

**DISEÑAR UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN POPAYÁN
DE FRESA ORGÁNICA CULTIVADA EN EL MUNICIPIO DE PURACÉ -
COCONUCO VEREDA CHILIGLO**

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

**ALLIXON NICOL FERNANDEZ VASQUEZ
NATALIA JULISSA RUIZ ACHICUE**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA COMFACAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
POPAYÁN**

2024

**DISEÑAR UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN POPAYÁN
DE FRESA ORGÁNICA CULTIVADA EN EL MUNICIPIO DE PURACÉ -
COCONUCO VEREDA CHILIGLO
“EMPRENDIMIENTO”**

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

**ALLIXON NICOL FERNANDEZ VASQUEZ
NATALIA JULISSA RUIZ ACHICUE**

ASESOR

Profesor. GABRIEL IGNACIO BUSTAMANTE

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA COMFACAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
POPAYÁN**

2024

Nota de aceptación

José Felipe Morillo y Gabriel Ignacio Bustamante en calidad de directores de trabajo de grado y, tras una exhaustiva, consideramos el cumplimiento con los estándares académicos y de calidad requeridos, dando paso a la revisión por parte de los jurados

Director

En nuestra calidad de jurados, hemos evaluado detenidamente el trabajo de grado y, tras el análisis riguroso, otorgamos nuestra aceptación.

Jurado

Popayán, 2024

Dedicatoria

Queremos dedicar este proyecto a mis padres y abuelos, por su amor incondicional, sabiduría y apoyo constante. Su ejemplo y sacrificio han sido la luz que ha guiado mi camino. A mis padres por ser mis primeros maestros y por brindarme siempre su apoyo incondicional, incluso en los momentos más difíciles. Su ejemplo de vida ha sido mi mayor inspiración y su confianza en mí, mi mayor fortaleza. A mis abuelos por su amor desinteresado que ha sido un refugio en los momentos de incertidumbre, sus vidas han sido un testimonio de resiliencia y sabiduría, y sus consejos, un faro en mi camino. Este logro es tanto suyo como mío.

A mi querido hijo tu sonrisa y tu amor incondicional han sido mi mayor fuente de inspiración y fortaleza. Cada paso en este camino ha sido impulsado por el deseo de ser un ejemplo para ti y demostrarte que con esfuerzo y dedicación, todo es posible.

Finalmente, dedicamos este trabajo a todos aquellos que creyeron en nosotros y contribuyeron, de una forma u otra, a nuestro crecimiento académico. Este logro no habría sido posible sin su apoyo.

ALLIXON NICOL FERNANDEZ
VASQUEZ

NATALIA JULISSA RUIZ
ACHICUE

Autores.

Agradecimientos

Nos gustaría expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que contribuyeron al desarrollo y la finalización de este trabajo de grado.

Primero y ante todo, queremos agradecer a nuestros asesores Gabriel Ignacio Bustamante, Jose Felipe Morillo por su orientación experta, su paciencia y su constante apoyo a lo largo de este proceso. Sus conocimientos y consejos fueron fundamentales para dar forma a nuestro trabajo y llevarlo a buen término.

CONTENIDO

CONTENIDO		6
LISTA DE TABLAS		8
LISTA DE ILUSTRACIONES		9
LISTA DE GRÁFICOS		10
LISTA DE ECUACIONES		10
LISTA DE IMÁGENES		10
LISTA DE ANEXOS		11
Introducción		14
	1. 166	
1.1 Planteamiento del problema		16
1.2 Formulación del Problema		17
2. OBJETIVOS		18
2.1 Objetivo general		18
2.2 Objetivos específicos		18
	3. 1919	
	4. 2121	
4.1 Antecedentes Internacionales		21
4.2 Antecedentes Nacionales		22
4.3 Antecedentes Locales		24
	5. 256	
Factibilidad de un Proyecto		28
	6. 290	
	7. 312	
7.1 Concepción del Proyecto		312
7.2 Diagnostico Organizacional		344
	8. 366	
8.1 Demanda		42
8.2 Precio		43
8.3 Oferta		43

8.4 Comercialización o canales de distribución	44
8.5 Publicidad o propaganda	44
9. ESTUDIO TÉCNICO	46
9.1 Localización	46
9.2 Macro localización	46
9.3 Micro localización	47
9.4 Ingeniería del proyecto	49
9.5 Ámbito y tamaño del proyecto	52
9.6 Diagrama y planes funcionales	53
9.7 Tecnología	56
9.8 Maquinaria y equipos	57
9.9 Materia prima e insumos	58
9.10 Personal Técnico requerido	59
10. ESTUDIO FINANCIERO	611
10.1 Relación de Compra de Materia Prima	61
10.2 Relación Mano de Obra Directa	62
10.3 Relación de Costos Indirectos de Fabricación	62
10.4 Relación Gastos de Administración	63
10.5 Relación Gastos de Personal	63
10.6 Relación Compra de Materiales Diversos	64
10.7 Capital de Trabajo	64
10.8 Balance Inicial	65
10.9 Estado de Costos de Producción y Comercialización	66
10.10 Estado de Resultados	67
10.11 Estado de Situación Financiera	68
10.12 Análisis al Estado de Resultados	69
10.13 Análisis al Estado de Situación Financiera	70
10.14 Indicadores Financieros	72
10.15 Valor presente neto, VPN (i)	76
11. ESTUDIO SOCIO AMBIENTAL	78

CONCLUSIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS	86

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Matriz FODA	34
Tabla 2: Cantidad de hectáreas del terreno	49
Tabla 3: Forma del terreno	50
Tabla 4: Ámbito y tamaño del proyecto	512
Tabla 5: Maquinaria y equipos	537
Tabla 6: Materia prima	568
Tabla 7: Personal técnico requerido	589

LISTA DE ILUSTRACIONES

Figura 1: Ubicación geográfica del emprendimiento “Fresas YAHT”	46
Figura 2: Ubicación geográfica del emprendimiento “Fresas YATH”	47
Figura 3: Ubicación geográfica del emprendimiento “Fresas YATH”	58
Figura 4: Ruta punto de producción y comercialización	59
Figura 5: Forma del terreno y áreas del terreno.	50
Figura 6: Diagrama del proceso de producción.	53
Figura 7: Proceso de cosecha	54
Figura 8: Diagrama flujo del proceso de cosecha de fresas	54
Figura 9: Diagrama proceso de selección de fresa	55
Figura 10: Diagrama de comercialización de la fresa, empaclado, transporte y entrega al consumidor final.	
Figura 11: Relación de compra de materia prima para la producción y comercialización	55
Figura 12: Relación de mano de obra directa para la producción y comercialización	
Figura 13: Relación de costos indirectos de fabricación para la producción y comercialización	
Figura 14: Relación de gastos de administración para la producción y comercialización	
Figura 15: Relación de gastos de personal para la producción y comercialización	
Figura 16: Relación de compra de materiales diversos para la producción y comercialización	
Figura 17: Relación de capital de trabajo requerido para el proyecto	
Figura 18: Balance inicial a Enero 2024	
Figura 19: Estado de costos	
Figura 20: Estado de resultados 2024	
Figura 21: Estado de situación financiera final a diciembre de 2024	
Figura 22: Análisis al estado de resultados 2024	
Figura 23: Análisis al estado de situación financiera 2024	
Figura 24: Ratios Financieros	
Figura 25: Flujo de caja proyectado con indicadores de decisión VPN	

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: ¿ Edad de las personas encuestadas ?	36
Gráfico 2: ¿ Género con el que se identifica la persona encuestada ?	36
Gráfico 3: ¿ Nivel educativo que ha completado hasta la fecha ?	37
Gráfico 4: ¿Cuál es tu ocupación ?	37
Gráfico 5: ¿ Donde suele comprar fresas ?	38
Gráfico 6: ¿ Cuánto suele gastar en fresas al mes ?	38
Gráfico 7: ¿ Qué factores son más importantes para usted al comprar fresas ?	39
Gráfico 8: ¿ Prefieres comprar fresas frescas, congeladas, procesadas ?	39
Gráfico 9: ¿ Qué aspectos cree que podrían mejorar en la comercialización de fresas en Popayán ?	40
Gráfico 10: ¿ Estaría dispuesto a pagar un precio más alto por fresas de mejor calidad y frescura ?	40
Gráfico 11: ¿ Con qué frecuencia consume fresas ?	41
Gráfico 12: ¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por una bandeja de fresas de alta calidad (aproximadamente 500 gramos) ?	42

LISTA DE ECUACIONES

Ecuación 1: Tamaño de la muestra	365
---	-----

LISTA DE IMÁGENES

Imagen 1: Cultivo de fresas	520
Imagen 2: Cultivo de fresas	521

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1: Factura de Compra de Insumos y Materia Prima

Anexo 2: Recibo de Energía

Resumen

En Puracé - Coconuco, el sector frutícola es esencial para el desarrollo económico local, destacando la vereda Chiliglo por su potencial en la producción de fresas. Los retos incluyen la falta de capacitación técnica para los agricultores indígenas y la necesidad de mejorar la infraestructura para procesar y almacenar las fresas, lo que impacta la calidad y competitividad en el mercado

Los agricultores de la Vereda Chiliglo en Coconuco enfrentan desafíos debido a la falta de tecnología avanzada en la producción y gestión de riesgos de fresa orgánica, lo que limita su competitividad y capacidad para cumplir con los estándares del mercado. La solución propuesta es un proyecto que busca mejorar las prácticas agrícolas, beneficiando a los productores indígenas, trabajadores, consumidores y el medio ambiente. Este proyecto se distingue por su impacto social y cultural. Desafía las prácticas tradicionales en los resguardos indígenas, donde a menudo se observan tierras sin cultivar y cultivos sin tecnificación. Se centra en superar estos retos comunitarios, promoviendo oportunidades educativas que mejoren la calidad del producto, respetando al mismo tiempo las tradiciones y métodos heredados de generaciones pasadas.

Una vez definido, planificado y estructurado todos los componentes claves de negocio, es necesario evaluar la viabilidad y rentabilidad en el cual se utiliza las herramientas como Los presupuestos el cual medirá estimaciones de ingresos, gastos y resultados económicos que se esperan obtener durante un período determinado. Este estudio de caso se realizará con una metodología de enfoque cuantitativo pues este “utiliza la recopilación de información con el propósito de comprobar las hipótesis mediante procedimientos estadísticos” Haciendo uso de la técnica de investigación de campo se pueden recoger datos concretos sobre las preferencias de los consumidores, la demanda potencial, y el tamaño del mercado objetivo.

Abstract

In Puracé - Coconuco, the fruit sector is essential for local economic development, with the Chiliglo village standing out for its potential in strawberry production. Challenges include the lack of technical training for indigenous farmers and the need to improve infrastructure to process and store strawberries, which impacts quality and competitiveness in the market.

Farmers in Vereda Chiliglo in Coconuco face challenges due to the lack of advanced technology in organic strawberry production and risk management, which limits their competitiveness and ability to meet market standards. The proposed solution is a project that seeks to improve agricultural practices, benefiting indigenous producers, workers, consumers and the environment. This project is distinguished by its social and cultural impact. It challenges traditional practices in indigenous reservations, where uncultivated lands and crops without modernization are often observed. It focuses on overcoming these community challenges, promoting educational opportunities that improve product quality, while respecting the traditions and methods inherited from past generations.

Once all the key business components have been defined, planned and structured, it is necessary to evaluate the viability and profitability in which tools such as budgets are used, which will measure estimates of income, expenses and economic results that are expected to be obtained during a certain period. This case study will be carried out with a quantitative approach methodology since it “uses the collection of information with the purpose of verifying the hypotheses through statistical procedures” Using the field research technique, specific data can be collected about the preferences of consumers, potential demand and the size of the target market.

Introducción

La comercialización de fresas en Popayán, Cauca, constituye un eslabón esencial que conecta la riqueza agrícola de la región con su potencial económico. La agricultura es un pilar clave en la economía del Cauca, “contribuyendo significativamente al PIB departamental pues la tecnificación y desarrollo de la agricultura en el norte del Cauca han permitido mejorar la calidad y cantidad de la producción, lo que a su vez fomenta el comercio y la industria”. Gamarra-Vergara, J. R. (2007). La modernización y el progreso en las prácticas agrícolas del norte del Cauca han mejorado notablemente la calidad y volumen de la producción, impulsando así el comercio y la industria local.

En el presente proyecto de emprendimiento se realizó un estudio sobre la viabilidad para producir y comercializar fresa a partir de una iniciativa puesta en marcha en una parcela localizada en la vereda Chiliglo del municipio de Coconuco - Puracé. La iniciativa cuenta con 5.000 plántulas de fresa de un terreno (1 hectárea). Investiga las dinámicas del mercado, los retos y las oportunidades que enfrentan los agricultores en el proceso de distribución de sus productos desde los campos hasta los consumidores. Al examinar las técnicas de cultivo, las políticas de mercado y la logística, se busca promover la equidad social y la sostenibilidad ambiental. El objetivo es desarrollar un modelo de negocio que, enraizado en las tradiciones de la comunidad indígena Kokonuko y en la innovación, promueva una prosperidad compartida y sostenible para Coconuco y sus habitantes. Este análisis de mercado se basa en una iniciativa implementada en una finca en la vereda Chiliglo, en el municipio de Puracé - Coconuco.

Con este estudio, se aspira a proporcionar una perspectiva completa que actúe como catalizador de un cambio positivo, reflejando en la dulzura de las fresas de Chiliglo el florecimiento de la comunidad. Mediante un examen minucioso de las prácticas agrícolas, las estrategias de comercialización y la cadena de suministro, se pretende entender cómo la venta de fresas contribuye al desarrollo socioeconómico de Coconuco y cómo puede optimizarse para garantizar un crecimiento sostenible y justo para la comunidad de Chiliglo.

Se realizará un análisis detallado de las estructuras de costos vinculadas al cultivo de fresas orgánicas, abarcando desde la inversión inicial requerida para semillas y fertilizantes, hasta los costos operativos que se presentan en el día a día. Además, se llevará a cabo una evaluación

meticulosa de la eficacia de las prácticas contables y la administración de los recursos financieros, con el objetivo de identificar estrategias que optimicen los rendimientos económicos del cultivo. Los instrumentos financieros empleados son fundamentales, ya que no solo ofrecen un marco robusto para determinar la viabilidad económica del proyecto, sino que también permiten proyectar los estados financieros futuros, lo que facilita la previsión de flujos de efectivo, la estimación de la rentabilidad y la garantía de la sostenibilidad a largo plazo del proyecto.

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

En Puracé - Coconuco, la producción y comercialización de frutas constituyen un reto clave con gran potencial para impulsar el desarrollo económico local. Según ha señalado Chamba & Montoya.(2021). La importancia de este sector para el crecimiento agrícola es particularmente notable en la vereda Chiliglo, ubicada en la zona centro. Es así como surge la necesidad de aumentar la producción de fresas, dada su elevada demanda en el mercado, pues “entre 2015 y 2020, el área sembrada en cultivos de fresa en Colombia aumentó en un 59%, y la producción a nivel nacional aumentó en un 55% debido al incremento generalizado de las siembras” Cadena de la Fresa Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales. (2021). Para mejorar la comercialización, es necesario que los productores agrícolas adopten técnicas comerciales avanzadas y metodologías adaptadas a sus recursos económicos, especialmente considerando los altos costos de producción y la variable disponibilidad de insumos. Lo anterior conlleva a realizar la investigación de mercado, la cual es esencial para entender las preferencias de los distribuidores en la selección de frutas, permitiendo así prever la demanda. Además, es vital considerar la opinión de los distribuidores respecto a la seguridad sanitaria y la calidad de las frutas, incluyendo aspectos como la madurez, el entorno de cultivo y el proceso de producción, para cumplir con las expectativas de los consumidores y potenciar la comercialización.

Los productores de Puracé - Coconuco enfrentan obstáculos en competitividad y rentabilidad, que se abordarán mediante mejoras en el acceso al mercado, diferenciación del producto, y eficiencia empresarial. Para mejorar la producción y rentabilidad en el cultivo de fresa, se recomienda implementar políticas de buenas prácticas agrícolas. Según ha señalado (Sarria et al., 2022). Los desafíos agrícolas de la región son complejos pues la carencia de formación y soporte técnico para los agricultores indígenas restringe su progreso y eficacia. La falta de representación y defensa de sus intereses, especialmente frente a la competencia desleal y la importación de productos, intensifica sus dificultades. Según lo ha señalado (Lozada et al., 2022). Además, la infraestructura deficiente para el procesamiento y almacenamiento de la fresa afecta negativamente la calidad del producto final.

Por lo tanto, es necesario abordar la creciente demanda de fresa orgánica en áreas urbanas

cercanas, como la zona metropolitana de Popayán, junto con los recursos naturales disponibles y la experiencia acumulada por los productores locales en Puracé - Coconuco Vereda Chiliglo, son factores que pueden ser aprovechados estratégicamente. La posibilidad de acceder a programas de apoyo financiero y la disposición de los productores para mejorar sus prácticas son elementos clave para impulsar un cambio positivo.

1.2 Formulación del problema

En el entorno mencionado anteriormente y destacando la posibilidad de negocio, el emprendimiento busca proyectos que intenten alcanzar un mercado directo y generar ganancias para los emprendedores. Por lo tanto, surge la siguiente interrogante: ¿Cómo diseñar un plan de negocio para la comercialización en Popayán de fresa orgánica cultivada en el Municipio de Puracé - Coconuco Vereda Chiliglo?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

- Diseñar un plan de negocio para la comercialización en Popayán de fresa orgánica cultivada en el Municipio de Puracé - Coconuco Vereda Chiliglo

2.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado sobre la comercialización de fresa orgánica cultivada en el municipio de Puracé - Coconuco.
- Realizar un estudio técnico sobre la comercialización de fresa orgánica cultivada en el municipio de Puracé - Coconuco.
- Realizar un estudio financiero del plan de negocio para la comercialización en Popayán de fresa orgánica cultivada en el Municipio de Puracé - Coconuco Vereda Chiliglo
- Realizar un estudio Socioambiental sobre la comercialización de fresa orgánica cultivada en el municipio de Puracé - Coconuco.

