

COMERCIALIZACION DE PAPA NATIVA EN LOS MUNICIPIOS DE CHIA Y
CAJICA



MARIA CRISTINA OCAMPO BUITRAGO

PLAN DE NEGOCIO

TUTOR
WILLIAN PETER TORRES SANMIGUEL

NEGOCIOS INTERNACIONALES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CHIA (CUND)
2018

CONTENIDO

Introducción	3
Identificación y planteamiento del problema	5
Metodología.....	7
Objetivo general y especificos	8
Estudio de mercados	
Condiciones productivas de la papa.....	9
Análisis del sector	12
Mercado Objetivo.....	15
Tabulación de encuestas y graficas	15
Estudio técnico	
Localización del proyecto	21
Necesidades equipo y maquinaria	23
Necesidades espacio y obras físicas.....	24
Necesidades personales	24
Estudio financiero	
Política de ventas	26
Política de cobranza	26
Política de pago	26
Costos fijos.....	27
Valor por kilogramo	27
Semilla por hectáreas	27
Inversiones totales.....	28
Flujo de caja.....	29
Conclusiones	31
Anexos	32
Bibliografía	42

INTRODUCCION

La papa nativa, ha llegado a nuestros días con sus diversas formas y múltiples colores gracias al cuidado y dedicación del agricultor que ha preservado por muchos años una extraordinaria diversidad de formas, colores, sabores y texturas de este importante tubérculo desde épocas incaicas y predecesores. La papa nativa, con sus cientos de variedades, así como los conocimientos y técnicas ancestrales asociados al cultivo y el manejo del paisaje agrícola, son uno de los mayores tesoros con que cuentan las comunidades campesinas que residen en Colombia bello país. Tesoro potencial que recién empieza a ser valorado por su alto valor nutritivo, por lo cual es importante la incorporación de este producto en cadenas de valor con la finalidad de conservar su biodiversidad y darle mayor valor agregado.

El presente trabajo trata de un plan de negocios basado en las semillas de papa nativa en los municipios de Cajicá y Chía en el departamento de Cundinamarca. Con el presente proyecto se pretende diseñar un plan de negocio de producción y distribución de papa nativa en los restaurantes de los municipios de Cajicá y Chía en Cundinamarca, orientando principalmente a mejorar las condiciones y procesos productivos de este producto ya que no se encuentra en el mercado. El área de estudio fueron los municipios de Cajicá, Chía, Sopó, Pacho, Tunja, Ventaquemada, Turmequé y Une que son municipios en los que se tiene cultivo y en los que se piensa comercializar.

El proceso se inició con un diagnóstico de la situación actual de los agricultores que están iniciando con la siembra de esta semilla. Detectadas las fortalezas, debilidades,

oportunidades y amenazas de los procesos mencionados, se definen las estrategias para el mejoramiento de las situaciones detectadas en el diagnóstico, iniciándose con la estructuración del plan de negocio para maximizar los beneficios de la producción de esta semilla nativa, finalizando con la comercialización de la papa nativa en los restaurantes de los municipios de Cajicá y Chía.

Es importante mencionar que el mercado para este tipo de papa nativa no está abierto aun, debido a que no existían agricultores interesados en producir esta papa nativa.

En el estudio de campo realizado en la zona no se tiene documentada todavía la cantidad de papa nativa producida por los campesinos dedicados a la siembra de esta papa y en dialogo con ellos nos reportan una cifra que varía entre las 18 y las 20 hectáreas de tierra al año que aproximadamente en bultos serian 1000 por año.

Se pretende, que las oportunidades de mejora que ofrece este proyecto al desarrollarlo, tenga un gran impacto sobre la economía del sector agropecuario y gastronómico así mismo sobre los consumidores directos e indirectos del producto, con los cuales se permitiría regresar a las familias de estos municipios mas que una papa nativa, todo un recorrido ancestral, el cual por muchos años ha estado en el olvido

1 IDENTIFICACION Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los departamentos de Boyacá, Cundinamarca, Antioquia y Nariño se encuentran municipios con muy buenas condiciones para la siembra de este tubérculo, destacando la presencia de agricultores que por años vienen preservando una gran cantidad de tipos de papa nativa, los cuales son utilizadas para la alimentación de innumerables familias, intercambio de algunos productos y en una menor medida la comercialización de esta semilla debido al poco conocimiento que se tiene de la misma.

Las familias de estos agricultores, cuentan con amplios conocimientos de conservación y manejo en el cultivo de la papa nativa, sin embargo, este conocimiento se ha ido perdiendo al mismo tiempo que diversas variedades de papa nativa. Esto según testimonios recogidos de diversas familias en los municipios de Pacho y Sopo Cundinamarca.

Los agricultores detectados en el estudio realizado, han sido pocos, debido a la baja motivación que se tiene para la siembra, en el municipio de Pacho se tiene 1 agricultor, en Sopo 1 agricultor, en Une 1 agricultor, en el municipio de Cajicá 1 agricultor y una asociación de productores de productos de clima frío también interesados en la siembra de esta semilla.

La papa nativa se encuentra en una posición rezagada, a pesar de ser un alimento nutritivo y saludable, su producción se comercializa de manera tradicional, sin valor agregado y no cuenta con una promoción que permita revalorar la calidad de la papa nativa. Sin embargo, las nuevas tendencias del mercado actual modifican los hábitos de consumo hacia lo orgánico y nativo, lo que ofrece nuevas oportunidades de mercado, para promover el consumo de la papa nativa y generar valor agregado al producto mediante el desarrollo de productos frescos y/o procesados.

Siendo así nos planteamos el problema principal:

¿Cómo implementar estrategias que permitan dar a conocer nuevamente estas semillas en los mercados locales de Cajicá y Chía sin que los agricultores pierdan su participación en este proceso productivo?

