porque esta fruta no se aprovecha en las épocas de cosecha.

El mercado potencial serían todas aquellas personas que se encuentran dentro del rango de edades entre 12 y 45 años, destacando más a las amas de hogar puesto que ellas son las encargadas de la alimentación de sus familias.

Gracias a esta investigación se pudo conocer el consumo de derivados de la guayaba en la población urbana de La Plata y a la vez identificar que se puede convertir en idea de negocio innovadora que puede llegar a tener buena aceptación en el mercado.

### **2.5.3.1 Perfil del Cliente**

Los clientes de **GUAYABAFRUTS.A.S** se caracterizan por ser personas que se preocupan por una alimentación balanceada sin distinción de sexo ni estrato socioeconómico, tales como:

- Familias que tiene hábitos sanos de alimentación, las cuales prefieren productos naturales, nutritivos y asequibles económicamente.
- Personas que consumen la guayaba para suplir deficiencia de vitamina C, estimulando el crecimiento y fortaleciendo sus defensas, igualmente aquellas con enfermedades digestivas para la absorción del calcio.
- Personas que buscan ser satisfechos con productos elaborados con niveles de estándares de calidad.

### **¿CUÁLES SON LOS HáBITOS DE CONSUMO DE MIS CLIENTES?**

Los hábitos de los clientes de **GUAYABFRUT S.A.S** es consumir los derivados de la guayaba porque conocen el valor nutricional que estos productos poseen.

### **¿CUÁLES SON LOS FACTORES QUE DETERMINAN LOS HáBITOS DE CONSUMO DE MIS CLIENTES?**

- Adquirirlos productos en los diversos sitios de venta.
- Obtenerlos derivados de la guayaba (yogurt, torta, bocadillo y dulce de guayaba) en diferentes presentaciones y variedades.
- Obtener los productos a precios asequibles.
- Adquirir los productos de forma natural y nutritiva.

## **PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Los productos sustitutos de los derivados de la guayaba, que se encuentran en el mercado local son:

En el caso del yogurt, los jugos naturales.

En el caso de la torta, los brounis de frutas, pasteles, ponqués.

En el caso del bocadillo, las panelitas de leche, las cocadas.

En el caso del dulce de guayaba, los productos artesanales, los productos de la competencia local y los productos importados como las mermeladas de las diferentes frutas.



### 2.5.3.2 Análisis geográficos del área del proyecto

Figura 2. Plano Área Urbana Municipio de La Plata



Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi

### DESCRIPCIÓN GEOGRÁFICA

La población está ubicada entre territorios montañosos en los que también se encuentran algunas zonas planas o ligeramente onduladas donde se destacan los accidentes orográficos de la Sierra Nevada de los Coconucos, las Serranías de las Minas y Yarumal y los Cerros Cargachiullo, Los Conucos, Pelado, Santa Rita y Zúñiga. Presenta pisos térmicos cálido, frío y páramo, Regados por las aguas de los ríos Aguacatal, la Plata y Páez.<sup>6</sup>

El municipio de La Plata se encuentra localizado en la Parte Sur-Occidente del departamento del Huila; en las estribaciones de la Cordillera Central, geográficamente se encuentra situado en las coordenadas 2°23'00" de Latitud Norte y 75° 56'00" de Longitud Oeste.<sup>7</sup>

**Límites del municipio:** El municipio de La Plata limita por el Norte con el Departamento del Cauca, por el Sur con el Municipio de La Argentina, por el Oriente con los municipios de Paicol y Pital y por el Occidente con el Departamento del Cauca.

<sup>6</sup> [http://www.laplata-huila.gov.co/informacion\\_general.shtml](http://www.laplata-huila.gov.co/informacion_general.shtml)

<sup>7</sup> Ibid.

- Extensión total: 1271 Km<sup>2</sup>
- Extensión área urbana: 879 Km<sup>2</sup>
- Extensión área rural: 392 Km<sup>2</sup>
- Altitud (metros sobre el nivel del mar): 1118 mts
- Temperatura media: 23 °C. Centígrados
- Distancia de referencia: Distancia desde Neiva: 122 Km.

**CLIMA:** El municipio de la plata por sus características fisiográficas, tiene diferentes climas con diferentes regímenes hídricos y termodinámicos. Hay climas desde medio seco hasta extremadamente húmedo.

Resulta estratégico para el desarrollo de nuestro proyecto la amplitud con la que cuenta el municipio puesto que va pro en del desarrollo urbano y rural permitiéndonos reconocimiento, así como el clima que es apto para el desarrollo del cultivo de la guayaba.

## 2.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

### 2.6.1 Competencia directa

Son todos aquellos negocios que ofrecen un producto con similares características de los derivados de la guayaba, que cubre la necesidad de la misma manera y del mismo nivel de satisfacción.

**ASOVELEÑOS:** Hace parte de una cadena productiva de gran importancia para el departamento del Santander, sus integrantes son empresarios comprometidos con el desarrollo y crecimiento regional. Se especializa en mejorar los procesos de transformación y comercialización de derivados de la guayaba, especialmente el bocadillo en diferentes presentaciones.

**COOGUAYABA:** La Cooperativa Agroindustrial de la Guayaba LTDA COOGUAYABA LTDA, está localizada en de Barbosa, Santander. Los objetivos de la Cooperativa son organizar la producción de los asociados y de la empresa cooperativa, fomentando el cultivo de la guayaba y los insumos requeridos para la producción del bocadillo.

### 2.6.2 Competencia indirecta

La forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en nuestro mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos.

**LA RICOTA:** Es una empresa productora y comercializadora de derivados de la leche como el arequipe, el quesillo y además la elaboración de bizcochos de achira, está ubicado en La Plata Huila en el Km 1 vía a Neiva. Los productos que ella ofrece son diferentes a los de la guayaba, pero estos contienen grandes componentes nutricionales que satisfacen la necesidad de los clientes.

A continuación se muestra un análisis de los productos que algunas empresas ofrecen al consumidor:

**BOCADILLO**  
(CAJA X 12)

Tabla 1. Cuadro comparativo del bocadillo a nivel nacional

<b>EMPRESA</b>	<b>ASOVELEÑOS</b>	<b>DOÑA GUAYABA</b>	<b>GUAYABAFRUT</b>
<b>PRECIO</b>	\$4500	\$4500	\$3500
<b>CALIDAD</b>	Estos productos son elaborados bajos los requisitos del sistema de gestión de calidad de la empresa, cumplimiento del registro sanitario INVIMA.	Esta es una de las empresas que trabaja con altos estándares de calidad para brindar un producto en óptimas condiciones y seguro a la hora de consumirlo.	Son productos que no son conocidos en el mercado pero que ofrecen excelente calidad en la elaboración y comercialización.
<b>SERVICIO</b>	El servicio que presta esta empresa a sus clientes es por medio de una línea telefónica gratuita al público donde reciben quejas y reclamos de sus clientes, también se pueden comunicar por medio de su página en internet y por el correo de la empresa.	Le ofrece a sus clientes una línea de atención al público ante cualquier inconformidad del producto comprado.	Gracias al contacto directo entre vendedor y consumidor, puede ofrecer un excelente servicio
<b>PRESENTACIÓN</b>	La presentación de este producto es excelente, cuenta con un buen diseño, contiene la información básica que requiere el consumidor.	Sus productos poseen una buena imagen, conservan sus colores corporativos y contiene la información básica que necesita el consumidor.	Cuenta con excelentes presentaciones para sus productos, cada uno de estos tiene información necesaria para el consumidor como su valor nutricional, fecha de vencimiento, lugar de fabricación, línea de atención al cliente, mensaje en pro de la conservación del medio ambiente entre otros. Cuenta con los colores institucionales de la empresa e imagen corporativa para identificarlos de forma rápida.
<b>PROMOCIÓN</b>	Por ser una empresa de larga trayectoria en el mercado ofrece descuentos a sus clientes. En los días de aniversario la empresa, obsequia a sus clientes un producto adicional por ser clientes potenciales.	Esta empresa realiza descuentos en los días estratégicos establecidos según las políticas de la empresa. Ofrecen muestras gratis para culturalizar a la población sobre el consumo de los productos.	La empresa se ha apropiado de las siguientes estrategias de promoción: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones Públicas</li> <li>• Promoción de ventas (a clientes-vendedores)</li> <li>• Publicidad indiferenciada</li> <li>• Venta directa.</li> <li>• Publicidad no pagada.</li> </ul>
<b>LOCALIZACIÓN</b>	Santander	Tolima	La Plata Huila
<b>CUMPLIMIENTO NORMATIVIDAD</b>	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con algunas normas establecidas por la legislación de alimentos de Colombia, pero no obstante es importante aclarar que se tienen pequeños inconvenientes que día a día se trabajan fuertemente para ser superadas y que permitan el mejor desempeño de este procedimiento.

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

**MERMELADA**  
(FRASCOS X 175G)

Tabla 2. Cuadro comparativo la mermelada a nivel nacional

EMPRESA	SAN JORGE	FRUCO	GUAYABAFRUT
<b>CRITERIO</b>			
<b>PRECIO</b>	\$4000	\$3500	\$3500
<b>CALIDAD</b>	Estos productos son elaborados bajos los requisitos del sistema de gestión de calidad de la empresa, cumplimiento del registro sanitario INVIMA.	Esta es una de las empresas que trabaja con altos estándares de calidad para brindar un producto en óptimas condiciones y seguro a la hora de consumirlo.	Son productos que no son conocidos en el mercado pero que ofrecen excelente calidad en la elaboración y comercialización.
<b>SERVICIO</b>	La empresa presta el servicio por medio de una línea telefónica gratuita, su página web, y el correo institucional.	La empresa presta el servicio por medio de una línea telefónica gratuita, Su página web, y el correo institucional.	Gracias al contacto directo entre vendedor y consumidor, puede ofrecer un excelente servicio
<b>PRESENTACIÓN</b>	Su presentación es excelente, con un buen diseño, con la información básica que requiere el consumidor.	Tienen una buena imagen, mantienen los colores corporativos y contiene la información básica que necesita el consumidor.	Cuenta con excelentes presentaciones para sus productos cada uno de estos tienen información necesaria para el consumidor como nutricional, fecha de vencimiento, lugar de fabricación, línea de atención al cliente, mensaje en pro de la conservación del medio ambiente entre otros. Cuenta con los colores institucionales de la empresa e imagen corporativa para identificarlos de forma rápida.
<b>PROMOCIÓN</b>	Por ser una empresa posesionada en el mercado ofrece descuentos a sus clientes.	La empresa realiza descuentos estratégicos según las políticas de la empresa.	La empresa se ha apropiado de las siguientes estrategias de promoción: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones Publicas</li> <li>• Promoción de ventas (a clientes-vendedores)</li> <li>• Publicidad indiferenciada</li> <li>• Venta directa.</li> <li>• Publicidad no pagada.</li> </ul>
<b>LOCALIZACIÓN</b>	Bogotá	Bogotá	La Plata Huila
<b>CUMPLIMIENTO NORMATIVIDAD</b>	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con algunas normas establecidas por la legislación de alimentos de Colombia, pero no obstante es importante aclarar que se tienen pequeños inconvenientes que día a día se trabajan fuertemente para ser superadas y que permitan el mejor desempeño de este procedimiento.

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## YOGURT (LITRO)

Tabla 3. Cuadro comparativo del yogurt a nivel nacional

EMPRESA	ALPINA	COLANTA	GUAYABAFRUT
<b>CRITERIO</b>			
<b>PRECIO</b>	\$6000	\$5500	\$5000
<b>CALIDAD</b>	Estos productos son elaborados bajos los requisitos del sistema de gestión de calidad de la empresa, cumplimiento del registro sanitario INVIMA.	Esta es una de las empresas que trabaja con altos estándares de calidad para brindar un producto en óptimas condiciones y seguro a la hora de consumirlo.	Son productos que no son conocidos en el mercado pero que ofrecen excelente calidad en la elaboración y comercialización.
<b>SERVICIO</b>	Está disponible una página web donde los usuarios podrán encontrar los productos y novedades.	Está disponible una página web donde los usuarios podrán encontrar los productos y novedades, además le ofrece una línea de atención al cliente.	Gracias al contacto directo entre vendedor y consumidor, puede ofrecer un excelente servicio
<b>PRESENTACIÓN</b>	Su presentación es excelente, con un buen diseño, con la información básica que requiere el consumidor.	Sus productos poseen una buena imagen, conservan sus colores corporativos y contiene la información básica que necesita el consumidor.	Cuenta con excelentes presentaciones para sus productos cada uno de estos tienen información necesaria para el consumidor como nutricional, fecha de vencimiento, lugar de fabricación, línea de atención al cliente, mensaje en pro de la conservación del medio ambiente entre otros. Cuenta con los colores institucionales de la empresa e imagen corporativa para identificarlos de forma rápida.
<b>PROMOCIÓN</b>	Por ser una empresa poseionada en el mercado ofrece descuentos a sus clientes.	En esta empresa las promociones se dan en el momento de cancelación del producto o en algunas ocasiones promociones de aniversario.	La empresa se ha apropiado de las siguientes estrategias de promoción: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones Publicas</li> <li>• Promoción de ventas (a clientes-vendedores)</li> <li>• Publicidad indiferenciada</li> <li>• Venta directa.</li> <li>• Publicidad no pagada.</li> </ul>
<b>LOCALIZACIÓN</b>	Bogotá	Bogotá	La Pata Huila
<b>CUMPLIMIENTO NORMATIVIDAD</b>	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con algunas normas establecidas por la legislación de alimentos de Colombia, pero no obstante es importante aclarar que se tienen pequeños inconvenientes que día a día se trabajan fuertemente para ser superadas y que permitan el mejor desempeño de este procedimiento.

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## TORTA (LIBRA)

Tabla 4. Cuadro comparativo de la torta a nivel nacional

EMPRESA	BIMBO	COMPAN	GUAYABAFRUT
<b>CRITERIO</b>			
<b>PRECIO</b>	\$19000	\$15000	\$14000
<b>CALIDAD</b>	Estos productos son elaborados bajos los requisitos del sistema de gestión de calidad de la empresa, cumplimiento del registro sanitario INVIMA.	Esta es una de las empresas que trabaja con altos estándares de calidad para brindar un producto en óptimas condiciones y seguro a la hora de consumirlo.	Son productos que no son conocidos en el mercado pero que ofrecen excelente calidad en la elaboración y comercialización.
<b>SERVICIO</b>	Está disponible una página web donde los usuarios podrán encontrar los productos y novedades, además le ofrece una línea de atención al cliente.	Le ofrece a sus clientes una línea de atención al público ante cualquier inconformidad del producto comprado.	Gracias al contacto directo entre vendedor y consumidor, puede ofrecer un excelente servicio
<b>PRESENTACIÓN</b>	La presentación de este producto es excelente, cuenta con un buen diseño, contiene la información básica que requiere el consumidor.	Sus productos poseen una buena imagen, conservan sus colores corporativos y contiene la información básica que necesita el consumidor.	Cuenta con excelentes presentaciones para sus productos cada uno de estos tienen información necesaria para el consumidor como nutricional, fecha de vencimiento, lugar de fabricación, línea de atención al cliente, mensaje en pro de la conservación del medio ambiente entre otros. Cuenta con los colores institucionales de la empresa e imagen corporativa para identificarlos de forma rápida.
<b>PROMOCIÓN</b>	Por ser una empresa posesionada en el mercado ofrece descuentos a sus clientes.	En esta empresa las promociones se dan en el momento de cancelación del producto o en algunas ocasiones promociones de aniversario.	La empresa se ha apropiado de las siguientes estrategias de promoción: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones Publicas</li> <li>• Promoción de ventas (a clientes-vendedores)</li> <li>• Publicidad indiferenciada</li> <li>• Venta directa.</li> <li>• Publicidad no pagada.</li> </ul>
<b>LOCALIZACIÓN</b>	Bogotá	Bogotá	La Plata Huila
<b>CUMPLIMIENTO NORMATIVIDAD</b>	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con los requisitos estipulados por la legislación de alimentos y comercio de nuestro país.	Cumple con algunas normas establecidas por la legislación de alimentos de Colombia, pero no obstante es importante aclarar que se tienen pequeños inconvenientes que día a día se trabajan fuertemente para ser superadas y que permitan el mejor desempeño de este procedimiento.

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## **VENTAJAS**

- La empresa utiliza productos naturales sin ningún preservativo.
- Se elaboran productos que no hay en el mercado como son el yogurt de guayaba y la torta.
- Por no existir una organización que se dedique a producir y comercializar derivados de la guayaba esto beneficia a la empresa en cuanto a innovación y aceptación de los productos en el mercado.
- Al tener contacto directo con el consumidor, se presta un buen servicio al cliente.

## **DESVENTAJAS**

- La competencia por empresas solidificadas, que tienen sus recursos propios, lo cual hace que sean reconocidas a nivel nacional e internacional.
- Las fortalezas de la competencia se dan de acuerdo al producto y las innovaciones hechas por otras empresas, sus promociones y sus debilidades; tener en cuenta estos factores, conlleva a la búsqueda del perfeccionamiento y al mejoramiento del bocadillo, el dulce de guayaba, el yogurt y la torta, para una sana competencia y lograr mantenerse en el mercado.
- La imagen que tienen los competidores potenciales con los clientes es muy buena, pues estas empresas llevan en el mercado mucho tiempo lo que ha desarrollado que ofrezcan productos de excelente calidad satisfaciendo algunas necesidades del cliente.



## 2.7 PROYECCIONES DE VENTAS

La proyecciones de venta se realizaron de acuerdo a la producción de la empresa mes por mes para el primer año, para el porcentaje se utilizó el 13% del crecimiento de la agroindustria en Colombia.<sup>8</sup>

### PRODUCCIÓN MES POR MES PRIMER AÑO

Tabla 5. Producción mensual del primer año

Productos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Yogurt	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
Mermelada	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8
Bocadillo	43	43	43	43	43	44	44	44	44	43	43	43
Torta	43	43	44	44	44	44	43	43	43	43	43	43
<b>Total de Producción</b>	129	129	130	130	130	131	130	130	130	129	129	129

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### PROYECCIONES DE VENTAS DE LOS PRODUCTOS

Tabla 6. Proyecciones de ventas por unidad del yogurt

Proyección de Ventas (unidades)					
YOGURT (LITRO)					
Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Semestre 1	260	294	306	318	331
Semestre 2	260	294	305	318	330
<b>Total</b>	520	588	611	636	661
<b>Precio</b>	5.000	5200	5408	5624	5848
<b>V/ts esperadas</b>	\$2.600.000	\$3.057.600	\$3.304.288	\$3.576.864	\$3.865.528

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 7. Proyecciones de ventas por unidad de la mermelada

<sup>8</sup> Sector Agroindustrial Colombiano Proexport Colombia 2011.

