
Plan de negocio SACHA INCHI

Lizeth María Osorio Severiche

Jhosert De Jesús Sierra Leguía

Corporación Universitaria del Caribe – CECAR
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Contaduría Pública

Sincelejo

2021

Plan de negocio SACHA INCHI

Lizeth María Osorio Severiche

Jhosert de Jesús Sierra Leguía

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Director

Néstor José Bravo Chadid

Magister Diseño Proyectos de Innovación y Producto

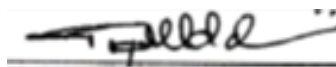
Corporación Universitaria del Caribe – CECAR
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Contaduría Pública

Sincelejo

2021

Nota de Aceptación

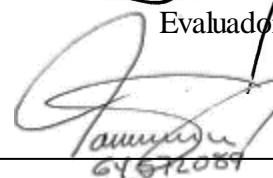
APROBADO CON 4.34



Director



Evaluador 1



64.671087

Evaluador 2

Agradecimientos

Agradecemos primeramente a Dios, por permitirnos culminar satisfactoriamente nuestra carrera y por brindarnos la sabiduría necesaria. También agradecemos a todos nuestros familiares, quienes nos acompañaron y nos ofrecieron su apoyo incondicional, agradecemos al grupo de docentes de nuestra facultad por compartirnos sus conocimientos y motivarnos día a día, nuestro agradecimiento al profesor Néstor Bravo Chadid, por su apoyo y sus valiosos aportes en la elaboración de este proyecto.

Tabla de Contenido

Resumen.....	12
Abstract	13
Introducción	14
I. Estudio de mercado.....	18
1.Business Model CANVAS	18
2.Objetivos.....	18
2. Objetivos	19
2.1. General.....	19
2.2. Específicos	19
II. Estudio de Mercado.....	20
3.Tendencias del mercado.....	20
3.1. A nivel Internacional.....	20
3.4. Cienciometría.....	25
3.5. Análisis tecnológico	30
4.Situacionalidad del negocio	32
4.1. Análisis Pestel.....	32
4.2. Demanda potencial.....	35
4.2.1. A nivel nacional y regional.....	35
4.2.2. A nivel internacional.....	37
4.3. Acercamiento al Cliente.....	39
4.3.1.Rapid Prototype	39
4.3.2.Mapa de Empatía	53

4.3.3.Early Adopters..	55
4.4. Análisis Competitivo	57
4.4.1.Curva De Valor	57
III. Marketing	60
5.Estrategias De Marketing	60
5.1. Estrategias de Producto.	60
5.1.1.Marca.	60
5.1.2.Líneas de producto a ofrecer.	61
5.1.3.Empaque.	61
5.2. Estrategias de Precio	63
5.3. Distribución.	65
5.4. Comportamiento Producto segmento	65
5.4.1.Matriz de Estrategia de Distribución	65
5.4.2.Matriz de Gastos de Distribución	66
5.5. Comunicación y Mezcla.	67
5.5.1.Mezcla Promocional	67
5.5.2.Comunicación	69
5.6. Presupuesto de Marketing.	71
5.7. Proyección de ventas.	72
IV. Estudio Técnico	73
6.Ficha Técnica:	73
7.Necesidades y requerimientos.	78
7.1. Full Costing.	78

8.Flujo gramas de proceso	79
9.Plan de Producción.....	81
10.Diseño de planta y/o arquitectura Técnica	82
11.Infraestructura y Logística	84
V. Administración.....	87
12.Estructura Organizacional.....	87
13.Definición funciones de Cargo	88
14.Gastos de Nómina	90
VI. Análisis Financiero	91
15.Gastos de Mantenimiento	91
16.Capital de Trabajo	92
17.Balances y Estado de resultados proyectado.....	93
18.Indicadores Financieros	95
19.Punto de equilibrio	96
20.Conclusiones	98
Referencias Bibliográficas	100

Lista de ilustraciones

Ilustración 1 Modelo CANVA.....	18
Ilustración 2 Tendencia de la Sacha Inchi a Nivel Internacional.....	20
Ilustración 3 Países con mayor tendencia de Sacha Inchi.....	21
Ilustración 4 Temas de Mayor Tendencia sobre la SACHA INCHI a Nivel Internacional.....	22
Ilustración 5 Tendencia Sacha Inchi en Perú vs Colombia	23
Ilustración 6 Tendencia de SACHA INCHI en Colombia.	24
Ilustración 7 Estudios de Investigación sobre la Sacha Inchi.	29
Ilustración 8 Estudios de Investigación.	31
Ilustración 9 Producción y Demanda Sector Aceites y Grasas.	36
Ilustración 10 Exportación de Productos Agrícolas Perú.	38
Ilustración 11 Género.....	40
Ilustración 12 Edad.	40
Ilustración 13 ¿Compra usted productos y/o alimentos a base de insumos naturales?.....	41
Ilustración 14 ¿Tiene en cuenta los aportes que un producto puede hacer a su salud?	41
Ilustración 15 ¿Tenía usted conocimiento sobre la SACHA INCHI y sus propiedades?	42
Ilustración 16 ¿Estaría dispuesto a comprar productos a base de SACHA INCHI?	42
Ilustración 17 ¿Qué tanto se preocupa por llevar un estilo de vida saludable?	43
Ilustración 18 ¿Qué opinión tiene acerca de la idea de negocio presentada?	43
Ilustración 19 ¿Tenía usted conocimiento sobre la SACHA INCHI y sus propiedades?.....	45
Ilustración 20 ¿Conoce y/o vende algún producto que contenga SACHA INCHI?	45
Ilustración 21 ¿Compraría productos a base de Sacha o la utilizaría como insumo?	46
Ilustración 22 ¿Qué opinión tiene acerca de la idea de negocio presentada?	46
Ilustración 23 Actividad Grupo Focal- Juego.....	48

Ilustración 24 Propiedades y Beneficios de la Sacha Inchi	48
Ilustración 25 Aprovechamiento del Suelo con Cultivos Alternativos.....	49
Ilustración 26 Proyecto amigable con el Medio Ambiente.....	49
Ilustración 27 Crecimiento Económico de la Región	50
Ilustración 28 Valorización de la Mano de Obra Campesina	50
Ilustración 29 Valor de Inversión Proyecto Sacha Inchi	52
Ilustración 30 Mapa de Empatía	53
Ilustración 31 Early Adopters	55
Ilustración 32 Análisis Competitivo – Curva de Valor.....	58
Ilustración 33 Marca Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	60
Ilustración 34 Diseño del Empaque	61
Ilustración 35 Ficha Técnica Presentaciones 5l y 10 l.....	62
Ilustración 36 Flujoograma Presentación 5L	79
Ilustración 37 Flujoograma Presentación 10L	80
Ilustración 38 Diseño de Planta y/o Arquitectura Técnica	82
Ilustración 39 Estructura Organizacional.....	87
Ilustración 40 Punto de Equilibrio	97

Lista de tablas

Tabla 1	Elaboración de Aceites de origen vegetal y animal en Colombia 2014-2016	36
Tabla 2	. Factores vs Inversión	51
Tabla 3	Curva de valor Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	57
Tabla 4	Comparación curva de valor Sacha Inchi De La Sabana S.A.S vs competencia.....	58
Tabla 5	Líneas de producto Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	61
Tabla 6	Estrategia de precios	63
Tabla 7	Matriz de definición de precios.....	64
Tabla 8	Matriz de distribución Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	65
Tabla 9	Matriz de gastos de distribución Sacha Inchi De La Sabana S.A.S.....	66
Tabla 10	Tarjetas de presentación Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	67
Tabla 11	Catálogo de productos Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	68
Tabla 12	Página Web Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	69
Tabla 13	Estrategia de promoción a través de redes sociales	70
Tabla 14	Presupuesto de marketing	71
Tabla 15	Proyección de ventas año 1	72
Tabla 16	Ficha técnica presentación 5L.....	73
Tabla 17	Ficha técnica presentación 10 L.....	74
Tabla 18	Costos de producción.....	78
Tabla 19	Plan de producción año 1	81

Tabla 20 Propiedad planta y equipo necesaria para ejecutar el proyecto	84
Tabla 21 Muebles y enseres	85
Tabla 22 Adecuaciones necesarias para la ejecución del proyecto	86
Tabla 23 Matriz de cargos Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	88
Tabla 24 Gastos mensuales de nómina Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	90
Tabla 25 Gastos de mantenimiento	91
Tabla 26 Capital de trabajo necesario para la ejecución del proyecto	92
Tabla 27 Proyección - Estado de situación financiera Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	93
Tabla 28 Proyección - Estado de resultados Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	94
Tabla 29 Tasa interna de retorno y valor presente neto	95
Tabla 30 Punto de equilibrio Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	96

Resumen

Sacha Inchi De La Sabana, es una nueva alternativa para aportar a la economía de la región, este proyecto busca trabajar de la mano con los campesinos y a la vez contribuir al cuidado del medio ambiente, ofrece un aceite extra virgen de la planta de sachá inchi, el cual posee múltiples propiedades que aportan grandes beneficios a la salud, es rico en omega 3, 6 y 9 y sus residuos son 100% reutilizables. Esta idea nace de la necesidad que existe hoy día en cuanto al consumo de productos saludables y las tendencias sobre el cuidado personal, también es una opción para aprovechar las tierras improductivas de la región, que por años han sido utilizadas principalmente para la actividad ganadera.

Sacha Inchi ofrece a las empresas emulsificantes un insumo que actualmente está tomado fuerza a nivel mundial, gracias a sus propiedades medicinales, cosmetológicas y alimenticias, este aceite es utilizado en la elaboración de productos con alta demanda en el campo de la salud y la belleza.

El proyecto cuenta con la ventaja de que actualmente la sachá es cultivada por los campesinos de la región, ya que el departamento posee las condiciones climáticas para el desarrollo de la planta, por lo tanto, se garantiza el abastecimiento local de la materia prima, lo cual a su vez permite la reducción de costos logísticos. Por otro lado, el gobierno se encuentra impulsando este tipo de cultivos, como alternativa para sustituir los cultivos ilícitos.

Palabras clave: Hábitos saludables, cultivos alternativos, crecimiento económico, productos innovadores, aprovechamiento del campo, cuidado personal.

Abstract

Sacha Inchi De La Sabana, is a new alternative to contribute to the economy of the region, this project seeks to work hand in hand with farmers and at the same time contribute to the care of the environment, offers an extra virgin oil from the sachá inchi plant, which has multiple properties that provide great health benefits, it is rich in omega 3, 6 and 9 and its waste is 100% reusable. This idea arises from the need that exists today in terms of the consumption of healthy products and trends in personal care, and it is also an option to take advantage of unproductive land in the region, which for years has been used mainly for livestock farming.

Sacha Inchi offers emulsifying companies an input that is currently gaining strength worldwide, thanks to its medicinal, cosmetological, and nutritional properties; this oil is used in the production of products that are in high demand in the health and beauty fields. The project has the advantage that sachá is currently cultivated by the farmers of the region, since the department has the climatic conditions for the development of the plant, thus guaranteeing the local supply of raw material, which in turn allows for the reduction of logistical costs. On the other hand, the government is promoting this type of crop as an alternative to replace illicit crops.

Key words: Healthy habits, alternative crops, economic growth, innovative products, field utilization, personal care.

Introducción

La innovación y el desarrollo es una de las principales preocupaciones y enfoques de la sociedad actual, es de los ítems fundamentales del funcionamiento de la economía y crecimiento de los países en el mundo, en el cual se concentra la mayor atención a la hora de hablar de generación de riqueza. Es tal así, que hoy día lo innovador y atractivo representa uno de los pilares de la economía, cuando hablamos de un mundo que gira entorno a la llamada economía naranja.

Dentro de lo anterior, cabe resaltar que los productos que abanderan el mercado con la calidad de “Saludable”, toman cada día más auge, tal cual lo señala el Gerente de la multinacional Nielsen Mundo Saludable, compañía que hoy mide lo que los consumidores ven y compran en más de 100 países en el mundo, éste basado en estudios previos establece que:

En 2018, este grupo de productos en Colombia representa el 14% de la industria de Alimentos y Bebidas, aumentó sus ventas 12% en el último año, un crecimiento a doble dígito frente a un tímido 1,1% de crecimiento de la canasta de productos indulgentes. (Nielseniq, 2018, párr.3)

Lo anterior nos establece como punto de partida, el hecho de que los consumidores colombianos, ya toman como punto de referencia lo beneficiosos que pueden ser los productos a la hora de adquirirlos; por lo tanto, se puede establecer que en el mercado nacional la decisión de compra hoy día se fundamenta en la relación entre hábitos de consumo y salud.

Es así, que SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S, busca extraer un aceite que nos permita entrar en el mercado de insumos local, nacional, y a largo plazo internacional, ofreciendo un producto de excelente calidad, que permita a las empresas emulsificantes mejorar la calidad de

vida de los consumidores, disminuyendo y controlando diferentes tipos de padecimientos, tales como colesterol, diabetes, etc,

Por consiguiente, y teniendo en cuenta las necesidades que las demandas del mercado plantean, como proveedor de insumos para la producción de aceites, y productor de derivados, acogiendo las tendencias y visualizando que las oportunidades que representa son tan claras; ya que según estudios de la compañía Nielsen, “4 de cada 10 colombianos está cambiando a la versión saludable de su producto preferido, el 84% busca productos locales, naturales y orgánicos; mientras que el 78% de los consumidores en nuestro país lee las etiquetas de contenido nutricional” (Nielseniq, 2018, párr.5), dichas estadísticas datan del año 2018, pero si logramos contextualizar las ofertas y demandas que los productos saludables tienen a través de los medios y redes de comunicación e información, se podría establecer claramente que la preferencia por estos ha aumentado considerablemente.

De igual forma, como lo establece la revista Semana

Según una investigación de la agencia de inteligencia de mercados estadounidense Mintel Global New Products Database, el número de nuevos productos que contienen componentes denominados como superalimentos ha aumentado más de 200% entre 2011 y 2015. Además, prevé que sus ventas excedan los US\$300.000 millones para 2020 solo en Estados Unidos. (Semana, 2019, párr.21)

Es así, y que tomando en cuenta todo lo referenciado anteriormente, SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S, diseñará un plan de estrategias que le permitirá posicionarse en el mercado local a mediano plazo; dentro de las cuales se utilizará maquinaria industrial, para lograr producir en serie, con el fin de reducir el tiempo entre cada proceso. Es decir, una mayor producción en el menor tiempo posible y a la vez ofrecer insumos que cumplan con todos los estándares sanitarios y de calidad.

De igual forma, se busca la apertura y masificación del mercado cultivador y productor local de Sacha, ya que uno de los atractivos de este plan de negocios es la generación de empleos directos e indirectos, ayudando al mejoramiento de la economía regional y la calidad de vida de sus habitantes, los beneficios para la región se traducirán en las alianzas con la mayoría de los campesinos y sembradores del sector, aumentando a si la estabilidad económica de la misma.

Teniendo en cuenta que el proyecto se desarrollará inicialmente en el departamento de sucre, el cual a lo largo de la historia ha sido una de las zonas del país más golpeadas por la violencia y el cultivo de productos ilícitos; el cultivo de Sacha y la extracción del aceite, representarían una excelente alternativa para inyectar la economía de esta región, tal cual como lo sostiene un estudio realizado por la revista Semana, el cual contempla el cultivo de Sacha como sustituto potencial de productos ilícitos, ya que:

Su demanda global y la poca oferta (Perú es el principal productor) han rentabilizado este cultivo. Tanto, que podría sustituir con ventaja los cultivos ilícitos, como la coca. Una planta de sachá inchi empieza a producir a los 7 meses de sembrada, dos meses más que la coca y por la producción de una hectárea un campesino puede recibir entre \$15 millones y \$18 millones, frente a \$20 millones de la coca, lo que lo convierte en un verdadero sustituto. (Semana, 2019, párr. 4-5)

Por otra parte, el proyecto cuenta con la ventaja de que la planta de producción estará ubicada cerca de los cultivos, ya que en la región varios campesinos producen la materia prima y además el 100% de sus residuos son totalmente reutilizable, debido a que la cascara que contiene la nuez de sachá inchi se utiliza para la elaboración de abonos y concentrados, que se puede consumir o en el mejor de los casos utilizar como proteína energética después de pasar por otro tipo de proceso.

Además, la extracción de aceite es una práctica 100% amigable con el medio ambiente y que a su vez genera residuos beneficiosos para las plantas o cultivos, disminuyendo así los márgenes de contaminación.

Actualmente, existe la necesidad de impulsar este producto, aprovechando que en el país se cultiva y que gracias al apoyo y los planes del gobierno se expandirá por varios territorios, lo cual a su vez le garantizará a los campesinos la demanda del producto y el precio de venta dejara de ser controlado por las pocas empresas Colombianas que transforman la semilla y que actualmente tienen poder de negociación. Esta iniciativa aportara al incremento de cultivos de sachá y a sus veces una nueva alternativa para cambiar los cultivos ilícitos por los cultivos de sachá inchi en Colombia y que el país visiona otras alternativas distintas al petróleo. Aprovechar las tendencias de consumo en productos para la salud, cuidado personal, productos cosmetológicos y farmacéuticos y así contribuir al desarrollo económico de la región y de la nación, mejorar la calidad de vida de los campesinos que se dedican al cultivo de este producto y a sus familias garantizándole la demanda del mismo.

Por otro lado, cabe resaltar que este proyecto planifica a largo plazo, no solo dedicarse a la extracción de aceites, sino insertar en el mercado nuevos productos resultantes de los derivados de la actividad principal, ofertando así una nueva gama de frutos secos y concentrados.