2 METODOLOGIA

Este proyecto se realiza a partir de la experiencia de campo obtenida en el restaurante Balú durante dos años, en el cual se dan a conocer las papas nativas en su amplia oferta gastronómica, obteniendo con gran frecuencia la visita de personas de la región, así como extranjeros que por su color y forma se asombran al encontrar esto en los platos que se ofrecen.

Los objetivos se desarrollarán a partir de unas visitas que se llevaron a cabo en algunos municipios de la sabana, de esta manera se definieron el estado productivo en el que se encuentran los suelos.

A su vez se realizaron entrevistas y encuestas en los diferentes restaurantes de la zona lo que permitió conocer la demanda de la zona en la cual entrara a comercializarse la papa.

En el restaurante Balú, se hace revisión del cultivo propio de papas que se tiene y así se observa el proceso a realizar, de igual manera se ofrecen charlas con los diferentes chefs que visitan el restaurante para enseñar a las personas interesadas en aprender sobre las diferentes preparaciones. El análisis de este cultivo también nos ofrece algunas herramientas para el desarrollo del estudio de mercados determinando las condiciones que sirven para obtener los resultados que conllevan a la realización de los análisis necesarios,

Teniendo en cuenta que el nicho de mercado son todos los restaurantes de Cajicá y Chía se realizan una serie de encuestas las cuales van a arrojar los resultados que queremos obtener para el análisis de nuestro proyecto. Se realiza una visita restaurante a restaurante

con una encuesta y se expone lo que se pretende realizar con el proyecto y así se puede ver que tan viable puede ser la ejecución del mismo.

3. OBJETIVO GENERAL

Formular un plan de negocio para la comercialización de papa nativa morita, pepina y tucarreña en los municipios de Chía y Cajicá.

3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Establecer el alcance del mercado de la papa nativa, morita, pepina y tucarreña en Cajicá y Chía.
- Determinar las condiciones productivas de las papas nativas morita, pepina y tucarreña.
- Definir los requerimientos técnicos y administrativos para la comercialización de la papa
- Determinar los efectos financieros dentro del proceso de comercialización.

4. ESTUDIO DE MERCADOS

4.1 CONDICIONES PRODUCTIVAS DE LAS PAPAS PEPINA, MORITA Y TUCARREÑA EN LOS MUNICIPIOS DE SOPO, PACHO Y UNE CUNDINAMARCA

4.1.1 SEMILLA DE LAS PAPAS NATIVAS PEPINA, MORITA Y TUQUERREÑA

La semilla es el insumo más costoso en la producción de estas papas y representa entre el 30% y el 50% de los costos de producción, debido a que estas semillas están resguardadas por personas mayores que las conservan y en ocasiones son difíciles de encontrar. Lo que se hace en ocasiones es vender la papa que sale más grande de las cosechas y la más pequeña o “riche” la dejan para semilla y así iniciar nuevamente el proceso de siembra.

La papa nativa es una planta que tiene una gran capacidad de adaptación y se da bien sin que el suelo ni las condiciones de cultivo sean ideales. Sin embargo, también es víctima de una serie de plagas y enfermedades que atacan la planta, y se hace efectivo la eliminación de esta con una solución de ajo y cebolla la cual después de pasados unos 8 días deja la planta libre de plaga.

4.1.1 LA TIERRA

Las papas nativas pueden crecer casi en todos los tipos de suelos. Para este cultivo es necesario rastrillas el suelo hasta eliminar todas las raíces de maleza que se encuentren en el terreno y arar mínimo dos veces para obtener una tierra óptima.

4.1.2 LA SIEMBRA

La siembra por el momento no se está llevando a cabo con semillas sino con papas semillas que son todas aquellas más pequeñas que salen en las cosechas, estas se introducen a una profundidad aproximadamente de 5 a 10 centímetros en la tierra. Siempre cuando se disponga a realizar la siembra de estas papas semillas se debe tener en cuenta el buen estado de estas para así garantizar una buena cosecha. El peso ideal de esta papa semilla esta entre los 30 y 40 gr.

El tiempo aproximado para que las hojas de la papa nativa empiecen a crecer es de 4 a 5 semanas y se debe tener en cuenta que se debe estar observando el crecimiento para cortar la maleza.

4.1.3 ABONO PARA LA TIERRA Y ELIMINACION DE PLAGA

Uno de los objetivos principales del plan de negocio es lograr obtener un producto libre de sustancias químicas que alteren genéticamente el alimento, por consiguiente, lo que se aplica sobre la planta es una solución de ajo y cebolla cabezona rociándolo por las hojas y el tallo y así se obtiene un excelente abono para la planta y estará libre de cualquier plaga que pueda atacarla

4.1.4 AGUA

En general, la falta de agua hace disminuir la producción y mucho más en ocasiones cuando la tierra no es tan húmeda como se espera, para esto se hace disposición de un sistema de aspersión el cual nos permite mantener el cultivo con las cantidades de agua requeridas.

4.1.5 COSECHA

Cuando las hojas de la planta de la papa nativa se ponen amarillas y los frutos se desprenden con facilidad, está lista para ser extraída. Durante la cosecha es importante no lastimar o producir algún tipo de lesión en los Frutos, ya que dependiendo de la cantidad de papa sembrada se dispone de obreros los cuales se encargan de extraer los frutos del cultivo o si la cantidad es bastante grande se procede a utilizar una cosechadora de papa para mayor agilidad.

4.1.6 ALMACENAMIENTO

Debido a que los frutos ya estuvieron expuestos al sol, lo mejor es mantenerlos a una temperatura de entre 6 ° y 8 °C, en un ambiente oscuro y bien ventilado, donde no se corra el peligro que por el calor se ponga verde la papa y sea desechada.