<b>MERMELADA</b> (430 GR)					
<b>Periodo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Semestre 1</b>	125	142	147	153	159
<b>Semestre 2</b>	125	141	147	153	159
<b>Total</b>	250	283	294	306	318
<b>Precio</b>	5000	5200	5408	5624	5848
<b>V/ts esperadas</b>	\$1.250.000	\$1.471.600	\$1.589.952	\$1.720.944	\$1.859.664

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 8. Proyecciones de ventas por unidad del bocadillo

<b>BOCADILLO</b> (CAJA X 12)					
<b>Periodo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Semestre 1</b>	260	294	306	318	331
<b>Semestre 2</b>	260	294	305	318	330
<b>Total</b>	520	588	611	636	661
<b>Precio</b>	2.500	2600	2704	2812	2924
<b>V/ts esperadas</b>	\$1.300.000	\$1.528.800	\$1.652.144	\$1.788.432	\$1.932.764

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 9. Proyecciones de ventas por unidad de la torta

<b>TORTA</b> (PORCIÓN)					
<b>Periodo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Semestre 1</b>	260	294	306	318	331
<b>Semestre 2</b>	260	294	305	318	330
<b>Total</b>	520	588	611	636	661
<b>Precio</b>	800	832	865	899	934
<b>V/ts esperadas</b>	\$416.000	\$489.216	\$528.515	\$571.764	\$617.374

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## PROYECCIÓN DE INGRESOS A CINCO AÑOS DE CADA PRODUCTO

Tabla 10. Proyecciones de ingresos a cinco de años de los productos

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Yogurt de guayaba</b>	\$2.600.000	\$3.057.600	\$3.304.288	\$3.576.864	\$3.866.189
<b>Mermelada</b>	\$1.250.000	\$1.471.600	\$1.589.952	\$1.720.944	\$1.859.982
<b>Bocadillo</b>	\$ 1.300.000	\$1.528.800	\$1.652.144	\$1.788.432	\$1.933.425
<b>Torta</b>	\$520.000	\$611.520	\$661.102	\$715.500	\$773.370
<b>Total</b>	\$ 5.670.000	\$6.669.520	\$7.207.486	\$7.801.740	\$8.432.966

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## 2.8 POLÍTICA DE CARTERA

La empresa **GUAYABAFRUT S.A.S** pretenderá realizar la mayoría de sus ventas de contado, exceptuando almacenes de cadena, donde la empresa tendrá que ajustarse a las políticas de pago de estos, para poder proveerlos.

Se tendrá las siguientes políticas de créditos para los clientes:

- Otorgará un 10% de descuento por pedidos de altos volúmenes.
- Degustación en el lanzamiento del producto al mercado.
- Por cada 3 clientes referidos, se hará un descuento en la compra de sus productos.

A los clientes de contado y de altos volúmenes de pedido, se les realizará un descuento del 5%, por estricto pago de sus facturas de contado, el pago debe ser contra entrega.

Es importante destacar que en el momento que hay poca producción de la materia prima de los derivados, los precios de estos productos tendrán un aumento muy leve para poder suplir los costos de producción.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

La capacidad de producción de derivados de guayaba según los procesos, el tiempo empleado por el personal, la maquinaria y la infraestructura está diseñada para producir y comercializar 520 unidades de yogurt, 250 de unidades de mermelada, 520 unidades de bocadillo y 520 porciones de torta, equivalente a 1.810 unidades de productos en el primer año de funcionamiento.

Tabla 11. Producción de unidades de derivados de la guayaba

Producto	Año 1
Yogurt de guayaba	520
Mermelada	250
Bocadillo	520
Torta	520
Total unidades a producir	1810

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

#### 3.2 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE UN PROYECTO

Entre los factores que determinan el tamaño del proyecto se tienen los siguientes:

##### 3.2.1 Mercado

La demanda de los productos derivados de la guayaba en el municipio de La Plata presenta un camino viable para la creación de **GUAYABAFRUT S.A.S**. El mercado es altamente atractivo ya que de acuerdo a la información obtenida en la investigación, se determinó que el 95 % de la población Plateña, ésta dispuesta a adquirir los productos derivados de la guayaba, situación que muestra que los productos a ser ofertados son aceptados.

##### 3.2.2 Recursos Financieros

Contar con el capital necesario para hacer funcionar un proyecto, es de vital relevancia, en muchas ocasiones no se dispone, siendo esto una de la restricciones que lo limitan.

La opción de financiamiento para la implementación del proyecto **GUAYABAFRUT S.A.S** será la de disponer de fondos propios y de obligaciones financieras, para ser posible el desarrollo del presente proyecto.

### **3.2.3 Mano de obra**

Se contará con personal que posea conocimientos sobre la producción y la comercialización de derivados de la guayaba, los sistemas de administración, financieros y mercadeo.

### **3.2.4 Materias primas**

El abastecimiento en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto.

La materia prima que utilizará la empresa GUAYABAFRUT S.A.S, productora y comercializadora de derivados de la guayaba en el municipio de La Plata, está compuesta por las frutas frescas y seleccionadas (guayabas) que serán obtenidas de la recolección que realicen los campesinos de las cosechas en las diferentes veredas aledañas del municipio.

Además de la guayaba seleccionada con calidad, también se utilizan como materia prima azúcares, leche de vaca, harina de trigo, huevos, polvo de hornear, mantequilla, etc.

### **3.2.5 Disposiciones Legales**

**GUAYABAFRUT S.A.S** se encargará de obtener los permisos de funcionamiento y licencia ambiental, que garanticen un normal funcionamiento relacionado con la ubicación de la empresa, la cual también se registrará por la exigencia que disponga el INVIMA para este tipo de producto., (Ley 165 de 1961, “por la cual se fomenta el cultivo de la guayaba y su industrialización”).

### 3.3 MACROLOCALIZACIÓN

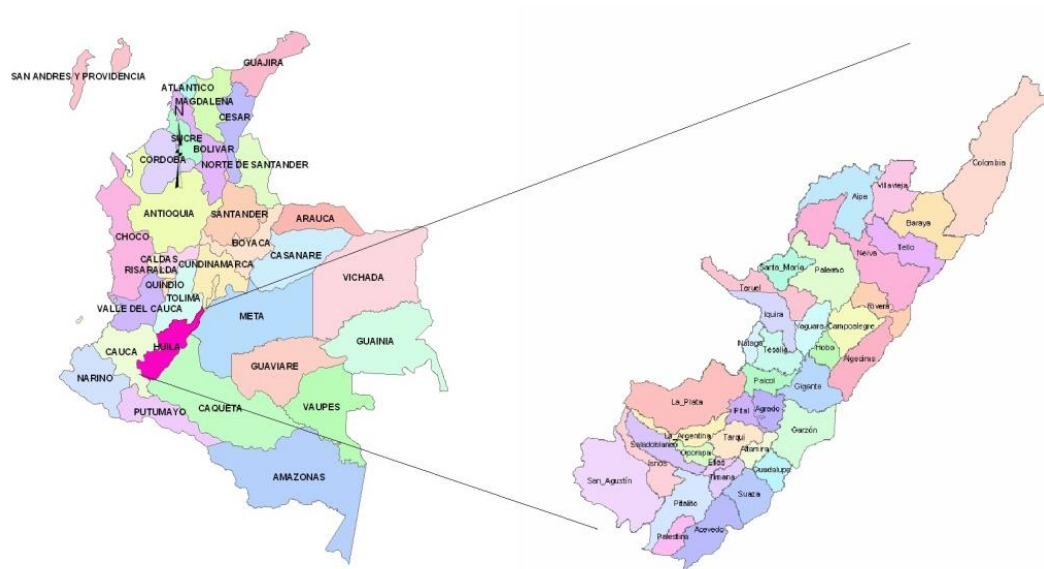
El presente proyecto estará ubicado dentro del territorio de colombiano. El territorio continental de la República de Colombia se encuentra ubicado en la esquina noroccidente de América del Sur, sobre la línea ecuatorial, en plena zona tórrida. A pesar que la mayor parte de su extensión, se encuentren en el hemisferio norte, Colombia es equidistante con los dos extremos del continente Americano.<sup>9</sup>

Colombia limita al oeste con Panamá y el océano Pacífico, al norte con el mar Caribe, al este con Venezuela y Brasil y al sur con Perú y Ecuador.

Es el único país de América del Sur con costas tanto en el océano Atlántico como en el océano Pacífico. Tiene una extensión de 1.141.747 km<sup>2</sup>.

Colombia está conformada por 32 departamentos y el Distrito Capital.

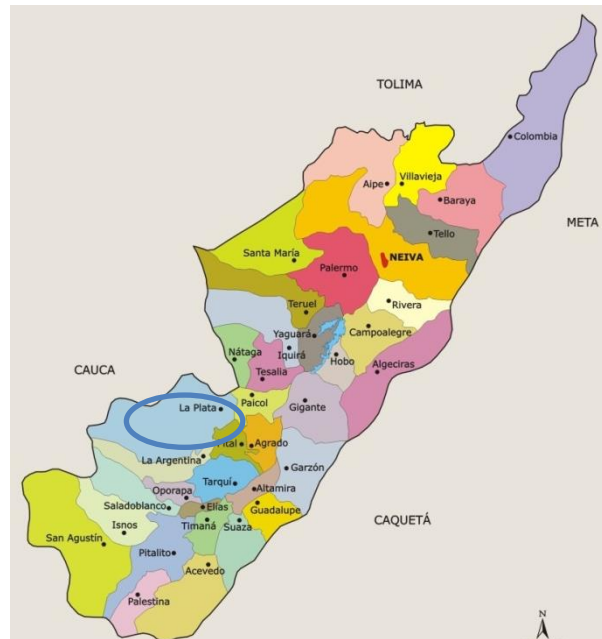
Figura 3. Mapa Político de Colombia



Fuente: Gobernación del Huila

<sup>9</sup> Ubicación Geográfica de Colombia

Figura 4. Mapa Político Departamento del Huila



Fuente: Gobernación del Huila

El Departamento de Huila está situado en la parte sur de la región andina. Cuenta con una superficie de 19.890 km<sup>2</sup> lo que representa el 1.75 % del territorio nacional. <sup>10</sup>

Limita por el Norte con los departamentos del Tolima y Cundinamarca, por el Este con Meta y Caquetá, por el Sur con Caquetá y Cauca, y por el Oeste con Cauca y Tolima. <sup>11</sup>

Tiene una población de 1.126.314 habitantes. Está dividido en 37 municipios, 4 corregimientos oficiales, 120 inspecciones de policía, así como, numerosos caseríos y sitios poblados.

<sup>10</sup> <http://www.todacolombia.com/departamentos/huila.html>

<sup>11</sup> Ibid.

### 3.4 MICROLOCALIZACIÓN

San Sebastián de La Plata es un municipio de Colombia ubicado en el departamento del Huila con una población de 57.381 habitantes (censo DANE proyección 2010) incluyendo la zona rural.

El municipio se encuentra localizado en la parte suroccidental del departamento del Huila; en las estribaciones de la Cordillera Central, geográficamente se encuentra situado en las coordenadas 2°23'00" de Latitud Norte y 75° 56'00" de Longitud Oeste.<sup>12</sup>

El municipio limita por el norte con el departamento del Cauca, por el sur con el municipio de La Argentina, por el oriente con los municipios de Paicol y Pital y por el occidente con el departamento del Cauca.

Tiene una extensión total 1271 Km<sup>2</sup>: Área urbana: 879 Km<sup>2</sup> y área rural: 392 Km<sup>2</sup>

El clima del municipio de La Plata por sus características fisiográficas, tiene diferentes climas con diferentes regímenes hídricos y termodinámicos. Hay climas desde medio seco hasta extremadamente húmedo.

El municipio se encuentra dividido en barrios, por lo general para utilidades de carácter administrativo, contando cada uno de ellos conjunta de Acción comunal, que vela por las necesidades de las comunidades representadas.

El proyecto **GUAYABAFRUT S.A.S**, se localiza en la zona urbana del barrio Rafael Ramírez Otálora, en la carrera 8ª No. 6-62.

---

<sup>12</sup> [http://www.laplata-huila.gov.co/informacion\\_general.shtml](http://www.laplata-huila.gov.co/informacion_general.shtml)



Figura 5. Mapa Municipio de La Plata Zona Urbana



Fuente: Gobernación del Huila

### 3.5 INGENIERÍA DEL PROYECTO


#### 3.5.1 Ficha técnica del producto o servicio

Tabla 12. Ficha técnica del yogurt de guayaba

<b>FICHA TÉCNICA DEL YOGURT DE GUAYABA</b>		
<b>Nombre de la Empresa: GUAYABAFRUT S.A.S</b>		
<b>Dirección: Carrera 8<sup>a</sup> No.6-62 – Barrio Rafael Ramírez Otálora</b>		
<b>Cuidad: La Plata Huila</b>	<b>Teléfono: 3178310662</b>	
<b>Contacto: Eilyn Katherine Vargas V.</b>	<b>Email: <a href="mailto:guayabafrut@hotmail.com">guayabafrut@hotmail.com</a></b>	
	<b>Descripción del producto:</b>	Es un producto a base de leche elaborado con frutas frescas y sin aditivos y posee grasas naturales
	<b>Materia Prima:</b>	Guayaba – Leche
	<b>Insumos:</b>	200 mil Leche- 25g guayaba-25g azúcar-25mlm pro biótico
	<b>Color:</b>	Blanco hueso
	<b>Presentación:</b>	250 ml
	<b>Textura:</b>	Cremoso
	<b>Empaque:</b>	Envase plástico
	<b>Embalaje:</b>	24 unidades de 250ml por Canastillas de plástico de 60 largo x 15 ancho
	<b>Almacenamiento de conservación:</b>	Debe mantenerse en refrigeración y después de ser destapado consumiese antes de cumplirse 10 días.
	<b>Cantidad de producción mensual</b>	Como mínimo 40 unidades y máxima 70 unidades
<b>Precios referenciales</b>	\$ 1500 -1200- 1000 C/U	
<b>Composición nutricional</b>	Grasa total:7%-Grasa Saturada:16%-Colesterol:20%-Sodio:8%-Carbohidratos:13%- Vitaminas:151%	
<b>Otras características</b>	Aporta muchos nutrientes al desarrollo del ser humano. Y es un producto innovador ya que en el mercado no hay empresas que elaboren yogurt de guayaba	


Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 13. Ficha técnica del bocadillo de guayaba

<b>FICHA TÉCNICA DEL BOCADILLO</b>		
<b>Nombre de la Empresa: GUAYABAFRUT S.A.S</b>		
<b>Dirección: Carrera 8<sup>a</sup> No. 6-62 – Barrio Rafael Ramírez Otálora</b>		
<b>Ciudad: La Plata Huila</b>	<b>Teléfono: 3178310662</b>	
<b>Contacto: Eilyn Katherine Vargas V.</b>	<b>Email: guayabafrut@hotmail.com</b>	
	<b>Descripción del producto:</b>	Producto completamente preparado, libre de puntos negros y partículas extrañas, con olor y sabor característicos de la guayaba.
	<b>Materia Prima:</b>	Guayaba
	<b>Insumos:</b>	200g Pulpa de guayaba- 100g azúcar –pectina 5g
	<b>Color:</b>	Ca
	<b>Presentación:</b>	50g por unidad del producto
	<b>Textura:</b>	Consistente
	<b>Empaque:</b>	Cajas de papel Kimberley
	<b>Embalaje:</b>	Caja de 4 unidades 10x10 y 3cm alta
	<b>Almacenamiento o de conservación:</b>	Conservarse en lugares frescos lejos de químicos o contaminantes y consumirse antes de 6 meses.
	<b>Cantidad de producción mensual</b>	Como mínimo 20 unidades y máximo
<b>Precios referenciales</b>	\$ 1500-2500 Por caja de 6 y 8 bocadillos y 400 por unidad de 50g	
<b>Composición nutricional</b>	Agua: 15% - Nitrógeno: 0.13% - Grasa: 0.52% - Fibra: 3.5%- Carbohidratos :83.76%- PH 3.5 -Acidez 0.67%	
<b>Otras características</b>	Es un producto rico en vitaminas y aporta muchos nutrientes al desarrollo del ser humano y está cubierto de chocolate y pepitas dulces de empresas que elaboren yogurt de guayaba	

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 14. Ficha técnica de la mermelada de guayaba

<b>FICHA TÉCNICA DE LA MERMELADA</b>		
<b>Nombre de la Empresa: GUAYABAFRUT S.A.S</b>		
<b>Dirección: Carrera 8<sup>a</sup> No. 6-62 – Barrio Rafael Ramírez Otálora</b>		
<b>Ciudad: La Plata Huila</b>	<b>Teléfono: 3178310662</b>	
<b>Contacto: Eilyn Katherine Vargas Vargas</b>	<b>Email: guayabafrut@hotmail.com</b>	
	<b>Descripción del producto:</b>	Este producto además de ser rico en vitaminas es muy saludable.
	<b>Materia Prima:</b>	Guayaba
	<b>Insumos:</b>	350g Pulpa de Guayaba – 300g azúcar- 5g pectina
	<b>Color:</b>	Rojo fresa
	<b>Presentación:</b>	350g
	<b>Textura:</b>	Suave-blanda
	<b>Empaque:</b>	Envases de vidrio
	<b>Embalaje:</b>	Cajas de cartón de 40x40 de largo y ancho y 10cm de altura por 12 unidades.
	<b>Almacenamiento de conservación:</b>	Debe conservarse en refrigeración no mayor a 12°C
<b>Cantidad de producción mensual</b>	Como Mínima 10 unidades y Máxima	
<b>Precios referenciales</b>	\$ 3000 tarro pequeño \$ 5000 tarro grande	
<b>Composición nutricional</b>	Proteína: 18.5 %, Grasa: 11.75 % , Carbohidratos: 15.1 %, Fibra:4.65 %	
<b>Otras características</b>	Es un producto de fácil acceso y se usa para el acompañamiento de galletas, pan y aditivo.	

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 15. Ficha técnica de la torta de guayaba

<b>FICHA TÉCNICA DE LA TORTA DE GUAYABA</b>		
<b>Nombre de la Empresa: GUAYABAFRUT S.A.S</b>		
<b>Dirección: Carrera 8ª No.6-62 – Barrio Rafael Ramírez Otálora</b>		
<b>Ciudad: La Plata Huila</b>	<b>Teléfono: 3178310662</b>	
<b>Contacto: Eilyn Katherine Vargas Vargas</b>	<b>Email: guayabafrut@hotmail.com</b>	
	<b>Descripción del producto:</b>	Es un producto a base de guayaba que contiene muchas vitaminas y es muy esencial para el desarrollo del ser humano.
	<b>Materia Prima:</b>	Harina de guayaba
	<b>Insumos:</b>	500g mantequilla-500g azúcar-50g harina de guayaba-450g harina normal-polvo de hornear-1 pepita de en moscada-vino al gusto.
	<b>Color:</b>	Café claro
	<b>Presentación:</b>	500g
	<b>Textura:</b>	Café claro
	<b>Empaque:</b>	Consistente
	<b>Embalaje:</b>	Cajas de cartón
	<b>Almacenamiento de conservación:</b>	Debe mantenerse en un lugar cálido lejos de olores desagradables que puedan dañar el producto.
	<b>Cantidad de producción mensual</b>	Como mínimo 5 de 500g y Máximo 15 de 500g
<b>Precios referenciales</b>	\$ 2000 ½ libra \$ 5000 1 libra \$ 800 porción grande \$ 500 porción pequeña	
<b>Composición nutricional</b>	Calorías 784%, Proteínas 12.8%, Grasas 54.8%, Carbohidratos 58%.	
<b>Otras características</b>	Es un producto nuevo en el mercado que contiene muchos nutrientes y se puede acompañar en refrigerios, entre otros.	

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### 3.5.2 Estado de Desarrollo

La guayaba ha sido por lo general utilizada en Colombia para la elaboración de productos alimenticios por su gran contenido en vitamina C, ya que interviene en la formación de colágeno, huesos y dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones.

