

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL
MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)**

JOSE GIOVANNY ALOMIA MORENO

JORGE LUIS BARON MORENO

ALEXIS JURADO GUEVARA

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE ADMINISTRACION CONTADURÍA Y FINANZAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI**

2021

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL
MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)**

JOSE GIOVANNY ALOMIA MORENO

JORGE LUIS BARON MORENO

ALEXIS JURADO GUEVARA

Proyecto presentado para optar al título de Administrador de empresas

Asesor

GLADYS GONZALEZ GUACANEME

MG.

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE ADMINISTRACION CONTADURÍA Y FINANZAS**

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

SANTIAGO DE CALI

2021

NOTA DE ACEPTACIÓN

Trabajo de grado aprobado por la Facultad de Administración Contaduría y Finanzas de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, admitido como requisito para obtener el título de Administrador de Empresas.

Firma del jurado

Firma del jurado

Cali, Mayo de 2021

DEDICATORIA

A nuestro Dios, por brindarme la vida y permitirme vivir este momento tan importante de mi formación profesional, laboral y personal.

A mis padres, por ser ejemplo y fundamento en mi vida cotidiana brindando su apoyo incondicional en cada momento.

A mi esposa Geraldin Cruz, a quien le estoy eternamente agradecido por ser esa compañera elemental que con su constante apoyo alentó mi alma para sacar cada tarea por difícil que sea adelante.

A mis hijos, que son el motor de mi vida adicional son elementos pertinentes que exigen cambio constante para lograr superar cada reto.

A mis compañeros Alexis Jurado y Jorge Barón compañeros del proyecto que con sus grandes aportes sacamos este reto adelante,

Igualmente a los maestros de la universidad Unicatólica, quienes jugaron el papel de formadores fundamentales, que sin su colaboración y sus lineamientos cumplir esta meta no hubiera sido posible. Por todo esto y mucho más agradezco hago esta dedicatoria a los presentes

José Giovanni Alomia Moreno

Este proyecto se lo dedico a mi papá Miguel Arturo Barón Cruz y a mi mamá

Silvia Mercedes Moreno Longa que sin duda alguna fueron los pilares para que nunca dejara de luchar semestre tras semestre, sin ellos nada de esto hubiera sido posible.

A mis hermanos y sobrinos que también me apoyaron en este largo camino a ser profesional, gracias a todos ellos.

Jorge Luis Barón Moreno

Dedico este proyecto con todo mi amor principalmente a Dios, sin él nada de esto podría ser una realidad;

También dedico este triunfo a mi hermosa y amada esposa quien durante todos estos años que llevamos juntos me ha apoyado en todo,

A mi hermoso hijo quien es un pilar fundamental en mi vida, y por él, trato de ser cada día mejor,

A mis padres quienes con sus consejos y sabiduría han hecho de mí una persona con valores y fundamentos,

A mi hermana a quien quiero mucho y con la cual he compartido momentos gratos y divertidos.

Comparto este proyecto con mis compañeros y amigos Giovanni Alomia y Jorge Barón quienes han confiado en este trabajo y con los cuales lo hemos sacado adelante con amor y responsabilidad,

Por último dedico este proyecto a mi familia los cuales han estado pendientes de mí y siempre deseando lo mejor para mí.

Alexis Jurado Guevara

AGRADECIMIENTOS

A nuestro Dios por permitirme vivir este gran momento en mi vida, por colocarme en el momento justo en cada situación y brindarme fortaleza para superar obstáculos y dificultades que atentaron contra mi actitud y aptitud

A mis padres que con sus actos se convirtieron en ejemplo de vida y brindaron sabios consejos, que ayudan a alivianar cada adversidad y a hacerle frente para superarlas, convirtiéndose en procesos de aprendizajes.

José Giovanni Alomia Moreno

Primero que todo debo agradecer a Dios por permitirme llegar al final de este proceso formativo,

También agradecer a mis compañeros de grupo con los cuales siempre me apoyaron durante este trayecto en el cual se compartieron muchos conocimientos,

A los profesores que realizan un arduo trabajo que, aunque a veces sean tediosos, son gracias a ellos nuestro aprendizaje y el amor que se le puso a esto día tras día.

Jorge Luis Barón Moreno

Primeramente e infinitamente a Dios por este nuevo logro en mi vida, él hace de todo este sueño una realidad.

Agradezco a mi esposa y a mi hijo. Son las personas más importantes de mi vida y con las cuales cuento en todo momento.

A mis padres y mi hermana, a los cuales amo y con quienes puedo contar en todo momento.

A mis compañeros de batalla Giovanni Alomia y Jorge Barón, quienes con su ayuda y gran apoyo sacamos este proyecto adelante

A mi familia quienes han estado muy pendientes de mí y de mis logros, su energía ha Sido fundamental.

Agradezco a todos mis compañeros de clase, fueron momentos excelentes los que compartimos, en especial con Carlos Cruz, Daniel Zapata, Edwin Salcedo, Álvaro Tenorio más conocido como el grupo regeneraitor. Gracias a todos por su apoyo en este gran logro de mi vida.

Alexis Jurado Guevara

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	22
1.1 TITULO DEL PROYECTO.....	22
1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....	22
1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	22
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
1.6 MARCO DE REFERENCIA.....	26
1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	32
2. ANÁLISIS DE MERCADO.....	34
2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR.....	34
2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO.....	35
2.3 CARACTERIZACION DEL PRODUCTO.....	46
2.4 PLAN DE MERCADEO.....	48
3. ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO.....	51
3.1 INGENIERIA EL PROYECTO.....	51
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	59
3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	59
4. ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	60
4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	60
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	62

4.3	MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL.....	63
4.4	PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL	64
4.5	PROCESO DE CONTRATACIÓN.....	64
4.6	PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO	65
4.7	ESTUDIO LEGAL.....	65
5.	ESTUDIO FINANCIERO	68
5.1	INVERSIÓN INICIAL	68
5.2	DEPRECIACIÓN	70
5.3	ESTADO FINANCIERO INICIAL.....	71
5.4	LEASING FINANCIERO.....	74
5.5	PARAMETROS GENERALES	74
5.6	CARGOS Y SALARIOS.....	76
5.7	RECAUDO Y PAGOS	77
5.8	REGISTRO MERCANTIL	77
5.9	MARGEN BRUTO	78
5.10	PROYECCIÓN DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.....	79
5.11	PROYECCIÓN DE NÓMINA.....	82
5.12	COSTOS UNITARIOS.....	88
5.13	PROYECCIÓN DE VENTAS Y COSTOS.....	89
5.14	IVA	93
5.15	ESTADOS DE RESULTADOS.....	94
5.16	FLUJO DE CAJA.....	100
5.17	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	109

5.18 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DE LOS BALANCES GENERALES Y ESTADOS FINANCIEROS	114
5.19 RAZONES FINANCIERAS	119
6. CONCLUSIONES.....	123

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Normatividad para empresa de productos de consumo humano	30
Cuadro 2. Producción de UVA en Colombia	35
Cuadro 3. Consumo de frutas y verduras	36
Cuadro 4. Fórmula de cálculo maestra	38
Cuadro 5. Encuesta aplicada en el proyecto	39
Cuadro 6. Resultados de la encuesta	40
Cuadro 7. Negocios ofertantes de UVA	45
Cuadro 8. Productos a ofrecer	46
Cuadro 9. Productos a ofertar	51
Cuadro 10. Costos de precios de venta	51
Cuadro 11. Adecuaciones físicas	53
Cuadro 12. Equipos de cómputo	55
Cuadro 13. Maquinaria y equipo	55
Cuadro 14. Muebles y enseres	56
Cuadro 15. Gastos de administración y papelería	56
Cuadro 16. Implementos de aseo y cafetería	58
Cuadro 17. Materias primas	58
Cuadro 18. Cargos y salarios	63
Cuadro 19. Gastos de constitución	67

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Inversión inicial	68
Tabla 2. Depreciación	70
Tabla 3. Balance inicial sin financiación.....	71
Tabla 4. Balance inicial con financiación	73
Tabla 5. Leasing financiero.....	74
Tabla 6. Parámetros generales.....	75
Tabla 7. Parámetros laborales	75
Tabla 8. Cargos y salarios	76
Tabla 9. Recaudos y pagos	77
Tabla 10. Registro mercantil	78
Tabla 11. Margen bruto.....	78
Tabla 12. Proyección de gastos y ventas	79
Tabla 13. Nómina administrativa.....	82
Tabla 14. Nómina operativa.....	84
Tabla 15. Costos unitarios	88
Tabla 16. Proyección de ventas y costos.....	89
Tabla 17. IVA	93
Tabla 18. Estados de resultados sin financiación	94
Tabla 19. Estado de resultados con financiación.....	98
Tabla 20. Flujo de caja sin financiación	101
Tabla 21. Flujo de caja con financiación	105
Tabla 22. Balance final proyectado sin financiación	109
Tabla 23. Balance final proyectado con financiación	112
Tabla 24. Análisis vertical y horizontal de los balances generales.....	114
Tabla 25. Razones financieras para estados financieros sin financiación	121
Tabla 26. Análisis de sensibilidad	121

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Grafico 1. ¿Es usted consumidor de la fruta UVA?.....	40
Grafico 2. ¿De qué manera consume la UVA?	41
Grafico 3. ¿Conoce las grandes atribuciones de la UVA para la salud de ser humano?	41
Grafico 4. ¿Cada cuánto consume la UVA en su hogar?	42
Grafico 5. ¿Es fácil para usted adquirir la UVA en los supermercados y tiendas de su localidad?	42
Grafico 6. ¿Considera el precio de la UVA en sus distintas presentaciones relativamente económico?	43
Grafico 7. ¿Le gustaría que la UVA en presentaciones como fruta, pulpa y jugo las pueda conseguir de manera directa a través de un proveedor?	43

LISTA DE IMÁGENES

	Pág.
Imagen 1. Mapa Valle del Cauca	29

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Distribución planta física.....	52
Figura 2. Diagrama de procesos.....	54
Figura 3. Organigrama.....	62
Figura 4. Trámites legales para constituir una SAS.....	66

LISTA DE FOTOS

	Pág.
Foto 1. Productos a ofrecer	46
Foto 2. Presentación del producto	47

RESUMEN

Este documento se elabora para cumplir con el requisito de trabajo de grado y obtener el título de Administrador de Empresas de la Universidad Católica Lumen Gentium de la ciudad de Cali, aplicando los conocimientos y capacidades adquiridos en los diferentes cursos vistos en ella. Se logró investigar el sector del cultivo y las regiones en los que se cosecha para plantear los mecanismos que permitieran llevar a feliz término la idea.

Este proyecto muestra el estudio de viabilidad para la creación de una empresa comercializadora de productos 100% naturales derivados de la UVA Isabella en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca), en tres diferentes líneas: Pulpa de fruta congelada, UVA en presentación de bandeja de 400 gramos y Zumo de UVA para el consumo inmediato.

Por lo anterior expuesto, este proyecto se dividió en cinco capítulos así:

En el primero se redactó la contextualización del problema, definiendo la pregunta problema y su sistematización, lo que permitió determinar el objetivo general y los específicos, además de plantear la metodología, bajo la cual se desarrollaría el proyecto.

En el segundo se realizó el estudio de mercado para establecer el mercado objetivo y el potencial, además de determinar la demanda y saber cómo se haría la oferta, también se muestran los productos a presentar al público.

El estudio técnico operativo, se presenta en el capítulo tres, para definir la opción tecnológica más apropiada para el caso, así como el diseño de la planta y las herramientas necesarias para iniciar las actividades.

Posteriormente en el capítulo 4 se desarrolla el estudio organizacional y legal de la empresa, en el que se manejan los aspectos sobre la estructura organizacional con

sus manuales de funciones y se determinan los salarios a pagar, además se elaboran los documentos legales demandados por el estado para poder funcionar

Por último, en el capítulo cinco se encuentra el estudio económico y financiero que muestra la viabilidad del proyecto para la creación de la misma.

Palabras claves: Pulpa de fruta. Zumo. Bandeja. Mercado. Insumos. Herramientas

ABSTRACT

This document is prepared to meet the requirement of degree work and obtain the title of Business Administrator from the Lumen Gentium Catholic University of the city of Cali, applying the knowledge and skills acquired in the different courses seen in it. It was possible to investigate the cultivation sector and the regions in which it is harvested to propose the mechanisms that would allow the idea to be carried out successfully.

This project shows the feasibility study for the creation of a commercial company of 100% natural products derived from Isabella UVA in the municipality of El Cerrito (Valle del Cauca), in three different lines: Frozen fruit pulp, UVA in tray presentation 400 grams and UVA Juice for immediate consumption.

Due to the above, this project is divided into five chapters as follows:

In the first, the contextualization of the problem was written, defining the problem question and its systematization, which allowed determining the general and specific objectives, as well as proposing the methodology, under which the project would be developed.

In the second, the market study was carried out to establish the target market and the potential, in addition to determining the demand and knowing how the offer would be made, the products to be presented to the public are also shown.

The operational technical study is presented in chapter three, to define the most appropriate technological option for the case, as well as the design of the plant and the tools necessary to start the activities.

Later in chapter 4 the organizational and legal study of the company is developed, in which the aspects of the organizational structure are handled with their function

manuals and the salaries to be paid are determined, in addition, the legal documents demanded by the state are prepared. to be able to function

Finally, in chapter five is the economic and financial study that shows the viability of the project to create it.

Keywords: Fruit pulp. Juice. Tray. Marquet. Supplies. Tools

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de grado plantea la creación de una empresa comercializadora de productos derivados de la UVA Isabella en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca), desarrollando una iniciativa empresarial originada en el interés académico que va desde lo administrativo hasta lo económico financiero y buscando a través del emprendimiento generar empleo y tener mejor calidad de vida.

La comercialización de los derivados de las frutas es muy común en el país, dado que aquí tenemos todos los climas y en cada región hay productos diferentes que se convierte en una despensa agrícola generando oportunidad de empleo a través de la venta de estos.

Las tierras del departamento del Valle del Cauca son fértiles, y las áreas en la que se desarrollará el proyecto es rica en nutrientes que hacen posible el cultivo de la UVA Isabella, materia prima necesaria para llevar a feliz término los objetivos planteados.

Cada día y con la importación de productos agrícolas al país y en especial la UVA, los clientes se vuelven más exigentes, demandan bajos precios en los productos y buena calidad y muchos otros factores. Se pretende fidelizarlos cumpliendo los puntos antes mencionados y colocando toda la infraestructura y atención en el servicio como una ventaja competitiva obteniendo una diferencia en el mercado.

La idea del negocio es la comercialización de los derivados de la UVA que tiene como objetivo ofrecer productos 100% naturales, que aportan vitaminas, fibras y minerales que ayudan a la nutrición y preservación de la salud, de quienes los consuman. Se busca que sea una empresa innovadora, sostenible y competitiva, que cumpla con las normas gubernamentales y ofrezca un beneficio social, al ser generadora de empleo y ayude al desarrollo económico de la región.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TÍTULO DEL PROYECTO

Estudio de viabilidad para la creación de una empresa comercializadora de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca).

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

La línea de investigación está basada sobre los aspectos de emprendimiento aplicado.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

A continuación se presenta el problema identificando, las consecuencias que acarrea si continúa la situación y la posible solución.

1.3.1 Problema de investigación. El Valle del Cauca se ha caracterizado por ser un departamento con gran diversidad agrícola, “La región se destaca en el sector agroindustrial, pero también le apuesta al avícola, salud, belleza y farmacéutico, este comentario fue realizado por el Presidente de la Cámara de Comercio de Cali, Defencarga, (2021), advierte la importancia que tiene el departamento como despensa agrícola del país, sin embargo, aún falta mucho por explotar. La región del Valle del Cauca cuenta con cerca de 150.000 hectáreas de cultivos de su producto estrella como lo es la caña de azúcar, y solo cerca de 50.000 hectáreas de cultivos diversos de frutales (Dinero, 2017, Párr. 2). Lo anterior indica que aún falta por aprovechar los terrenos para la producción de productos frutícolas que cada día están demandando más mercado, no solo local, nacional y también de

orden internacional. Es importante destacar que las regiones y Colombia en general es muy atractivo para inversores extranjeros por el gran valor que el dólar ha adquirido en los últimos años, haciendo de ello un negocio rentable Dinero, (2017, Párr. 2). Los agricultores vallecaucanos aún no han sacado buen provecho del potencial de las tierras y de las posibilidades de negocios que se podrían dar en los distintos mercados, solo pocas empresas vallecaucanas han sacado provecho de ello, entre otras la Casa Grajales, que a pesar de estar intervenida por la SAE Elpais de Cali, (2021), desarrolla productos derivados de la UVA y otras frutas como los vinos, frutas embaladas y la fruta misma entre otros.

El Valle del Cauca produce cerca del 86,9% del total de producción de UVA del país (Agronegocios, 202, Párr. 2), sin embargo se requieren más apuestas al desarrollo de productos derivados de la UVA y nuevos canales de distribución por provechr el mercado, tanto local, como regional y nacional.

La importancia de la UVA como fruta con grades beneficos vitaminicos para la salud de las personas no ha sido explotada de manera adecuada (Puleva, 2021), Solo se advierte que el vino de UVA como tal, ayuda a reducir problemas cardiacos (Infosalus, 2021), sin embargo no se evidencian campañas que orienten a las comunidades a consumir este producto en sus distintas presentaciones como lo es de manera directa (la fruta en su condición natural), en jugos, dulces, entre otros.

Se hace necesario diseñar un plan estrategico que permita dar a conocer los grandes beneficos de la UVA y la posible presentación de dicho fruta en distintas formas para su consumo, el cual permitira aprovechar la gran oferta que presenta el producto en el departamento y el mercado potencial dado en la región (Agronegocios, 2021).

1.3.2 Formulación del problema.

¿Qué se debe tener en cuenta para la creación de una empresa que procese los diferentes productos derivados de la UVA Isabela para ser comercializados en la región?

1.3.3 Sistematización del problema.

¿Qué se debe hacer para conocer el mercado propio para la creación de una empresa comercializadora de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)?

¿Cuáles serán los requerimientos de orden técnico-operativo para la creación de una empresa comercializadora de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)?

¿Cuáles consideraciones de orden legal y organizacional son necesarias para la creación de una empresa comercializadora de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)?

¿Qué requerimientos de orden económico se deben considerar para la creación de una empresa comercializadora de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Estudiar la viabilidad para la creación de una empresa comercializadora de derivados de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca).

1.4.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita conocer el comportamiento natural del sector para la creación de una empresa comercializadora de derivados de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)
- Conocer los requerimientos técnicos-operativos necesarios para para la creación de una empresa comercializadora de derivados de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)
- Identificar los requerimientos de orden legal y organizacional indispensables para la creación de una empresa comercializadora de derivados de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)
- Evaluar los requerimientos financieros necesarios para la financiación, puesta en marcha y sostenimiento que garanticen viabilidad de la empresa comercializadora de derivados de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto busca la manera de aprovechar el sector y el mercado de la fruta UVA ISABELA en el territorio Vallecaucano. Se espera ampliar de manera significativa el consumo de la UVA a través de un mecanismo de mercadeo que permita dar a conocer las distintas propiedades saludables como el potasio y el sodio beneficio para personas que presentan problemas de presión arterial (Sabervivirtv, 2021).

Si bien es cierto que la UVA es un producto muy conocido en la región, el consumo en los hogares no es tan significativo, pues no es uno de los más apetecidos Minsalud, (2021), no obstante, el proyecto pretende desarrollar un modelo de comercialización de la UVA en presentaciones tipo mesa, en pulpa y en jugo, lo anterior como aprovechamiento del mercado local y transitorio.

Para el caso del proyecto “viabilidad para la creación de una empresa comercializadora de la UVA Isabela en el municipio el Cerrito (Valle del Cauca)”, la justificación es de orden práctico, ya que se aplican todos los conceptos relacionados para conocer si la idea de negocio es factible y viable. Las teorías y experiencias de otros investigadores permitirán identificar los distintos métodos para identificar el mercado, las necesidades de tipo técnico, organizacional, los aspectos legales a considerar y los requerimientos financieros y la rentabilidad o no del mismo.

Desde el punto de vista social, la investigación posibilitará la generación de nuevas fuentes de empleo, lo que permitirá mejorar la calidad de vida de los posibles empleados, así mismo, es importante destacar que se le brindará a la comunidad la posibilidad de conocer más sobre las propiedades de la UVA como componente vitamínico y complementario para la salud.

Desde lo académico, se presenta un trabajo investigativo que le permite a los estudiantes la aplicación de los conocimientos adquiridos en las distintas asignaturas durante el proceso académico de la carrera de administración de Empresa de la Universidad Católica de Cali.

1.6 MARCO DE REFERENCIA

1.6.1 Referente teórico. Para el desarrollo de la investigación fue necesario indagar distintas teorías y estudios relacionados en mercadeo, modelos de producción y tecnología, sistemas administrativos, aspectos legales y las distintas herramientas financieras con el fin de identificar el tipo de inversión y la rentabilidad respectiva.

Se tomaron como referencia para el desarrollo del estudio de mercado algunas investigaciones y métodos como:

Las 5 fuerzas de Porter son esencialmente un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa. Según Porter, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma; lo que hace que el desarrollo de una estrategia competente no solamente sea un mecanismo de supervivencia, sino que además también te da acceso a un puesto importante dentro de una empresa y acercarte a conseguir todo lo que soñaste (Porter, las 5 fuerzas de Porter, 2021). Por lo tanto Porter ofrece una herramienta que permite conocer algunos elementos básicos pero importantes para identificar algunos elementos del mercado a atacar como los proveedores y la forma de negociar con ellos, la identificación plena de la competencia actual y los posibles entrantes, la identificación los pro y los contra de los productos de la competencia, así como los sustitutos, este tipo de información permitirá realizar estrategias para reducir los riesgos, fortalecer las debilidades y aprovechar las oportunidades del mercado. Esta herramienta será usada en el negocio una vez sea puesto en marcha.

Algunos investigadores presentan guías específicas para la realización de estudios de mercado, tal es el caso de Fernandez, (2017), que en su libro ofrece una metodología muy didáctica para identificar y adquirir la suficiente información del mercado para una buena toma de decisiones a nivel gerencial. Es importante destacar que la fidelidad de la información está dada a través de la definición de buenos instrumentos de recolección de información y su respectiva interpretación.