5 ANALISIS DEL SECTOR

5.1 PRODUCTORES DE PAPA EN LOS MUNICIPIOS DE PACHO, SOPO Y LA CALERA.

El 90% del área sembrada de papa en Colombia se concentra en cuatro departamentos Cundinamarca: 37%, Boyacá: 27%, Nariño: 20% y Antioquia: 6%, teniendo en cuenta que el departamento con mejor índice de siembra es Cundinamarca, lugar donde se realiza la producción de papa nativa para este proyecto.

A continuación, se muestra un cuadro en el que se observa específicamente los municipios de sabana centro donde se está realizando la producción de papa concretamente en los municipios de Pacho, Sopo y La Calera que está ubicada en otra provincia no muy alejada de los municipios productores. Se puede observar un total de fincas de 638 en las que se tiene un total de unidades productoras de papa de 718, un total de 632 productores y un total de áreas de 1.464. (Forero, 2009)

PROVINCIA	MUNICIPIO	FINCAS	UPP	PRODUCTORES	AREAS
Sabana centro	Cogua	238	242	214	935
Sabana centro	Chía	30	34	31	54
Sabana centro	Gachancipá	17	17	17	19
Sabana centro	Nemocón	17	20	19	76
Sabana centro	Pacho	29	29	27	237
Sabana centro	San Cayetano	132	143	123	328
Sabana centro	Sopo	31	33	33	188
Sabana centro	Tabio	66	72	64	234
Sabana centro	Tocancipá	39	40	34	84
Sabana centro	Zipaquirá	368	415	376	1.574
Guavio	La calera	578	656	572	1.039
	total	1.545	1.701	1.510	4.768

fuentes: Generación de un modelo de gestión para el sector papero en Cundinamarca

En los estudios realizados se encontró información ya documentada de siembra de algunos tipos de papa nativa como la tucarreña y la morita, con un área de siembra de 149 hectáreas, 366 lotes sembrados y 55.956 plantas en el total de hectáreas sembradas, lo que indica que en el departamento de Cundinamarca ya se empieza a cultivar esta variedad de papa nativa, no en tan grandes cantidades como se ve con los demás tipos de papa, pero se nota ya un interés del productor por sacar al mercado estos tipos nativos de papa.

Variedad	Área sembrada ha	Numero de lotes	Densidades Kg/ha	Plantas ha
Parpa pastusa	26.791	17.225	1.198	29.194
Diacol capiro	6.554	2.048	1.233	27.465
Tuquerreña	97	293	1.207	28.606
Criolla	1.507	1.925	1.016	28.648
Ica purace	170	49	1.216	29.570
Ica nariño	21	10	1.152	28.306
Diacol Monserrate	5	12	1.189	27.929
Única	280	219	1.231	28.981
Ica morita	52	73	1.218	27.350
Ica chitaga	29	20	1.176	28.328
Otras	194	335	1.221	29.135
Total departamento	35.660	22.209		

fuentes: consejo nacional de la papa

Se han identificado en los municipios de Pacho, Sopo y La Calera tres productores de papa nativa: morita, pepina y tuquerreña los cuales se han encargado de darle el mejor manejo a la siembra en cuanto a agricultura se refiere, teniendo en cuenta que lo que se propone con este proyecto es lograr una agricultura limpia, la cual se le ha otorgado el nombre de agricultura en transición.

Son agricultores propios de cada municipio que ha tenido experiencia en siembras de otros productos como son lechugas, espinacas, tomate, cebolla, zanahoria y otros tipos de papa,

lo cual genera confianza acerca del manejo que se le dará a la siembra de estas semillas nativas

En Sopo se encuentra ubicada la señora Adela Aguilera, la cual cuenta con una finca llamada Santa Cecilia en la vereda San Gabriel del mismo municipio, ella hace aproximadamente 4 (cuatro) meses decide iniciar con la siembra de estas papas nativas, utilizando 200 mts de su tierra para darle inicio a este cultivo.

En el municipio de Pacho se encuentra ubicado el señor Francisco Gómez del municipio de La Palma ubicado a 1 hora del municipio de Pacho en el cual vive hace 15 años con su familia. Ellos cuentan con una finca propia llamada Villa Lucia a escasos 10 minutos del centro del pueblo. El señor Francisco inicia con el proyecto de la siembra de papa nativa hace aproximadamente 2 años utilizando 2 hectáreas de tierra únicamente para la siembra de estas papas.

En el municipio de La Calera se encuentra la asociación de productores de papa, leche y otros cultivos de clima frio, constituida hace 5 años con número de NIT 9006782610, los cuales se dedican a explotación mixta (agrícola y pecuaria) y dentro de los productos que cultiva esta asociación se encuentran 4 tipos de semilla de papas nativas las cuales son: pepina, morita, ratona y tuquerreña.

5.2 MERCADO OBJETIVO

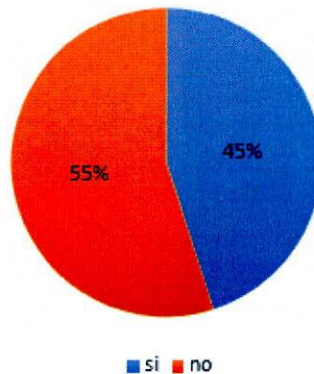
La papa es uno de los productos principales de la canasta familiar, siendo esta la puerta de entrada al mercado de este tipo de semilla, por lo tanto, los restaurantes son aliados estratégicos para así llegar al consumidor final que por deleitarse con algo diferente

acostumbran a incorporar en sus platos las cosas nuevas y aprovechando esta situación se ofrecerá la papa en bultos o en cargas para los restaurantes.