I. Estudio de mercado

1. Business Model CANVAS

Ilustración 1

Modelo CANVA

<p>Partners Claves</p> <p>¿Que alianzas críticas debemos concretar para que el modelo sea exitoso?</p> <p>-PROVEEDORES CLAVES: Proveedores de materia prima (Semillas) Inversionistas (Bancos, Fondos de Emprendimiento) Socios claves (Terratenientes) Clientes (Empresas emulsificantes, empresas fabricantes de medicamentos, productos para la piel y alimentos a base de Sacha) Clientes potenciales (Empresas fabricantes de productos para entrenamiento físico y aquellas que fabrican concentrados y alimentos para animales) Apoyo estrategico (CECAR)</p>		<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <p>¿Qué actividades clave se requieren realizar para poder hacer nuestra propuesta de valor? ¿Que acciones críticas debemos realizar para operar de manera exitosa?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adquisición y preparación de la semilla - Siembra en macetas con abono - Preparación y adecuación del terreno - Trasplante del semillero - Instalación de mallas de soporte - Cuidado y tratamiento durante el crecimiento de la plantación - Recolectación de la semilla - Extracción - Envase - Comercialización
		<p>RECURSOS CLAVES</p> <p>¿Que recursos necesitamos para generar la propuesta de valor, hacerla</p> <ul style="list-style-type: none"> -FINANCIEROS: Inversión externa e Interna -TECNOLOGICOS e INTELLECTUALES Equipo de computo, Bases de datos -PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO: Terreno Maquinaria Flota y equipo de transporte Muebles y enseres. -AGROPECUARIOS: Semilla Insumos (Pesticidas, Abonos, materiales de soporte, etc.) -CAPITAL HUMANO. Equipo ejecutivo Técnicos agropecuarios Campesinos Personal de cultivo y producción Departamento de marketing y publicidad.
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>¿Cuáles son los costos más relevantes del modelo?</p> <ul style="list-style-type: none"> TERRENO PLANTACIÓN Y ADECUACIÓN DE LA TIERRA MAQUINARIA PERSONAL MARKETING 		
<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>¿Qué valor entregamos al cliente? ¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando? ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?</p> <p>Ofrecer a las empresas emulsificantes un producto que representa una nueva alternativa de insumos que actualmente esta tomando fuerza a nivel mundial, porque posee grandes propiedades medicinales, cosméticas y alimenticias, que son utilizadas en la elaboración de otros productos con alta demanda en el campo de la salud y que además favorecerá al crecimiento económico de la región.</p>	<p>RELACIONES CON LOS CLIENTES</p> <p>¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener nuestro cliente?</p> <p>Se realizaran capacitaciones sobre el proceso productivo, que incluye desde la siembra hasta la extracción del aceite en bruto, para dar a conocer todo el manejo que se da al producto. También se capacitará acerca de las propiedades y beneficios de la SACHA INCHI, para despertar interes en los clientes y que adquieran un mayor conocimiento del producto que se les esta ofreciendo.</p> <p>Capacitaciones sobre buenas practicas empresariales y sobre el manejo de la sachá.</p>	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES</p> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quién son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Este producto va dirigido para aquellas empresas dedicadas a la emulsificación de los componentes del aceite de Sacha, a partir del cual se elaboran una amplia gama de productos de tipo medicinal, alimenticio y para el cuidado personal.</p>
<p>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</p> <p>¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados? ¿Cómo se entrega la propuesta de valor al cliente?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilizaremos canales de distribución directo, donde el producto se entregara directamente al usuario industrial, este tipo de canal es mucho más rapido y permite ahorrar gastos de intermediación. - También se utilizaran canales de distribución indirectos, a través de cooperativas de distribución. 		
<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>¿Cuanto están dispuestos a pagar por la propuesta de valor? ¿Cómo preferirían pagar?</p> <ul style="list-style-type: none"> EFFECTIVO CONSIGNACIONES BANCARIA TRANSFERENCIAS BANCARIAS FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO 		

Fuente: Elaboración propia

2. Objetivos

2.1. General

Ofrecer a las empresas emulsificantes de la región una nueva alternativa de insumos que actualmente está tomando fuerza a nivel mundial porque posee grandes propiedades medicinales, cosmetológicas y alimenticias, mejorando la oferta de la SACHA en el país y contribuyendo al crecimiento económico de la región caribe.

2.2. Específicos

- Crear una empresa que se encargue de la extracción y distribución de aceite de SACHA INCHI 100% extra virgen.
- Dar a conocer las múltiples propiedades y beneficios de la SACHA INCHI, a través de estrategias publicitarias
- Potencializar el aprovechamiento del campo en la región caribe, brindando capacitaciones a los campesinos para que diversifiquen sus cultivos.
- Identificar los principales clientes del mercado objetivo

II. Estudio de Mercado

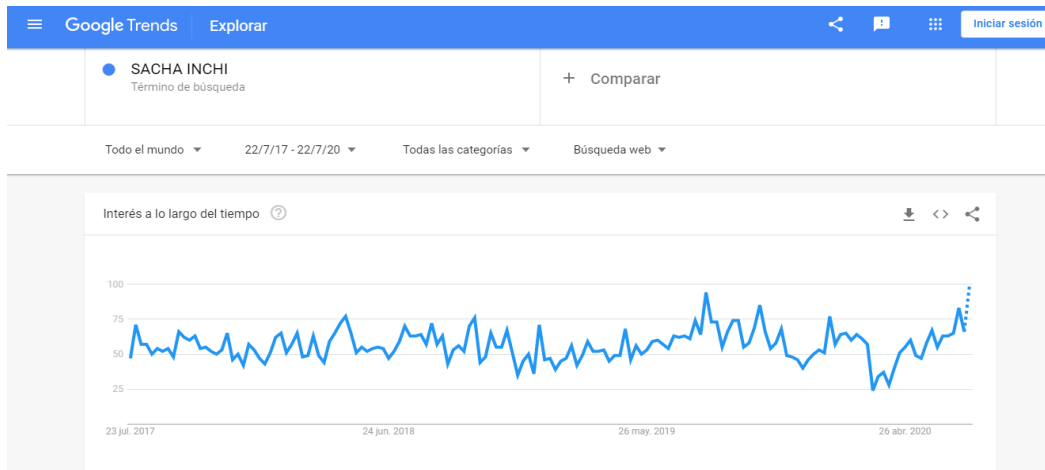
3. Tendencias del mercado

3.1. A nivel Internacional

La SACHA INCHI ha venido tomando fuerza a nivel internacional gracias a su potencial para la elaboración de productos medicinales, alimenticios y cosmetológicos. Se puede observar que durante los últimos tres años la tendencia de esta semilla en el mercado ha sido un poco inestable, pues es un producto cuyo auge está en crecimiento, sin embargo es notorio que la curva de tendencia crece con mayor fuerza a nivel ascendente y que durante el año 2020 ha tenido un crecimiento importante.

Ilustración 2

Tendencia de la Sacha Inchi a Nivel Internacional



Fuente: Google Trends

Los países que registran una mayor tendencia sobre la SACHA INCHI son Perú, Colombia, Cuba, Malasia, Myanmar, Holanda, Bélgica, Luxemburgo y Corea del Sur.

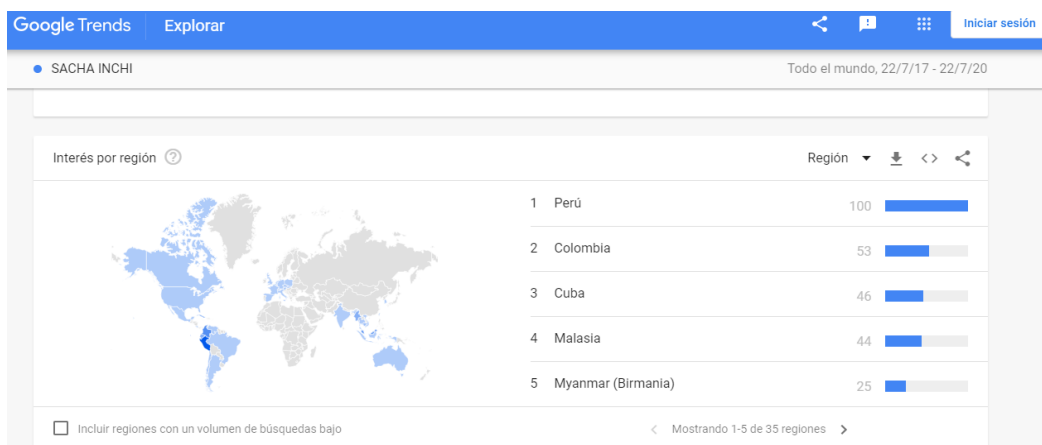
Perú sigue siendo el anfitrión en la transformación y exportación de la SACHA INCHI.

En el año 2017 las exportaciones peruanas de sachá inchi sumaron US\$ 9.221.000 y su principal comprador fue Corea del Sur, con una participación del 61%. Estados Unidos, Japón, Francia, Canadá y España ocuparon los siguientes lugares de representatividad de este producto en el comercio exterior del país sudamericano. (Agencia Agraria de Noticias, 2018, párr. 1-6)

Colombia es el segundo país con mayor tendencia, sin embargo se queda solo en el cultivo de la semilla para luego exportarla, son muy pocas las empresas que se dedican a la transformación de la SACHA y a la comercialización de sus derivados, es aquí donde surge una oportunidad de negocio.

Ilustración 3

Países con mayor tendencia de Sacha Inchi

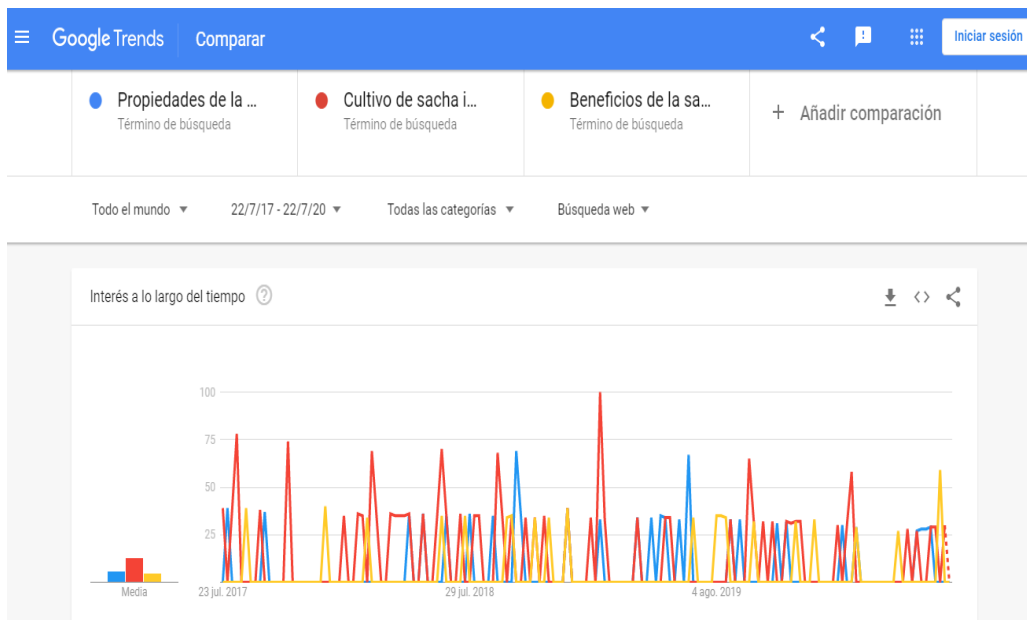


Fuente: Google Trends

Los aspectos que mayor tendencia tienen a nivel internacional sobre la SACHA INCHI son las propiedades de esta oleaginosa y las bondades en su proceso de cultivo, esta semilla es rica en vitaminas, omega 3,6 y 9, antioxidantes y proteína, en relación a su cultivo, es una planta muy agradecida con cualquier terreno y que no requiere de mayores esfuerzos, produce a los 7 meses de siembra y permite cosechar cada mes.

Ilustración 4

Temas de Mayor Tendencia sobre la SACHA INCHI a Nivel Internacional



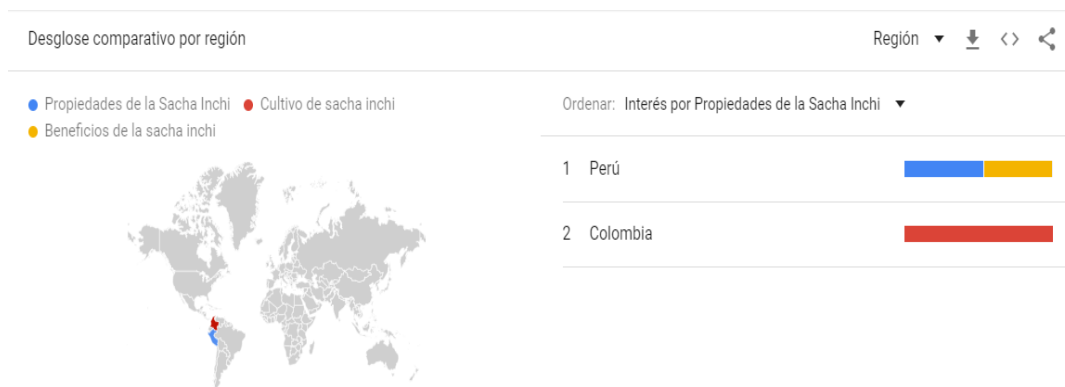
Fuente: Google Trends

En Perú tienen mayor tendencia los temas relacionados con las propiedades y beneficios de la Sacha Inchi, lo cual es muy coherente con su interés sobre esta semilla, pues es un país que se dedica a la transformación y comercialización de los derivados de la SACHA.

Mientras que en países como Colombia, la mayor tendencia se encuentra en temas relacionados con el cultivo de la semilla, esto obedece a que efectivamente Colombia se ha enfocado a la parte de la siembra de la Sacha y exportación de los cultivos, más no a la transformación y aprovechamiento de sus propiedades y beneficios para la salud.

Ilustración 5

Tendencia Sacha Inchi en Perú vs Colombia



Fuente: Google Trends

3.2. A nivel Nacional

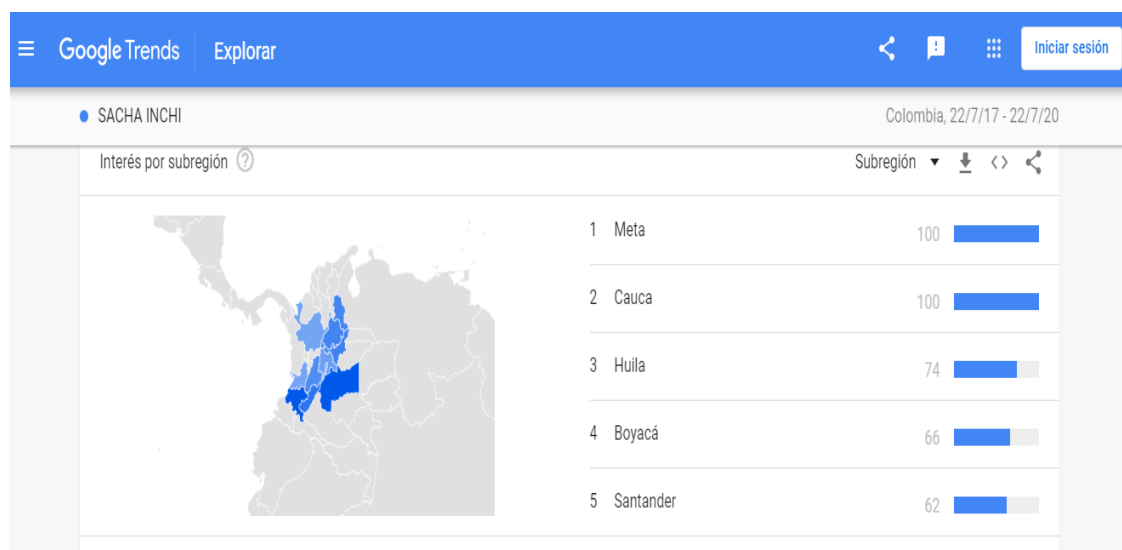
Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, la SACHA INCHI en Colombia ha empezado a consolidarse como un cultivo con potencial económico.

El área sembrada presentó un aumento del 300% entre los años 2015 y 2017, pasando de 111 hectáreas a 463 respectivamente. Las Evaluaciones Agropecuarias (EVAS) de esa entidad revelan que en 2017 se produjeron 1.100 toneladas de SACHA INCHI y los principales productores fueron Putumayo, Valle del Cauca, Amazonas y Antioquia, donde se concentra el 85% del total del país, la mayoría de la producción fue exportada a Perú. (La nota económica, 2018, citado en Ospina et al.2019)

Durante los últimos 3 años la SACHA INCHI se ha vuelto tendencia en departamentos como Meta, Cauca, Huila, Boyacá y Santander.

Ilustración 6

Tendencia de SACHA INCHI en Colombia.



Fuente: Google Trends

Es claro que en Colombia la SACHA está empezando a tomar un papel muy importante en el Agro, esto es una oportunidad para explotar esos cultivos en el país, aprovechar sus múltiples propiedades para crear insumos o productos innovadores y de gran beneficio, que el destino de los cultivos no sea solo la exportación a países como Perú, que actualmente es quien lidera la transformación y comercialización de los derivados de la SACHA INCHI en el mundo.

3.3. A nivel Regional y Local

La SACHA INCHI también ha empezado a ganar visibilidad a nivel de la región caribe y a nivel local, en la vereda trementina de Agustín Codazzi- Cesar existe una asociación de campesinos llamada Aprosanchi, que se dedica al cultivo de la SACHA INCHI desde el año 2016, pues vieron en esta semilla una oportunidad para reinventar sus cultivos, los cuales son destinados principalmente a la fabricación de pan y aceite a base de Sacha.

A nivel local, existe una microempresa llamada Sacha Caribe, ubicada en el municipio de Galeras-Sucre, dedicados a la producción, transformación y comercialización de la SACHA INCHI. También se encuentran grupos de campesinos que cultivan la semilla como fuente de alimento para sus familias.

Lo anterior permite a SACHA DE LA SABANA S.A.S, contar con la disponibilidad de la materia prima a nivel local, lo cual es relevante a la hora de garantizar la calidad del producto, reducir costos logísticos e impulsar el desarrollo de la región y generar ingresos a los campesinos que cultivan la semilla.

3.4. Cienciometría

Antes de la década de los 80, la sachá inchi solo hacía parte de la rutina y dieta alimentaria de las comunidades nativas de las cuencas de las amazonas, desconociendo así sus propiedades y beneficios nutricionales. Desde entonces se han descubierto importantes hallazgos atribuidos a esta planta.

