CARTILLA DE PROYECTOS

SENA. Centro Agropecuario “La Granja”.



1 DEFINICION Y CLASIFICACION



Un proyecto es encontrar una respuesta o solución adecuada al planteamiento de una necesidad humana por satisfacer: alimentación, vivienda, recreación, educación, salud, política, defensa, cultura etc.

Además, dicho proceso de desarrollo debe permitir al entorno o área de influencia del proyecto, mantener un control eficiente de sus propios recursos, una independencia en sus decisiones y preservar el medio ambiente para las futuras generaciones.

CLASIFICACION DE LOS PROYECTOS

Se presentan diferentes clasificaciones así:

1. SEGÚN SU CARÁCTER

Los proyectos se pueden clasificar en:



- **Sociales.** Cuando la decisión de realizarlo no depende de que los consumidores o usuarios potenciales del producto, puedan pagar íntegramente o individualmente los precios de los bienes o servicios ofrecidos, que cubrirá total o parcialmente la comunidad en su conjunto, a través del presupuesto público de sistemas diferenciales de tarifas o de sus subsidios directos.

- ***Económicos.** Cuando su factibilidad depende de una demanda real en el mercado del bien o servicio a producir, a los niveles del precio previsto. En otros términos, cuando el proyecto solo obtiene una decisión favorable a su realización si se puede demostrar que la necesidad que genera el proyecto esta respaldad por un poder de compra de la comunidad interesada.

2. SEGÚN EL SECTOR DE LA ECONOMÍA AL CUAL ESTÁN DIRIGIDOS

Los Proyectos pueden ser:

- **Agropecuarios.** Dirigidos al campo de la producción animal y vegetal; las actividades pesqueras y forestales; y los proyectos de riego, colonización, reforma graria, extensión y crédito agrícola y ganadero, mecanización de faenas y abono sistemático.

- **Industriales.** Comprenden los proyectos de la industria manufacturera, la industria extractiva y el procesamiento de los productos extractivos de la pesca, de la agricultura y de la actividad pecuaria.



- **De infraestructura social.** Dirigidos a atender necesidades básicas en la población, tales como: Salud, Educación, Recreación, Turismo, Seguridad Social, Acueductos, Alcantarillados, Vivienda y Ordenamiento espacial urbano y rural.

- **De infraestructura económica.** Se caracterizan por ser proyectos que proporcionan a la actividad económica ciertos insumos, bienes o servicios, de utilidad general, tales como: Energía eléctrica, Transporte y Comunicaciones. Incluyen los proyectos de construcción, ampliación y mantenimiento de carreteras, Ferrocarriles, Aeropuertos, Puertos y Navegación; Centrales eléctricas y sus líneas y redes de transmisión y distribución; Sistemas de telecomunicaciones y sistemas de información.

- **De servicios.** Se caracterizan porque no producen bienes materiales. Prestan servicios de carácter personal, material o técnico, ya sea mediante el ejercicio profesional individual o a través de instituciones. Dentro de esta categoría se incluyen los proyectos de investigación tecnológica o científica, de comercialización de los productos de otras actividades y de servicios sociales, no incluidos en los proyectos de infraestructura social.

3. SEGÚN EL OBJETIVO

Se presenta la siguiente clasificación:

- **Proyectos de Producción de Bienes.** Pueden ser: Primarios. (Extracción) Agrícolas, Pecuarios, Mineros, Pesqueros o Forestales. Secundarios. (Transformación) Bienes de consumo final, intermedios o de capital.

- **Proyectos de Prestación de Servicios**. Pueden ser: De Infraestructura Física. En estos se incluyen los transportes, las comunicaciones, el riego y la recuperación de tierras, la energía eléctrica, el saneamiento y las urbanizaciones. De Infraestructura Social. Comprende la Salud, la educación y la Vivienda y la organización social (administración pública y seguridad nacional). Otros servicios. Se incluye la distribución, el financiamiento, la

información y el esparcimiento.

- **Proyectos de Investigación.** Se divide en dos: Investigación en Ciencias. Pueden ser ciencias exactas, naturales o sociales. Investigación Aplicada. Puede estar relacionada con recursos naturales, con procesos de transformación (tecnología) o con procesos de decisión (organización).

4. SEGÚN EL EJECUTOR
Los proyectos pueden ser:

- **Públicos.** Son proyectos ejecutados por entidades del gobierno y con presupuestos de inversión pública. Normalmente apuntan al mejoramiento de la salud, la educación, la vivienda, el transporte, etc., y son formulados con base en los planes y programas de desarrollo económico-social que preparan los diferentes niveles de la administración pública

- **Privados.** Son proyectos preparados y ejecutados por personas naturales o jurídicas con recursos privados o de crédito, buscando siempre las mejores oportunidades de inversión y la mejor rentabilidad.
- **Mixtos.** Son proyectos promovidos y ejecutados coordinadamente entre el sector público y privado, a través de las denominadas empresas de economía mixta.



5. SEGÚN SU ÁREA DE INFLUENCIA De acuerdo con su área de Influencia, los proyectos se clasifican en:

- **Proyectos Locales**
- **Proyectos Regionales**
- **Proyectos Nacionales**
- **Proyectos Multinacionales**

ACTIVIDAD No 1: A. Investigar que proyectos locales, regionales, nacionales y multinacionales hay en su Municipio. **B.** Realizar Mapa conceptual sobre la clasificación de los proyectos.

2 EL CICLO DEL PROYECTO

Comprende las fases de: pre inversión, inversión y operación

1. FASE DE PREINVERSION

- **ETAPA DE IDEA**: Detección de una necesidad, Visualización de una oportunidad, Existencia de una fortaleza y Posibilidad de utilización de activos

- **ETAPA DE PERFIL***:* Incorporación de la ideas Básicas, Estimaciones aproximadas de costos y beneficios y Sugerencia de proseguir con el estudio.

- **ETAPA DE PREFACTABILIDAD***:* Se realiza una evaluación más completa y profunda de las alternativas identificadas en la etapa de perfil y de las posibles soluciones**.**

  Como resultado de la etapa se puede:
  - ✓ Descartar las alternativas no factibles
  - ✓ Seleccionar aquella alternativa que es técnica y económicamente.
  - ✓ Mejor y pasar a la etapa de factibilidad o diseño
  - ✓ Esperar o postergar mientras se adopta una cierta decisión por la autoridad.

- **ETAPA DE FACTIBILIDAD***:* Se perfecciona y precisa la mejor alternativa identificada en la etapa de pre-factibilidad, sobre la base de información primaria recolectada especialmente para este fin.

  Como resultado de la etapa se puede:

  - ✓ Pasar a la etapa de diseño en la fase de inversión del proyecto.
  - ✓ Esperar o postergar mientras se adopta una cierta decisión por la autoridad.

Los aspectos tratados en las tres primeras etapas se pueden agrupar en cuatro categorías. La importancia que se asigne a uno u otro punto del esquema general variará según la naturaleza del proyecto o según las circunstancias locales. Estos aspectos son:

1. Aspectos Comerciales: Estudio de mercado.
2. Aspectos Técnicos: Tamaño del proyecto, localización del proyecto, ingeniería del proyecto, organización para la realización del proyecto y programa para la ejecución del proyecto.

3. Aspectos Financieros: Inversiones en el proyecto, costos de operación y de financiación, financiación del proyecto, proyecciones financieras del proyecto y evaluación financiera.
4. Aspectos económicos, sociales y ambientales: Evaluación económica y social, evaluación ambiental.