5.2.1 TABULACION DE ENCUESTAS, GRAFICAS Y ANALISIS

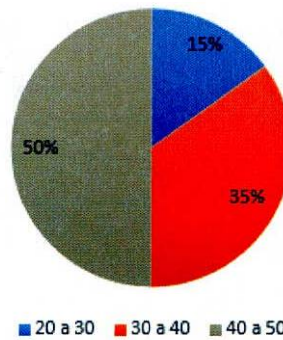
En esta grafica se observa la gran cantidad de personas que conocen la papa, pero no la utilizan, de 20 restaurantes tipo gourmet visitados el 45% han oído hablar en algún momento de estas variedades de papa

conocimiento de las papas nativas



Grafica 1: En este grafico se observa que el 55% de los restaurantes tomados como muestra conocen acerca de las semillas de papas nativas

consumo semanal de papa



Gráfica 2: En esta grafica se observa el 50% de los restaurantes gourmet tomados como muestra consumen entre 40 y 50 kilogramos de papa semanal mente.

incluir en el menu la papa nativa

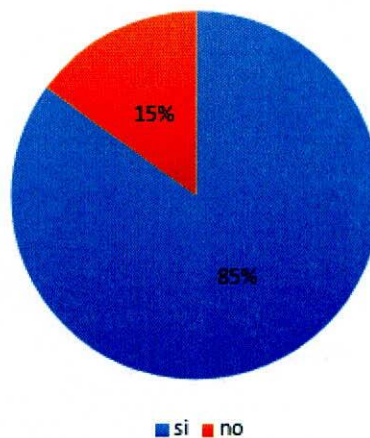
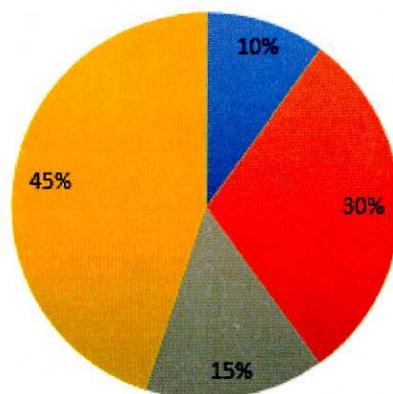


Gráfico 3: En esta grafica se observa el interés de los restaurantes por incluir en sus menús las papas nativas con un 85% de favorabilidad.

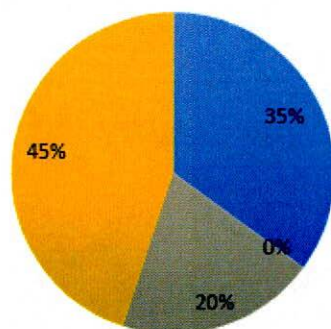
ventaja de incluir la papa en los menús



■ buen sabor ■ son diferentes ■ no tienen químicos ■ es producto autóctono

grafica 4: En esta grafica se observa las diferentes ventajas que poseen las semillas de papa nativa, con un 45% los restaurantes ven como una mejor oferta las semillas de papa nativa debido a que es un producto autóctono y con un 30% que es una papa muy diferente en color y forma a la que generalmente se consume.

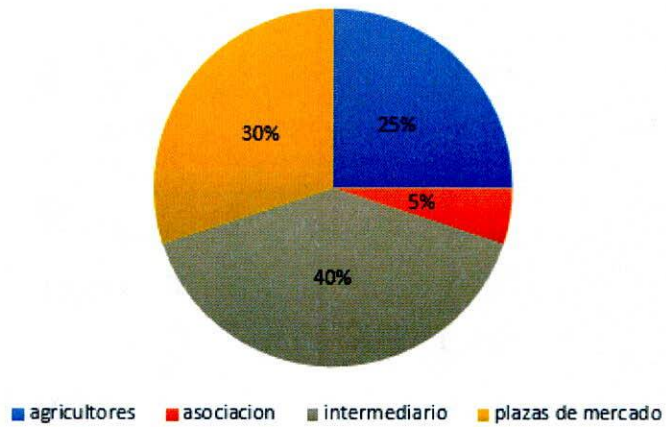
desventaja de incluir la papa en los menús



■ es difícil encontrarlas en los mercados ■ están agrietadas
 ■ no sabemos cómo prepararlas ■ el precio

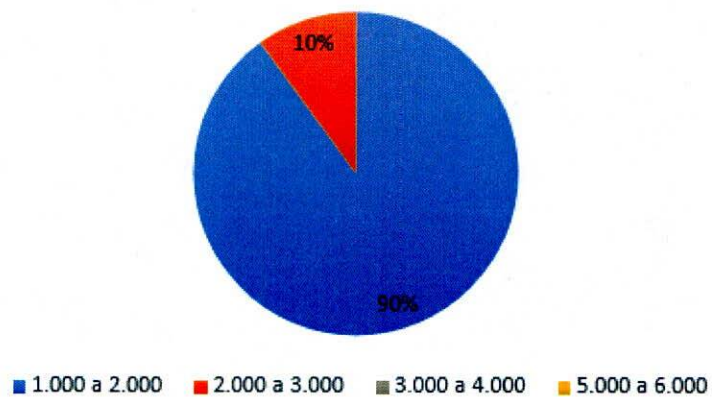
Grafica 5: En esta grafica se observan algunas desventajas de incluir la papa en los menús, con un 45% el precio de la papa debido a que no son tan constantes las cosechas y con un 35% la baja circulación en los mercados.