3. JUSTIFICACIÓN

Considerando que los agricultores de la Vereda Chiliglo del municipio de Coconuco cuentan con poca tecnificación en su proceso productivo y de estimación de riesgos de fresa orgánica y además su baja competitividad hacen que sus productos sean limitados pues no alcanzan los estándares del mercado actual, la forma de abordar esta problemática es a través de la realización del proyecto pues permitirá que las prácticas agrícolas mejoren y favorezcan al productor indígena, a los trabajadores, a los consumidores y, por supuesto, al medio ambiente.

Según ha señalado (Hernández et al., 2020). Esto ayudaría a alcanzar una producción sostenible que haga uso eficiente y conserve los recursos naturales, la utilidad de este proyecto radica en su capacidad para certificar y garantizar que las actividades agrícolas cumplen con estándares de cultivo saludable y libre de químicos, asegurando así la tranquilidad y la satisfacción de los clientes, además “el comercio internacional de productos agrícolas exige que los cultivadores cuenten con certificaciones aceptadas globalmente, por esta razón la certificación ICA en BPA se equipara a la certificación GLOBALG.A.P, lo que permitirá a los productores ser competitivos en los mercados del mundo” ICA (2021). Desde este punto de vista es necesario cumplir con estos estándares pues esta certificación le anuncia al mercado la calidad de los productos.

Por otra parte lo que diferencia a este proyecto es su doble impacto: en el plano social, se desafían las tradiciones arraigadas en los resguardos indígenas, pues es común ver extensiones de tierra sin cultivar y mientras que las que tiene plantaciones se hacen sin ningún tipo de tecnificación, por ello se enfoca en abordar los desafíos de la comunidad, priorizando la creación de oportunidades de aprendizaje que eleven la calidad del producto sin dejar de lado sus tradiciones como la preservación de los métodos productivos los cuales vienen de generaciones anteriores. Según ha señalado (Arango et al., 2006). Por otro lado, desde una perspectiva económica, se generan oportunidades laborales que eleven los ingresos familiares y mejoren las condiciones de vida de los habitantes al establecer fuentes de ingresos estables disminuir la dependencia de terceros que pagan a precios por debajo de la realidad comercial.

Ahora bien, las condiciones climáticas de la Vereda Chiliglo son óptimas para el cultivo de fresas de la variedad Monterrey, pues esta variedad “no requiere refugios adicionales durante la temporada fría, siempre que la temperatura del aire no descienda por debajo de -25°C y tienen un sabor muy dulce, con una falta de acidez” (López et al., 2021). Pues bien además de estas

características que nos señala el autor en la comunidad de la vereda Chiliglo desde hace más de 5 años se ha utilizado esta variedad de fresa y es de las pocas que tolera las bajas temperaturas del lugar, esto representando una ventaja significativa lo cual se evaluará mediante el estudio de mercado enfocado en la comercialización de fresa orgánica, este determinará las mejores vías de comercialización y los canales de distribución más efectivos. En este sentido los canales de distribución directos, son un foco principal pues “el objetivo básico de los canales de distribución es intentar satisfacer los deseos ligados al consumo en las mejores condiciones de lugar, tiempo, calidad, precio y presentación, colocados al menor costo posible y de la forma más eficiente” (Vásquez, 2009). Desde este punto de vista logramos identificar canales como: tiendas especializadas y mercados campesinos los cuales tiene buen potencial para llegar a consumidores finales pues al vender directamente al consumidor, el productor puede conocer sus necesidades, preferencias, hábitos y opiniones, y así adaptar su oferta a la demanda. Teniendo en cuenta esto se puede crear una relación de confianza y fidelidad con el consumidor, y generar una imagen positiva de su marca. Al vender directamente al consumidor, el productor puede ofrecer un producto único, personalizado y exclusivo, que se distinga de la competencia por su origen, su proceso, sus beneficios y su valor agregado.

4. ANTECEDENTES

4.1 Antecedentes Internacionales

En el campo internacional se identifica un proyecto de investigación llamado “Estudio de pre-factibilidad para la producción y comercialización de fresas en la ciudad de Cuenca” el cual tiene como objetivo el estudio de pre-factibilidad para la producción y comercialización de fresas en la ciudad de Cuenca, los autores aplicaron una metodología cualitativa mediante el uso de herramientas, principalmente por medio de la encuesta, y otros datos estadísticos investigados que le permitieron la realización del estudio. Los autores concluyeron con el estudio de mercado que las ventas se realizan semanalmente dado que los informantes en un 47% requieren fresas en ese rango de tiempo, el producto además tiene gran acogida pues muestra disponibilidad para adquirir el producto. Además, es beneficioso para este proyecto pues el 71% de los negocios realizan los pagos en efectivo. Rodas Ramón, D. N., & Tituana Tituana, C. M. (2012). Estudio de pre-factibilidad para la producción y comercialización de fresas en la ciudad de Cuenca.

Se identifica el estudio el cual se denomina “Proyecto de factibilidad para la producción y comercialización en conservas de frutilla en la ciudad de Azogues” el cual tiene como objetivo determinar la factibilidad para la producción y comercialización en conservas de frutilla en la ciudad de Azogues, dentro del proyecto se realizará la investigación científica y de campo mediante encuestas pues a través de estos resultados se determinará el mercado meta, la demanda insatisfecha, la rentabilidad y los perfiles de los consumidores.

Los autores concluyeron que. García Cajamarca, G. L., & Oliveros Lituma, N. T. (2010). Proyecto de factibilidad para la producción y comercialización en conservas de frutilla en la ciudad de Azogues En el ámbito internacional se identifica un proyecto de investigación llamado “Plan de negocios para la producción y comercialización de fresa en la parroquia Santa Rosa, Cantón Ambato, Provincia Tungurahua período 2023-2027” realizado en el presente año de la Escuela Superior Politécnica De Chimborazo Ecuador, donde su objetivo de la investigación fue elaborar un plan de negocios para la producción y comercialización de fresa para una Organización de agricultores, las autoras aplicaron una metodología cualitativa mediante el uso de herramientas, principalmente por medio de la encuesta, y otros datos estadísticos investigados que le permitieron la realización del estudio requerido en el plan de negocios. Las autoras concluyen que el plan de negocios es factible en su aplicación ya que los resultados son acertados en cuanto a la realidad de

los productores y con la implementación de la propuesta, la organización tiene más oportunidades en el mercado, ampliación hacia la internacionalización y reducción de la intermediación (Espín Isa, Silvia Vanesa, 2023).

4.2 Antecedentes Nacionales

El presente trabajo, Estudio de prefactibilidad para la exportación de fresa fresca desde Ibagué-Colombia hacia la ciudad de Panamá-Panamá se basa principalmente en el aprovechamiento de las relaciones comerciales existente entre Panamá y Colombia, con el fin de abrir nuevos mercados en el exterior con productos colombianos, los cuales son de un alto nivel de calidad y es cultivado por campesinos colombianos. Se realiza un análisis del mercado internacional de la fresa fresca en el que se involucra los datos de exportación e importación hechas por Panamá, por otro lado, a nivel nacional se analiza el mercado por medio de los productores encuestados con preguntas como: cantidad producida, precios, certificados, tipo de clientes entre otros. Finalmente se desarrolla la pre factibilidad del proyecto en la que se desarrollará las proyecciones correspondientes a los primeros cinco años para identificar una posible demanda del producto, el mercado y los estados financieros de la empresa, examinando las utilidades o pérdidas a futuro que obtendría la compañía. (Camila Andrea Leyton Devia, Paula Andrea Loaiza Criollo, 2021)

Para el año 2021 se realizó un estudio de factibilidad denominado "Agronegocios verdes, una oportunidad para el desarrollo sostenible: Caso de estudio de factibilidad para la implementación de cultivos hidropónicos de fresa. Subachoque, Cundinamarca" El presente proyecto se centra en diseñar un estudio de factibilidad para la creación de un agro negocio verde dedicado al cultivo y comercialización de fresas hidropónicas en Subachoque – Cundinamarca, esto a través de: el desarrollo de un análisis del mercado que identifique el comportamiento del sector y los principales rasgos de la producción y comercialización de fresa, haciendo énfasis en los cultivos hidropónicos; la realización de un estudio técnico y organizacional para establecer los requerimientos para la producción y comercialización de fresas hidropónicas en Subachoque, Cundinamarca; y la elaboración de un análisis financiero que permita estimar la rentabilidad financiera del plan de negocios del agro negocio verde de fresas hidropónicas tomando como referencia el caso de estudio. Lo anterior a partir siendo el método para la recolección de la información entrevistas semiestructuradas a conocedores del cultivo hidropónico de frutas en el municipio de Subachoque, Cundinamarca. Entre las principales conclusiones se establece que el

funcionamiento de un agro negocio dedicado al cultivo de fresas hidropónicas en el municipio de Subachoque-Cundinamarca es factible, esto desde el punto de vista técnico y financiero. (Botero Mora Nicolle Tatiana; 2021)

De igual manera se pudo identificar para el año 2021 una tesis de grado denominada "Producción de fresas hidropónicas" El proyecto incluye un plan de negocios para cultivar fresas utilizando la tecnología Hidropónica y su posterior comercialización y transformación en el área del eje cafetero, el suelo es reemplazado por el sustrato orgánico, elimina plagas y enfermedades causadas y diseminadas por el uso de la tierra, El sustrato permite que las plantas absorban mejor los nutrientes y permite el cultivo en sistema Vertical, utilizando un soporte de altura en forma de pirámide para aumentar la producción, la optimización del uso de diferentes recursos. La aplicación y uso de esta tecnología agronómica permite un efectivo uso de los recursos naturales en el proceso productivo, este sistema permitirá el acceso a frutas orgánicas; más aptas para el consumo, permite una siembra eficiente con mayor capacidad de producción con productos competitivos y de menor costo en el mercado. (Sebastián Espinosa, Andrés Felipe López, 2021).

También se pudo identificar una tesis de maestría denominada "Diseño de una cadena de valor para los productores de fresa pertenecientes a Corpoenvicampo" Actualmente en el Municipio de Envigado se registran 40 productores asociados a la fresa, ubicados en las veredas Perico y Pantanillo. Del total de esos productores, diez están asociados a Corpoenvicampo, una organización de derecho privado, sin ánimo de lucro. A pesar de una producción promedio de una tonelada mensual por productor, no hay un modelo estandarizado para la región, y cerca del 25% de subproductos no se aprovechan. Es por esta razón que se hace necesario diseñar un modelo de cadena de valor para la fresa cultivada por los productores asociados a Corpoenvicampo. que permita determinar ventajas competitivas en los procesos establecidos en los cultivos existentes y aprovechar los subproductos que actualmente se descartan, con la subsecuente generación de valor para los mismos. Para lograr dicho fin fue necesario elaborar una caracterización de cada una de las producciones agrícolas, así como la evaluación de los procesos productivos y administrativos inherentes a los productores, para posteriormente determinar los productos alimenticios que se pueden elaborar a partir de los subproductos de cosecha de la fresa para finalmente plantear los procesos de transformación requeridos para la elaboración de productos alimenticios elaborados a partir de los subproductos de cosecha de la fresa. Finalmente, se desarrolló un diseño de cadena de valor integral para la siembra, cosecha, transformación y comercialización de la fresa en el sector

rural de Envigado y Medellín, proporcionando a los actores involucrados oportunidades para agregar valor a sus productos en el mercado. Este diseño busca no solo estandarizar y optimizar los procesos existentes, sino también promover la sostenibilidad y el aprovechamiento integral de la producción, contribuyendo al desarrollo socioeconómico de los productores y de la región. En conclusión, este enfoque integrado promete impulsar el desarrollo socioeconómico de los productores y del municipio, maximizando los beneficios de este cultivo y promoviendo la innovación y la sustentabilidad en la industria agrícola local. (Marisol Tamayo Mesa, Ernesto Suárez Holguín, 2021).

4.3 Antecedentes Locales

El presente trabajo está centrado en la incidencia en el desarrollo local de la cooperativa FRESOTA, ubicada en el municipio de Sotaró departamento del Cauca, para lo cual se realizó un abordaje del estudio a través de la metodología de estudio de caso que, según Yin (1994), es una investigación empírica sobre fenómenos de la realidad para evidenciar los límites entre el fenómeno y el contexto en el cual se desarrollan; dicha metodología se realizó en torno a categorías de análisis tales como, cooperativismo y gestión estratégica, que se exponen en el estado del arte de la investigación. A partir de lo anterior, se analizan las siguientes unidades relevantes para la investigación: - Procesos organizativos de la cooperativa - Gestión de los recursos recibidos - Eslabones económicos alrededor del cultivo de la fresa Es por ello, que se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo el rol de la cooperativa FRESOTA ha influenciado en los procesos de desarrollo local en el municipio de Sotaró? Para el desarrollo de la investigación se usaron herramientas como: la cartografía social con los miembros de la cooperativa, entrevistas, elaboración y análisis de mapas de sistema finca y una revisión de fuentes secundarias para dar complementariedad al estudio. El objetivo del trabajo es analizar el rol de la Cooperativa FRESOTA en los procesos de desarrollo local en el municipio de Sotaró Cauca. Tras hacer estos abordajes con los diferentes actores involucrados, se hizo evidente el papel fundamental de la cooperativa en los procesos de producción, comercialización y sana competencia de los productores, toda vez que ha impulsado el cultivo de la fresa a través de procesos de tecnificación, asistencia y mejoramiento de condiciones de vida de sus miembros a niveles como recreación, vivienda y educación. Esto permite concluir que efectivamente la cooperativa ha jugado un rol fundamental en el desarrollo local, ha aumentado las ganancias de los miembros y ha impulsado los cambios pro de la calidad de vida de sus asociados y de los habitantes del sector donde

desarrollan su actividad productiva. Dicho desarrollo local coincide con los planteamientos realizados por Albuquerque (2003), al exponer a la cooperativa como un sistema benéfico, que incluye entre otros recursos, el grupo de interacciones y eslabonamientos productivos y comerciales importantes para describir la eficiencia provechosa y la competitividad de la base económica de un definido territorio; así mismo, se solventa en los planteamientos de Corredor (2007) entendiéndolo como un lugar multidisciplinario donde convergen pobladores participativos y entes gubernamentales que buscan por medio de la competitividad económica, sostenibilidad ambiental, innovación y saberes particulares, producir condiciones que beneficien a la sociedad en ciertos países. Por tanto, se evidenció que la cooperativa tiene una incidencia local relevante en el desarrollo del municipio tanto de sus miembros como de los ciudadanos circundantes que se ven inmersos en dichas relaciones de una u otra manera; en este sentido, se busca aportar a los estudios del cooperativismo y los sectores rurales, toda vez que el estudio realizado puede llegar a ser generalizable para otros casos de estudio, ya que las dinámicas del municipio y de la cooperativa son pertinentes para otros escenarios del campo colombiano que buscan generar procesos de desarrollo a través de la asociación. (Juan Fernando Álvarez Rodríguez, 2022).

También se pudo identificar un proyecto de "Fortalecimiento de la Cadena Productiva de la Fresa en el Departamento del Cauca" proyecto que beneficiará a un total de 100 productores. En esta socialización participaron representantes de Asociaciones y Grupos Productivos del cultivo de Fresa, además de contar con la presencia del Señor Alcalde Victor Raul Bonilla Vasquez, delegados de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural del Cauca y operadores del proyecto.

Este proyecto es financiado por la Gobernación del Cauca a través del Sistema General de Regalías, en el cual se invierten alrededor de \$3100 Millones de pesos en los Municipios de Municipio De Puracé, Alcaldía De Totoro, Alcaldía de Silvia y Alcaldía de Sotará. (Alcaldía Puracé, 2020)

5. MARCO CONCEPTUAL.

El plan de negocios que se llevará a cabo es muy importante en el proceso del grupo indígena los Kokonukos , pues este grupo ha estado estrechamente ligado a los conflictos por la tenencia de la tierra. Según lo ha señalado el autor Duarte, C. (2023). Además la producción de

algunos productos como la papa y la fresa no se producen de manera tecnificada, sino que se hace con base la experiencia de sus predecesores, los cuales utilizan métodos que con el paso del tiempo fue mejorando y se integraron a la comunidad como una práctica de menor escala pues los cultivaban para el autoconsumo, observando esta situación de necesidad y oportunidad se decidió participar en este ambiente.

Ante estas falencias una forma de fortalecer y ser atractivo al mercado es identificar la ventaja competitiva, esto se puede lograr con un modelo de negocio eficaz para ello se utiliza algunos métodos como el modelo “canvas que abarca áreas críticas como segmentos de clientes, propuesta de valor, canales de distribución, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades fundamentales, socios estratégicos y estructura de costos” (Pabón et al., 2023, p.11). Según lo dicho por el autor el modelo nos proporciona una visión más concisa del entorno donde se desarrollará el proyecto, ayudando a adaptarse rápidamente a posibles cambios como lo es el clima y las tendencias del mercado, permitiendo ajustarse a ellos y mantener la competitividad.

El impacto que se pretende generar en el plano social y económico va de la mano con la propuesta de valor, pues ésta “se describe como el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico” (Canvas et al., 2020, p.3). En el caso del proyecto se pretende desarrollar un valor en el ámbito social que consiste en aportar a la comunidad de la vereda Caracol del Municipio de Coconuco, en este caso para medir la percepción del valor social que se está generando se realiza a través de indicadores como: Impacto en la comunidad, pues al analizar cómo la comercializadora ha mejorado la calidad de vida de los agricultores y sí ha generado empleo y oportunidades económicas en el sector, se puede establecer el nivel de éxito de las prácticas adaptadas . Satisfacción del cliente, aquí se prevé tener la percepción de los consumidores sobre la presentación, calidad, sabor y precio de la Fresa, pues esta información ayuda a construir una confianza con los consumidores permitiendo estar en constante mejora.

El último indicador a analizar es alcance comunitario, se analizará la posibilidad de involucrar agricultores de veredas aledañas con el fin de crear más oportunidades económicas. Una vez definido, planificado y estructurado todos los componentes claves de negocio, es necesario evaluar la viabilidad y rentabilidad en el cual se utiliza las herramientas como “El presupuesto el cual medirá estimaciones de ingresos, gastos y resultados económicos que se esperan obtener durante un período determinado” (Espinosa, 2022, p.29). Según el autor un presupuesto bien

estructurado ayuda a definir objetivos claros y medibles, facilitando la evaluación del impacto del proyecto en la comunidad de la Vereda Caracol y en la economía del municipio de Coconuco. Cabe destacar que “aunque estas herramientas son esenciales para la planificación estratégica, es importante reconocer que no están exentas de desafíos” (J. I. E et al., 2024, p.12). Con lo anterior podemos reconocer algunos cambios constantes como las variaciones económicas repentinas o modificaciones legislativas, por ello, las proyecciones deben ser vistas como mapas que guía, pero que requieren actualizaciones constantes y una vigilancia constante para asegurar que cualquier modificación pueda ser corregida a tiempo.