Calero (2016)

1980: El biólogo César Valles inició estudios sobre diversos usos y modalidades del cultivo que luego profundizó el INIA.

En la universidad de Cornell, se realizan estudios de los granos de la sachá inchi.

1984: Se despierta el interés por el cultivo.

1985: El INIA inicia la recolección de frutos y la identificación de las zonas productoras.

Se realiza análisis bromatológicos y de calidad.

Se promueve la captación de la inversión privada para el cultivo y la transformación de la sachá inchi.

1988: Se inicia la colección y la evaluación de la sachá inchi en el INIA Tarapoto.

1996: Se efectúa evaluaciones del cultivo en el INIA Tarapoto.

El INIA realiza la primera publicación sobre el manejo del cultivo de sachá inchi y algunos resultados de la germinación del germoplasma.

2001: La empresa Agroindustrial Amazónica promueve el proyecto Omega San Martín, para fomentar el cultivo y la industrialización de la sachá inchi.

2003: El sector privado promueve la siembra en mayor escala y se crean varias asociaciones de productores, según registro de la DRASAM.

2004: En la feria World Ethnic Food Show de París, el aceite de sacha inchi es reconocido como el mejor aceite de grano del mundo.

Se contribuye el comité ejecutivo del proyecto Omega San Martín (CEPOSAM)

La certificadora SKAL INTERNATIONAL aprueba los requerimientos de calidad del sacha inchi como producto orgánico.

En la estación experimental agraria de porvenir del INIA Tarapoto, se inicia la ejecución del subproyecto de colección, conservación, evaluación y caracterización morfológica del germoplasma de sacha inchi.

Se realiza la primera exportación de semillas y aceite de sacha inchi a Francia.

2005: Se promueven los cultivos de sacha inchi.

2006: El INIA, con la colaboración del instituto de cultivo tropicales (ICT) y la empresa privada, desarrolla el proyecto generación de líneas elite de sacha inchi de alta productividad con altos contenidos de aceite de omega y tolerantes a nematodos, para su cultivo en la región amazónica, financiado por INCAGRO.

-Sacha inchi vuelve a ser distinguido en la feria World Ethnic Food Show de París.

2007: Nuevamente el aceite de sacha inchi es considerado el mejor aceite de grano en la feria World Ethnic Food Show de París.

2008: Por cuarta vez es considerada en mejor aceite de la feria World Ethnic Food Show de París

2009: Se aprueba la NTP 151.400:2009 para el aceite de sacha inchi

2014: El aceite de sacha inchi cumple las regulaciones Novel Food y GRASS para ingresar en los mercados de la unidad europea y EUA, respectivamente.

2015: Se ejecuta el PIP de apoyo a la cadena de valor del sacha inchi por el GORESAM.

2016: Se inicia, con fondos del programa Nacional de innovación agrario (PNIA) del MINAGRA, el apoyo de algunas asociaciones de productores de sacha inchi para mejorar su tecnología de producción. Comienza sus operaciones el instituto peruano de sacha inchi y oleaginosas. (pp.16-17)

Según los últimos estudios el país que más aporta material científico e investigaciones sobre la sacha inchi es Perú, quien es el país pionero en investigaciones y exportaciones de esta planta silvestre. Aportando conocimientos de sus componentes nutricionales y benéficos para los seres humanos.

Gracias a sus estudios se logra conocer toda la estructura genética, nutricional y composición química.

A continuación, algunos autores y estudios sobre la sachá inchi.

Ilustración 7

Estudios de Investigación sobre la Sacha Inchi.

- Artini, F. y Antoniali, F. (2013). *Sacha inchi: investigación sobre las condiciones para el reconocimiento de la indicación geográfica en el Perú*. Lima: Centro de Investigación Educación y Desarrollo (CIED) / Fundación Terre des Hommes Italia.
- Balta Crisólogo, R. A., Rodríguez del Castillo, A. M., Guerrero Abad, R., Cachique, D., Alva Plasencia, E., Arévalo López, L. y Loli, O. (2015). Absorción y concentración de nitrógeno, fósforo y potasio en sachá inchi (*Plukenetia volubilis* L.) en suelos ácidos, San Martín, Perú. *Folia Amazónica*, 24 (2), 123-130.
- Cachique, D. (2006). Sistema de producción y mejoramiento genético de Sachá Inchi en San Martín. En: IIAP. *Memoria Institucional 2006* (pp. 51-52). Loreto: IIAP.
- Calram S. A. C. (2007). *Análisis y recomendaciones de la cadena de valor de sachá inchi en la región San Martín*. Lima: PerúBiodiverso.
- Correa, J. E. y Bernal, H. Y. (1992). Sachá inchi (*Plukenetia volubilis*). En *Especies vegetales promisorias de los países del Convenio Andrés Bello* (t. VII, pp. 577-596). Bogotá, DC: Secretaría Ejecutiva del Convenio Andrés Bello (Seca) / Ministerio de Educación y Ciencia de España / Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Flores, D. (2012). *Asesoría para el desarrollo de investigaciones y documentación técnica que sirvan de base para la elaboración del Dossier Novel Foods del aceite de sachá inchi y otros estudios técnicos científicos sobre productos priorizados por el PBD. Consultoría v-83109093/12. Informe final*. Lima: PerúBiodiverso.
- Gobierno Regional San Martín (GORESAM). (2009). *Plan Estratégico Sectorial Regional Agrario 2009-2015*. Tarapoto: DRA-SAM.
- Gobierno Regional San Martín (GORESAM). (2015a). *Proyecto de Inversión Pública Promover el desarrollo de la cadena de valor de sachá inchi-Región San Martín*. Tarapoto: Gerencia Regional de Desarrollo Económico, Dirección Regional de la Producción-San Martín, GORESAM.
- Gobierno Regional San Martín (GORESAM). (2015b). *Plan de Desarrollo Regional Agrario San Martín 2016-2021*. Tarapoto: GORESAM.
- Köppel, J. (2016). *Análisis etnográfico de la cadena de valor de Sachá Inchi en la región de San Martín, Perú. (Informe preliminar de la tesis Retos para la promoción de cultivos del Biocomercio, para la Universidad de Lucerna)*. Lima: manuscrito.
- Martínez, A. (2012). *Mapeo tecnológico del sachá inchi*. Lima: PerúBiodiverso.
- Ministerio de Agricultura (MINAG). (2015). *Boletín técnico. Cultivo de sachá inchi (Plukenetia volubilis L.)*. Lima: Dirección General de Competitividad Agraria, MINAG.
- PerúBiodiverso. (2009). *Actualización de la cadena de valor de sachá inchi*. Lima: SECO / PDRS-GTZ / Mincetur / PromPerú / MINAM.
- PerúBiodiverso. (2013). *La cadena de valor del sachá inchi en la región San Martín. Análisis y lineamientos estratégicos para su desarrollo*. Lima: SECO / PDRS-GTZ / Mincetur / PromPerú / MINAM.
- Programa Desarrollo Rural Sostenible-Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (PDRS-GTZ) / Internationale Weiterbildung und Entwicklung (InWEnt), Oficina Regional para los Países Andinos. (2009). *Guía metodológica de facilitación en cadenas de valor*. Lima: Cooperación Alemana al Desarrollo (GTZ).
- Sato, S. (2013). *Comité Técnico de sachá inchi y sus derivados como eje articulador intersectorial. Logros, proyectos y perspectivas*. Lima: Comité Técnico de Normalización de Sachá Inchi y sus Derivados.
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanera (SUNAT). (2016). *Exportaciones del producto sachá inchi según sus principales presentaciones en US\$ 2011-2016*. Consultado en <<http://www.siicex.gob.pe/siicex/apb/Reporte-Producto.aspx?psector=1025&preporte=prodres&pvalor=1945>>.
- Vela Navarro, H. (2008). *Informe de consultoría. Identificación de zonas potenciales para la implementación de cultivos priorizados por el Gobierno Regional San Martín*. Tarapoto: documento de circulación interna.

Fuente: ISSUU 2018

3.5. Análisis tecnológico

La SACHA INCHI ha venido siendo muy utilizada en la elaboración de una amplia gama de productos, principalmente en países como China, que se ha destacado en la investigación sobre las propiedades y beneficios de esta semilla.

Teniendo en cuenta las más recientes patentes sobre investigaciones relacionadas con la SACHA INCHI consultadas a través de PATENTSCOPE, esta semilla es utilizada principalmente en productos medicinales para prevenir y tratar enfermedades cardiovasculares, inflamatorias, trombosis, problemas de alzheimer, acné, hemorroides, problemas de infertilidad femenina, dolor lumbar, obesidad, fortalece el sistema inmune, es utilizada para heridas como escaldaduras, úlceras y quemaduras y como suplemento nutricional por su alto contenido en proteínas. También es utilizada en la medicina veterinaria, investigaciones realizadas en china demuestran que sirve para tratar cálculos urinarios en ovinos y bovinos y la flora intestinal animal.

En segundo lugar, se encuentran los alimentos, esta oleaginosa es utilizada en recetas de cocina por sus propiedades nutricionales, la utilizan en la elaboración de aceite de uso comestible, proteínas, té instantáneo, yogures, cuajadas para el estómago y la digestión, alimentos para la diabetes, bebidas a base de sachá y miel, gelatinas.

En tercer lugar, se encuentran las investigaciones e innovación del uso de la sachá inchi en productos para la belleza y cuidado personal, principalmente aceites hidratantes para la piel de niños y adultos, antioxidantes, esencias para las arrugas, productos para la alopecia, geles antibacteriales, jabones humectantes, aceites para masajes, sueros hidratantes para reparar la piel, reductores de grasa corporal y tintes para el cabello. También ha sido utilizada en la elaboración de desinfectantes y tintas para escribir.

Ilustración 8

Estudios de Investigación.



MENÚ PATENTSCOPE AYUDA ESPAÑOL CONECTARSE

Comentarios Búsqueda Navegar Herramientas Configuración

FP:(SACHA INCHI)

93 resultados Oficinas todas Idiomas es Separación automática de palabras en lexemas true Miembro de una familia de patentes simple falso

Ordenar: Pertinencia Por página: 10 Ver: Que l < 66 / 10 > Pretraducción automatizada

51. **109771518** COMPOSICIÓN NUTRICIONAL PARA PREVENIR Y ALIVIAR LA ENFERMEDAD DE ALZHEIMER Y MÉTODO DE PREPARACIÓN Y APLICACIÓN DE LA COMPOSICIÓN. CN - 21.05.2019
 Clasificación Internacional [A61K31.00](#) N° de solicitud 201910191508.9 Solicitante TUNTUNMAI INC. Inventor/a XU RONG
 La invención proporciona una composición nutricional para prevenir y aliviar la enfermedad de Alzheimer. La composición se prepara a partir de 90-150 partes de aceite de **SACHA INCHI** en peso, 30-80 partes de fosfolípidos y 4-20 partes de polifenol de té. El método proporciona particularmente una preparación de la composición y un método de preparación de la preparación. El aceite de **SACHA INCHI**, la fosfolípidos y el polifenol del té en la composición son mutuamente compatibles, los componentes logran un efecto sinérgico mientras logran los efectos respectivos, el método de preparación es simple, pero la medicina envuelta es suficiente, para que la composición sea más estable y conveniente para aplicar, se cubre el olor desagradable y se logra un buen efecto nutricional.

52. **107048406** PRODUCTO PARA EL CUIDADO DE LA SALUD DE ASTAXANTINA CON FUNCIÓN PARA MEJORAR LA INMUNIDAD CN - 18.06.2017
 Clasificación Internacional [A61K31.00](#) N° de solicitud 201710200562.0 Solicitante YUNNAN INSTITUTE OF MATERIA MEDICA Inventor/a WANG HONGJUI
 La invención describe un producto para el cuidado de la salud de astaxantina con función para mejorar la inmunidad. El producto para el cuidado de la salud de astaxantina se prepara a partir de las siguientes materias primas en partes en peso: 70-180 partes de aceite de astaxantina natural, 150-280 partes de aceite de **SACHA INCHI** y 70-180 partes de aceite de semilla de café. Un experimento indica que el producto para el cuidado de la salud de astaxantina proporcionado por la invención realiza la eficacia del aceite de astaxantina, el aceite de **SACHA INCHI** y el aceite de semilla de café en el aspecto de mejorar la inmunidad en un grado máximo a través de una relación de cuantificación científica.

53. **107951019** ALIMENTO FUNCIONAL PARA ALIVIAR LA INFERTILIDAD DE LA MUJER Y MÉTODO DE PREPARACIÓN DEL MISMO. CN - 24.04.2018
 Clasificación Internacional [A23L33.00](#) N° de solicitud 201711191699.9 Solicitante HANGZHOU FUBANG MEDICAL TECHNOLOGY CO., LTD. Inventor/a JIN HONGZHE
 La invención describe alimentos funcionales para aliviar la infertilidad de las mujeres y un método de preparación de los mismos. El alimento funcional se prepara a partir de, en peso, 5-15 partes de harina de hematococo pluvialis, 5-15 partes de polvo de péptido de huevo de rana de bosque chino, 2-8 partes de extractos de hisopero, 2-8 partes de extractos de canela, 2-8 partes de extractos de espin amarillo, 10-20 partes de polvo de péptido de colágeno, 30-45 partes de polvo de azúcar blanco granulado, 5-15 partes de polvo de isomalto-oligosacárido, 1-5 partes de **SACHA INCHI** aceite y 0.2-0.8 partes de esencia comestible. El método de preparación del alimento funcional para aliviar la infertilidad de las mujeres incluye los siguientes pasos de molar y secar uniformemente la harina de hematococo pluvialis, polvo de péptido de huevo de rana de bosque chino, polvo de péptido de colágeno, polvo de azúcar granulado en blanco, polvo de isomalto-oligosacárido, aceite de **SACHA INCHI**, comestible esencia, extractos de hisopero, extractos de canela y extractos de espin amarillo y la realización de algunas por separado. El alimento funcional para aliviar la infertilidad de las mujeres tiene las funciones de proporcionar al niño, nutrir al niño, proporcionar la salud, nutrir al niño y

Fuente: PATENTSCOPE

4. Situacionalidad del negocio

4.1. Análisis Pestel

Tabla 1

Análisis Pestel

AUTO DIAGNÓSTICO ENTORNO GLOBAL P.E.S.T.	VALORACIÓN	VALORACIÓN
	CALIFIQUE DE 1 A 4	CUMPLIMIENTO
1. Los cambios en los gustos, necesidades y deseos de los consumidores de nuestro mercado está teniendo un notable impacto.	4	95%
2. El crecimiento de la población tiene un importante impacto en la demanda.	4	
3. Las nuevas tendencias y estilos de vida generan cambios en la oferta de nuestro sector.	4	
4. El crecimiento de la población tiene un importante impacto en la oferta del sector donde operamos.	4	
5. Los cambios en el nivel de ingreso de la población influyen de manera considerable en la demanda de los productos/servicios del sector donde operamos.	3	
6. La legislación fiscal repercute en la economía de las empresas del sector donde operamos.	4	65%
7. La legislación laboral repercute en la operación del sector donde actuamos.	3	
8. Las regulaciones de las Administraciones Públicas son claves en el desarrollo competitivo del mercado donde operamos.	2	
9. El impacto de la legislación de protección al consumidor, en cuanto a la producción de bienes y/o servicios es muy relevante.	4	

10. Las expectativas de crecimiento económico afectan sustancialmente el mercado donde operamos.	4	75%
11. La política financiera y de fomento a la creación de empresas, contribuye notoriamente al sector donde queremos adentrarnos.	3	
12. Existe grandes oportunidades en el ámbito internacional y nacional para la expansión y crecimiento sostenido del sector.	4	
13. La empleabilidad contribuye notoriamente al desarrollo de nuestro sector.	4	88%
14. La coyuntura económica actual es favorable para el impulso y crecimiento del sector	3	
15. Hay una política tecnológica coherente para el desarrollo del sector donde se quiere operar.	2	80%
16. El sector se ha visto impactado por el desarrollo de las TIC.	3	
17. El uso de las TIC se ha vuelto más necesario.	4	
18. El sector está a la vanguardia tecnológica frente a otros referentes.	3	
19. Hay una contextualización y direccionamiento a la Innovación dentro del sector.	4	
20. Hay una legislación ambiental direccionada a mejorar y desarrollar el sector.	4	95%
21. El mercado exige del sector una política de responsabilidad social y ambiental.	3	
22. En nuestro sector, la política medioambiental son una fuente de ventajas competitivas.	4	
23. La creciente preocupación social por el medio ambiente impacta notablemente en la demanda de productos/servicios ofertados en nuestro mercado.	4	
24. El factor ecológico es una fuente de diferenciación clara en el sector donde opera nuestra empresa.	4	

	POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIAL	TECNOL ÓGICO	ECOLÓGICO	LEGAL
	92%	88%	95%	80%	95%	65%

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, el factor social es uno de los que mayor incidencia tiene en el desarrollo de este proyecto, principalmente porque las nuevas tendencias y estilos de vida generan una mayor demanda de productos a base de insumos saludables, actualmente las personas están cambiando sus gustos, necesidades y deseos, los adultos prefieren llevar una alimentación saludable para mejorar su calidad de vida, prevenir o tratar enfermedades, mientras que las nuevas generaciones cuidan su alimentación para encajar en los prototipos de belleza.

Los productos con propiedades naturales son cada vez más apetecidos en la alimentación y cuidado personal, por sus significativos aportes nutricionales, medicinales y cosmetológicos.

En Colombia existen leyes y regulaciones en pro del cuidado del medio ambiente, el sector de grasas vegetales no es la excepción, pues involucra desde la parte del uso del suelo hasta el proceso de extracción del aceite y su utilización. SACHA DE LA SABANA S.A.S, implementará una política de responsabilidad social y ambiental, utilizará envases amigables con el medio ambiente, los residuos que se generen en el proceso de extracción serán utilizados como materia prima para la elaboración de otros productos. La población Colombiana y el mundo en general hoy día son más conscientes y exigentes en cuanto al cuidado del medio ambiente.