a quien comprarian las papas los restaurantes



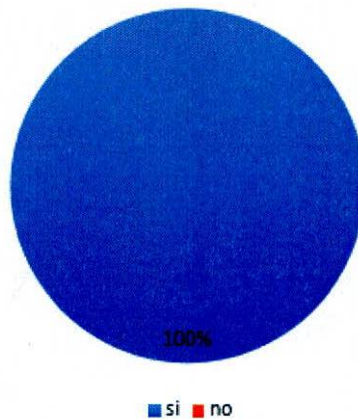
Grafica 6: En esta grafica se observa la preferencia que tienen los restaurantes con un 40% por comprar sus productos a un intermediario directo entre el restaurante y el agricultor

precio al que estarian dispuestos a comprar



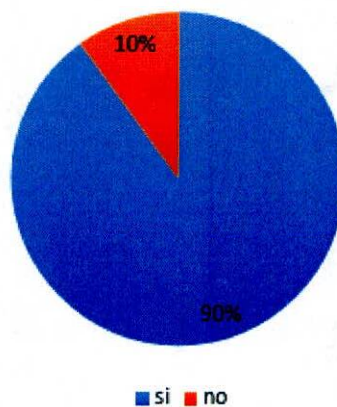
grafica 7: En esta grafica se observa el valor al cual los restaurantes estarian dispuestos a pagar, con un 90% entre 1.000 y 2.000 pesos por libra.

atractivo gastronomico de la papa



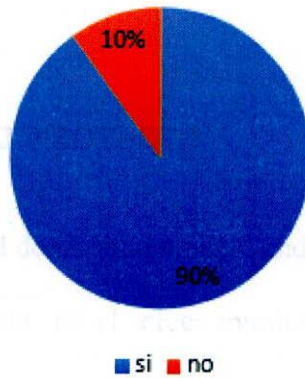
grafica 8: En esta grafica se observa que con un 100% todos los restaurantes tomados como muestra están seguros que esta semilla de papa nativa es un atractivo para la gastronomía colombiana.

valor cultural y ancestral de las papas



grafica 9: En esta grafica se observa en un 90% el valor ancestral y cultural que los restaurantes le dan a las semillas de papa nativa, siendo este un valor agregado para la gastronomía colombiana.

recibir información sobre las papas nativas



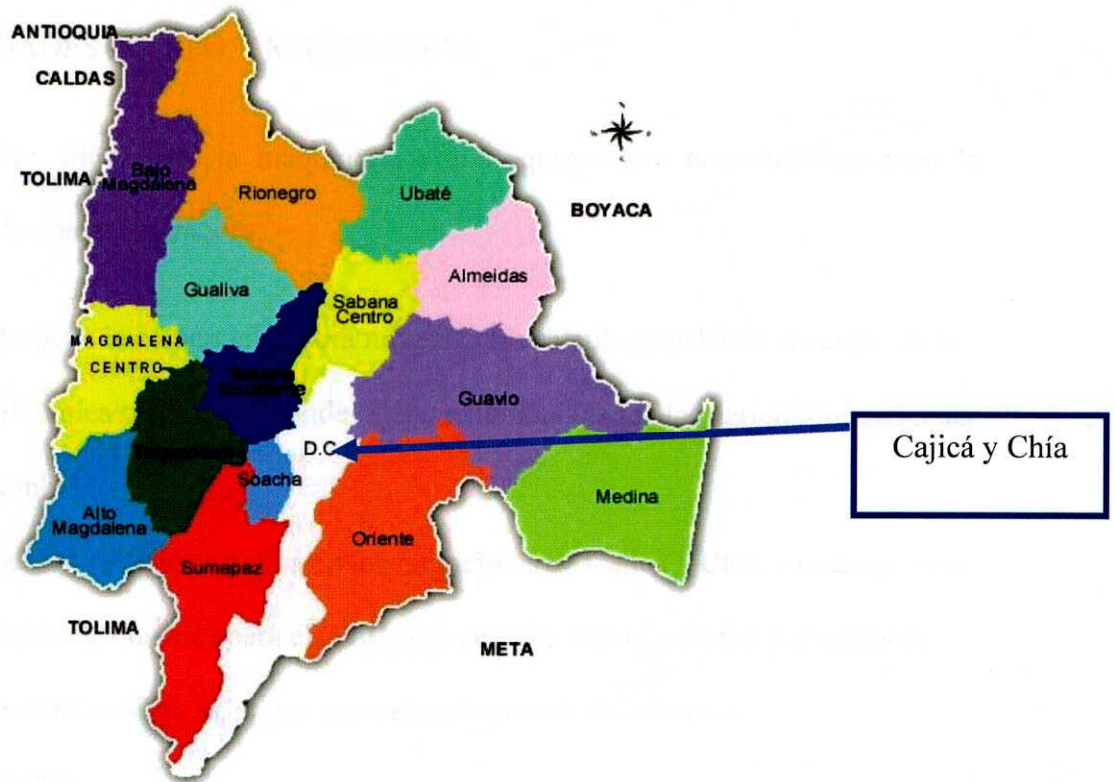
Grafica 10: En esta grafica observamos con un 90% la disponibilidad que tienen los restaurantes por recibir información acerca de las semillas de papa nativa.

6 ESTUDIO TECNICO

6.1 LOCALIZACION DEL PROYECTO

Cajicá es un municipio del departamento de Cundinamarca ubicado en la Sabana Centro, a 17 km al norte de Bogotá. Es el tercer municipio más poblado de la Sabana Centro después de Zipaquirá y Chía. Se localiza en la carretera que conduce de Bogotá a Zipaquirá. Se encuentra a una altitud de 2.558 m s. n. m. y tiene una temperatura promedio de 14 °C. Cuenta con una población aproximada de 56.875 habitantes comprendidas entre la zona urbana y la zona rural. (cajica, 2011)

Chía es un municipio del departamento de Cundinamarca, ubicado en la Sabana Centro a 10 km al norte de Bogotá. Cuenta con 132.691 habitantes es el tercer municipio más poblado de la Sabana de Bogotá.