2. FASE DE INVERSIÓN



Etapa de movilización de recursos tanto humanos, como financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa. Se trata, pues, de un proceso de transformación que utiliza diversos insumos para entregar un producto final, que pueden ser las instalaciones de una fábrica, un embalse para riego, una campaña de vacunación masiva, una nueva oficina de recaudo de impuestos, un taller de mantenimiento de vehículos, las instalaciones de un centro de recreación o de atención de salud, el montaje de una planta termoeléctrica para atender las necesidades de energía para el desarrollo de una región, la construcción, dotación y equipamiento de un hospital regional, etc.

ETAPA DE OPERACION

La fase operacional comienza cuando por primera vez sale hacia el mercado el bien o servicio. Generalmente esta fase de operación y producción es la que tiene mayor duración y corresponde al periodo en el que se espera que el proyecto genere los flujos de efectivo neto que permitan recuperar el capital invertido.

3

ACTIVIDAD No 2: Realizar Mapa conceptual sobre la ciclo de vida del proyecto.

DEFINICION DE PROYECTO PRODUCTIVO

Teniendo en cuenta que para poder culminar y como requisito de grado de la formación Técnica se requiere que el aprendiz realice la etapa productiva mediante la elaboración, formulación y ejecución un proyecto productivo; mediante los conocimientos adquiridos en la competencia de coordinación de proyecto desarrollara un proyecto productivo que impulse el desarrollo de actividades generadoras de bienes o servicios para nuestro caso el desarrollo de un producto, que permita satisfacer las necesidades de las personas y generen una productividad es decir genere ingresos para los aprendices y por ende se pueda sostener en el tiempo con el fin de que estos proyectos se conviertan en unidades productivas para los aprendices.

¿QUE SON BIENES?



So n productos y objetos que se intercambian y que son requeridos

por parte de personas u organizaciones.

¿QUÉ SON SERVICIOS?



Un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a Necesidades de personas u organizaciones. La prestación de un servi No resulta en la posesión de algo material

4

ETAPAS EN LA FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

Contenidos básicos de un proyecto:

- ✓ Descripción del problema
- ✓ Estudio de Mercadeo
- ✓ Estudio Técnico
- ✓ Estudio Administrativo
- ✓ Estudio Legal
- ✓ Estudio Económico

- ✓ Evaluación Económica y Financiera

Se realizara una cartilla para cada etapa del proyecto esto debido a su contenido temático.

1. ***DESCRIPCION DEL PROBLEMA***



- Efectuamos un diagnostico que indique las necesidades o el problema de la comunidad y le damos prioridad, identificando también las potencialidades productivas existentes.
- Es importante conocer nuestro entorno permite para elaborar un proyecto productivo:
  - ✓ Observar las necesidades de nuestra comunidad
  - ✓ Detectar qué debilidades y cuáles fortalezas tiene nuestra comunidad
  - ✓ Relacionarnos con nuestras comunidades vecinas, a fin de fortalecer el intercambio.
  - ✓ Determinar qué oportunidades pueden ser aprovechadas (vías de comunicación, zona industrial, cercanía de materias primas, apoyo institucional a la pequeña y mediana empresa, otros)
  - ✓ Obtener una visión general e integral de nuestra comunidad dentro de un territorio mayor, municipio o estado.
  - ✓ Participar en los planes de desarrollo locales regionales y nacionales.
  - ✓ Conocer las cadenas productivas.

¿QUÉ ES UNA CADENA PRODUCTIVA?

La cadena productiva es un conjunto de actividades integradas, sucesivas entre sí, que van desde la provisión de insumos, producción, transformación, colocación y el consumidor como eslabón final de esta cadena.

CARACTERÍSTICAS DE UNA CADENA PRODUCTIVA

Integra a los distintos miembros de una comunidad al proceso productivo. Disminuye los costos de producción como resultado de la eliminación de intermediarios innecesarios en el proceso. Una vez consolidada, puede generarse la integración armónica con otras cadenas productivas que redunden en beneficios mutuos.

ACTIVIDAD No 3: a. Investigar de acuerdo a la asignación del Instructor la cadena productiva: Láctea, arroz, frutales, porcícola, plátano y representa mediante grafica de bloques.

b. Describir el problema del proyecto.

c. Definir Nombredel Proyecto

2. *JUSTIFICACION*

Explica las maneras como el proyecto entrará a solucionar el problema planteado y cuál es su contribución.

- Incluye el impacto en el corto, mediano y largo plazo.
- En qué forma va a beneficiar el proyecto a los ejecutores.
- Se debe incluir el interés, la utilidad y novedad del proyecto.

3. OBJETIVOS



*** OBJETIVO GENERAL:** Es lo que queremos lograr con el proyecto, se formula como solución al problema.

***OBJETIVOS ESPECIFICOS:** Es lo que se debe hacer concretamente para lograr el objetivo general, se formulan como solución a las causas del problema o necesidad o las actividades a ejecutar para el aprovechamiento de todas y cada una de las potencialidades del entorno.



ACTIVIDAD No 4: a. Realizar la justificación del proyecto.

b. Realizar el objetivo general y objetivos específicos del proyecto.

4. *ESTUDIO DE MERCADO*



Es para descubrir lo que la gente quiere, necesita o cree. También puede implicar el descubrir cómo actúan las personas. Una vez que la investigación está completa, se puede utilizar para determinar cómo comercializar su producto

a. Análisis del sector al que pertenece el proyecto

Consultar el estado del sector al cual pertenece el producto agroindustrial seleccionado ejemplo si es un yogur seria el sector lácteo y analizar la evolución que ha tenido en los últimos años y las proyecciones que existen para el corto, mediano y largo plazo, tanto a nivel nacional como regional.

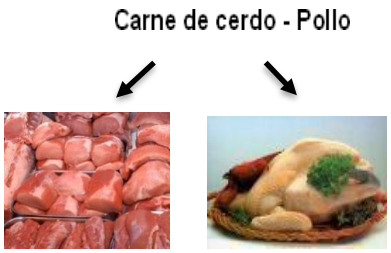


b. Descripción del producto y/o servicio

***Establecer las características físicas del producto y/o servicio a comercializar:** Características físicas (tamaño, forma, textura) y organolépticas (color, aroma, sabor, olor), presentación, usos principales del producto a vender, empaque, embalaje, logo y marca comercial, valor agregado y condiciones de almacenamiento del producto seleccionado.

***Tipo de Uso de producto:**

Producto Sustituto: La carne de res y la de pollo son productos sustitutos, si sube de precio de la carne de res la gente busca un producto sustituto como la carne de pollo porque su precio es más bajo y no afecta tanto a sus bolsillos, entonces se dice que la carne de pollo es un sustituto de la carne de res y por consiguiente la demanda de carne de pollo aumenta y la de res baja, y si el precio de carne de res fuera más bajo que la de pollo, la gente prefiere consumir carne de res en lugar de carne de pollo. Se trata de productos que tienen una relación de demanda inversa (sube la demanda de uno y baja la del otro).



Producto complementario: Es cuando por ejemplo en el caso del café el azúcar, esto quiere decir que si aumenta la demanda de café, también aumenta la demanda de azúcar y si disminuye la demanda de café (porque aumento de precio) también disminuye la del azúcar (aunque su precio siga igual). En todo caso se trata de productos que tiene una relación de demanda directa (baja uno y baja el otro, sube uno y sube el otro).