Los factores políticos también son relevantes para cualquier tipo de empresa, las expectativas de crecimiento económico afectan a todos los sectores, actualmente el gobierno está fomentando políticas de apoyo financiero y de fomento para la creación de empresas, lo cual

favorece a SACHA DE LA SABANA S.A.S, sobre todo porque esta semilla esta siendo promovida para la sustitución de los cultivos ilícitos en Colombia y tiene un gran potencial económico.

En relación a la parte económica, esta idea de negocio favorecerá el crecimiento económico de la región, principalmente porque generará ingresos a las familias campesinas cultivadoras de SACHA INCHI.

Por último se encuentra la parte tecnológica, las TIC se han convertido en grandes aliadas de las empresas y son un factor imprescindible, pues facilitan y optimizan los distintos procesos. En el sector de aceites vegetales, las TICS han facilitado las actividades de marketing, compra y venta, servicio al cliente.

4.2. Demanda potencial

4.2.1. A nivel nacional y regional

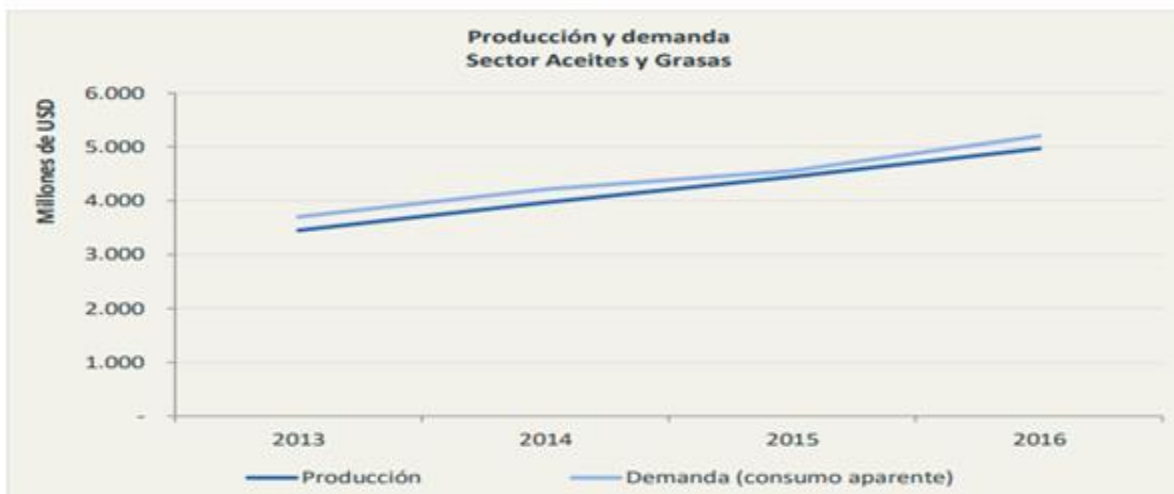
Para el estudio de la demanda actual de SACHA INCHI en Colombia, se tomó como referencia los resultados de una encuesta realizada por un estudiante de la Universidad Autónoma de Occidente, en Santiago de Cali. Gómez (2018) en su tesis titulada Estudio de pre factibilidad para cultivo de SACHA INCHI en el corregimiento de potrero en el departamento de valle del cauca Colombia, concluyo que “El 74% de las personas encuestadas estarían dispuestas a comprar SACHA INCHI” (p. 47) , tomando una muestra de 51 personas.

Ronderos y Cárdenas Consultores (2016) en su trabajo Estudio de Mercado Sector Aceites y Grasas, concluyeron que:

El sector aceites y grasas colombiano ha venido presentando una evolución creciente tanto en su componente de demanda como en la oferta. Entre 2013 y 2016, aumentó la producción en un 44,2%, hasta lograr USD \$4.973 millones. Mientras tanto, aumentó la demanda en un 40,6%, alcanzando los USD \$5.205 millones. (p.5)

Ilustración 9

Producción y Demanda Sector Aceites y Grasas.



Fuente: WiserTrade (DANE) y Encuesta Anual Manufacturera 2016

Tabla 2

Elaboración de Aceites de Origen Vegetal y Animal en Colombia 2014-2016

Departamento	2014		2015		2016	
	Producción Bruta USD	Establecimientos	Producción Bruta USD	Establecimientos	Producción Bruta USD	Establecimientos
Bogotá	1.024.691.688	21	1.109.699.234	20	1.235.094.091	19
Valle del Cauca	834.020.571	6	892.976.808	6	1.069.760.349	6
Atlántico	539.177.699	6	612.141.864	6	734.904.780	6
Magdalena	400.495.303	8	442.609.085	8	497.175.476	7
Cesar	397.936.721	8	480.437.969	8	426.408.593	8
Meta	315.931.826	11	412.813.905	11	398.063.403	11
Santander	357.342.598	5	397.274.194	5	380.017.148	5
Casanare	100.281.939	4	99.921.761	4	231.883.754	5
Total	3.969.878.345	69	4.447.874.820	68	4.973.307.594	67

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera 2014/2015/2016

Se puede observar que entre los años 2014 y 2016 se ha venido incrementando la elaboración de aceites en Colombia, donde según la encuesta anual manufacturera realizada por el DANE en el año 2016, Colombia contaba con 67 empresas emulsificantes, ubicadas en Bogotá, Valle del Cauca, Atlántico, Magdalena, Cesar, Meta, Santander y Casanare.

4.2.2. A nivel internacional

La SACHA INCHI, ha venido tomando mucha acogida a nivel internacional, especialmente luego de que en entre los años 2004 y 2006 el aceite de Sacha Inchi ganó el premio como el mejor aceite del mundo en el World Ethnic & Specialty Food, evento que se lleva a cabo todos los años en París. Desde entonces ha sido muy acogido, sobre todo por las empresas cosméticas y farmacéuticas.

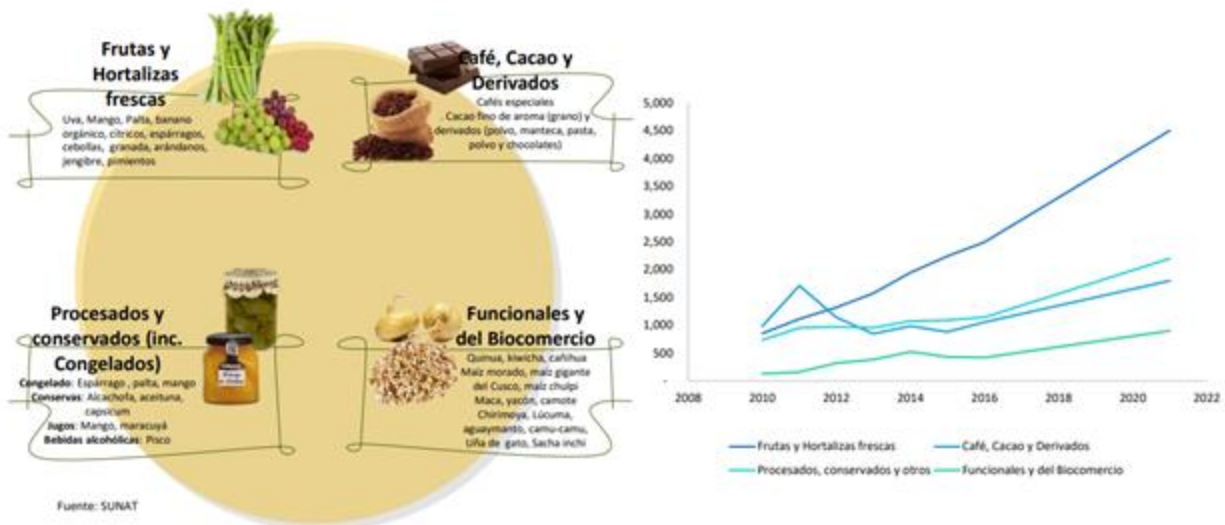
Torres (2016) en su tesis Fortalecimiento de Dos Asociaciones Campesinas del Municipio de Sabana de Torres Mediante un Modelo Agroindustrial de Generación de Valor Agregado por Medio del Cultivo de La Sacha Inchi, investigó que:

El principal derivado de la SACHA INCHI que se comercializa internacionalmente es el aceite con una participación del 33,94%, seguido de la Torta con un 21,31% y que países como Canadá, Estados Unidos, Japón, España y Francia son los que más demandan estos derivados y están incursionando en productos con valor agregado a base de Sacha Inchi. (p.18)

Los líderes en incursión de productos con Sacha Inchi son las empresas cosméticas, destacándose YANBAL (Empresa de multinivel que ha tenido gran acogida su oleo trifásico humectante de Sacha Inchi), KEM’S (Cosmética Natural especializada en productos con alto contenido de Omega 3), LA SANTE VITAL (Empresa que ha incursionado en la línea natural, entre sus productos se encuentra una Emulsión de Sacha Inchi, especial para los niños), VHERA LUCCI (Empresa de Bio cosméticos que ha incursionado en el mercado con una Leche Hidratante Anti edad y un Splash Hidratante a base de Sacha Inchi), AMG NATURALLY (Líder en productos naturales a base de aceite de Sacha Inchi y Moringa, entre ellos se encuentra un elixir anti envejecimiento, cremas para tratar el acné e hidratantes). (INKANATURA, 2015, citado en Torres, 2016).

Ilustración 10

Exportación de Productos Agrícolas Perú.



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú, 2020.

Perú es el principal exportador de SACHA INCHI a nivel mundial, como se puede observar las exportaciones de productos funcionales y del biocomercio, como es el caso de la SACHA INCHI, han venido en aumento desde el año 2010, la demanda de esta oleaginosa se mantiene en crecimiento, gracias a sus propiedades y a las tendencias de estilos de vida saludables.

4.3. Acercamiento al Cliente

4.3.1. *Rapid Prototype*

SACHA DE LA SABANA S.A.S elaboró un video para dar a conocer a los posibles clientes, consumidores y proveedores, la sachá inchi, sus propiedades y los beneficios que estas otorgan a la salud, el potencial del proyecto y su aporte al crecimiento económico de la región.

A través de este prototipo se buscó conocer la opinión y aceptación del producto por parte de las empresas, consumidores finales y proveedores. Ver video.¹

Con el fin de lograr un acercamiento a los usuarios y conocer su opinión, se encuestó a un total de 25 personas, se realizaron dos encuestas, la primera estuvo dirigida a personas del común y la segunda a empresas, profesionales del área agrícola y cultivadores. A continuación se analizan los resultados obtenidos.

¹ <https://youtu.be/UK86Gu1dzfg>

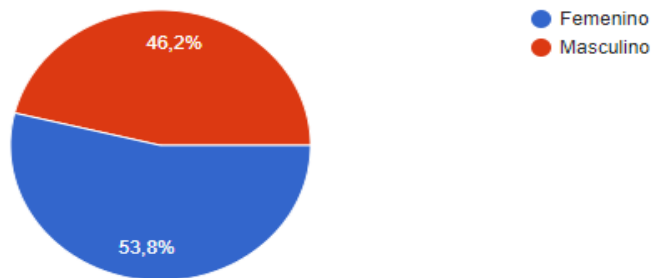
Encuesta al consumidor final

Ilustración 11

Género

Género

13 respuestas



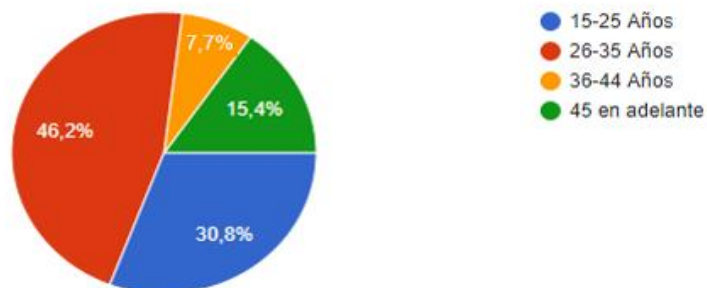
Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 12

Edad

Edad

13 respuestas



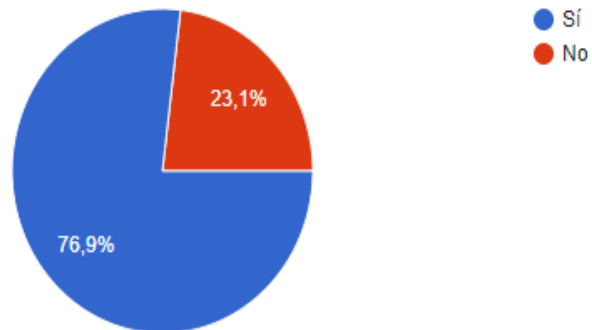
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 13

¿Compra usted productos y/o alimentos a base de insumos naturales?

1. ¿Compra usted productos y/o alimentos a base de insumos naturales?

13 respuestas



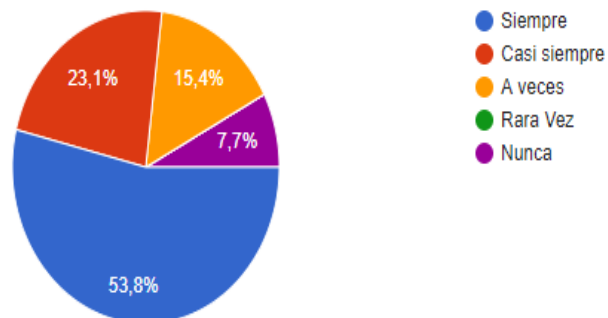
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 14

¿Tiene en cuenta los aportes que un producto puede hacer a su salud?

2. ¿A la hora de adquirir un producto tiene en cuenta los aportes que este puede hacer a su salud?

13 respuestas



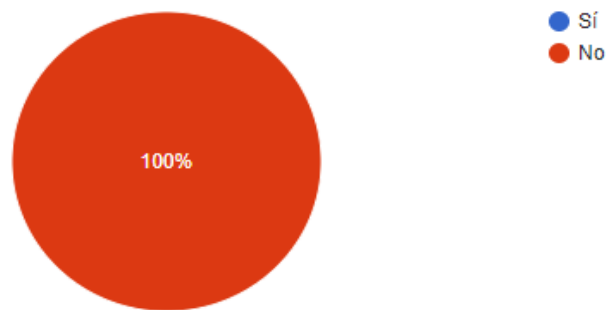
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 15

¿Tenía usted conocimiento sobre la SACHA INCHI y sus propiedades?

3. ¿Tenía usted conocimiento sobre la SACHA INCHI y sus propiedades?

13 respuestas



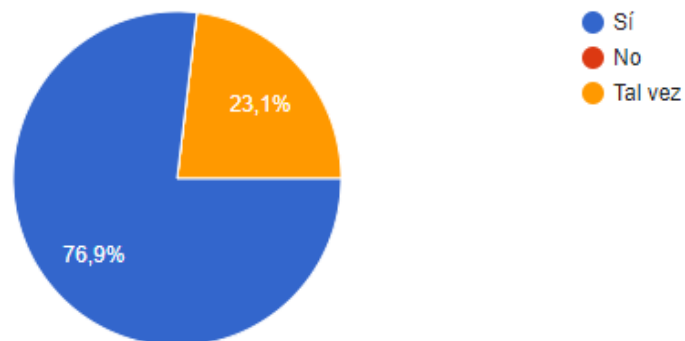
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 16

¿Estaría dispuesto a comprar productos a base de SACHA INCHI?

4. ¿Estaría dispuesto a comprar productos a base de SACHA INCHI?

13 respuestas



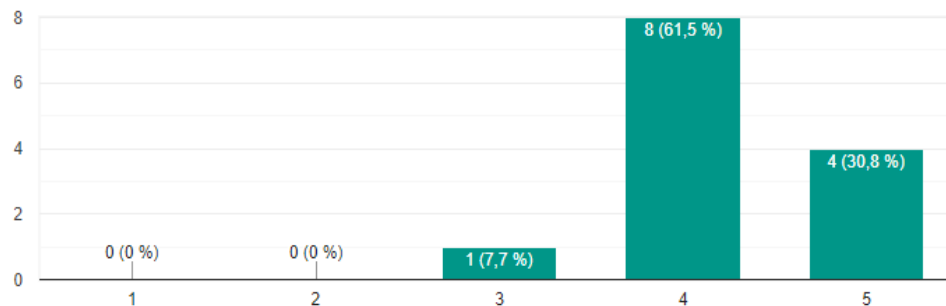
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 17

¿Qué tanto se preocupa por llevar un estilo de vida saludable?

5. En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy poco y 5 mucho, indique ¿Qué tanto se preocupa por llevar un estilo de vida saludable?

13 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 18

¿Qué opinión tiene acerca de la idea de negocio presentada?

6. ¿Desde su perspectiva qué opinión tiene acerca de la idea de negocio presentada?

12 respuestas

Muy buena, pero económicamente hablando ¿es más barata que las actuales semillas que proporcionan el aceite extra virgen?, ¿es fácil de conseguir en el país?

COMO ES SALUDABLE TAMBIÉN SIRVE PARA LA BELLEZA QUE HOY DIA ES UN NEGOCIO FRUCTÍFERO

Es una idea de negocio novedosa, ya que combina tres factores principales que son de gran relevancia en la modalidad de negocio en la actualidad, como lo son el factor de la salud con sus múltiples beneficios al ayudar a balancear enfermedades como el colesterol, cólicos menstruales, entre otros, el ambiente al ser un proyecto amigable con el entorno y, el desarrollo a nivel local aumentando y mejorando la mano de obra y a la vez las condiciones de vida de la comunidad campesina...

Bueno que existan alternativas de salud

Interesante, viable, pienso que tendría una buena recepción en nuestra región.