Tomado de: <http://www.radiosantafe.com/2011/09/04/fiscalia-investiga-si-hubo-mano-criminal-en-muerte-denino-en-mosquera/mapa-de-cundinamarca-3/>

6.2 NECESIDADES EQUIPO Y MAQUINARIA

A continuación, miraremos la maquinaria y los equipos que necesitaremos para la ejecución de la comercializadora:

6.2.1 MOTOCARGUERO: la comercializadora necesita un vehículo para hacer el cargue de la papa en los diferentes municipios donde se encuentran ubicados los agricultores, además de utilizarla también para la distribución de la papa nativa en los municipios de Cajicá y Chía, siendo el moto carguero un vehículo muy útil para el cual no se necesita tanta inversión y disminuiría los gastos en arrendamiento de algún otro vehículo para la distribución.

Precio: 10.000.000

6.2.2 ESTIBAS: las estibas son necesarias para que al momento de almacenar la papa no permanezca sobre el suelo frio y así pueda conservar una temperatura favorable para su preservación.

Precio: 15.000 c/u

6.2.3 FOLLETOS: los folletos se utilizarían al momento de hacer la venta a los restaurantes, donde los chefs encontrarían una guía práctica para la elaboración de deliciosos platos además de encontrar un poco de historia de la papa nativa y algunas generalidades que sería importante contemplar

6.3 NECESIDAD DE ESPACIO Y OBRAS FISICAS

A continuación, se observa los espacios y las obras físicas que se requieren para llevar a cabo el proyecto:

6.3.1 BODEGA: se hace uso de una bodega en el municipio de Cajicá, el cual sería el centro para el almacenaje de la papa, el cual mide aproximadamente 8 metros de largo x 8 metros de ancho, ubicado en el centro del municipio. Esta bodega no cuenta con necesidad de remodelar o hacer algunos arreglos.

Precio: 300.000

6.4 NECESIDADES DE PERSONAL:

6.4.1 AREA ADMINISTRATIVA, FINANCIERA Y COMERCIAL:

- Llevar la contabilidad.
- Hacer el contacto con los clientes
- Recibir dinero por venta de productos
- Disponer de dinero para hacer la compra de la papa a los agricultores

Salario: 1.000.000

6.4.2 TRANSPORTE Y DISTRIBUCION:

- Transportar la papa nativa desde el cultivo hasta la bodega

- Hacer el cargue y descargue de la papa
- Distribuir la papa en los municipios de Cajicá y Chía en los restaurantes.

Salario: 800.000

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1 POLITICA DE VENTAS

En la comercializadora se implementarán políticas de ventas enfocadas a la excelente atención a los clientes y a tener siempre un producto con los máximos estándares de calidad requeridos por los clientes, así se garantiza una fidelización y una constante en las ventas.

7.2 POLITICAS DE COBRANZA

La comercializadora cuenta con un beneficio para el cliente el cual consiste en obtener un crédito a máximo 8 días hábiles los cuales le permite al restaurante trabajar con el producto y los días martes de cada semana hacer efectivo el pago.

7.3 POLITICAS DE PAGO

La comercializadora cuenta con un plazo máximo de 15 días para hacer efectivo el pago por compra de materia prima a los distintos productores de papa los días jueves de cada semana, lo cual permite el movimiento de mercancía.

En el siguiente cuadro se observan los costos fijos que la comercializadora asume al año, teniendo en cuenta que el transporte se hace en un motocarguero, la nomina comprende dos salarios y el arriendo es de una bodega ubicada en el municipio de Cajica.

El 82,5% de los costos fijos los representa la nomina que comprende dos salarios minimos.

transporte anual	\$ 480.000,00	2,1
nomina	\$ 19.200.000,00	82,5
arriendo	\$ 3.600.000,00	15,5
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 23.280.000,00	100,0

En este cuadro se observa la cantidad de semilla requerida por hectarea y el precio por bulto el cual contiene 50kg, la dinamica utilizada con el agricultor es de devolucion del 50% de la semillada prestada.

presupuesto cuantitativo de compras semilla por hectarea			
descripcion	cantidad	precio unitario	total
semilla bulto x 50 kg	40	\$ 80.000,00	\$ 3.200.000,00

En esta tabla se puede ver año a año el valor de la papa nativa en kilogramo y en bulto teniendo en cuenta las variaciones históricas que ha presentado

valor por kilogramo					
año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
2000	2580	3160	3740	4320	4900
valor por bulto 50 kg					
año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
100000	129000	158000	187000	216000	245000

En esta grafica se pueden observar los activos fijos con los que cuenta la comercializadora, costos y gastos que se asumen cada mes y las inversiones iniciales que se necesitan

activos fijos			
descripcion	cantidad	valor	porcentaje
motocarguero	1	\$ 10.000.000,00	88,6
balanza piso 300 kg	1	\$ 290.000,00	2,6
computador	1	\$ 1.000.000,00	8,9
		\$ 11.290.000,00	100,0
COSTOS			
materia prima		\$ 1.850.000,00	100
		\$ 1.850.000,00	
GASTOS			
luz		\$ 30.000,00	3,7
material oficina		\$ 300.000,00	36,6
publicidad		\$ 400.000,00	48,8
internet		\$ 60.000,00	7,3
telefono		\$ 30.000,00	3,7
		\$ 820.000,00	100
capital trabajo			
arriendo		\$ 300.000,00	5,7
nomina		\$ 1.800.000,00	34,0
semilla		\$ 3.200.000,00	60,4
		\$ 5.300.000,00	100,0
inversiones totales		\$ 19.260.000,00	

En la siguiente imagen observaremos el flujo de caja operacional el cual nos arroja resultados que nos dice que tan viable es la inversión en el proyecto. En el año cero tenemos un resultado negativo de 19.280.000, y en el año 1 se inician a reflejar las ganancias del proyecto.