Aporta en menor medida otras vitaminas del grupo B como tiamina (B1), indispensable en el aprovechamiento de carbohidratos y proteínas, y el buen funcionamiento del sistema nervioso; riboflamina (B2), compuesto esencial para que los tejidos utilicen en forma adecuada el oxígeno como combustible, y niacina (B3), necesaria para que los tejidos quemem de manera eficaz los carbohidratos y proteínas que producen energía.<sup>13</sup>

También contiene provitamina A (carotenos), que auxilia en la buena conservación de la vista y es importante para que ciertos tejidos de la piel puedan crecer y regenerarse con normalidad. Respecto a los minerales, destaca su aporte de potasio (aproximadamente 280 mg por 100 gramos), que ayuda a controlar la presión arterial, es necesario en la transmisión de impulsos nerviosos, evita calambres y contribuye en procesos mentales que permiten al cerebro estar alerta. Otros minerales contenidos en la guayaba son calcio, hierro, magnesio, sodio y zinc.<sup>14</sup>

Su aporte de fibra es elevado por lo que posee un suave efecto laxante y previene o reduce el riesgo de ciertas alteraciones y enfermedades. Partiendo de esto, han surgido en el mercado empresas dedicadas a transformar esta fruta en productos alimenticios como es el bocadillo y la mermelada. Se estima que en nuestro municipio existen personas naturales que realizan estos productos para consumo propio y famiempresas que no están legalmente constituidas ni sustentan su idea con un proyecto.

**GUAYABAFRUT S.A.S.** propone a sus clientes una amplia línea de productos inicialmente productos semielaborados como la torta de guayaba, el bocadillo, la mermelada y el yogurt de guayaba actos para consumir a cualquier hora del día. Con estos productos se han logrado estandarizar los procesos de producción para garantizar a los clientes productos de calidad que satisfagan sus necesidades, los cuales cuentan hasta el momento con un logo identificativo de la empresa, la información nutricional y fecha de vencimiento del producto. Se cuenta con la carencia de recursos tecnológicos y de maquinaria que permitan la industrialización de los productos para atender de forma oportuna los pedidos de los clientes pero se cuenta con la gran oportunidad de financiamiento que ofrecen algunas entidades gubernamentales a proyectos productivos.

---

<sup>13</sup> [http://www.clubplaneta.com.mx/cocina/la\\_guayaba.htm](http://www.clubplaneta.com.mx/cocina/la_guayaba.htm)

<sup>14</sup> Ibid.

### 3.5.3 Descripción del Proceso

#### MÉTODOS DE PRODUCCIÓN

GUAYABAFRUT S.A.S por ser una nueva empresa con un alto grado de innovación en el mercado realiza sus producciones de forma artesanal puesto que no cuenta con los medios y tecnología de punta, pero siempre garantiza a sus clientes un producto de calidad y nutrición.

#### FLUJO DE PROCESOS

Figura 6. Flujo de Procesos



Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

**COMPRA DE INSUMOS:** En esta primera etapa es la selección comercial de los insumos que se van a emplear en la producción de los derivados; se tiene muy en cuenta la calidad de estos. Los más utilizados son: Guayaba, harina, azúcar, huevos, leche de vaca, mantequilla, polvo de hornear etc.

**PROCESAMIENTO DE INSUMOS:** Principalmente la guayaba es sometida a una selección para ser empleada en los productos a elaborar.

En esta etapa productiva todos los insumos son pesados en la grasería para total perfección de los productos y de acuerdo a la ficha técnica de los productos.

**PREPARACIÓN DEL PRODUCTO:** Cada producto como su sabor tiene receta especial y va sustentado de acuerdo a la ficha técnica del producto y su estandarización.

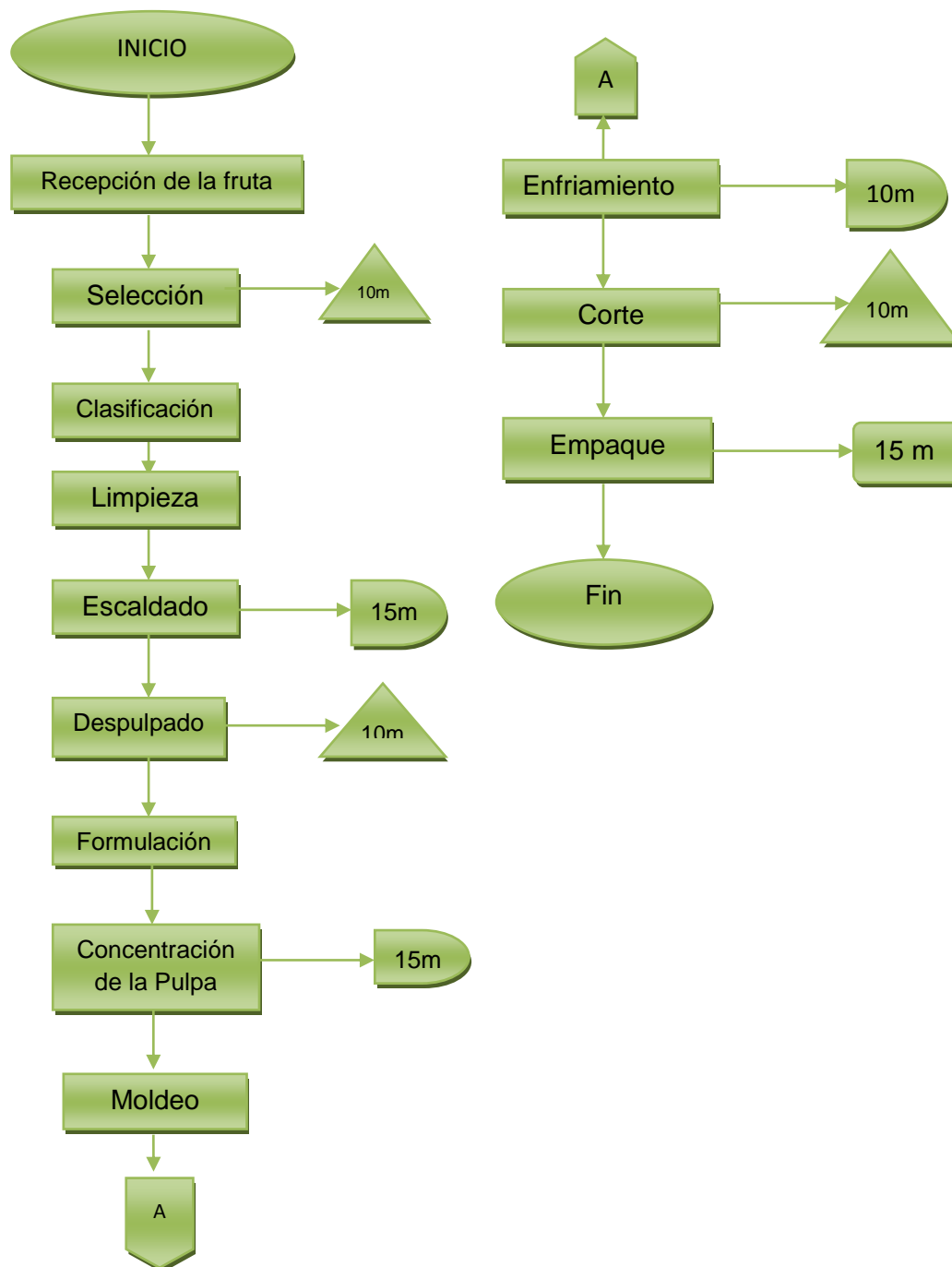
**EMPACADO:** Luego de preparar los alimentos estos están en óptimas condiciones para consumir, se empacan en sus respectivos empaques los cuales son esterilizados para total higiene.

**COMERCIALIZACIÓN:** Luego de los anteriores procesos los productos son comercializados puerta a puerta y obedeciendo a la estrategia PRODUCTOR-CONSUMIDOR en esta etapa se interactúa con los clientes y se reciben sugerencias.



## PROCESO DEL BOCADILLO

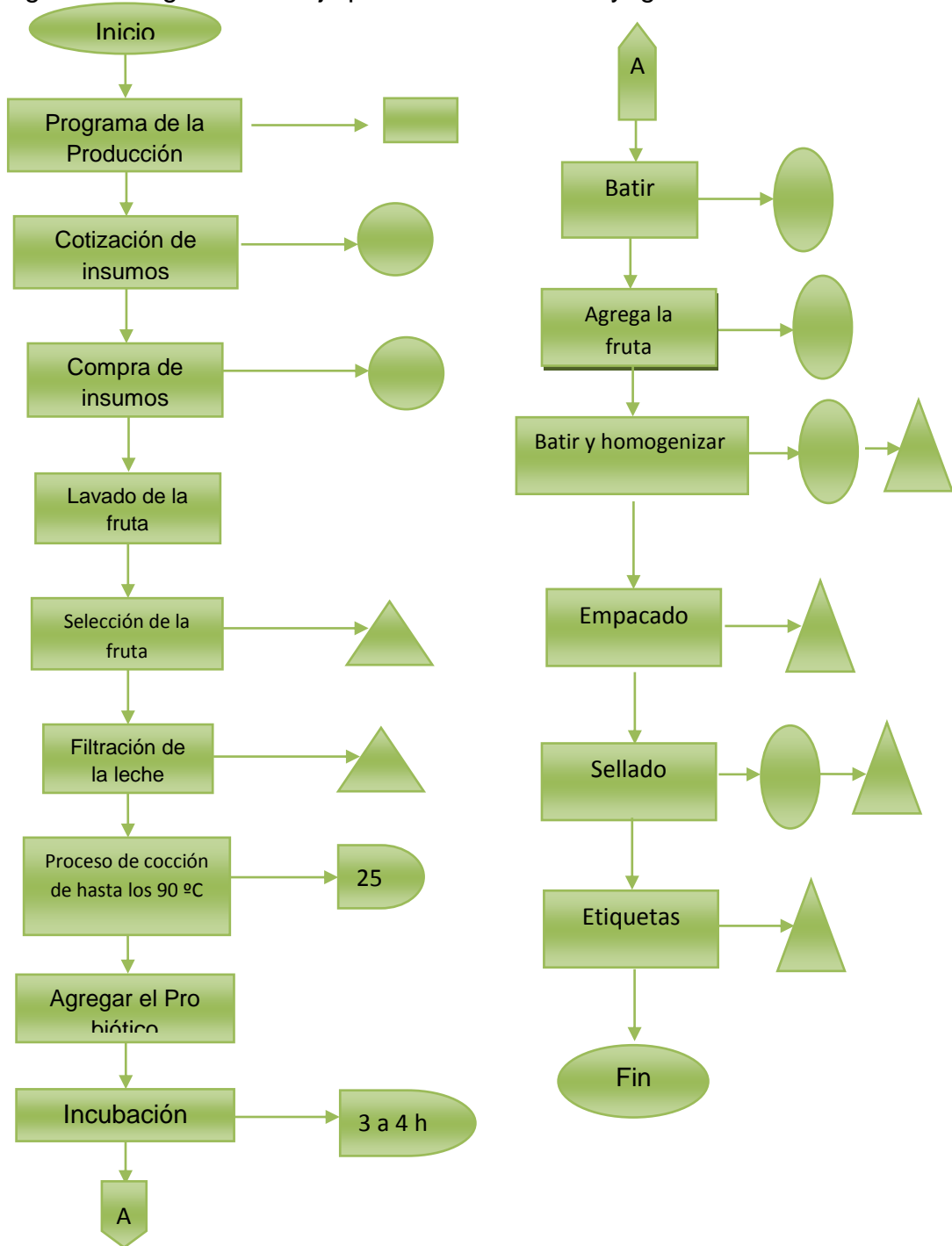
Figura 7. Diagrama de flujo para elaboración del bocadillo



Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## PROCESO DEL YOGURT DE GUAYABA

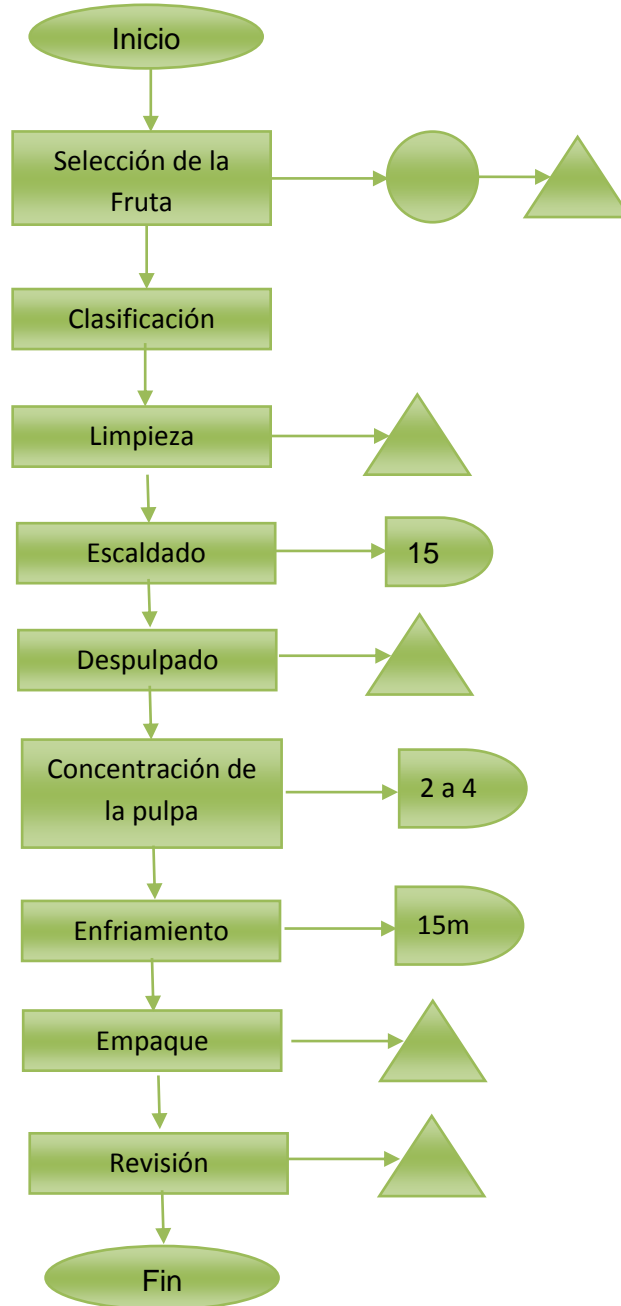
Figura 8. Diagrama de flujo para elaboración del yogurt



Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## PROCESO DE LA MERMELADA

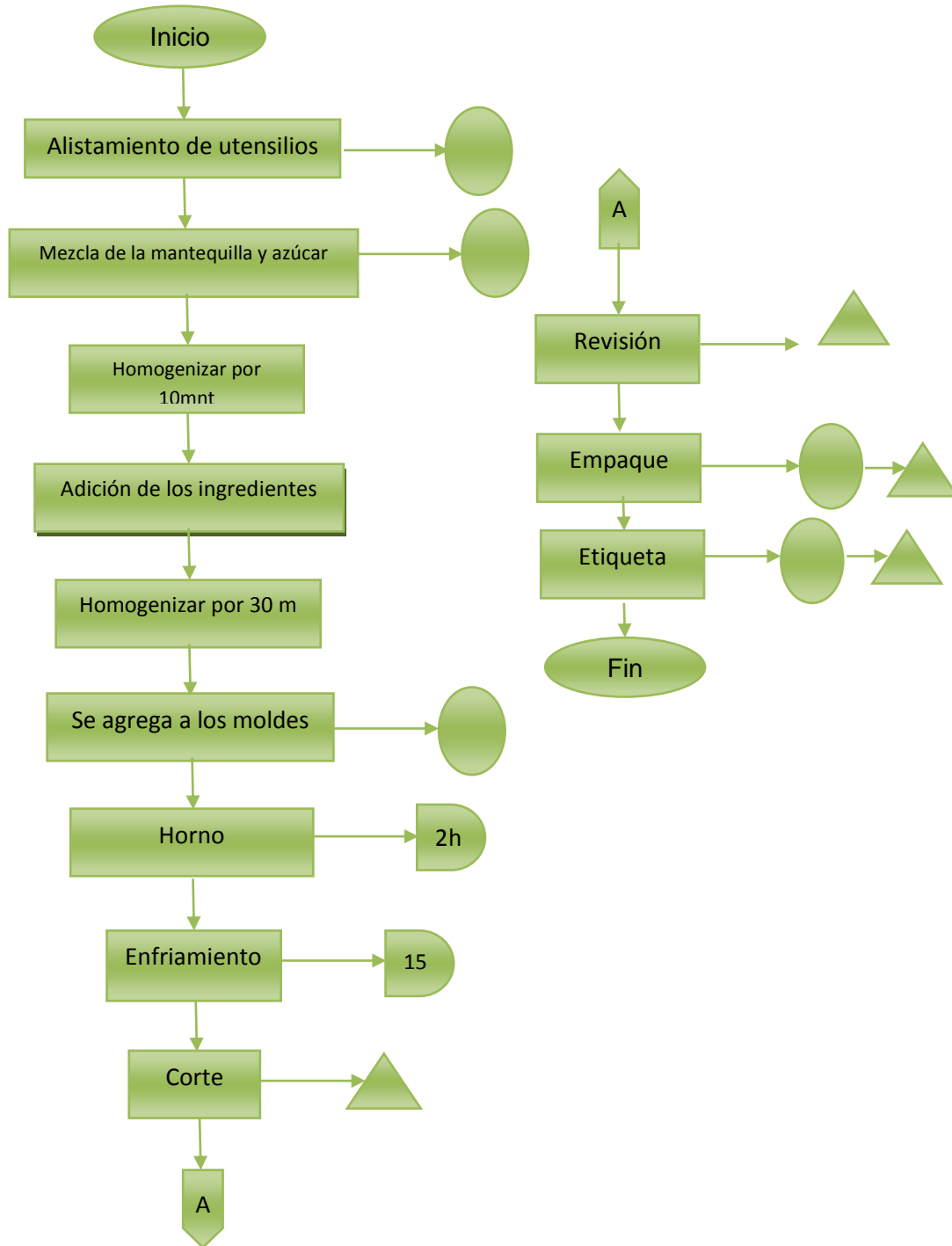
Figura 9. Diagrama de flujo para elaboración de la mermelada



Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## PROCESO DE LA TORTA DE GUAYABA

Figura 10. Diagrama de flujo para elaboración de la torta



Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### 3.5.4 Necesidades y Requerimientos

#### YOGURT DE GUAYABA DE 1 LITRO

Tabla 16. Costo de materia prima para 1 litro de yogurt

MATERIALES E INSUMOS	CANTIDAD	CANTIDAD POR UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
leche	950	ml	0,73	\$700
Guayaba	50	gramo	6	\$300
Azúcar	50	gramo	6	\$300
Probiótico	50	ml	4	\$200
Empaque	1	unidad	750	\$750
<b>Mano de Obra</b>				
Mano de Obra	30	minutos	35,7	\$1072

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

#### YOGURT DE GUAYABA 250 ML

Tabla 17. Costo de materia prima para 250 ml de yogurt

MATERIALES E INSUMOS	CANTIDAD	CANTIDAD POR UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
leche	200	ml	1	\$200
Guayaba	15	Gramo	1,6	\$24
Azúcar	15	Gramo	2,2	\$33
Pro biótico	10	ml	8,25	\$82,5
Empaque	1	Unidad	350	\$350
<b>Total</b>				\$689,5
<b>Mano de Obra</b>				
Operario	8	minutos	35,76	\$286
<b>Total</b>				\$915,5

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### MERMELADA DE 430 GRAMOS

Tabla 18. Costo de materia prima para 430 gramos de mermelada

MATERIALES E INSUMOS	CANTIDAD	CANTIDAD POR UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pectina	5	Gramos	10	\$50
Pulpa de Guayaba	400	Gramos	1,25	\$500
Azúcar	300	Gramos	1,33	\$400
Frascos	1	unidad	900	\$900
<b>Mano de Obra</b>				
Mano de obra	14	minutos	35,7	\$500
<b>Total</b>				\$2500