Otra investigación y método tenido en cuenta por los autores es el desarrollado por Merino Sanz, Pintado Blanco, Sánchez Herrera, & Grande Esteban, (2015) que proponen métodos específicos para una buena recolección de datos en cuanto al tipo de cliente potencial, la dinámica del mercado en sí y el análisis de los datos para el desarrollo de estrategias específicas que permitirán una buena participación en el mercado.

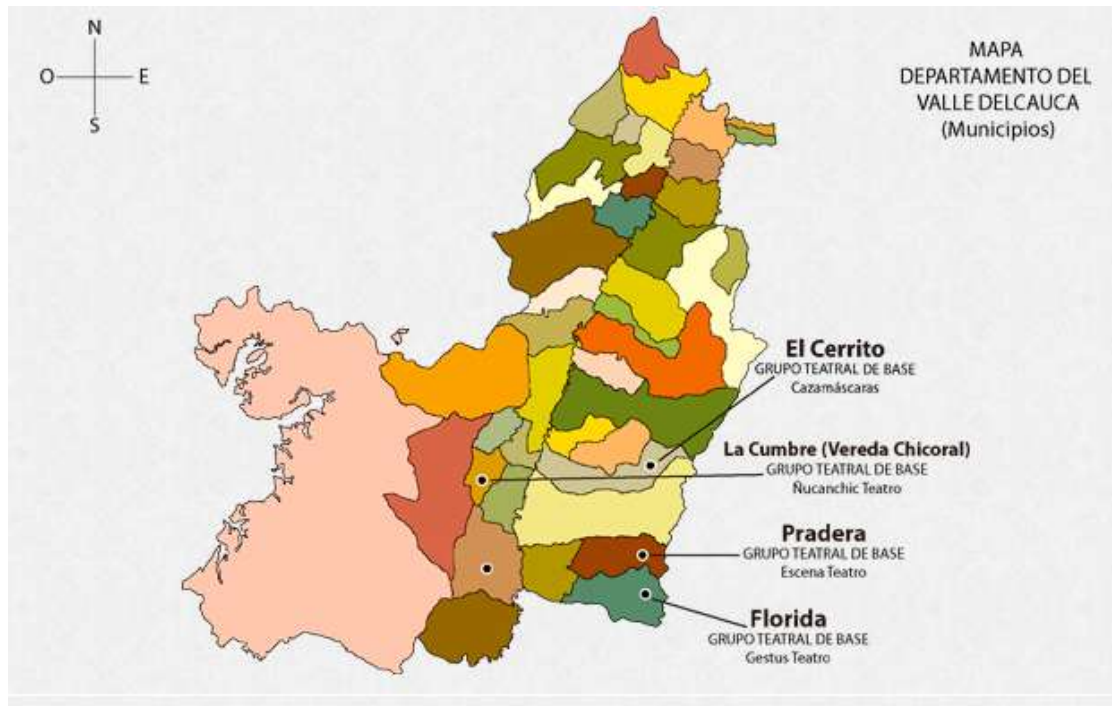
Para el desarrollo del estudio técnico de la investigación se tomó como referencia el proyecto de Caluquí Quela, (2021), el cual permitió identificar algunas de las variables más significativas en el proceso de preparación de los distintos productos a ofrecer derivados de la UVA, se destaca el detalle de los diferentes equipos, maquinarias, procesos y procedimientos técnicos para el área de producción, así como las necesidades en cuanto a las instalaciones físicas.

De igual forma es importante identificar todos los requerimientos de tipo normativos y que son de estricto cumplimiento para el desarrollo de proyectos productivos como el presentado en el documento, las normas sobre las Buenas prácticas de manufactura, aspectos de higiene y conocimientos de tipo técnico son indispensables para la aprobación de la unidad productiva (Cerón Espinosa & Rojas Montes, 2014)

Otra de las consideraciones necesarias para el desarrollo del proyecto fue la escogencia de una herramienta financiera que permita conocer todas las variables contables y económicas del proyecto, para ello se consideró El libro denominado “Introducción al análisis financiero” Gil Álvarez, (2004) la cual genera suficiente ilustración de las distintas herramientas a aplicar en el desarrollo de proyectos de inversión.

1.6.2 Marco contextual. El proyecto tendrá su desarrollo en el municipio El Cerrito Valle del Cauca, que cuenta con pisos térmicos que generan gran variedad de flora y fauna. Además, tiene 1466 hectáreas en su territorio, se encuentra a 987 metros sobre el nivel del mar, limita al norte con Guacarí, Ginebra y Buga, al oriente con el departamento del Tolima y el municipio de Palmira, Al sur Con Palmira y al occidente con Vijes (Alcaldía Municipal el Cerrito, 2021)

Imagen 1. Mapa Valle del Cauca



Fuente: Teatro esquina latina, s.f

1.6.3 Marco conceptual. Se preentan algunas palabras usadas en el documento y ameritan una ampliacion de su significado.

- Comercializadora. *Una comercializadora es una gran organización empresarial especializada en una determinada gama de productos cuyo propósito es comprar productos a proveedores/fabricantes en grandes volúmenes, ya sea para venderlos en sus países o en cualquier otro mercado emergente a través de canales de distribución establecidos (Máster logística, 2020, párr. 2).*
- Emprendimiento. *Es una manera de pensar y actuar para interpretar y transformar la realidad. Las iniciativas de emprendimiento nacen con la decisión de una o varias personas de cambiar una situación con la que no están del todo conformes, por ejemplo: el desarrollo de una idea que me puede generar un negocio (Artesanías de Colombia, 2017, p. 2)*

- **Innovación.** *La innovación consiste en utilizar conocimiento para construir un nuevo camino que lleve a una determinada meta. Cada proceso de innovación es específico para cada caso, y muy probablemente no sirva para abordar otros retos. Es por ello que resulta complicado definir de forma estricta un método para innovar. A veces se dice también que carece de lógica, porque aborda problemas que aún no se han descubierto o crea necesidades. En cualquier caso, en este artículo voy a intentar expresar lo que entiendo yo por innovación (Palaci, 2015, párr. 1)*
- **Pulpa de fruta.** *Pulpas Naturales son Procesadas sin Alterar sus Características físico químicas y naturales de la fruta. Entiendese como el resultado del proceso mecánico atóxico, para obtener el puré crudo y natural de la fruta incluido su jugo, sin adición de agua, ni conservantes o cualquier insumo que altere este resultado de obtención natural del producto denominado pulpa de frutas natural (Naturyd., 2018).*
- **UVA isabela.** *La UVA Isabella (Vitis labrusca) es una variedad tinta que se ha adaptado óptimamente a las condiciones edafoclimáticas de la región de Villa del Rosario (Norte de Santander), y ha tenido buena aceptación en los mercados locales. Actualmente la UVA se consume en fresco y se desconoce su contenido fenólico para la elaboración de vinos (Hernández, Trujillo N., & Durán O., 2011)*

1.6.4 Marco legal. A continuación, se presenta las normas más representativas y que están relacionadas directamente con el desarrollo del proyecto.

Cuadro 1. Normatividad para empresa de productos de consumo humano

Norma	Tema	Justificación
Ley 29 de febrero 27 de 1990 (Ley de ciencia y tecnología)	Es la base para constituir las incubadoras de empresas y los parques tecnológicos. La norma fomenta en Colombia la investigación científica y el desarrollo: también la promoción de empresas de desarrollo tecnológico con fundamentadas en innovación (Congreso de Colombia, 2021).	La posibilidad de contar con el apoyo gubernamental para el desarrollo de actividades productivas que contemplen tecnología.

Norma	Tema	Justificación
Ley 99 de 1993	Crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el sector público encargado de la gestión y conservación el medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA y se dictan otras disposiciones (Congreso de Colombia, 2021).	El cumplimiento de todas las leyes y normas vigentes para la conservación del medio ambiente.
Constitución política de Colombia (CPC Artículo 333 Párr. 24-27)	Establece la empresa como la base para el desarrollo económico del país (Congreso de Colombia, 2021).	El desarrollo colombiano ofrece garantías para realizar actividades económicas para todos los habitantes del desarrollo nacional.
Constitución política de Colombia (CPC). La carta magna colombiana garantiza la propiedad privada. (Artículo 58).	Así mismo reconoce el desecho sobre la propiedad industrial, patentes y marcas (Artículo 61). De otra parte, el presidente de la Republica está facultado para conceder patente de invenciones o perfeccionamientos útiles, con arreglo a la ley (Artículo 150 numeral 24) (Constitución política de Colombia, 2021).	Toda actividad para realizar en Colombia deberá estar amparada en la constitución política de Colombia, tanto los servicios a ofrecer como el derecho a hacerlo.
Ley 1014 de enero 26 de 2006 (Ley de fomento a la cultura del emprendimiento)	Esta ley de fomento a la cultura del emprendimiento coadyuve a crear vínculos entre el sector industrial y educativo por medio del voluntariado empresarial. Porque facilita reemplazar los trabajos de grado por planes de gestión (Mineducación, 2021).	La posibilidad de acceder a recursos y apoyos por parte de entidades públicas de fomento económico y empresarial como el SENA entre otros.
Ley 590 de 2000	Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos (Congreso de Colombia, 2021)	Fomento al emprendimiento a nivel nacional.
Código del comercio decreto 410 de 1971.	Reglamentado parcialmente por el decreto 1753 de 1991 – reglamentado por el decreto 2952 de 1936- adicionado por el Artículo 1 (Secretaria del Senado, 2020).	Legislación vigente para toda actividad comercial en Colombia.
Código sustantivo del trabajo. Ley 3743 de 1960 artículo 45	La finalidad de este Código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social (Mintrabajo, 2011).	Se deben tener en cuenta todos los requerimientos de ley para la contratación y administración del recurso humano de la empresa.
La resolución 2674 de 2013	Determina los requisitos sanitarios y BPM (Minsalud, 2013)	Norma específica para el control de preparación y manipulación de alimentos.

Norma	Tema	Justificación
Decreto 3075 ley 09 de 1979	En consecuencia, las disposiciones contenidas en el presente decreto son de orden público, regulan todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos (Minsalud, 2021).	Desarrollo de todas las condiciones necesarias para establecimientos que desarrollen productos para el consumo humano.
Resolución 2674 de 2013. Resolución 3168 de 2015.	El cual contiene una lista de chequeo de los requisitos técnicos y legales que requiere el Invima dependiendo de la actualización que desea hacer (Minsalud, 2015).	Requisito único para la comercialización de productos de consumo humano

Fuente: Los autores

1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1 Tipo de estudio. Para el desarrollo el proyecto se determinó el estudio de tipo descriptivo, ya que les permite a los investigadores conocer el comportamiento del mercado de negocios afines y generen con ello suficiente información para desarrollar la viabilidad del proyecto.

1.7.2 Método de la investigación. El método de estudio aplicado fue el deductivo “ya que se basa en la aplicación de experiencias dadas por otros proyectos afines, este tipo de método permite aplicar elementos con base en resultados anteriores” (Hernandez Sampieri, Fernadez Collado, & Batista, 2006)”, el cual parte de los principios metodológicos de expertos en investigaciones aplicadas y casos afines al proyecto, como lo es el estudio de factibilidad para empresas comercializadoras de productos derivado de frutas como la UVA, partiendo de instrumentos estadísticos y científicos, con el fin de generar el mayor valor de admisible de la información.

1.7.2.1 Método de recolección de la información. La naturaleza del proyecto obliga a los investigadores al uso de instrumentos que permitan conocer la percepción, gustos y preferencias de los clientes potenciales frente al consumo de productos derivados de la UVA, así como las distintas presentaciones de los mismos, para ellos se precisa del método de la encuesta como elemento esencial

para la recolección de información fiable y confiable. Aquí se presenta un esquema general que puede usarse para la recolección de los datos necesarios, para responder a los objetivos y para probar la hipótesis de la investigación, o ambos. Estos pasos son los siguientes: 1. Tener claros los objetivos propuestos en la investigación y las variables de la hipótesis (si las hay). 2. Haber seleccionado la población o muestra objeto del estudio. 3. Definir las técnicas de recolección de información (elaborarlas y validarlas). 4. Recoger la información para luego procesarla para su respectiva descripción, análisis y discusión (Bernal Torres, 2010, p. 210).

1.7.3 Fuentes de información. La dinámica del proyecto permite el uso de fuentes primarias y secundarias de información con el fin de abordar de manera objetiva la investigación.

1.7.3.1 Fuentes primarias. El proyecto define información de tipo primario a partir de información recolectada de las entrevistas aplicadas a distintas personas de la ciudad.

1.7.3.2 Fuentes secundarias. Las fuentes secundarias usadas en el proyecto están basadas en libros, revistas, sitios y páginas WEB, archivos estadísticos, artículos de periódicos, entre otros, que darán información importante para el enrutamiento de la investigación

1.7.4 Tratamiento de la información. La filosofía de los investigadores es dar tratamiento de tipo académico de la información y resultantes de la investigación, a su vez, hará uso de herramientas estadísticas como el promedio y la media, así como de programas ofimáticos.

1.7.4.1 Presentación de resultados. Los resultados de los datos serán presentados en informes escritos a través de cuadros, tablas y gráficos (según el caso), los cuales permitirán al lector una comprensión de la información.

2. ANÁLISIS DE MERCADO

Permite identificar el comportamiento del mercado, conocer que está pasando en el sector, la oferta y demanda del producto al cual se espera atacar para con ello diseñar estrategias que permitan aprovechar las bondades del negocio.

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

Se analiza el comportamiento del sector de oferta de productos derivados de frutas, en especial de la UVA Isabella en el territorio vallecaucano.

En Colombia los primeros cultivos de UVA se localizaron en el norte de Valle del Cauca, departamento ubicado al suroeste del país, también, con el paso del tiempo se instalaron algunos cultivos en municipios de Boyacá y el Huila. Según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE los tipos de UVA más destacados en el país son la red globe, la verde y la Isabella, que dependiendo de sus características son destinadas a la fabricación de vinos, mermeladas, jugos, UVAS pasas o como fruta fresca (El campecino, 2019, Párr. 2).

Los cultivos de UVA han tenido un gran protagonismo en el Valle del Cauca, sobre todo en el centro occidental y norte, en estas zonas se encuentran grandes cultivos y empresas y negocios que se dedican al cultivo y producción de productos derivados de ella.

Cuadro 2. Producción de UVA en Colombia

Departamento	Área Sembrada (ha)		Variación (%)	Participación (%)	Área Cosechada (ha)		Variación (%)
	2016	2017			2016	2017	
TOTAL	2.827	2.704	-4,4	100,0	2.500	2.284	-8,7
Valle del Cauca	2.094	1.868	-10,8	69,1	1.940	1.767	-8,9
Huila	633	755	19,2	27,9	483	459	-5,0
Boyacá	25	38	52,2	1,4	23	23	4,0
Cauca	19	21	10,5	0,8	11	17	54,5
Santander	53	18	-66,2	0,7	43	13	-68,5
Nariño	3	4	33,3	0,1	1	3	200,0

Fuente: (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Secretarías de Agricultura Departamentales. Alcaldías Municipales).

El Valle del Cauca es el departamento con mayor número de hectáreas sembradas de UVA en el país, lo anterior indica que la materia prima para el desarrollo del proyecto se podría conseguir fácilmente en la región y los costos de la misma serían asequibles.

En 21 de los 42 municipios del Valle del Cauca se inició con el proyecto de 'nuevas siembras' que lidera el gobierno seccional en el plan integral frutícola. En el programa se invertirán 21 mil millones de pesos con una duración de 18 meses e involucra a 1.800 pequeños productores (valledelcauca.gov, 2021).

El gran apoyo liderado por la Gobernadora del Valle del Cauca al sector frutícola, ha generado no solo grandes expectativas, también la oportunidad de mejorar las condiciones de pequeños cultivadores. Este tipo de apoyos son positivos para el desarrollo del proyecto, pues tendrá la posibilidad de negociar con muchos cultivadores y tener la garantía de obtener productos de alta calidad a precios competitivos.

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

Este punto hace referencia a las empresas y los sistemas económicos encontrados

en el mercado de las frutas y en especial de la UVA. Se estudia el comportamiento de la oferta y demanda del negocio de la UVA.

2.2.1 Análisis de la demanda. En Colombia y en el Valle existen diversas formas de clientes en cuanto a la presentación y uso del producto, para ello se tiene en cuenta la capacidad adquisitiva, gustos y tipos de usos del producto.

Cuadro 3. Consumo de frutas y verduras

FRUTA	% Personas	Mediana	Q1:25%	Q3:75%	IQR	Media	DS	
1	Mango*	18,9%	100,5	53,3	132,0	78,8	108,6	68,1
2	Mora	18,5%	32,0	25,0	42,5	17,5	37,2	20,3
3	Banano	17,9%	80,0	66,0	115,0	49,0	85,9	42,4
4	Guayaba*	13,7%	82,0	55,0	82,5	27,5	89,4	58,0
5	Tomate_arbol	12,2%	54,0	51,5	91,2	39,7	76,6	48,4
6	Naranja*	12,0%	137,0	137,0	196,0	59,0	162,8	67,1
7	Mandarina*	10,3%	136,0	102,0	148,0	46,0	144,6	57,3
8	Limón	9,9%	42,5	24,0	84,0	60,0	60,8	45,2
9	Piña	9,7%	44,0	29,3	88,0	58,7	65,2	51,4
10	Papaya	7,6%	60,0	40,0	120,0	80,0	84,4	57,5
11	Fresas	6,3%	36,0	20,3	40,0	19,8	39,1	22,5
12	Durazno*	4,8%	82,0	68,3	113,5	45,2	107,7	70,0
13	Manzana*	4,6%	140,0	78,5	157,0	78,5	128,7	64,3
14	Maracuyá	4,6%	37,5	18,8	84,6	65,9	61,4	57,8
15	Melón	4,2%	45,2	23,0	46,0	23,0	54,1	56,6
16	Feijoa*	2,9%	111,0	53,2	148,0	94,8	110,7	76,9
17	Curuba	2,9%	34,4	25,0	50,0	25,0	41,4	27,7
18	Ciruela*	2,5%	99,8	64,0	190,0	126,0	112,3	72,1
19	Uva*	0,0%	87,5	56,3	145,0	88,8	99,2	50,6
20	Papayuela	1,1%	66,0	33,0	66,0	33,0	59,4	27,6
21	Sandía	0,8%	48,6	30,8	81,1	50,3	63,2	47,5
22	Granadilla	0,8%	33,0	33,0	33,0	0,0	33,0	0,0
23	Lulo	0,6%	72,0	67,3	118,0	50,8	99,5	56,1
24	Bananito	0,6%	44,0	35,0	58,0	23,0	47,3	23,2
25	Uchuva	0,6%	42,5	33,3	42,5	9,3	36,3	10,7
26	Guandana	0,6%	16,0	16,0	40,0	24,0	32,0	27,7
27	Coco	0,4%	47,3	32,0	62,7	30,7	47,3	43,4
28	Pera*	0,2%	210,0	210,0	210,0	0,0	210,0	NA

Fuente: (Ministerio de salud y protección social, 2013, p. 61)

Según informe del Ministerio de Salud, solo una mínima parte de la población colombiana consume la fruta de la UVA, sin embargo es de aclarar que a pesar de la poca demanda, el negocio sigue siendo interesante y rentable.

En un estudio realizado se dice que a nivel estudiantil el consumo de UVA tiene gran preferencia a nivel de estudiantes universitario “Las estudiantes universitarias prefieren las siguientes frutas en orden de mayor a menor porcentaje: el mango (96%), la manzana (95,8%), la mandarina (90,5%) el banano (87%), la fresa (86,9%), la UVA (84,5%) y la mora (83,5%)” (Minsalud, 2019)

- **Mercado objetivo.** se determina que las personas con mayor probabilidad de compra de los productos son las amas de casa y en general los que se encargan de hacer las compras del mercado familiar, que de alguna manera sean partidarios de ingerir jugos naturales y en general frutas en sus casas. La población de estrato social 2, 3 y 4 preferiblemente.
- **Perfil demográfico.** Hombre y mujeres de todas las edades con capacidad adquisitiva, de estratos 2, 3 y 4 y que tengan como costumbre el consumo de jugos y frutas. Se espera que este proyecto este orientado a los habitantes del Cerrito y ciudades equidistantes.
- **Perfil psicográfico.** Hombre y mujeres en general que tengan el hábito de consumo de frutas y jugos, así como la incidencia en otras personas como lo son hijos, padres y/u otros familiares, personas que tengan a su cargo los establecimientos que tienen contrato con las empresas para atender la alimentación de los colaboradores, o sean propietarios de restaurantes y que incorporen dentro de su menú jugo de UVA.

Según datos referenciados del DANE (2019), El Cerrito cuenta con 57,749, Guacarí con 34,522 y Ginebra con 21,055 Habitantes, este sería el mercado potencial para el desarrollo comercial de productos como la UVA en bandejas de 400gramos, pulpa de UVA y zumo, los cuales se espera sea comercializado en estos municipios inicialmente.

2.2.1.1 Diseño de la investigación. Una vez se identifica el mercado objetivo se procede a la realización de una encuesta la cual permite identificar la percepción,

gustos y preferencias de los clientes potenciales, así como la disposición en cuanto a valores a pagar por el producto y la frecuencia de consumo.

Para el cálculo de la muestra se hizo uso de la herramienta estadística “Formula muestral” con un margen de error del 5%.

Una vez aplicada la fórmula para los pobladores de los municipios de El Cerrito, Guacarí y Ginebra, los cuales presentan una población total de 113,326 habitantes como universo, la muestra representativa fue de:

Cuadro 4. Fórmula de cálculo maestral

Total, de la población (N)	113236
(Si la población es infinita, dejar la casilla en blanco)	
Nivel de confianza o seguridad (1- α)	95%
Precisión (d)	3%
Proporción (valor aproximado del parámetro que queremos medir)	5%
(Si no tenemos dicha información $p=0.5$ que maximiza el tamaño maestral)	
Tamaño muestral (n)	102

Fuente: (SurveyMonkey, 2021)

2.2.1.2 Diseño de la encuesta. A continuación se presenta la encuesta aplicada (102) a los habitantes de los municipios de El Cerrito, Guacarí y Ginebra, mercados potenciales para la comercialización de los productos a ofertar por el negocio según estudio realizado.