DATOS DE SALIDA	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
ingresos		10707000	24648000	40953000	59400000	80605000
costos variables		2,992	3,26128	3,53056	3,79984	4,06912
costos fijos		23280000	23280000	23280000	23280000	23280000
depreciacion		7750000	7750000	7750000	7750000	7750000
utilidad antes de impuestos		-20323002,99	-6382003,261	9922996,469	28369996,2	49574995,93
impuestos		-6909821,017	-2169881,109	3373818,8	9645798,708	16855498,62
utilidad despues de impuestos		-13413181,97	-4212122,152	6549177,67	18724197,49	32719497,31
depreciacion		7750000	7750000	7750000	7750000	7750000
inversiones total	\$ (19.260.000,00)					
valor residual						2258000
recuperacion capital de trabajo						1590000
flujo de caja operacional	\$ (19.260.000,00)	\$ 7.750.000,00	\$ 11.962.122,15	\$ 14.299.177,67	\$ 26.474.197,49	\$ 44.317.497,31

En la siguiente tabla podemos observar los indicadores que nos llevan determinar la viabilidad del proyecto. La tasa mínima de ganancia que el inversor tiene es del 15%, el promedio anual que el proyecto paga a sus inversores es del 66% (TIR), el proyecto tendrá una recuperación de la inversión inicial de aproximadamente 56.735.210, y en la relación costo beneficio nos damos cuenta que los beneficios son mayores a los costos en 1.945.753.

TIO	15%
TIR	66%
VPF	\$ 37.475.210,22
VPN	\$ 18.215.210,22
RBC	1,945753386

CONCLUSIONES

Este plan de negocio es viable como herramienta para el fortalecimiento gastronómico de la región Sabana Centro, permitiendo el desarrollo de un producto autóctono como lo son las papas nativas, lo cual le genera un valor agregado a la oferta gastronómica que tiene la región, permitiendo de igual manera la producción de muchas más tierras con un propósito general y es el de volver a darle el valor a los productos nativos a través de un agente fundamental en la cadena productiva como lo es el agricultor, permitiendo así desarrollar sus cultivos para que las personas que disfrutan de una gastronomía diferente puedan conocer los productos que se siembran en las tierras colombianas.

Presupuesto de ventas esperadas por año						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Enero	\$ 100.000,00	\$ 645.000,00	\$ 1.896.000,00	\$ 3.179.000,00	\$ 4.752.000,00	\$ 6.370.000,00
Febrero	\$ 100.000,00	\$ 645.000,00	\$ 1.896.000,00	\$ 3.179.000,00	\$ 4.752.000,00	\$ 6.370.000,00
Marzo	\$ 200.000,00	\$ 645.000,00	\$ 1.896.000,00	\$ 3.179.000,00	\$ 4.752.000,00	\$ 6.370.000,00
Abril	\$ 200.000,00	\$ 774.000,00	\$ 1.896.000,00	\$ 3.366.000,00	\$ 4.752.000,00	\$ 6.370.000,00
Mayo	\$ 200.000,00	\$ 774.000,00	\$ 2.054.000,00	\$ 3.366.000,00	\$ 4.968.000,00	\$ 6.615.000,00
Junio	\$ 300.000,00	\$ 645.000,00	\$ 2.054.000,00	\$ 3.366.000,00	\$ 4.968.000,00	\$ 6.615.000,00
Julio	\$ 300.000,00	\$ 645.000,00	\$ 2.054.000,00	\$ 3.366.000,00	\$ 4.968.000,00	\$ 6.615.000,00
Agosto	\$ 400.000,00	\$ 903.000,00	\$ 2.054.000,00	\$ 3.366.000,00	\$ 4.968.000,00	\$ 6.860.000,00
Septiembre	\$ 400.000,00	\$ 903.000,00	\$ 2.054.000,00	\$ 3.553.000,00	\$ 4.968.000,00	\$ 6.860.000,00
Octubre	\$ 500.000,00	\$ 1.290.000,00	\$ 2.054.000,00	\$ 3.553.000,00	\$ 5.184.000,00	\$ 6.860.000,00
Noviembre	\$ 500.000,00	\$ 1.290.000,00	\$ 2.370.000,00	\$ 3.740.000,00	\$ 5.184.000,00	\$ 7.350.000,00
Diciembre	\$ 500.000,00	\$ 1.548.000,00	\$ 2.370.000,00	\$ 3.740.000,00	\$ 5.184.000,00	\$ 7.350.000,00
	\$ 3.700.000,00	\$ 10.707.000,00	\$ 24.648.000,00	\$ 40.953.000,00	\$ 59.400.000,00	\$ 80.605.000,00

Presupuesto de bultos vendidos por año						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Enero	1	5	12	17	22	2
Febrero	1	5	12	17	22	2
Marzo	2	5	12	17	22	2
Abril	2	6	12	18	22	2
Mayo	2	6	13	18	23	2
Junio	3	5	13	18	23	2
Julio	3	5	13	18	23	2
Agosto	4	7	13	18	23	2
Septiembre	4	7	13	19	23	2
Octubre	5	10	13	19	24	2
Noviembre	5	10	15	20	24	3
Diciembre	5	12	15	20	24	3
	37	83	156	219	275	329

Presupuesto de clientes esperados por año						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Enero	2	5	8	12	15	18
Febrero	2	5	8	12	15	18
Marzo	2	6	8	12	15	18
Abril	3	6	8	12	15	18
Mayo	3	6	9	12	15	18
Junio	3	7	10	13	16	18
Julio	3	7	10	13	16	19
Agosto	4	7	10	13	17	19
Septiembre	4	8	11	13	17	19
Octubre	5	8	11	14	17	20
Noviembre	5	8	12	14	17	20
Diciembre	5	8	12	14	18	20
	5	8	12	14	18	20

COMERCIALIZACION DE PAPA NATIVA EN LA SABANA DE BOGOTA

restaurantes

Nombre:

Cargo:

Nombre del restaurante:

Dirección:

Teléfono:

Fecha y Hora de Entrevista:

Entrevista realizada por:

1. ¿Conoce Usted o ha oído hablar de las Papas Nativas?