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### MERMELADA DE 250 GRAMOS

Tabla 19. Costo de materia prima para 250 gramos de mermelada

MATERIALES E INSUMOS	CANTIDAD	CANTIDAD POR UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pectina	5	Gramos	31,2	\$156
Pulpa de Guayaba	200	Gramos	1,6	\$320
Azúcar	100	Gramos	2,2	\$220
Frascos	1	unidad	900	\$900
<b>TOTAL</b>				\$1596
<b>Mano de Obra</b>				
Mano de obra	13.3	minutos	35,76	\$475,6
<b>Total</b>				\$2071,6

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## BOCADILLO DE 200 GRAMOS

Tabla 20. Costo de materia prima para 200 gramos de bocadillos

MATERIALES E INSUMOS	CANTIDAD	CANTIDAD POR UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pectina	5	Gramos	10	\$50
Pulpa de Guayaba	200	Gramos	1,5	\$300
Azúcar	100	Gramos	1	\$100
Empaque	1	unidad	300	\$300
<b>Mano de Obra</b>				
Mano de Obra	7	minutos	35,7	\$250
<b>Total</b>				<b>\$1000</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## TORTA DE GUAYABA DE 110 GRAMOS

Tabla 21. Costo de materia prima para 110 gramos de torta

Materiales e insumos	Cantidad	Cantidad por unidad	Valor Unitario	Valor Total
Mantequilla	60	Gramos	2,5	\$150
Azúcar	50	Gramos	2	\$100
Harina guayaba	4	Gramos	12,5	\$50
Harina normal	50	Gramos	1	\$50
Polvo de hornear	1	Gramos	25	\$25
En moscada	1	Pepa	20	\$20
Vino	1	MI	50	\$50
<b>Mano de Obra</b>				
mano de Obra	10	minuto	35,7	\$357
<b>Total</b>				<b>\$802</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## HERRAMIENTAS PARA LA ELABORACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Tabla 22. Herramientas para la elaboración de los productos derivados de guayaba

NOMBRE	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIOS
<b>MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS</b>			
Cuchillos	unidad	3	\$9.000
Ollas	unidad	3	\$18.000
Cagüinga	unidad	3	\$2.500
Fogonetas	unidad	2	\$30.000
Sartén	unidad	2	\$12.000
Lienzo	unidad	1	\$2.000
Gramera	unidad	1	\$8.000
Batidora	unidad	1	\$30.000
Horno	unidad	1	\$200.000
Moldes	unidad	3	\$2.000
Cucharas	unidad	2	\$1.000
Cobija	unidad	1	\$10.000
Termómetro	unidad	1	\$18.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$342.500</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
Sillas	unidad	2	\$40.000
Escritorio	unidad	2	\$40.000
Archivador	unidad	2	\$80.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$160.000</b>
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
Computador	unidad	1	\$970.000
Impresora	unidad	1	\$90.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.060.000</b>
<b>ARRENDAMIENTO</b>			
Arrendamiento	unidad	1	\$600.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$600.000</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S



### 3.5.5 Plan de producción

En la siguiente tabla se muestra el total de las unidades que se producirán por año de los productos ofrecidos:

Tabla 23. Plan de producción anual de las unidades de los derivados de la guayaba

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Yogurt de guayaba	520	588	611	636	661
Mermelada	250	283	294	306	318
Bocadillo	520	588	611	636	661
Torta	520	588	611	636	661
Total unidades a producir	1810	2047	2127	2214	2301

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### PLAN DE PRODUCCIÓN POR UN AÑO

En la siguiente tabla se muestra el total de las unidades que se producirán por mes de los productos ofrecidos:

Tabla 24. Plan de producción mensual de las unidades de los derivados de guayaba

Productos	MESES DE PRODUCCIÓN DE UN AÑO											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Yogurt	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
Mermelada	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8	20.8
Bocadillo	43	43	43	43	43	44	44	44	44	43	43	43
Torta de G	43	43	44	44	44	44	43	43	43	43	43	43
Total de Producción	129	129	130	130	130	131	130	130	130	129	129	129

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

MESES DEL AÑO	
1 Enero	7 Julio
2 Febrero	8 Agosto
3 Marzo	9 Septiembre
4 Abril	10 Octubre
5 Mayo	11 Noviembre
6 Junio	12 Diciembre

### 3.5.5.1 Presupuesto anual de los productos

Cuadros de presupuesto anual de necesidades de la materia prima y la mano de obra del yogurt.

#### YOGURT PRESUPUESTO ANUAL DE NECESIDADES

Tabla 25. Presupuesto anual del yogurt

Materiales primas	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	520		588		611		636		661	
	Cant	total	cant	total	Cant	total	cant	total	cant	Total
<b>leche</b>	494000	364000	558600	411600	580450	427700	604200	445200	627950	462700
<b>Guayaba</b>	26000	90000	29400	176400	30550	183300	31800	190800	33050	198300
<b>Azúcar</b>	26000	30000	29400	176400	30550	183300	31800	190800	33050	198300
<b>Probiotico</b>	26000	30000	29400	117600	30550	122200	31800	127200	33050	132200
<b>TOTAL</b>	572000	514000	646800	882000	672100	916500	699600	954000	727100	991500

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 26. Presupuesto anual de la mano de obra del yogurt

MANO DE OBRA	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	520		588		611		636		661	
	Mint	Total	Mint	total	Mint	total	Mint	total	Mint	Total
<b>Operario y Hora</b>	15600	557440	17640	630336	18330	654992	19080	681792	19830	708592
<b>TOTAL</b>	15600	557440	17640	630336	18330	654992	19080	681792	19830	708592

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Cuadros de presupuesto anual de necesidades de la materia prima y la mano de obra de la mermelada.

### MERMELADA PRESUPUESTO ANUAL DE NECESIDADES

Tabla 27. Presupuesto anual de la mermelada

Materiales	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Cant	total	Cant	total	Cant	total	cant	Total	cant	Total
<b>Primas</b>	250		283		294		306		318	
<b>Pectina</b>	1250	39000	1415	44148	1470	45864	1530	47736	1590	49608
<b>Pulpa de Guayaba</b>	87500	140000	99050	158480	102900	164640	107100	171360	111300	178080
<b>Azúcar</b>	25.000	55000	28300	62260	29400	64680	30600	67320	31800	69960
<b>Frascos</b>	250	225000	283	254700	294	264600	306	275400	318	286200
<b>TOTAL</b>	114000	459000	129048	519588	134064	539784	139536	561816	145008	583848

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 28. Presupuesto anual de la mano de obra de la mermelada

MANO DE OBRA	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Mint	Total	Mint	total	Mint	total	Mint	total	Mint	Total
	250		283		294		306		318	
<b>Operario y Hora</b>	3500	125000	3962	141500	4116	147000	4284	153000	4452	159000
<b>TOTAL</b>	3500	125000	3962	141500	4116	147000	4284	153000	4452	159000

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Cuadros de presupuesto anual de necesidades de la materia prima y la mano de obra del bocadillo.

### BOCADILLO PRESUPUESTO ANUAL DE NECESIDADES

Tabla 29. Presupuesto anual del bocadillo

Materiales primas	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	cant	Total	588	Total	Cant	total	cant	total	cant	Total
	520		588		611		636		661	
<b>Pectina</b>	2600	81120	2940	91728	3055	95316	3180	99216	3305	103116
<b>Pulpa de Guayaba</b>	104000	166400	117600	188160	122200	195520	127200	203520	132200	211520
<b>Azúcar</b>	52000	114400	58800	129360	61100	134420	63600	139920	66100	145420
<b>Empaque</b>	520	156000	588	176400	611	183300	636	190800	661	198300
<b>TOTAL</b>	159120	517920	179928	585648	186966	608556	194616	633456	202266	658356

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 30. Presupuesto anual de la mano de obra del bocadillo

MANO DE OBRA	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	520		588		611		636		661	
	min	total	mint	total	mint	total	mint	total	mint	Total
<b>Operario y Hora</b>	3640	130000	4116	147000	4277	152750	4452	159000	4627	165250
<b>TOTAL</b>	3640	130000	4116	147000	4277	152750	4452	159000	4627	165250

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Cuadros de presupuesto anual de necesidades de la materia prima y la mano de obra de la torta.

### TORTA PRESUPUESTO ANUAL DE NECESIDADES

Tabla 31. Presupuesto anual de la torta

Materiales primas	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	520		588		611		636		661	
	Cant	total	Cant	total	Cant	total	cant	Total	cant	Total
<b>Mantequilla</b>	26000	93600	29400	99360	30550	109980	31800	114480	33050	118980
<b>Azúcar</b>	26000	57200	29400	60720	30550	67210	31800	69960	33050	72710
<b>Harina guayaba</b>	2080	3328	2352	3763.2	2444	3910.5	2544	4070.5	2644	4230.4
<b>Harina normal</b>	20800	49920	23520	52992	24440	58656	25440	61056	26440	63456
<b>Polvo de hornear</b>	520	5200	588	5520	611	6110	636	6360	661	6610
<b>En moscada</b>	520	43160	588	45816	611	50713	636	52788	661	54863
<b>Vino</b>	520	1820	588	2058	611	2138.5	636	2226	661	2313.5
<b>Empaque</b>	520	676000	588	717600	611	794300	636	826800	661	859300
<b>TOTAL</b>	76960	930228	87024	984066	90428	1086969	94128	1133670	97828	1175919

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 32. Presupuesto anual de la mano de obra de la torta

MANO DE OBRA	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	520		588		611		636		661	
	Min	total	Mint	total	Mint	total	Mint	total	Mint	Total
<b>Operario y Hora</b>	5200	185640	5880	209916	6110	218127	6360	227052	6610	235977
<b>TOTAL</b>	5200	185640	5880	209916	6110	218127	6360	227052	6610	235977

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### 3.5.5.2 Consumos por unidad de producto

Cuadros de consumos de los materiales para la realización de los productos derivados de la guayaba de la empresa GUAYABAFRUT S.A.S.

Tabla 33. Consumo de materiales por unidad de yogurt

Yogurt de guayaba (materiales)	Unidad (gramo. MI)	Año1	Año2	Año3	Año4	Año 5
		520	588	611	636	661
Leche	MI	494000	558600	580450	604200	627950
Guayaba	Gr	26000	29400	30550	31800	33050
Azúcar	Gr	26000	29400	30550	31800	33050
Pro biótico	MI	26000	29400	30550	31800	33050
Empaque	Und	520	588	611	636	661
<b>Total</b>		<b>572520</b>	<b>647388</b>	<b>672711</b>	<b>700236</b>	<b>727761</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 34. Consumo de materiales unidad de mermelada

Mermelada de guayaba (materiales)	Unidad (gramo. MI)	Año1	Año2	Año3	Año4	Año 5
		250	283	294	306	318
Pectina	Gr	1250	1415	1470	1530	1590
Pulpa de Guayaba	Gr	87500	99050	102900	107100	111300
Azúcar	Gr	25.000	28300	29400	30600	31800
Frascos	Und	250	283	294	306	318
<b>Total</b>		<b>114000</b>	<b>129048</b>	<b>134064</b>	<b>139536</b>	<b>145008</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 35. Consumo de materiales unidad de bocadillo

Bocadillo (materiales)	Unidad (gramo. MI)	Año1	Año2	Año3	Año4	Año 5
		520	588	611	632	661
Pectina	Gr	2600	2940	3055	3180	3305
Pulpa de Guayaba	Gr	104000	117600	122200	127200	132200
Azúcar	Gr	52000	58800	61100	63600	66100
Frascos	Und	520	588	611	636	661
<b>Total</b>		<b>159120</b>	<b>179928</b>	<b>186966</b>	<b>194616</b>	<b>202266</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 36. Consumo de materiales unidad de torta

Torta de Guayaba (materiales)	Unidad (gramo. Ml)	Año1	Año2	Año3	Año4	Año 5
			520	588	611	636
Mantequilla	Gr	26000	29400	30550	31800	33050
Azúcar	Gr	26000	29400	30550	31800	33050
Harina guayaba	Gr	2080	2352	2444	2544	2644
Harina normal	Gr	20800	23520	24440	25440	26440
Polvo de hornear	Gr	520	588	611	636	661
En moscada	Gr	520	588	611	636	661
Vino	Ml	520	588	611	636	661
Empaque	Unid	520	588	611	636	661
<b>TOTAL</b>		76960	87024	90428	94128	97828

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### 3.5.6 Costos de producción

Cuadros de costos unitarios y totales de producción por producto de la empresa **GUAYABAFRUT S.A.S.**

Tabla 37. Proyecciones de compra de yogurt

<b>Yogurt de Guayaba</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año 5</b>
<b>(materiales)</b>	<b>520</b>	<b>588</b>	<b>611</b>	<b>636</b>	<b>661</b>
Leche	364000	411600	427700	445200	462700
Guayaba	90000	176400	183300	190800	198300
Azúcar	30000	176400	183300	190800	198300
Pro biótico	30000	117600	122200	127200	132200
Empaque	390000	441000	458250	477000	495750
<b>Total</b>	<b>904000</b>	<b>1323000</b>	<b>1374750</b>	<b>1431000</b>	<b>1487250</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 38. Proyecciones de compra de mermelada

<b>Mermelada</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año 5</b>
<b>(materiales)</b>	<b>250</b>	<b>283</b>	<b>294</b>	<b>306</b>	<b>318</b>
Pectina	39000	44148	45864	47736	49608
Pulpa de Guayaba	140000	158480	164640	171360	178080
Azúcar	55000	62260	64680	67320	69960
Frascos	225000	254700	264600	275400	286200
<b>Total</b>	<b>459000</b>	<b>519588</b>	<b>539784</b>	<b>561816</b>	<b>583848</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 39. Proyecciones de compra de bocadillo

<b>Bocadillo</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año 5</b>
<b>(materiales)</b>	<b>520</b>	<b>588</b>	<b>611</b>	<b>636</b>	<b>661</b>
Pectina	81120	91728	95316	99216	103116
<b>Pulpa de Guayaba</b>	<b>166400</b>	<b>188160</b>	<b>195520</b>	<b>203520</b>	<b>211520</b>
Azúcar	114400	129360	134420	139920	145420
Frascos	156000	176400	183300	190800	198300
<b>total</b>	<b>517920</b>	<b>585648</b>	<b>608556</b>	<b>633456</b>	<b>658356</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Tabla 40. Proyecciones de compra de torta

<b>Torta de guayaba</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año 5</b>
<b>(materiales)</b>	<b>520</b>	<b>588</b>	<b>611</b>	<b>636</b>	<b>661</b>
Mantequilla	93600	99360	109980	114480	118980
Azúcar	57200	60720	67210	69960	72710
Harina guayaba	3328	3763.2	3910.5	4070.5	4230.4
Harina normal	49920	52992	58656	61056	63456
Polvo de hornear	5200	5520	6110	6360	6610
En moscada	43160	45816	50713	52788	54863
Vino	1820	2058	2138.5	2226	2313.5
Empaque	676000	717600	794300	826800	859300
<b>TOTAL</b>	<b>930228</b>	<b>984066</b>	<b>1086969</b>	<b>1133670</b>	<b>1175919</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S



### 3.5.6.1 Infraestructura de la empresa

Infraestructura requerida para la implementación de la empresa.

Tabla 41. Infraestructura de la empresa

<b>INFRAESTRUCTURA</b>			
<b>NOMBRE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIOS</b>
<b>MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS</b>			
<b>Cuchillos</b>	unidad	3	\$9.000
<b>Ollas</b>	unidad	3	\$18.000
<b>Cagüinga</b>	unidad	3	\$2.500
<b>Fogonetas</b>	unidad	2	\$30.000
<b>Sartén</b>	unidad	2	\$12.000
<b>Lienzo</b>	unidad	1	\$2.000
<b>Gramera</b>	unidad	1	\$8.000
<b>Batidora</b>	unidad	1	\$30.000
<b>Horno</b>	unidad	1	\$200.000
<b>Moldes</b>	unidad	3	\$2.000
<b>Cucharas</b>	unidad	2	\$1.000
<b>Cobija</b>	unidad	1	\$10.000
<b>Termómetro</b>	unidad	1	\$18.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$342.500</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Sillas</b>	unidad	2	\$40.000
<b>Escritorio</b>	unidad	2	\$40.000
<b>Archivador</b>	unidad	2	\$80.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$160.000</b>
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>Computador</b>	unidad	1	\$970.000
<b>Impresora</b>	unidad	1	\$90.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.060.000</b>
<b>ARRENDAMIENTO</b>			
<b>Arrendamiento Local</b>	unidad	1	\$600.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$600.000</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La ley 1258 del 2008 por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada S.A.S, hace que esta modalidad de empresas permita a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto, ofrece más flexibilidad y pueden ser personas naturales o jurídicas.<sup>15</sup>

La empresa **GUAYABAFRUT S.A.S** escogió este modelo porque es menos costosa, más flexible y facilita realizar trámites financieros, permite comercializar diversos productos que no están dentro del objeto social. Los socios pueden limitar su responsabilidad hasta el monto de sus aportes, no requiere una duración determinada.

Esta sociedad se constituye entre una socia que se obliga a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social.

La sociedad por acciones simplificada es:

- De capitales cuya naturaleza será siempre comercial.
- Independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.
- Por documento privado.
- Autenticado.
- Registro mercantil de la cámara de comercio del domicilio principal.

---

<sup>15</sup> <http://www.comotramitar.com/constituir-una-empresa-sas/>

Dentro de las ventajas están:

- Es posible fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la Sociedad.
- El proceso de constitución y reforma es más fácil y eficiente.
- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, sin requerir la estructura de una sociedad anónima.
- Es posible crear diversas clases y series de acciones.
- No se requiere establecer una duración determinada para la S.A.S
- El objeto social puede ser indeterminado.
- El pago del capital puede diferirse hasta por dos años.
- Se permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto lícito.
- Por regla general no se exige Revisor Fiscal.
- Se establecen disposiciones que facilitan la operación y administración de la S.A.S.
- Mayor Flexibilidad en la regulación de los Derechos Patrimoniales y Políticos de los accionistas.
- Se establece un mayor tiempo para enervar la causal de disolución por pérdidas.
- El trámite de liquidación de la S.A.S es más ágil.
- Mayor agilidad para la resolución de conflictos en la S.A.S.
- Se consagra un reproche expreso a conductas abusivas por parte de los socios de la S.A.S.

## REQUISITOS

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Ver anexo C. Acta de constitución de la empresa

## 4.2 ASPECTOS LEGALES

La actividad agroalimentaria ecológica y agroindustrial de la guayaba requiere inicialmente, de diseño de políticas sectoriales, como punto de partida para la planificación del desarrollo integral.

### CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

Nuestra carta magna, Garantiza la protección a la producción de alimentos, en su

**Art. 65:** “La protección de alimentos gozará de la especial protección del estado. Para tal efecto, se otorga prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, forestales y agroindustriales, así como también a la construcción de obras de infraestructura física y de adecuación de tierras. De igual manera, el estado promoverá de la investigación y la transparencia de la tecnología para la producción de alimentos y materias primas de origen agropecuario, con el propósito de incrementar la productividad”.

**En su Art. 333,** Garantiza el fortalecimiento del desarrollo empresarial, “... la empresa, como base de desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulara el desarrollo empresarial”.