Cuadro 5. Encuesta aplicada en el proyecto

<p style="text-align: center;">Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium</p> <p style="text-align: center;">Programa de Administración de Empresa</p> <p>Encuesta para conocer la percepción de los habitantes de El Cerrito, Guacarí y Ginebra para conocer el interés frente al consumo de la UVA.</p> <p>Instrucciones: el cuestionario presenta preguntas sobre los hábitos de consumo y frecuencia de compra.</p> <p style="text-align: center;">Cuestionario</p> <p>1. ¿Es usted consumidor de la fruta UVA?</p> <p>Sí _____ No _____</p> <p>2. ¿De qué manera consume la UVA?</p> <p>La fruta como tal _____ en forma de fruta para hacer jugo _____ Directamente en jugo _____</p> <p>3. ¿Conoce las grandes atribuciones de la UVA para la salud de ser humano?</p> <p>Sí _____ No _____</p> <p>4. ¿Cada cuánto consume la UVA en su hogar?</p> <p>Diario ___ dos veces a la semana ___ una vez a la semana _____ una vez al mes _____</p> <p>5. ¿Es fácil para usted adquirir la UVA en los supermercados y tiendas de su localidad?</p> <p>Fácil ___ no tan fácil ___ difícil _____</p> <p>6. ¿Considera el precio de la UVA en sus distintas presentaciones relativamente económico?</p> <p>Sí _____ No _____</p> <p>7. ¿Le gustaría que la UVA en presentaciones como fruta, pulpa y jugo las pueda conseguir de manera directa a través de un proveedor?</p> <p>Sí _____ No _____</p>
--

Fuente; Los autores

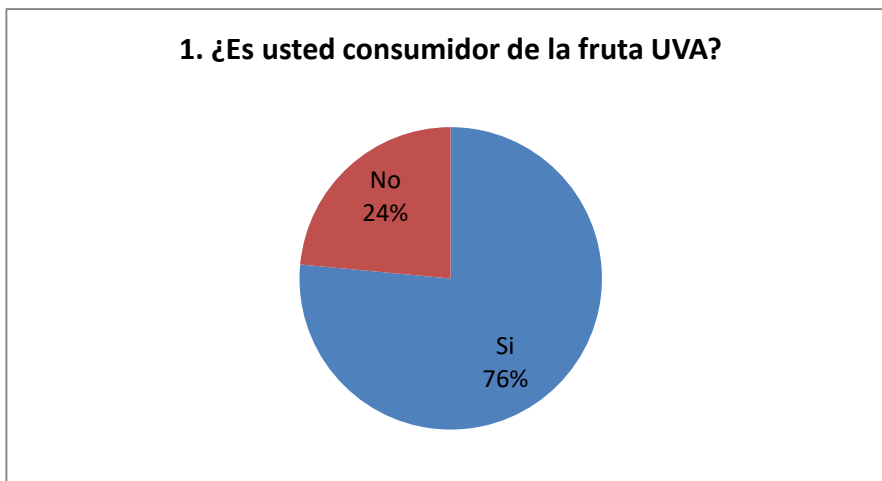
2.2.1.3 Resultados y análisis de la encuesta. Se presenta los resultados de la encuesta.

Cuadro 6. Resultados de la encuesta

Pregunta	Respuestas						Total
1	78	24					102
2			50	40	12		102
3	92	10					102
4			10	50	20	22	102
5			70	20	12		102
6	80	22					102
7	75	27					102

Fuente; Los autores

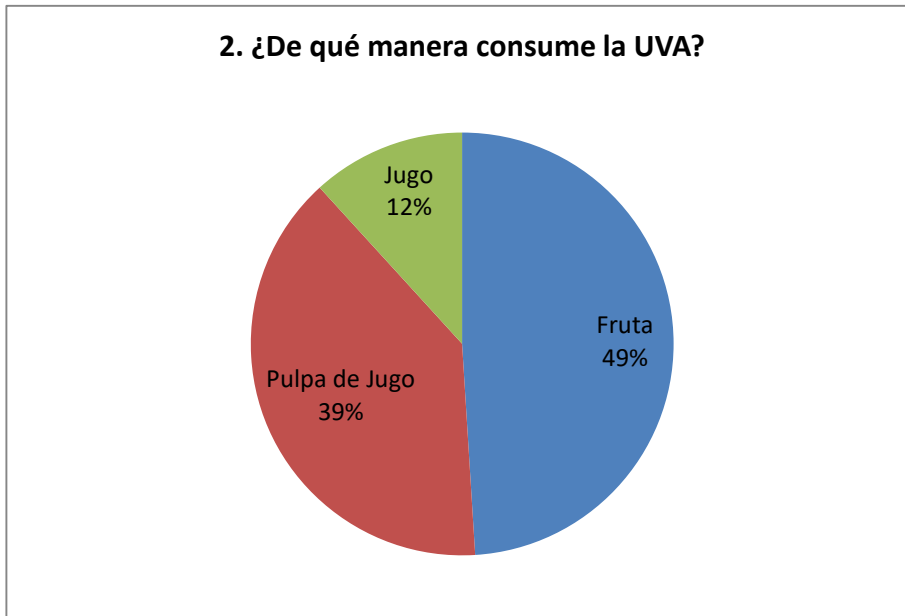
Gráfico 1. ¿Es usted consumidor de la fruta UVA?



Fuente: Los autores

De acuerdo con el resultado a la pregunta 1, el 76% del total de los encuestados manifiesta consumir la fruta UVA, lo que significa que existe una gran demanda del producto por los encuestados.

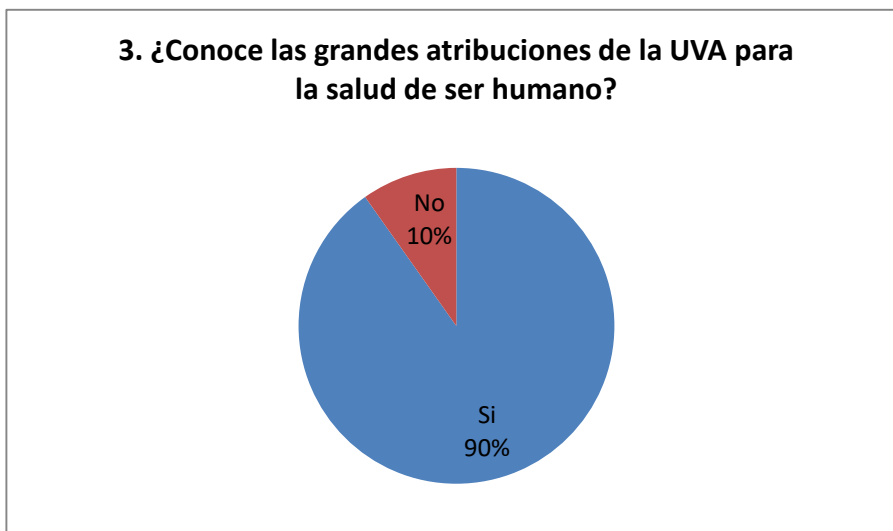
Gráfico 2. ¿De qué manera consume la UVA?



Fuente; Los autores

Frente a la pregunta 2, el 49% manifiesta consumirla de manera directa y el 39% en forma de jugo, esto es importante, ya que la empresa deberá apuntar hacia este tipo de presentaciones.

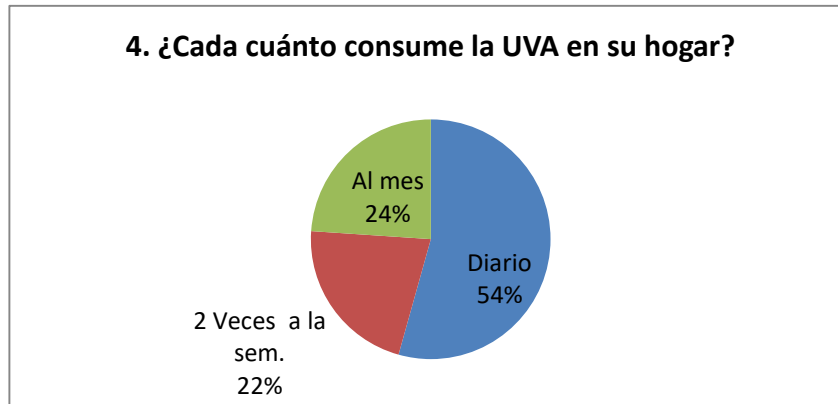
Gráfico 3. ¿Conoce las grandes atribuciones de la UVA para la salud de ser humano?



Fuente: Los autores

A la pregunta 3, el 90% del total de los encuestados dice conocer los atributos de la UVA, lo cual es un factor importante frente al interés de la empresa por propender resaltar el consumo de la UVA en los hogares colombianos.

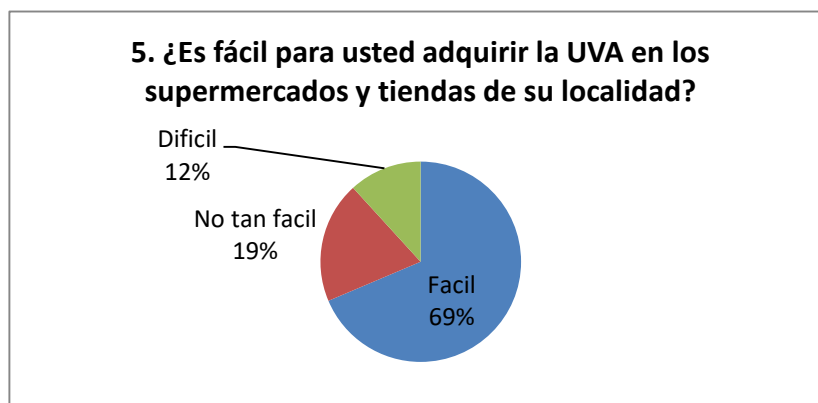
Gráfico 4. ¿Cada cuánto consume la UVA en su hogar?



Fuente; Los autores

De acuerdo con los resultados a la pregunta 4, por lo menos el 76% del total de los encuestados manifiesta consumir diaria o por lo menos 2 veces a la semana UVA en sus hogares. Lo anterior define un nivel de consumo muy significativo y

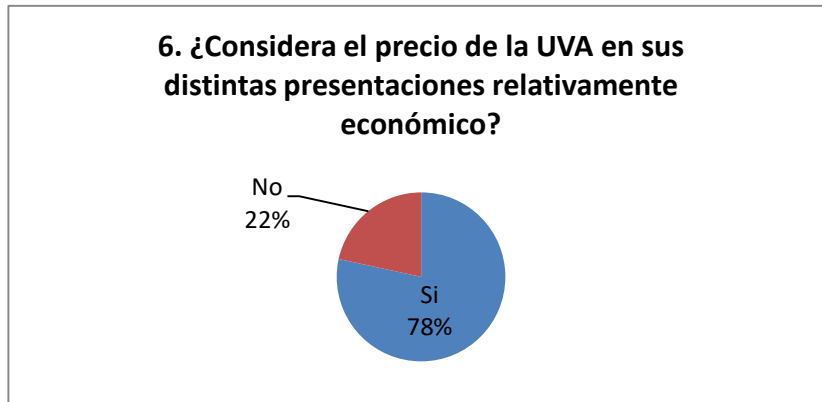
Gráfico 5. ¿Es fácil para usted adquirir la UVA en los supermercados y tiendas de su localidad?



Fuente; Los autores

Los resultados demuestran con un 69% del total de encuestados, que es relativamente fácil adquirir la UVA en el municipio, esto define que existe una amplia competencia en la zona y se deberá realizar una buena estrategia de mercado para competir a la altura los demás negocios.

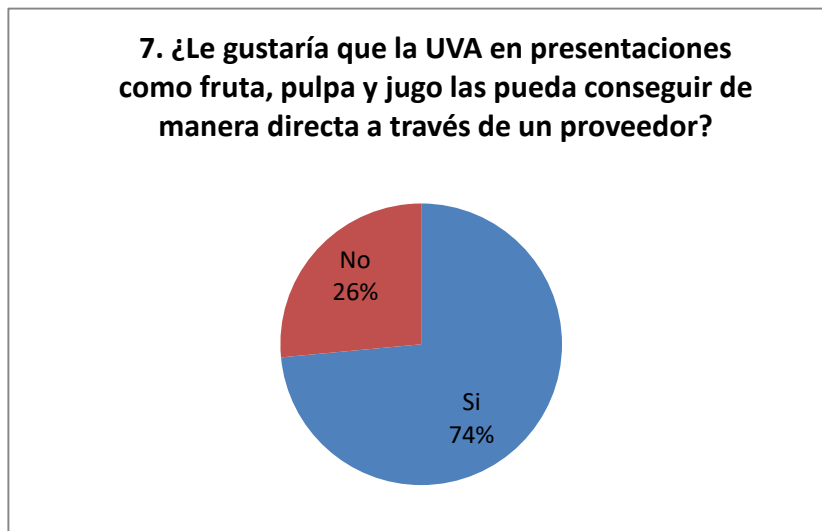
Gráfico 6. ¿Considera el precio de la UVA en sus distintas presentaciones relativamente económico?



Fuente; Los autores

La respuesta a la pregunta 6, define que por lo menos el 78% del total de encuestados ve como relativamente económico el precio de la UVA en las distintas presentaciones, lo cual el negocio debería considerar el precio del mercado para no tener problemas con los competidores.

Gráfico 7. ¿Le gustaría que la UVA en presentaciones como fruta, pulpa y jugo las pueda conseguir de manera directa a través de un proveedor?



Fuente; Los autores

Según resultados de la encuesta aplicada a moradores de los municipios de El Cerrito, Guacarí y Ginebra se puede concluir lo siguiente:

Las personas de la zona de incidencia de la investigación tienen el hábito de consumir UVA con un resultado de 76%, lo anterior significa que el consumo de este tipo de futas es muy común en los habitantes de los municipios objeto de estudio.

Lo anterior incide de manera positiva en el proyecto, pues es un producto que es reconocido y consumido por gran parte de los habitantes.

Las personas tienen el hábito de consumir ese producto de manera directa o para preparar jugos en sus hogares con resultados del 90%.

Reconocen los beneficios que trae el consumo de la UVA para la salud humana con un 90%.

Según resultados por lo menos el 79% del total de encuestados consume UVA durante la semana.

De igual forma los encuestados en un 88% reconocen que es relativamente fácil o por lo menos no tienen inconveniente en adquirir la UVA en los mercados tradicionales de los municipios objeto de estudio.

El 78% indica que el precio de la UVA en los mercados tradicionales es razonable y no la consideran como una fruta costosa.

El 74% del total de encuestados tiene abierta la posibilidad que este tipo de productos pudiese ser llevado a sus hogares a través del servicio a domicilio.

En términos generales se tiene una buena percepción del producto, la frecuencia de consumo es alta, se reconoce la UVA por su valor nutritivo y el precio es razonable. O anterior genera un valor positivo para las intenciones de los investigadores en cuanto a que, si existe mercado real para los productos a ofertar, los precios están a la par con otras frutas y se vislumbra un buen futuro para negocios que oferten el producto en presentaciones variadas.

2.2.2 Análisis de la oferta. Este estudio permite identificar las diferentes empresas y negocios dedicados a la oferta de productos afines a los esperados a comercializar en el proyecto objeto de estudio.

Si bien es cierto que en la región céntrica y norte del Valle del Cauca en donde se cultiva y produce la mayor cantidad de UVA del departamento, en la mayoría de los casos estos productores direccionan la mayoría de la producción para obtener vino, ya sea de manera artesanal y/o industrial. Sin embargo, la oferta de la UVA como producto de consumo se sigue dando y es ahí la posibilidad que tiene el negocio para adquirir el producto como materia prima para los productos que serán ofertados por la empresa.

En la mayoría de los casos y sobre todo en el sector objeto de estudio la producción de UVA para el consumo humano de forma directa o para hacer jugos es de forma artesanal. Algunos cultivadores de UVA ofrecen parte de la producción a comercializadores de frutas para que estos a su vez las oferten en los mercados locales. Por ende, no se puede precisar específicamente empresas que de manera directa ejerzan esta actividad comercial.

A continuación, se presentan algunos negocios que ofrecen este producto dentro de su portafolio.

Cuadro 7. Negocios ofertantes de UVA

EMPRESA	PRODUCTO	UBICACIÓN
Frutas	UVA Isabela	El Cerrito
Fruver Rebarato	UVA Isabela	El Cerrito
Surtifamiliar	UVA Isabela	El Cerrito
Mega Fruver	UVA Isabela	Ginebra
Surtifamiliar	UVA Isabela	Guacarí
Fruver barato	UVA Isabela	Guacarí

Fuente: Los autores

2.3 CARACTERIZACION DEL PRODUCTO

Los productos que se pondrán en el mercado buscando que tengan aceptación serán de excelente calidad y de igual manera será la presentación, para ello se debe contar con proveedores que garanticen un buen producto y un manejo adecuado en la planta para el empaclado y distribución.

- Producto. Los productos para ofertar por parte del negocio objeto de estudio es la fruta llamada UVA Isabela en presentación típica en bandeja de 400Grs. en fruta de UVA de 200 y 400Grs y jugos envasados de 300 CC.

Cuadro 8. Productos para ofrecer

PRODUCTO	PRESENTACIÓN
UVA Isabela	Bandeja 400Grs.
Pulpa de UVA	Empaque de 200 Gramos.
Pulpa de UVA	Empaque de 400 Gramos.
Jugo de UVA	Empaque de 300 CC.

Fuente; (Los autores)

Foto 1. Productos a ofrecer



Fuente; Los autores

- **Diseño.** Se debe contar con un buen diseño de marca y presentación del producto que genere confianza en los clientes, además de un producto que les genere un concepto diferente a los consumidores.

Foto 2. Presentación del producto



Fuente; Los autores

- **Innovación.** Es importante presentar un producto con valores diferenciadores con respecto a la competencia, por lo general las presentaciones de la UVA en bandeja y frutas son muy lineales, se espera no solo una buena presentación del producto, también información relevante sobre las propiedades de este y sus diferentes usos para la generación de variedad en la preparación.

- **Identidad del producto.** Los productos deberán tener su propia identidad, para ellos es necesario que el departamento de mercadeo precise un valor a los productos para que los clientes lo identifiquen plenamente.
- **Clientes.** Los clientes potenciales definidos para los productos a ofertar por parte del negocio serán en primera instancia los habitantes de los municipios de El Cerrito y Guacarí, así como los turistas y transeúntes que de una u otra manera visitan dichos municipios.
- **Demográfica:**
 - Edades. Todas las edades.
 - Sexo. Todos los géneros.
- **Geográfica:**
 - Producto apto para consumo en cualquier región.
 - Clima. Todos los climas.
- **Socio – cultural:**
 - Cultura, colombiana.
 - Clase social. Todas.
 - Región. Todas.

2.4 PLAN DE MERCADEO

A continuación, se presenta el plan de mercadeo para la comercialización de los productos a ofertar por parte de la empresa objeto de estudio.

2.4.1 Estrategia de precios. La definición de los precios de venta de los productos está definida por varios factores, los costos y gastos de producción y administrativos, así como los precios dados en el mercado local. De esa manera la empresa define el precio de sus productos con base en una evaluación financiera a través de herramientas que permitan definir los criterios específicos para tales fines.

2.4.2 Estrategia de venta. La estrategia de ventas estará basada en varios aspectos, uno de ellos es la estrategia de mercadeo, y sitio de la ubicación del local y logística de ventas, así mismo, se espera contar con personal de venta con experiencia en el campo.

2.4.3 Estrategia promocional. La estrategia promocional estará determinada dependiendo de las condiciones del mercado, de igual forma para el lanzamiento del negocio y los productos, se espera diseñar promociones en cuanto a precios (descuentos), y demás acciones dadas por la estrategia de mercadeo.

- Promoción de los productos a través de WhatsApp, Instagram y Facebook.
- Visita a clientes potenciales, en especial a supermercados y grandes superficies.
- Visita y descuentos especiales para restaurantes y negocio que preparan jugos.
- Promoción en fechas especiales.

2.4.4 Estrategia de distribución. El sistema de distribución de los productos será el siguiente:

- Servicio de venta en el local comercial.
- Servicio de entrega de mercancía a domicilio.

2.4.5 Política de servicios. La política de servicio de la empresa estada dada conforme a los principios institucionales.

- Atención al cliente con profesionalismo y amabilidad.
- Buena presentación del personal.
- Buena presentación de local y cumplimiento de las normas ambientales.
- Disposición para asesorar al cliente en caso de ser necesario.

2.4.6 Táctica de ventas. La atención al cliente estará basada en los principios institucionales. El personal contará con toda la experiencia y capacitación periódica en atención al cliente y sobre los productos que se ofrecen.

Se diseñará a través de las redes sociales un modelo que les permita a los clientes y público en general conocer los productos y servicios ofrecidos, así como realizar pedidos, aportes y sugerencias.

3. ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO

3.1 INGENIERIA EL PROYECTO

La ingeniera del proyecto identifica todos los requerimientos físicos y los procesos y procedimientos para el desarrollo de la actividad comercial, a continuación se presenta las necesidades en cuanto a maquinaria, equipos, espacio físico entre otros.

3.1.1 Producto. La empresa ofertara la fruta de la UVA en tres presentaciones, UVA de mesa en bandeja de 400 Gramos, pulpa de fruta y jugo de fruta embotellada.