***Materias primas a emplear:** Tipo de materias primas necesarias para elaborar el producto. Identificar si los proveedores de estas materias primas se encuentran en la región; ejemplo Pizza de Champiñones y pollo.

Materia prima e insumos	Marca	Proveedor	Ciudad
Harina de Trigo	Haz de oro	Salsamentaría Suiza	Espinal
levadura	Leva pan	Salsamentaría Suiza	Espinal
Mantequilla	Bojaca	Salsamentaría Suiza	Espinal
Sal	Refisal	Mercacentro	Espinal
Azúcar	Riopaila	Mercacentro	Espinal
Huevos	Triple AAA	Mercacentro	Espinal
Champiñones	Mercacentro	Mercacentro	Espinal
Salsa de tomate	Fruco	Mercacentro	Espinal
Pollo	Suriaves	Mercacentro	Espinal
Queso	Mercacentro	Mercacentro	Espinal

***Tecnología necesaria:** Equipos necesarios para la elaboración del producto y sus proveedores.

MAQUINARIA Y EQUIPOS	
ITEM	**Proveedores**
Horno Pizzero	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima
Porta pizza	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima
Mesa tapa	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima
Mesa tapa	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima
Pala Para pizza	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima
Escabiladero	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima
Gramera	HOMCENTER-IBAGUE-TOLIMA
Cilindro	Colgas- Flandes.
Rodillo	DISTOLPAN Ibagué-Tolima
Corta pizza	ALMACENES Y CRISTALERIA VARIEDADES Av. 15 No 2-60 Ibague-Tolima
Molde para pizza	Leonardo Mendoza Jimenez, Mn O, casa No 3 B/ Villa del Río-Flandes-Tolima, Cel. 3107579921.
Estufa	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima
Amasadora	INDUSTRIAS TALAMCO, Cra 4 No 18-61, tel. 2611980 Ibagué-Tolima

Nevera	Mercacentro, Cra 4 No 8-35 espinal-Tolima
Charol para Pizza	ALMACENES Y CRISTALERIA VARIEDADES Av. 15 No 2-60 Ibague-Tolima
Jarra Plastica	Distribuidores y Representaciones Directos: Cra 10 No 13-28 tel. 8312945 Girardot-Cundinamarca.
Valdes	Distribuidores y Representaciones Directos: Cra 10 No 13-28 tel. 8312945 Girardot-Cundinamarca.
Rallador	Distribuidores y Representaciones Directos: Cra 10 No 13-28 tel. 8312945 Girardot-Cundinamarca.

c. Análisis de la demanda

*** Perfil del consumidor**

Identificar las características y/o costumbres que pueden influir en la decisión de compra del producto que ofrece el proyecto. Por ejemplo: Raza, edad, sexo, tamaño del grupo familiar, nivel ocupacional, profesión, religión, nivel de ingreso, patrón de gasto, etc.



***Identificación del Mercado Potencial**

Es de vital importancia el realizar una buena investigación de mercados, ya que les permitirá reconocer cuales son los posibles mercados local, departamental, nacional e internacional para comercializar su producto.

Se define el segmento de mercado al cual está dirigido su producto (bien / servicio, se recomienda soportar con cifras de fuentes de información verificables Utilizar los diferentes instrumentos de recolección de información (encuestas mediante el sondeo de opinión, entrevistas, etc) analizando estadísticamente los resultados obtenidos



*** Estrategias de introducción.**

Es el plan de acción del mercadeo que se va a utilizar para realizar el lanzamiento y posicionamiento del producto nuevo en el mercado Ej; degustaciones, volantes y descuentos por venta por volumen, por temporada etc.

***Canales de distribución:** son las distintas maneras que tiene el productor para llegar al cliente. De esta forma existen canales Directos e Indirectos a ser empleados por la empresa, dentro de los cuales encontramos:

Canales directos (B2C): el productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios.

Canales indirectos (B2B): Se presenta cuando existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final.

Factores a tener en cuenta para seleccionar el canal

- Que en la relación comercial que se va a establecer ganen los dos.
- Que exista confianza y aporte de las partes.
- Pedidos mínimos, máximos, frecuencia de abastecimiento, tiempos de entrega Qué hacer con los productos que devuelvan
- Cubrimiento del canal





Publicidad Se encarga de crear curiosidad por probar un producto o servicio en un grupo de personas. Esto se hace a través de mensajes que son emitidos a través de medios de comunicación masivos.



También se pueden utilizar otras estrategias publicitarias que se van a utilizar para comercializar el producto como los son:

Promociones: La promoción consiste en incentivos de corto plazo que la empresa realiza para fomentar la venta de un producto o servicio para comunicar los méritos de sus productos y persuadir a su público objetivo para que compren.

Portafolio de Productos: Este es la mejor herramienta promocional ya que a través de este se realiza una presentación de los productos ofertados por la empresa, con imágenes nítidas que motiven a los clientes potenciales.

Folleto: En su fase de lanzamiento, es necesario que previamente tenga una pieza que acompañe y argumente sus características, cualidades y funcionalidades, además de datos para que el futuro cliente pueda comprar o consultar información sobre el producto. Un folleto que un buen contenido hace que la decisión de compra o consulta sea casi inmediata

***Análisis de precio**

El precio es lo que se paga por el servicio prestado o por el producto elaborado en pesos.

Para que el comprador se sienta satisfecho debe pensar que está recibiendo más beneficios. Para la determinación del precio se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:



Costos: Determinar el costo de producción unitario que tiene el bien o servicio.

Utilidad: Es el porcentaje que se aspira a ganar sobre el costo de producción unitario.

Competencia: El precio obtenido una vez se estimen los costos y se establezca el porcentaje de utilidad debe ser equilibrado con los precios que maneja la competencia.

***d.* Estudio de la oferta (Competencia)**

La competencia está definida por las empresas que ofertan en el mercado productos, bienes o servicios iguales o con características similares a los ofrecidos por la empresa y que el cliente pueda preferir.

Es clave determinar:

- ✓ Quienes son y donde están ubicados.
- ✓ Productos y precios que ofrecen con relación a los ofertados por la empresa.
- ✓ Imagen que tienen frente al cliente

*** Escenario Competidor.**

Definir quiénes son mis principales competidores, Identificar las empresas que comercialicen en la actualidad productos iguales o similares a los que va a comercializar en el proyecto y que fortalezas y debilidades poseen.

COMPETIDOR	FORTALEZA	DEBILIDAD
1.		
2.		
3.		

¿Qué debemos informarnos de la competencia?

- ✓ Balance y estado de resultados para determinar su capacidad económica
- ✓ Productos que ofrecen (líneas) y segmentos del mercado que abarcan (áreas en que son fuertes y débiles).
- ✓ Historia y participación dentro del mercado
- ✓ Conocer sus estrategias de marketing, su forma de operar dentro del mercado.

ACTIVIDAD No 5: Realizar estudio de mercado para el proyecto productivo seleccionado

5. ESTUDIO TÉCNICO

Localización

El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas locacionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.
Este estudio normalmente se constituye en un proceso detallado y crítico debido a lo marcado de sus efectos sobre el éxito financiero y económico del nuevo proyecto. La localización suele abordar dos etapas:

Macrolocalización

- ✓ Facilidades y costos del transporte.
- ✓ Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos – materias primas.
- ✓ Energía eléctrica, combustibles, agua, etc.
- ✓ Localización del mercado.
- ✓ Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos.
- ✓ Facilidades de distribución.