Excelente idea ofrece una amplia gama de productos de belleza, que además de buenos para la salud son amables con el medio ambiente

Excelente propuesta de negocio

Fuente: Elaboración propia

En esta primera encuesta participaron 13 personas. El 76,9% afirmó que compra productos y/o alimentos a base de insumos naturales, lo que quiere decir que este tipo de productos tienen una buena acogida en el mercado. El 53,8% a la hora de adquirir un producto siempre tiene en cuenta los aportes que este puede hacer a su salud, el 23,1% casi siempre, el 15,4% a veces y solo un 7,7% expresó que no tiene en cuenta los aportes de los productos a su salud, por lo que la gran mayoría si le presta atención a este factor, es evidente que actualmente las personas se preocupan más por su salud, por consumir productos amigables con el organismo y por llevar un estilo de vida saludable. El 100% de los participantes desconocían la sachá inchi y sus propiedades, por lo que se debe trabajar en promocionar y dar mayor visibilidad a esta semilla, a sus propiedades y beneficios.

El 76,9% de los encuestados afirmó que estaría dispuesto a adquirir productos a base de sachá inchi, mientras que el 23,1% dijo que tal vez.

Los participantes calificaron este proyecto como interesante, viable, novedoso, amigable con el medio ambiente y muy útil para el campo de la salud, les llamó la atención la idea presentada.

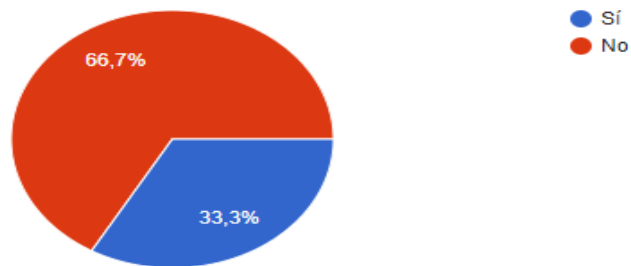
Encuesta a empresas, profesionales agrícolas y cultivadores.

Ilustración 19

¿Tenía usted conocimiento sobre la SACHA INCHI y sus propiedades?

1. ¿Tenía usted conocimiento sobre la SACHA INCHI y sus propiedades?

12 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 20

¿Conoce y/o vende algún producto que contenga SACHA INCHI?

2. ¿Conoce y/o vende algún producto que contenga SACHA INCHI?

12 respuestas



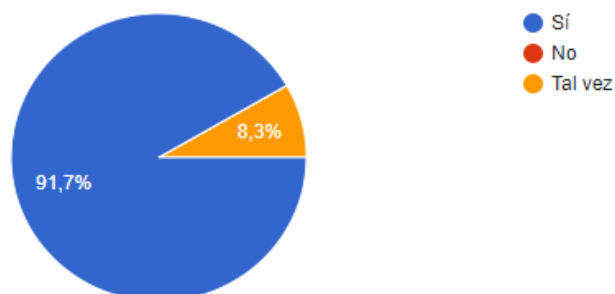
Fuente: Elaboración propia

Ilustración 21

¿Compraría productos a base de Sacha o la utilizaría como insumo?

3. ¿Estaría dispuesto a comprar productos a base de SACHA INCHI o a utilizar la SACHA como insumo en la elaboración de sus propios productos?

12 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 22

¿Qué opinión tiene acerca de la idea de negocio presentada?

4. ¿Qué opinión tiene acerca de la idea de negocio presentada?

12 respuestas

ME PARECE MUY INTERESANTE LA IMPLEMENTACION DE LA SIEMBRA DE ESTA OLEAGINOSA, YA QUE PUEDE AYUDARNOS AL DESARROLLO REGIONAL CON RESPECTO AL CAMPO, ADEMAS DE SER UNA PLANTA QUE TIENE MÚLTIPLES BENEFICIOS PARA NUESTRO CUERPO CON SU PRECIADAS PROPIEDADES, ES UNA MANERA DE CULTURIZAR A NUESTRA COMUNIDAD PARA ABASTECERSE DE PRODUCTOS QUE CUMPLAN CON BUENAS PRACTICAS AGRÍCOLAS Y QUE CUIDEN NUESTRA SALUD.

Es una excelente idea y este producto cuenta con muchos beneficios y además ayudará a la economía del país y su mano de obra

Ayudaría mucho a la economía de la región y principalmente en la salud de los habitantes, por ser un producto único

Interesante idea de negocio puesto que sería un producto totalmente novedoso en la región, cuyo componente natural ofrece múltiples beneficios en la salud y la estética

Es un proyecto con grandes beneficios para la salud, el cuál mantiene equilibrado nuestro cuerpo, por esto daría rentabilidad a la hora de ser comercializado.

Fuente: Elaboración propia

En la anterior encuesta participaron 12 personas, entre ellos, dueños de farmacias, tiendas naturistas, profesionales del área agrícola y cultivadores. El 66,7% de ellos no tenía conocimiento sobre la existencia de la sachá inchi y sus propiedades, mientras que un 33,3% ya la conocía.

El 16,7% conoce y/o vende productos a base de sachá inchi, es decir que actualmente en Colombia ya se comercializan productos que son elaborados a partir de esta oleaginosa.

El 91,7% de los participantes afirmó que estaría dispuesto a comprar productos a base de sachá inchi o a utilizar la sachá como insumo en la elaboración de sus propios productos y un 8,3% tal vez compraría o elaboraría productos a base de sachá inchi, lo que refleja el interés de la gran mayoría de los encuestados en la sachá inchi y sus propiedades.

Los participantes calificaron el proyecto como una idea novedosa, benéfica para la salud, excelente, que contribuye al desarrollo de la región y aprovechamiento del campo.

Además de la encuesta presentada anteriormente, se tomó un grupo focal de 16 personas, con las cuales se llevó a cabo un juego, cuyo propósito fue conocer que aspectos del proyecto son los más llamativos o de mayor relevancia para los clientes.

A continuación se presenta la estrategia utilizada para tal fin.

Ilustración 23

Actividad Grupo Focal- Juego

SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S, te reta a jugar.

Descripción del formulario

Lee con atención y juega a que eres un inversionista.



Imagina que tienes \$100.000 y deseas invertirlos en las cualidades del proyecto SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S.

Para esto debes apostarle a cada uno de los factores que te mencionaremos, asignaras un valor a cada uno de ellos, distribuyendo la cantidad que dispones. Así, si un factor te llama más la atención o te parece más relevante le asignaras una cantidad considerable, si por el contrario no te parece tan interesante puedes invertir una menor cantidad o decidir no apostarle a ese factor. Recuerda que la suma total de los montos invertidos debe ser igual a \$100.000

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 24

Propiedades y Beneficios de la Sacha Inchi

a. Propiedades y beneficios de la Sacha Inchi para la salud



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 25.

Aprovechamiento del Suelo con Cultivos Alternativos

b. Aprovechamiento del suelo con cultivos alternativos



Fuente: Google

Ilustración 26

Proyecto amigable con el Medio Ambiente

c. Proyecto amigable con el medio ambiente



Fuente: Solerf

Ilustración 27

Crecimiento Económico de la Región

d. Crecimiento económico de la región



Fuente: Google

Ilustración 28

Valorización de la Mano de Obra Campesina

e. Valorización de la mano de obra campesina

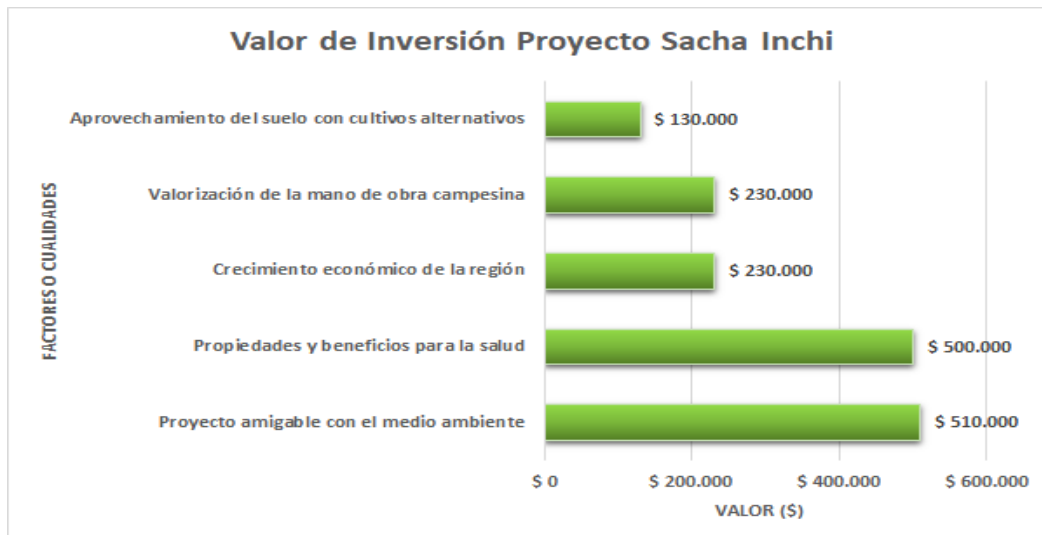


Fuente: Flickr T. Brandão vía Creative Commons

Tabla 3*Factores vs Inversión*

FACTORES O CUALIDADES DEL PROYECTO	VALOR INVERTIDO \$ (Expresado en miles)											No invertiría en este factor	Total
	\$10	\$20	\$30	\$40	\$50	\$60	\$70	\$80	\$90	\$100			
Proyecto amigable con el medio ambiente		4	3	4	1	1	1					2	\$ 510
Propiedades y beneficios para la salud	2	3	4	2	3		1					1	\$ 500
Crecimiento económico de la región	8	6	1									1	\$ 230
Valorización de la mano de obra campesina	10	5	1									1	\$ 230
Aprovechamiento del suelo con cultivos alternativos	11	1										4	\$ 130
TOTAL INVERTIDO													\$1.600

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 29*Valor de Inversión Proyecto Sacha Inchi*

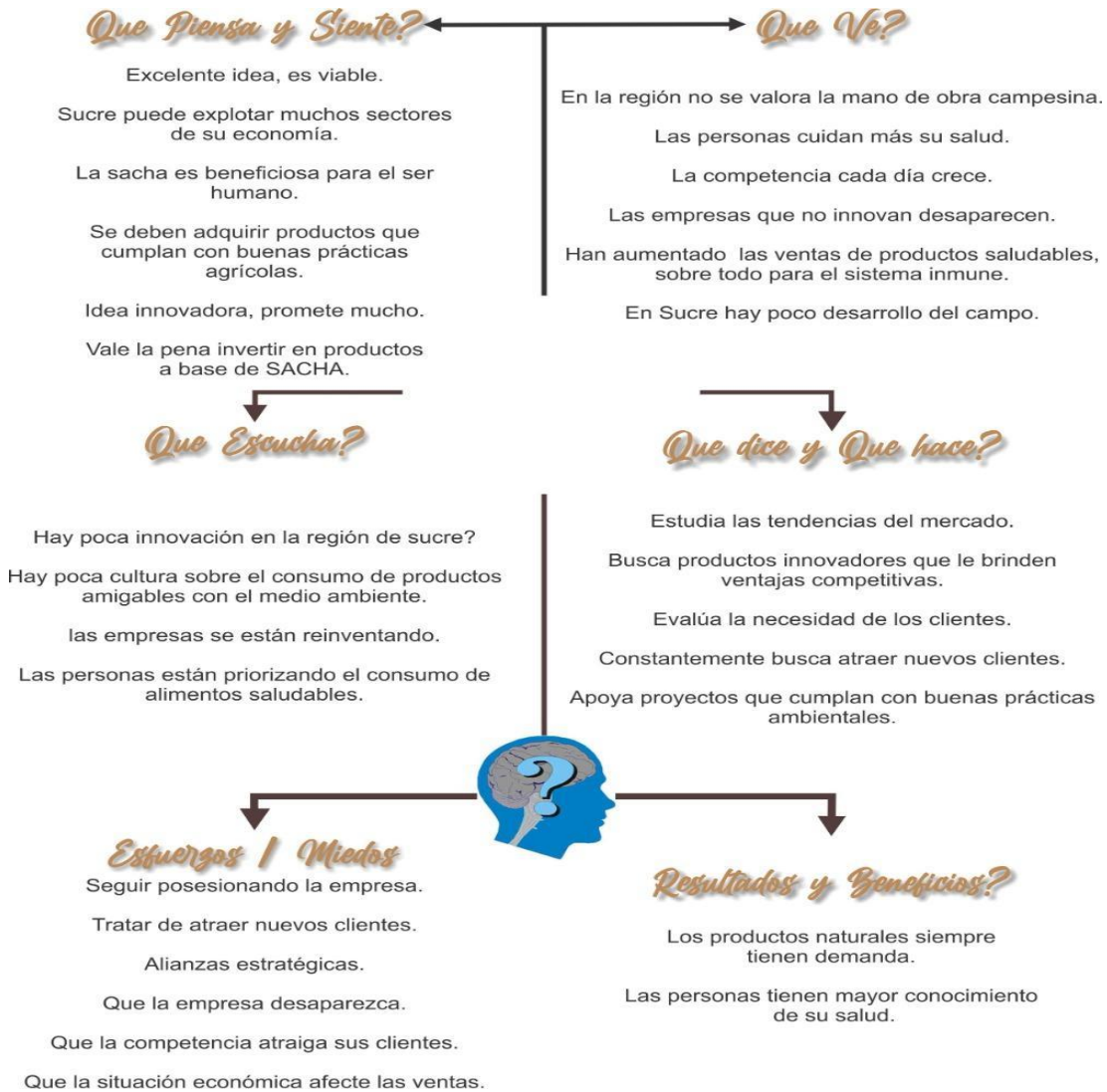
Fuente: Elaboración propia

Como se logra observar en la gráfica anterior los factores que mayor inversión obtuvieron fueron los relacionados con el cuidado del medio ambiente y las propiedades y beneficios de la SACHA INCHI para la salud.

4.3.2. *Mapa de Empatía*

Ilustración 30

Mapa de Empatía



Fuente: Elaboración propia

Se utilizó el método de mapa de empatía para obtener un mayor conocimiento sobre los clientes y en base a ello tomar decisiones acertadas en cuanto a la oferta del producto y las estrategias de marketing.

Como se puede observar los empresarios se esfuerzan por seguir posesionándose en el mercado y atraer nuevos clientes y tienen claro que la innovación es clave para sus propósitos, por eso constantemente buscan ofrecer productos novedosos, llamativos y analizan las necesidades y tendencias del consumidor, saben que actualmente las personas se preocupan más por su salud y que buscan consumir productos saludables.

En relación a la propuesta de negocio, se pudo evidenciar el interés hacia la SACHA INCHI, pues piensan que es muy beneficiosa para la salud del ser humano y que se le puede dar un gran provecho.

Los empresarios también se preocupan por adquirir productos que cumplan con buenas prácticas agrícolas y sean amigables con el medio ambiente.

Son conscientes de que la competencia cada día crece y que se reinventan para ganar nuevos clientes, es por eso que también ponen en marcha acciones que les permitan ser competitivos y mantenerse en el mercado.

4.3.3. *Early Adopters*

Ilustración 31

Early Adopters



Fuente: Elaboración propia

También se empleó el método de Early Adopter, para conocer cuáles son los objetivos de los clientes que estarían dispuestos a obtener el producto, que acciones realizan para lograr esos objetivos, cuáles son los problemas que más les preocupan y en base a ello ofrecerles la mejor solución a través de la oferta de productos que satisfagan sus necesidades.

Como se puede observar los principales objetivos de estos empresarios son permanecer en el tiempo, continuar posicionándose en el mercado, atraer nuevos clientes y crecer, para ello ponen en marcha distintas acciones que les ayuden a lograr esos objetivos, entre ellas la innovación constante en sus productos, pero se encuentran con algunos problemas, los clientes cada día son más exigentes, hay poca oferta de insumos novedosos en el país y atraer nuevos clientes les resulta costoso.

Por eso SACHA DE LA SABANA S.A.S, les ofrece un insumo novedoso, con múltiples propiedades que pueden ser aprovechadas en la elaboración de sus productos y que al tener disponibilidad nacional, les permitirá disminuir costos de producción y ofrecer productos no solo innovadores, sino a un buen precio. Esto les genera beneficios a los empresarios, pues al ofrecer productos novedosos logran fidelizar a sus clientes y satisfacer sus expectativas, un cliente satisfecho comparte su experiencia con las personas de su entorno, permitiendo de esta manera atraer nuevos clientes.

4.4. Análisis Competitivo

4.4.1. Curva De Valor

Tabla 4

Curva de Valor Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

CURVA DE VALOR

		Sacha Inchi De La Sabana S.A.S		Colombian Ricin Oil S.A.S		Agroinversiones Sacha-Vera S.A.S	
Factores de Éxito	Peso importancia	califi	ponder	califi	ponder	califi	Ponder
Tecnología	0,2	3	0,6	3	0,6	3	0,6
Ubicación	0,2	4	0,8	2	0,4	2	0,4
Calidad	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Envases amigables con el medio ambiente	0,08	5	0,4	3	0,24	3	0,24
Servicio al cliente	0,09	4	0,36	4	0,36	4	0,36
Cultivos propios	0,2	5	1	1	0,2	4	0,8
Logística	0,08	5	0,4	3	0,24	5	0,4
	1						

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

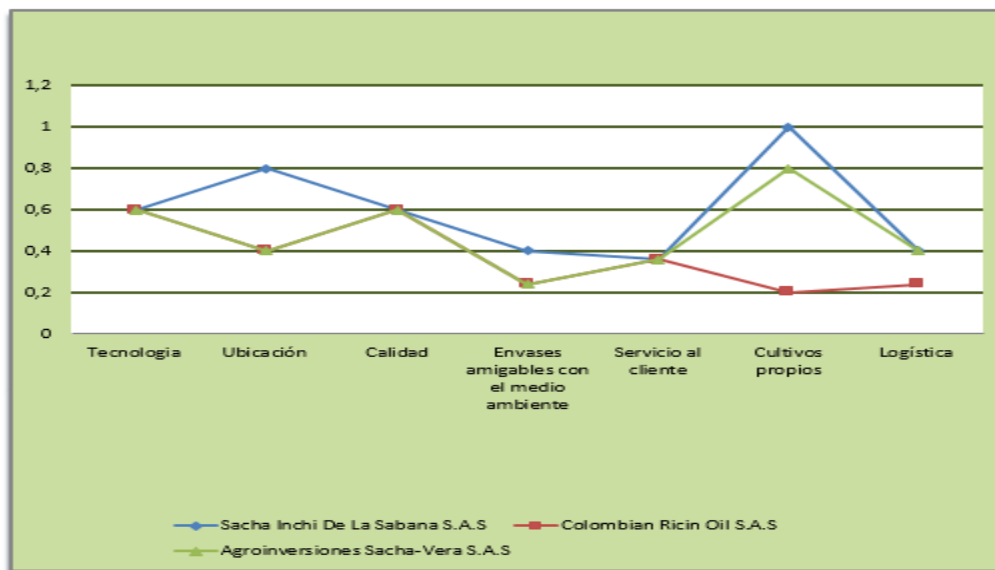
Comparación Curva de Valor Sacha Inchi De La Sabana S.A.S vs Competencia

CONDENSADO DE RESULTADOS	Sacha Inchi De La Sabana S.A.S	Colombian Ricin Oil S.A.S	Agroinversiones Sacha-Vera S.A.S
Tecnología	0,6	0,6	0,6
Ubicación	0,8	0,4	0,4
Calidad	0,6	0,6	0,6
Envases amigables con el medio ambiente	0,4	0,24	0,24
Servicio al cliente	0,36	0,36	0,36
Cultivos propios	1	0,2	0,8
Logística	0,4	0,24	0,4

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 32

Análisis Competitivo – Curva de Valor



Fuente: Elaboración Propia.