Cuadro 9. Productos para ofertar

Producto	Presentación	Insumos
UVA de mesa	Bandeja de 400 Gramos	UVA, empaque
Pulpa de UVA	Bolsa de 200 y 400 gramos	UVA, empaque
Jugo de UVA	Botella PET. de 300 cc	UVA. azúcar, empaque

Fuente; Los autores

3.1.1.1 Mercancía para la venta. A continuación, se presentan los productos ofertados por la empresa.

Cuadro 10. Costos de precios de venta

ÍTEM	COSTO UNITARIO	MARGEN	CANTIDAD/ MENSUAL	PRECIO DE VENTA
Servicios y ventas				
UVA de mesa	981	45.0%	5112	1,422
Pulpa de UVA	952	45.00%	5531	1,380
Jugo de UVA	731	50.00%	4651	1,096

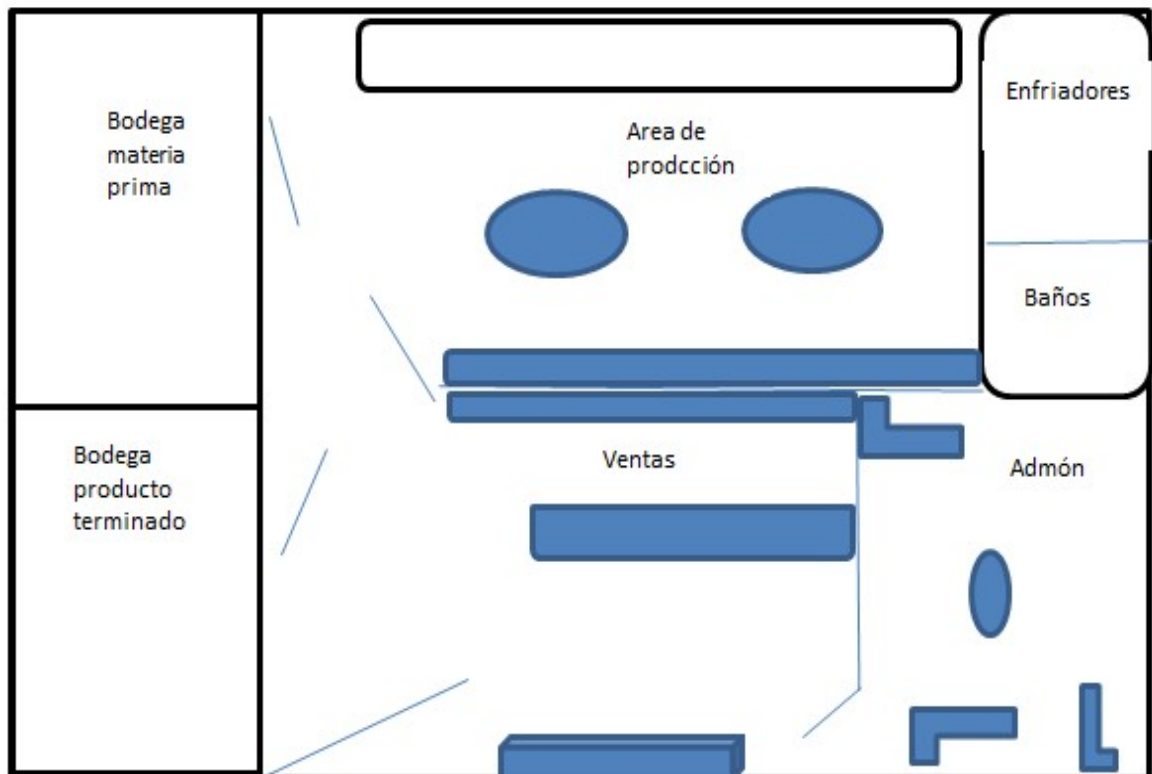
Fuente; Los autores

3.1.2 Metodología para el Estudio de la Ingeniería del Proyecto

Se presenta los requerimientos generales para el desarrollo productivo. En este punto se avistan todos los requerimientos físicos y de equipos para la producción, así como la parte administrativa de la empresa.

3.1.2.1 Distribución de la planta física. Se presenta a continuación la distribución de la planta física requerida para la operación de la empresa.

Figura 1. Distribución planta física



Fuente; Los autores

La distribución física de la empresa contara con un espacio para la producción, 2 áreas de bodegaje (materia prima y producto terminado), baños, oficinas y sala de ventas.

3.1.2.2 Adecuaciones físicas. Se espera que el local que se pretenda alquilar deba coincidir con las necesidades técnicas de la empresa, para lo cual se estima una serie de ajustes y remodelaciones.

Cuadro 11. Adecuaciones físicas

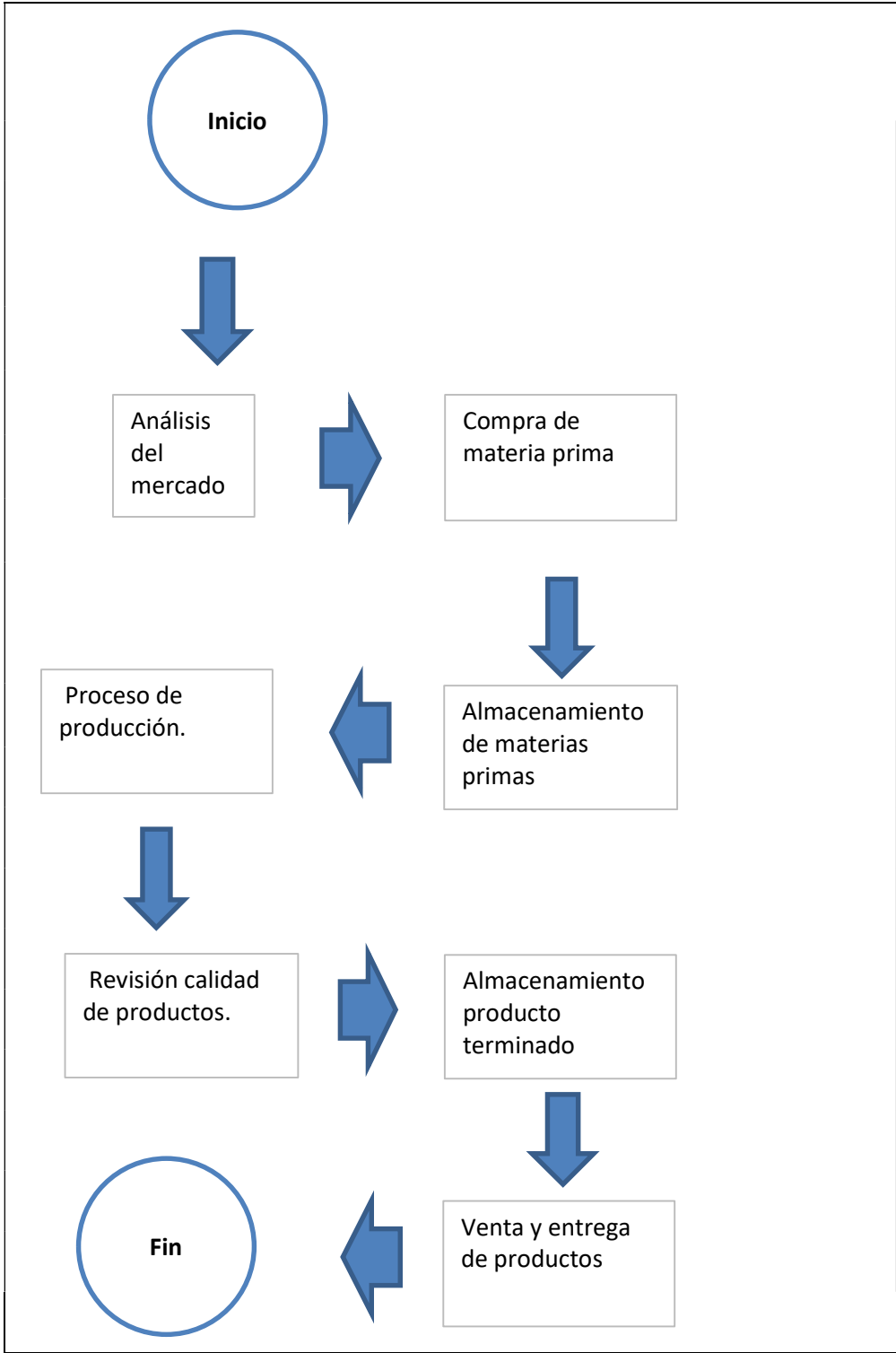
GASTOS DE ADECUACIONES EN PESOS			
	CANTIDA D	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sistema eléctrico	1	1,000,000	1,000,000
Divisiones	1.00	800,000	800,000
Pintura	1.00	2,000,000	2,000,000
Iluminación	1	800,000	800,000
Baños	1	1,500,000	1,500,000
Bodega	1	2,000,000	2,000,000
TOTAL GASTOS ADECUACIONES LOCATIVAS			8,100,000

Fuente; (Los autores)

3.1.3 Diagrama y planes de Desarrollo. Se presenta el diagrama de los procesos de desarrollo de la actividad comercial.

- Análisis del mercado y toma de pedidos.
- Compra de materia prima
- Almacenamiento de materias primas
- Proceso de producción.
- Revisión calidad de productos.
- Almacenamiento producto terminado.
- Venta y entrega de productos.

Figura 2. Diagrama de procesos



Fuente; Los autores

3.1.4 Tecnología. El uso de la tecnología en la empresa estará definido en el uso de equipos de cómputo y un programa contable que maneje además inventarios y nómina.

Cuadro 12. Equipos de cómputo

EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Equipo	Cantidad	Vr. Unitario	Vr. Total
Computador DELL	2	2,500,000	5,000,000
Impresora	1	300,000	300,000
Teléfono	1	120,000	120,000
TOTAL			5,420,000

Fuente: Los autores

3.1.4.1 Selección del Equipo. Comprende la maquinaria y equipos necesarios para la operación se cuantifican en la siguiente tabla.

Cuadro 13. Maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Equipo	Cantidad	Vr. Unitario	Vr. Total
Estufa a gas industrial	1	2,500,000	2,500,000
Enfriador	1	2,700,000	2,700,000
Trituradora	1	120,000	120,000
Despulpado	1	800,000	800,000
Utensilios y ollas	1	300,000	300,000
Empacadora	1	350,000	350,000
Gramera	1	120,000	120,000
Licuada Industrial	1	1,800,000	1,800,000
TOTAL, MAQUINARIA Y EQUIPO			8,690,000

Fuente: Los autores

3.1.5 Muebles y enseres. Se presenta los muebles y enseres necesarios para la actividad.

Cuadro 14. Muebles y enseres

ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	2	1,300,000	2,600,000
Silla ergonómica	4	64,900	259,600
Archivador Metálico	4	306,900	1,227,600
Mesa de trabajo	1	300,000	300,000
Escritorios	4	300,000	1,200,000
Sillas	8	70,000	560,000
TOTAL, MUEBLES Y ENSERES			6,147,200

Fuente; Los autores

3.1.6 Gastos de administración y papelería. Se presenta los gastos administrativos y papelería necesarios para el desarrollo del proyecto.

Cuadro 15. Gastos de administración y papelería

GASTOS DE ADMINISTRACION			
Ítem	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arrendamiento	1	1,200,000	1,255,440
Internet	1	130,000	136,006
Teléfono Fijo	1	10,000	10,462
Teléfono Celular	1	45,000	47,079
Servicios públicos	1	400,000	418,480
Mantenimiento equipos de computo	1	50,000	52,310

GASTOS DE ADMINISTRACION			
Ítem	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TOTAL, GASTOS DE ADMINISTRACION			1,919,777
ÚTILES DE OFICINA Y PAPELERÍA			
Agenda	2	5,500	11,508
Bisturí	2	800	1,674
lapicero caja de 10	1	3,500	3,662
Pegante liquido	1	1,800	1,883
Pegante barra	1	2,250	2,354
Saca gancho	2	700	1,465
Grapadora	2	4,200	8,788
Clips	1	2,500	2,616
Resma de papel carta	1	7,800	8,160
Resma de papel oficio	1	8,500	8,893
Tóner Impresora	1	60,000	62,772
Marcador	2	1,900	3,976
Cinta	3	1,900	5,963
TOTAL, ÚTILES DE OFICINA Y PAPELERIA			123,713

Fuente: Los autores

3.1.7 Útiles de aseo y cafetería. Se presenta los requerimientos de útiles de aseo y cafetería.

Cuadro 16. Implementos de aseo y cafetería

IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA			
Ítem	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escoba	1	50,000	52,310
Trapero	1	50,000	52,310
Recogedor	1	50,000	52,310
Detergente 1 kilo	1	12,000	12,554
Papel higiénico por 4	24	4,600	115,500
juegos de Pocillos y platos pequeños x 6	1	40,000	41,848
toallas de manos	10	10,500	109,851
TOTAL, IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA			436,684

Fuente: Los autores

3.1.8 Cálculo de cantidades de Materias primas e insumos. Se presenta la materia prima a utilizar en los procesos de producción de la empresa.

Cuadro 17. Materias primas

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)				
INVENTARIO INSUMOS				
ÍTEM	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
UVA	Libra	200	800	160,000
Azúcar	Libra	50	1400	70,000
Envase	unidad	1000	80	80,000
Empaque	Unidad	1000	80	80,000
COSTO MP				390,000

Fuente: Los autores

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La idea del negocio tendrá como domicilio principal la ciudad de Cerrito Valle del Cauca. Se escoge esta ciudad ya que los emprendedores son de la región y además de ello, es un punto equidistante para la consecución de la materia prima.

3.2.1 Macro localización. El municipio de El Cerrito se encuentra localizado en el departamento del Valle del Cauca, cuenta con 53,244 habitantes y un área de ciudad de la población de 116,8 habitantes por kilómetro cuadrado. Se encuentra ubicado en un área estratégica en donde transitan la mayoría de los vehículos y personas que se dirigen al sur y norte del departamento.

3.2.2 Micro localización. En cuanto a la ubicación específica del local comercial, aun no se tiene el sitio específico, pero si se espera que se encuentre en zonas aledañas a la plaza de mercado y que el lugar tenga características tipo bodega de por lo menos 120 metros cuadrados.

3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto estará determinado según resultados arrojados en el estudio de mercado y la capacidad económica de los emprendedores, se espera generar un proceso escalonado según comportamiento del mercado local y regional.

3.3.1 Población objetivo. El mercado objetivo del negocio está determinado hacia los hogares de los municipios de El Cerrito y Ginebra, sin embargo, el producto de jugo de UVA podrá ser comercializado no solo para los habitantes de los municipios nombrados, sino, para visitantes y turistas que transitan por los lugares más representativos de los municipios. A futuro se intentará llegar a la capital del departamento a través de los almacenes de cadena o grandes superficies.

4. ORGANIZACIONAL Y LEGAL

En el siguiente capítulo se define la estructura organizacional y legal para el buen desarrollo del negocio. Se entiende que para el cumplimiento del objetivo de la organización y de lo planificado se debe tener un orden predispuesto para evitar con ello los desperdicios económicos y las malas prácticas.

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

El objeto social de la empresa será la de satisfacer a los conciudadanos de El Cerrito y Ginebra, así como a transeúntes y turistas con un producto netamente natural como lo es la UVA.

Para dar cumplimiento a lo estipulado, se define una misión y una visión corporativa, con el fin de direccionar de manera adecuada la organización.

4.1.1 Misión. Generar satisfacción y sana alimentación a los clientes a través de la oferta de productos frutales como la uva en distintas presentaciones, esperando con ello el hábito de consumo de frutas saludables para el organismo.

4.1.2 Visión. Ser en 5 años una organización líder a nivel local y regional en la comercialización de productos frutales de alta calidad como la uva en presentaciones como uva de mesa, pulpa y jugo en región central del departamento del Valle del Cauca.

4.1.3 Valores corporativos. Los valores corporativos son de gran relevancia para el desarrollo y éxito de la organización, a continuación, se presentan los valores más relevantes a aplicar en el ejercicio mercantil.

- **Trabajo en equipo.** El desarrollo de todas las actividades en conjunto con los demás compañeros de trabajo y aliados estratégicos.
- **Compromiso.** El desarrollo de los procesos con un alto grado de compromiso por la empresa, clientes y con los mismos empleados
- **honestidad.** Que los clientes sientan un alto grado de tranquilidad por los servicios y productos ofertados por la organización.
- **Responsabilidad.** Actuar con siempre con valores éticos y morales en cada una de las actividades desarrolladas.
- **Respeto.** El respeto por el prójimo y por uno mismo resulta ser un valor muy importante para la organización.
- **Calidad.** La calidad de los servicios y productos deberá estar siempre por encima de cualquier necesidad personal o institucional.

4.1.4 Filosofía del trabajo. Innovación en las propiedades naturales del producto y la presentación de estos a los clientes, con el apoyo de planes logísticos apropiados para la distribución a tiempo.

4.1.5 Competencias organizacionales. Se presentan las competencias organizacionales para la empresa:

- Realización de un plan de compras con proveedores para asegurar la calidad y entrega a tiempo de la materia prima e insumos necesarios para la operación.
- La generación de la confianza entre clientes, proveedores, y grupos interesados en los procesos de la empresa con el fin de garantizar la buena operatividad.
- Garantizar la calidad de los productos y servicios con modelos efectivos de servicio a los clientes.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional está definida con base en la planificación de la empresa, las áreas funcionales permitirán la buena operación de la organización.

4.2.1 Procesos operativos. El proceso administrativo deberá contar con personal idóneo y conocedor del negocio y la plaza, es necesario establecer criterios generales y específicos que permitan la obtención de los objetivos propuestos.

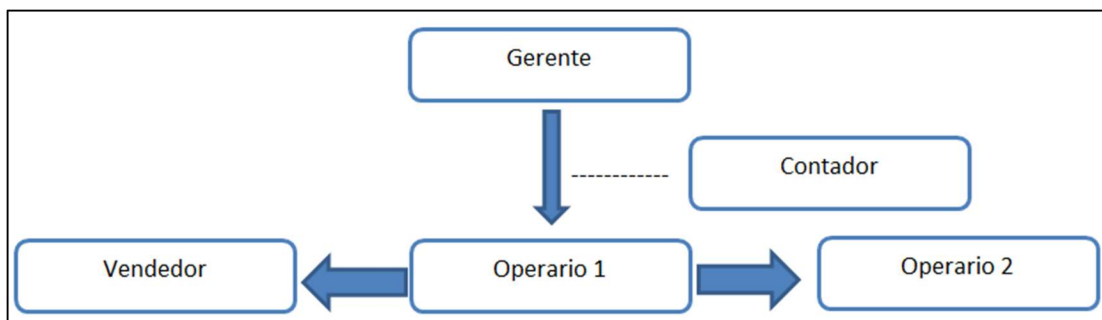
El área de producción contara con personal experto en procesos afines a la requerida por la empresa, con ello se garantiza la calidad de la producción.

El área de ventas permitirá el desarrollo de la empresa en cuanto al cumplimiento de las metas para garantizar los ingresos necesarios para su operación.

4.2.2 Descripción de los puestos. A continuación, se referencian los distintos cargos necesarios para el desarrollo de los procesos y funciones organizacionales.

El organigrama de una empresa consiste en la representación gráfica de la estructura de la empresa, de manera que no sólo representa a los empleados y recursos humanos de la empresa, sino que también representa las estructuras departamentales, además de ser un buen esquema de las relaciones jerárquicas y competenciales dentro de la empresa (Gestión, 2021, párr. 1).

Figura 3. Organigrama



Fuente: Los autores

4.2.3 Perfil de puestos. Estará definido con base en las necesidades específicas de cada uno de ellos. Se espera contar con personal calificado para cada puesto de trabajo.

A continuación, se presenta los cargos y los salarios establecidos para cada uno de ellos.

Cuadro 18. Cargos y salarios

Cargo	Salario básico	Cantidad	Total, mes
Gerente	\$1,200,000	1	\$1,200,000
Vendedores	\$1,000,000	1	\$1,000,000
Contador	\$400,000	1	\$400,000
Operario 1	\$908,526	1	\$908,526
Operario 2	\$908,526	1	\$908,526
Total, Nomina		4	\$4,017,052
Auxilio de transporte	\$102,853	4	\$426,180
Total, gasto mensual			\$4,843,232

Fuente: Los autores

4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

El sistema de reclutamiento de personal tendrá como fin la consecución de personal idóneo para el desarrollo de cada una de las actividades requeridas en la empresa.

- Revisión de la base de datos de bolsas de empleo del sector.
- Bolsa de empleo del SENA de Palmira.
- Sistema de recomendación de personas con alta experiencia en el negocio.

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL

Una vez se tengan los referidos y posibles candidatos a los cargos ofertados, se realizará el proceso de selección del personal.

- Publicación de la vacante.
- Entrevista a los posibles candidatos a los diferentes cargos.
- Pruebas de conocimiento general y específicos según el cargo a proveer.
- Exámenes médicos de salud ocupacional según el cargo a proveer.
- La prueba psicotécnica por medio de un profesional para identificar algunos aspectos de comportamiento.
- La prueba física aplicada acorde al tipo de cargo a proveer.

4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN

Una vez realizado el proceso de selección de personal se procederá a la contratación de este, este proceso contará con varios requerimientos y etapas.

Los investigadores tomarán como referencia base las condiciones explícitas del Ministerio del trabajo, para este caso se realizarán contratos de trabajo a término fijo para todos los empleados, para el caso del contador se contraria por obra o labor determinada (Mintrabajo, 2021).

- 3 fotos tamaño cedula
- Fotocopia de cedula ampliada al 150% blanco y negro.
- Certificación bancaria (si posee) de lo contrario deberá abrir una cuenta de ahorros.
- Certificado de fondo de pensiones y EPS.
- Títulos académicos según el cargo.

La empresa confrontará la información entregada por el candidato.

4.5.1 Inducción del personal. La gerencia y (socios) realizarán la respectiva inducción al personal contratado con el fin de dar a conocer el objeto social, la filosofía organizacional y los valores corporativos, así como la identificación de las funciones según el caso.

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO

Se espera poder contar con un proceso de capacitación al personal acorde con las actividades de cada puesto, una de las estrategias pensadas es la posibilidad de establecer un acuerdo con el SENA de Palmira para el desarrollo de cursos genéricos y específicos según la necesidad de cada puesto de trabajo de igual forma la empresa podría contratar a un experto para el desarrollo de temas específicos y de interés institucional.

4.7 ESTUDIO LEGAL








En este punto se definirán todas las condiciones legales a cumplir para el desarrollo de la actividad comercial de manera formal.

Se espera crear una empresa tipo Sociedad por acciones simplificada (SAS).

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado (CCC, 2021, párr. 1).

Este tipo de sociedades tiene una forma muy práctica para su constitución.