Además, mediante el presupuesto se establecerá lo siguiente: primero una base de los costos variables y fijos, lo que facilitará la toma de decisiones en cuanto a precios, en esta sección se pretende enfocar más, pues la “Cabecera Municipal del Municipio de Coconuco está 26 Km de la ciudad de Popayán” Soporte. 2024.(ONIC - kokonuco), además la vereda Caracol ubicada a 9 kilómetros de la cabecera municipal es en la que se enfocara, pues este sector pertenece al resguardo indígena Kokonuco, estos factores son necesarios medirlos pues al ser zona indígena debemos preveer posibles costos estimados y la intensidad en la cual puede afectar el proyecto.

Por tanto, esta herramienta es vital para la planificación a largo plazo y pues permite asegurar la sostenibilidad del proyecto, ya que consideran elementos como: los ciclos de cultivo y las fluctuaciones del mercado, pues son estos lo que pueden afectar la rentabilidad del mismo. Además uno de los aspectos necesarios a evaluar es, que por ser comercializadora de frutas se debe contribuir a la cuota de fomento, recaudada por Asohofrucol la cual “es una organización nacional fundada en 1995, con el propósito de mejorar las condiciones sociales, económicas, laborales, culturales y familiares de los productores de frutas, hortalizas, plantas medicinales y aromáticas en Colombia” (Asohofrucol, s. f.), podemos concluir que contribuyendo de manera oportuna a esta cuota también es bueno para el funcionamiento del proyecto pues se puede participar de planes, programas y proyectos de esta entidad para mejorar las técnicas de producción.

Factibilidad del proyecto

La factibilidad de un proyecto se pueden identificar varios tipos, a saber: económico, financiero, social, ambiental, entre otros. Pero, lo importante es que todos ellos analizan aquello que se puede hacer o qué no, cuáles son las condiciones ideales y cómo se podría solucionar las dificultades.

La importancia de la factibilidad permite evaluar si el proyecto es viable y rentable.

Ayuda a los tomadores de decisiones a tomar una decisión informada sobre si proceder o no con el proyecto, permite identificar los riesgos y las oportunidades del proyecto, lo que puede ayudar a la organización a tomar medidas para mitigar los riesgos y aprovechar las oportunidades, permite identificar los recursos necesarios para implementar el proyecto y asegurarse de que la organización tenga los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto con éxito.

El proceso de evaluación de factibilidad generalmente consta de los siguientes estudios:

Estudio de mercado:

Es una investigación que busca entender las necesidades y preferencias de los consumidores dentro de un sector específico. Este proceso implica la recolección y análisis de datos para evaluar la viabilidad de un producto o servicio, identificar oportunidades de crecimiento y tomar decisiones estratégicas.

Estudio técnico:

Es una fase en la planificación de cualquier proyecto, especialmente aquellos relacionados con inversiones. Su propósito es evaluar la viabilidad técnica de un proyecto, considerando aspectos como la localización, el tamaño óptimo, la tecnología necesaria y los recursos humanos y materiales requeridos.

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptico de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Baca, 2010).

“El estudio técnico conforma la segunda fase en el planteamiento de proyectos, en donde se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos”. (Facultad de Economía UNAM).

Estudio financiero:

El estudio financiero es un análisis detallado de la situación económica de una empresa, proyecto o individuo, con el objetivo de evaluar su viabilidad, rentabilidad y estabilidad financiera. Según lo ha señalado Mallama Figueroa & Villareal Bolaños, R. E. (2011). En resumen, un estudio financiero es una herramienta valiosa para cualquier entidad que busque prosperar económicamente sin perder de vista su responsabilidad social.

Estudio socioambiental:

Es una evaluación integral que analiza cómo un proyecto o desarrollo propuesto puede afectar tanto a la sociedad como al medio ambiente en una región específica. Este tipo de estudio se enfoca en identificar y prevenir posibles impactos negativos, asegurando que las actividades humanas se realicen de manera sostenible y responsable. Según lo dicho por Martínez Alier, J. (2015). Además, se consideran los procesos mediante los cuales estas cuestiones se construyen socialmente y se definen como problemas sociales, así como las respuestas sociales a dichos problemas.

6. METODOLOGÍA

La elección de la investigación cuantitativa y cualitativa para el proyecto de emprendimiento se fundamenta en la complementariedad de estos enfoques para obtener una comprensión integral del mercado y del comportamiento del consumidor. La investigación cuantitativa permite recopilar datos numéricos que pueden ser analizados estadísticamente para identificar tendencias y patrones, lo cual es esencial para la toma de decisiones basadas en evidencia. Por otro lado, la investigación cualitativa aporta profundidad y contexto a estos datos, ofreciendo perspectivas sobre las motivaciones, opiniones y actitudes de los consumidores.

Este estudio de caso se realizará con una metodología de enfoque cuantitativo pues este “utiliza la recopilación de información con el propósito de comprobar las hipótesis mediante procedimientos estadísticos” (Hernández et al., 2010). Desde ese punto de vista es esencial para la

realización de un Plan de Negocios para la Comercialización de Fresa Orgánica en el municipio de Puracé debido a que permite una evaluación objetiva y medible de los datos del mercado. Además, el enfoque cuantitativo facilita la comparación con estudios similares y la aplicación de modelos estadísticos para proyectar escenarios futuros, lo que es fundamental para la toma de decisiones basadas en evidencia y para atraer a inversores que buscan un análisis riguroso y datos fiables.

Haciendo uso de la técnica de investigación de campo se pueden recoger datos concretos sobre las preferencias de los consumidores, la demanda potencial, y el tamaño del mercado objetivo. Esto es crucial para desarrollar estrategias de marketing efectivas, establecer precios competitivos y prever las ventas.

La investigación cualitativa se lleva a cabo en entornos reales y naturales, lo que permite una comprensión más completa y clara de los fenómenos estudiados.

En la investigación cualitativa se utilizan técnicas como la observación, la entrevista en profundidad, que generan datos descriptivos. En general, es denominada como Investigación Cualitativa (etnográfica, investigación de campo, investigación interpretativa, observación participativa) Quecedo, R., & Castaño, C. (2002).

En el ámbito de la investigación cualitativa los instrumentos son un papel fundamental para llevar a cabo estas, aquí algunos de los principales:

Entrevistas:

Estas conversaciones detalladas permiten obtener información minuciosa sobre las experiencias, percepciones y emociones de los participantes.

Grupos focales:

Reúnen a un grupo de personas para discutir un tema específico, lo que proporciona una visión más amplia y permite explorar diferentes perspectivas.

Observación participante:

Implica la inmersión del investigador en el entorno natural de los participantes, lo que permite comprender sus experiencias y comportamientos de manera más profunda.

Análisis de contenido:

Esta técnica examina sistemáticamente materiales escritos u otros datos visuales para identificar patrones y temas.

Para este proyecto de emprendimiento el instrumento de investigación que utilizaremos será la encuesta. Se aplicará la encuesta como un método de investigación que permitirá registrar

y evaluar diferentes variables que establecerán información acerca del producto e intereses del consumidor.

7. DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO.

7.1 Concepción del Proyecto

Segmento de clientes: Las personas que consumen fresas incluye tanto a consumidores individuales como a empresas. Los consumidores individuales a menudo buscan fresas frescas y de calidad en mercados locales y supermercados. Por otro lado, las empresas como restaurantes, y negocios de alimentos procesados conforman un grupo de potenciales clientes.

Problema: Los factores determinantes en la decisión de compra incluyen la calidad, el precio y la frescura del producto. Para garantizar una oferta distintiva que satisfaga estas necesidades, es crucial considerar la durabilidad del producto hasta que este llegue al consumidor final. Esto asegura que el producto no solo cumpla con las expectativas iniciales de calidad y

frescura, sino que también mantenga estas características a lo largo de su vida útil, proporcionando así un valor agregado y una experiencia de compra superior para el cliente.

Propuesta de valor: Ofrecer fresas frescas y orgánicas, cultivadas en las ricas tierras volcánicas de Coconuco, que garantizan un sabor inigualable. Además, comprometidos con la sostenibilidad y el apoyo a los agricultores locales, prometemos una experiencia auténtica, saludable y responsable. Disfrute del sabor del Cauca en cada bocado.

Solución: Venderle directamente a los Consumidores.

Frescura y calidad: Al adquirir fresas directamente de los productores, se asegura una calidad excepcional en términos de sabor y frescura. Estas se cultivan siguiendo estrictos estándares sanitarios, lo que no solo preserva su calidad, sino que también resulta en una textura inigualable, superando a menudo la de las frutas disponibles en mercados y supermercados convencionales.

Canales de distribución más efectivos: Un canal directo al consumidor podría ser beneficioso, permitiendo un control total sobre la marca y la experiencia del cliente, además de ofrecer un mayor margen de beneficio al eliminar intermediarios.

Precios competitivos: En este caso, la adquisición directa de productos desde la planta de producción ofrece una ventaja competitiva en términos de costos. Al eliminar intermediarios, se reducen los gastos adicionales asociados con la presentación y la distribución del producto, lo que resulta en una disminución de los precios finales. Esta estrategia no solo optimiza la cadena de suministro, sino que también se refleja en precios más accesibles para el consumidor final, potenciando así el producto en el mercado.

De este modo, comprando fresas directamente de los productores, se obtienen múltiples ventajas: se garantiza la calidad y frescura del producto, se apoya directamente a las familias campesinas involucradas en su cultivo y se beneficia de precios más competitivos. Estas ventajas convierten la compra directa en una alternativa superior, permitiendo disfrutar de fresas de mejor calidad.

Canales: Las fresas se podrán adquirir por medio de redes sociales como Facebook, Instagram y Tik Tok los cuáles tienen links directos a los números de celular y correo oficial.

Fuentes de ingresos: La empresa generará dinero mediante la venta directa al consumidor.

Estructura de costos: Los costos del negocio serán:

Preparación del terreno: En este rubro se incluyen los gastos relacionados con el mantenimiento, nivelación y limpieza de los cultivos antes, durante y después de la cosecha.

Plántulas o semillas: En este rubro se incluyen el costo por adquirir las plántulas y semillas para iniciar el cultivo.

Sistema de irrigación: En este rubro se incluye el costo por implementar y mantener el sistema de riego para asegurar el suministro adecuado de agua para el cultivo.

Insumos agrícolas: En este rubro hacen parte los abonos y herbicidas para el control de plagas.

Mano de obra: En este rubro se incluyen los gastos relacionados con la contratación y remuneración de trabajadores para actividades como siembra, cuidado de las plantas, cosecha y mantenimiento del cultivo.

Calidad del producto: La calidad de las fresas puede clasificarse de la siguiente manera como: Calibre, aspecto sano y color. Estas características son necesarias que se cumplan para satisfacer las necesidades del mercado y garantizar la satisfacción del cliente.

Tasa de desperdicio: Este índice hace referencia a la proporción de fresa que se desecha debido a daños, enfermedades, deformidades u otros problemas de calidad. Una tasa de desecho baja indicaría que la gestión de estos se está llevando eficientemente y permitiendo mitigar las pérdidas económicas.

Costo de producción por unidad: Este índice hace referencia al cálculo de los costos totales de producción (incluyendo insumos, mano de obra, maquinaria, entre otros) divididos por

la cantidad de fresas producidas. Permite evaluar la eficiencia económica y comparar el costo de producción entre diferentes períodos o áreas de producción.

Ventaja única: Nuestra ventaja radica en ofrecer fresas frescas y orgánicas, cultivadas en las ricas tierras volcánicas de Coconuco, que garantizan un sabor inigualable.

7.2 Diagnostico Organizacional

Tabla 1: *Matriz FODA*

<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Calidad de los productos: Pues la cercanía a las zonas de cultivo en Coconuco, puede garantizar frescura y buena condición del producto. ● Precios competitivos: La adquisición directa de productos desde la planta de producción ofrece una ventaja competitiva en términos de costos. Al eliminar intermediarios, se reducen los gastos adicionales asociados con la presentación y la distribución del producto 	<p>OPORTUNIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Aumento de la demanda: Pues existe la creciente de productos orgánicos y cultivados localmente que puede ser aprovechada, ya que hay más personas queriendo alimentarse con productos que no contengan altos niveles de químicos ● Creación de una marca nueva y reconocida: Pues la marca va relacionada con la salud y el bienestar asociados al consumo de fresas.
<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Cuidado riguroso del cultivo: La dependencia de las condiciones climáticas que pueden afectar la producción de fresas. Lo que implica la necesidad de una adecuada gestión de la cadena de suministro y almacenamiento de los productos. ● Limitaciones en la capacidad de almacenamiento y conservación: La empresa puede tener desafíos pues las altas temperaturas de los últimos tiempos reflejan la necesidad de buscar alternativas de conservación. 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Competencia: La competencia con grandes supermercados o cadenas de distribución que ofrecen fresas a precios más bajos. ● Cambio de preferencias: Las preferencias de los consumidores pueden cambiar, lo que requiere una adaptación constante en aspectos como la calidad y embalaje de las fresas y formas de comercialización

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

Para mejorar la comercialización y producción de fresas en Popayán, se pueden adoptar diversas estrategias. Una de ellas es la exploración de los canales de venta, explorando opciones como plataformas en línea para alcanzar una mayor audiencia. Otra estrategia es la optimización de los procesos de producción, implementando prácticas agrícolas sostenibles para conservar la calidad y cantidad de la cosecha. Además, la formación de asociaciones con otros productores puede fortalecer la cadena de suministro y mejorar el poder de negociación. Finalmente, es necesario entender las preferencias y necesidades del consumidor final para ajustar la oferta de productos y crear una experiencia de compra atractiva. Estas estrategias, pueden ser adaptadas y aplicadas con el objetivo de impulsar tanto la producción como la comercialización en la región de Popayán.

8. ESTUDIO DEL MERCADO

Para determinar el tamaño de la muestra se tuvieron en cuenta las siguientes variables:

- Tamaño de la población: Se determina que en la ciudad de Popayán existen 96.983 hogares según reporte del DANE a 2018.
- Margen de error: Se toma el 5% como margen de error que es aceptado en este proyecto.
- Nivel de confianza: Se toma un nivel de confianza del 95%.

Se procede a calcular el tamaño de la muestra:

- Determinar la puntuación Z:

Se convierte el nivel de confianza en una puntuación Z+ 95 % – Puntuación Z = 1,96

- Fórmula del tamaño de la muestra:

Ecuación 1: *Tamaño de la muestra*

$$\text{Tamaño de la Muestra} = \frac{Z^2 p(1 - p)}{e^2}$$

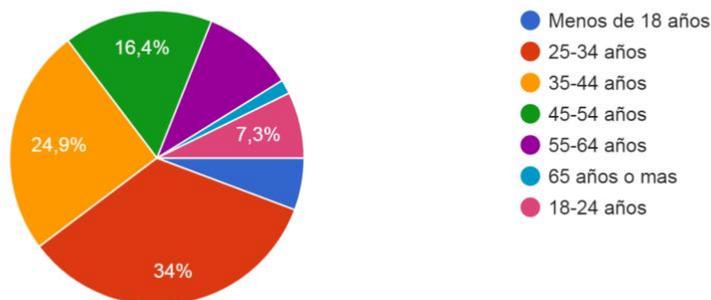
$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)}{(0,05)^2} = 384,16$$

El resultado del tamaño de la muestra es de 384 lo cual corresponde a la cantidad de personas encuestadas.

Resultados de la encuesta:

Gráfico 1: *Edad de las personas encuestadas.*

1.1. Que edad tiene :
385 respuestas

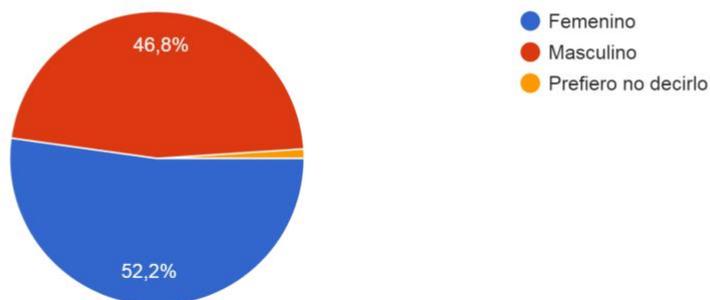


Fuente: Elaboración propia

El 34% de las personas encuestadas se encuentran en un rango de edad entre los 25 a 34 años, el 24,9% se encuentran en un rango de edad entre 35 a 44 años, el 16,4% se encuentran en un rango de edad entre los 15 a 54 años, el 10,1% entre los 55 a 64 años, el 7,3% entre los 18 a 24 años, el 5,7% menores de 18 años y el 1,6% entre los 65 años o más.

Gráfico 2: *Género con el que se identifica la persona encuestada.*

1.2. Con que genero se identifica :
385 respuestas



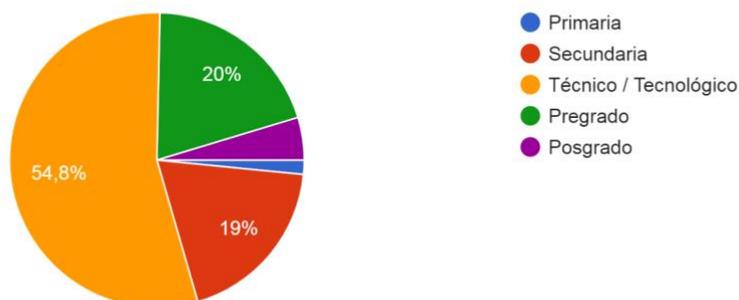
Fuente: Elaboración propia

El 52,2% de la población encuestada pertenece al género femenino, el 46,8% pertenece al género masculino y finalmente el 1% prefirió no decirlo.

Gráfico 3: Nivel educativo que ha completado hasta la fecha.