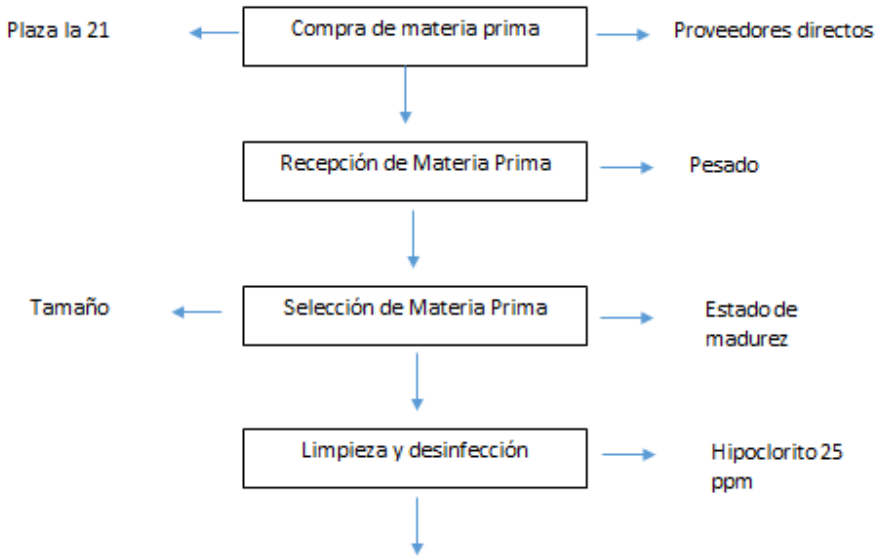
- ✓ Comunicaciones
- ✓ Condiciones de vida
- ✓ Clima
- ✓ Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo
- ✓ Actitud de la comunidad
- ✓ Condiciones sociales y culturales

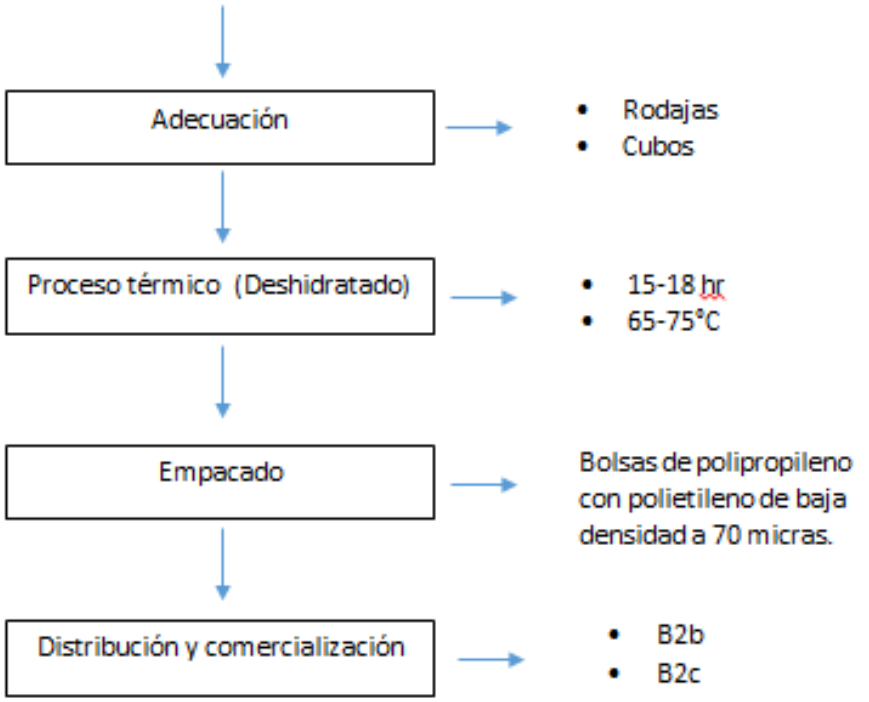
Microlocalización

- ✓ Localización urbana, o suburbana o rural
- ✓ Cercanía a carreteras
- ✓ Disponibilidad de vías férreas
- ✓ Cercanía al centro de la ciudad
- ✓ Disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio
- ✓ telefónico)
- ✓ Tipo de drenajes
- ✓ Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras
- ✓ Recolección de basuras y residuos
- ✓ Restricciones locales
- ✓ Impuestos
- ✓ Características topográficas del sitio
- ✓ Condiciones del suelo en el sitio

Descripción del proceso productivo Se describe y se relaciona en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción (diagrama de flujo) de su producto o servicio.

FLUOGRAMA DE PROCESO DE DESHIDRATADO





Bondades y Beneficios

Es importante tener en cuenta que un beneficio se convierte en una VENTAJA para el cliente, de acuerdo a la forma en que definamos su necesidad. los beneficios viven en la percepción del cliente. La mejor manera de definir un beneficio es:

Un beneficio es el uso positivo que un cliente hace de una característica del producto o servicio, y que le ayuda a cubrir una necesidad o deseo específico.

Ficha técnica del producto

Es un documento en forma de sumario que contiene la descripción de las características técnicas de un objeto, material, **producto** o bien de manera detallada.

MANGO DESHIDRATADA		
Característica	**Descripción**	**Observaciones**
Capacidad	1kg	La capacidad podrá ser adaptado a los requerimientos del cliente
Cualidades	Humedad: 8%	El tamaño y la forma podrán ser adaptadas a los requerimientos del cliente.
	Color: Amarillo	
	Tamaño: grosor Max.: 0.5cm , longitud irregular.	
	Forma: cubos y julianas	
Diseño		Las hortalizas antes del proceso de deshidratación serán acondicionadas de acuerdo a la presentación comercial o a los requerimientos comerciales o del cliente.
Tecnología	Deshidratación por aire forzado	El proceso de deshidratación se hará mediante un deshidratador de aire forzado que mantendrá la temperatura en el intervalo de 60 a 65°C, se estima que la duración del proceso oscila de 12 a 14 horas.
Condiciones climáticas	Humedad relativa: ambiente	Conservese a temperatura ambiente en lugar fresco y seco.
	Temperatura: ambiente	
Características de empaque	Bolsas de polipropileno con polietileno de baja densidad a 70 micras.	Los deshidratados serán empacados en bolsa de polipropileno la cual actúa como barrera a la humedad, garantizando que mantenga sus características finales.
Embalaje	Bolsas de polipropileno con polietileno de baja densidad a 70 micras.	Las bolsas de deshidratado serán empacadas en fibras para facilitar el transporte.
Almacenamiento	Canastillas industriales sobre estibas	El producto al tener un bajo contenido de humedad no requiere una gran infraestructura de almacenamiento, sin embargo el producto se almacenara en un lugar destinado únicamente para producto terminado que posea una baja humedad a temperatura ambiente. En pilas de canastillas.

ACTIVIDAD No 6: Realizar la ficha técnica del producto de su proyecto productivo

Cronograma de actividades

Determinar la duración de cada una de las actividades del proyecto es lo que se denomina “calendarización del proyecto” o “cronograma de actividades”, esto nos sirve para analizar si el proyecto utiliza adecuadamente el tiempo y los recursos. Para realizar el cronograma de las actividades se utilizan diversas técnicas gráficas, la más simple y utilizada es el “Diagrama de Gantt”.