Figura 4. Trámites legales para constituir una SAS

Trámite	Entidad	Tiempo estimado
Registro documento constitución y carta aceptación representante legal	Cámara de Comercio	 Cinco días hábiles
Solicitud RUT	Dian	 Tres días hábiles
Solicitud NIT	Dian	 Tres días hábiles
Obtención firma digital y asociación al NIT	Dian	 Tres días hábiles
Apertura cuenta bancaria	Cualquier banco	 Seis días hábiles
Registro libros de comercio	Cámara de Comercio	 Cinco días hábiles
Registro de situación de control y/o grupo empresarial	Cámara de Comercio	 Cinco días hábiles

Fuente: (Vita, 2020)

De igual forma se tendrá en cuenta los aspectos tributarios que se deben cumplir en una Empresa SAS:

- Son agentes de retención en la fuente a título de Renta, IVA, Ica, etc.
- Son responsables del IVA en caso de realizar una actividad grada con este impuesto.
- Son contribuyentes del impuesto a la renta del régimen ordinario.
- Están obligados a expedir facturas.
- Deben reportar información exógena.
- Son responsables del impuesto de industria y comercio.
- Deben pagar el impuesto predial.
- Están obligados a llevar contabilidad.
- Están obligados a tener revisor fiscal según el monto de sus ingresos o activos (gerencie, 2021, párr. 2).

4.7.1 Costo de constitución de la Empresa tipo SAS. A continuación se presenta un estimado del costo de constitución de la empresa.

Cuadro 19. Gastos de constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Registro Mercantil Cámara de Comercio	1	402,000	402,000
Derechos Inscripción	1	31,000	31,000
Formulario de Registro	1	4,000	4,000
Inscripción de Libros	1	103,000	103,000
Higiene y Sanidad	1	60,000	60,000
Bomberos	1	25,000	25,000
Uso de Suelos	1	34,000	34,000
TOTAL GASTO DE CONSTITUCION			625,000

Fuente: Los autores

5. ESTUDIO FINANCIERO

El desarrollo del estudio financiero permite conocer las necesidades de orden económico necesarios para la buena operación del negocio, de igual forma establecerá los criterios de análisis que ayudara a definir si el proyecto en sí es rentable o no para los inversores.

A continuación, se presentan los distintos estados financieros del proyecto para la creación de una empresa comercializadora de derivados de la uva Isabela en el municipio el Cerrito Valle del Cauca.

5.1 INVERSIÓN INICIAL

La siguiente presentara los valores y las características generales de la inversión inicial requerida para el desarrollo del proyecto.

Tabla 1. Inversión inicial

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)			
INVERSIÓN EN PESOS			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	2	1,300,000	2,600,000
Silla ergonómica	4	64,900	259,600
Archivador Metálico	4	306,900	1,227,600
Mesa de trabajo	1	300,000	300,000
escritorios	4	300,000	1,200,000
Sillas	8	70,000	560,000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			6,147,200
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computador DELL	2	2,500,000	5,000,000
Impresora	1	300,000	300,000
Teléfono	1	120,000	120,000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			5,420,000

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL
MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)**

INVERSIÓN EN PESOS

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Estufa a gas industrial	1	2,500,000	2,500,000
Enfriador	1	2,700,000	2,700,000
Trituradora	1	120,000	120,000
Despulpado	1	800,000	800,000
Utensilios y ollas	1	300,000	300,000
Empacadora	1	350,000	350,000
Gramera	1	120,000	120,000
Licuadaora	1	1,800,000	1,800,000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			8,690,000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			20,257,200
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
Registro Mercantil Cámara de Comercio	1	402,000	402,000
Derechos Inscripción	1	31,000	31,000
Formulario de Registro	1	4,000	4,000
Inscripción de Libros	1	103,000	103,000
Higiene y Sanidad	1	60,000	60,000
Bomberos	1	25,000	25,000
Uso de Suelos	1	34,000	34,000
TOTAL GASTO DE CONSTITUCION			625,000
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Vitrina	2	250,000	500,000
Estanterías	5	120,000	600,000
mesones	4	200,000	800,000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			1,900,000
ACTIVOS INTANGIBLES			
Windows 8	2	300,000	600,000
Office	2	280,000	560,000
antivirus	1	70,000	70,000
Póliza RCC	1	1,500,000	1,500,000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			2,730,000
ADECUACIONES			
Área de producción y ventas	1	19,200,000	19,200,000
TOTAL ADECUACIONES			19,200,000
PUBLICIDAD PRE OPERATIVA			
Volantes Informativos	2,000	100	200,000
Pauta en Prensa	2	350,000	700,000
Pautas radiales	1	395,780	395,780
página WEB	1	1,600,000	1,600,000
Brochure	1,000	1,100	1,100,000
Tarjetas de presentación	5,000	90	450,000
TOTAL PUBLICIDAD PRE OPERATIVA			4,445,780
SEGUROS			
Póliza Todo Riesgo	1	6,750,870	6,750,870

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

INVERSIÓN EN PESOS

TOTAL SEGUROS			6,750,870
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			16,451,650
CAPITAL DE TRABAJO			
Gastos de administración	3	1,470,591	4,411,773
Gastos de ventas	3	0	0
Nominas	3	7,413,062	22,239,186
Inventario	1	5,300,640	5,300,640
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			31,951,599
TOTAL INVERSION			68,660,449
% DE INVERSION A FINANCIAR			20.00%
INVERSION A FINANCIAR			13,732,090
MESES A DIFERIR			60
VALOR A DIFERIR POR MES			274,194

Fuente: Los autores

De acuerdo con lo anterior el proyecto tendría una inversión de \$68.660.449 millones de pesos y se proyectara una financiación del 20% del capital.

5.2 DEPRECIACIÓN

Se hará uso del método de línea directa el cual es uno de los más utilizados por las organizaciones, consistente en la división de los valores entre los años de vida útil.

Tabla 2. Depreciación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

DEPRECIACIÓN EN PESOS							
ITEM	AÑO	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	170,756	2,049,067	2,049,067	2,049,067		
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	150,556	1,806,667	1,806,667	1,806,667		

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

		DEPRECIACIÓN EN PESOS					
MAQUINARIA Y EQUIPO	5	144,833	1,738,000	1,738,000	1,738,000	1,738,000	1,738,000
TOTAL		466,144	5,593,733	5,593,733	5,593,733	1,738,000	1,738,000
MESES AÑOS	12						

Fuente: Los autores

5.3 ESTADO FINANCIERO INICIAL

Se presentan los estados financieros actuales con y sin financiación. Lo anterior según los resultados después de la aplicación de la herramienta financiera.

5.3.1 Balance inicial sin financiación. Se muestra la situación financiera de la organización con el capital total aportado por los emprendedores.

Tabla 3. Balance inicial sin financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
CAJA-BANCOS	31,951,599
Cuentas por Cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	31,951,599
ACTIVOS NO CORRIENTES	
MUEBLES Y ENSERES	6,147,200
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	5,420,000
MAQUINARIA Y EQUIPO	8,690,000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20,257,200

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL
MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)**

BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS

ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	16,451,650
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16,451,650
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	36,708,850
TOTAL ACTIVOS	68,660,449
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por Pagar	0
Cesantías	0
Intereses a la Cesantía por pagar	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
IVA/INC por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0
TOTAL PASIVO	0
PATRIMONIO	
Capital Social	68,660,449
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	68,660,449
PASIVO MAS PATRIMONIO	68,660,449

Fuente: Los autores

5.3.2 Balance inicial con financiación.

Tabla 4. Balance inicial con financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)	
BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
CAJA-BANCOS	31,951,599
Cuentas por Cobrar	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	31,951,599
ACTIVOS NO CORRIENTES	
MUEBLES Y ENSERES	6,147,200
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	5,420,000
MAQUINARIA Y EQUIPO	8,690,000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20,257,200
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	16,451,650
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16,451,650
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	36,708,850
TOTAL ACTIVOS	68,660,449
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas por Pagar	0
Cesantías	0
Intereses a la Cesantía por pagar	0
Impuesto de Renta por Pagar	0
IVA/INC por pagar	0
ICA por pagar	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	13,732,090
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	13,732,090
TOTAL PASIVO	13,732,090
PATRIMONIO	
Capital Social	54,928,359
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	54,928,359
PASIVO MAS PATRIMONIO	68,660,449

Fuente: Los autores

El balance inicial con financiación muestra un endeudamiento del 20% equivalente a \$13.732.090 millones de pesos, los cuales se espera sean financiados por una entidad financiera.

5.4 LEASING FINANCIERO

Se presenta el comportamiento financiero de la deuda y los valores a pagar.

Tabla 5. Leasing financiero

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)	
AMORTIZACIÓN	
Valor Préstamo	13,732,090
TEA (%)	23.00%
TASA NOMINAL MENSUAL	20.88%
TASA MENSUAL	1.74%
Numero de Cuotas	48
Meses de Año	12

Fuente: Los autores

Se presenta un crédito a 48 meses con cuotas mensuales de 424.345 mil pesos.

5.5 PARAMETROS GENERALES

5.5.1 Parámetros económicos. Estos parámetros fueron extraídos de los indicadores macroeconómicos que se proyectaron para los años 2020-2025 del Banco de la Republica, los cuales tienen una proyección e incremento realizado por esta entidad financiera esta información fue suministrada por el Banco de la República.

Tabla 6. Parámetros generales

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

PARAMETROS ECONOMICOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC%	4.62%	3.38%	3.38%	3.38%	3.38%
TRM (\$/US\$)	3045.550	3073.33	3073.330	3073.330	3073.330
VARIACION%TRM	1.47%	0.91%	0.00%	0.00%	0.00%
% PRECIOS	4.62%	3.38%	3.38%	3.38%	3.38%
% Costos	4.62%	3.38%	3.38%	3.38%	3.38%
% Unidades	1.96%	1.96%	1.96%	1.96%	1.96%
RENTA	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%
IVA	19.00%	19.00%	19.00%	19.00%	19.00%
INC	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%
ICA (Tarifa * Miles)	0.0041	0.0041	0.0041	0.0041	0.0041
Reserva Legal	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
TRM (\$/US\$) 2016	3000.71				

Fuente: Los autores

5.5.2 Parámetros laborales. Esta tabla permite conocer los puntos de referencias en los que trabajará la asociación, y cuál será el cumplimiento de las normas establecidas por la ley con respecto al pago de los empleados.

Tabla 7. Parámetros laborales

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

PARÁMETROS LABORALES	
SMMLV	908,526
Auxilio de Transporte	106,454
Cesantías	8.33%
Intereses a la Cesantías	1.00%
Primas	8.33%
Vacaciones	4.17%

Salud	0.00%
Pensión	12.00%
ARL	0.5226%
Caja de Compensación	4.00%
ICBF	0.00%
SENA	0.00%

Fuente: Los autores

5.6 CARGOS Y SALARIOS

Se presentan los cargos y sus respectivos salarios del personal a contratar en la empresa.

Tabla 8. Cargos y salarios

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

CARGOS Y SALARIOS	
ADMON Y VENTAS	
Gerente	1,200,000
Vendedor	908,526
Personas con auxilio	2
PRODUCCIÓN	
Operario 2	908,526
Supervisor	1,000,000
Personas con auxilio	2

Fuente: Los autores

El valor nominal de los empleados se estimó en \$4.017.052 pesos mensuales más \$ 425,816 pesos de auxilio de transporte.

5.7 RECAUDO Y PAGOS

Se observa cómo se efectúan los pagos y recaudos que se espera obtener la parte comercial de la asociación, la metodología de venta que corresponden al efectivo.

Tabla 9. Recaudos y pagos

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA) RECAUDOS		EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA) PAGOS		EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA) REGISTRO MERCANTIL	
Contado (%)	100.00%	Contado (%)	100.00%	límite Inferior	38,361,284
Crédito (%)	0.00%	Crédito (%)	0.00%	Limite Superior	51,640,190
Plazo (Días)	0.00	Plazo (días)	0.00	Promedio	45,000,737
Fuente: Los autores				% A Aplicar	0.89%

Fuente: Los autores

5.8 REGISTRO MERCANTIL

Este cuadro arroja el costo del registro mercantil para la constitución de la sociedad S.A.S, estos valores se calculan por medio de la tabla de la cámara de comercio.

Tabla 10. Registro mercantil

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

REGISTRO MERCANTIL	
límite Inferior	38,361,284
Limite Superior	51,640,190
Promedio	45,000,737
% A Aplicar	0.89%
Valor a Pagar	402,000

Fuente: Los autores

5.9 MARGEN BRUTO

Se presenta el margen bruto según resultados de la herramienta financiera.

Tabla 11. Margen bruto

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

PRECIOS DE VENTA				
ÍTEM	COSTO UNITARIO	MARGEN	CANTIDAD/MENSUAL	PRECIO DE VENTA
Servicios y ventas				
Uva de mesa	981	45.0%	5112	1,422
Pulpa de uva	952	45.00%	5531	1,380
Jugo de uva	731	50.00%	4651	1,096

Fuente: Los autores

5.10 PROYECCIÓN DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Tabla 12. Proyección de gastos y ventas

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA) GASTOS EN PESOS

GASTOS DE ADMINISTRACION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arrendamiento	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	251,088	3,013,056	3,114,897	3,220,181	3,329,023	3,441,544
Internet	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	136,006	1,632,072	1,687,236	1,744,265	1,803,221	1,864,170
Teléfono Fijo	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	10,462	125,544	129,787	134,174	138,709	143,398
Teléfono Celular	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	47,079	564,948	584,043	603,784	624,192	645,289
Servicios públicos	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	83,696	1,004,352	1,038,299	1,073,394	1,109,674	1,147,181
Mantenimiento equipos de computo	52,310	0	0	0	0	0	52,310	0	0	0	0	0	104,620	108,156	111,812	115,591	119,498
ÚTILES DE OFICINA Y PAPELERIA	123,713		123,713				123,713			123,713			494,853				

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
GASTOS EN PESOS

	71																
	3																
IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA	43		436,		436,		436,		436,		1,746						
	6,		684		684		684		684		,736						
	68																
	4																
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION	1,14	528,331	528,331	1,088	528,331	528,331	1,140	528,331	528,331	1,088	528,331	528,331	8,686,180	6,662,419	6,887,609	7,120,410	7,361,080
GASTOS DE VENTAS																	
PUBLICIDAD	0	0	0	0	0	0	1,174,391	0	0	0	0	0	1,174,391	1,214,085	1,255,121	1,297,544	1,341,401
TOTAL GASTOS VENTAS	0	0	0	0	0	0	1,174,391	0	0	0	0	0	1,174,391	1,214,085	1,255,121	1,297,544	1,341,401
GASTOS DE DEPRECIACION	46	466,144	466,144	466,144	466,144	466,144	466,144	466,144	466,144	466,144	466,144	466,144	5,593,733	5,593,733	5,593,733	1,738,000	1,738,000
GASTOS DIFERIDOS	27	274,194	274,194	274,194	274,194	274,194	274,194	274,194	274,194	274,194	274,194	274,194	3,290,330	6,979,049	7,214,941	7,458,806	7,710,914
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	1,88	1,268,670	1,268,670	1,829	1,268,670	1,268,670	3,055,768	1,268,670	1,268,670	1,829	1,268,670	1,268,670	18,744,634	20,449,287	20,951,405	17,614,761	18,151,395
	1,37																
	7																

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
GASTOS EN PESOS

GASTO AL FLUJO DE CAJA	1, 14 1, 03 8	528,331	528, 331	1,08 8,72 8	528, 331	528, 331	2,31 5,42 9	528, 331	528, 331	1,08 8,72 8	528, 331	528, 331	9,860 ,571	7,876 ,505	8,142 ,730	8,417 ,955	8,7 02, 48 2
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (CIF)																	
	ENE	F E B	MA R	AB R	MA Y	JU N	JUL	AG O	SE P	OC T	NO V	DIC	AÑ O1	AÑ O2	AÑ O3	AÑ O4	AÑO 5
Transporte Mercancía	941,5 80	94 1, 58 0	941 ,58 0	941 ,58 0	941 ,58 0	941 ,58 0	941, 580	941 ,58 0	941 ,58 0	941 ,58 0	941 ,58 0	941 ,58 0	11,2 98,9 60	11,6 80,8 65	12,0 75,6 78	12,4 83,8 36	12,9 05,7 90
TOTAL DOTACIO NES	156,9 30	0	0	0	0	0	156, 930	0	0	0	0	0	313, 860	324, 468	335, 436	346, 773	358, 494
Arriendo + Servicios	585,8 72	58 5, 87 2	585 ,87 2	585 ,87 2	585 ,87 2	585 ,87 2	585, 872	585 ,87 2	585 ,87 2	585 ,87 2	585 ,87 2	585 ,87 2	7,03 0,46 4	7,03 0,46 4	7,03 0,46 4	7,03 0,46 4	7,03 0,46 4
Mantenimi ento de Máquinas																	
TOTAL	1,098	94	941	941	941	941	1,09	941	941	941	941	941	11,6	12,0	12,4	12,8	13,2
GASTOS DE PRODUCC IÓN	,510	1, 58 0	,58 0	,58 0	,58 0	,58 0	8,51 0	,58 0	,58 0	,58 0	,58 0	,58 0	12,8 20	05,3 33	11,1 14	30,6 09	64,2 84

Fuente: Los autores

5.11 PROYECCIÓN DE NÓMINA

5.11.1 Nomina administrativa

Tabla 13. Nómina administrativa

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)															
NOMINA ADMINISTRACION Y VENTAS EN PESOS															
CARGOS	ENE	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	14,400,000	14,880,000	15,380,000	15,910,000	16,440,000
Vendedor	908,526	908,526	908,526	908,526	908,526	908,526	908,526	908,526	908,526	908,526	10,902,312	11,270,810	11,651,764	12,045,593	12,452,734
TOTAL	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	25,302,312	26,157,530	27,041,655	27,955,663	28,900,564
DATOS AL ESTADO DE RESULTADO															
PERSONAS CON AUXILIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
SALARIOS	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	2,108,526	25,302,312	26,157,530	27,041,655	27,955,663	28,900,564
Auxilio de Transporte	212,908	212,908	212,908	212,908	212,908	212,908	212,908	212,908	212,908	212,908	2,554,896	2,641,251	2,730,526	2,822,818	2,918,229
Cesantías	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	2,320,505	2,398,939	2,480,023	2,563,847	2,650,505
Intereses a la Cesantías	23,214	23,214	23,214	23,214	23,214	23,214	23,214	23,214	23,214	23,214	278,572	287,988	297,722	307,785	318,188
Primas	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	193,375	2,320,505	2,398,939	2,480,023	2,563,847	2,650,505
Vacaciones	87,841	87,841	87,841	87,841	87,841	87,841	87,841	87,841	87,841	87,841	1,054,094	1,089,723	1,126,555	1,164,633	1,203,997
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensión	253,023	253,023	253,023	253,023	253,023	253,023	253,023	253,023	253,023	253,023	3,036,277	3,138,904	3,244,999	3,354,680	3,468,068

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

NOMINA ADMINISTRACION Y VENTAS EN PESOS

ARL	11,01	11,01	11,01	11,01	11,01	11,01	11,01	11,01	11,01	11,01	11,01	132,2	136,6	141,3	146,0	151,0
	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	30	99	20	96	34
Caja de Compensación	84,34	84,34	84,34	84,34	84,34	84,34	84,34	84,34	84,34	84,34	84,34	1,012,	1,046,	1,081,	1,118,	1,156,
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	092	301	666	227	023
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	3,167	38,01	39,29	40,62	41,99	43,41
	,624	,624	,624	,624	,624	,624	,624	,624	,624	,624	,624	1,485	6,273	4,487	7,595	7,114

Fuente: Los autores

Se aprecian los cargos administrativos con un salario de \$1.200.000 y el vendedor con \$908.526 con la discriminación de todas las prestaciones sociales como auxilio de transporte, cesantías, interés de cesantías, la prima, pensión, salud, caja de compensación entre otras prestaciones.

5.11.2 Nómina operativa

Tabla 14. Nómina operativa

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)																	
NOMINA PRODUCCIÓN EN PESOS																	
CARGOS	ENE	FEB	MA R	ABR	MA Y	JUN	JUL	AG O	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operario 2	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	908, 526	10,9 02,3 12	11,2 70,8 10	11,6 51,7 64	12,0 45,5 93	12,4 52,7 34
Supervisor	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	1,00 0,00 0	12,0 00,0 00	12,4 05,6 00	12,8 24,9 09	13,2 58,3 91	13,7 06,5 25
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	22,9 02,3 12	23,6 76,4 10	24,4 76,6 73	25,3 03,9 84	26,1 59,2 59
DATOS AL ESTADO DE RESULTADO																	
PERSONAS CON AUXILIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
SALARIOS	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	1,90 8,52 6	22,9 02,3 12	23,6 76,4 10	24,4 76,6 73	25,3 03,9 84	26,1 59,2 59
Auxilio de Transporte	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	212, 908	2,55 4,89 6	2,64 1,25 1	2,73 0,52 6	2,82 2,81 8	2,91 8,22 9

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

NOMINA PRODUCCIÓN EN PESOS

Cesantías	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	2,120,58	2,191	2,260	2,343	2,425
Intereses a la Cesantías	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	21,214	254,572	263,177	272,072	281,268	290,775
Primas	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	176,715	2,120,58	2,192,26	2,266,36	2,342,96	2,422,15
Vacaciones	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	79,509	954,110	986,359	1,019,69	1,058,4	1,089,79
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensión	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	229,023	2,748,27	2,841,16	2,937,20	3,036,47	3,139,11
ARL	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	9,974	119,687	123,733	127,915	132,239	136,708
Caja de Compensación	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	76,341	916,092	947,056	979,067	1,012,15	1,046,37
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	2,890,927	34,691,119	35,863,678	37,075,871	38,329,035	39,624,557

Fuente: Los autores

Continuación tabla 23. Nomina administrativa

DATOS AL FLUJO DE CAJA

SALARIOS	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	22,90	23,67	24,47	25,30	26,15
	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	8,52	2,312	6,410	6,673	3,984	9,259
	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6					
Auxilio de Transporte	212,	212,	212,	212,	212,	212,	212,	212,	212,	212,	212,	212,	212,	2,554	2,641	2,730	2,822	2,918
	908	908	908	908	908	908	908	908	908	908	908	908	908	,896	,251	,526	,818	,229
Cesantías														0	2,120	2,192	2,266	2,342
															,585	,261	,360	,963
Intereses a la Cesantías														0	254,5	263,1	272,0	281,2
															72	77	72	68
Primas						1,06							1,06	2,120	2,192	2,266	2,342	2,422
						0,29							0,29	,585	,261	,360	,963	,155
						3							3					
Vacaciones													954,	954,1	986,3	1,019	1,054	1,089
													110	10	59	,698	,164	,795
Salud	0													0	0	0	0	0
Pensión	229,	229,	229,	229,	229,	229,	229,	229,	229,	229,	229,	229,	229,	2,748	2,841	2,937	3,036	3,139
	023	023	023	023	023	023	023	023	023	023	023	023	023	,277	,169	,201	,478	,111
ARL	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	9,97	119,6	123,7	127,9	132,2	136,7
	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	87	33	15	39	08
Caja de Compensación	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	76,3	916,0	947,0	979,0	1,012	1,046
	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	92	56	67	,159	,370
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	3,49	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	2,43	4,45	32,31	35,78	36,99	38,24	39,53
	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	7,06	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	1,17	5,961	3,398	2,877	3,236	5,858
	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	2	2	5					

Fuente: Los autores

La nómina operativa se aprecia los cargos de supervisión con un salario de \$1.000.000 y los operarios con un salario de \$908.525, con la discriminación de todas las prestaciones sociales como auxilio de transporte, cesantías, interés de cesantías, la prima, pensión, salud, caja de compensación entre otras prestaciones.