1.3. Cuál es el nivel educativo que ha completado hasta la fecha :

385 respuestas



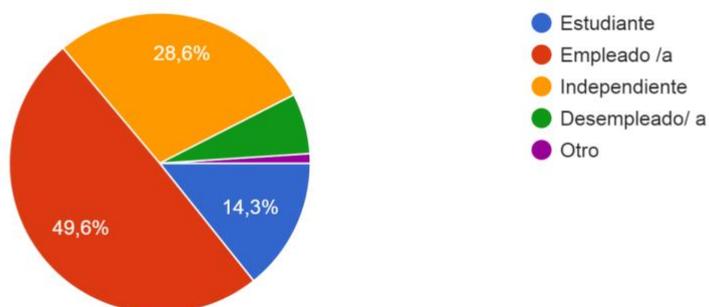
Fuente: Elaboración propia

El 54,8% de las personas encuestadas han completado un Técnico/Tecnólogo, El 20,5% ha completado el pregrado, el 18,9% la secundaria, el 4,9% ha completado un postgrado y el 1,8% pertenece al grupo de personas que ha completado la primaria.

Gráfico 4: Cuál es tu ocupación

1.4. Cuál es tu ocupación actual:

385 respuestas



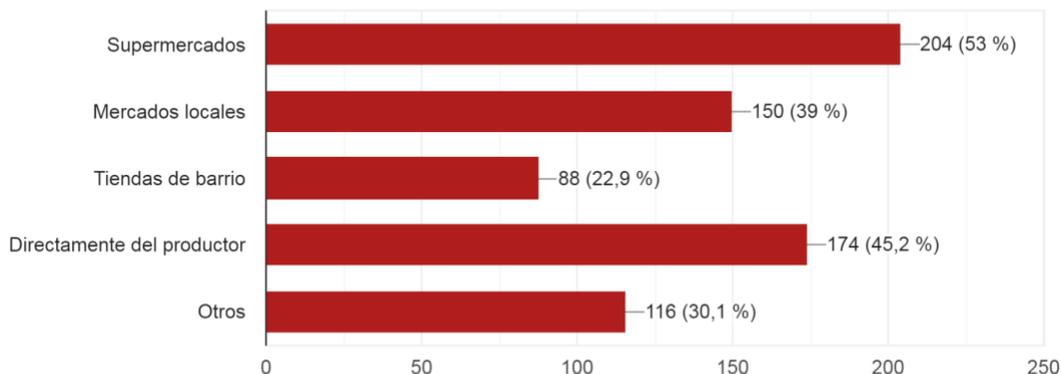
Fuente: Elaboración propia

El 49,6% de las personas encuestadas son empleados, el 28,6% son independientes estos indicadores son importantes porque muestra una gran muestra de personas con capacidad de compra pues poseen fuente de ingresos. Por otra parte 6,5% de las personas encuestadas está

desempleada, el 14,3% son estudiantes y el 1% pertenece a otro grupo pues nos expresaron que son pensionados.

Gráfico 5: ¿ *Dónde suele comprar fresas ?*

2.2.¿Donde suele comprar fresas?(puede seleccionar mas de una opción)
385 respuestas

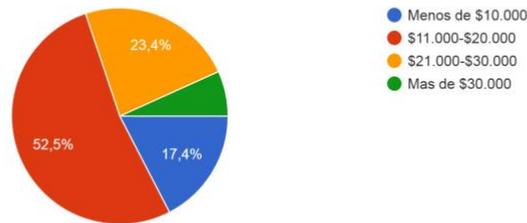


Fuente: Elaboración propia

El 53% de las personas suele comprar las fresas en un supermercado, el 45,2% directamente del productor, el 39% en mercados locales, el 30,1% en otros lugares y el 22,9% en tiendas de barrio, según esta información arrojada se considera estrategias como la venta en línea o la participación en mercados de agricultores para atraer a los consumidores que prefieren comprar directamente del productor y además se puede considerar la opción de exhibir los productos disponibles en los principales supermercados.

Gráfico 6: ¿ *Cuánto suele gastar en fresas al mes ?*

2.3. ¿Cuanto suele gastar en fresas al mes?
385 respuestas

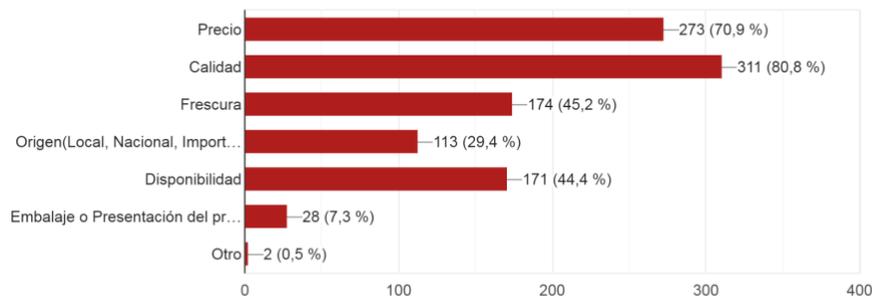


Fuente:
Elaboración
propia

El 52,5% de los encuestados suele gastar entre \$11.000 y \$20.000, El 23,4% suele gastar entre \$21.000 y \$30.000, el 17,4% suele gastar menos de \$10.000 y el 6,6% más de \$30.000.

Gráfico 7: *¿Qué factores son más importantes para usted al comprar fresas?*

3.1. ¿Qué factores son mas importante para usted al comprar fresas?(Puede seleccionar mas de una opción)
385 respuestas



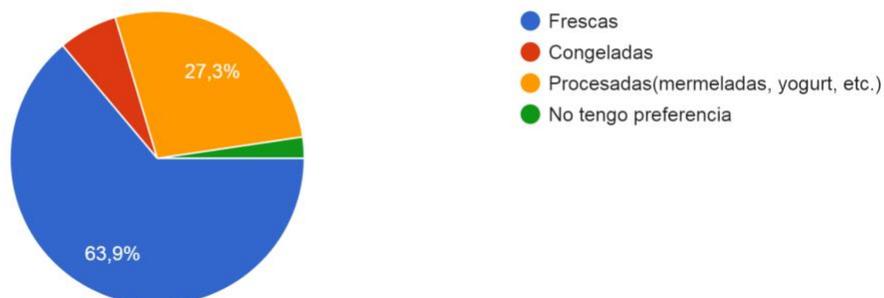
Fuente: Elaboración propia

Los factores que los consumidores consideran importantes son la calidad con un 80,8%, el precio con un 70,9%, la frescura con un 45,2%, la disponibilidad con un 44,4%, el origen con un 29,4% y el embalaje con un 7,3%

Gráfico 8: *¿Preferes comprar fresas frescas, congeladas, procesadas?*

3.2. ¿Prefiere comprar fresas frescas, congeladas, Procesadas?

385 respuestas



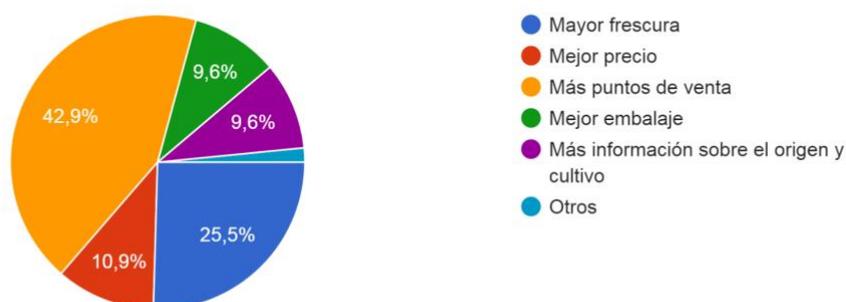
Fuente: Elaboración propia

El 63,9% de personas encuestadas prefiere comprar fresas frescas, el 27,3% procesadas, 6,4% congeladas y el 2,3% no tiene preferencia.

Gráfico 9: *¿Qué aspectos cree que podrían mejorar en la comercialización de fresas en popayán ?*

4.2. ¿Qué aspectos cree que podrían mejorar en la comercialización de fresas en Popayán?

385 respuestas



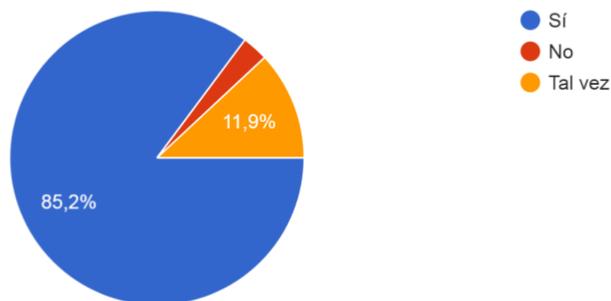
Fuente: Elaboración propia

El 42,9% de las personas encuestadas dice que podría mejorar con más puntos de venta. El 25,5% con mayor frescura, el 10.9% mejor precio, 9,6% mejor embalaje y el 9,6% más información sobre el origen.

Gráfico 10: *¿Estaría dispuesto a pagar un precio más alto por fresas de mejor calidad y frescura ?*

5.1. ¿Estaría dispuesto a pagar un precio más alto por fresas de mejor calidad y frescura?

385 respuestas



Fuente: Elaboración propia

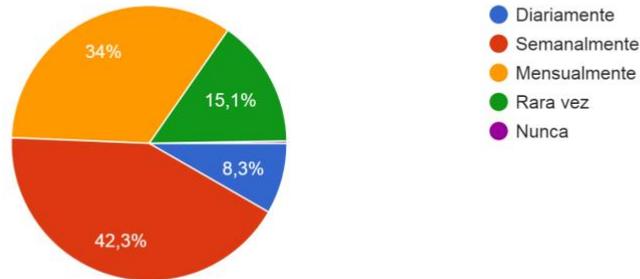
El 85,2% de los encuestados expresaron interés por la fresa y están dispuestos a pagar un precio alto esto debido a la mejor calidad y frescura y el 11,9% de los encuestados expresaron que tal vez.

8.1 Demanda

Al realizar el análisis después del resultado de la encuesta, se obtuvieron los resultados que muestra la gráfica de qué tan dispuestos están los consumidores en comprar fresas:

Gráfico 11: ¿ Con qué frecuencia consume fresas ?

2.1. ¿Con que frecuencia consume fresas ?
385 respuestas



Fuente: Elaboración propia

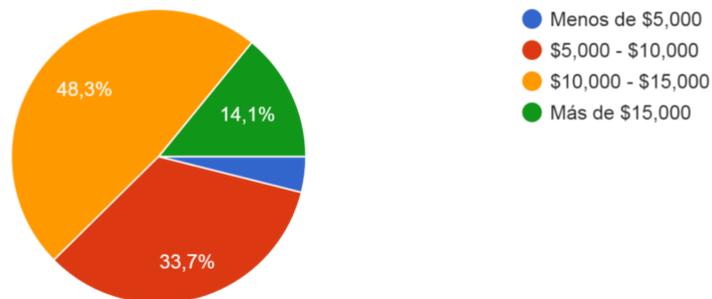
El 42,3% de las personas encuestadas consume fresas semanalmente, esto indica una demanda constante y significativa. , el 34% la consume mensualmente, lo que sugiere que hay un grupo considerable de consumidores que las compran con menos frecuencia pero de manera consistente, el 15,1% rara vez y el 8,3% diariamente estos dos factores podrían indicar una menor preferencia o acceso limitado a este producto.

8.2 Precio

Gráfico 12: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una bandeja de fresas de alta calidad (aproximadamente 500 gramos) ?

5.2. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una bandeja de fresas de alta calidad (aproximadamente 500 gramos)?

383 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Los consumidores están dispuestos a pagar un precio relativamente razonable por libra de fresas. El precio ideal para las fresas se encuentra entre \$10.000 y \$15.000.

Se asigna el precio de \$10.000 por libra de fresa, de acuerdo con la encuesta realizada se promedia el % del precio que está dispuesto a pagar.

8.3 Oferta

Competencia: Después de investigar el mercado, identificamos que hay varios proveedores de fresas locales y algunos supermercados que importan fresas de otras regiones.

Diferenciación: El 85,2% de los encuestados expresaron interés por la fresa y están dispuestos a pagar un precio alto esto debido a la mejor calidad y frescura.

8.4 Comercialización o canales de distribución

Canales de distribución: Mercados locales y hogares consumidores y a domicilio.

Precios: Competitivos, con promociones y descuentos.

Promoción: Publicidad en redes sociales, degustaciones en puntos de venta.

8.5 Publicidad o propaganda.

Frescura: Nuestras fresas son cosechadas dos veces a la semana y conservan su frescura natural.

Calidad: El estudio de mercado revela una clara preferencia por fresas de alta calidad y frescura, con un 41,9% de los encuestados consumiéndolo semanalmente, lo que representa una excelente oportunidad de mercado para la producción local. Se destaca que los consumidores están dispuestos a invertir entre \$11.000 y \$20.000 mensuales en este producto, priorizando la calidad (80,3%), el precio (70,3%) y la disponibilidad (43,7%).

La falta de conocimiento, por parte del cliente potencial, sobre la comercialización de fresas en Popayán sugiere una oportunidad para mejorar la comunicación y las estrategias de venta directa, lo cual podría incrementar la percepción de valor y satisfacción. Los consumidores reconocen la superioridad de las fresas vendidas directamente por los productores, cultivadas en las condiciones climáticas y de terreno ideales que rodean la ciudad. Además, la producción de fresas orgánicas en Popayán no es solo una práctica sostenible, sino que también responde a una tendencia creciente de consumo consciente y responsable. Al enfocarse en métodos orgánicos, los consumidores pueden destacar la pureza y el sabor natural de los productos, lo que a su vez puede traducirse en una ventaja competitiva en el mercado. La transparencia en el proceso de cultivo y la trazabilidad del producto son aspectos que pueden generar confianza y lealtad en los clientes, pues esto promoverá un modelo de agricultura sostenible y se apoyará la economía local.

Por otro lado, se reporta una calidad insatisfactoria de las fresas disponibles en supermercados, lo que refuerza la preferencia para adquirirlas directamente a los productores.

Finalmente, se identifican desafíos logísticos, como los paros viales, que afectan la eficiencia en la comercialización y generan pérdidas para los productores. Estos hallazgos subrayan la importancia de estrategias de distribución efectivas y una comunicación más fuerte con los consumidores para fortalecer el mercado local de fresas en Popayán.

9. ESTUDIO TÉCNICO

9.1 Localización

El área de producción del proyecto se ubicará en un área rural destinada a la producción agrícola. Este sector se encuentra ubicado en la vereda Chiliglo, municipio de Puracé - Coconuco del departamento del Cauca. Se eligió este sector porque cuenta con disponibilidad de agua para riego, fácil acceso, cerca de la planta de postcosecha donde se recibirá el producto, tierra fértil para la producción de fresa y terreno disponible para el proceso de producción.

- Acceso a recursos naturales: Se tendrá acceso a recursos naturales, como agua, suelo adecuado y el clima.
- Análisis de suelo: Aunque no se ha llevado a cabo un estudio en este sector, los productores locales dan un porcentaje significativo del terreno indicando que es adecuado para la producción de fresas.
- Infraestructura y servicios: Se cuenta con carreteras y vías de acceso a pie, se utiliza el agua como recurso natural para los servicios.
- Clima y estacionalidad: El resguardo cuenta con un clima adecuado para la producción de fresa, pero puede enfrentarse a cambios climáticos.
- Acceso al mercado: Se espera comercializar en el municipio de Popayán, ciudad capital más cercana al Municipio de Puracé - Coconuco.

9.2 Macro localización

Está ubicado en Suramérica, en la República de Colombia Departamento del Cauca tal como se observa en el mapa.

Figura 1: *Ubicación geográfica del emprendimiento “Fresas YATH”*

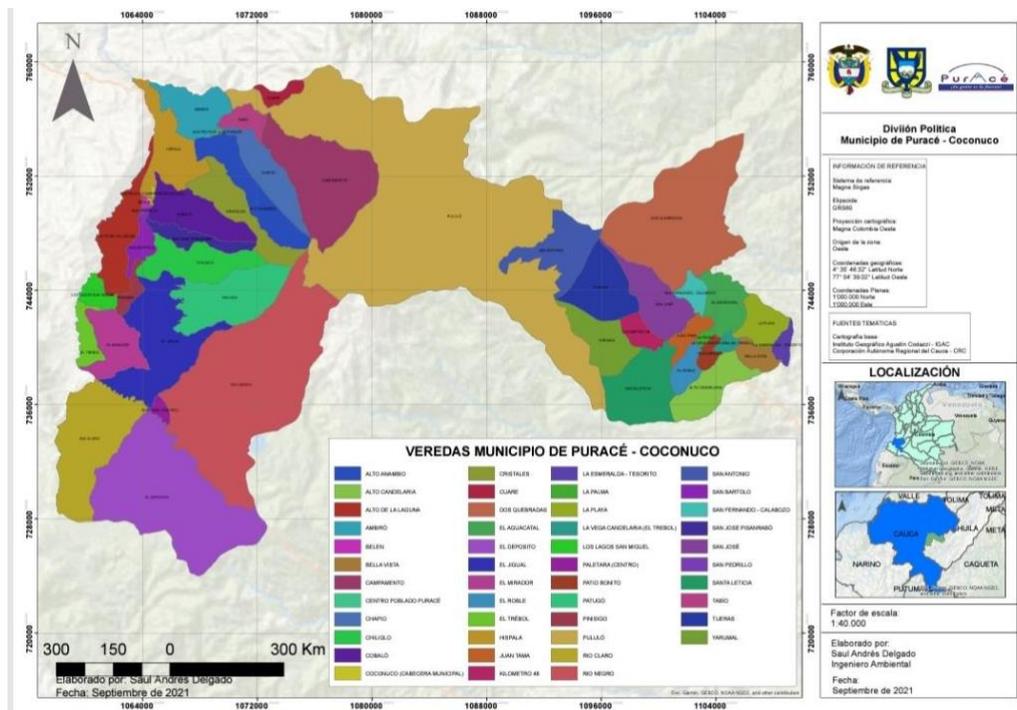


Fuente: Wikipedia

9.3 Micro localización

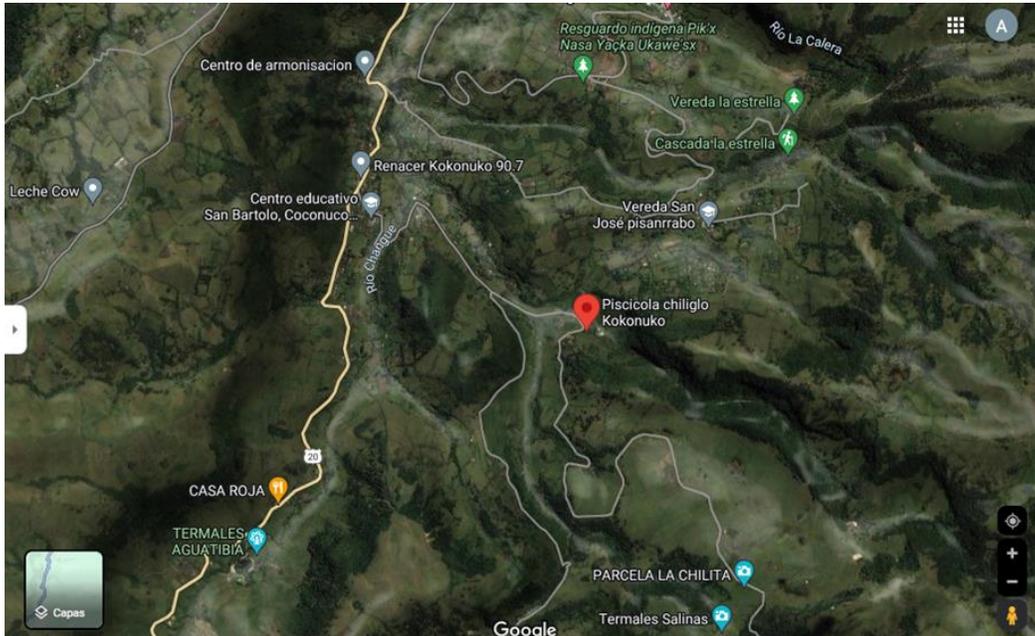
El Municipio de Puracé, está ubicado en la Zona Centro del Departamento del Cauca en la Cordillera Central; a 26 km de Popayán, capital del Departamento, con una temperatura de 16°C, altura de 2.850 msnm. (Alcaldía de Puracé, 2024). El proceso de producción de fresa se llevará a cabo exactamente en la vereda Chiliglo del resguardo indígena de Kokonuko, ya que el clima y el terreno es adecuado para el cultivo.