### Ley 101 de 1993 prioridad para las actividades rurales

El **Art. 6** nos plantea el propósito de asegurar el desarrollo rural: “En desarrollo del Art. 65 de la C. N, El gobierno nacional otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales y su comercialización. Para este efecto las reglamentaciones sobre precios y costos de producción, régimen tributario, sistema crediticio, inversión pública en infraestructura física y social y demás políticas relacionadas con la actividad económica en general, deben ajustarse al propósito de asegurar preferencialmente el desarrollo rural”.

### Plan Nacional para el Desarrollo Técnico Agroindustrial de la Guayaba

Actualmente es adelantado por la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, CORPOICA, en su centro de investigación CIMPA, ubicado en el municipio de Barbosa Santander. Entre sus objetivos podemos resaltar los siguientes:

1. Obtener materiales de guayaba por calidad, rendimiento, resistencia y adaptación a los diferentes agro ecosistemas.
2. Generar tecnologías agronómicas que permitan integrar los rendimientos del cultivo de la guayaba y lograr una mejor distribución de la producción a través del año.
3. Desarrollar tecnologías que permitan un adecuado de los problemas fitosanitarios, más importantes en el sistema de producción.
4. Valorar nuevos sistemas para la generar alternativas tecnológicas de manejo eficiente y sostenible.
5. Generar prácticas de pos cosecha adecuadas para reducir pérdidas y mantener la calidad de la fruta.
6. Establecer parámetros de calidad en el proceso agroindustrial de la guayaba. Como se puede apreciar, el montaje de la empresa rural productora de fruta de guayaba tecnificada, se enmarcara y desarrollara los objetivos planteados y propone alternativas de solución a esta actividad agroalimentario.

### **LEY 165 DE 1961. “Por la cual se fomenta el cultivo de la guayaba y su industrialización”**

Art. 1: “El gobierno nacional por conducto del ministerio de agricultura así como la caja agraria (Hoy Banco Agrario) y demás entidades que juzgue necesarias.

Art. 2: “Para los fines de la presente ley el gobierno y las entidades anteriores mencionadas podrán celebrar con el instituto de investigaciones tecnológicas u otras entidades similares los convenios o contratos que fueren del caso, con el objeto de hacer los estudios e investigaciones necesarias para mejorar el aprovechamiento de la guayaba como también sus posibilidades de exportación”.

#### **Centro de distribución de fruta**

Art. 7: “El instituto nacional de abastecimiento estudiara las posibilidades de establecer centros de distribución de la fruta en diferentes renglones o regiones del país, con el objeto de abastecer en forma continua a las fábricas de elaboración de productos de guayaba.

## **La constitución de empresas industriales**

Art. 8: “El instituto de fomento industrial, con base a las recomendaciones que le formule el instituto de investigaciones tecnológicas, promoverá la constitución de empresas cuyo objeto social sea el aprovechamiento industrial de la guayaba, mediante la elaboración de conservas, jugos bocadillos y cualquiera de otro producto. Dichas empresas estarán localizadas, perfectamente en los municipios ubicados en la zonas a que se refiere el artículo 1 de esta ley”.

## **MINISTERIO DE SALUD**

### **DECRETOS**

**Decreto 3075 de 1997 Ministerio de Salud.** El cual regula las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos en el territorio nacional.

**Decreto 612 de 2000 Ministerio de Salud.** El cual reglamenta la expedición de registros sanitarios automáticos para alimentos, cosméticos y productos varios.

### **RESOLUCIONES**

**Resolución 16078 de 1985 Ministerio de Salud.** Reglamenta laboratorios de control de calidad de alimentos.

**Resolución 17855 de 1984 Ministerio de Salud.** Recomendaciones diarias de consumo de calorías y nutrientes.

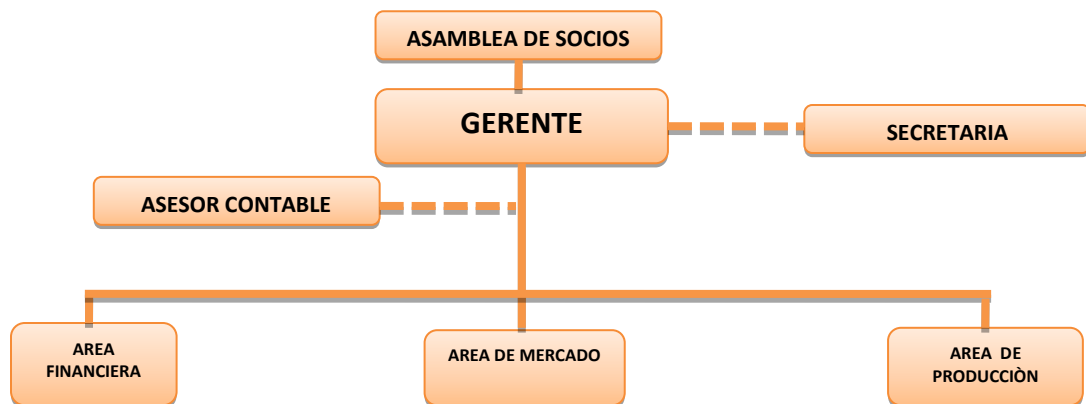
## 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

### ESTRUCTURA LINEAL

Esta forma de organización se conoce también como simple y se caracteriza por que es utilizada por pequeñas empresas que se dedican a generar uno o pocos productos en un campo específico del mercado. Es frecuente que en las empresas que utilizan este tipo de organización, el dueño y el gerente son uno y el mismo.

Debido a su forma, ésta es rápida, flexible, de mantenimiento de bajo costo y su contabilidad es clara; además la relación entre superiores y subordinados es cercana y la toma de decisiones se hace ágil.<sup>16</sup>

Figura 11. Organigrama



Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

De acuerdo al tamaño de la empresa GUAYABAFRUT S.A.S se ha optado por implementar en la empresa un modelo de organización Lineal.

<sup>16</sup> Principios de la dirección y conducta organizacional



## 4.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

### 4.4.1 Gastos del personal

La empresa GUAYABAFRUT S.A.S cancela a los empleados, por el tiempo que se emplea en la producción de los productos. Se les cancela por mano de obra dependiendo de las horas trabajadas en la elaboración total de la producción.

### 4.4.2 Gastos de puesta en marcha

Costos anuales de puesta en marcha de la empresa GUAYABAFRUT S.A.S.

#### GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

Tabla 42. Gastos anuales de puesta en marcha del proyecto

DESCRIPCIÓN	VALOR
Permisos y Licencias	\$100.000
Registro Mercantil	\$100.000
Registros, Marcas y Patentes	\$1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.700.000</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

Costos anuales administrativos de la empresa GUAYABAFRUT S.A.S.

### 4.4.3 GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACIÓN

Tabla 43. Gastos anuales de administración del proyecto

DESCRIPCIÓN	VALOR
Arrendamiento	\$600.000
Cargos por servicios bancarios	\$5.000
Papelería	\$40.000
Publicidad	\$150.000
Reparaciones y mantenimiento	\$100.000
servicios públicos(gas)	\$80.000
Servicios Públicos(Agua)	\$160.000
Teléfono, Internet, Correo	\$180.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.315.000</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 FINANZAS

Cuadro de ingresos de los aportes de los emprendedores de la empresa.

#### 5.1.1 INGRESOS

Tabla 44. Aporte de los emprendedores para la etapa productiva

<b>APORTE DE LOS SOCIOS</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Valor</b>	<b>Detalle</b>
1 EILYN KATHERINE VARGAS VARGAS	\$2.000.000	Por aporte de socia para inicio de etapa productiva en el año 1
<b>TOTAL</b>	\$2.000.000	

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

#### 5.1.2 EGRESOS

Cuadro de egresos de las inversiones fijas y diferidas de la empresa.

##### 5.1.2.1 Inversiones fijas y diferidas

Tabla 45. Inversiones fijas y diferidas del proyecto

<b>FIJA</b>	<b>VALOR(MILES)</b>
<b>Maquinaria, Equipos y herramientas</b>	342500
<b>Muebles y enceres</b>	160000
<b>Equipo de Oficina</b>	1.060.000
<b>Diferida</b>	
<b>ventas primer año</b>	5670000
<b>Aporte de emprendedoras</b>	2.000.000
<b>Aporte de Entidad Financiera</b>	5.125.968
<b>Total</b>	14.358.468

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### 5.1.2.2 Capital de trabajo

Cuadro del capital de trabajo de la empresa GUAYABAFRUT S.A.S.

Tabla 46. Capital de trabajo del proyecto

<b>COMPONENTE</b>	<b>VALOR (MILES)</b>
<b>Gastos puestos en marcha</b>	1.700.000
<b>Maquinaria, Equipo y Herramientas</b>	342.500
<b>Muebles y Enseres</b>	160.000
<b>Equipo de Oficina</b>	1.060.000
<b>Arrendamiento</b>	600.000
<b>Papelería</b>	40.000
<b>servicios públicos(gas)</b>	80.000
<b>Servicios Públicos(Agua)</b>	160.000
<b>TOTAL</b>	<b>4.142.500</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## 5.2 ESTADOS FINANCIEROS

Presentación de los estados financieros que se realizaron del proyecto que se está desarrollando.

### 5.2.1 Balance General

Tabla 47. Balance general proyectado a cinco años

<b>BALANCE GENERAL GUAYABAFRUT S.A.S</b>						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO</b>						
Efectivo	4.176.172	6.010.000	7.932.384	10.240.085	12.658.881	15.300.913
Inventarios Materias Primas e Insumos	4.119	4.119	4.841	4.410	4.769	5.159
Inventarios de Producto en Proceso	7.726	7.726	8.951	8.796	9.455	10.167
Inventarios Producto Terminado	15.451	15.451	17.903	17.592	18.909	20.333
Gastos Anticipados	1.360.000	1.020.000	680.000	340.000	0	0
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>5.563.468</b>	<b>7.057.296</b>	<b>8.644.079</b>	<b>10.610.884</b>	<b>12.692.014</b>	<b>15.336.571</b>
Maquinaria y Equipo de Operación	342.500	308.250	274.000	239.750	205.500	171.250
Muebles y Enseres	160.000	144.000	128.000	112.000	96.000	80.000
Equipo de Oficina	1.060.000	848.000	636.000	424.000	212.000	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>1.562.500</b>	<b>1.300.250</b>	<b>1.038.000</b>	<b>775.750</b>	<b>513.500</b>	<b>251.250</b>
<b>Total Otros Activos Fijos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>7.125.968</b>	<b>8.357.546</b>	<b>9.682.079</b>	<b>11.386.634</b>	<b>13.205.514</b>	<b>15.587.821</b>
<b>PASIVO</b>						
Impuestos X Pagar	0	406.421	571.215	751.004	848.062	1.066.022
Obligaciones Financieras	5.125.968	5.125.968	5.125.968	5.125.968	5.125.968	5.125.968
<b>PASIVO</b>	<b>5.125.968</b>	<b>5.532.388</b>	<b>5.697.183</b>	<b>5.876.972</b>	<b>5.974.029</b>	<b>6.191.990</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	82.516	198.490	350.966	523.148
Utilidades Retenidas	0	0	742.642	1.786.407	3.158.696	4.708.336
Utilidades del Ejercicio	0	825.157	1.159.739	1.524.765	1.721.822	2.164.347
<b>PATRIMONIO</b>	<b>2.000.000</b>	<b>2.825.157</b>	<b>3.984.897</b>	<b>5.509.662</b>	<b>7.231.484</b>	<b>9.395.831</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>7.125.968</b>	<b>8.357.546</b>	<b>9.682.079</b>	<b>11.386.634</b>	<b>13.205.514</b>	<b>15.587.821</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

## 5.2.2 Estado de resultado

Tabla 48. Estado de resultado proyectado a cinco años

<b>ESTADO DE RESULTADOS GUAYABAFRUT S.A.S</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	5.670.000	6.663.384	7.207.116	7.795.217	8.431.307
<b>Materia Prima, Mano de Obra</b>	2.518.940	2.960.258	2.904.379	3.141.376	3.397.712
<b>Depreciación</b>	262.250	262.250	262.250	262.250	262.250
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>2.888.810</b>	<b>3.440.876</b>	<b>4.040.487</b>	<b>4.391.591</b>	<b>4.771.344</b>
<b>Gasto de Ventas</b>	2.232	2.321	2.414	2.511	2.611
<b>Gastos de Administración</b>	1.315.000	1.367.600	1.422.304	1.479.196	1.538.364
<b>Amortización Gastos</b>	340.000	340.000	340.000	340.000	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1.231.578</b>	<b>1.730.954</b>	<b>2.275.769</b>	<b>2.569.884</b>	<b>3.230.369</b>
<b>Otros ingresos</b>					
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>1.231.578</b>	<b>1.730.954</b>	<b>2.275.769</b>	<b>2.569.884</b>	<b>3.230.369</b>
<b>Impuestos (33%)</b>	406.421	571.215	751.004	848.062	1.066.022
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>825.157</b>	<b>1.159.739</b>	<b>1.524.765</b>	<b>1.721.822</b>	<b>2.164.347</b>

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### 5.2.3 Flujo de caja

Tabla 49. Flujo de caja proyectado a cinco años

<b>FLUJO DE CAJA GUAYABAFRUT S.A.S</b>						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		1.231.578	1.730.954	2.275.769	2.569.884	3.230.369
Depreciaciones		262.250	262.250	262.250	262.250	262.250
Amortización Gastos		340.000	340.000	340.000	340.000	0
Impuestos		0	-406.421	-571.215	-751.004	-848.062
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>1.833.828</b>	<b>1.926.784</b>	<b>2.306.804</b>	<b>2.421.130</b>	<b>2.644.557</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variación Inv. Materias Primas e insumos <sup>3</sup>		0	-722	431	-360	-389
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	-1.226	155	-658	-712
Variación Inv. Prod. Terminados		0	-2.452	310	-1.317	-1.424
Variación del Capital de Trabajo	0	0	-4.399	897	-2.335	-2.525
Inversión en Maquinaria y Equipo	-342.500	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-160.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-1.060.000	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-1.562.500	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-1.562.500</b>	<b>0</b>	<b>-4.399</b>	<b>897</b>	<b>-2.335</b>	<b>-2.525</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Entidad Financiera	5.125.968					
Capital	2.000.000	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>7.125.968</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>5.563.468</b>	<b>1.833.828</b>	<b>1.922.384</b>	<b>2.307.701</b>	<b>2.418.795</b>	<b>2.642.032</b>
Saldo anterior		4.176.172	6.010.000	7.932.384	10.240.085	12.658.881
Saldo siguiente	5.563.468	6.010.000	7.932.384	10.240.085	12.658.881	15.300.913

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

### 5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre costos fijos, costos variables y beneficios. El punto de equilibrio es el nivel de producción en que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los fijos y los variables.<sup>17</sup>

Tabla 50. Valores para el punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	
COSTOS FIJOS	4.542.500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.542.500</b>

COSTOS VARIABLES	
COSTOS VARIABLES	3.419.228
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.419.228</b>

UNIDADES			UNIDADES
PRECIO VENTA UNIDAD	\$ 5.000		\$ 1.460
COSTOS VARIABLES UNIDAD	\$ 1.889		
COSTOS FIJOS	\$ 4.542.500		
PRECIO VENTA UNIDAD - COSTOS ARIABLES UNIDAD	\$ 3.111		
<b>INGRESOS POR VENTAS=</b>	<b>PRECIO VENTA UNITARIO</b>	<b>x</b>	<b>CANTIDAD. UND/VENDIDAS</b>
<b>\$ 7.300.886</b>			
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>	<b>PRECIO VENTA UNITARIO</b>	<b>MENOS</b>	<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>
			<b>\$ 3.111</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>COSTOS FIJOS / MARGEN CONTRIBUCION</b>		<b>1460,17722 UNIDADES</b>
<b>PE</b>	<b>\$ 7.300.886</b>	<b>PRECIO</b>	

ESTADO DE RESULTADO	
VENTAS	\$ 7.300.886
MENOS COSTOS VARIABLES	\$ 2.758.386
IGUAL MARGEN DE CONTRIBUCION	\$ 4.542.500
MENOS COSTOS FIJOS TOTALES	\$ 4.542.500
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	<b>\$ 0</b>

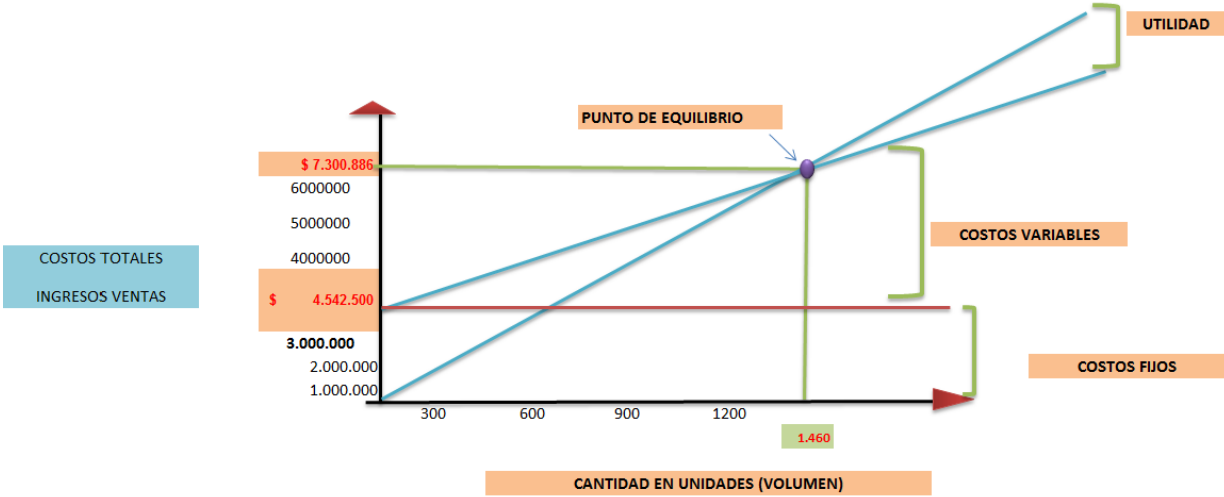
Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

El punto de equilibrio lo adquiere la empresa al vender 1.460 unidades, que es igual al ingreso de ventas de \$ 7.300.886 para que la unidad productiva no obtenga pérdida ni ganancia.

<sup>17</sup> BACA Urbina Gabriel, "Evaluación de proyectos", Cuarta Edición, México 2001, Pág. 171.

5.3.1 Gráfica punto de equilibrio

Figura 12. Gráfica punto de equilibrio



Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S



## 5.4 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 5.4.1 Criterios de decisión

Análisis de los criterios de decisión para determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto.

### CONCLUSIONES FINANCIERAS

Tabla 51. Conclusiones financieras

Conclusiones financieras	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	15,75%
VPN (Valor presente neto)	136.126
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	3,20

Fuente: Elaborado por GUAYABAFRUT S.A.S

La tasa mínima de rentabilidad que aspiran la socia es del 15%, teniendo en cuenta que el aporte de la socia es de \$7.125.968 representado en readecuaciones locativas, compra de Maquinaria y equipo, gastos de puesta en marcha, compra de materia prima e insumos, muebles enseres y equipo de oficina.

Tasa Interna de Retorno (TIR) que ganan los fondos periodo tras periodo, para este proyecto es de 15.75 %, y el valor presente del valor agregado del proyecto periodo tras periodo, entendiéndose valor agregado como el mínimo beneficio que debería obtenerse a la tasa de oportunidad es de \$136.126 (VPN) con un periodo de recuperación de la inversión (PRI) de 3.2 años.