Nota: Para el proyecto productivo se debe tener en cuenta las siguientes actividades a realizar distribuidas de la siguiente forma:

- 28 semanas trabajando 20horas semanales =560horas
- 25 Sábados= 8 horas diarias total= 200 horas
- 3 semanas de vacaciones: trabajando 40 horas semana=120 horas

TOTAL HORAS 880

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Materia Prima e Insumos

Esté, tiene como objetivo definir las características, requerimientos disponibilidad, costo, etc. de las materias primas e insumos necesarios para la producción de los bienes o servicios. Una vez identificada la materia prima se pueden relacionar en el siguiente cuadro teniendo en cuenta los insumos requeridos en el proceso de producción por cada unidad de producto.

Materia Prima e Insumos	unidades de medida	cantidad
CIDRA	gramos	240
COCO	gramos	85
MARACUYÁ	gramos	25
AZUCAR	gramos	125

Suministros

Debe describirse en forma completa las materias primas y materiales a que se emplearán para el proceso de producción. Recuérdese que la calidad del producto depende en gran medida de la calidad de la materia prima utilizada en su elaboración.

También se deben mencionarse qué empresas brindarán la materia prima, materiales necesarios y de preferencia, indicar el lugar de ubicación geográfica.

Tabla ejemplo:

PROVEEDOR	PRODUCTOS QUE SUMINISTRARÍA	UBICACIÓN GEOGRÁFICA
1.Supermercado central	Azúcar	Centro (Ortega, Tolima)
2. Qeen	Envase	Ibagué
3. Campo	Cidra	Plaza(Ortega, Tolima)
4. Campo	Maracuyá	Plaza(Ortega, Tolima)

- **Requerimientos y Disponibilidad de Maquinaria y Equipos**

La estimación de la maquinaria y equipo se debe realizar tomando en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ La capacidad de producción de la maquinaria.
- ✓ Los días hábiles de trabajo.
- ✓ El número de turnos.
- ✓ Las horas legales y horas efectivas por turno.

Una vez establecida en forma la maquinaria y equipo a necesitar, de acuerdo a los requerimientos de producción, deberá elaborarse en resumen de la maquinaria y equipo. Esto se puede realizar completando la siguiente tabla:

Nombre	Cantidades Requeridas	Disponibilidad
Ralladores	2 und	emprendedores
Mini procesador de Alimentos	1 und	emprendedores
Estufa	1 und	colegio
Balanza Digital	1 und	colegio
Recipientes	2 und	emprendedores
Olla	2 und	emprendedores
Cuchillos	2 und	emprendedores

En este cuadro debe detallarse el nombre del equipo maquinaria a emplear, la cantidad que se necesitará de cada equipo, así como las especificaciones técnicas tales como la cantidad y disponibilidad.

- **PLAN DE PRODUCCIÓN.**

Una vez definido el tamaño y localización del proyecto, se determina el plan de

producción, que consiste en cuantificar el volumen de producción en diferentes periodos de tiempo de la vida útil del proyecto, el cual depende en gran medida de la depreciación de la maquinaria y equipo con que se cuenta.

La demanda según su comportamiento y la capacidad productiva del proceso, se integra poco a poco a la producción, dependiendo del por ciento de capacidad que se haya previsto en el inicio o el final del proyecto.

Además, se utiliza para establecer los requerimientos de materia prima del proceso que se requieren de acuerdo al nivel productivo establecido a lo largo de la operación del proyecto, lográndose así la planificación de los flujos monetarios.

Producto	Presentación	Cantidad a producir (mes)
Mermelada De cidra con sabor a maracuyá	250 gr	133 unidades

ACTIVIDAD No 7: Realizar estudio el Estudio Técnico para el proyecto productivoseleccionado

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

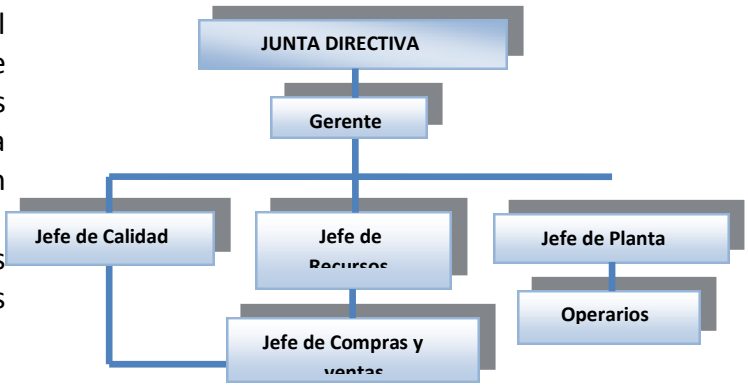
Nombre	Cantidades Requeridas	Disponibilidad

Estructura Organizacional

Debe ser bien claro al poner en marcha una empresa sobre quien recaen las distintas responsabilidades que requiere la empresa. Esto es independiente del número de socios pues incluso en el caso de un único emprendedor, siguen existiendo distintas áreas que atender con distintos objetivos que alcanzar.

Hay que detallar quién se va a hacer responsable junta directiva, jefe de calidad, operarios, etc.

Para realizar esta tarea es muy útil dibujar un organigrama para poner de manifiesto las distintas responsabilidades existentes en la empresa. Aquí habrá que asignar un responsable a cada función.
Se debe relacionar los cargos previstos y el número de estudiantes por cada cargo.



- **Aspectos Legales:**

Una de las actividades de mayor trascendencia de organización y métodos; consiste en el análisis de los procedimientos administrativos vigentes o en la definición de los circuitos para nuevas empresas y/o nuevas actividades que encare una empresa constituida.
Los requisitos legales que debe reunir la idea de negocio para poder ejecutarla son los siguientes:



Obligaciones generales de los comerciantes

- ✓ Inscribirse en el registro mercantil
- ✓ Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos sobre los cuales la ley exija esta formalidad.
- ✓ Llevar la contabilidad de sus negocios.
- ✓ Conservar la correspondencia y demás documentos relacionados
- ✓ con sus negocios.
- ✓ Denunciar ante la entidad competente la cesación en el pago de sus obligaciones.
- ✓ Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

Socios y forma legal: Aquí es donde se describe con detalle quiénes serán los socios de la empresa y que aportaciones van a realizar. También es momento de dejar claro qué socios van a trabajar en la empresa y cuáles serán meros capitalistas. Cualquier otro pacto o acuerdo entre los socios – sobre todo si no va a constar en los estatutos de la sociedad- debe procurar discutirse en este momento.

También hay que decidir qué forma legal se va a dar a la sociedad. Además la correcta elección de la forma de la sociedad puede tener importantes repercusiones a nivel de responsabilidad de los socios y de cargas fiscales.

Es importante pensar que es preferible que una empresa no llegue a nacer por discrepancias de los futuros socios antes de crearla, a que deje de funcionar por discrepancias de los socios después de crearla.

Una vez el futuro empresario haya identificado y definido la actividad económica a desarrollar, deberá definir el número de personas involucradas en la creación de la compañía, de tal forma que tendrá dos opciones.

Si el empresario ha decidido emprender su empresa de manera individual tendrá tres posibilidades para ejercer su actividad:

1. Como persona natural comerciante debidamente registrada ante la Cámara de Comercio respectiva.
2. Sociedad por acciones simplificada
3. Como una fundación sin ánimo de lucro.