Figura 2: Ubicación geográfica del emprendimiento “Fresas YATH”



Fuente: Alcaldía de Puracé - Cauca

Figura 3: Ubicación geográfica del emprendimiento “Fresas YATH”

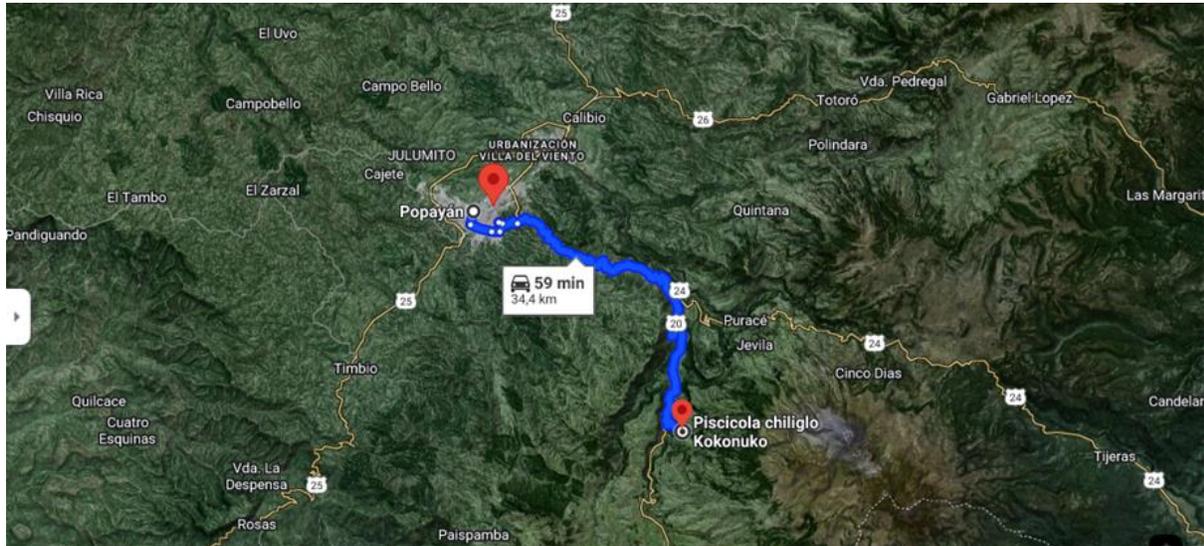


Fuente: Google Maps

Se realiza el estudio en tres sectores de la ciudad de Popayán los cuales comprenden los barrios el Recuerdo el cual lo denominamos como un barrio comercial pues ahí se encuentran la mayoría de oficinas, tiendas y restaurantes, Centro lo denominamos como un barrio cultural conocido por su arquitectura colonial e importancia histórica y Ciudad Jardín lo denominamos como barrio residencial pues ofrece un ambiente seguro y en él se encuentran cerca centro comerciales y colegios, al realizar el análisis se descarta ya por las siguientes condiciones: La distribución del producto (Fresa) se realizará en la ciudad de Popayán en el Barrio Colina Campestre Manzana E Casa 1.

La distribución del producto (Fresa) se realizará en la ciudad de Popayán en la Calle 7 No 3 35 Barrio San Eduardo.

Figura 4: Ruta punto de producción y comercialización



Fuente: Google Maps

9.4 Ingeniería del proyecto

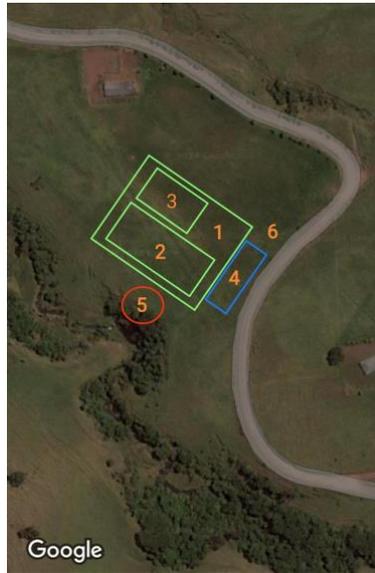
Tabla 2: Cantidad de hectáreas del terreno.

Ubicación	Cantidad de Hectáreas	Forma del Terreno	Procesos de Cosecha
Vereda Chiliglo	1	2 ondulaciones cóncava, convexa y con una pendiente de aproximadamente 20%	Manual

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

Figura 5: Forma del terreno y áreas del terreno.



Fuente Imagen: Google Maps

Símbolos geométricos: Elaboración propia

Tabla 3: Forma del terreno.

Área del Terreno	Nombre del Área	Descripción
Área 1	Terreno	El terreno cuenta con 2 ondulaciones cóncava, convexa y con una pendiente de aproximadamente 20% Área disponible para siembra de 50 mil plántulas de fresa
Área 2	Terreno en Producción	Área donde está la plántula de fresa y área de producción. Heras de plantas con caminos entre ellas para facilitar la cosecha, el acceso y cuidado de las plantas. 5 mil matas de estolón en producción.
Área 3	Terreno en proceso de producción	Área donde está la plántula de fresa en proceso de producción. Heras de plantas con caminos entre ellas para facilitar la cosecha, el acceso y cuidado de las plantas. 10 mil matas de estolón en proceso de producción
Área 4	Área de selección, empaquetado y Almacenamiento de herramientas	Área donde se seleccionará la fresa por calibre y serán empacadas en canastillas para su traslado. Aquí también se almacenan las herramientas agrícolas y plaguicidas.

Área 5	Área de desechos o Fresas dañadas	Área donde se depositarán los desechos como maleza y fruta dañada.
Área 6	Áreas de Acceso y Rutas de Transporte	Acceso y camino dentro de las instalaciones para facilitar el movimiento de herramientas y trabajadores.

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

Imagen 1: *Cultivo de fresas*



Fuente: Fotografía tomada por los autores.

Imagen 2: *Cultivo de fresas*



Fuente: Fotografía tomada por los autores.

9.5 **Ámbito y tamaño del proyecto**

Se describe el enfoque que influye en el proyecto, su ámbito, tamaño y se define como producción local pequeña:

Tabla 4: *Ámbito y tamaño del proyecto.*

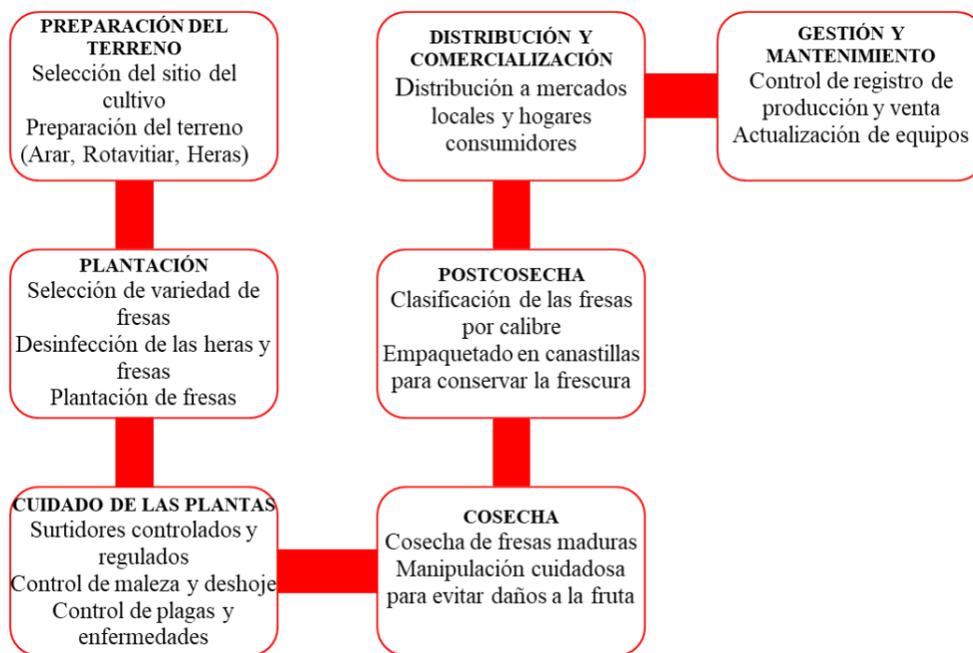
Nombre del proyecto	Plan de negocio para la comercialización de fresa orgánica
Ámbito del Proyecto	Producción a pequeña escala con enfoque local
Tamaño del Proyecto	
Área del Cultivo	1 Hectárea
Ubicación	Zona rural del municipio de Puracé - Coconuco
Inversión Inicial	Recursos financieros limitados
Personal	Operado por una familia de agricultores con la ayuda de trabajadores locales
Características del Proyecto	
Características	Detalle
Cultivo	Se enfoca en cultivar fresas adaptadas al clima local. Se utilizan métodos de cultivo sostenibles y se utilizan productos químicos en menor medida
Producción	Se espera producir fresas de alta calidad y frescas, que se cosechan desde la primavera hasta el verano.
Comercialización	Las fresas se comercializan directamente con el consumidor final
Valor Agregado	Los visitantes tienen la oportunidad de recolectar sus propias fresas en la finca.
Sostenibilidad	Se utilizan prácticas agrícolas respetuosas con el medio ambiente, como el uso de abonos orgánicos y la reducción del uso de productos químicos.

Fuente: Elaboración Propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

9.6 Diagrama y planes funcionales

Figura 6: *Diagrama del proceso de producción.*



Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

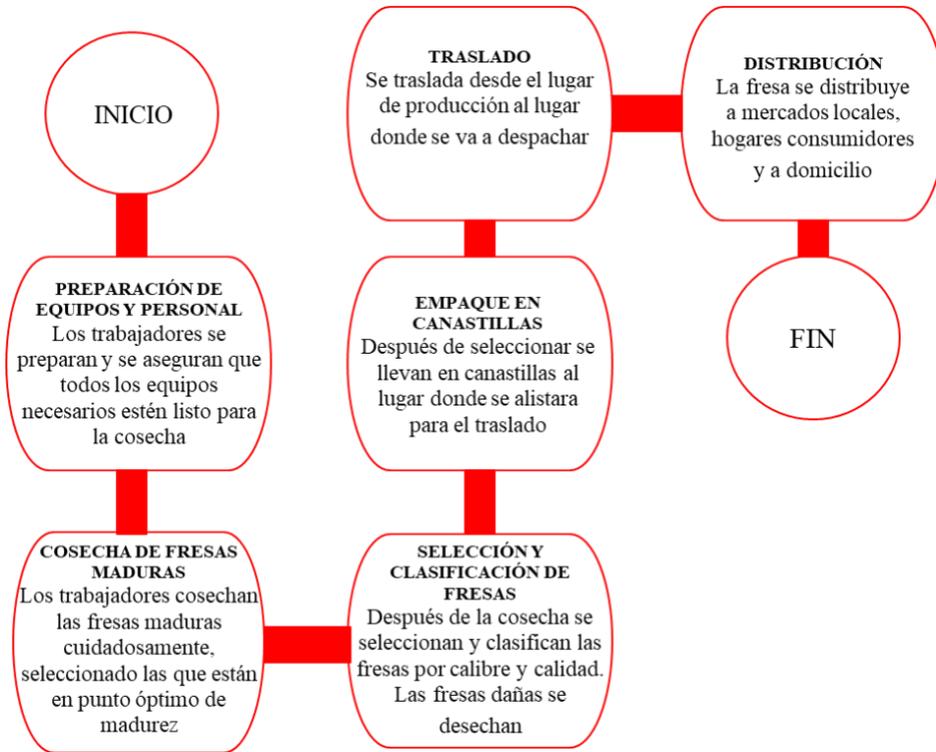
Figura 7: Proceso de cosecha



Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

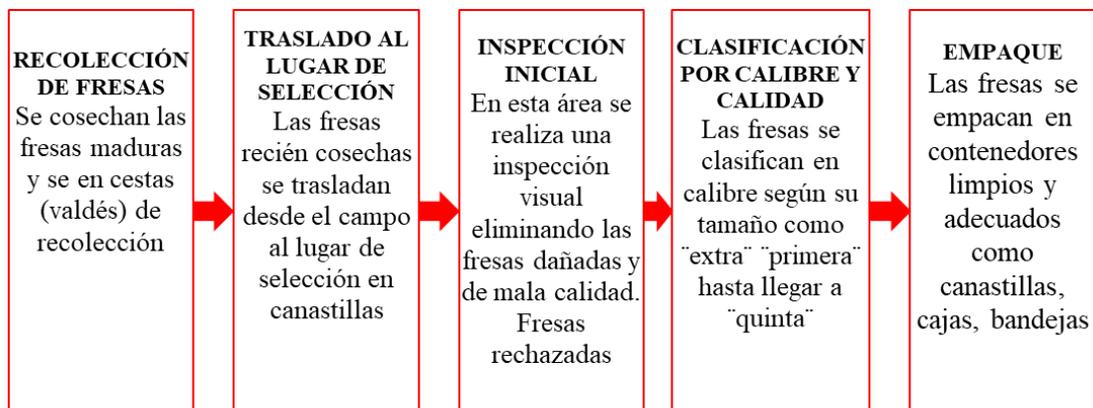
Figura 8: Diagrama flujo del proceso de cosecha de fresas



Fuente: Elaboración propia

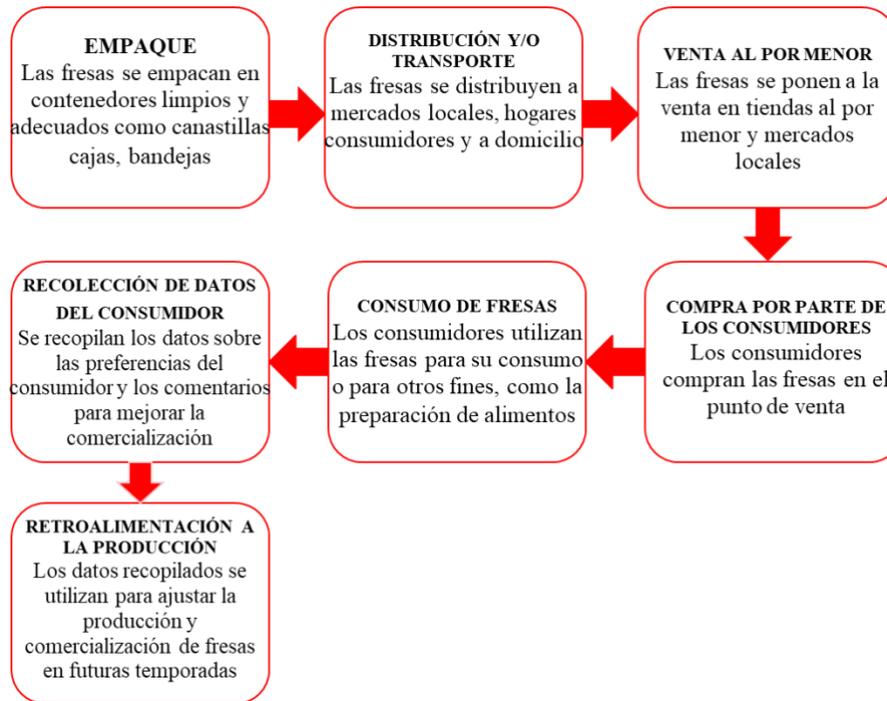
Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

Figura 9: Diagrama proceso de selección de fresa



Fuente: Elaboración propia

Figura 10: Diagrama de comercialización de la fresa, empaque, transporte y entrega al consumidor final.



Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

9.7 Tecnología

En el proyecto no se tienen tecnologías.