## 5.5 IMPACTO

### 5.5.1 Impacto económico

**GUAYABAFRUT S.A.S** beneficiará a la economía del municipio de La Plata mediante la generación de empleo (mano de obra en producción y cultivo de guayaba) y a la vez a la creación de la planta principal de producción en el municipio de La Plata.

Contribuirá al desarrollo de la economía del departamento mediante la creación y posicionamiento de la empresa a nivel regional, con la generación de ingresos.

### 5.5.2 Impacto social

**GUAYABAFRUT S.A.S** pretende capacitar a los agricultores de la región sobre la tecnificación del cultivo, aportar dinero para diferentes obras sociales.

Como comercializadora la empresa establecerá alianzas estratégicas con otras empresas que tendrán como objetivos:

- Aumentar el trabajo de la producción y comercialización de los derivados de la guayaba en nuestro municipio.
- Estar en constante relación laboral con empresas de envíos en el municipio a nivel nacional.

### 5.5.3 Impacto ambiental

La empresa **GUAYABAFRUT S.A.S** está al tanto del calentamiento global generado por grandes contaminaciones, es así que invertirá en el plan observatorio Nacional, utilizando los residuos restantes de la materia prima en la elaboración de saborizantes artificiales, en alimentos para animales y abonos orgánicos, la cual implementará empaques biodegradables que no afecten el medio ambiente.

Se puede decir que la empresa no presenta ningún impacto ecológico que afecte el ecosistema, y por lo tanto este factor no se considera como limitante para el desarrollo del proyecto, por el contrario, se genera un impacto ambiental positivo, dado por la utilización y producción de un producto orgánico y la utilización de sus residuos en otros productos, cumpliendo con la ley 99 del 2003 (por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente).

#### **5.5.4 Impacto regional**

La empresa **GUAYABAFRUT S.A.S** busca contribuir al desarrollo y crecimiento de nuestro municipio de La Plata, creando un modelo de empresa viable para favorecer la región, dando a conocer en el mercado productos innovadores y de alta calidad.

En consecuencia, la empresa buscará poner su grano de arena para dinamizar los procesos de producción y comercialización de los derivados de la guayaba convirtiéndose en un motor de desarrollo económico y social a nivel local y regional.

## 6. CONCLUSIONES

El estudio de mercado arrojó resultados positivos referentes a la viabilidad del proyecto, permitiendo su sustentabilidad a partir de los factores favorables presentes en el municipio de La Plata, tales como la producción de guayaba en zonas rurales y su posterior consumo por parte del 95% de la población.

La preferencia de la población con respecto a los productos ofrecidos, se inclinó por el yogurt de guayaba resaltando su novedad y una acogida bastante notable, resultado que fue debido a la innovación además del beneficio nutricional que ofrecen nuestros productos.

La innovación más importante hasta ahora, es la producción de torta de guayaba, no solo porque es un producto nuevo, sino por la producción de harina a partir de la cáscara de esta fruta.

Hacia el año 2001, Colombia afrontó una crisis en la producción de guayaba debido a que la demanda de ésta agotó las existencias en el mercado; hoy por hoy, con el avance tecnológico se ha solucionado este inconveniente usando diferentes herramientas y desarrollos tales como los invernaderos, permitiendo la cosecha de guayaba en cualquier época del año.

Con la investigación se pudo establecer el consumo de derivados de la guayaba en la población urbana de La Plata y a la vez identificar que se puede convertir en idea de negocio innovadora que puede llegar a tener buena aceptación en el mercado, ya que un alto porcentaje de las personas que se encuestaron no conocen empresas que se dediquen a la producción y comercialización de los derivados de la guayaba, además con el análisis de cada uno de los estudios, éste proyecto es viable y rentable, el cual va a beneficiar la economía del Municipio de La Plata mediante la generación de empleo.

## **7. RECOMENDACIONES**

Continuar con el proceso de innovación de los diferentes productos que se están desarrollando y así ajustarse a las preferencias y gustos del consumidor.

Crear alianzas estratégicas con los campesinos que serán el principal proveedor y establecer puntos de ventas específicos para el producto, obteniéndose con ello un reconocimiento a nivel regional.

## BIBLIOGRAFÍA

AGENDA INTERNA PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD. Documento regional Huila. 2007. 42P.

GÓMEZ SANTOS RAÚL. Capacitación técnica para la producción y comercialización de la guayaba. CORPOICA-CIMPA, Bucaramanga. 1997. 73 P.

MANTILLA J. RODRÍGUEZ G. Evaluación de Impacto de la Tecnología para la Producción Agroindustrial de la Guayaba en Santander. CORPOICA-CIMPA, Barbosa. 2001. 19 P.

RODRÍGUEZ GONZALO. Estudio de la producción agro-industrial de guayaba y bocado en la provincia de Vélez y Ricaurte. UCC, Barbosa. 2001. 242 P.

## WEBGRAFÍA

<http://www.definicion.org/produccion>

<http://www.tumercadeo.com/2010/02/que-es-comercializacion.html>

<http://agroecostasat.jimdo.com/la-guayaba-caracter%C3%ADsticas-y-beneficios/>

<http://nutricion.nichese.com/guayaba.html>

[http://www.laplata-huila.gov.co/apc-aa-files/62323566643338623838643630626438/plan-de-desarrollo-2012-2015\\_1.pdf](http://www.laplata-huila.gov.co/apc-aa-files/62323566643338623838643630626438/plan-de-desarrollo-2012-2015_1.pdf)

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4125>

<http://www.todacolombia.com/departamentos/huila.html#1>

<http://www.todacolombia.com/geografia/ubicacion.html#1>

<http://negris16.blogspot.com/2013/07/division-politica-de-colombia.html>

<http://tareaescolar.co/tareaescolar/geografia/COLOMBIA%20Y%20SUS%20LIMITES%20EN%20LOS%20PUNTOS%20CARDINALES.htm>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Huila>

[http://es.wikipedia.org/wiki/La\\_Plata\\_\(Huila\)](http://es.wikipedia.org/wiki/La_Plata_(Huila))

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2008/ley\\_1258\\_2008.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2008/ley_1258_2008.html)

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=297>

<http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-articulos/marketing/184455/competencia-competencia-directa-competencia-indirecta/>

<http://www.comotramitar.com/constituir-una-empresa-sas/>

[http://www.clubplaneta.com.mx/cocina/la\\_guayaba.htm](http://www.clubplaneta.com.mx/cocina/la_guayaba.htm)

[http://www.laplata-huila.gov.co/informacion\\_general.shtml](http://www.laplata-huila.gov.co/informacion_general.shtml)

<http://www.assosalud.com/descargas/PDF%20Assosalud/Decretos%20Assosalud/2000/0612.pdf>

## ANEXOS

### Anexo A. Fuente de investigación primaria (Encuesta y análisis de datos)

#### ENCUESTA

#### ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

#### UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD

#### LA PLATA HUILA

**OBJETIVO:** Determinar la viabilidad y grado de aceptación de los productos derivados de la guayaba en el mercado.

Marque con una X la respuesta que considere apropiada.

**Edad:** \_\_\_\_\_

**Género:** M \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_

1. ¿Cuál es su ocupación?

- A. Estudiantes
- B. Amas de casa
- C. Empleados
- D. Independiente

2. ¿Consume usted Guayaba?

A. Si \_\_\_\_\_ B. No \_\_\_\_\_

3. ¿Cada cuánto consume la Guayaba?

- a. 1 a 3 días a la semana
- b. 4 a 6 días a la semana
- c. Todos los días
- d. No la consume

4. ¿Conoce usted o ha escuchado la existencia de empresas que se dediquen a la producción y comercialización de derivados de la guayaba en el municipio de La Plata Huila?

A. Si \_\_\_\_\_ B. No \_\_\_\_\_

5. ¿Frecuentemente en que utiliza la Guayaba?



- a. Jugos
  - b. Dulces
  - c. Coladas
  - d. Postres
6. ¿Es consciente del gran aporte nutricional que tiene para su organismo los productos a base de la guayaba?
- A. Si \_\_\_\_\_ B. No\_\_\_\_\_
7. ¿Teniendo en cuenta el exceso de la Guayaba le gustaría a usted que se hicieran productos derivados de ésta?
- A. Si \_\_\_\_\_ B. No\_\_\_\_\_
8. ¿Cuáles le gustaría que se realizaran?
- a. Mermelada
  - b. Yogur
  - c. Dulce
  - d. Harina ( para hacer coladas )
  - e. Postres
  - f. Jaleas
  - g. Pulpa
9. ¿Incluiría los productos derivados de la guayaba en su canasta familiar?
- A. Si \_\_\_\_\_ B. No\_\_\_\_\_
- 10 ¿Qué tiene en cuenta usted en el momento de adquirir un producto?
- A. Precio
  - B. Tamaño
  - C. Ingredientes
  - D. Composición nutricional
  - E. Fecha de vencimiento
11. ¿Con qué frecuencia compraría usted el yogurt de guayaba?
- a. 1 a 2 veces a la semana
  - b. Una vez a la semana
  - c. Todos los días

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por 500 mml del yogurt de guayaba?

- a. 2000
- b. 2500
- c. 3000

13 ¿Cree usted que una comercializadora y productora de derivados de la guayaba en el municipio de La Plata sería viable?

A. Si \_\_\_\_\_ B. No \_\_\_\_\_

### **PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

El instrumento que se va a utilizar para la recolección de la información será una encuesta donde se realizará su respectivo análisis.

Los instrumentos a utilizar en la recolección de datos fue la decodificación, a cada pregunta se le asignó un número y de acuerdo a respuestas se le asignó un sub número, se utilizó la tabla para procesar los datos y poder contarlos y agruparlos.

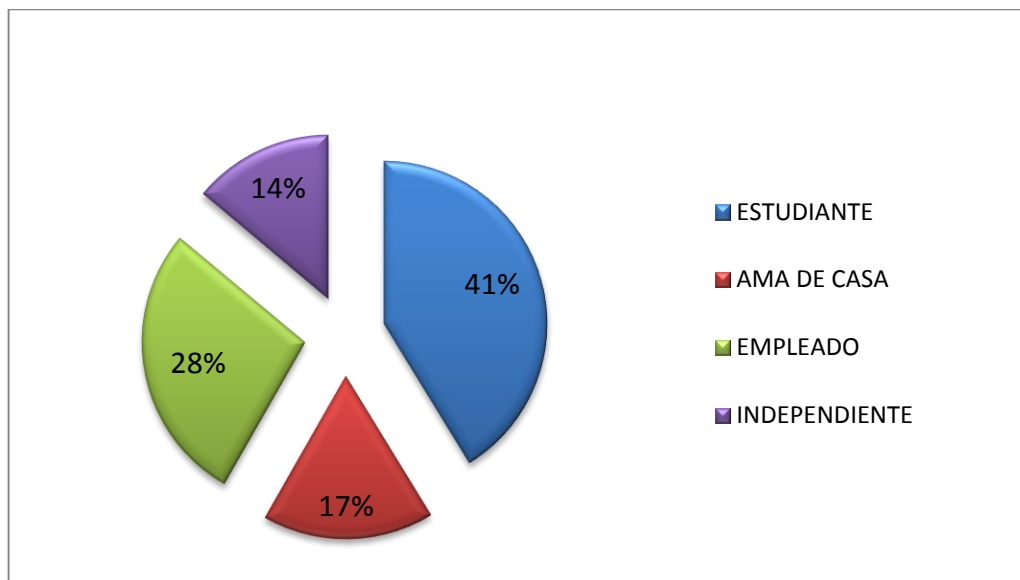
Las gráficas, utilizadas fueron barras y tortas según cada pregunta, se hace una operación en Excel y se realiza el grafico respectivamente para hacer un análisis y obtener una representación visual de los datos. Las gráficas ofrecen una forma muy simple y eficaz de entender las distribuciones de los datos.

## PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

### PREGUNTA N° 1

### ¿CUÁL ES SU OCUPACIÓN?

Gráfica N° 1 ¿Cuál es su ocupación?



Según la información brindada por parte de los encuestados:

El 41% de la población son estudiantes ya que por medio de ellos se puede establecer el mercado de los bocadillos.

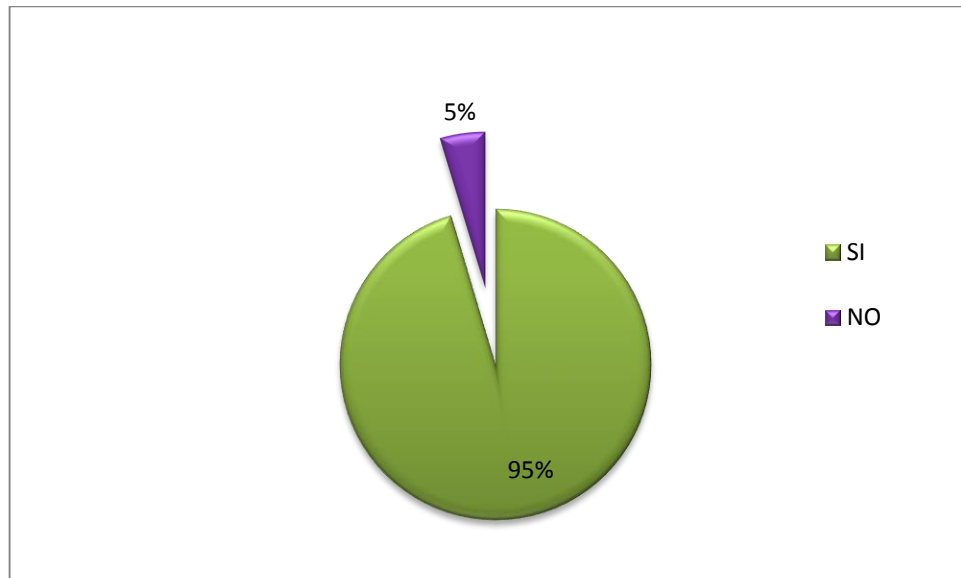
El 28% de población encuestada son empleados ya que es un mercado estable con los derivados de la guayaba.

El 17% de la población encuestada son amas de casa la mitad de los productos van dirigidos para que los incorporen en la canasta familiar.

El 14% de la población son trabajadores independientes ya que por medio de estos se puede llegar a diferentes segmentos del mercado.

**PREGUNTA N° 2**  
**¿CONSUME USTED GUAYABA?**

**Gráfica N° 2 ¿Consume usted guayaba?**



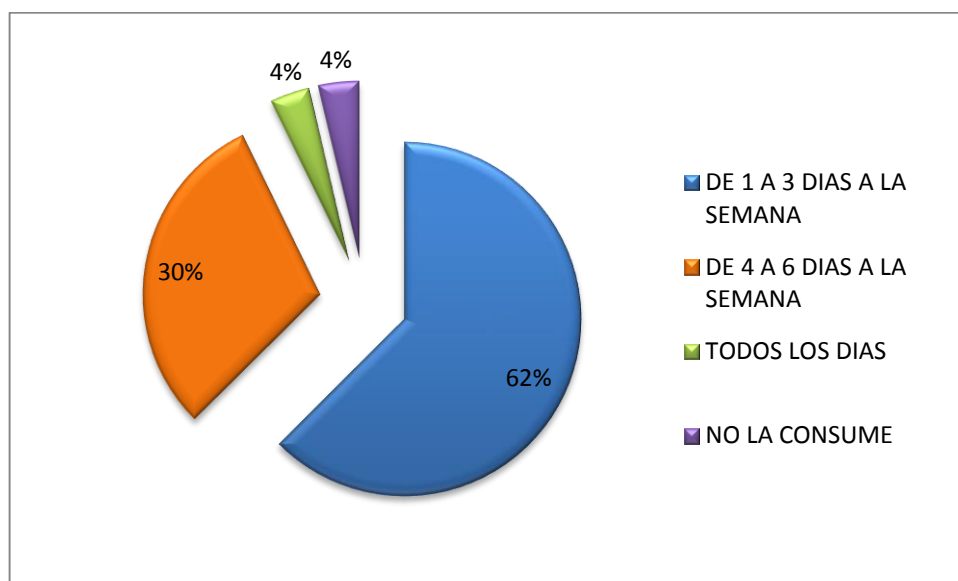
El 95% de la población consume la guayaba, es un factor muy importante porque hay un amplio mercado permitiendo la comercialización de la fruta o la realización de derivados de la misma.

El 5% de la población no la consume, se puede establecer estrategias para que las personas las consuman, como crear productos atractivos e innovadores y que sean para el cliente un producto indispensable en la canasta familiar.

### PREGUNTA N° 3

#### ¿CADA CUÁNTO CONSUME LA GUAYABA?

Gráfica N° 3 ¿Cada cuánto consume la guayaba?



La mayoría de la población con 62% consume la guayaba de 1 a 3 días a la semana, es una gran oportunidad para obtener la venta de los productos.

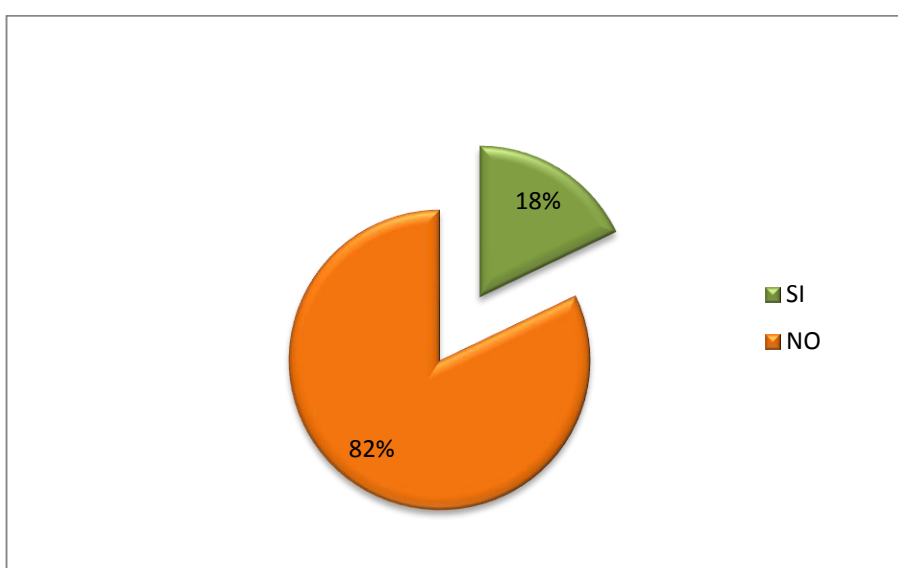
El 30% de las personas consumen la guayaba cada 4 a 6 días a la semana es una oportunidad de ofrecer y satisfacer las necesidades de los clientes.

Una población mínima del 4% de la población la consume todos los días y otras no la consumen con el 4% del total de la población encuestada, para estas personas se puede establecer estrategias para que consuman la guayaba, ofreciendo productos naturales y que sean beneficiosos para su salud.