Por el contrario, si el emprendedor ha decidido afrontar la puesta en marcha de su empresa con dos o más personas, a través de alguna de las principales formas de asociación, tendrá la oportunidad de escoger entre una de las sociedades comerciales:

1. Empresa Asociativa de Trabajo
2. Sociedad Agraria de Transformación
3. Entidad sin ánimo de lucro.

Conozca las características y responsabilidades que implica cada uno de los tipos de empresa, dependiendo de si se trata de PERSONA NATURAL o PERSONA JURIDICA.

Persona Natural: En esta clasificación no existen opciones de empresa. Para un emprendedor es la opción ideal, ya que no tendrá que desplegar estructuras jurídicas ni de administración complejas y responderá con su patrimonio ante cualquier acción realizada.

Persona Jurídica: Para esta clasificación existen seis tipos de empresa clasificadas como sociedades, éstas son:

Sociedad por Acciones Simplificada

Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y

la forma y términos en que éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras SAS.

Sociedad Limitada

Se constituye mediante escritura pública entre mínimo dos socios y máximo veinticinco, quienes responden con sus respectivos aportes, y en algunos casos según el Código de Comercio artículos 354, 355 y 357, se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios. Los socios deben definir en la escritura pública el tiempo de duración
de la empresa y podrán delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones establecidas en los estatutos. El capital se representa en cuotas de igual valor que para su cesión, se pueden vender o transferir en las condiciones previstas en la ley o en los respectivos estatutos.

Cualquiera que sea el nombre de la sociedad deberá estar seguido de la palabra "Limitada" o su abreviatura "Ltda" que de no aclararse en los estatutos hará responsable a los asociados solidaria e ilimitadamente.

Sociedad Anónima

Se constituye mediante escritura pública entre mínimo cinco accionistas quienes responden hasta por el monto o aporte de capital respectivo que han suministrado para la sociedad. Se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y que lo hayan expresado en su documento de fundación o estatutos.
La administración de ésta sociedad se desarrolla con la asamblea general de accionistas quienes definen el revisor fiscal y la junta directiva, quien a su vez define al gerente, quien es la persona que asume la representación legal de la sociedad. El capital se representa en acciones de igual valor que son títulos negociables, todo ello
es el capital autorizado y se debe aclarar cuánto de esto es capital suscrito y cuánto capital pagado. Su razón social será la denominación que definan sus

accionistas pero seguido de las palabras "Sociedad Anónima" o su abreviatura "S.A."

Sociedad Colectiva

Se constituye mediante escritura pública entre dos o más socios quienes responden solidaria, ilimitada y subsidiariamente por todas las operaciones sociales. Cuando se constituye este tipo de sociedad, se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa, el que deseen sus socios, quienes a su vez podrán delegar la administración de la sociedad en otras personas extrañas, pero perdiendo así la posibilidad de diligenciar o gestionar negocios. Cada socio deberá entregar sus aportes en capital, especie o con trabajo, definiendo de ésta manera el capital social de la empresa, el cual no tiene ni un mínimo ni un máximo según la ley comercial. Es importante saber que la razón social de estas sociedades se forma con el nombre completo o solo apellido de uno de los socios, seguido de la palabra "y compañía", "hermanos" o "e hijos". Esto quiere decir que no podrá ir un nombre de un extraño en la razón social.

Sociedad Comandita Simple

Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y uno o más socios comanditarios o capitalistas. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas o comanditarios solo responden por sus respectivos aportes. Cuando se constituye éste tipo de sociedad, se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa. Solo los socios gestores podrán administrar la sociedad o delegar esta administración en terceros, cosa que no podrán hacer los socios capitalistas. Los socios capitalistas o comanditarios aportan capital mientras los gestores aportan la administración de los capitales y el desarrollo de los negocios. Se debe tener claridad en la razón social de estas sociedades, la cual se forma exclusivamente con el nombre completo o solo apellido de uno o más socios colectivos comanditarios o gestores; seguido de la palabra "y compañía" o su abreviatura "& Cia" y seguido de la abreviación "S. en C".

Sociedad Comandita por Acciones

Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y por lo menos 5 socios capitalistas o comanditarios. Los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas solo responden por sus respectivos aportes. Cuando se constituye éste tipo de sociedad, se debe definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa, solo los socios

gestores podrán administrar la sociedad o delegar esta administración en terceros, cosa que no podrán hacer los socios capitalistas. El capital se representa en acciones de igual valor, que son títulos negociables aportados por los capitalistas e inclusive por los socios gestores, quienes separan su aporte de industria el cual no forma parte del capital. Se debe tener claridad en la razón social de estas sociedades, la cual se forma exclusivamente con el nombre completo o solo apellido de uno o más socios colectivos, seguido de la palabra "y compañía" o su abreviatura "& Cia" seguido en todo caso por las palabras "Sociedad en Comandita por Acciones" o su abreviatura "SCA".

Empresa Asociativa de Trabajo

Se constituye mediante escritura, acta de constitución o estatuto ante notario o juez con el debido reconocimiento de firma y contenido del documento. Sus miembros serán mínimo tres y máximo diez si es para producciones de bienes, pues si es una empresa de servicios sus socios serán 20 máximo.

Todos ellos estarán representados por su aporte laboral y adicionalmente en especie o bienes y responderán de acuerdo a la norma del Código de Comercio. Particularmente ésta empresa constituida con su persona jurídica debe registrarse ante el Ministerio de Protección Social. El tiempo de duración debe estar claramente determinado y su capital esta expresado en aportes laborales, de tecnología, propiedad industrial o intelectual debidamente registrada, en activos y dinero. Será un director ejecutivo el representante legal de este tipo de empresa y hará lo que le ordene los estatutos, creados por la junta de asociados, a su vez la razón social debe acompañarse con la denominación "Empresa Asociativa de Trabajo".

TIPO DE IMPUESTO	GRABA	PORCENTAJE
Industria y comercio	Si realiza actividades industriales, comerciales o de servicios (con o sin establecimiento de comercio). Ingresos netos obtenidos durante el período gravable, para determinarlos se toman los ingresos ordinarios y extraordinarios, incluidos los rendimientos financieros, comisiones y todos los que no estén expresamente excluidos	7 por mil.
Avisos y tableros.	La exhibición de vallas o avisos luminosos que hagan mención de una empresa o un producto y que estén ubicados en un lugar público	El impuesto se liquida como complementario del ICA, tomando como base gravable el monto del ICA a cargo y aplicando sobre este una tarifa del 15%.

Predial.	La propiedad o posesión de inmuebles que se encuentran ubicados en el distrito o municipio, y debe ser declarado y pagado una vez al año por los propietarios, poseedores o usufructuarios de los predios, pues se causa el primero de enero de cada año, por el período comprendido entre esa fecha y el 31 de diciembre.	Según las condiciones del predio o inmueble, ubicación, estrato en el Municipio de Ibagué. 0,70%
Gravamen Movimientos Financieros GMF	Si abre cuentas corrientes o de ahorro en el sistema bancario o cooperativo. Valor total de la transacción financiera.	4 por mil.
Renta	Beneficio neto o excedente del ejercicio.	33%
Obligaciones parafiscales SENA, ICBF y Cajas	Valor de la Nómina.	Cajas: 4%. SENA: 2% ICBF: 3%
	Ingresos operacionales	2,5 por mil.
Sobretasa De Bomberos	Ingresos	6%

Retefuente	No es un Impuesto, se trata de un mecanismo de pago anticipado de los impuestos que funciona mediante un descuento aplicado por parte del agente retenedor cuando realiza un pago o un abono en cuenta a favor de un contribuyente. Los agentes retenedores están obligados a practicar las retenciones en la fuente sobre los pagos o abonos en cuenta, declarar en forma mensual (así no haya practicado retenciones), pagar las retenciones en la fuente practicadas, expedir certificados sobre los montos retenidos y suministrar información a las autoridades fiscales.	Servicios en general: 4% Aseo y/o vigilancia: 2% Honorarios y comisiones: 11%
Sobretasa ambiental	Sobre tasa ambiental a la propiedad inmueble	Equivalente al 1,5 por mil sobre avalúo de los bienes que sirven de base para liquidar el impuesto predial a favor de Cortolima
Impuesto de valor agregado	Impuesto indirecto sobre el consumo	En Colombia la alícuota es del 16%
Impuesto de timbre Nacional	Se causa sobre documentos que sustentan contratos escritos en Colombia y cuya cuantia exceda determinada suma ($53.000.000)	La tarifa es de 1.5% sobre el valor total del contrato.