a. Sí

b. No

2. ¿Cuánta papa consume en la semana?

a. 1 kg a 5 kg

b. 5 kg a 10 kg

c. 10 kg a 20 kg

3- Esta usted dispuesto a incluir en su menú una papa nativa?

a- Si

b- no

4. ¿qué ventaja observa usted más importante de incluir en su menú las papas nativas?

a. son ricas / agradables / buen sabor

b. son diferentes / únicas

c. no tienen químicos

d. es semilla autóctona

5. ¿Qué desventaja observa Usted más importante de incluir en su menú las papas nativas?

a. es difícil encontrarlas en mercados

b. están agrietadas

c. no sabe cómo se preparan

d. el precio

6. ¿A quién le comprarían estas papas nativas?

a. agricultores

b. Asociación

c. intermediario

d. plazas de mercado

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una libra de papa nativa seleccionada?

a. 1000 a 2000

b. 3000 a 4000

c. 4000 a 5000

d. 6000 a 7000

8. ¿Cree Usted que las papas nativas podrían ser un atractivo gastronómico adicional para la sabana centro?

a. Sí

b. No

9. ¿Cree usted que las papas nativas tienen un valor cultural?

a. Sí

b. No

10. ¿estaría interesado en recibir información acerca de cómo preparar estas papas nativas en su restaurante?

a. si

b. no



cn 62 Tuquerreña Negra

Información General

Especie	<i>Solanum tuberosum</i> Grupo Anisogamum 4B
Nombre común	Saltanaca
Datos de pasaporte	H 1.1D407, W 77.25432, S 11.3 m.s.n.m.

Descripción Morfológica

Hábito de crecimiento	Semi erecto
Tallo	Color: Morado
Flor	Color primario: Azul-Morado pálido
	Color secundario: Blanco, surcos haz y envés
	Grado de floración: Profusa
Baya	Color: Verde con pocas puntas blancas
	Forma: Ovoides
Tubérculo	Forma: Compañado
Piel	Color primario: Morado intermedio
	Color secundario: Crema, pocas manchas
Carne	Color primario: Crema
	Color secundario: Ausente
Brote	Color predominante: Morado-blanco ápice

Caracteres Agronómicos-Postcosecha

Rendimiento (kg/planta)	1.300
Gravedad específica	1.084
Escala de fritura	2
Periodo de reposo	Muy Largo (> 120 Días)
Rango de adaptación	Medio

Usos Culinarios

Cocción	Ebullición
Tiempo de cocción	Largo
Consistencia	Firme



Fuente: Catalogo de papas nativas



CR 79 Morasurco Grande 2

Información General

Especie	<i>Solanum tuberosum</i> Grupo Andigenum #8
Nombre común	Moracho
Datos de pasaporte	N 1 10407 , W 77 29453 , 3 113 m s.n.m

Descripción Morfológica

Hábito de crecimiento	Semis erecto	
Tallo	Color	Morado
Flor	Color primario	Azul morado anaranjado
	Color secundario	Bianco, acentuado en los sépalos
	Grado de floración	Profusa
Baya	Color	Verde
	Forma	Ovoidal
Tubérculo	Forma	Comprimido
Piel	Color primario	Morado
	Color secundario	Creama, alrededor de los ojos
Carna	Color primario	Creama
	Color secundario	Moracho, anillo y medula
Brote	Color predominante	Morado con blanco

Caracteres Agronómicos-Postcosecha

Rendimiento (kg/planta)	2 350
Gravedad específica	1 076
Escala de fritura	3
Periodo de reposo	Intermedio (c 90 días)
Rango de adaptación	Mediano

Usos Culinarios

Cocción	Sopa, abulacion
Tiempo de cocción	Medio
Consistencia	Firme, dulce



Fuente: Catalogo de papas nativas

Bibliografía

(s.f.). Obtenido de

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/enda/ena/papa_censo_cundi_namarca.pdf

Agustín. (20 de junio de 2011). *ecologia hoy*. Obtenido de ecologia hoy:

<http://www.ecologia hoy.com/desarrollo-sostenible>

anónimo. (11 de abril de 2018). *ecured*. Obtenido de ecured:

[https://www.ecured.cu/Papa_\(tub%C3%A9rculo\)](https://www.ecured.cu/Papa_(tub%C3%A9rculo))

Cuesta., I. X. (2015). Las papas nativas y su importancia en la salud y la alimentación. *programa nacional de raíces y tubérculos*, 1.

Doria, J. (01 de diciembre de 2009). GENERALIDADES SOBRE LAS SEMILLAS: SU PRODUCCIÓN, CONSERVACIÓN Y ALMACENAMIENTO. *SCIELO*, 7. Flores., M.

Á. (2015). IMPORTANCIA DE LOS ABONOS ORGÁNICOS. *Infoagro*, 1. *la agricultura*. (17 de febrero de 2011). Obtenido de la agricultura:

<http://telecentroagricultura.blogspot.com.co/2011/02/definicion-y-tipos.html>

Lamb Charles, H. J. (2002). Marketing. En H. J. Lamb Charles, *Marketing* (pág. 380). thomsom editores S.A.

Ocampo, C. (2017). *Comercialización de papa nativa*. Bogotá: Norma.

Rivadeneira, D. (28 de marzo de 2012). *empresa y actualidad*. Obtenido de empresa y actualidad:

<http://empresactualidad.blogspot.com.co/2012/03/comercializaciondefinicion-y-conceptos.html>

Torres, W. (2016). Las papas y sus variedades. *Agropecuaria colombiana*, 75-90.

*cajica, b. m. (11 de diciembre de 2011). biblioteca cajica. Obtenido de biblioteca cajica:
<http://bibliotecacajica.blogspot.com.co/2011/12/cajica-fortaleza-de-piedra-historia.html>*