#### PREGUNTA N° 4

**¿CONOCE USTED O HA ESCUCHADO LA EXISTENCIA DE EMPRESAS QUE SE DEDIQUEN A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL MUNICIPIO DE LA PLATA HUILA?**

**Gráfica N° 4 ¿Conoce usted o ha escuchado la existencia de empresas que se dediquen a la producción y comercialización de derivados de la guayaba en el municipio de La Plata Huila?**



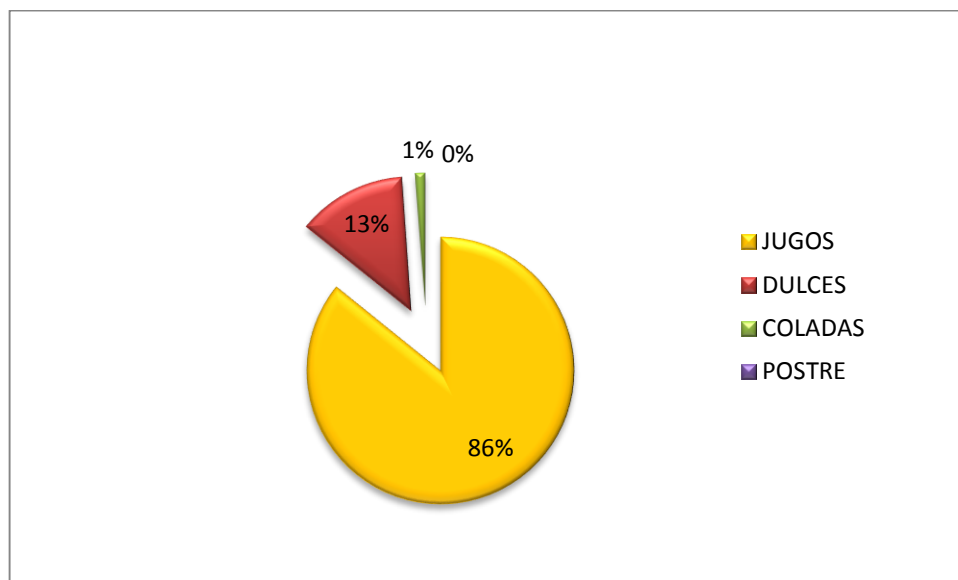
El 82% de la población encuestada no conocen una empresa que se dedique a la producción y comercialización de la guayaba, es un gran porcentaje y favorable para establecer una empresa bien estructurada y poder abarcar el mercado en el municipio de La Plata Huila.

En cambio el 18% de la población ha escuchado de personas que se dedican a la producción y comercialización, pero no han escuchado de una empresa en el municipio.

## PREGUNTA N° 5

### ¿FRECUENTEMENTE EN QUÉ UTILIZA LA GUAYABA?

Gráfica N° 5 ¿Frecuentemente en qué utiliza la Guayaba?



El 86% de la población encuestada dijeron que la consume en jugos ya que es el medio más fácil para consumirla.

El 13% de la población encuestada contestó que le gusta el dulce puesto que la disfruta más consumiéndola.

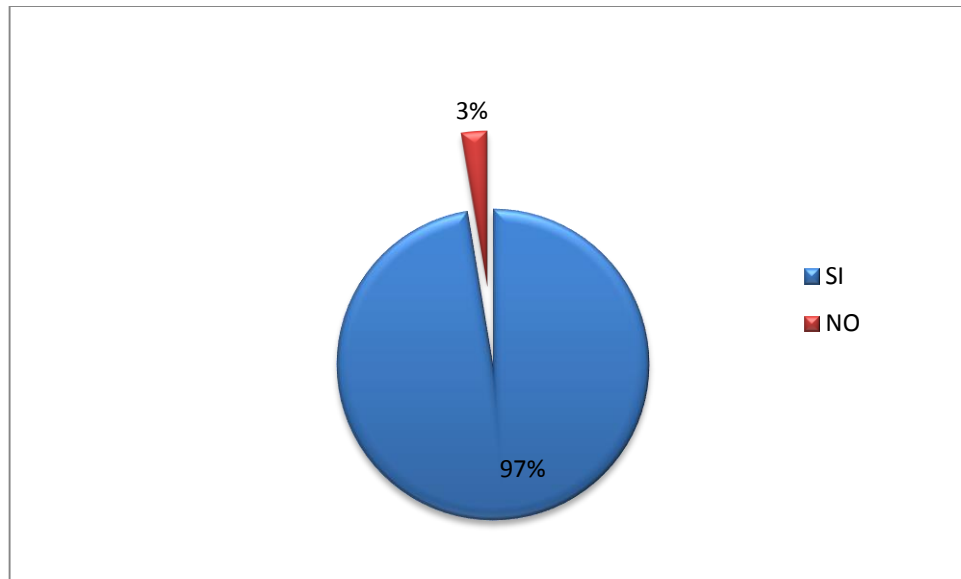
El 1% de la población encuestada respondió que le gustaba en colada ya que obtendrían muchos beneficios por su tabla nutricional y balanceada.

El 0% de la población encuestada no respondió puesto que no conocen postres de guayaba.

## PREGUNTA N° 7

**¿TENIENDO EN CUENTA EL EXCESO DE LA GUAYABA, LE GUSTARÍA A USTED QUE SE HICIERAN PRODUCTOS DERIVADOS DE ÉSTA?**

**Gráfica N° 6 ¿Teniendo en cuenta el exceso, de la Guayaba le gustaría a usted que se hicieran productos derivados de ésta?**



El 97% de la población encuestada respondió que sí le gustaría la idea de que se llevara a cabo la fabricación de derivados de la guayaba, al ver que la fruta se desperdicia en épocas de cosecha y no es reutilizada para hacer productos comestibles.

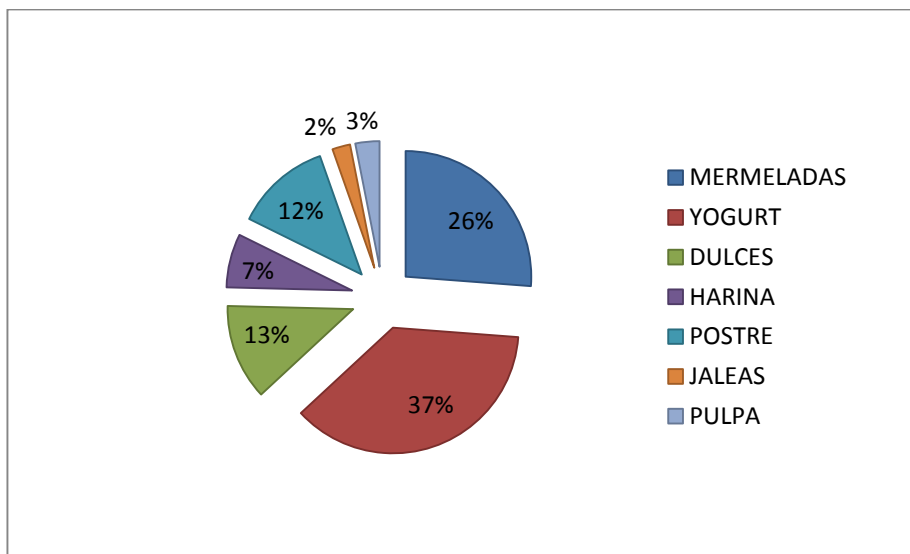
Pero el 3% de la población respondió que no le gustaría que se hicieran productos derivados de la guayaba.



## PREGUNTA N° 8

### ¿CUÁLES LE GUSTARÍA QUE SE REALIZARAN?

Gráfica N° 7 ¿Cuáles le gustaría que se realizaran?



El 26% de la población encuestada respondió que les gustaría que se realizaran mermeladas por su estructura y preferencia que se lleva en la canasta familiar.

El 37% de la población encuestada prefieren que se elabore yogurt de guayaba por ser un producto nuevo en el mercado y porque es nutritivo y además porque su viabilidad si se incorporaría en el municipio de La Plata Huila.

El 13% de la población encuestada respondió que se realizara dulce de guayaba por que no se vería el desperdicio de la fruta y por lo tanto consumiría el fruto entero.

El 7% de la población encuestada le gustaría que se elaborara harina da la guayaba para la elaboración de coladas, viéndose beneficiadas al momento de hacer dicho producto porque no se preocuparían por conseguir la fruta día tras día al tener este producto.

El 12% de la población encuestada le gustaría que se elaborara postres de guayaba puesto que en el mercado no ofrecen este producto.

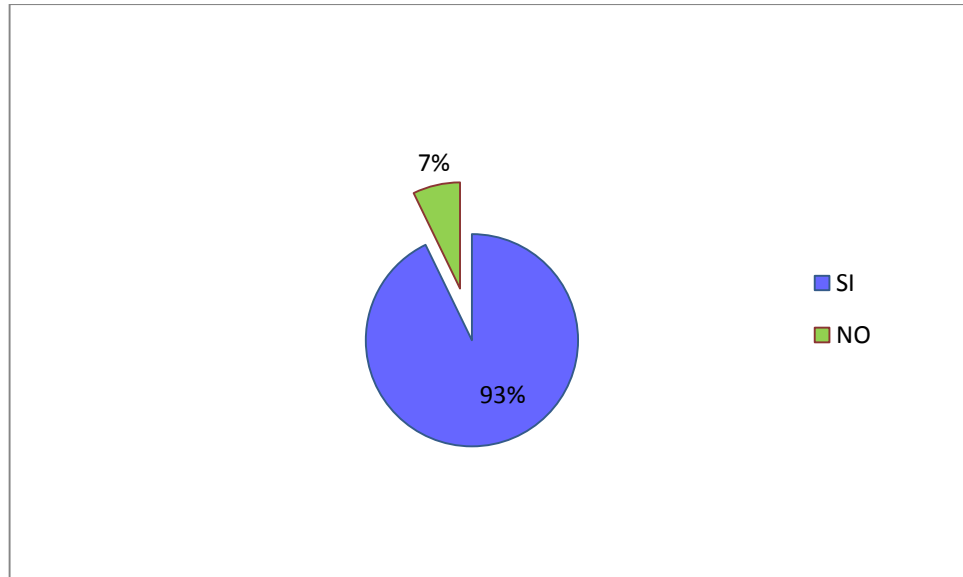
El 2% de la población encuestada le gustaría que se elaborara jalea de guayaba puesto que en el mercado no se ofrece este producto.

El 3% de la población encuestada le gustaría que se implementaran productos como la pulpa puesto que en el mercado no hay este producto.

## PREGUNTA N° 9

### ¿INCLUIRÍA LOS PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GUAYABA EN SU CANASTA FAMILIAR?

Gráfica N° 8 ¿Incluiría los productos derivados de la guayaba en su canasta familiar?



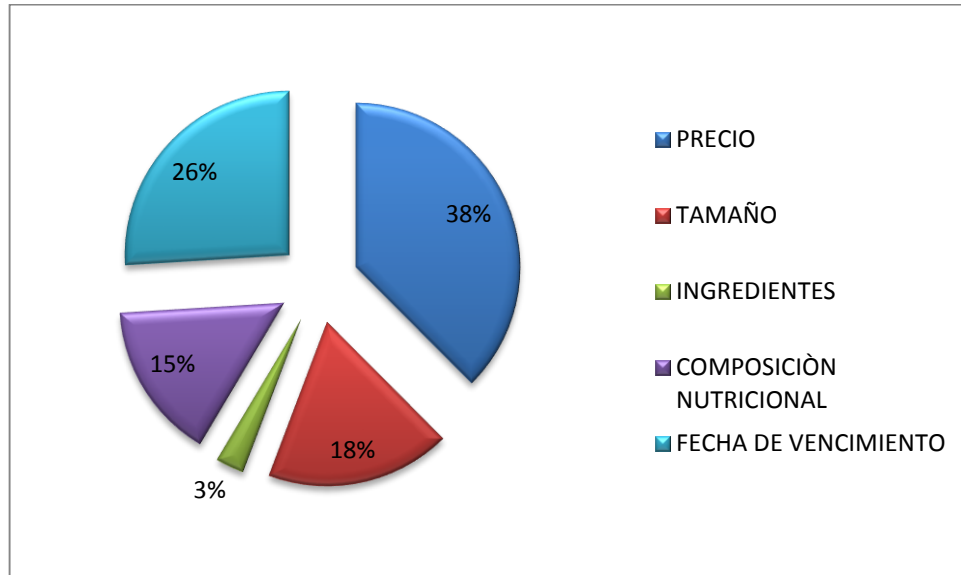
El 93% de la población encuestada dijo que sí incluiría productos derivados de la guayaba en la canasta familiar, porque tendrían mucho beneficio en el momento de consumirlo.

El 7% de la población encuestada dijo que no lo incluiría porque casi no les gusta esta fruta.

## PREGUNTA N° 10

### ¿QUÉ TIENE EN CUENTA USTED EN EL MOMENTO DE ADQUIRIR UN PRODUCTO?

Gráfica N° 9 ¿Qué tiene en cuenta usted en el momento de adquirir un producto?



El 38% de la población encuestada tiene en cuenta el precio en el momento de adquirir un producto porque solo miden su bolsillo y no se detienen a mirar lo que podría contener.

Un 26% de la población detalla muy bien la fecha de vencimiento, porque piensan que es muy importante cuando consuman cualquier producto fijarse en este detalle.

El 18% del total de la población sugirieron que ellos detallan más el tamaño del producto porque les parece muy importante cuando adquieren uno.

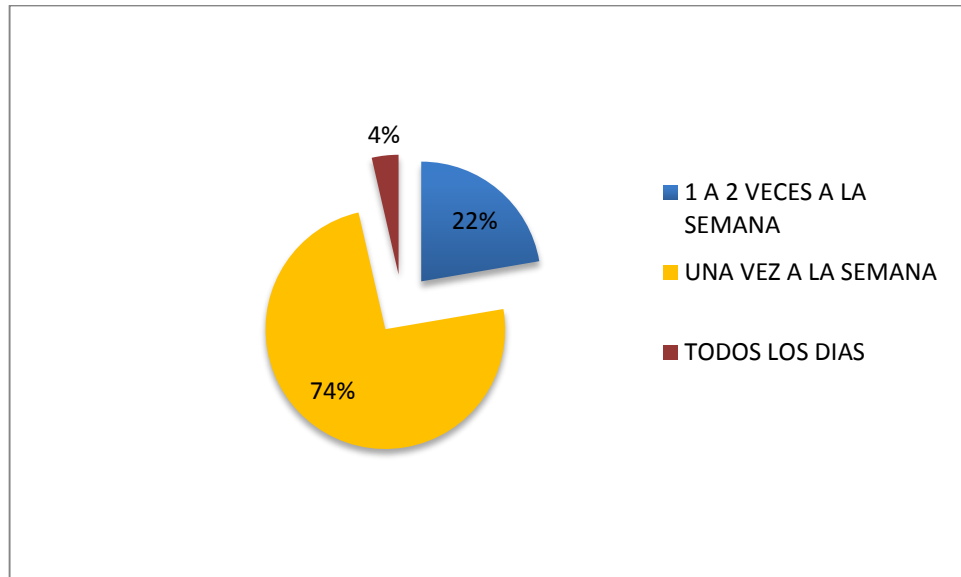
El 15% de las personas encuestadas tienen más en cuenta su composición nutricional porque consideran que es muy vital saber los beneficios que podría obtener en el momento de adquirir un producto. Aunque no es muy alto el porcentaje de las personas que detallan la composición nutricional de cualquier producto sería bueno que supieran lo importante que es.

El 3% de la población encuestada detallan los ingredientes y teniendo en cuenta que es muy bajo el porcentaje se buscarían estrategias para que las personas tuvieran más en cuenta los beneficios que obtendría cuando adquieren un producto.

## PREGUNTA N° 11

### ¿CON QUÉ FRECUENCIA COMPRARÍA USTED EL YOGURT DE GUAYABA?

#### Gráfica N° 10 ¿Con qué frecuencia compraría usted el yogurt de guayaba?



El 74% de la población encuestada compraría una vez a la semana el yogurt de guayaba porque lo consideran como vital para el consumo en su canasta familiar.

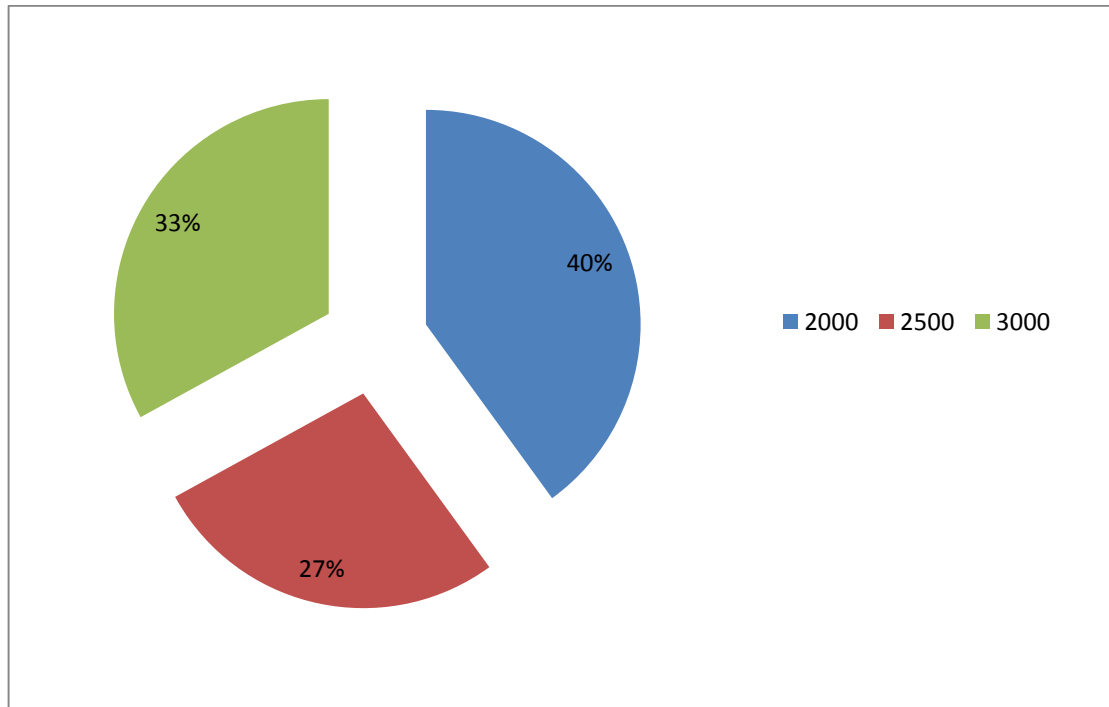
El 22% de la población que se encuestó prefieren comprarlo de 1 a 2 veces a la semana para variar los productos que consumen.

El 4% de la población lo compraría todos los días. Teniendo en cuenta que es muy poca la población que lo consumirían todos los días se establecerían estrategias para que la gente lo mire como un producto indispensable en la canasta familiar y de mayor preferencia como el refrigerio para sus hijos, o en cualquier momento que deseen consumirlo.

## PREGUNTA N° 12

### ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR 500 ML DEL YOGURT DE GUAYABA?

Gráfica N° 11 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por 500 ml del yogurt de guayaba?



El 40% de la población encuestada estarían dispuestos a pagar 2000 pesos por 500 mml de yogurt, puesto que la gente en lo primero que se fija es en el precio.