5.12 COSTOS UNITARIOS

Tabla 15. Costos unitarios

UVA DE MESA				
PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	COSTO UNITARIO
Uva	Libra	0.8	800	640
Empaque	Unidad	1	80	80
TOTAL MP				720
MANO DE OBRA				189
CIF				72
TOTAL				981
PULPA DE UVA				
PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	COSTO UNITARIO
Uva	0.8	libra	800	640
Agua	0.1	litro	10	1
Empaque	1	Unidad	50	50
TOTAL MP				691
MANO DE OBRA				189
CIF				72
TOTAL				952
JUGO DE UVA				
Uva	0.4	Libra	\$ 800	320
Azúcar	0.05	Libra	1,400	70
Empaque	1	Unidad	80	80
TOTAL				470
MATERIA PRIMA				
MANO DE OBRA				189
CIF				72
TOTAL				731

Fuente: Los autores

Esta tabla presenta los valores de los costos unitarios por los servicios que oferta la empresa.

5.13 PROYECCIÓN DE VENTAS Y COSTOS

Tabla 16. Proyección de ventas y costos

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA) PROYECCION DE VENTAS Y COSTOS

PRESUPUESTO UNIDADES A VENDER																	
	EN E	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Uva de mesa	5,12	5,112	5,112	5,112	5,112	5,112	5,112	5,112	5,112	5,112	5,112	5,112	61,343	62,545	63,771	65,022	66,296
Pulpa de uva	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	5,531	66,371	67,672	68,999	70,351	71,730
Jugo de uva	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	4,651	55,812	56,906	58,022	59,159	60,319
TOTAL	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	15,294	183,526	187,124	190,792	194,532	198,345
COSTOS UNITARIOS (MP-MO-CIF)																	
	EN E	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Uva de mesa	981	981	981	981	981	981	981	981	981	981	981	981	981	1,014	1,048	1,084	1,120
Pulpa de uva	952	952	952	952	952	952	952	952	952	952	952	952	952	984	1,017	1,052	1,087
Jugo de uva	731	731	731	731	731	731	731	731	731	731	731	731	731	756	781	807	835
COSTOS TOTALES																	
	EN E	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Uva de mesa	5,014	5,012	5,012	5,012	5,012	5,012	5,012	5,012	5,012	5,012	5,012	5,012	60,168	63,421	66,850	70,464	74,277

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
PROYECCION DE VENTAS Y COSTOS

Pulpa de uva	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	5,264,622	63,175,464	66,591,063	70,191,329	73,986,243	77,986,331
Jugo de uva	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	3,399,197	40,790,364	42,995,707	45,320,282	47,770,536	50,353,264
TOTAL	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	13,677,851	164,134,216	173,008,180	182,361,918	192,221,368	202,202,613,872

PRECIO DE VENTA

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Uva de mesa	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,422	1,470	1,520	1,571	1,624
Pulpa de uva	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,427	1,475	1,525	1,576
Jugo de uva	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,096	1,133	1,172	1,211	1,252

VENTAS TOTALES

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Uva de mesa	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	7,270,347	87,244,164	91,961,045	96,932,946	102,365,547	107,697,702
Pulpa de uva	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	7,633,702	91,604,422	96,557,042	101,777,426	107,000,538	113,080,180

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
PROYECCION DE VENTAS Y COSTOS

Jugo de uva	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	5,098,795	61,185,545	64,493,560	67,980,423	71,655,804	75,529,896
TOTAL	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	240,034,132	253,011,647	266,690,795	281,281,109	296,296,778

COSTO UNITARIO SIN MO Y SIN CIF	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	744	769	796	822
Uva de mesa	691	691	691	691	691	691	691	691	691	691	691	691	691	714	739	763	789
Pulpa de uva	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	486	502	519	537

COSTO TOTAL SIN MO Y SIN CIF	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	3,680,577	44,166,923	46,554,821	49,071,820	51,724,903	54,521,425
Uva de mesa	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	3,821,867	45,862,402	48,341,966	50,955,588	53,710,517	56,614,392
Pulpa de uva	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	2,185,971	26,231,653	27,649,875	29,144,773	30,720	32,381

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
PROYECCION DE VENTAS Y COSTOS**

																	,49	,40
																	4	6
TOTAL	9,688,4	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68	116,2	122,5	129,1	136	143
	15	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	8,41	60,97	46,66	72,18	,15	,51
		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	8	1	2	5,9	7,2
																	14	23
PRECIO	1,308	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,30	1,308	1,352	1,398	1,4	1,4
PROMEDIO		8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8				45	94
COSTO	894	894	894	894	894	894	894	894	894	894	894	894	894	894	925	956	988	1,0
PROMEDIO																	22	

Fuente: Los autores

Las ventas y costos son realizados con base a la información de las cantidades a producir a nivel mensual y las cantidades a vender tomando las unidades diarias, mensuales y el nivel de participación que tendrá cada una reflejando ventas en el mes. Se esperan ventas por valor de \$240.034.132 millones de pesos para el primer año.

5.14 IVA

Tabla 17. IVA

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)																	
IVA EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVACOBRA DO	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	45,60	48,07	50,67	53,41	56,29
	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	6,485	2,213	1,251	0,807	8,478
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
IVA PAGADO	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	22,08	23,28	24,54	25,86	27,26
	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	9,586	3,866	2,715	9,624	8,272
	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9					
IVA CAUSADO	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	23,51	24,78	26,12	27,54	29,03
	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	9,74	6,899	8,347	8,536	1,183	0,205
	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
IVA AL FLUJO	0	0	0	0	7,83	0	0	0	7,83	0	0	0	15,67	16,52	17,41	18,36	19,35
					8,96				8,96				7,933	5,565	9,024	0,789	3,470
					6				6								
IVA AL AÑO SIGUIENTE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,838	8,262	8,709	9,180
														,966	,782	,512	,394
IVA TOTAL AL FLUJO	0	0	0	0	7,83	0	0	0	7,83	0	0	0	15,67	24,36	25,68	27,07	28,53
					8,96				8,96				7,933	4,531	1,807	0,301	3,865
					6				6								
MESES AÑO	12																
INC PAGADO AÑO	8																
INC POR PAGAR	4																

Fuente: Los autores

5.15 ESTADOS DE RESULTADOS

Reflejan los ingresos netos generados por Ventas, los gastos operacionales, financieros es impositivos. Estos estados financieros son los que establecen si la empresa ha obtenido utilidades o pérdidas en un periodo determinado.

5.15.1 Estado de resultados sin financiación.

Tabla 18. Estados de resultados sin financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)																	
ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MA R	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	20,00	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	240,0	253,0	266,6	281,1	296,3
	2,844	02,8	02,8	02,8	02,8	02,8	02,8	02,8	02,8	02,8	02,8	02,8	34,13	11,64	90,79	09,51	07,77
		44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	2	7	5	0	8
(-)	13,67	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	164,1	173,0	182,3	192,2	202,6
COSTO	7,851	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	34,21	08,18	61,91	21,36	13,87
		51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	6	0	8	8	2
UTILIDA D BRUTA	6,324,	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	75,89	80,00	84,32	88,88	93,69
	993	4,99	4,99	4,99	4,99	4,99	4,99	4,99	4,99	4,99	4,99	4,99	9,916	3,467	8,877	8,142	3,906
		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3					
EGRESOS																	

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS

NOMINA	3,167,	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	38,01	39,29	40,62	41,99	43,41
	624	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	7,62	1,485	6,273	4,487	7,595	7,114
		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
GASTOS	1,141,	528,	528,	1,08	528,	528,	1,14	528,	528,	1,08	528,	528,	528,	8,686	6,662	6,887	7,120	7,361
ADMINIS	038	331	331	8,72	331	331	1,03	331	331	8,72	331	331	331	,180	,419	,609	,410	,080
TRACIO				8			8			8								
N																		
GASTOS	0	0	0	0	0	0	1,17	0	0	0	0	0	0	1,174	1,214	1,255	1,297	1,341
DE							4,39							,391	,085	,121	,544	,401
VENTA							1											
GASTOS	466,1	466,	466,	466,	466,	466,	466,	466,	466,	466,	466,	466,	466,	5,593	5,593	5,593	1,738	1,738
DE	44	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	,733	,733	,733	,000	,000
DEPRECI																		
ACION																		
GASTOS	274,	274,	274,	274,	274,	274,	274,	274,	274,	274,	274,	274,	274,	3,29	6,97	7,214	7,458	7,7
DIFERIDOS	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	194	0,33	9,04	,941	,806	10,
														0	9			91
																		4
ICA	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	82,0	984,	1,03	1,093	1,152	1,2
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	140	7,34	,432	,549	14,
															8			86
																		2
TOTAL	5,13	4,51	4,51	5,07	4,51	4,51	6,30	4,51	4,51	5,07	4,51	4,51	4,51	57,7	60,7	62,66	60,76	62,
EGRESOS	1,01	8,30	8,30	8,70	8,30	8,30	5,40	8,30	8,30	8,30	8,70	8,30	8,30	40,2	82,9	9,325	4,905	78
	2	5	5	2	5	5	3	5	5	5	2	5	5	59	08			3,3
																		71

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS

UTILIDAD OPERACIONAL	1,19 3,98 1	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	1,24 6,29 1	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	19,5 90	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	1,24 6,29 1	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	18,1 59,6 56	19,2 20,5 58	21,65 9,553	28,12 3,238	30, 91 0,5 35
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos financieros	0																
Gastos financieros leasing	0																
TOTALES OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	1,19 3,98 1	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	1,24 6,29 1	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	19,5 90	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	1,24 6,29 1	1,80 6,68 8	1,80 6,68 8	18,1 59,6 56	19,2 20,5 58	21,65 9,553	28,12 3,238	30, 91 0,5 35
Impuesto de renta	394, 014	596, 207	596, 207	411, 276	596, 207	596, 207	6,46 5	596, 207	596, 207	411, 276	596, 207	596, 207	5,99 2,68 7	6,34 2,78 4	7,147 ,652	9,280 ,668	10, 20 0,4 76
UTILIDAD NETA	799, 967	1,21 0,48 1	1,21 0,48 1	835, 015	1,21 0,48 1	1,21 0,48 1	13,1 25	1,21 0,48 1	1,21 0,48 1	835, 015	1,21 0,48 1	1,21 0,48 1	12,1 66,9 70	12,8 77,7 74	14,51 1,900	18,84 2,569	20, 71 0,0 58
RESERVA LEGAL	79,9 97	121, 048	121, 048	83,5 01	121, 048	121, 048	1,31 3	121, 048	121, 048	83,5 01	121, 048	121, 048	1,21 6,69 7	1,28 7,77 7	1,451 ,190	1,884 ,257	2,0 71, 00 6
UTILIDAD DEL EJERCICIO	719, 970	1,08 9,43 3	1,08 9,43 3	751, 513	1,08 9,43 3	1,08 9,43 3	11,8 13	1,08 9,43 3	1,08 9,43 3	751, 513	1,08 9,43 3	1,08 9,43 3	10,9 50,2 73	11,5 89,9 97	13,06 0,710	16,95 8,312	18, 63 9,0 52

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS

UTILIDAD	10,9	22,5	35,60	52,55	71,
ACUMULADA	50,2	40,2	0,980	9,292	19
	73	69			8,3
					44
RESERVA	1,21	2,50	3,955	5,839	7,9
LEGAL	6,69	4,47	,664	,921	10,
ACUMULADA	7	4			92
					7

Fuente: Los autores

Se observa que en el estado resultado sin financiación los estados financieros sin solicitar préstamos los a Bancos. Los resultados anunciados son, en el primer año las ventas de \$240, 034,132 pesos; sin embargo, se ve un aumento por ventas desde el 2 año en adelante obteniendo utilidades mayores y llegando al 5 año en \$296, 307,778.

5.15.2 Estado de resultados con financiación

Tabla 19. Estado de resultados con financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)																	
ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	20,00 2,844	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	240,0 34,13 2	253,0 11,64 7	266,6 90,79 5	281,1 09,51 0	296,3 07,77 8
(-) COSTO	13,67 7,851	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	13,6 77,8 51	164,1 34,21 6	173,0 08,18 0	182,3 61,91 8	192,2 21,36 8	202,6 13,87 2
UTILIDAD BRUTA	6,324 ,993	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	6,32 4,99 3	75,89 9,916	80,00 3,467	84,32 8,877	88,88 8,142	93,69 3,906
EGRESOS																	
NOMINA	3,167 ,624	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	3,16 7,62 4	38,01 1,485	39,29 6,273	40,62 4,487	41,99 7,595	43,41 7,114
GASTOS ADMINISTRACION	1,141 ,038	528, 331	528, 331	1,08 8,72 8	528, 331	528, 331	1,14 1,03 8	528, 331	528, 331	1,08 8,72 8	528, 331	528, 331	8,686 ,180	6,662 ,419	6,887 ,609	7,120 ,410	7,361 ,080
GASTOS DE VENTA	0	0	0	0	0	0	1,17 4,39 1	0	0	0	0	0	1,174 ,391	1,214 ,085	1,255 ,121	1,297 ,544	1,341 ,401
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	466,1 44	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	466, 144	5,593 ,733	5,593 ,733	5,593 ,733	1,738 ,000	1,738 ,000
GASTOS DIFERIDOS	274,1 94	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	274, 194	3,290 ,330	6,979 ,049	7,214 ,941	7,458 ,806	7,710 ,914

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS

ICA	82,01 2	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	82,0 12	984,1 40	1,037 ,348	1,093 ,432	1,152 ,549	1,214 ,862	
TOTAL	5,131	4,51	4,51	5,07	4,51	4,51	6,30	4,51	4,51	5,07	4,51	4,51	57,74	60,78	62,66	60,76	62,78	
EGRESOS	,012	8,30	8,30	8,70	8,30	8,30	5,40	8,30	8,30	8,70	8,30	8,30	0,259	2,908	9,325	4,905	3,371	
S		5	5	2	5	5	3	5	5	2	5	5						
UTILIDAD OPERACIONAL	1,193	1,80	1,80	1,24	1,80	1,80	19,5	1,80	1,80	1,24	1,80	1,80	18,15	19,22	21,65	28,12	30,91	
D	,981	6,68	6,68	6,29	6,68	6,68	90	6,68	6,68	6,29	6,68	6,68	9,656	0,558	9,553	3,238	0,535	
Gastos financieros		238, 950	235, 724	232, 442	229, 102	225, 705	222, 249	218, 732	215, 154	211, 514	207, 810	204, 043	200, 209	2,64 1,63	2,07 8,01	1,38 4,76	532, 070	
Gastos financieros leasing														4 6	7 7			
TOTALES	238,	235,	232,	229,	225,	222,	218,	215,	211,	207,	204,	200,	2,64	2,07	1,38	532,	0	
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	950	724	442	102	705	249	732	154	514	810	043	209	1,63	8,01	4,76	070		
UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTO	955,	1,57	1,57	1,01	1,58	1,58	(199	1,59	1,59	1,03	1,60	1,60	15,5	17,1	20,2	27,5	30,	
NETAS ANTES DE IMPUESTO	031	0,96	4,24	7,18	0,98	4,43	,142	1,53	5,17	8,48	2,64	6,47	18,0	42,5	74,7	91,1	91	
Impuesto de renta		315, 160	518, 418	519, 501	335, 672	521, 724	522, 865	0	525, 206	526, 407	342, 699	528, 873	530, 138	5,18 6,66	5,65 7,03	6,69 0,67	9,10 5,08	10, 20
UTILIDAD NETA	639,	1,05	1,05	681,	1,05	1,06	(199	1,06	1,06	695,	1,07	1,07	10,3	11,4	13,5	18,4	20,	
RESERVA LEGAL	871	2,54	4,74	516	9,25	1,57	,142	6,32	8,76	782	3,77	6,34	31,3	85,5	84,1	86,0	71	
		6	5		9	4)	8	7	2	1	58	03	07	82	0,0	58	
	63,9 87	105, 255	105, 474	68,1 52	105, 926	106, 157	0	106, 633	106, 877	69,5 78	107, 377	107, 634	1,05 3,05	1,14 8,55	1,35 8,41	1,84 8,60	2,0 71,	
													0 0	0 0	1 1	8 8	00 6	

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS

UTILIDAD DEL EJERCICIO	575,884	947,291	949,270	613,365	953,333	955,417	(199,142)	959,695	961,890	626,204	966,395	968,707	9,278	10,353	12,296	16,674	18,639
UTILIDAD ACUMULADA													9,278	19,615	31,840	48,478	67,111
RESERVA LEGAL ACUMULADA													1,053	2,201	3,560	5,409	7,462

Fuente: Los autores

Se observa que en el estado resultado con financiación la empresa adicional a los aportes de los socios, solicita un préstamo al banco donde se ven los gastos financieros del préstamo por lo que en el primer año una ganancia del ejercicio después de impuestos es de \$9.278.308 pesos; a su vez, se ve un aumento por ventas desde el 2 año en adelante obteniendo utilidades mayores y llegando al 5 año con \$.18.639.052.

5.16 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja Muestra las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, se realizan para conocer la suma de efectivo que requiere el negocio para operar, además sirve para tomar decisiones y controlar eficientemente la empresa obteniendo mejores resultados. En las siguientes tablas se muestran los flujos de caja de la empresa sin financiación y con financiación.

5.16.1 Flujo de caja sin financiación.

Tabla 20. Flujo de caja sin financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)																	
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECAUDOS	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	20,002,844	240,034,132	253,011,647	266,690,795	281,109,510	296,307,778
IVA COBRADO	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	3,800,540	45,606,485	48,072,213	50,671,251	53,410,807	56,298,478
TOTAL INGRESOS	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	23,803,85	285,640,617	301,083,860	317,362,046	334,520,317	352,606,256
EGRESOS																	
NOMINA	2,669,817	2,669,817	2,669,817	2,669,817	2,669,817	3,830,070	2,669,817	2,669,817	2,669,817	2,669,817	2,669,817	4,884,164	35,412,408	39,208,424	40,533,669	41,903,707	43,320,052
Gastos de	1,103,318	528,331	528,331	1,088,728	528,331	528,331	1,103,318	528,331	528,331	1,088,728	528,331	528,331	8,686,180	6,662,419	6,887,609	7,129,000	7,361,080

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS

administración																	41
																	0
Gastos de ventas	0	0	0	0	0	0	1,17	0	0	0	0	0	1,17	1,21	1,25	1,	1,341,4
							4,39						4,39	4,08	5,12	29	01
							1						1	5	1	7,	
																54	
																4	
IVA PAGADO	1,84	1,840,	1,84	1,840,	1,84	1,84	1,84	1,84	1,84	1,840	1,8	1,84	22,0	23,2	24,5	25	27,268,
	0,79	799	0,79	799	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	,799	40,	0,79	89,5	83,8	42,7	,8	272
	9		9		9	9	9	9	9		799	9	86	66	15	69	
																,6	
																24	
IVA TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	0	0	7,83	0	0	0	7,83	0	0	0	15,6	24,3	25,6	27	28,533,
					8,96				8,96				77,9	64,5	81,8	,0	865
					6				6				33	31	07	70	
																,3	
																01	
SEGUROS													0	6,97	7,21	7,	7,710,9
														9,04	4,94	45	14
														9	1	8,	
																80	
																6	
IMPUESTO DE RENTA													0	5,99	6,34	7,	9,280,6
														2,68	2,78	14	68
														7	4	7,	
																65	
																2	
ICA													0	984,	1,03	1,	1,152,5
														140	7,34	09	49
															8	3,	
																43	
																2	
PAGOS	13,6	13,677	13,6	13,677	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,67	13,	13,6	164,	173,	182,	19	202,613
	77,8	,851	77,8	,851	77,8	77,8	77,8	77,8	77,8	7,851	677	77,8	134,	008,	361,	2,	,872
	51		51		51	51	51	51	51		,85	51	216	180	918	22	
											1					1,	

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS

																		36
																		8
TOTAL	19,3	18,716	18,7	19,277	26,5	19,8	20,5	18,7	26,5	19,27	18,	20,9	247,	281,	295,	31	328,582	
EGRESOS	29,506	,798	16,798	,196	55,765	77,051	03,896	16,798	55,765	7,196	716,	31,146	174,713	697,382	857,912	1,	,675	
																		18
																		2,
																		84
																		5
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																		
FLUJO	4,47	5,086,	5,08	4,526,	(2,75	3,9	3,29	5,0	(2,75	4,52	5,0	2,87	38,4	19,3	21,5	2	24,023,	
DE CAJA	3,87	586	6,58	189	2,38	26,	9,48	86,	2,38	6,18	86,	2,23	65,9	86,4	04,1	3,	581	
OPERACIONAL	9		6		0)	334	8	586	0)	9	586	9	03	78	34	3		
																		3
																		7,
																		4
																		7
																		2
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																		
TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO																		
DE CAJA																		
FINANCIERO																		
FLUJO	4,47	5,086,	5,08	4,526,	(2,75	3,9	3,29	5,0	(2,75	4,52	5,0	2,87	38,4	19,3	21,5	2	24,023,	
DE CAJA	3,87	586	6,58	189	2,38	26,	9,48	86,	2,38	6,18	86,	2,23	65,9	86,4	04,1	3,	581	
NETO	9		6		0)	334	8	586	0)	9	586	9	03	78	34	3		

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS

																		3
																		7,
																		4
																		7
																		2
SALDO	31,9	36,425	41,5	46,598	51,1	48,	52,2	55,	60,6	57,9	62,	67,5	31,9	70,4	89,8	1	134,645	
INICIAL	51,5	,478	12,0	,651	24,8	372	98,7	598	84,8	32,4	458	45,2	51,5	17,5	03,9	1	,586	
CAJA	99		64		40	,46	93	,28	68	88	,67	63	99	02	80	1,		
						0		2			7							3
																		0
																		8,
																		1
																		1
																		4
SALDO	36,4	41,512	46,5	51,124	48,3	52,	55,5	60,	57,9	62,4	67,	70,4	70,4	89,8	111,	1	158,669	
FINAL DE	25,4	,064	98,6	,840	72,4	298	98,2	684	32,4	58,6	545	17,5	17,5	03,9	308,	3	,167	
CAJA	78		51		60	,79	82	,86	88	77	,26	02	02	80	114	4,		
						3		8			3							6
																		4
																		5,
																		5
																		8
																		6

Fuente: Los autores

En el flujo de caja sin financiación se presentan el total de ingresos y el total de egresos, donde la diferencia entre los mismos da como resultado un flujo de caja neto.