9.8 Maquinaria y equipos

En el siguiente cuadro se relacionan lo que se utilizará en el proyecto (Maquinaria y equipo)

Tabla 5: Maquinaria y equipos

Ítem	Maquinaria y Equipos	Nombre elemento	Imagen	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida Útil
1	Arados	Palendra		Se utiliza para realizar los suecos e ileras de de las fresas	2	\$20.476	\$40.952	3
		Azadón		Se utiliza para quitar la maleza entre eras	2	\$26.215	\$52.429	3
		Plastico		Se utiliza para forrar la tierra	1	\$405.000	\$405.000	5
		Piola		Se utiliza para asegurar el plastico	1	\$25.678	\$25.678	5
		Aimabre		Se utiliza para asegurar el plastico	1	\$68.500	\$68.500	5
		Engrapadora		Se utiliza para asegurar el plastico	1	\$17.000	\$17.000	1
		Ganchos		Se utiliza para asegurar el plastico	1	\$23.490	\$23.490	1
2	Sistema de riego	Mangueras X200 mts		Se utiliza para transportar el agua hasta la producción de la fruta	2	\$117.800	\$235.600	5
		Surtidores		Se utiliza para distribuir agua sobre una superficie circular	4	\$3.900	\$15.600	5
3	Camara de enfriamiento	Canastillas		Se utiliza para clasificar la fresa de acuerdo al calibre y calidad	20	\$19.160	\$383.193	5
4	Equipos de protección personal	Guantes de látex		Se utilizan para la manipulación, cosecha y selección de la fresa	100	\$233	\$23.277	1
5	Artículo preparación fumigas	Caneca de 55 GLNS (200LTS)		Se utiliza para la preparación de las fumigas	1	\$145.000	\$145.000	5
6	Sistema de trazabilidad	Computador portátil		Software y hardware que permite el seguimiento y la gestión de la producción y la distribución de fresas desde el campo de producción hasta el consumidor final	1	\$2.300.000	\$2.300.000	5
Total maquinaria y Equipos					137	\$3.172.451	\$3.735.719	

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

9.9 Materia prima e insumos

Tabla 6: *Materia prima*

Ítem	Materia Prima	Imágen	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Costo total
1	Semillas de fresa (Plántulas)		Semilla utilizada para la producción de fresa	5000	\$700	\$3.500.000
2	Suelo (Terreno)		Para el crecimiento de fresas, el suelo es esencial.	1 Hectárea	\$30.000.000	\$30.000.000
3	Cal Agrícola X 50 kg		Utilizado para desinfectar la tierra evitando plagas en ella	3	\$17.650	\$60.000
4	Agrodyne SL X Litro (1000 mililitros)		Fungicida-bactericida que es utilizado para el suelo o forraje para control de hongos y bacterias fitopatógenas	1	\$77.000	\$77.000
5	Cipermetrina 20SEC X Litro		Insecticida especialmente activo contra diversas especies plagas	2	\$24.000	\$48.000
6	1000 Hojas K		Fertilizante utilizado para aumentar la producción de hojas y ramas productivas de manera inmediata	2	\$12.000	\$24.000
7	OMEX K 41		Fertilizante líquido que se utiliza para engruese o llenado de fruto	1	\$55.000	\$55.000
8	Microfoliar NPK X 1 litro		Hormona vegetal que fortalece el pedúnculo de las flores y frutos evitando su caída por acción de vientos y lluvias fuertes.	2	\$33.400	\$66.800
9	YODOSAFER SL X LT		Controla bacteria hongos y bacterias	4	\$63.600	\$254.400
Total					\$30.283.350	\$33.709.000

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

9.10 Personal Técnico requerido

Tabla 7: Personal técnico requerido.

PERSONAL TECNICO POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	DETALLE
Agronomo	Selección de Variedad: Teniendo en cuenta los factores de calidad y rendimiento, selecciona la variedad de fresas mas adecuadas para el clima y suelo local.
	Control de Plagas y Enfermedades: Para garantizar la calidad de las fresas, implementa métodos de manejo integrado de plagas y enfermedades.
	Control de Calidad: Establecer normas de calidad y garantizar que los productos cumplan con ellas.
	Investigación y Desarrollo: Mantenerse al día con las investigaciones y tecnologías más recientes en la producción de fresas para mejorar continuamente los métodos de cultivo.
Operario	Cultivo de Fresas: Responsable de la siembra, el cuidado y la cosecha de fresas, incluida la poda, el riego y el abono de las plántulas.
	Mantenimiento de Equipos: Realizar el mantenimiento fundamental de la maquinaria empleada en la producción de fresas.
	Control de Plagas y Enfermedades: Identificar y tratar enfermedades y plagas bajo la dirección del agronomo. Después de la cosecha: Cosechar las fresas en el momento adecuado, clasificarlas y almacenarlas adecuadamente.
	Trabajo en Equipo: Colaborar estrechamente con el agronomo y seguir sus instrucciones.
	Seguridad en el Trabajo: Cumplir con las normas de seguridad en el campo y durante la manipulación de productos.
	Registro de Datos: mantener registros precisos de la producción y las actividades agrícolas.

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

Una vez realizado el estudio técnico identificamos que las condiciones del terreno, clima y recursos disponibles son adecuados para la producción de fresa en la vereda Chiliglo, esto incluye la disponibilidad de agua, calidad del suelo y las tecnologías de cultivo y cosecha necesarias. Cuenta con instalaciones aptas para el transporte y comercialización de las fresas, como caminos, instalaciones de almacenamiento y centros de distribución, por otro lado se analiza los costos asociados con la producción de fresas, incluidos los insumos (plántulas, fertilizantes, pesticidas), mano de obra por prestación de servicios y mantenimiento de las instalaciones, se consideran las prácticas agrícolas sostenibles para minimizar el impacto ambiental, evaluando los posibles efectos en el ecosistema local y proponer medidas para mitigar cualquier impacto negativo,

permitiéndonos así tener una visión clara sobre el proyecto de comercialización de fresas identificando su viabilidad desde una perspectiva técnica y proporcionando así una orientación para optimizar su ejecución.

10. ESTUDIO FINANCIERO

10. 1 Relación de Compra de Materia Prima

Figura 11: Relación de compra de materia prima para la producción y comercialización



FRESA YATH
"LA CASA DE LA FRESA" ORGANICA

PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH"
NIT 1002964872-0
 VEREDA CHILIGLO
 COCONUCO - CAUCA

RELACION DE COMPRA DE MATERIA PRIMA
A DICIEMBRE DEL 2024



PUBLIC ACCOUNTING

CODIGO	MATERIA PRIMA	IDENTIFICACION	NOMBRE PROVEE	TOTAL
71	Cal Agricola X 50 kg	800213488	MULTIAGRO SAS	\$60.000
	Agrodyne SL X Litro (1000 mililitros)			\$231.000
	Cipermetrina 20SEC X Litro			\$144.000
	1000 Hojas K	901293488	OFERTAGRO SAS	\$72.000
	OMEX K 41			\$165.000
	Caja de Guantes x 100 unidades			\$116.385
	Microfoliar NPK X 1 litro			\$200.400
	Yodosafer SL X LT			\$763.200
TOTAL A PAGAR POR COMPRAS DE MATERIA PRIMA				\$1.751.985

Este proceso implica la adquisición de materiales básicos necesarios para la producción de Fresa Orgánica, desde hormonas hasta productos agrícolas y químicos. La importación eficiente de materia prima puede reducir costos de producción, mejorar la calidad de los productos finales y aumentar la competitividad en el mercado que se desea segmentar.

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

10. 2 Relación de Mano de Obra Directa

Figura 12: Relación de mano de obra directa para la producción y comercialización

 FRESA YATH <small>"LA CASA DE LA FRESA" ORGÁNICA</small>		PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH" NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA		 PUBLIC ACCOMING	
RELACION DE MANO DE OBRA DIRECTA A DICIEMBRE DEL 2024					
CODIGO	MANO DE OBRA	N° trabajadores	DIAS	VALOR DIA	TOTAL
72	Personal de Siembra	2	6	\$59.146	\$709.752
	Personal para Fumigar	2	48	\$59.146	\$5.678.016
	Personal para Cosecha	3	96	\$59.146	\$17.034.048
	Personal para Cosecha	2	96	\$59.146	\$11.356.032
TOTAL A PAGAR POR					\$34.777.848

La mano de obra directa es fundamental para la producción adecuada de Fresa Orgánica, ya que se refiere a los trabajadores que están directamente involucrados en la producción de Fresa Orgánica, pues son personal que lleva años en este ámbito y tienen la experiencia suficiente para llevar a cabo este proceso.

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

10. 3 Relación De Costos Indirectos de Fabricación.

Figura 13: Relación de costos indirectos de fabricación para la producción y comercialización

 FRESA YATH <small>"LA CASA DE LA FRESA" ORGÁNICA</small>		PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH" NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA		 PUBLIC ACCOMING	
RELACION DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION A DICIEMBRE DEL 2024					
CODIGO	CIF	VALOR PROMEDIO MESES	%	Total proyecto	
73	Servicio de energia area de producci	\$48.000	12	5%	\$28.800
TOTAL A PAGAR POR CIF					\$28.800

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

La asignación de este costo se da en un porcentaje del 5% ya que en la plantación se necesita muy poco este recurso. Además, no se establecen otros costos como el agua debido a que es zona indígena este recurso es natural.

10. 4 Relación de Gastos de Administración

Figura 14: Relación de gastos de administración para la producción y comercialización

CODIGO	GASTOS DE ADMINISTRACION	VALOR PROMEDIO	MESES	%	Total proyecto	
51	Servicio de energia area administr	\$48.000		12	95%	\$547.200
	Servicio de Wifi	\$50.000		12	100%	\$600.000
TOTAL A PAGAR GASTOS DE GASTOS DE ADMINISTRACION						\$1.147.200

Los gastos de Administración que se han establecido para el área administrativa son el servicio de energía con un porcentaje de distribución del 95%, Servicio de Internet con un porcentaje del 100%

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

10. 5 Relación Gastos de Personal

Figura 15: Relación de gastos de personal para la producción y comercialización

CODIGO	GASTOS DE ADMINISTRACION	VALOR POR DIA	N° DIAS	Total proyecto
51	Agronomo	\$27.775	360	\$9.998.907
	Operario	\$27.775	360	\$9.998.907
TOTAL A PAGAR GASTOS DE GASTOS DE ADMINISTRACION				\$19.997.813

En este rubro de Gastos de Personal Se ha establecido que durante el año 2024 son por valor de 14.400.000, el auxilio de transporte por valor de \$1.199.520, Intereses sobre cesantías \$143.942, Prima por servicios \$1.199.520, Vacaciones \$600.480, Aportes a ARL \$150.336, Aporte a Fondo de Pensión \$1.728.014, Aporte a caja de compensación por valor de 576.000, para un total de 19.997.813.

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

10. 6 Relación de Compra de Materiales Diversos.

Figura 16: Relación de compra de materiales diversos para la producción y comercialización

		PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH" NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA			
RELACION DE COMPRA DE MATERIALES DIVERSOS A DICIEMBRE DEL 2025					
CODIGO	MATERIA PRIMA	IDENTIFICACION	NOMBRE PROVEEDOR	TOTAL	
5295	PIOLA			\$25.678	
	GANCHOS			\$35.789	
	GRAPAS / GANCHOS			\$23.490	
TOTAL A PAGAR POR COMPRAS DE MATERIALES DIVERSOS				\$84.957	

A este gasto pertenecen todos aquellos materiales que no se clasifican ni como activo ni gasto pero son necesarios para el proceso productivo. Al hacerlo, se mejora la organización del inventario, se optimizan los procesos de compra y se asegura una mejor planificación de los recursos. Además, esta clasificación ayuda a identificar y gestionar costos asociados, lo que contribuye a una mayor eficiencia operativa y a una mejor toma de decisiones financieras.

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

10. 7 Capital de Trabajo

Figura 17: Relación de capital de trabajo requerido para el proyecto

APORTES	BIEN APORTADO	VALOR	
3115. Aportes sociales	TERRENO		
	SOCIO 1. ALLISON FERNANDEZ		\$30.000.000
	EFFECTIVO		
	SOCIO 2. NATALIA RUIZ		\$10.000.000
	ACTIVOS		
	SOCIO 2. NATALIA RUIZ		\$2.300.000
TOTAL APORTADO		\$42.300.000	

Los aportes sociales se realizan por parte de las dos socias, los cuales la socia 1 aporta el terreno valuado en 30 millones de pesos colombianos, la socia 2 aporta un efectivo de 10 millones sin haber adquirido una obligación, pues son recursos propios y por último dispone unos activos por valor de 2.300.000 el cual hace referencia a un equipo de cómputo.

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

10.8 Balance Inicial

Figura 18: Balance inicial a Enero 2024

		PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH" NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA A 01 DE ENERO DEL 2024 BALANCE INICIAL			
ACTIVO		PASIVO			
<i>Activo Corriente</i>	\$10.000.000	<i>Pasivo Corriente</i>	\$0		
Caja	\$10.000.000	Bancos Nacionales	\$0		
Caja General	\$10.000.000				
Total Activo Corriente	\$10.000.000	Total Pasivo Corriente	\$0		
<i>Activo No Corriente</i>	\$32.300.000	<i>Pasivo No Corriente</i>	\$0		
Propiedades, Planta y Equipo en Tránsito	\$32.300.000	Costos y Gastos por Pagar	\$0		
Terreno	\$30.000.000	Total Pasivo No Corriente	\$0		
Rurales	\$30.000.000				
Equipo de Comunicación y Computación	\$2.300.000	TOTAL PASIVO	\$0		
Equipo de Procesamiento de Datos	\$2.300.000				
Total Activo No Corriente	\$32.300.000	PATRIMONIO			
TOTAL ACTIVO	\$42.300.000	Aportes Sociales	\$42.300.000		
		Socio 1. Allison Fernandez	\$30.000.000		
		Socio 2. Natalia Ruiz	\$12.300.000		
SUMAS IGUALES	\$42.300.000	SUMAS IGUALES	\$42.300.000		

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

En el Balance inicial se clasifican aquellos aportes con los que se inicia el proyecto, los cuales están distribuidos de la siguiente manera. En el Activo Corriente pertenece la caja general la cual se hace con el aporte de la socia 2, En Activo no Corriente se puede encontrar Propiedad planta y equipo el cual está distribuido de la siguiente manera: Terreno rural el cual lo aporta la socia 1 cuya ubicación ya se ha manifestado en apartado anteriores, además se aporta un Equipo de Comunicación y cómputo designado por la socia 2, para un total de activos por valor de \$42.300.000, al iniciar no se registra ningún concepto de pasivo y en Patrimonio se hace el registro de los aportes de socios con la información anterior suministrada.

10.9 Estado de Costos de Producción y Comercialización.

Figura 19: Estado de costos

 PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH" NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PERIODO EVALUADO A 31 DE DICIEMBRE DE 2024		
		2025
71- Materia Prima	\$ 5.251.985	
<i>Costo de la Materia Prima Directa</i>		\$ 5.251.985
72- Mano de Obra	\$ 34.777.848	
<i>Costo Sueldo y Salarios</i>		\$ 34.777.848
73- Costos Indirectos de Fabricación	\$ 28.800	
<i>Costos Indirectos de Fabricación</i>		\$ 28.800
Costo del Periodo		\$ 40.058.633
<i>Inventario Inicial Productos en Proceso</i>		\$ -
Costo Total de Productos en Proceso		\$ 40.058.633
<i>Inventario Final Productos en Proceso</i>		\$ 3.640.000
Costo de Productos Terminados		\$ 36.418.633
<i>Inventario Inicial Productos Terminado</i>		\$ -
Costo de la Mercancia Disponible		\$ 36.418.633
<i>Inventario final Producto Terminado</i>		\$ -
COSTO DE VENTA Y OPERACIONES		<u>\$ 36.418.633</u>
 <hr/> Alison Nicol Fernandez Vasquez ASESORIA CONTABLE 1002958591-1	 <hr/> Natalia Julissa Ruiz Achicue REPRESENTANTE LEGAL 1002964872-0	

Fuente:Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

En el estado de Costos Evaluado a 31 de Diciembre del 2024, Se registra un costo de materia por concepto de adquisición de Plántulas por valor de 3.500.000 y otros materiales previamente mencionados en la relación de compras por valor de \$1.751.985 los cuales abordan materiales necesarios para llevar a cabo del proceso productivo durante un año.

En el rubro de Mano de Obra Directa, se registra el valor a pagar al personal de Siembra por valor de \$709.752 pues este personal solo estará en la primera fase la cual tiene una durabilidad de 6 días ,fumiga por valor de \$5.678.016 y cosecha por valor de 28.390.080, para un total de \$34.777.848. En costos Indirecto de Fabricación tenemos los CIF por valor de \$28.000, para así obtener unos Costos del periodo por valor de \$40.058.633.Se hace una revalorización de las plántulas pues es esta parte tiene un aumento del 4% el cual nos da un valor de \$3.640.000 el cual

a su vez va dirigido a una cuenta de Productos en Proceso, que con la resta del Costo del periodo nos da un valor de \$36.418.633.

10.10 Estado de resultados 2024

Figura 20: Estado de resultados 2024

 PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH" NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA ESTADO DE RESULTADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2024			
Ingresos por Ventas		\$	84.740.000
Costo de Ventas		\$	36.418.633
Utilidad Bruta En Ventas		\$	48.321.367
Gastos de Administración y Ventas		\$	21.921.617
Gastos de Personal			19.997.813
Gastos de Administración			1.147.200
Diversos			84.957
Depreciación			691.647
Total Gastos Operacionales		\$	21.921.617
Utilidad Operacional		\$	26.399.750
Ingresos No Operacionales		\$	-
Utilidad Antes de Impuesto		\$	26.399.750
Reserva Presupuestaria		\$	2.639.975
Utilidad Neta del Periodo		\$	<u>23.759.775</u>
 Allison Nicol Fernandez Vasquez ASESORÍA CONTABLE 1002958591-1		 Natalia Julissa Ruiz Achicue REPRESENTANTE LEGAL 1002964872-0	

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

En el rubro de Ingresos por ventas se hace una proyección de ventas en base a cosechas de sectores de la zona, el cual arroja que durante un año se cosechan 8.474 libra para nosotros el precio de venta es de \$10.000 el cual da un ingreso de \$84.740.000. El costo de ventas lo hallamos de la resta del total de Costos \$40.058.63 entre Productos en Proceso por valor de \$3.640.000, teniendo así una Utilidad Bruta en Ventas por valor de \$48.321.367.

10. 11 Estado de Situación Financiera.