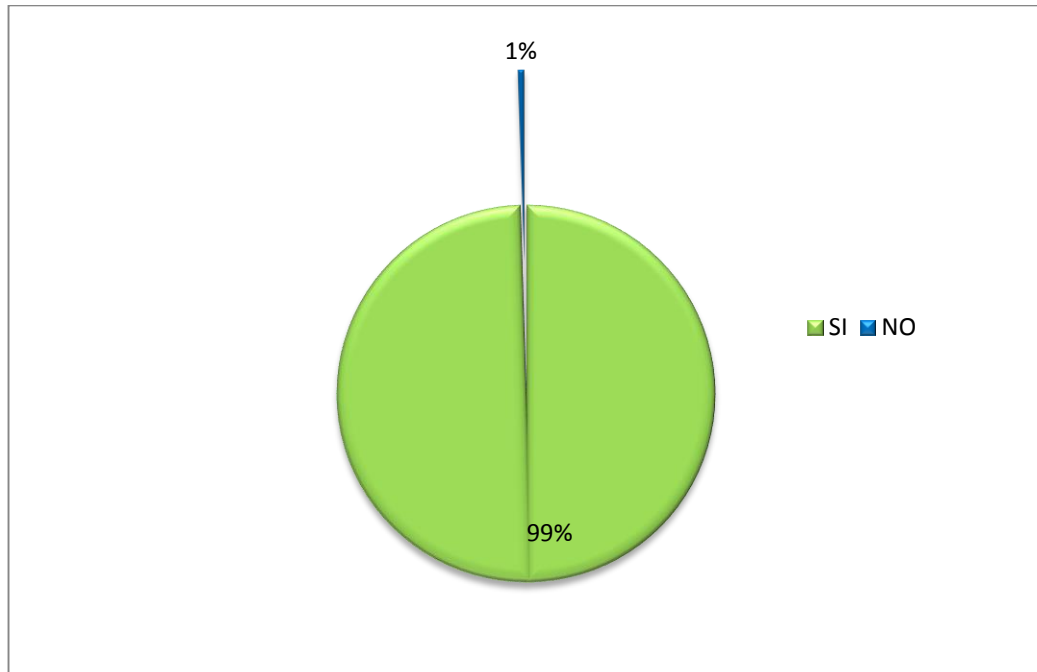
Un 33% de la población pagarían hasta 2500 pesos por el yogurt porque se fijan un poco más en los beneficios que podría obtener en cuanto a la composición nutricional que posee el producto y no les importaría pagar 500 o 1000 pesos más.

En cambio el 27% del total de la población encuestada se preocupan más en tener un buen desarrollo nutricional, no les preocuparía pagar más plata por un producto.

### PREGUNTA N° 13

**¿CREE USTED QUE UNA COMERCIALIZADORA Y PRODUCTORA DE DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL MUNICIPIO DE LA PLATA SERÍA VIABLE?**

**Gráfica N° 12 ¿Cree usted que una comercializadora y productora de derivados de la guayaba en el municipio de la plata sería viable?**



El 99% de la población encuestada dijeron que la comercializadora y productora de derivados de la guayaba sería viable porque no conocen empresas en el municipio que se dediquen a producir y comercializar productos derivados de la guayaba.

## Anexo B. Fuentes de Investigación Secundaria

### INVESTIGACIÓN SECUNDARIA

#### SITUACIÓN DE LA GUAYABA EN EL MUNDO

La guayaba es una fruta tropical pertenece a la familia de las Mirtáceas, todas las cuales son producidas por árboles del género *Psidium* que crecen en regiones tropicales de América, Asia y Oceanía. En otros países también se la conoce como guayabo, guara, arrayana y luma. Cuando están maduras, exhalan un profundo aroma que las hace muy sugestivas y tentadoras. Aunque es un fruto que procede de Centroamérica, se cultiva en casi todos los países tropicales. Son países productores de guayaba Brasil, Colombia, Perú, Ecuador, India, Sudáfrica, California, Estados Unidos, México, Filipinas, Venezuela, Costa Rica, Cuba y Puerto Rico. Las variedades que se comercializan en Europa se importan principalmente de Sudáfrica y Brasil. Comercialmente se agrupan en blancas y rojas, según el color de la pulpa.

#### Países de productores de guayaba



#### PAISES PRODUCTORES Y RENDIMIENTO

PAIS	HAS TOTALES	REGIONES	PROMEDIO NAL
COLOMBIA	33.000	Santander, Boyacá, Huila, Tolima, Valle	5,5 Ton/Ha
MEXICO	21.475	Aguascalientes, Michoacán, Zacatecas	6 Ton/Ha
BRASIL	14.387	Región Noreste	19,8 Ton/Ha
INDIA	60.000		3,3, Ton /Ha
Suma Has	<b>128.862</b>		

Esta fruta es atractiva por su aroma, variedad de formas, colores y sabores de la guayaba y por sus propiedades nutritivas y aporte de sustancias de acción antioxidante, aliadas de nuestra salud. Su consumo es adecuado para los niños, los jóvenes, los adultos, los deportistas, las mujeres embarazadas o madres lactantes y las personas mayores.

Las variedades están en función del país de origen. Según la variedad, la guayaba puede tener forma redondeada, semejante a un limón o bien estrecharse hacia el pedúnculo, tomando una forma parecida a la pera. Bajo la cáscara se encuentra una primera capa de pulpa, consistente, firme, de aproximadamente 0,25 centímetros de espesor, variable según la especie. La capa interior es más blanda, jugosa, cremosa y está repleta de semillas de constitución leñosa y dura. Presenta tamaños de unos 4-12 cm de longitud y 4-7 de diámetro. Su peso oscila desde los 60 hasta los 500 g. El sabor de la pulpa recuerda al de la nuez y la avellana, aunque existen variedades de sabor dulce, acidulo o ácido. Su color recuerda a una mezcla de pera, higo y fresa en las variedades dulces y a plátano, limón y manzana en las especies ácidas. Para aumentar el tiempo de almacenamiento, evitar posibles enfermedades y pudriciones, la fruta se debe recolectar antes que tome color. La forma de recolección es manual, en los sistemas tradicionales se recogen los frutos caídos del suelo.

La clasificación y criterios de calidad se determinan por su aspecto, color, tamaño y estado fitosanitario. En cuanto a su envasado, se debe empaquetar en cajas de madera o plástico con una capacidad máxima de 12 kg para garantizar la calidad del producto.

Para su consumo se deben seleccionar aquellos ejemplares de color verde amarillento que aún no estén del todo maduros, pero que ya hayan comenzado a perder su firmeza. En algunos países europeos se la vende también enlatada, en almíbar, en rodajas, lo que permite disponer de ella durante todo el año. La guayaba por ser una fruta climatérica se puede recolectar verde y dejar a temperatura ambiente (20 °C) hasta que madure, momento en el que esta fruta adquiere un color amarillo, cede ligeramente a la presión con el dedo y desprende un intenso aroma. Una vez que ha alcanzado su punto de sazón, se recomienda consumirla cuanto antes o conservarla en la parte menos fría de la nevera (8 °C). En la guayaba el componente mayoritario es el agua, se destaca por su contenido en vitamina C, con una concentración de aproximadamente unas siete veces más que la naranja. La vitamina C interviene en la formación de colágeno, huesos y dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones lo cual beneficia principalmente personas con anemia ferropénica. Los frutos muy maduros pierden vitamina C.

Aporta en menor medida otras vitaminas del grupo B (sobre todo niacina o B3, necesaria para el aprovechamiento de los principios inmediatos, hidratos de carbono, grasas y proteínas). Si la pulpa es anaranjada, es más rica en provitamina A (carotenos). La provitamina A o beta-caroteno se transforma en



vitamina A en nuestro organismo conforme éste lo necesita. Dicha vitamina es esencial para la visión, el buen estado de la piel, el cabello, las mucosas, los huesos y para el buen funcionamiento del sistema inmunológico.

Estas dos últimas vitaminas son los principales antioxidantes naturales y contribuyen a disminuir el riesgo de múltiples males, entre ellos cáncer y enfermedad cardiovascular. Su aporte de fibra soluble es elevado, ayudando a mejorar los niveles sanguíneos de grasa y azúcar en la sangre. Pero su aporte calórico es bajo, debido a su escaso aporte de hidratos de carbono y menor aún de proteínas y grasas. Respecto a los minerales, su mayor aporte es de potasio, mineral necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso y para la actividad muscular normal, ya que interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula. En personas con diarrea es un alimento adecuado para controlarla, gracias a su alto contenido de potasio. Sin embargo, el hecho de que contenga este mineral hace que la guayaba se contraindique a pacientes con insuficiencia renal, que requieren dietas especiales.

### **Composición nutricional de una porción comestible de 100 g de guayaba**

<b>Parámetro</b>	<b>Valor</b>	<b>(Unid)</b>
Valor calórico	33	(Cal)
Hidratos de carbono	6,7	(g)
Fibra	3,7	(g)
Potasio	290	(mg)
Magnesio	16	(mg)
Provitamina A	72,5	(µg)
Vitamina C	273	(mg)
Niacina	1,1	(mg)

w- Fundación Eroski. Guía de frutas Consumer.

En relación a la industrialización de la guayaba, en las provincias colombianas de Vélez y Ricaurte, desde hace más de un siglo, se desarrolló una artesanal agroindustria de bocadillo de guayaba.

En un principio, la producción de bocadillo abasteció los mercados locales, con un producto de agradable sabor que permitía conservar algunas de las características nutricionales de la guayaba, en la época de escasez de la fruta. Paulatinamente y a la par con el desarrollo de las vías hacia las grandes ciudades, el bocadillo se dio a conocer nacionalmente hasta posicionarse, como uno de los alimentos tradicionales en la dieta colombiana, que actualmente intenta conquistar los mercados internacionales. El bocadillo es una pasta o conserva resultante de la mezcla de guayabas maduras y edulcorantes, la cual mediante cocción logra una textura dura y un color rojo brillante.

El producto tradicional tiene forma de pequeños bloquitos rojos con dos bandas delgadas en los extremos de pasta color crema, elaboradas con guayaba roja y blanca respectivamente. Este bocadillo veleño presenta un empaque especial consistente en una hoja de “bijao” para cada unidad y como empaque secundario pequeñas cajas de madera. Estos empaques son cultivados y procesados en la región. Actualmente las presentaciones se han diversificado bastante, pero en general todas las fábricas conservan la línea de producción del bocadillo tradicional de guayaba. (Rodríguez y Rangel, 2003, 3).

## SITUACIÓN DE LA GUAYABA EN COLOMBIA

La guayaba es una de las especies con un alto rango de adaptación, se produce en diversos ecosistemas andinos desde el nivel del mar hasta los 1.900 m.s.n.m. El siguiente cuadro muestra detalladamente la producción de guayaba en Colombia:

### Distribución departamental de la producción, rendimiento y área dedicada al cultivo de guayaba en Colombia

Departamentos colombianos	Área sembrada (ha)	Producción (t.)	Rendimiento (kg/ha)
Antioquia	990	7.803	7.862
Atlántico	338	4.070	12.040
Bolívar	238	2.244	9.429
Boyacá	1.849	28.696	15.520
Caldas	138	1.628	11.797
Córdoba	73	1.455	19.927
Cundinamarca	460	6.020	13.087
Huila	107	721	6.738
Magdalena	94	1.128	12.000
Meta	336	6.501	19.377
Norte de Santander	10	29	2.880
Quindío	4	35	10.000
Risaralda	32	315	9.844
Santander	4.310	49.801	11.555
Sucre	6	30	5.000
Tolima	2.439	18.002	7.383
Valle	1.718	17.187	10.006
<b>Total Guayaba</b>	<b>13.140</b>	<b>145.665</b>	

La mayor producción de guayaba en Colombia, se encuentra en el departamento de Santander, con un aporte del 33% a la producción nacional, seguida de Tolima con un aporte del 18% y por Boyacá con un 14%. Aunque Santander es el mayor productor, los departamentos de Meta, Córdoba, Boyacá y Cundinamarca presentan mayor productividad, al obtener una mayor producción por área cultivada. De esta forma en Colombia mayor la producción, se concentra en los departamentos de Santander y Boyacá con un 54% del área sembrada.

Generalmente esta actividad se realiza principalmente en sistemas silvopastoriles en pequeñas unidades de economía campesina con áreas menores de 2 hectáreas, explotados mediante el trabajo de pequeños productores que aportan más del 80% de la mano de obra familiar en donde la mujer juega un papel destacado. La mano de obra ocupada en la recolección y empaque de la guayaba se estima en 1'140.000 jornales /año. Existen más de 9.000 familias que en diferentes regiones manejan más de 15.000 hectáreas y generan una producción cuyo valor anual se puede estimar entre U\$14 a U\$20 millones. El número aproximado de productores en todo el país es de 40.800 personas, de las que se desprenden 25.000 empleos permanentes. La principal agroindustria rural derivada de esta fruta, también se concentra en esta región, donde se desarrolla en más de 130 fábricas de Bocado, cuya producción anual se valora en más de \$ US. 24 millones.

A pesar de su importancia socioeconómica, el cultivo y la agroindustria de la guayaba presentan aun un marcado retraso tecnológico que afecta su competitividad en los mercados y se refleja en bajos rendimientos del cultivo, altos costos de producción, deficiencias de calidad y en la inestabilidad de la oferta y los precios de la fruta y sus productos procesados. El sentido organizacional se está construyendo al interior de los eslabones industrial y agrícola (25 fábricas organizadas en una asociación ASOVELEÑOS, y 8 organizaciones municipales de productores en conformación y fortalecimiento), sin embargo procesadores y comercializadores no han mostrado mayor interés en organizarse para formalizar los mercados, por lo que se generan competencias desleales, mercados atomizados, y altos costos por la falta de unificación de criterios y condiciones de trabajo con escasa visión empresarial y de economías de escala. En el contexto de mercado interno el procesamiento de la guayaba en jugos, néctares y conservas abre una gran posibilidad de demanda de esta fruta, teniendo en cuenta además que en los planteamientos de la FAO sobre las necesidades alimentarias involucran a la panela y guayaba como productos alternativos que contribuyen al alivio de la pobreza de la población. Para Colombia se convierte en una gran oportunidad ante el interés que ha despertado esta fruta en el ámbito nacional e internacional por las cualidades nutritivas que se le son reconocidas a ésta, y los hábitos de consumo cambiantes que exigen productos de mejor calidad.

## **Anexo C. Acta de Constitución de la Empresa**

### **SOCIEDAD GUAYABAFRUT S.A.S.**

#### **ACTO CONSTITUTIVO**

Eilyn Katherine Vargas Vargas, de nacionalidad Colombiana, identificada con C.C 1.081.409.140 de La Plata Huila, domiciliada en el Municipio de La Plata Huila, declara previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada GUAYABAFRUT S.A.S, para realizar cualquier actividad civil comercial lícita en la prestación de servicios, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de (\$2.000.000), dividido en (2) de acciones ordinarias de valor nominal de (\$1.000.000) cada una, que han sido liberadas en su (50%), previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la asociación por acciones simplificadas que por el presente acto se crea.

#### **ESTATUTOS**

##### **Capítulo I**

##### **Disposiciones generales**

**Artículo 1º. Forma.-** La Empresa que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza en prestación de servicios comercial, que se denominará GUAYABAFRUT S.A.S regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes. En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “S.A.S”.

**Artículo 2º. Objeto social.-** La sociedad tendrá como objeto principal producir y Comercializar productos a base de guayaba. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero. La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

**Artículo 3º. Domicilio.-** El domicilio principal de la sociedad será el Municipio de La Plata Huila, Departamento del Huila y su dirección para notificaciones judiciales será Carrera 8ª # 6-62 Rafael Ramírez Otálora, La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

**Artículo 4º. Término de duración.-** El término de duración será indefinido.

## **Capítulo II Reglas sobre capital y acciones**

**Artículo 5º. Capital Autorizado.-** El capital autorizado de la sociedad es de (\$ 2.000.000), dividido en dos acciones de valor nominal de (\$1.000.000) cada una.

**Artículo 6º. Capital Suscrito.-** El capital suscrito inicial de la sociedad es de (\$2.000.000), dividido en (2) acciones ordinarias de valor nominal de (\$1.000.000) cada una.

**Artículo 7º. Capital Pagado.-** El capital pagado de la sociedad es de (\$2.000.000), dividido en (2) acciones ordinarias de valor nominal de (\$1.000.000) cada una.

**Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.-** El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de inscripción en el registro mercantil del presente documento.

**Artículo 8º. Derechos que confieren las acciones.-** En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas. Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título. La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

**Artículo 9º. Naturaleza de las acciones.-** Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

**Artículo 10º. Aumento del capital suscrito.-** El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en

estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean en el reglamento.

**Artículo 11º. Derecho de preferencia.-** Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase de títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

**Parágrafo Primero.-** El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

**Parágrafo Segundo.-** No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

**Artículo 12º. Clases y Series de Acciones.-** Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

**Parágrafo.-** Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

**Artículo 13º. Voto múltiple.-** Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre *quórum* y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

**Artículo 14º. Acciones de pago.-** En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes. Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

**Artículo 15º. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil.-** Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

**Artículo 16º. Restricciones a la negociación de acciones.-** Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa. La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

**Artículo 17º. Cambio de control.-** Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

### **Capítulo III Órganos sociales**

**Artículo 18º. Órganos de la sociedad.-** La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

**Artículo 19º. Sociedad devenida unipersonal.-** La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos los de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo. Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

**Artículo 20º. Asamblea general de accionistas.-** La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente. La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad. Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

**Artículo 21º. Convocatoria a la asamblea general de accionistas.-** La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum. Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.



**Artículo 22º. Renuncia a la convocatoria.-** Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado. Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

**Artículo 23º. Derecho de inspección.-** El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección. La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

**Artículo 24º. Reuniones no presenciales.-** Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

**Artículo 25º. Régimen de quórum y mayorías decisorias:** La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- (i) La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- (ii) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- (iii) La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;

- (iv) La modificación de la cláusula compromisoria;
- (v) La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- (vi) La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

**Parágrafo.-** Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

**Artículo 26º. Fraccionamiento del voto:** Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

**Artículo 27º. Actas.-** Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado. En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

**Artículo 28º. Representación Legal.-** La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista, quien no tendrá suplentes, designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas. Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una

persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso. La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo. En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta. Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

**Artículo 29º. Facultades del representante legal.-** La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal. Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

#### **Capítulo IV Disposiciones Varias**

**Artículo 30º. Enajenación global de activos.-** Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

**Artículo 31º. Ejercicio social.-** Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el

primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

**Artículo 32º. Cuentas anuales.-** Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

**Artículo 33º. Reserva Legal.-** la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

**Artículo 34º. Utilidades.-** Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

**Artículo 35º. Resolución de conflictos.-** Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

**Artículo 36º. Cláusula Compromisoria.-** La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de GUAYABAFRUT S.A.S. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de GUAYABAFRUT S.A.S. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de GUAYABAFRUT S.A.S, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

**Artículo 37º. Ley aplicable.-** La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

## **Capítulo V Disolución y Liquidación**

**Artículo 38º. Disolución.-** La sociedad se disolverá:

1º Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración.

2º Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto Social.

3º Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.

4º Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.

5º Por orden de autoridad competente, y

6º Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

**Parágrafo primero.-** En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

**Artículo 39º. Enervamiento de las causales de disolución.-** Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6º del artículo anterior.

**Artículo 40º. Liquidación.-** La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

## **DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

- 1. Representación legal.-** Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a Eilyn Katherine Vargas Vargas, identificada con el documento de identidad No. 1.081.409.140 de La Plata Huila, como representante legal de GUAYABAFRUT S.A.S, por el término de 1 año.

Eilyn Katherine Vargas Vargas, participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de GUAYABAFRUT S.A.S.

- 2. Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.-** A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, GUAYABAFRUT SAS asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:
- 3. Personificación jurídica de la sociedad.-** Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, GUAYABAFRUT SAS formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.
- 4.** Para la constitución de la presente sociedad se da cumplimiento a la Ley 1014 de 2006, Art 22.

## **NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD**

Por unanimidad de los asociados se designa la señorita Eilyn Katherine Vargas Vargas, identificado con cedula de ciudadanía No. 1.081.409.140 de La Plata Huila, quien manifiesta que acepta el cargo de representante legal de la GUAYABAFRUT SAS del Municipio de La Plata, departamento del Huila.

---

**REPRESENTANTE LEGAL**  
**Eilyn Katherine Vargas Vargas**  
**C.C 1.081.409.140 La Plata**