1. Registros de la organización, posteriores a la matrícula en la Cámara de Comercio.

Una vez matriculada tu organización y registrados tus establecimientos en la Cámara de Comercio, debes registrar tu organización ante otras entidades, si ella se encuentra en alguna de las siguientes situaciones:

Es una sociedad, una cooperativa o una Sociedad por Acciones Simplificada de un solo socio cuyo objeto sea la captación de dinero de los particulares en cuentas corrientes o de ahorros (bancos o corporaciones de ahorro); el otorgamiento de créditos; el aseguramiento (seguros); el financiamiento comercial; las fiducias (sociedades fiduciarias); el cambio de divisas y otras de similar naturaleza.

Estas organizaciones deben registrarse ante la Superintendencia Financiera, para efectos de inspección, control y vigilancia. Puedes acceder a esta Superintendencia a través de su
página www.superfinanciera.gov.co

1. Es una organización del sector de la economía solidaria, a saber: precooperativa, cooperativa, asociación mutual, empresa asociativa de trabajo (E.A.T.), sociedad agraria de transformación S.A.T. entre otras. Debe registrarse en la Superintendencia de la Economía
Solidaria. La página web de esta superintendencia es www.supersolidaria.gov.co

Las Cooperativas de Trabajo Asociado.
C.T.A. deben solicitar su personería jurídica directamente ante esa Superintendencia.

2. Es una sociedad comercial o una Sociedad por Acciones Simplificada de un solo socio, que posee activos por valor superior a 30 salarios mínimos legales mensuales o que obtuvo ingresos anuales por un valor superior a esa cifra. Debe registrarse ante la Superintendencia de Sociedades.

3. Es una sociedad comercial o una empresa Sociedad por Acciones Simplificada de un solo socio que presenta en su funcionamiento graves irregularidades, como por ejemplo no llevar la contabilidad de los negocios en la forma establecida por la ley o no someter a aprobación las cuentas, los balances y demás estados financieros.
En estos casos, es necesario dar aviso a la Superintendencia de Sociedades, para efectos de su inspección, control y vigilancia.

Es una organización que conforma con otras, un grupo empresarial, porque se da entre ellas una relación de subordinación, de unidad de propósito y de dirección, todo bajo el control de una matriz. Debe registrarse como grupo ante la Cámara de Comercio. De no hacerlo, la Superintendencia de Sociedades, ordena su registro e impondrá las multas correspondientes

Puedes acceder a esta superintendencia a través de su página www.supersociedades.gov.co

4. Es una fundación, asociación o corporación sin ánimo de lucro. No obstante, si el objeto de estas organizaciones es la prestación de servicios de salud, se debe solicitar la personería jurídica directamente en la Secretaría de Salud municipal. Si su objeto es la educación formal la personería la otorga el Ministerio de Educación.

5. Es una cadena productiva. Su registro corresponde al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

2. Registros Tributarios

Para efectos de control del pago de las obligaciones tributarias por quienes son contribuyentes de los impuestos, se han creado registros tributarios.
Estos registros son: El Registro Único Tributario - R.U.T, el cual lo administra la D.I.A.N.

Todas las personas naturales y jurídicas y las sociedades de hecho deben realizar sus registros tributarios, en esa entidad, si son contribuyentes de los impuestos nacionales.
La inscripción en el R.U.T se puede realizar en la Cámara de Comercio, como paso previo a su constitución, diligenciando el Pre RUT.
Dentro de las obligaciones que tiene las sociedad frente a la DIAN es presentar el formulario de Retefuente mensualmente, el formulario de rete-iva bimestralmente, y el formulario de rentas anual.

ACTIVIDAD No 8: Realizar el estudio organizacional y legal para el proyecto productivo seleccionado

7. ESTUDIO FIANANCIERO

El objetivo del estudio financiero es determinar la viabilidad económica del proyecto, a través de la determinación de los niveles de ingresos, costos de producción, costos variables, costos fijos, gastos, egresos y ganancias o utilidades que generará el proyecto productivo.

➢ COSTOS TOTALES (CT)

El concepto de costos totales incluye la suma de todos los costos que están asociados al proceso de producción de un bien, o al suministro de un servicio, por lo tanto entre más se produce mayor será el costo en el que se incurre. Por ejemplo:

- ✓ Mano de obra
- ✓ Sueldos y salarios del personal de planta
- ✓ Materias primas
- ✓ Materiales de consumo o insumos
- ✓ Mercancías
- ✓ Fletes
- ✓ Arrendamiento del local de planta
- ✓ Servicios públicos
- ✓ Depreciación de máquinas y equipos
- ✓ Daños y reclamos
- ✓ Otros

➢ LA CLASIFICACION DE LOS COSTOS

Hay dos clases:

- **COSTOS FIJOS (CF):** Se llaman “fijos” porque su valor no depende del volumen de producción.
  - ✓ sueldos y salarios fijos y sus respectivas prestaciones
  - ✓ alquiler del local de planta
  - ✓ mantenimiento de máquinas y equipos de producción
  - ✓ otros

- **COSTO VARIABLE (CV):** Se llaman “variables” porque su valor aumenta y disminuye cada vez que la producción aumenta o disminuye.

- ✓ materias primas
- ✓ insumos
- ✓ mano de obra al destajo
- ✓ comisiones sobre las ventas

- ✓ empaques
- ✓ fletes
- ✓ otros

CT = CF + CV

NOTA: un costo fijo se diferencia de un gasto en que el costo hace parte del producto y el gasto no.

➢ **COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Costos devengados durante un periodo determinado en el proceso de transformación. Incluye la mano de obra directa, el consumo de materias primas y los gastos generales de fabricación.

➢ **COSTO UNITARIO:** Valor equivalente de cada unidad producida.

➢ **LOS GASTOS**

Son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa.



- ✓ sueldos y salarios del personal administrativo (gerente, secretaria, mensajero, aseadora)
- ✓ vendedores
- ✓ arrendamiento de oficina
- ✓ papelería
- ✓ correo y teléfono
- ✓ gastos de publicidad
- ✓ transporte
- ✓ mantenimiento de vehículo
- ✓ depreciación de muebles y enseres de oficina
- ✓ capacitación

NOTA: los costos son siempre de producción y los gastos de administración y/o ventas.

➢ **INGRESOS:**



Los ingresos son todos los dineros que entran a la empresa por diferentes motivos y son el resultado de las acciones emprendidas por mí como propietario de mi empresa.