En relación a la competencia, SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S, tiene como ventajas competitivas su ubicación, ya que estará localizada en una región con un clima ideal para el cultivo de la Sacha Inchi, pues esta oleaginosa requiere de buena condición de sol. El hecho de estar ubicados cerca a los cultivos, permite no solo tener una mayor supervisión de los mismos, sino disminuir costos de transporte de la materia prima hasta la planta de producción.

SACHA DE LA SABANA S.A.S, también se destaca por su compromiso con el cuidado del medio ambiente, al utilizar envases reutilizables.

Además posee cultivos propios, lo cual le permite asegurar la calidad de la materia prima y como se mencionó anteriormente, a diferencia de la competencia, estos cultivos están ubicados en una zona que cuenta con un clima ideal para el desarrollo de la planta, reduciendo así las posibilidades de pérdida de los cultivos ante eventos climáticos.

III. Marketing

5. Estrategias De Marketing

5.1. Estrategias de Producto.

5.1.1. Marca.

Ilustración 33

Marca Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

NOMBRE Y LOGO	EXPLICACIÓN
<p style="text-align: center;">SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S</p>	<p>Se escogió este nombre haciendo alusión a la SACHA INCHI, por ser la protagonista de esta idea de negocio y también se quiso hacer una representación a la región sabanera.</p>
	<p>Este logo se representa a través de un fruto maduro de sachá inchi, listo para extraer el aceite, de la misma manera se logro que la letra adquiriera el mismo color del fruto para buscar relación entre si. Los extremos representan el producto final con dos gotas de aceite extra virgen de sachá inchi.</p>

Fuente: Elaboración propia

Nombre comercial del producto a ofrecer: SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S.

5.1.2. Líneas de producto a ofrecer.

Tabla 6

Líneas de Producto Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

LÍNEA	EXTENSIÓN	PROFUNDIDAD
Aceite de Sacha Inchi	Aceite de Sacha Inchi 100% extra virgen.	5 L
		10 L

Fuente Elaboración propia

SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S, ofrecerá aceite de sacha inchi 100% extra virgen, en presentaciones de 5L y 10L. Esta línea estará dirigida hacia las empresas emulsificantes del sector farmacéutico, cosmetológico y alimenticio. También hacia las tiendas naturistas.

5.1.3. *Empaque*

Ilustración 34

Diseño del Empaque



Fuente: Elaboración propia

Se utilizarán dos presentaciones de envase, de 5 L y 10 L respectivamente. El empaque debe ser en plástico y de color blanco para que los rayos de la luz no afecten las propiedades del aceite.

El envase plástico, tendrá un calibre más delgado de lo normal para reducir la contaminación ambiental y a su vez se le dará un buen trato para que sea reutilizable.

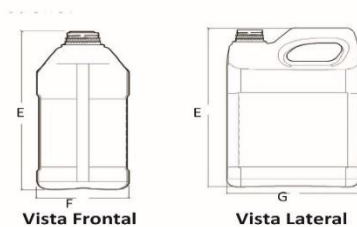
Ilustración 35

Ficha Técnica Presentaciones 5l y 10 l

Ficha tecnica del envase

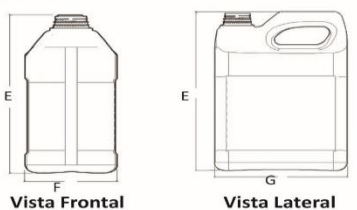


CODIGO:	G1E1R01 / D2E2R02
COLOR:	Natural / Pigmentado / Blanco
PESO:	135g / 170g
RESINA:	Polietileno de alta densidad
GRADO ALIMENTICIO:	Si
CUELLO:	Rosca



5 L

E	Altura	270.0 mm +/- 2.0
F	Anchura total frontal	100 mm +/- 2.0
G	Anchura total lateral	183.5 mm +/- 2.0



10 L

E	Altura	540.0 mm +/- 2.0
F	Anchura total frontal	200 mm +/- 2.0
G	Anchura total lateral	367 mm +/- 2.0

Fuente: Elaboración propia

5.2. Estrategias de Precio

Tabla 7

Estrategia de Precios

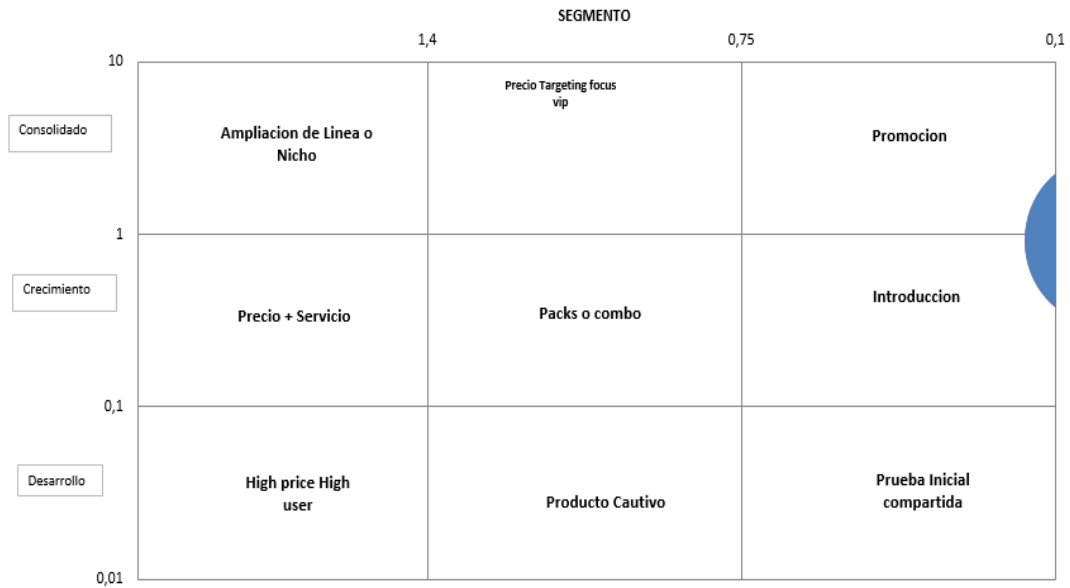
PRECIO	PRECIO DE LA COMPETENCIA IVA INCLUIDO	PESO	PRECIO PERCEPTIVO	PESO	PRECIO SUGERIDO
Aceite de sachá inchi extra virgen 5L.	\$175.000	0,6	\$170.000	0,4	\$ 173.000
Aceite de sachá inchi extra virgen 10L.	\$350.000	0,6	\$345.000	0,4	\$ 348.000

Fuente: Matriz Definición de Precios Unidad de Emprendimiento CECAR

Para calcular el precio de venta sugerido, se tomó como referencia el precio de venta de la competencia y el precio perceptivo, se les asignó un peso del 0,6 y 0,4 respectivamente, teniendo en cuenta que SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S, es una empresa completamente nueva en el mercado, se tomaron los precios de dos empresas del sector que cuentan con características similares y en base a ello se calculó el precio sugerido para iniciar en el mercado.

Tabla 8

Matriz de Definición de Precios



Fuente: Unidad de Emprendimiento CECAR

SACHA DE LA SABANAS S.A.S al ser una empresa nueva iniciará sus actividades aplicando estrategias de promoción e introducción al mercado. Se realizarán campañas de marketing directo a través de las redes sociales, visitas a los posibles clientes y envío de muestras gratuitas del producto, para atraer clientes y dar a conocer las ofertas de la empresa, inicialmente se ofrecerá un precio mucho más atractivo que el de la competencia, como estrategia de introducción al mercado.

5.3. Distribución

SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S utilizará un tipo de distribución selectiva, porque sus productos están dirigidos a un grupo focalizado de clientes, las empresas emulsificantes del sector alimenticio, cosmotológico y farmacéutico y a las tiendas naturistas.

5.4. Comportamiento Producto segmento

5.4.1. Matriz de Estrategia de Distribución

Tabla 9

Matriz de Distribución Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

Categoría de Producto	Estrategia a Realizar Explicar en los recuadros					
	Mayorista	Tienda Min o retail	Store on line	Show Room	Contac Center	Redes de venta directa
Aceite 5L			x			x
Aceite 10L				x		

Fuente: Elaboración Propia

Las ventas se realizarán a través de store on line y redes de venta directa, mediante las ventas on line, se reducen costos de intermediación y a su vez se le da mayor visibilidad al producto y el cliente puede acceder a los mismos desde cualquier parte del país, mientras que las redes directas además de reducir gastos de intermediación, permiten tener un mayor acercamiento con el cliente.

5.4.2. Matriz de Gastos de Distribución

Tabla 10

Matriz de Gastos de Distribución Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

Categoría de Producto	Gastos a incurrir a nivel global por Producto					
	Transporte	Acarreo	Bodegaje	Organización Logística	Inspección	Otros/cuales
Aceite 5L	\$ 9.250	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Aceite 10L	\$ 18.500	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Fuente: Elaboración propia

TRANSPORTE: Para el envío del producto a los clientes, se realizará convenio con empresas especializadas en transportes de alimentos, el cual cumple con todo los protocolos de higiene y cuidados, según las empresas cotizadas, se estableció un promedio de envío por unidad.

El valor por kilo del producto tiene un precio de 1.850 pesos, por lo tanto el flete de un tanque de 5L tendrá un costo de \$9.250 pesos, y de un tanque de 10 L cuesta \$18.500.

Estos costos pueden disminuir según la cantidad que se envíen.

BODEGA: Debido a que contaremos con una bodega propia para almacenar el producto final, no es necesario estimar gastos de bodega dentro del producto, ya que solo se tendrá en cuenta la depreciación con el transcurso del tiempo.


5.5. Comunicación y Mezcla

5.5.1. Mezcla Promocional

5.5.1.1. Material de impacto


Tabla 11

Tarjetas de Presentación Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

 <p>Tarjetas de presentación</p>	
Nombre de la Actividad	Objetivo
Tarjetas de presentación	Brindar información a los clientes sobre la actividad de la empresa y como contactarla para adquirir sus productos. Esta tarjeta además de los datos básicos, contiene un código que al ser escaneado conduce directamente hasta el sitio web de la compañía.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12*Catálogo de Productos Sacha Inchi De La Sabana S.A.S*

 <p>Catálogo de productos</p>	
Nombre de la Actividad	Objetivo
Catálogos	<p>Que durante las visitas realizadas por los vendedores, a los clientes se les pueda brindar información en físico sobre los productos ofrecidos, de manera que exista disponibilidad inmediata de la información requerida y llamar la atención del cliente mediante este catálogo, el cual además de los productos contendrá información sobre las ofertas y todo el proceso de producción, desde el cultivo hasta la fase de transformación, generando confianza en los productos ofrecidos.</p>

Fuente: Elaboración propia

5.5.2. Comunicación

5.5.2.1. Actividades de interacción:

Tabla 13

Página Web Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

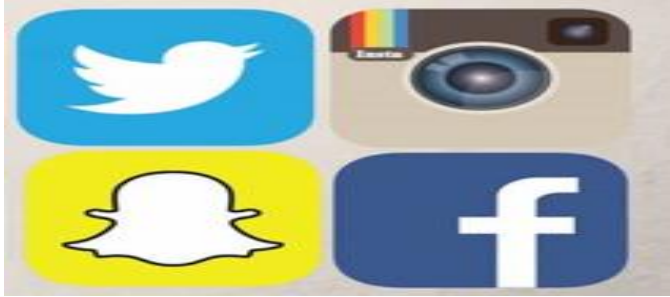


Página Web

Nombre de la Actividad	Objetivo
<p align="center">Página Web</p>	<p>Que los clientes puedan acceder fácilmente a los productos ofrecidos, desde cualquier parte del país.</p> <p>Esta página contiene un diseño sencillo y agradable, pensando en que pueda ser utilizada por cualquier persona, sin ningún tipo de dificultades, de tal manera que el cliente tenga una buena experiencia al navegar por la misma y que encuentre fácilmente lo que desea.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14*Estrategia de Promoción a través de Redes Sociales*

 <p>Redes Sociales</p>	
Nombre de la Actividad	Objetivo
Redes Sociales	Aprovechar el alcance y auge de las redes sociales para dar a conocer la empresa y promocionar sus productos, de esta manera se logra llegar hasta muchas personas y captar su atención e interés en los productos ofrecidos.

Fuente: Elaboración propia

5.6. Presupuesto de Marketing

Tabla 15

Presupuesto de Marketing

Actividad	Objetivo	Tipo	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Tiempo Ejecucion														
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
Evento de apertura	Dar a conocer la empresa y sus productos, captar clientes.	Mezcla promocional	2000000	1	\$ 2.000.000															
Tajetas de presentacion	Establecer contacto con los clientes y dar a conocer la empresa	Mezcla promocional	500	400	\$ 200.000															
Catálogos	Brindar información detallada sobre los productos ofrecidos, que el cliente tenga acceso rapido a la información que requiere	Mezcla promocional	8000	25	\$ 200.000															
Aviso exterior metalico	Hacer visible la sede de la empresa	Mezcla promocional	80.000	1	\$ 80.000															
Diseño de logo	Reconocimiento de la imagen corporativa de la empresa	Mezcla promocional	0	1	\$ 0															
Web hosting- Página web	Facilitar el acceso a los productos	Comunicación	24.000	12	\$ 288.000															
Conectividad- Redes Sociales	Dar a conocer la empresa, promocionar sus productos y atraer clientes	Comunicación	60.000	1	\$ 60.000															
TOTAL					\$ 2.828.000															

Fuente: Elaboración propia

5.7. Proyección de ventas

Tabla 16

Proyección de Ventas Año 1

SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S		
PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1		
MESES	5L	10L
1	0	0
2	0	0
3	38	62
4	38	62
5	38	62
6	38	62
7	38	62
8	38	62
9	38	62
10	38	62
11	38	62
12	38	62
TOTAL UNIDADES	380	620
PRECIO	\$ 173.000	\$ 348.000
TOTAL	\$ 65.740.000	\$ 215.760.000

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Para el primer año se proyectan ventas por un total de 380 y 620 unidades de las líneas 5L y 10L respectivamente, para unos ingresos totales de \$281.500.000.

Durante los dos primeros meses no se realizarán actividades de producción y venta, dado a que es necesario ejecutar las acciones de legalización y montaje de la empresa.

Se proyectaron ventas mensuales de 38 unidades para la línea de 5L y 62 unidades para la línea de 10L, teniendo en cuenta las tendencias del mercado y datos ofrecidos por la competencia.

IV. Estudio Técnico

6. Ficha Técnica:

Tabla 17

Ficha Técnica Presentación 5L

Línea Aceite Sacha Inchi 5L	
Materiales de los que está formado	
Criterios obligatorios	
Características Químicas	Índice de refracción a 40 °C = 1.474 Índice de acidez expresado en % de ácido Oleico: 1.07
Características Físicas	Color: Claro, oscila del amarillo intenso al ámbar dorado. Olor: Ligeramente a nuez, aroma suave característico Sabor: Muy suave, casi neutro. Aspecto: Viscoso
Usos y aplicaciones	Insumo para la elaboración de productos farmacéuticos y cosméticos, aceite comestible, concentrados y abonos.
Facilidad en uso	A diferencia de otros aceites, es rico en vitaminas, omega 3,6 y 9, antioxidantes y proteína, lo que lo convierte en un aliado para la salud, en relación a su cultivo, no requiere de mayores esfuerzos, produce a los 7 meses de siembra y permite cosechar cada mes.
Adaptación	Para su conservación, se debe almacenar en un Lugar fresco, seco, lejos de la luz solar y a una temperatura ambiente, utilizar envases oscuros.
<i>Materiales o componentes bases</i>	
Palmítico: 3,65%	Garavito y Prieto. (2020) en su tesis Producción Y Comercialización Del Aceite De La Semilla De Sacha Inchi En La Ciudad De Bogotá, concluyeron que “el aceite de Sacha Inchi, es un aceite natural, no refinado y sin aditivos, extraído de las semillas seleccionadas de la Plukenetia Volubilis Linneo” (p.88)
Esteárico : 2,54%	
Oleico (Omega 9): 8,28%	
Linoleico(Omega 6): 36,8%	

Alfa Linolénico (Omega 3): 48,61%	Estudios científicos actuales lo refieren como la mejor planta oleaginosa por su alto contenido de ácidos grasos esenciales para el ser humano. Su composición está dada por altos niveles de Omega 3, 6 y 9, antioxidantes y Vitamina E.
Vitamina E: 17 mg/100gr	
Vitamina A: 681 mg	
Total Saturados: 6,19 Total Insaturados: 93,69	

Fuente: Estudio Técnico Unidad De Emprendimiento y Garavito y Prieto 2020

Tabla 18

Ficha Técnica Presentación 10 L

Línea Aceite Sacha Inchi 10 L	
Materiales de los que está formado	
Criterios obligatorios	
Características Químicas	Índice de refracción a 40 °C = 1.474 Índice de acidez expresado en % de ácido Oleico: 1.07
Características Físicas	Color: Claro, oscila del amarillo intenso al ámbar dorado. Olor: Ligeramente a nuez, aroma suave característico Sabor: Muy suave, casi neutro. Aspecto: Viscoso
Usos y aplicaciones	Insumo para la elaboración de productos farmacéuticos y cosméticos, aceite comestible, concentrados y abonos.
Facilidad en uso	A diferencia de otros aceites, es rico en vitaminas, omega 3,6 y 9, antioxidantes y proteína, lo que lo convierte en un aliado para la salud, en relación a su cultivo, no requiere de mayores esfuerzos, produce a los 7 meses de siembra y permite cosechar cada mes.
Adaptación	Para su conservación, se debe almacenar en un Lugar fresco, seco, lejos de la luz solar y a una temperatura ambiente, utilizar envases oscuros.