5.16.2 Flujo de caja con financiación

En el flujo de caja con financiación se presentan el total de ingresos y el total de egresos y los gastos financieros del préstamo y la amortización, donde la diferencia de los ingresos menos el egreso da un flujo de caja operacional menos todos los gastos financieros que da como resultado un flujo de caja neto.

Tabla 21. Flujo de caja con financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)																	
FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DI C	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO5
RECAUDOS	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	20, 002 ,84 4	20,0 02,8 44	20,0 02,8 44	2 0 0 2, 8 4 4	20,002, 844	20, 00 2,8 44	20,0 02,8 44	20,002 ,844	20, 00 2,8 44	240, 034, 132	253, 011, 647	266, 690, 795	281, 109, 510	296,3 07,77 8
IVA COBRADO	3,80 0,54 0	3,80 0,54 0	3,80 0,54 0	3,8 00, 540	3,80 0,54 0	3,80 0,54 0	3, 8 0 0, 5 4 0	3,800,5 40	3,8 00, 54 0	3,80 0,54 0	3,800, 540	3,8 00, 54 0	45,6 06,4 85	48,0 72,2 13	50,6 71,2 51	53,4 10,8 07	56,29 8,478

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS

TOTAL	23,8	23,8	23,8	23,8	23,8	23,8	2	23,803,	23,	23,8	23,803	23,	285,	301,	317,	334,	352,6	
INGRESOS	03,3	03,3	03,3	803	03,3	03,3	3,	385	80	03,3	,385	80	640,	083,	362,	520,	06,25	
	85	85	85	,38	85	85	8		3,3	85		3,3	617	860	046	317	6	
				5			0		85			85						
							3,											
							3											
							8											
							5											
EGRESOS																		
NOMINA	2,66	2,66	2,66	2,6	2,66	3,83	2,	2,669,8	2,6	2,66	2,669,	4,8	35,4	39,2	40,5	41,9	43,32	
	9,81	9,81	9,81	69,	9,81	0,07	6	17	69,	9,81	817	84,	12,4	08,4	33,6	03,7	0,052	
	7	7	7	817	7	0	6		81	7		16	08	24	69	07		
							9,		7			4						
							8											
							1											
							7											
Gastos de administraci	1,14	528,	528,	1,0	528,	528,	1,	528,331	52	1,08	528,33	52	8,68	6,66	6,88	7,12	7,361,	
ón	1,03	331	331	88,	331	331	1		8,3	8,72	1	8,3	6,18	2,41	7,60	0,41	080	
	8			728			4		31	8		31	0	9	9	0		
							1,											
							0											
							3											
							8											
Gastos de ventas	0	0	0	0	0	0	1,	0	0	0	0	0	1,17	1,21	1,25	1,29	1,341,	
							1						4,39	4,08	5,12	7,54	401	
							7						1	5	1	4		
							4,											
							3											
							9											
							1											
IVA PAGADO	1,84	1,84	1,84	1,8	1,84	1,84	1,	1,840,7	1,8	1,84	1,840,	1,8	22,0	23,2	24,5	25,8	27,26	
	0,79	0,79	0,79	40,	0,79	0,79	8	99	40,	0,79	799	40,	89,5	83,8	42,7	69,6	8,272	
	9	9	9	799	9	9	4		79	9		79	86	66	15	24		
							0,		9			9						
							7											

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS

							9											
							9											
IVA TOTAL	0	0	0	0	7,83	0	0	0	7,8	0	0	0	15,6	24,3	25,6	27,0	28,53	
AL FLUJO					8,96				38,				77,9	64,5	81,8	70,3	3,865	
DE CAJA					6				96				33	31	07	01		
									6									
SEGUROS													0	6,97	7,21	7,45	7,710,	
														9,04	4,94	8,80	914	
														9	1	6		
IMPUESTO													0	5,18	5,65	6,69	9,105,	
DE RENTA														6,66	7,03	0,67	085	
														4	9	9		
ICA													0	984,	1,03	1,09	1,152,	
														140	7,34	3,43	549	
															8	2		
PAGOS	13,6	13,6	13,6	13,	13,6	13,6	1	13,677,	13,	13,6	13,677	13,	164,	173,	182,	192,	202,6	
	77,8	77,8	77,8	677	77,8	77,8	3,	851	67	77,8	,851	67	134,	008,	361,	221,	13,87	
	51	51	51	,85	51	51	6		7,8	51		7,8	216	180	918	368	2	
				1			7		51			51						
							7,											
							8											
							5											
							1											
TOTAL	19,3	18,7	18,7	19,	26,5	19,8	2	18,716,	26,	19,2	18,716	20,	247,	280,	295,	310,	328,4	
EGRESOS	29,5	16,7	16,7	277	55,7	77,0	0,	798	55	77,1	,798	93	174,	891,	172,	725,	07,09	
	06	98	98	,19	65	51	5		5,7	96		1,1	713	360	167	872	2	
				6			0		65			46						
							3,											
							8											
							9											
							6											
FLUJO DE	4,47	5,08	5,08	4,5	(2,75	3,92	3,2	5,086	(2,752	4,52	5,0	2,872,	38,4	20,1	22,1	23,7	24,	
CAJA	3,87	6,58	6,58	26,	2,38	6,33	99,	,586	,380)	6,18	86,	239	65,9	92,5	89,8	94,4	199	
OPERACIONAL	9	6	6	189	0)	4	488			9	58		03	00	79	45	,16	
											6						4	
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																		

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS

Gastos financiero préstamo	238,950	235,724	232,442	229,10	225,705	222,249	218,73	215,154	211,514	207,810	20,40	200,209	2,641,63	2,078,01	1,384,76	532,070	0
Amortización préstamo	185,395	188,621	191,904	195,24	198,640	202,097	205,61	209,191	212,831	216,535	22,03	224,136	2,450,51	3,014,12	3,707,37	4,560,07	
Gasto financiero leasing													0				
Amortización leasing													0				
TOTAL	424,345	424,345	424,345	424,345	424,345	424,345	424,345	424,345	424,345	424,345	42,43	424,345	5,092,14	5,092,14	5,092,14	5,092,14	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	4,04	4,66	4,66	4,1	(3,17	3,50	2,8	4,662	(3,176	4,10	4,6	2,447,	33,3	15,1	17,0	18,7	24,
CAJA NETO	9,534	2,241	2,241	01,844	6,726	1,988	75,143	,241	,726)	1,844	62,241	894	73,759	00,356	97,735	02,301	199,164
SALDO INICIAL CAJA	31,951,599	36,001,133	40,663,374	45,325,615	49,427,459	46,250,733	49,752,721	52,627,864	57,290,105	54,113,380	58,215,287	62,877,464	31,951,599	65,325,358	80,425,714	97,523,450	116,225,751
SALDO FINAL DE CAJA	36,001,133	40,663,374	45,325,615	49,427,459	46,250,733	49,752,721	52,627,864	57,290,105	54,113,380	58,215,287	62,877,464	65,325,358	65,325,358	80,425,714	97,523,450	116,225,751	140,425,915

Fuente: Los autores

En el flujo de caja con financiación se presentan el total de ingresos y el total de egresos, donde la diferencia entre los mismos da como resultado un flujo de caja neto. La diferencia entre los flujos de caja con y sin financiación está en el saldo final de caja debido a los pagos del préstamo.

5.17 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Es un informe que permite conocer la realidad financiera y los resultados de pérdidas o ganancias de una empresa. Muestra lo que tiene la empresa (activos), y por la otra las obligaciones (pasivos). Además, muestra el Patrimonio y financieramente la empresa y el origen de la situación en determinado periodo.

Tabla 22. Balance final proyectado sin financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

ACTIVOS CORRIENTES	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA BANCOS	31,951,599	70,417,502	89,803,980	111,308,114	134,645,586	158,669,167
C X C	0	0	0	0	0	0
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	31,951,599	70,417,502	89,803,980	111,308,114	134,645,586	158,669,167
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	6,147,200	6,147,200	6,147,200	6,147,200	6,147,200	6,147,200
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	5,420,000	5,420,000	5,420,000	5,420,000	5,420,000	5,420,000
MAQUINARIA Y EQUIPO	8,690,000	8,690,000	8,690,000	8,690,000	8,690,000	8,690,000
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	5,593,733	11,187,467	16,781,200	18,519,200	20,257,200
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20,257,200	14,663,467	9,069,733	3,476,000	1,738,000	0

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

ACTIVOS DIFERIDOS						
DIFERIDOS	16,451,650	13,161,320	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16,451,650	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	36,708,850	14,663,467	9,069,733	3,476,000	1,738,000	0
TOTAL ACTIVOS	68,660,449	85,080,969	98,873,713	114,784,114	136,383,586	158,669,167
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantías	0	2,320,505	2,398,939	2,480,023	2,563,847	2,650,505
Intereses a la Cesantía por pagar	0	278,572	287,988	297,722	307,785	318,188
Impuesto de Renta por Pagar	0	5,992,687	6,342,784	7,147,652	9,280,668	10,200,476
IVA/INC por pagar	0	7,838,966	8,262,782	8,709,512	9,180,394	9,676,735
ICA por pagar	0	984,140	1,037,348	1,093,432	1,152,549	1,214,862
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	17,414,870	18,329,841	19,728,341	22,485,244	24,060,767
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES BANCARIAS	0					
LEASING FINANCIERO	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	17,414,870	18,329,841	19,728,341	22,485,244	24,060,767
PATRIMONIO						

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

CAPITAL SOCIAL	68,660,449	68,660,449	68,660,449	68,660,449	68,660,449	68,660,449
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	10,950,273	22,540,269	35,600,980	52,559,292	71,198,344
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	1,216,697	2,504,474	3,955,664	5,839,921	7,910,927
TOTAL PATRIMONIO	68,660,449	80,827,419	93,705,193	108,217,093	127,059,662	147,769,720
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	68,660,449	98,242,289	112,035,033	127,945,434	149,544,906	171,830,487

Fuente: Los autores

Tabla 23. Balance final proyectado con financiación

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN

ACTIVOS CORRIENTES	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA BANCOS	31,951,599	65,325,358	80,425,714	97,523,450	116,225,751	140,424,915
C X C	0	0	0	0	0	0
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	31,951,599	65,325,358	80,425,714	97,523,450	116,225,751	140,424,915
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	6,147,200	6,147,200	6,147,200	6,147,200	6,147,200	6,147,200
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	5,420,000	5,420,000	5,420,000	5,420,000	5,420,000	5,420,000
MAQUINARIA Y EQUIPO	8,690,000	8,690,000	8,690,000	8,690,000	8,690,000	8,690,000
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	0	5,593,733	11,187,467	16,781,200	18,519,200	20,257,200
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20,257,200	14,663,467	9,069,733	3,476,000	1,738,000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
DIFERIDOS	16,451,650	13,161,320	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	16,451,650	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	36,708,850	14,663,467	9,069,733	3,476,000	1,738,000	0

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN

TOTAL ACTIVOS	68,660,449	79,988,825	89,495,448	100,999,450	117,963,751	140,424,915
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0	0
Cesantías	0	2,320,505	2,398,939	2,480,023	2,563,847	2,650,505
Intereses a la Cesantía por pagar	0	278,572	287,988	297,722	307,785	318,188
Impuesto de Renta por Pagar	0	5,186,664	5,657,039	6,690,679	9,105,085	10,200,476
IVA/INC por pagar	0	7,838,966	8,262,782	8,709,512	9,180,394	9,676,735
ICA por pagar	0	984,140	1,037,348	1,093,432	1,152,549	1,214,862
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	16,608,848	17,644,095	19,271,368	22,309,661	24,060,767
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES BANCARIAS	13,732,090	11,281,579	8,267,451	4,560,074	0	0
LEASING FINANCIERO	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	13,732,090	11,281,579	8,267,451	4,560,074	0	0
TOTAL PASIVOS	13,732,090	27,890,427	25,911,547	23,831,442	22,309,661	24,060,767
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	54,928,359	54,928,359	54,928,359	54,928,359	54,928,359	54,928,359
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	9,278,308	19,615,261	31,840,957	48,478,431	67,117,484

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)

BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN

RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	1,053,050	2,201,600	3,560,011	5,408,619	7,479,625
TOTAL PATRIMONIO	54,928,359	65,259,718	76,745,221	90,329,327	108,815,410	129,525,468
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	68,660,449	93,150,145	102,656,768	114,160,770	131,125,071	153,586,235

Fuente: Los autores

Como se observa en la tabla anterior se presenta el balance general y la proyección a 5 años de cada uno de los ítems del balance arrojando el total de activos, el total de pasivos y la diferencia de ellos reflejando el patrimonio.

5.18 ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DE LOS BALANCES GENERALES Y ESTADOS FINANCIEROS

Tabla 24. Análisis vertical y horizontal de los balances generales

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO
(VALLE DEL CAUCA)**

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

ACTIVOS CORRIENTES	BALA NCE INICI AL	ANAL ISIS VERT ICAL	AÑO 1	ANAL ISIS VERT ICAL	AÑO 2	ANAL ISIS VERT ICAL	AÑO 3	ANAL ISIS VERT ICAL	AÑO 4	ANALI SIS VERTI CAL	AÑO 5	ANA LISI S VER TIC AL
-----------------------	----------------------------	------------------------------	----------	------------------------------	----------	------------------------------	-------	------------------------------	----------	------------------------------	-------	--------------------------------------

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO
(VALLE DEL CAUCA)**

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

CAJA	31,95	46.54	70,41	82.77	89,80	90.83	111,30	96.97	134,6	98.73	158,669	100.
BANCOS	1,599	%	7,502	%	3,980	%	8,114	%	45,58	%	,167	00%
C X C	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
INVENTARIOS	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	31,95	46.54	70,41	82.77	89,80	90.83	111,30	96.97	134,6	98.73	158,669	100.
ACTIVOS CORRIENTES	1,599	%	7,502	%	3,980	%	8,114	%	45,58	%	,167	00%
ACTIVOS FIJOS									6			
MUEBLES Y ENSERES	6,147,200	8.95%	6,147,200	7.23%	6,147,200	6.22%	6,147,200	5.36%	6,147,200	4.51%	6,147,200	3.87%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	5,420,000	7.89%	5,420,000	6.37%	5,420,000	5.48%	5,420,000	4.72%	5,420,000	3.97%	5,420,000	3.42%
MAQUINARIA Y EQUIPO	8,690,000	12.66%	8,690,000	10.21%	8,690,000	8.79%	8,690,000	7.57%	8,690,000	6.37%	8,690,000	5.48%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	0.00%	5,593,733	6.57%	11,187,467	11.31%	16,781,200	14.62%	18,519,200	13.58%	20,257,200	12.77%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	20,257,200	29.50%	14,663,467	17.23%	9,069,733	9.17%	3,476,000	3.03%	1,738,000	1.27%	0	0.00%

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO
(VALLE DEL CAUCA)
ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN**

ACTIVOS DIFERIDOS												
DIFERIDOS	16,45	23.96	13,16	15.47	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	1,650	%	1,320	%								%
TOTAL	16,45	23.96	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
ACTIVOS DIFERIDOS	1,650	%										%
TOTAL	36,70	53.46	14,66	17.23	9,069,	9.17%	3,476,	3.03%	1,738,	1.27%	0	0.00%
ACTIVOS NO CORRIENTES	8,850	%	3,467	%	733		000		000			%
TOTAL	68,66	100.0	85,08	100.0	98,87	100.0	114,78	100.0	136,3	100.00	158,669	100.
ACTIVOS	0,449	0%	0,969	0%	3,713	0%	4,114	0%	83,58	%	,167	00%
									6			
PASIVOS CORRIENTES												
Cuentas por Pagar	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Cesantías	0	0.00%	2,320,505	2.36%	2,398,939	2.14%	2,480,023	1.94%	2,563,847	1.71%	2,650,505	1.54%
Intereses a la Cesantía por pagar	0	0.00%	278,572	0.28%	287,988	0.26%	297,722	0.23%	307,785	0.21%	318,188	0.19%
Impuesto de Renta por Pagar	0	0.00%	5,992,687	6.10%	6,342,784	5.66%	7,147,652	5.59%	9,280,668	6.21%	10,200,476	5.94%

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO
(VALLE DEL CAUCA)**

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

IVA/INC por pagar	0	0.00%	7,838,966	7.98%	8,262,782	7.38%	8,709,512	6.81%	9,180,394	6.14%	9,676,735	5.63%
ICA por pagar	0	0.00%	984,140	1.00%	1,037,348	0.93%	1,093,432	0.85%	1,152,549	0.77%	1,214,862	0.71%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	0.00%	17,414,870	17.73%	18,329,841	16.36%	19,728,341	15.42%	22,485,244	15.04%	24,060,767	14.00%
PASIVOS NO CORRIENTES												
OBLIGACIONES BANCARIAS	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
LEASING FINANCIERO	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL PASIVOS	0	0.00%	17,414,870	17.73%	18,329,841	16.36%	19,728,341	15.42%	22,485,244	15.04%	24,060,767	14.00%
PATRIMONIO												
CAPITAL SOCIAL	68,660,449	100.00%	68,660,449	69.89%	68,660,449	61.28%	68,660,449	53.66%	68,660,449	45.91%	68,660,449	39.96%

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO
(VALLE DEL CAUCA)**

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	0	0.00%	10,950,273	11.15%	22,540,269	20.12%	35,600,980	27.83%	52,559,292	35.15%	71,198,344	41.44%
RESERVA LEGAL ACUMULADA	0	0.00%	1,216,697	1.24%	2,504,474	2.24%	3,955,664	3.09%	5,839,921	3.91%	7,910,927	4.60%
TOTAL PATRIMONIO	68,660,449	100.00%	80,827,419	82.27%	93,705,193	83.64%	108,217,093	84.58%	127,059,662	84.96%	147,769,720	86.00%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	68,660,449	100.00%	98,242,289	100.00%	112,035,033	100.00%	127,945,434	100.00%	149,544,906	100.00%	171,830,487	100.00%

Fuente: Los autores

Para el análisis vertical del balance general proyectado sin financiación está el balance general sin financiación, confrontando la comparación del año proyectado siguiente, por lo que el análisis muestra el crecimiento porcentual dependiendo el año anterior con el proyectado.

5.19 RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras son guías utilizados en el mundo de las finanzas para cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa, su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder ampliar su objeto.

La información que genera la contabilidad y que se resume en los estados financieros, debe ser interpretada y analizada para poder comprender el estado de la empresa al momento de tomar alguna decisión.

Las razones financieras permiten hacer comparativas entre los diferentes periodos contables de la empresa para conocer cuál ha sido el comportamiento de esta durante el tiempo y así poder hacer por ejemplo proyecciones a corto, mediano y largo plazo, simplemente hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar correctivos si hay lugar.

5.19.1 Razón corriente o índice de solvencia. Se determina por el cociente resultante de dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (activo corriente/pasivo corriente). Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa.

En el índice de solvencia IS, se observa en la actualidad que NO se tienen pasivos y se puede responder con 100 veces el activo, es decir que al no tener pasivos la empresa puede responder hasta con el 100% de sus activos.

Ahora proyectando el balance a 5 años, se puede observar que esta razón corriente obedecerá a 6.59 veces para el 5 año, lo que indica la solvencia de la empresa o

capacidad de responder será del 100% sobre sus activos. Para el caso de los resultados de la razón corriente con financiación el resultado es de 5.84, lo cual indica en buen indicador.

5.19.2 Capital neto de trabajo–CNT. Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones a corto plazo es mayor.

Esto indica que la empresa tiene capacidad de pago a corto plazo y capital de trabajo para el mismo funcionamiento operativo.

5.19.3 Índice de la prueba acida. El proyecto está en capacidad de saldar sus obligaciones adquiridas a largo plazo.

Es un índice de solvencia más exigente en la medida en que se excluyen los inventarios del activo corriente. $(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{pasivo corriente}$.

También se muestra que la empresa tiene la capacidad para cubrir con sus deudas a corto plazo, y cumplir con sus compromisos financieros sin depender de su inventario para pagar las deudas que adquirió.

Tabla 25. Razones financieras para estados financieros sin financiación

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
RAZONES FINANCIERAS PARA ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	53,002,632	71,474,139	91,579,773	112,160,342	134,608,400
RAZON CORRIENTE	4.04	4.90	5.64	5.99	6.59
ENDEUDAMIENTO	20.47%	18.54%	17.19%	16.49%	15.16%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	13.55%	12.37%	12.07%	13.35%	12.61%
RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO	13.55%	12.37%	12.07%	13.35%	12.61%
MARGEN BRUTO	31.62%	31.62%	31.62%	31.62%	31.62%
MARGEN OPERACIONAL	7.57%	7.60%	8.12%	10.00%	10.43%
MARGEN NETO	4.56%	4.58%	4.90%	6.03%	6.29%

Fuente: Los autores

Tabla 26. Análisis de sensibilidad

**EMPRESA COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DE LA UVA ISABELLA EN EL MUNICIPIO EL CERRITO (VALLE DEL CAUCA)
ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

	FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN		FLUJO DE CAJA CON FINANCIACIÓN	
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
DISMINUCIÓN MARGEN BRUTOS 30%%	VPN 6,482,502	(7,253,897)	VPN 8,802,318	(1,930,176)
	TIR 27.31%	19.01%	TIR 30.55%	21.21%
	B/C 1.09	0.90	B/C 1.16	0.97

Fuente: Los autores

5.19.4 Tasa Interna de Retorno (TIR). Es una herramienta muy útil, ya que genera un valor cuantitativo a través del cual es posible saber si un proyecto es viable o no,

considerando otras alternativas de inversión que podrían ser más cómodas y seguras.