Figura 21: Estado de situación financiera final a diciembre de 2024

 PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH" NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA ESTADO DE SITUACION FINANCIERA A 31 DE DICIEMBRE DEL 2024			
ACTIVO	\$ 68.699.750	PASIVO	\$ -
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	\$ -
Caja	\$ 32.089.123	Bancos Nacionales	\$ -
Caja General	32.089.123	Total Pasivo Corriente	\$ -
Inventarios	\$ 3.640.000		
Productos en Proceso Plantulas	3.640.000	Pasivos No corrientes	\$ -
Total Activos Corrientes	\$ 35.729.123	Costos y Gastos por Pagar	\$ -
		Total Pasivo No Corriente	\$ -
Activos No Corrientes	\$		
Propiedades, Planta y Equipo en Transito	\$ 32.970.627	PATRIMONIO	\$ 68.699.750
Terreno	30.000.000	Capital Social	\$ 42.300.000
Rurales	30.000.000	Aportes Sociales	\$42.300.000
Maquinaria y Equipo	\$ 1.130.627	Reservas	\$ 2.639.975
Maquinaria	\$ 1.362.274	Reserva Presupuestaria	2.639.975
Depreciacion Acumulada - Maquinaria y equipc	- \$231.647	Resultado del Ejercicio	\$ 23.759.775
		Utilidad del Ejercicio	\$23.759.775
Equipo de Computación y Comunicación	\$ 1.840.000	Resultado de Ejercicios Anteriores	\$ -
Equipo de Procesamiento de Datos	2.300.000	Utilidad Acumuladas	-
Depreciación Acumulada - Computador	- \$460.000		
Total activos no corrientes	\$ 32.970.627		
SUMAS IGUALES	\$ 68.699.750	SUMAS IGUALES	\$ 68.699.750
 Allison Nicol Fernandez Vasquez ASESORÍA CONTABLE 1002958591-1		 Natalia Julissa Ruiz Achicue REPRESENTANTE LEGAL 1002964872-0	

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

En Caja después de obtener unos ingresos por valor de \$94.740.000 y restarle unos egresos por valor de \$62.650.877, se tiene al finalizar el periodo un valor de \$32.089.123, se registra la cuenta de productos en proceso de las plántulas por valor de \$3.640.000, para así obtener un total de Activos Corrientes de \$35.729.123. En activos No Corrientes se sigue el mismo valor de Terrenos, Maquinaria y equipo disminuye pues se registra la depreciación acumulada por valor de \$231.647, quedando así este rubro en \$1.362.274, Con Equipo de Comunicación y cómputo también se registra la depreciación por valor de \$460.000 el cual este rubro que en \$1.840.000.

10. 12 Análisis al Estado de Resultados.

Figura 22: Análisis al estado de resultados 2024

		PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH"		
		NIT 1002964872-0 VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA ANÁLISIS AL ESTADO DE RESULTADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2024		
		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
		DIC 2024	DIC 2024	VARIABLE ABSOLUTA
Ingresos por Ventas	\$	84.740.000	100,0%	84.740.000
Costo de Ventas	\$	36.418.633	43,0%	36.418.633
Utilidad Bruta En Ventas	\$	48.321.367	57,0%	48.321.367
Gastos de Administración y Ventas	\$	21.921.617	25,87%	21.921.617
Gastos de Personal	19.997.813	91,22%		
Gastos de Administración	1.147.200	5,23%		
Diversos	84.957	0,39%		
Depreciación	691.647	3,16%		
Total Gastos Operacionales	\$	21.921.617	25,87%	21.921.617
Utilidad Operacional	\$	26.399.750	31,15%	26.399.750
Ingresos No Operacionales	\$	-	0,0%	
Utilidad Antes de Impuesto	\$	26.399.750	31,15%	26.399.750
Reserva Presupuestaria	\$	2.639.975	3,1%	2.639.975
Utilidad Neta del Periodo		23.759.775	28,0%	23.759.775

 <hr/> Allison Nicol Fernandez Vasquez ASESORÍA CONTABLE 1002958591-1	 <hr/> Natalia Julissa Ruiz Achicue REPRESENTANTE LEGAL 1002964872-0
--	--

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

Ingresos por ventas: Los ingresos por ventas representan el 100% de los ingresos totales, lo que indica que la empresa depende completamente de sus actividades comerciales para generar ingresos. Este hecho subraya la importancia de mantener y mejorar las estrategias de ventas para asegurar la sostenibilidad financiera de la empresa.

Para diciembre de 2024, los ingresos obtenidos ascienden a \$84.740.000. Este monto se ha logrado después de cuatro meses de haber iniciado con la adecuación del terreno, lo que sugiere que la empresa ha sido capaz de generar ingresos significativos en un periodo relativamente corto.

Costo de ventas, asciende a \$36.418.633, lo que equivale al 43,0%, indica que una parte considerable de los ingresos se destina a cubrir los costos directos de producción. Sin embargo, al no incurrir en costos adicionales de adquisición de materia prima, la empresa puede mejorar su margen de beneficio bruto.

Utilidad Bruta en Ventas: Corresponde a \$48.321.367. lo que equivale al 57,0% de participación en este rubro. Este margen es un indicador positivo de la eficiencia operativa y la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus ventas. Un margen de utilidad bruta alto sugiere que la empresa tiene un buen control sobre sus costos de producción y puede vender sus productos a precios que cubren estos costos y dejan un margen significativo.

Total Gastos Operacionales: Los gastos operacionales corresponden a \$21.921.617 el cual equivale al 25,89% de porcentaje de participación. Este gasto se distribuye de la siguiente manera: Gastos de personal el cual un 91,22% se destina a este rubro. Este rubro incluye salarios al Agrónomo y al Operario. La alta proporción de gastos de personal indica que la empresa depende en gran medida de su fuerza laboral para operar. Gastos de Administración el cual un 5,33% se destina a este rubro, ya que como el terreno es propio no se paga alquiler para ello y por otra parte al ser zona indígena el servicio de acueducto no se paga. Gastos Diversos el cual un 0,39% se destina a cubrir este gasto y Depreciación el cual un 3,16% se destina a cubrir este gasto, este gasto refleja la pérdida de valor de los activos fijos de la empresa, como maquinaria y equipos y equipo de cómputo a lo largo del tiempo.

La Utilidad Antes de impuesto a diciembre del 2024, el proyecto tendría una rentabilidad de \$26.399.750, lo que representa un 31,15% del total de los ingresos, este margen es un reflejo de la capacidad del proyecto para controlar costos y maximizar ingresos.

10.13 Análisis al Estado de Situación Financiera.

Figura 23: Análisis al estado de situación financiera 2024

		PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH"					
		NIT 1002964872-0					
		VEREDA CHILIGLO					
		COCONUCO - CAUCA					
		ANALISIS AL ESTADO SITUACIÓN FINANCIERA					
		A 31 DE DICIEMBRE DEL 2024					
				ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
		Ene 2024	Dic 2024	Ene 2024 %	Dic 2024%	VARIABLE	VARIABLE RELATIVA
ACTIVO							
Activos Corrientes							
Caja		\$10.000.000	\$32.089.123	23,64%	46,71%	\$22.089.123	23,07%
Inventarios		0	\$3.640.000	0,00%	5,30%	\$3.640.000	5,30%
Total Activos Corrientes		\$10.000.000	\$35.729.123	23,64%	52,01%	25.729.123	28,37%
Activos No Corrientes							
Terreno	0	\$30.000.000	\$30.000.000	70,92%	43,67%	\$0	-27,25%
Maquinaria y Equipo		0	\$1.130.627	0,00%	1,65%	\$1.130.627	1,65%
Equipo de Computación y Comunicación		\$2.300.000	\$1.840.000	5,44%	2,68%	-\$460.000	-2,76%
Total activos no corrientes		32.300.000	32.970.627	76,36%	47,99%	670.627	-28,37%
TOTAL ACTIVOS		\$42.300.000 #	\$68.699.750	100,00%	100,00%	\$26.399.750	0,00%
PASIVO							
Pasivos Corrientes							
Bancos Nacionales		-	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
Total Pasivo Corriente		-	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
Pasivos No corrientes							
Costos y Gastos por Pagar		-	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
Total Pasivo No Corriente		-	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
TOTAL PASIVOS		-	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
PATRIMONIO							
Capital Social		\$42.300.000	\$42.300.000	100,00%	61,57%	\$0	-38,43%
Reservas		-	\$2.639.975	0,00%	3,84%	\$2.639.975	3,84%
Resultado del Ejercicio		-	\$23.759.775	0,00%	34,58%	\$23.759.775	34,58%
Resultado de Ejercicios Anteriores		-	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
Utilidad Acumuladas		-	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		42.300.000	68.699.750	100,00%	100,00%	26.399.750	0,00%

Allison Nicol Fernandez Vasquez
ASESORÍA CONTABLE
1002958591-1

Natalia Julissa Ruiz Achicue
REPRESENTANTE LEGAL
1002964872-0

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

Caja: La cantidad efectivo aumentó de \$10.000.000 a \$32.089.123 lo que representa un aumento del 23.07% representado en \$22.089.123. Este resultado se obtiene por la venta en libras de Fresa a diciembre del 2024 pues a esta fecha la caja ha aumentado un 46,71%.

Inventarios: Los inventarios representan un 5,30% del total de los activos pues se mantienen las 5.000 plántulas adquiridas para iniciar el proyecto productivo.

Total Activo Corriente: El total de los Activos Corrientes aumentó un 28,37% representado en \$25.729.123, pues en Enero este rubro equivalía al 23,64% mientras que a Diciembre fue de 52,01% debido a ingreso por ventas y la adquisición de las plántulas.

Terreno: El terreno para Diciembre del 2024 representa un 43,67% sobre el total de los activos mientras que en Enero representaba un 70,92% teniendo al final una disminución del -27,25%.

Equipo de computación y comunicación: Este rubro para Enero del 2024 representa un 5,44% sobre el total de los activos mientras que para Diciembre tiene un porcentaje del 2,68%. Esta reducción del 2,76% refleja la pérdida de valor de los activos a lo largo del tiempo, lo cual se calcula mediante la depreciación por método de línea recta.

Total activos no corrientes: Este rubro para Enero del 2024 representa un 76,36% sobre el total de los activos mientras que en Diciembre representa un 47,99% el cual equivale a una diferencia de \$670.627 la cual corresponde a un -28,37% ya que a Diciembre del 2024 ingresa inventarios (Plántulas), se refleja la adquisición de maquinaria y equipo y también se representa la depreciación del equipo de computación y comunicación.

Patrimonio: El capital social de este rubro para Diciembre del 2024 representa un 61,57% mientras que en enero fue del 100% debido a que no había movimiento de ejercicios anteriores, siendo así se refleja una disminución del -38,43%. Las reservas corresponden a un 3,84% sobre el total de pasivo + patrimonio, mientras que el resultado del ejercicio representa un 34,58%.

10.14 Indicadores Financieros

Figura 24: Ratios Financieros

RATIOS FINANCIEROS - 2024			
a.	RL(RATIO DE LIQUIDEZ)	= $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	= $\frac{\$ 35.729.123}{\$ -}$ 100%
b.	RPA(RATIO DE PRUEBA ACIDA)	= $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	= $\frac{\$ 28.449.123}{\$ -}$ 100%
c.	PD(PRUEBA DEFENSIVA)	= $\frac{\text{CAJA Y BANCOS(EFECTIVO Y EQUIVALE)}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	= $\frac{\$ 3.640.000}{\$ -}$ 100%
d.	CT(CAPITAL DE TRABAJO)	= $\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$	= \$ 35.729.123

e.	ROTACIÓN DE CARTERA	=	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360}{\text{VENTAS}}$	=	\$ -	0	-	Días
					\$ 84.740.000			
	ROTACIÓN DE CARTERA		$\frac{(\text{C}^*\text{C Final (-) C}^*\text{C Inicial}) * 360}{\text{VENTAS}}$		\$ -	0	0,0	Días
					\$ 84.740.000			

f.	ROTACIÓN DE INVENTARIOS		$\frac{\text{Costo Mercancía Vendida}}{\text{Promedio de Inventarios}}$		\$ 36.418.633	10		
	Promedio de Inventarios		$\frac{\text{Inventario F (-) Inventario I}}{\text{Rotación de Invetarios}}$		\$ 3.640.000			
					\$ 10			
	DIAS DE ROTACIÓN		$\frac{365 \text{ DÍAS DEL AÑO}}{\text{Rotación de Inventarios}}$			365	36	Días
						10		

h.	ROTACIÓN CAJA Y BANCOS	=	$\frac{\text{CAJA Y BANCOS} * 360}{\text{VENTAS}}$	=	\$ 22.089.123	94	Días
					\$ 84.740.000		

i.	ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	=	$\frac{\text{CAJA Y BANCOS} * 360}{\text{VENTAS PROMEDIO ACTIVO FIJO}}$	=	\$ 1.310.400.000	Indeten	Días
					\$ -		

	ENDEUDAMIENTO TOTAL	=	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{PATRIMONIO}}$	=	\$ -	-	
					\$ 42.300.000		
j.	ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	=	$\frac{\text{PASIVOS LARGO PLAZO}}{\text{PATRIMONIO}}$	=	\$ -	-	
					\$ 42.300.000		
k.	ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	=	$\frac{\text{PASIVOS CORTO PLAZO}}{\text{PATRIMONIO}}$	=	\$ -	-	
					\$ 42.300.000		

L.	ROA - RENTABILIDAD GENERAL	=	$\frac{\text{PATRIMONIO TOTAL - CAPITAL INVERTIDO}}{\text{CAPITAL INVERTIDO}}$	=	\$ 10.359.499	18%
					\$ 58.340.250	

m.	DE CAPITAL - RENTABILIDAD DE CAPITAL	=	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO NETO}}$	=	$\frac{\$ 23.759.775}{\$ 68.699.750}$	35%
----	--	---	---	---	---------------------------------------	-----

n.	ROI - RENTABILIDAD DE VENTAS	=	$\frac{\text{BENEFICIO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{\$ 48.321.367}{\$ 84.740.000}$	57%
----	------------------------------------	---	--	---	---------------------------------------	-----

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

RL(RATIO DE LIQUIDEZ): Para el año 2024 el ratio de liquidez es del 100% lo que significa es que los activos líquidos son ligeramente inferiores a los pasivos corrientes. Esto indica que, por cada unidad monetaria de pasivos corrientes, la empresa tiene 100% de unidades monetarias en activos líquidos para cubrir sus obligaciones corrientes, lo cual se considera positivo en términos de solvencia financiera.

RPA (RATIO DE PRUEBA ÁCIDA): Para el 2024 el Ratio de Prueba Ácida es de 100% lo que significa que, por cada unidad monetaria de pasivos corrientes, la empresa tiene 100% unidades monetarias en activos líquidos, por lo que tiene una buena capacidad para cubrir las obligaciones en el corto plazo, lo que sería una posición favorable desde el punto de vista de liquidez

PD (PRUEBA DEFENSIVA): Para el 2024 el Ratio de Prueba Defensiva es de 100% indicando que el proyecto tuvo una buena posición para cubrir completamente sus pasivos totales con caja y para el 2025 el proyecto no tiene deudas ni obligaciones que vencen en el corto plazo.

CT (CAPITAL DE TRABAJO): Para el 2024 El Capital de Trabajo es de \$35.729.123. Lo que indica que en el proyecto hubo una eficacia de activos corrientes para cubrir los pasivos corrientes.

ROTACIÓN DE CARTERA: Para el 2024 La Rotación de Cartera es de 0 veces

ROTACIÓN DE INVENTARIOS: Para el 2024 la Rotación de Inventarios es de 18 veces, esto significa que, en promedio, el inventario se ha vendido y reemplazado aproximadamente 10 veces durante el año.

ROTACIÓN CAJA Y BANCOS: Para el 2024 La Rotación de Caja y Bancos es de 94 veces, esto indica que, en promedio, los fondos de caja y bancos se han utilizado para generar ingresos aproximadamente 94 veces durante año.

ENDEUDAMIENTO TOTAL: Para el 2024 El Endeudamiento Total es del 0%, implica que en el proyecto no existen deudas financieras. Es decir, el proyecto estaría financiando todos sus activos con capital propio y no tendría obligaciones de pago de deuda.

ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO: En el 2024 en el proyecto no tuvo deudas a largo plazo.

ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO: Para el 2024 el endeudamiento a corto plazo es del 0% esto indica que el 0% de los activos totales del proyecto fueron financiados por deuda a corto plazo. No existirían pasivos a corto plazo.

ROA - RENTABILIDAD GENERAL: Para el 2024 la rentabilidad general fue del 18%, esto indica que en el proyecto hubo ganancias en relación con sus activos totales. Esto significa que el proyecto está generando un ingreso neto positivo en comparación con la cantidad de activos que tiene. Es decir que en este proyecto estarían administrando recursos de manera eficiente y efectiva.

ROE - RATIO DE CAPITAL - RENTABILIDAD DE CAPITAL: Para el 2024 se obtuvo un ROE del 35%, esto significa que en el proyecto hubo ganancias netas en relación con el capital o patrimonio neto, ya que habría una mejora en la situación financiera y operativa del proyecto.

ROI - RENTABILIDAD DE VENTAS: Para el 2024 la rentabilidad de las ventas es del 57%, representando así un buen manejo en el proyecto referente a las ventas de libras de fresas.