<i>Materiales o componentes bases</i>	
Palmítico: 3,65%	<p>Garavito y Prieto. (2020) en su tesis Producción Y Comercialización Del Aceite De La Semilla De Sacha Inchi En La Ciudad De Bogotá, concluyeron que “el aceite de Sacha Inchi, es un aceite natural, no refinado y sin aditivos, extraído de las semillas seleccionadas de la Plukenetia Volubilis Linneo” (p.88)</p> <p>Estudios científicos actuales lo refieren como la mejor planta oleaginosa por su alto contenido de ácidos grasos esenciales para el ser humano. Su composición está dada por altos niveles de Omega 3, 6 y 9, antioxidantes y Vitamina E.</p>
Esteárico : 2,54%	
Oleico (Omega 9): 8,28%	
Linoleico(Omega 6): 36,8%	
Alfa Linolénico (Omega 3): 48,61%	
Vitamina E: 17 mg/100gr	
Vitamina A: 681 mg	
Total Saturados: 6,19 Total Insaturados: 93,69	

Fuente: Estudio Técnico Unidad De Emprendimiento y Garavito y Prieto 2020

Análisis de propiedades de aceite de Sacha Inchi

Estudio realizado sobre aceite de sachá Inchi de semillas, utilizando la metodología descrita a continuación:

Índice de refracción: Se utilizó el refractómetro digital marca Rudolph Research (Modelo J157)

Índice de acidez: se realizó por titulación directa y con tres repeticiones. Para ello se pesaron 5g de cada muestra de aceite en un matraz Erlenmeyer (250 mL), se añadieron 50mL de alcohol etílico neutralizado y dos gotas de indicador de fenolftaleína. Posteriormente, se tituló con una solución de hidróxido de sodio (NaOH) 0,1 N hasta que la mezcla se tornó de un ligero color rosa.

Resultados

- Índice de refracción a 40 °C = 1.474
- Índice de acidez expresado en % de ácido Oleico= 1,07

Conclusiones

El índice de refracción es un indicador que permite determinar la pureza y la calidad de los aceites, ya que este determina el grado medio de insaturación, y también es útil para observar el progreso de las reacciones tales como hidrogenación e isomerización (Karabulut et al., 2003).

Si se compara con aceite de oliva, con un Índice de refracción de 1.469, indica que el aceite de sachá inchi tiene un nivel menor de pureza, pero es mucho más puro que aceites de tipo animal 1.481 (aceite de pescado).

El Índice de acidez permite determinar la calidad del aceite en términos de grado de refinación, así como el cambio de calidad durante el almacenamiento, para el caso del aceite de Inchi el resultado fue de 1,07%, lo que permite determinar que el proceso de extracción fue adecuado y con bajo grado de refinación, teniendo en cuenta valores de referencia en estudios similares de 1,08% para aceite de sachá inchi, 0,8% para aceite de oliva extra virgen y 1,56 para aceite de pescado.

7. Necesidades y requerimientos

7.1. Full Costing

Tabla 19

Costos de Producción

LLENAR SOLO LAS CELDAS EN BLANCO							
CONCEPTO		5Litros	10 Litros				TOTALES
Unidades actividad norm.	N	380	620	0	0	0	1.000,00
Costes fijos actividad norm.	CN	0	0	0	0	0	0,00
Costes fijos unitarios	CFU=CN/N	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ventas	V	65.740.000,00	215.760.000,00	0,00	0,00	0,00	281.500.000,00
Unidades producidas real	U	380,00	620,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00
Precio de venta unitario	P=V/U	173.000,00	348.000,00	0,00	0,00	0,00	
Costes variables de las ventas							
Mercaderías		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Materias primas		36.210.960,00	118.162.080,00	0,00	0,00	0,00	
Otros aprovisionamientos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Gastos de personal variables		8.780.000,00	8.780.000,00	0,00	0,00	0,00	
Costos Indirectos		2.382.220,00	6.180.780,00	0,00	0,00	0,00	
Total costes variables	CV	47.373.180,00	133.122.860,00	0,00	0,00	0,00	180.496.040,00
Coste variable unitario	CVU=CV/U	124.666,26	214.714,29	0,00	0,00	0,00	
Precio de coste total	PC=CFU+CVU	124.666,26	214.714,29	0,00	0,00	0,00	
Margen de beneficio bruto	M=V-CV	18.366.820,00	82.637.140,00	0,00	0,00	0,00	101.003.960,00
Margen de beneficio unitario	MU=M/U	48.333,74	133.285,71	0,00	0,00	0,00	
Costes fijos actividad	CF=CFU * U	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Beneficio de la actividad	B=M-CF	18.366.820,00	82.637.140,00	0,00	0,00	0,00	101.003.960,00
Pérdida por subactividad	SUB=CN-CF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Beneficio por superactividad	SUP=CN-CF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado neto	RN=B-SUB+SUP	18.366.820,00	82.637.140,00	0,00	0,00	0,00	101.003.960,00

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

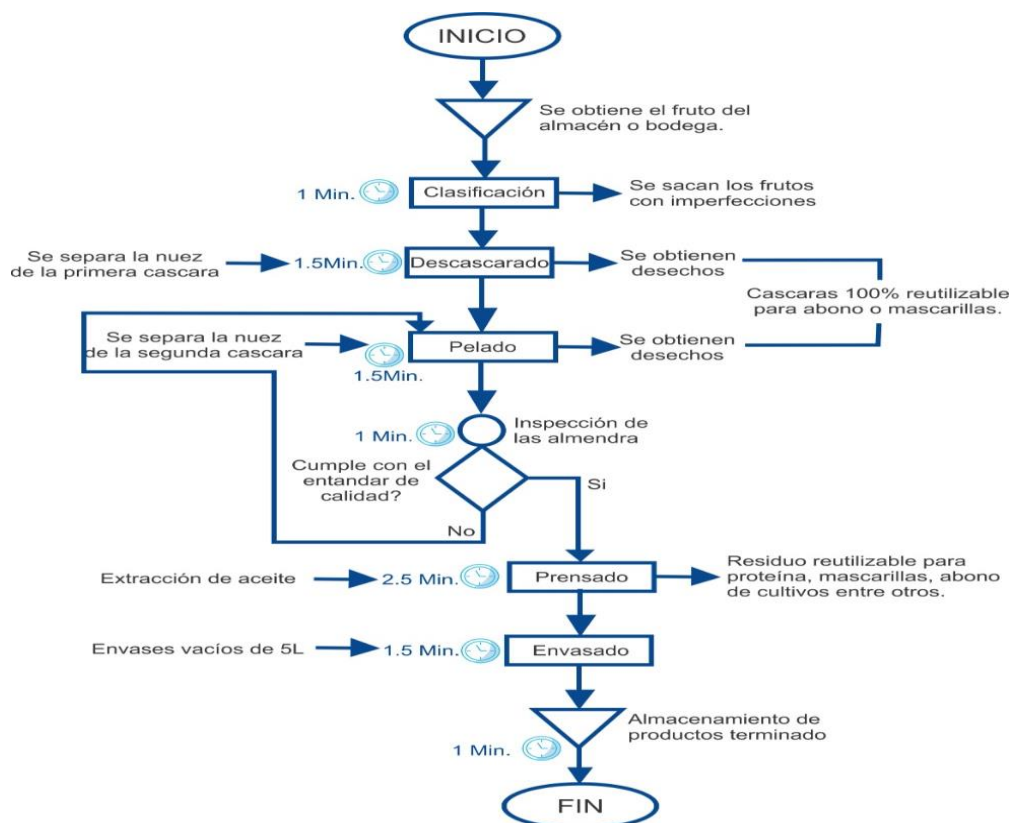
Se realizó el estudio de los costos de fabricación de acuerdo al presupuesto de producción y se determinó que para producir 380 unidades de 5L, se incurre en unos costos totales de \$47.373.180, mientras que los costos para producir 620 unidades de 10L equivalen a \$133.122.860, es decir que para el primer año los costos serán de \$180.496.040 pesos y la utilidad bruta será de \$101.003.960 pesos.

8. Flujo gramas de proceso

8.1. Flujo grama presentación de 5L

Ilustración 36

Flujograma Presentación 5L



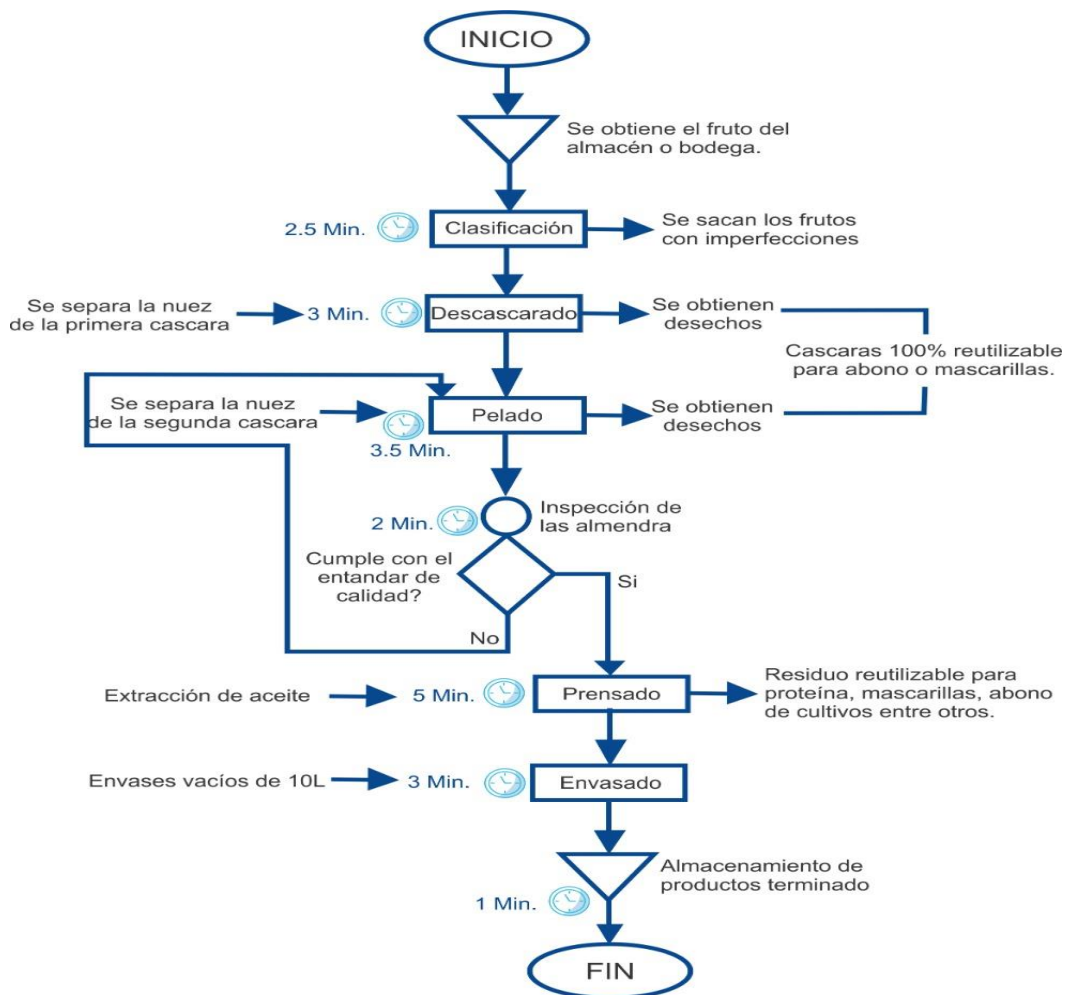
Fuente: Elaboración propia

El tiempo total de producción para elaborar una unidad de 5L es de 10 minutos aproximadamente, se inicia desde el proceso de clasificación de la materia prima y se culmina con el almacenamiento de los productos terminados.

8.2. Flujograma presentación de 10L

Ilustración 37

Flujograma Presentación 10L



Fuente: Elaboración propia

Para producir una unidad de 10L se emplean 20 minutos aproximadamente, la extracción del aceite es el proceso que mayor tiempo requiere, al igual que las etapas de descascarado y pelado, las cuales constituyen la parte más compleja del proceso de producción.

9. Plan de Producción

Tabla 20

Plan de Producción Año 1



PRODUCTO	Q PRODUCIDA Y VENDIDA	TIEMPO UTILIZADO PRODUCCION*	% PARTICIPACION	PODERADO TIEMPO	TOTAL PONDERADO	COSTO TOTAL POR PRODUCTO	COSTO UNITARIO POR PRODUCTO
5 Litro	380	10	0,38	0,33	0,71	47.373.180,00	124.666,26
10 Litros	620	20	0,62	0,67	1,29	133.122.860,00	214.714,29
	0	0	0,00	0,00	0,00	-	-
	0	0	0,00	0,00	0,00	-	-
	0	0	0,00	0,00	0,00	-	-
TOTAL	1000	30	1	1	2,00	180.496.040,00	

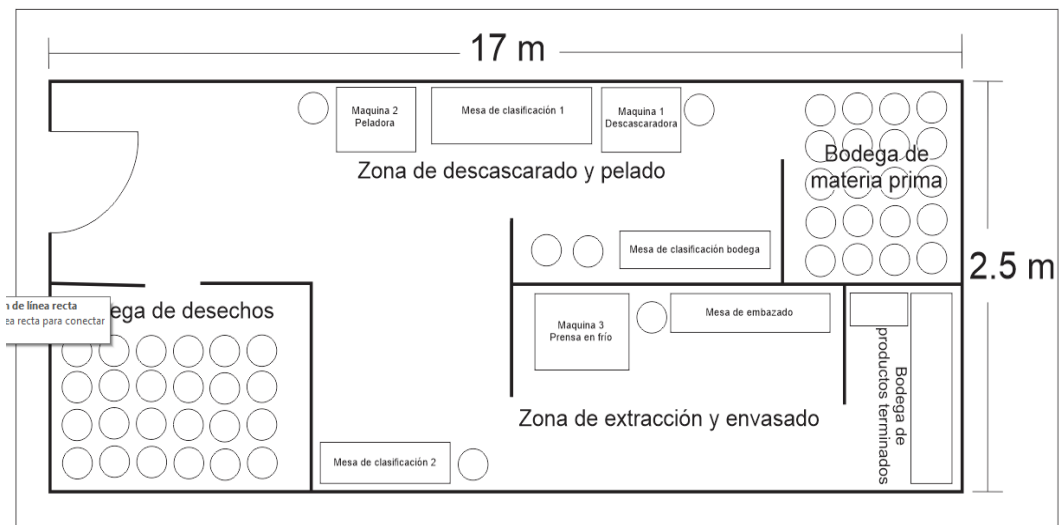
Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Para el primer año, Sacha Inchi De La Sabana planea producir 380 unidades de aceite de 5L y 620 unidades de aceite de 10L, de acuerdo al presupuesto de ventas para el año 1, a un costo de producción de \$ 124.666 y \$ 214.714 respectivamente.

10. Diseño de planta y/o arquitectura Técnica

Ilustración 38

Diseño de Planta y/o Arquitectura Técnica



Fuente: Elaboración propia

El proceso de producción y división de las áreas de trabajo estará conformado por 5 zonas, adecuadas estratégicamente, con el fin de optimizar el tiempo y aumentar la productividad.

La bodega de almacenamiento de la materia prima permitirá organizar y distribuir por lotes.

Zona de descascarado y pelado: En esta zona se encontraran dos máquinas encargadas de retirar la corteza que cubre la nuez.

Zona de extracción y envase: En esta zona se extrae el aceite a través de la prensa en frio y se almacena en los tanques de 5L o 10L, se etiqueta y limpia.

Bodega de Productos terminados: Se almacenara el producto terminado en una bodega que cumplirá con las condiciones de temperatura y ventilación.

Bodega de desechos: En esta bodega se clasificaran por separado los desechos del proceso de descascarado y pelado, ya que estos se pueden utilizar para la elaboración de mascarillas, abonos y proteínas en polvo.

11. Infraestructura y Logística

11.1. Equipos

Tabla 21

Propiedad Planta y Equipo

Equipos			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Prensa Hidráulica	1	\$ 10.999.000	\$ 11.999.000
Descascaradora	1	\$ 1.334.000	\$ 1.334.000
Equipo de computo	1	\$1.000.000	\$1.000.000
TOTAL			\$ 14.333.000

Fuente: Elaboración propia

Para llevar a cabo las actividades de producción es imprescindible contar con dos máquinas industriales, una descascaradora, que es la maquina encargada de quitar la concha del fruto maduro para obtener la nuez y una prensa hidráulica para extraer el aceite.

La descascaradora tiene un valor en el mercado de \$1.334.000 y la prensa hidráulica se cotizo por \$11.999.000 pesos.

Para el desarrollo de las actividades administrativas y de ventas es necesario contar con un equipo de cómputo, cotizado por \$1.000.000.