La mayoría de las empresas reciben la mayor cantidad de ingresos por la venta de sus productos o servicios. A

los ingresos provenientes de la venta de productos o servicios se les suele denominar ingresos

operacionales, ya que provienen de la actividad directa de la empresa. Por ejemplo: los ingresos operacionales de la empresa el volcán, productora de café, están determinados por la venta de café pergamino seco principalmente, pero también podrán ser ingresos operacionales de la venta de café cereza o la venta de café en otras formas.

Otras empresas reciben la mayor cantidad de sus ingresos por otros conceptos diferentes a su actividad productiva. Tal es el caso de algunas reforestadoras o fundaciones que reciben más ingresos por incentivos y donaciones que por venta de sus productos o servicios. A los ingresos que se reciben por conceptos diferentes a la venta de sus productos o servicios se les suele llamar ingresos no operacionales. Por ejemplo: los ingresos no operacionales de la empresa el volcán están determinados por el incentivo a la renovación principalmente. Los ingresos recibidos por concepto de intereses de inversiones en bancos también se denominan ingresos no operacionales

- **EGRESOS:**

Para los egresos no existe una clasificación que pueda ser utilizada para la contabilidad. Existen clasificaciones que pueden favorecer mi proceso de toma de decisiones ya que permite un análisis más profundo y organizado de la información.

Los egresos pueden tener una primera clasificación en: inversiones, costos de producción y pago de impuestos de renta. Las inversiones son egresos necesarios para acondicionar la infraestructura necesaria para la producción. Para el caso de los negocios agropecuarios son egresos de lenta recuperación que se consideran activos de mi empresa y se relacionan en el informe contable denominado balance general. Ejemplos de inversiones son: los terrenos, las construcciones y la infraestructura, la maquinaria entre otros. Dependiendo de la actividad, los animales y los cultivos pueden llegar a ser considerados inversiones si su periodo productivo es superior a un año.

La dinámica de los ingresos y de los egresos corresponde al comportamiento de los mismos a través del tiempo y a la forma como se comportan de acuerdo con el nivel de producción.

Egresos= Costos Totales + Gastos

Utilidad=Ingreso - Egreso

Concepto	Enero	Febrero	Marzo
Saldo anterior	$0	-$200,000	$0
Ingresos	$100,000	$300,000	$400,000
Egresos	-$300,000	-$100,000	-$200,000
Saldo	-$200,000	$0	$200,000

En el caso anterior, para el mes de enero la empresa genero más egresos que ingresos, lo que se logra evidenciar en el saldo de dicho mes. Este saldo pasa al mes de febrero con saldo negativo, para este mes la empresa genero tantos ingresos que alcanzo a cubrir el saldo negativo que traía y a cubrir los egresos del mismo mes. Al final de febrero, termino con saldo cero. A partir de este mes, la empresa termino con saldo positivo hasta abril.

ACTIVIDAD No 9: Desarrolle el cuadro de costos de producción de su proyecto productivo, de acuerdo al siguiente formato:

Concepto	unidades de medida	cantidad	valor unitario	VALOR TOTAL ($)
TOTAL COSTO DE PRODUCCION($)				

ACTIVIDAD No 10: Teniendo en cuenta que las ventas serán los principales ingresos de su proyecto, desarrolle el siguiente cuadro para determinar los ingresos mensuales de su empresa

Producto	Presentación	Cantidad a vender (mes)	Precio unitario ($)	Ingresos mensuales ($)

La relación entre ingresos y egresos, permite determinar la ganancia o utilidad mensual de su proyecto, teniendo en cuenta los costos de producción del primer cuadro y el valor de los ingresos del segundo cuadro

ACTIVIDAD No 11: Determine la ganancia mensual para su proyecto productivo

Ganancia mensual: *Ingresos mensuales ($) – Costo de producción mensual($)*

Producto	Presentación	Costo de producción mensual ($)	Ingresos mensuales ($)	Ganancia mensual($)
			Total ($)	

PUNTO DE EQUILIBRIO



Punto donde las ventas se igualan a los costos totales, haciendo que la utilidad sea cero; en otras palabras donde la empresa no gana ni pierde.

Ventas = costos totales

Ventas = Cotos Variables + Costos Fijos

- **Fórmula para calcular el Punto de Equilibrio**

Punto de equilibrio (QE)

$$\boldsymbol{QE} = \frac{CF}{VV - CVU}$$

Donde:

QE= Punto de equilibrio

CF= Costos fijos

VV= Valor de venta unitario

CVU= Costo variable unitario

Ejemplo

Una empresa que elabora un yogurt, presenta la siguiente información:

- Costos variables unitarios (**CVU)**: $35
- Costos fijos (**CF**): $1.800
- Valor de venta (**VV**): $50

Determine el punto de equilibrio

$$QE = \frac{1800}{50 - 35} = 120\ unidades$$

Conclusión: La cantidad de ventas para llegar al punto de equilibrio serán 120 unidades de yogurt

ACTIVIDAD No 12: Determine el punto de equilibrio para su proyecto productivo.

7. ANÁLISIS DEL IMPACTO

El objetivo de este análisis es determinar lo viable que el proyecto es a la luz de diferentes criterios, los cuales determinan diversos tipos de impacto a saber: Social, económico, ambiental y político

- **Impacto social**

Trata de identificar quiénes reciben los beneficios económicos del proyecto y quiénes asumen sus costos, desde el punto de vista de la nación como un todo.
Parte de la evaluación económica, a la cual se hacen ajustes basados en el objetivo nacional de redistribución a los sectores de la población de menos riesgos

- **Impacto Económico**

Es una herramienta para analizar la contribución de un proyecto al bienestar nacional, teniendo en cuenta el objetivo de eficiencia. Busca medir el aporte neto de un proyecto al bienestar de toda la colectividad nacional; es decir, teniendo en cuenta la economía nacional en su conjunto. El objetivo de eficiencia está asociado al mayor nivel de bienestar posible dados los recursos disponibles en un determinado momento.

- **Impacto Ambiental**

Por impacto ambiental se entiende cualquier modificación de las condiciones ambientales o la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales, negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias del proyecto en consideración.
Las condiciones ambientales están constituidas por el conjunto de elementos naturales o inducidos por el hombre que interactúan en un espacio y tiempo determinado; es decir, las condiciones del medio ambiente natural y las condiciones del medio ambiente social que afectan al ser humano.

- **Impacto Político**

Examina la función administrativa – institucional del proyecto para verificar que su organización y manejo permitirán su normal desarrollo, tanto en la fase de inversión como en la operacional. En particular, mira la estructura interna del proyecto, el personal que tendrá a su cargo el proyecto y las relaciones dentro de la institución y por fuera de ella que afectan su funcionamiento.

ACTIVIDAD No 13: Determine los diferentes tipos de impacto que causará su proyecto: Social, económico, ambiental y político.

7. CREATIVIDAD E INNOVACION

La innovación es la capacidad de desarrollar un idea con potencial empresarial renovando, potencializando o simplemente mejorando un proceso, un producto o un servicio.

Hoy por hoy la innovación es la clave para mantenerse en el mercado y diferenciarse de la competencia.

Va de la mano con el VALOR AGREGADO en el cual a través de la observación de las necesidades del cliente se adecuan los productos para satisfacer al consumidor.

ACTIVIDAD No 14: Establezca el componente de innovación y creatividad que tiene su proyecto, argumente como este se relaciona con un mayor valor agregado.