10. 15 Flujo de Caja Proyectado y VPN

Figura 25: *Flujo de caja proyectado con indicadores de decisión VPN*

		PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA "FRESA YATH"								
				COCONUCO - CAUCA VEREDA CHILIGLO COCONUCO - CAUCA						
		FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE 2024 A 2029								
									Elaborado: 6/11/2024	
	Periodo	ene 2024	dic 2024	2025	2026	2027	2028	2029		
SALDO INICIAL DE EFECTIVO										
Efectivo y equivalentes de efectivo		10.000.000	10.000.000	32.759.750	52.028.282	67.510.367	78.889.602	85.826.921		
1. SALDO INICIAL DE CAJA		10.000.000	10.000.000	32.759.750	52.028.282	67.510.367	78.889.602	85.826.921		
INGRESOS DE EFECTIVO										
Ventas (Ingresos Operacionales)		-	84.740.000	85.587.400	86.443.274	87.307.707	88.180.784	89.062.592		
Otros Ingresos No Operacionales		-	-	-	-	-	-	-		
2. TOTAL INGRESOS		-	84.740.000	85.587.400	86.443.274	87.307.707	88.180.784	89.062.592		
EGRESOS OPERATIVOS										
Costos de Produccion		-	40.058.633	42.862.737	45.863.129	49.073.548	52.508.696	56.184.305		
Gastos de Personal		-	19.997.813	21.397.660	22.895.496	24.498.181	26.213.053	28.047.967		
Gastos de Administracion		-	1.147.200	1.227.504	1.313.429	1.405.369	1.503.745	1.609.007		
Diversos		-	84.957	90.904	97.267	104.076	111.361	119.157		
Depreciacion		-	691.647	740.063	791.867	847.298	906.609	970.071		
3. TOTAL EGRESOS		-	61.980.250	66.318.868	70.961.189	75.928.472	81.243.465	86.930.507		
4. FLUJO NETO OPERATIVO (2-3)		\$ -	\$ 22.759.750	\$ 19.268.532	\$ 15.482.085	\$ 11.379.235	\$ 6.937.319	\$ 2.132.084		
FLUJO FINANCIERO										
Egresos Amortización Deudas		-	-	-	-	-	-	-		
Desembolso Nuevo Créditos		-	-	-	-	-	-	-		
Aporte Socios		-	-	-	-	-	-	-		
5. FLUJO FINANCIERO NETO		-	-	-	-	-	-	-		
OTROS FLUJOS										
Egresos de Inversión		-	-	-	-	-	-	-		
Otros Flujos		-	-	-	-	-	-	-		
6. INVERSIÓN NETA		-	-	-	-	-	-	-		
7. FLUJO DE CAJA NETO (4+5+6)		-	22.759.750	19.268.532	15.482.085	11.379.235	6.937.319	2.132.084		
8. EFECTIVO DISPONIBLE (1+7)		\$ 10.000.000	\$ 32.759.750	\$ 52.028.282	\$ 67.510.367	\$ 78.889.602	\$ 85.826.921	\$ 87.959.005		

CAPITAL DE TRABAJO								
REQUERIMIENTO	- \$42.300.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INVENTARIO PROMEDIO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
CAPITAL DE TRABAJO	- \$42.300.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INCREMENTO CAPITAL DE TRABAJO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Fujo de Caja	- \$42.300.000	\$32.759.750	\$52.028.282	\$67.510.367	\$78.889.602	\$85.826.921	\$87.959.005	

INDICADORES DE DECISION		
VPN	\$362.673.926	Una vez saldada la inversion equivalente a \$42300000 el proyecto me genera \$362673925,722151
TIR	48,4%	La rentabilidad es mayor a mi costo de capital
TIRM	25,35%	
B/C	9,574	Mis beneficios son 9,57385167191846/50 veces más grandes que mis costos
VP INGRESOS	\$404.973.926	Mi flujo de caja desde el año 1 a 7, a hoy me representan \$404973925,722151
VP EGRESOS	\$42.300.000	

Fuente: Elaboración propia

Diseño: Fernández, A & Ruiz, J. (2024)

El flujo de caja es una medida financiera que refleja la cantidad de efectivo que entra y sale de una empresa durante un periodo específico. Es crucial porque permite a las empresas evaluar su capacidad para generar efectivo, cubrir sus obligaciones financieras y planificar inversiones futuras. Nuestro flujo de caja positivo indica que la empresa tiene suficiente liquidez para operar, crecer, y tiene una sostenibilidad a largo plazo.

11. ESTUDIO SOCIOAMBIENTAL

La gestión socioambiental es el conjunto de acciones y medidas necesarias para prevenir, mitigar, corregir, controlar y/o compensar los impactos sociales y ambientales.

Impactos ambientales: son un cambio en el medio ambiente, generalmente causado por la actividad humana. Este cambio puede ser positivo, como cuando se restaura un ecosistema, o negativo, como la contaminación. Los impactos pueden ser directos, como la deforestación, o indirectos, como los efectos de los gases de efecto invernadero. Según ha señalado Libera Bonilla, B. E. (2007) . En el proyecto de Fresas Yath se ha percibido los siguientes impactos ambientales:

11. 1 Desperdicios orgánicos

En la productora de fresa Yath, el manejo de los desperdicios de fresa se realiza mediante un proceso ecológico y sostenible. Inicialmente, se separan los residuos orgánicos de los inorgánicos. Los residuos orgánicos, como las fresas dañadas o no aptas para la venta, se destinan a la elaboración de fertilizantes, que luego se utilizan como abono natural en los campos de cultivo, cerrando el ciclo de la materia orgánica, otras veces se destina como alimento para los bovinos y como complemento para las productoras de yogurt reduciendo así el impacto ambiental. Además,

se implementan prácticas de reducción de residuos en todas las etapas de producción, desde la cosecha hasta el embalaje, con el fin de minimizar la cantidad de desperdicios generados. Este enfoque no solo contribuye a la conservación del medio ambiente, sino que también optimiza los recursos y reduce costos, alineándose con las políticas de responsabilidad social de Fresa Yath.

11. 2 Desperdicios inorgánicos

Los materiales **inorgánicos reciclables** se clasifican de la siguiente manera: Primero se realizaría un análisis de los residuos generados en la producción, identificando aquellos que son reciclables como plásticos y cartón a. La segunda etapa es la implementación de puntos de recolección selectiva en la finca, asegurando una separación adecuada desde el origen. Posteriormente, se procede a la etapa de almacenamiento temporal, donde los residuos se clasifican y se almacenan de manera segura hasta su recogida. La cuarta etapa involucraría la recolección y transporte de los materiales reciclables al Coconuco pues es ahí donde una organización recibe estos materiales. Finalmente, se establecería un programa de seguimiento y mejora continua, que permitiría evaluar la eficacia del plan y hacer ajustes para optimizar el proceso de reciclaje.

Para la **gestión de residuos de pesticidas**. Primero es esencial promover el uso de pesticidas con bases naturales para el control de plagas y enfermedades. Además, se debe fomentar la capacitación en el manejo seguro y responsable de pesticidas, incluyendo la correcta aplicación y dosificación para reducir el excedente. Asimismo, es importante realizar un seguimiento y control riguroso de los niveles de residuos en el ambiente, acorde con las directrices de organismos internacionales como la Organización Mundial de la Salud.

Por último estas medidas, aplicadas de manera integral, pueden ayudar a administrar de manera más eficiente los residuos de pesticidas y a proteger el ambiente, pues este plan no solo contribuiría a la sostenibilidad ambiental, sino que también podría generar ahorros económicos y mejorar la imagen pública de la productora.

Impactos sociales: Son un efecto significativo que una acción o actividad tiene en el bienestar de una comunidad o sociedad. Puede ser positivo, como cuando una nueva ley mejora la calidad de vida de las personas, o negativo, como cuando la contaminación afecta la salud pública. El impacto social también incluye cambios en las normas, valores y relaciones dentro de un grupo social. Según ha señalado Díaz, M., Marcuello, C., & Marcuello, C. (2012)

11. 3 Desarrollo social de la vereda Chiliglo

Se diseña un plan integral que incluye la mejora de técnicas agrícolas y la capacitación de los agricultores en prácticas sostenibles. Además, sería beneficioso establecer alianzas con entidades gubernamentales y organizaciones no gubernamentales para obtener certificaciones orgánicas y de comercio justo, lo que podría aumentar el valor de mercado de las fresas. Un enfoque en el marketing y la marca, como la creación de un festival anual de la fresa, podría atraer turismo y dar a conocer la vereda Chiliglo a nivel nacional e internacional. Con estos esfuerzos, la vereda no solo se reconocería por su producción de fresa, sino también por su compromiso con la sostenibilidad y la calidad.

11. 4 Empleos directos e indirectos

La producción de fresa generará empleos directos e indirectos.

Empleos directos:

Estos abarcan los siguientes:

El área administrativa, la cual se encarga de funciones que incluyen: la gestión del flujo de dinero asegurando el origen y destino de cada transacción, la gestión financiera y tributaria que velan por la salud financiera de la organización y buscan soluciones ante problemas económicos y actividades como el pago a proveedores, el pago a jornaleros y la gestión de compras.

El área comercial, la cual se encarga de la gestión de la calidad del producto o servicio, además de mantener una comunicación efectiva con los clientes, proporcionando información y asesoramiento, y realizando un seguimiento del proceso de ventas para garantizar la satisfacción del cliente.

Estas áreas serán conformadas inicialmente por las dos principales socias, cada uno de estos cargos es importante, ya que juntos forman un sistema interconectado que permite que la producción de fresas sea eficiente y rentable.

Empleos indirectos: Abarcan la cadena de suministro y distribución, esto incluye servicios de apoyo como: los servicios de empaque, servicios de mantenimiento en las áreas de cultivo y servicio de recolección de cosecha, los cuales se benefician de la actividad económica generada por la comercializadora y productora. A largo plazo, la influencia de una productora de fresa puede ser un catalizador para el crecimiento económico sostenible y la diversificación de la economía local.

Una vez realizado el estudio socioambiental en la vereda Chiliglo se evidenció la importancia de una gestión integral de los residuos y los impactos tanto ambientales como sociales en la comunidad. En cuanto a los residuos, se identificaron desafíos en la disposición de desechos orgánicos e inorgánicos, siendo crucial promover el reciclaje de materiales reutilizables y una correcta gestión de los residuos de pesticidas para mitigar su impacto en el entorno natural y la salud pública.

Desde la perspectiva ambiental, es necesario implementar estrategias para minimizar los efectos negativos sobre el ecosistema, como la contaminación del suelo y del agua.

En lo social, el estudio destaca el potencial del desarrollo comunitario a través de la creación de empleos directos e indirectos, lo que contribuirá al crecimiento económico y al bienestar social de los habitantes. La comunidad puede beneficiarse significativamente al incorporar prácticas sostenibles que además de proteger el entorno, fortalezcan las oportunidades laborales y fomenten un desarrollo equitativo. Además, la presencia de una productora puede impulsar el turismo agrícola, ofreciendo a los visitantes la experiencia de conocer los campos de fresa y participar en actividades relacionadas con la cosecha.

Es esencial fomentar la educación ambiental y el compromiso tanto de la comunidad como de las autoridades locales para lograr un manejo adecuado de los residuos y un desarrollo sostenible en la vereda Chiliglo.

CONCLUSIONES

El estudio de mercado revela oportunidades emocionantes en el sector de la producción y comercialización de fresas, destacando la necesidad de una planificación estratégica cuidadosa y la adaptabilidad para enfrentar los desafíos del mercado. Con una estrategia sólida y un enfoque en la calidad y la sostenibilidad, los productores y comercializadores de fresas de Fresa Yath están bien posicionados para capitalizar el crecimiento continuo de la demanda de productos frescos y saludables.

Preferencias del Consumidor: El estudio de mercado muestra que los consumidores optan por las fresas principalmente por gusto, más que por hábitos de vida saludable. Esto subraya la importancia de posicionar el producto no solo como una opción saludable, sino también como una delicia que satisface los gustos de los consumidores.

Condiciones Óptimas para el Cultivo: El análisis técnico confirma que las condiciones climáticas y de suelo en la región de Coconuco son óptimas para el cultivo de fresas. La disponibilidad de recursos naturales y la inversión en maquinaria y equipo aseguran que la producción de fresas sea rentable a largo plazo.

Factibilidad Financiera: Tras un análisis detallado de los ingresos esperados y los costos asociados, se concluye que el proyecto de fresas tiene el potencial de generar ganancias. Con un margen de ganancia proyectado del 18% sobre la inversión inicial, el proyecto es financieramente atractivo y viable.

Flujo de Efectivo Positivo: Se estima un flujo de efectivo positivo durante los primeros años de operación, lo que indica que el proyecto podrá cubrir sus gastos operativos y de inversión, así como realizar pagos oportunos de las obligaciones adquiridas. Esto proporciona una base sólida para la estabilidad financiera del proyecto.

Impacto Económico, Social y Ambiental: El proyecto Fresa Yath no solo ofrece oportunidades de crecimiento económico, sino también mejoras en la calidad de vida de la comunidad local y medidas para mitigar impactos ambientales. Es crucial considerar de manera integrada los aspectos económicos, sociales y ambientales en la toma de decisiones. Además, se sugiere la necesidad de políticas y prácticas que fomenten la sostenibilidad y la equidad en el desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Adame, J. I. E., & Hidalgo, M. M. R. A. (2024). CENTRO DE POSGRADOS.
2. Cadena de la Fresa Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales. (2021). Minagricultura.
3. Canvas, M., Práctico, C., & de Baza, C. A. D. E. C. (2020). Modelo canvas.
4. Chamba, L. M. A., & Montoya, A. N. C. (2021). Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011-2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo..
5. David LópezV, & Manuel SánchezG. (2021). Propiedades fisicoquímicas de siete variedades destacadas de fresa .cultivadas en Cundinamarca (Colombia), durante su maduración. Agrosavia, 19(528).
6. Díaz, M., Marcuello, C., & Marcuello, C. (2012). *Empresas sociales y evaluación del impacto social*
7. Duarte, C., & Duarte, C. (2023). Claroscuros de la tierra en el Cauca. La Silla Vacía
8. Espinosa, N. (2022). Contabilidad financiera y gerencial Tomo 1: Conceptos fundamentales (Vol. 1). Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

9. Euroinnova Business School. (2024b, julio 8). *¿Qué es lean manufacturing?*
<https://www.euroinnova.com/blog/que-es-factibilidad-de-un-proyecto>
10. *Factibilidad de un proyecto.* (s. f.-a). Proyecto Plus.
<https://proyecto.plus/proyectos/factibilidad-de-un-proyecto/>
11. Hernández, A., Romero, J. & Amaya, M., (2020). *¿Qué tan competitiva es la fresa colombiana en el mercado internacional?.* Expresiones, Revista Estudiantil de Investigación, 7(13), 52-64.
12. Jiménez(2020).Impacto de la investigación cuantitativa en la actualidad convergence Tech,
13. La certificación ICA de fincas en Buenas Prácticas Agrícolas, BPA, tiene nueva norma | ICA. (s. f.). Portal Corporativo ICA.
14. Libera Bonilla, B. E. (2007). Impacto, impacto social y evaluación del impacto. *Acimed*, 15(3), 0-0.
15. Lozada Ballesteros, Y. C., Rueda Galvis, J. F., Rodríguez Meléndez, S. H., & Rueda Galvis, M. A. (2022). Lineamientos de política pública para fortalecer la competencia en el sector agrícola colombiano frente al tratado de libre comercio con Canadá.
16. Mallama Figueroa, J. C., & Villareal Bolaños, R. E. (2011). Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora de fresa orgánica en el municipio de Iles, departamento de Nariño.
17. Martínez Alier, J. (2015). Ecología política del extractivismo y justicia socio-ambiental.
18. Pabón Fester, W., Suaza Marín, J. J., Reyes, D. R., Castro, D. S., & Arroyo Mejía, V.
19. Sustentación del proyecto de emprendimiento social.
20. Sarria, W. A. G., Serna, M. L. O., & Diago, O. L. S. (2022). Manejo de agrobiodiversidad en la huerta tradicional de alta montaña: Resguardo Totoró, Cauca-Colombia. *Ambiente &*

- Sociedade, 25, e02302.
21. SAS, C. (s. f.-a). *Mi municipio*. <https://www.purace-cauca.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Presentacion.aspx>
 22. SAS, C. (s. f.-b). *Mi municipio*. <https://www.purace-cauca.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Galeria-de-Mapas.aspx>
 23. SAS, C. (s. f.-c). *Socialización del proyecto “Fortalecimiento de la Cadena Productiva de la Fresa en el Departamento del Cauca*. <https://www.purace-cauca.gov.co/NuestraAlcaldia/SaladePrensa/Paginas/Socializaci%C3%B3n-del-proyecto-Fortalecimiento-de-la-Cadena-Productiva-de-la-Fresa-en-el-Departamento-del-Cauca.aspx>
 24. Soporte. (s. f.). ONIC - kokonuco. ONIC
 25. Vásquez, G. (2009). Los canales de distribución y el valor para el consumidor. *Temas de management*, 2(1), 10-16.

ANEXOS

Anexo 1: Facturas de Compra Insumos y Materia Prima

CONTADOR VENTA										
MILITARIO S.A.S					Numero : 001-07-000209					
R. T. T. : 00223460-					Fecha : 2014-08-25					
Direccion : CR 4 SR 20										
Telefono : 002073209 Fax: 002073208										
Cliente : SOTO MATELA BUs : 100304473 Vehiculo : 100303202 NOME SOTO USMA AGRES Contacto : Forma de Pago : COMPUSG Direccion : CAL 17 D 9 14 08 09 Honor : Ciudad : BOGOTÁ Valida Hasta : 2014/08/25 Telefono : 314431943 Fax:										
Referencia	Descripción	Local	U.M	Cant	Cost	Fraccio	Unid.	IVA %	Descuento	Valor Total
FR03379	PLA CUCARACHA 40 UNIDAD	001-01	UND	2	21,500.00	0.00				43,000.00
FR03380	ANILINAZO SODIO 1750-05	001-01	UND	2	7,400.00	0.00				14,800.00
FR03215	SEPTON HONGKONG ROMBA 1/2"	001-01	UND	4	3,900.00	0.00				15,600.00
FR0404	SEPTON DE BORDO 1/2" C/ALU Y HIERRO	001-01	UND	4	50,500.00	0.00				202,000.00
FR03330	COMBUSTIBLE HONDA YAMAHA 1000	001-01	UND	20	10,000.00	0.00				200,000.00
FR0404	COMPU DES LATERE Y CALZ INOXIDET	001-01	UND	1	2,000.00	0.00				2,000.00
FR03074	CAL INOXIDETA 800	001-01	UND	4	17,000.00	0.00				68,000.00
FR0308	RODANTE 3 CT 050	001-01	UND	2	43,000.00	0.00				86,000.00
FR0308	RODANTE 300 8 100000	001-01	UND	2	21,000.00	0.00				42,000.00
FR03029	CIFERMETRO 1000 8 100000	001-01	UND	1	24,000.00	0.00				24,000.00
TOTAL NETO IMPORTE IMPORTE GLOBAL 0.00% 000-TOTAL VALOR IVA 0.00% IMPORTE NETO S O T A L 1,127,178.00 0.00 0.00 1,127,178.00 93,122.00 0.00 1,127,178.00										
Observaciones:										
ELABORADO APROBADO RECIBIDO										

DAA		DISTRIBUIDORA AGRICOLA ANDINA SAS		Cofacturacion No. COT 788	
BOGOTÁ		CRA. 6 9A-13 Telef. 0307957 - 3218312158		Mandingo 7 25-29-2004	
BOGOTÁ		Popayán (Cauca)			
Telefono: ARIEL ANDRES FERNANDEZ CAMPO		COT 788		000100000	
Observar: MANZANA 01 LOTES 5 LA LAGUNA Popayán (Cauca)		Telefono: 322280247			
Sub Total	Descripción	Unidad	Cantidad	Sub Total	% IVA Total
145,000.00	CANECA DE 50 UNIDAD (200 LIT)	UNIDAD	1	145,000.00	19
Total Bruto:					171,540.74
Total IVA:					23,155.26
Total Documento:					\$ 145,000.00

Elaborado por: 3200191926 Pág. 1 de 1 Dirección por Preferencia Total Documento: \$ 145,000.00