11.2. Muebles y enseres

Tabla 22

Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio de trabajo	1	\$500.000	\$ 500.000
Sillas	2	\$ 120.000	\$240.000
Recipientes	3	\$40.000	\$120.000
Otros			\$140.000
TOTAL			\$1.000.000

Fuente: Elaboración propia

Para el desarrollo de las actividades de la empresa es necesario contar con los enseres descritos en la tabla anterior, cotizados en el mercado por un valor total de \$1000.000.

11.3. Adecuaciones

Tabla 23

Adecuaciones

Adecuaciones			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Mano de obra para el acondicionamiento del terreno y el cultivo	1	\$ 4. 448.750	\$4. 448.750
Preparación del cultivo	1	\$10.588.025	\$10.588.025
TOTAL			\$ 15.076.775

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta que SACHA INCHI DE LA SABANA S.A.S además de producir aceite, también cultivara parte de su materia prima y que dichos cultivos no estarán destinados a la generación de utilidades, sino al aprovisionamiento de la semilla de sachá, es necesario incurrir en unos costos y gastos, los cuales se describen en la tabla anterior y se manejarán como adecuaciones.

V. Administración

12. Estructura Organizacional

Ilustración 39

Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia.

13. Definición funciones de Cargo

Tabla 24

Matriz de Cargos Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

Matriz de cargos				
Cargo	Funciones	Responsable jerárquico	Formación	Experiencia
Gerente	<p>Planear, dirigir y evaluar las operaciones de producción y venta y velar por el cumplimiento de las políticas de la empresa.</p> <p>Fijar metas de ventas y supervisar el cumplimiento de las mismas.</p> <p>Definir estrategias que permitan lograr la rentabilidad y posicionamiento de la empresa.</p> <p>Manejar al personal y asignar tareas.</p>	Nivel ejecutivo	<p>Profesional en carreras administrativas como administración de empresas, finanzas, contaduría, economía o a fines.</p>	Mínimo 2 años de experiencia en cargos gerenciales.
Contador Público	<p>Mantener la información contable al día con todos los soportes y de acuerdo a la normatividad vigente.</p> <p>Elaborar y presentar los estados financieros con sus correspondientes notas y con la periodicidad acordada en el contrato.</p>	Nivel profesional	<p>Título profesional en Contaduría Pública con conocimientos en costos.</p>	Mínimo 1 año de experiencia en el cargo.

	<p>Preparar las declaraciones tributarias</p> <p>Elaborar la información exógena.</p>			
Ingeniero Agrónomo	<p>Dirigir los procesos de cultivo y producción, garantizando el buen uso de los suelos y la calidad de la materia prima.</p> <p>Velar por la optimización de los recursos en los procesos productivos.</p>	Nivel profesional	Título profesional en Ingeniería agroindustrial	Mínimo 1 año de experiencia en cargos similares.
Operario	<p>Ejecutar las labores propias del proceso de producción.</p> <p>Velar por el buen uso de las maquinas.</p> <p>Las demás actividades inherentes al cargo.</p>	Nivel operativo	Título de bachiller académico en cualquier modalidad	Mínimo 1 año de experiencia en cargos similares.
Asesor Comercial	<p>Cumplir con las metas de venta</p> <p>Ofrecer el portafolio de productos, hacer preventa, visita los clientes.</p> <p>Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes.</p> <p>Elaborar informes sobre las ventas efectuadas.</p>	Nivel asesor	Técnico en mercadeo y ventas, con alta capacidad de negociación y comunicación efectiva	Mínimo 1 año de experiencia en ventas externas.

Fuente: Elaboración propia

14. Gastos de Nómina

Tabla 25

Gastos Mensuales de Nómina Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

GASTOS DE NÓMINA			
CARGO	SALARIO BASE	TIPO DE CONTRATACIÓN	TOTAL DEVENGADO
Gerente	\$1.200.000	Fija	\$1.978.080
Contador Publico	\$400.000	Honorario	\$400.000
Ing. Agrónomo	\$1.000.000	Fija	\$1.648.400
Comercial	\$1.000.000	Fija	\$1.648.400
TOTAL			\$5.674.880

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Los gastos de nómina mensual equivalen a \$ 5.674.880 pesos, incluyendo las provisiones correspondientes a las prestaciones sociales y el pago de aportes a seguridad social y parafiscales.

VI. Análisis Financiero

15. Gastos de Mantenimiento

Tabla 26

Gastos de Mantenimiento

Descripción	Valor (\$)
Arrendamiento	\$800.000
Servicios Públicos	\$164.000
Suministro de oficina	\$50.000
Teléfono e Internet	\$80.000
TOTAL MENSUAL	\$1.094.000
TOTAL ANUAL	\$10.094.000

Descripción	Valor (\$)
Uso de suelos	\$80.000
Concepto técnico bomberos	\$120.000
Escritura y gastos notariales	\$100.000
Registro de libros	\$98.000
Registro sanitario	\$4.000.000
TOTAL	\$4.398.000

Fuente: Elaboración propia

En relación a los gastos de mantenimiento, la empresa incurrirá en gastos administrativos por un valor mensual de \$1.094.000 y un estimado de \$4.398.000 en gastos pre operativos.

16. Capital de Trabajo

Tabla 27

Capital de Trabajo necesario para la ejecución del proyecto

CAPITAL DE TRABAJO	
	Monto (\$)
Costos	\$ 36.100.000,00
Gastos Marketing y Administrativos	\$ 30.000.000,00
Legales	\$ 4.398.000,00
Infraestructura	\$ 30.409.775,00
Capital de socios	\$ 500.000,00

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Para el funcionamiento inicial del plan de negocios se requiere un capital de trabajo de \$100.907.775 pesos, de los cuales \$36.100.000 corresponden a los costos de producción equivalentes a dos meses, es decir a la producción de 76 unidades de 5L y 124 unidades de 10L, de acuerdo al plan de producción. Se estima que los costos de producción se empezaran a recuperar a partir del segundo mes de ejecución de las actividades.

Se necesitan \$30.000.000 para cubrir los gastos administrativos de los primeros 4 meses y los gastos de marketing.

Los gastos legales, que equivalen a \$4.398.000 pesos.

También se necesitan \$30.409.775 para la adquisición de la propiedad planta y equipo descrita anteriormente.

El capital de los socios será de \$500.000.

17. Balances y Estado de resultados proyectado

Tabla 28

Proyección - Estado de situación financiera Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

BALANCE						
BALANCE GENERAL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo						
Banco	70.998.000	102.247.160	129.786.365	161.409.098	197.529.538	238.598.902
Cuentas X Cobrar	-					
Provisión Cuentas por Cobrar	-					
Inventarios Materias Primas e Insumos	-					
Inventarios de Producto en Proceso	-					
Inventarios Producto Terminado	-					
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	-					
Gastos Anticipados	15.076.775	15.076.775	15.076.775	15.076.775	15.076.775	15.076.775
Amortización Acumulada	-	-200.000	-400.000	-600.000	-800.000	-1.000.000
Total Activo Corriente:	86.074.775	117.123.935	144.463.140	175.885.873	211.806.313	252.675.677
Propiedad planta y equipos						
Equipos	14.333.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Herramientas	-	2.300.000	2.300.000	2.300.000	2.300.000	2.300.000
Muebles y Enseres	1.000.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000
Depreciación Acumulada Equipos	-	-3.000.000	-6.000.000	-9.000.000	-12.000.000	-15.000.000
Depreciación Acumulada herramientas	-	-460.000	-920.000	-1.380.000	-1.840.000	-2.300.000
Depreciación Acumulada Muebles y enseres	-	-1.500.000	-3.000.000	-4.500.000	-6.000.000	-7.500.000
Total Activos Fijos:	15.333.000	19.840.000	14.880.000	9.920.000	4.960.000	-
TOTAL ACTIVO	101.407.775	136.963.935	159.343.140	185.805.873	216.766.313	252.675.677
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	-					
Impuestos X Pagar	-	9.131.206	11.028.644	13.121.982	15.428.848	17.968.374
Acreedores Varios	-					
Obligaciones Financieras	52.249.000	52.249.000	52.249.000	52.249.000	52.249.000	52.249.000
Otros pasivos a LP	-					
Obligacion	-					
TOTAL PASIVO	52.249.000	61.380.206	63.277.644	65.370.982	67.677.848	70.217.374
Patrimonio						
Capital Social	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Reserva Legal Acumulada	-	0	0	0	0	0
Utilidades Retenidas	-	0	16.957.954	37.439.721	61.809.116	90.462.690
Utilidades del Ejercicio	-	16.957.954	20.481.767	24.369.395	28.653.574	33.369.837
Revalorizacion patrimonio	-	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	1.000.000	17.957.954	38.439.721	62.809.116	91.462.690	124.832.528
Total pasivo mas patrimonio	53.249.000	79.338.160	101.717.365	128.180.098	159.140.538	195.049.902
Activo =P+P	101.407.775	136.963.935	159.343.140	185.805.873	216.766.313	252.675.677
	48.158.775	57.625.775	57.625.775	57.625.775	57.625.775	57.625.775

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Tabla 29*Proyección - Estado de resultados Sacha Inchi De La Sabana S.A.S*

ESTADOS DE RESULTADOS					
Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	281.500.000	304.470.400	329.315.185	356.187.304	385.252.188
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	171.933.040	185.962.776	201.137.339	217.550.145	235.302.237
Costos indirectos de fabricacion	8.563.000	9.261.741	10.017.499	10.834.927	11.719.057
Utilidad Bruta	101.003.960	109.245.883	118.160.347	127.802.232	138.230.894
Gasto de Ventas	2.828.000	2.941.120	3.058.765	3.181.115	3.308.360
Gastos de Administracion	72.086.800	74.794.352	77.610.206	80.538.694	83.584.322
Utilidad Operativa	26.089.160	31.510.411	37.491.376	44.082.422	51.338.212
Otros ingresos	0				
Utilidad antes de impuestos	26.089.160	31.510.411	37.491.376	44.082.422	51.338.212
Impuestos (35%)	9.131.206	11.028.644	13.121.982	15.428.848	17.968.374
Utilidad Neta Final	16.957.954	20.481.767	24.369.395	28.653.574	33.369.837

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

De acuerdo a las proyecciones realizadas se puede observar que los ingresos obtenidos permiten cubrir los costos y gastos de la operación de la empresa y que el proyecto genera utilidades.

18. Indicadores Financieros

Tabla 30

Tasa Interna de Retorno y Valor Presente Neto

PERIODOS	FLUJOS NETOS DE CAJA
0	-101.407.775
1	31.249.160
2	27.539.205
3	31.622.732
4	36.120.440
5	41.069.364

VAN	681.682,18
TIR	18%

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Para el financiamiento del proyecto se necesitan \$ 101.407.775. Se calculó el VAN teniendo en cuenta el flujo de caja de los 5 primeros años y en base a los resultados obtenidos se concluyó que el proyecto supera en 0,28% el rendimiento mínimo esperado (18%).

19. Punto de equilibrio

Tabla 31

Punto de Equilibrio Sacha Inchi De La Sabana S.A.S

Derivación de la fórmula:

Q = cantidad
 Qe = cantidad de equilibrio
 VT = ventas totales
 VTe = ventas totales de equilibrio
 CT = costes totales
 Cu = coste unitario
 Pu = precio unitario
 Mu = margen unitario
 CV = costes variables
 CF = costes fijos

$$VT - CT = 0$$

$$VT - CV - CF = 0$$

$$Pu * Q - Cu * Q - CF = 0$$

$$CF = Pu * Q - Cu * Q$$

$$CF = Q * (Pu - Cu)$$

$$CF = Q * Mu$$

$$Qe = CF / Mu$$

$$VTe = Qe * Pu$$

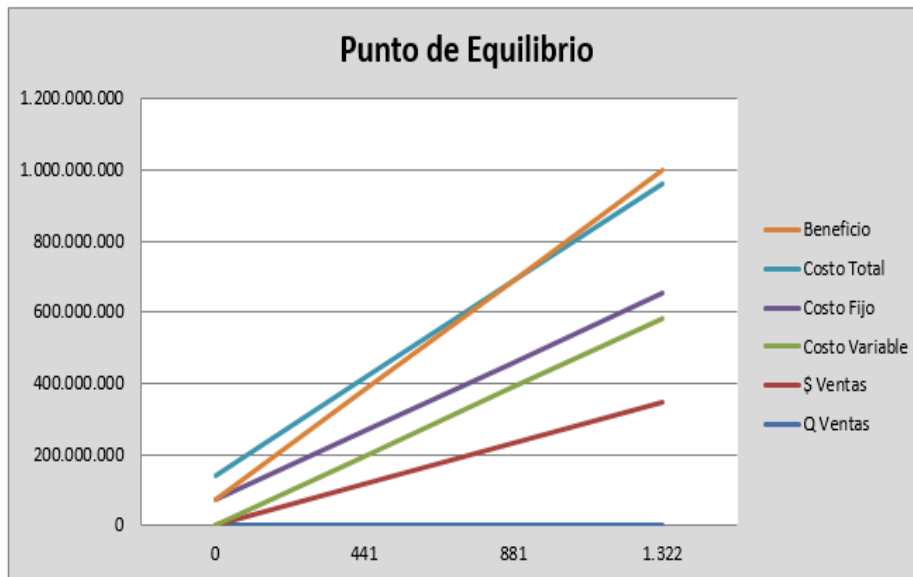
$$ITe = Qe * (Pu$$

Ingresar Datos	
Precio Venta	260.500,0
Coste Unitario	180.496,0
Gastos Fijos	70.516.800
Pto. Equilibrio	881
\$ Ventas Equilibrio	229.608.964

Datos para el gráfico	PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	441	1.322
\$ Ventas	0	114.804.482	229.608.964
Costo Variable	0	79.546.082	159.092.164
Costo Fijo	70.516.800	70.516.800	70.516.800
Costo Total	70.516.800	150.062.882	229.608.964
Beneficio	-70.516.800	-35.258.400	0

Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 881 unidades mes

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Ilustración 40*Punto de Equilibrio*

Fuente: Simulador Unidad de Emprendimiento

Para alcanzar el punto de equilibrio la empresa debe vender 881 unidades mensuales, es decir que para cubrir los costos de producción y los gastos fijos, se deben obtener ingresos mínimos por un valor de \$ 229.608.000 pesos, a partir de la unidad 882 se empiezan a generar utilidades.

20. Conclusiones

20.1. Impacto del modelo de negocio

Concepto de negocio			
Impacto Tecnológico	Impacto Cultural	Impacto Ambiental	Impacto Financiero
Sacha Inchi de la Sabana, contara con maquinaria semi industrial e industrial con el fin de optimizar el proceso de descascarado, pelado y extracción del aceite extra virgen, para garantizar el aprovechamiento de la materia prima, reduciendo el tiempo y los costos del proceso de transformación.	Sacha Inchi de la Sabana trabajara de la mano con las comunidades aledañas al departamento de sucre, con el fin de mejorar la calidad de vida de los campesinos que estarán acompañando al desarrollo y crecimiento de la empresa.	Sacha Inchi de la Sabana se proyecta como una empresa muy comprometida con el medio ambiente, por ello sus envases serán reutilizables y los residuos de su materia prima serán aprovechados para la elaboración de otros productos, por lo tanto sus procesos serán amigables con	Sucre es una región con un gran potencial agrícola que no ha sido aprovechado, la mayoría de las actividades económicas del departamento están enfocadas hacia la ganadería y el sector comercial, Sacha Inchi de la Sabana contribuirá a la dinamización de la economía de la región y es un

		el medio ambiente.	proyecto que genera valor, permite cubrir los costos y gastos de la operación y genera utilidades.
--	--	--------------------	--

Referencias Bibliográficas

- Exportaciones peruanas de sachá inchi crecieron 137% el 2017 (2018, Febrero 19). *Agencia Agraria de Noticias*. <https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-sacha-inchi-crecieron-137-el-2017-15991>.
- Calero, B. (2016). *Análisis de la cadena de valor del sachá inchi en San Martín* (1a. ed.). https://issuu.com/educ007/docs/analisis_de_la_cadena_de_valor_del_.
- Comida saludable: Todo está servido para crecer. (2018, Octubre 08). *Nielseniq*. <https://nielseniq.com/global/es/insights/analysis/2018/comida-saludable-todo-esta-servido-para-crecer/>.
- Garavito, D. y Prieto, J. (2020). *Producción y Comercialización Del Aceite De La Semilla De Sachá Inchi En La Ciudad De Bogotá* [Tesis de grado, Universidad Distrital Francisco José De Caldas]. Repositorio UDistrital. <https://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/22784>.
- Gómez, N. (2018). *Estudio de pre factibilidad para cultivo de SACHA INCHI en el corregimiento de potrero en el departamento de valle del cauca Colombia* [Tesis de grado, Universidad Autónoma de Occidente]. Repositorio UAO. <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/10228/6/T07975.pdf>.
- La planta que le quita terreno a la coca en Colombia. (2019, Febrero 20). *Semana*. <https://www.semana.com/edicion-impresanegocios/articulo/la-planta-que-puede-competir-en-rentabilidad-con-la-coca/267323/>.
- Ospina, E., López, J. y Martínez, M. (2019). *Plan de Exportación Aceite de Sachá Inchi* [Tesis de grado, Institución Universitaria ESUMER]. Repositorio ESUMER. <http://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/1861/1/Plan%20de%20negocios%20-%20Aceite%20Sacha%20Inchi%20.pdf>.

- Ronderos y Cárdenas Consultores. (2016). *Sector soya y productos oleaginosos* [Estudio de mercado]. <https://sistemas.mre.gov.br/kitweb/datafiles/Bogota/es-es/file/Estudio%20de%20Mercado%20-%20Aceites%20y%20Grasas.pdf>.
- Suarez, P. (2020). *Sector Alimentos en Estados Unidos*. https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/eventos/taller181017/3_Oportunidades_Comerciales_enel_Sector_Alimentos_en_EstadosUnidos_PatriciaSuarez.pdf.
- Torres, D. (2016). *Fortalecimiento de Dos Asociaciones Campesinas del Municipio de Sabana de Torres Mediante un Modelo Agroindustrial de Generación de Valor Agregado por Medio del Cultivo de La Sacha Inchi* [Tesis de grado, Universidad Santo Tomás]. Repositorio USTA. <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/1770>