La TIR transforma la rentabilidad de la empresa en un porcentaje o tasa de rentabilidad, el cual es comparable a las tasas de rentabilidad de una inversión de bajo riesgo, y de esta forma permite saber cuál de las alternativas es más rentable. Si la rentabilidad del proyecto es menor, no es conveniente invertir.

5.19.5 VAN. (Valor Actual Neto). Que calcula los flujos de caja (ingresos menos gastos netos) descontando la tasa de interés que se podría haber obtenido, menos la inversión inicial.

Al descontar la tasa de interés que se podría haber obtenido de otra inversión de menor riesgo, todo beneficio mayor a cero será en favor de la empresa respecto de la inversión de menor riesgo. De esta forma, si el VAN es mayor a 0, vale la pena invertir en el proyecto, ya que se obtiene un beneficio mayor.

Sin financiación el nivel de endeudamiento es 0.

En cuanto a las TMR (5%) la cual es esperada por los emprendedores para este tipo de negocios vs la TIR, (27.31%) se encuentra que la idea de negocio supera las expectativas en razón a su considerable variación de más de 22.31 puntos.

El VAN, de. \$6, 482,702 positivo y cumple con las expectativas de los inversores.

Con financiación el nivel de endeudamiento es del 20%.

En cuanto a las TMR (5%) la cual es esperada por los emprendedores para este tipo de negocios vs la TIR, (30.55%) se encuentra que la idea de negocio supera las expectativas en razón a su considerable variación de más de 25.55 puntos.

El VAN, de. \$8, 802,318 positivo y cumple con las expectativas de los inversores.

6. CONCLUSIONES

Una vez desarrollado el proyecto de estudio de viabilidad se encontraron las siguientes conclusiones.

El estudio de mercado arroja una alta positividad de éxito. Según los resultados de la encuesta existe una gran demanda del producto en las distintas presentaciones, de igual forma y aunque es una zona de alta producción de la UVA Isabella, gran parte de la producción es llevada a otros mercados, por lo cual, se espera que la sectorización del sector en la cual se dará un producto de calidad sea bien recibido por los habitantes de los municipios objeto de estudio. Es importante señalar que se debe contar con una buena estrategia de mercadeo para con ello llegar a la mayor cantidad de clientes.

En cuanto a los resultados del estudio técnico-operativo, se puede decir que los equipos y maquinarias necesarias para la operación del negocio, es de fácil consecución en los mercados locales y regionales, con ello los costos de los mismos serían favorables y de entrega casi inmediata. De igual forma el diseño de la planta física, no requiere de grandes especificaciones y es fácil de adoptar un espacio para el desarrollo de la actividad.

El personal requerido para la actividad será fácil de conseguir, pues existe en el mercado laboral muchas personas que de alguna manera han tenido experiencia con la manipulación de frutas, además de ello, la sede del SENA de Palmira en especial, oferta y genera muchos egresados técnicos y tecnólogos en manipulación y proceso de producción frutícolas, técnica necesaria en los operadores para la producción de los productos a ofertar.

Por otra parte, los resultados de la herramienta financiera arrojan datos positivos. Si bien es cierto que la inversión según datos arrojados, sería de \$68,604,449 pesos, estos se podrían escalar acorde con las necesidades mismas del proyecto (plan de negocio e inversión).

Se entiende que los primeros meses de inicio de todo negocio es lento, por lo tanto dicha inversión estaría acorde con la necesidad misma del negocio durante el proceso.

Por otra parte los indicadores generan datos positivos en cuanto a la TIR, pues según resultado esos indicadores estarían en 22% (Sin financiación) y 25% (con financiación) puntos porcentuales por encima de la tasa esperada, dando con ellos resultados muy placenteros para los inversionistas.

RECOMENDACIONES

- Diseñar un portafolio de servicio orientado a cubrir los cuidados básicos de la UVA en diferentes presentaciones en que funcionará la empresa, puntualizando en la cantidad de productos ofertados, del servicio, así se fidelizará al cliente
- Desarrollar las actividades comerciales resaltando siempre las bondades que tiene la fruta para el consumo humano, lo anterior posibilita el aumento del interés de los clientes por la ingesta del producto.
- Estrategias motivacionales a los colaboradores para que desarrollen sus actividades plenamente y con ello se genere un buen ambiente laboral ideal para el interés institucional.
- El uso de las tecnologías de la información como las redes sociales y un sitio WEB, el cual permitirá la socialización y modelos de estrategias de mercado, así mismo, se podría habilitar estas herramientas para la venta de productos por internet.
- Posicionar la marca a través de dinámicas y estrategias comerciales en el sector de incidencia del negocio, con el fin de posibilitar la proyección y sostenimiento del negocio en el tiempo.

REFERENCIAS

- Agronegocios. (2021). Obtenido de Los departamentos del Valle del Cauca y Huila concentraran el 97% de la producción de UVA: <https://www.agronegocios.co/agricultura/los-departamentos-del-valle-del-cauca-y-huila-concentran-97-de-la-produccion-de-UVA-3116123>
- Agronegocios. (2021). *Colombia duplicaría su producción de UVA y el Valle del Cauca es el líder*. Obtenido de Agronegocios: <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-duplicaria-su-produccion-de-UVA-y-el-valle-del-cauca-es-el-lider-2621888>
- Alles, M. (2018). *Desarrollo del talento humano* (Vol. 1). Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Archivo general de la nación Colombia. (2000). *Normativa*. Obtenido de Ley 594 de 2000: <https://normativa.archivogeneral.gov.co/ley-594-de-2000/>
- Asuntoslegales. (2021). Obtenido de Estos son los trámites y pasos que debe seguir para constituir legalmente una SAS: <https://www.asuntoslegales.com.co/consumidor/estos-son-los-tramites-y-pasos-que-debe-seguir-para-constituir-legalmente-una-sas-3084569>
- Avendaño Reyes, N. (2017). *Repository usta*. Obtenido de Plan de Negocio, Estudio de Viabilidad para la Creación de Empresa en Servicio: <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/9137/Avenda%C3%B1onidia2017.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Baena Toro, D. (2014). *Análisis financiero*. Ecoe Ediciones.
- Barrentes, R. (2014). *Investigación, Un camino al conocimiento, Un enfoque cualitativo, cuantitativo y mixto*. San José Costa Rica: Editorial EUNED.

- Borrás Atiénzar, F., Fernández Laviada, A., & Martínez García, F. J. (2017). *El emprendimiento: una aproximación internacional al desarrollo económico*. España: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Caluquí Quela , E. S. (2021). *Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de UVA y sus derivados en la parroquia de Lita, cantón Ibarra*. Obtenido de repositorio.utn: <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/3940>
- 5fuerzas de porter. (2020). *las 5 fuerzas de porter*. Obtenido de Clave para el exito de la empresa: <https://www.5fuerzasdeporter.com/>
- Cámara de Comercio de Cali. (2019). Obtenido de tramites y registros públicos: <https://www.ccc.org.co/>
- Cámara de Comercio de Cali. Cómo crear empresa. (2017). Obtenido de Camara de Comercio de Cali: <http://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>
- Cámara de Comercio de Cali. Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Requisitos de constitución. (2017). Obtenido de Cámara de Comercio de Cali. : <http://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>
- Cano Olivos, P., & López Nava, G. (2015). *sciencedirect*. Obtenido de Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215721510>
- CCC. (2021). Obtenido de Sociedad por acciones simplificada: <https://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>
- Cerón Espinosa, J. C., & Rojas Montes, J. S. (2014). Implementación de programas de producción más limpia en restaurantes de Santiago de Cali. M. *Magazin Empresarial*, 49-58. Obtenido de repository.usc:

<https://repository.usc.edu.co/bitstream/handle/20.500.12421/2468/Implementaci%F3n%20de%20programas%20de%20producci%F3n%20m%E1s%20limpia%20en%20restaurantes%20de%20Santiago%20de%20Cali.pdf;jsessionid=C48313D8AC2CE47C770351C807750232?sequence=1>

Congreso de la República. (1971). *Secretaria del Senado*. Obtenido de Decreto 410.

Concepto de. (2020). Obtenido de ¿Qué es la viabilidad?: <https://concepto.de/viabilidad/>

Conexiónesan. (2021). Obtenido de ¿Cómo realizar un estudio de viabilidad de proyectos de manera correcta?: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/07/como-realizar-un-estudio-de-viabilidad-de-proyectos-de-manera-correcta-1/>

Congreso de Colombia. (2021). Obtenido de Ley 29 de febrero 27 de 1990 (Ley de ciencia y tecnología): https://www.mineduacion.gov.co/1621/articulos-184681_archivo_pdf_ley29.pdf

Congreso de Colombia. (2021). Obtenido de Ley 99 de 1993: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0099_1993.html

Congreso de la República. (1998). *Función pública*. Obtenido de Decreto Ley 1567 de 1998: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=95430>

Congreso de la república. (1950). *Secretaria del Senado*. Obtenido de Ley 3743.

Congreso de la República. (1989). *Secretaria del Senado*. Obtenido de Dcreto 624 de 1989: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario.html

Congreso de la república. (1993). *Secretaria del Senado*. Obtenido de Ley 99 de 1993.

Congreso de la República. (2000). *Secretaria del Senado*. Obtenido de Ley 594 de 2000:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0594_2000.html

Congreso de la República. (2008). *Secretaria del Senado*. Obtenido de Ley 1258 de 2008:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html

Congreso de la república. (2020). *Secretaria del Senado*. Obtenido de Código Sustantivo del Trabajo:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

Constitución política de Colombia. (2021). Obtenido de Artículo 58:
<https://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-2/articulo-58>

DANE. (2020). Obtenido de Censo 2018: <https://www.dane.gov.co/>

Defencarga. (2021). *La gran fortaleza del Valle del Cauca es la diversidad productiva*. Obtenido de defencarga:
<https://www.defencarga.org.co/contenido-sis/la-gran-fortaleza-del-valle-del-cauca-es-la-diversidad-productiva>

Dell. (2019). Obtenido de Computadoras de escritorio y todo en uno:
<https://www.dell.com/co/empresas/p/desktops-n-workstations>

Dinero. (2017). Esta es la revolución del Valle por la diversificación de cultivos. *Revista Dinero*.

El campesino. (2019). *elcampesino*. Obtenido de este es el panorama del cultivo de UVA isabella en Colombia: <https://www.elcampesino.co/este-es-el-panorama-del-cultivo-de-UVA-isabella-en-colombia/>

El cerrito Valle. (2021). Obtenido de Información del municipio: <https://www.elcerritovalle.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Informacion-del-Municipio.aspx>

Elpais de Cali, . (2021). *elpais*. Obtenido de Grupo Grajales renace de la mano del agro y el turismo: <https://www.elpais.com.co/contenido-premium/grupo-grajales-renace-de-la-mano-del-agro-y-el-turismo.html>

Epson. (2019). *Impresoras de Trabajo*. Obtenido de Epson.com. co: https://epson.com.co/Para-el-trabajo/Impresoras/c/w1?gclid=Cj0KCQjwklzlBRDzARIsABgXqV_YY4Gd86Lh6Sd8UbBUEIPOV7laJsGI5uTVoa2pBbEwmJRS8aS4xLMaAvjUEALw_wcB

esquinalatina. (2021). Obtenido de Mapa del Valle del Cauca: <http://esquinalatina.org/enredarte/ubicacion-geografica-y-cobertura/>

Ferré Trenzano, J. M., & Ferré Nadal, J. (1997). *Los estudios de mercado*. Madrid: Ediciones Díaz de Santo S.A.

gerencie. (2021). Obtenido de Obligaciones tributarias de las S.A.S.: <https://www.gerencie.com/aspectos-tributarios-de-la-sociedad-por-acciones-simplificada-s-a-s.html>

Gestión. (2021). *gestion.org*. Obtenido de Que es un Organigrama de una Empresa: <https://www.gestion.org/organigrama-de-una-empresa/>

Gestión documental: un mercado con demanda. (2020). *revistabyte*. Obtenido de Gestión documental: un mercado con demanda: <https://revistabyte.es/eventos-tic/desayunos-tecnologicos-byte-ti/gestion-documental-un-mercado-con-demanda/>

Gestor normativo. (2020). Obtenido de Ley 50 de 1990: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=281>

Gil Álvarez, A. (2004). *Introducción al análisis financiero*. San Vicente (Alicante): Club Universitario.

Gil Álvarez, A. (2004). *Introducción al análisis financiero* (3 ed.). San vicente (Alicante): Editorial Club Universitario.

Gómez , M. M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Córdoba: Editorial Brujas.

Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Batista, L. P. (2006). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGraw Hill.

Hernández, J. D., Trujillo N., Y. Y., & Durán O., D. S. (2011). Contenido fenólico e identificación de levaduras de importancia vinica de la UVA Isabela (Vitis labrusa) procedente de Villa del Rosario (Norte de Santander). *Vitae*, 17-25.

Homecenter. (2019). Obtenido de Muebles de oficina: https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/category/cat80009/Archivadores?sTerm=archivadores&sScenario=BRD_archivadores

Investigación pediahr. (2020). Obtenido de formula para cálculo de la muestra poblaciones finitas: <https://investigacionpediahr.files.wordpress.com/2011/01/formula-para-cc3a1lculo-de-la-muestra-poblaciones-finitas-var-categorica.pdf>

Jáuregui, A. (2020). *Concepto de IM*. Obtenido de Metodologías y modelos de investigación de mercados: http://www.unicauca.edu.co/innovacioncauca/sites/default/files/documentos_oferta_conocimientos_capacidades/2.7.1%20Metodolog%C3%ADa%20de%20investigaci%C3%B3n%20de%20mercados.pdf

Lavalle, A. C. (2016). *análisis financiero*. Editorial Digital UNID.

Lee, N., & Kotler, P. (2007). *Marketing en el sector público - todas las claves de mejora*. Madrid: Pearson Educación. Legiscomex. (2009). Obtenido de Inteligencia de mercados: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-optometria-colombia-importaciones.pdf>

Martí Ramos, J. M., & Casillas Vacher de Vacher. (2014). *Cómo hacer un plan de empresa: Guía práctica para su elaboración y puesta en* (Vol. 1). Madrid: Profit editorial.

Martínez Avella, M. E. (2010). Relaciones entre cultura y desempeño organizacional en una muestra de empresas colombianas: reflexiones sobre la utilización del modelo de Denison. *Cuadernos de administración*, 23(40).

Mercado libre. (2019). *Articulos mercsdo libre*. Obtenido de Teléfonos inalámbrico: https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-455773141-telefono-panasonic-duo-tx-tgc352-_JM?quantity=1

Mercado libre. (2019). *Sevidor Dell*. Obtenido de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-451614339-servidor-dell-poweredge-t30-xeon-8gb-1tb-promocion-_JM?matt_tool=40774477&matt_word&gclid=Cj0KCQjwnKHIBRDLARIsAMtMHDHVu46_WMIFIBqMGjrxSw3WHuL8JrF0oDP6aJIUmMC4r06ceBzhe3MaAkxREALw_wcB&quantity=1

Merino Sanz, M. J., Pintado Blanco, T., Sánchez Herrera, J., & Grande Esteban, I. (2015). *Introducción a la investigación de mercados* (2 ed.). Madrid: ESIC.

Mineducación. (2021). Obtenido de Ley 1014 de Enero 26 de 2006: https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-94653.html?_noredirect=1

Ministerio de Hacienda. (2019). *DIAN*. Obtenido de Decreto 1468 de 13 de ago. 2019: https://www.dian.gov.co/normatividad/Decretos/Decreto_1468_13082019.pdf

Ministerio de la Salud y Protección Social. (2007). Obtenido de Decreto 1030 de 2007.

Ministerio de vivienda, ciudad t territorio. (2020). *Presidencia de la República*.
Obtenido de Decreto 2981 de 2013:
<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2013/Documents/DICIEMBRE/20/DECRETO%202981%20DEL%2020%20DE%20DICIEMBRE%20E%202013.pdf>

Minsalud. (2013). Obtenido de Resolución 2674 de 2013:
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-2674-de-2013.pdf>

Minsalud. (2015). Obtenido de Resolución 2674 de 2013:
https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%203168%20de%202015.pdf

Minsalud. (2019). Obtenido de Perfil nacional de consumo de frutas y verduras:
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/SN/A/perfil-nacional-consumo-frutas-y-verduras-colombia-2013.pdf>

Minsalud. (2021). Obtenido de Perfil nacional de consumo de frutas y verduras:
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/SN/A/perfil-nacional-consumo-frutas-y-verduras-colombia-2013.pdf>

Minsalud. (2021). Obtenido de Decreto 3075 ley 09 de 1979:
https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/DECRETO%203075%20DE%201997.pdf

Mintrabajo. (2011). Obtenido de Código sustantivo del trabajo:
<https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1539/CodigoSustantivodelTrabajoColombia.pdf>

Montilla Galvis, O. d., & Herrera Marchena, L. G. (2006). El deber ser de la auditoria.
Estudios gerenciales, 22(98), 83-110.

Mprende. (8 de Agosto de 2015). *¿Cuánto me cuesta crear una empresa en Colombia?*
Obtenido de Mprende:

<http://emprende.co/gesti%C3%B3n/%C2%BFcu%C3%A1nto-me-cuesta-crear-una-empresa-en-colombia>

Naturyd. (2018). Obtenido de Concepto y Definición de Pulpa de Fruta Natural. Proceso Natyry de Fabricación: <http://naturycl.blogspot.com/2018/10/concepto-y-definicion-de-pulpa-de-fruta.html>

Oltra Comorera, V., Curos Vilá, M. P., Díaz Cuevas, C. A., Rodriguez Serrano, J. C., Tebas Nuez, R., & Tejero Lorenzo, J. (2011). *Desarrollo del pfactor humano*. UOC.

Ortiz Anaya, H. (2011). *Analisis financiero aplicado*. Bogotá: U. Externado de Colombia.

Presidencia de la República. (2013). *Ministerio de Vivienda, ciudad y territorio*. Obtenido de Decreto 2981 de 2013: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Decretos/2013/Documents/DICIEMBRE/20/DECRETO%202981%20DEL%2020%20DE%20DICIEMBRE%20D E%202013.pdf>

Presidencia de la República. (s.f.). GOV.CO. Obtenido de Cifras clave del Plan Nacional de Desarrollo 'Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad': <https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190525-Cifras-clave-del-Plan-Nacional-de-Desarrollo-Pacto-por-Colombia-Pacto-por-la-Equidad.aspx>

Puleva. (2021). *UVAs*. Obtenido de lechepuleva: <https://www.lechepuleva.es/aprende-a-cuidarte/tu-alimentacion-de-la-a-z/u/UVAs>

Repositorio. (2017). Obtenido de Emprendimiento: <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/4166/3/INST-D%202017.%2073.%202.pdf>

- República de Colombia. (1971). *Secretaría del Senado*. Obtenido de Decreto 420 de 1971:
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html
- Romero, M., Huérfano, L., Acero, G., López, G., Escaf, L., Rosas, A., . . . Tello, A. (2014). Análisis de la Salud Visual de los Colombianos 2011-2012. *Sociedad Colombiana de Oftalmología*, 47(3), 202-214.
- Ruíz Herreras, J. A. (2019). *Finanzas personales*. Obtenido de Lo que usted necesita saber de la reforma tributaria:
<https://www.finanzaspersonales.co/columnistas/articulo/reforma-tributaria-que-debe-saber-de-la-reforma-tributaria/70947>
- Ruiz Olabuénaga, J. I. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa* (5 ed.). Bilbao: Universidad de Deusto.
- Sabervivirtv. (2021). Obtenido de 8 beneficios de comer UVAs durante todo el año:
https://www.sabervivirtv.com/nutricion/beneficios-nutricionales-UVAs_2009
- Schlemenson, A. (2013). *Análisis organizacional en PYMES y empresas de familia*. Ediciones granica.
- Secretaría del Senado. (2020). Obtenido de Decreto 410 de 1971:
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html
- Senado de la república. (1971). *Secretaría del senado*. Obtenido de Decreto 410 de 1971:
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html
- Senado de la República. (2006). *Secretaría del Senado*. Obtenido de Ley 1014 de 2006:
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html
- Senado de la República. (2020). *Secretaría del Senado*. Obtenido de Código sustantivo del trabajo:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

Senado de la República. (2020). *Secretaría del Senado*. Obtenido de Ley 1014 de 2006:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

Senado de la República. (2020). *Secretaría del Senado*. Obtenido de Código Sustantivo del Trabajo:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

Senado de la República. (s.f.). *Secretaría del Senado*. Obtenido de Ley 67 de 1979.

valledelcauca.gov. (2021). *Vale invencible*. Obtenido de rranco programa de 'nuevas siembras' en municipios con apoyo de la Gobernación:

<https://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones/64529/arranco-programa-de-nuevas-siembras-en--municipios-con-apoyo-de-la-gobernacion/>

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson.

Varela V., R. (2014). Educación empresarial basada en competencias empresariales. En L. E. Pérez Díaz (Ed.), *Currículo y emprendimiento - Experiencias en perspectiva* (Vol. 1, págs. 43-93). Bogotá: Ediciones Unisalle.

Vázquez Moreno, J. A. (2015). *El emprendimiento empresarial: la importancia de ser emprendedor*. It Campus Academy.

Veiga Cabo, J., de la Fuente Díez, E., & Zimmermann Verdejo, M. (2008). Modelos de estudios en investigación aplicada: conceptos y criterios para el diseño. *Medicina y salud en el trabajo*, 54(210), 81-88.

