
PLAN DE NEGOCIOS
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META -
ASPROAGRO



CONTRATO 565 DE 2013
UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ
MAYO 2014

PRESENTACIÓN

Nombre del Proyecto:	COMERCIALIZACIÓN DE YUCA TIERRA NEGRA EN LOS MERCADOS DE VILLAVICENCIO Y BOGOTÁ A TRAVÉS DE LA ASOCIACIÓN.		
Nombre organización:	Asociación de productores agropecuarios del Meta – Asproagro.		
Descripción Organización:	Asproagro es una asociación de 10 productores agropecuarios, del municipio de Acacias Meta, su principal actividad está orientada a la producción y comercialización de Yuca en fresco.		
Representante Legal:	Fermín Solano Días		
RUT	822005840-5		
Registro Cámara de Comercio:	S0501723		
Teléfonos de Contacto:	311 499 6411	Correo Electrónico:	

1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

UBICACIÓN	Acacias (Meta)
TIPO DE PROPIEDAD	El 100% de los productores inscritos a la asociación son propietarios de sus tierras o Unidades Productivas.
ÁREA	En total la organización reúne entre sus asociados (10) hectáreas de dicadas a la producción agrícola.
TOPOGRAFÍA DESCRIPTIVA	La topografía del municipio está compuesta por terrenos planos. Las condiciones del suelo son aptas para la producción agrícola y pecuaria, los suelos son arcillosos arenosos con niveles de PH de 5.5, clasificados como ácidos. La temperatura habitual es cálida.
SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS	Energía, agua y alcantarillado.
VÍAS DE ACCESO	Desde la ciudad de Bogotá, se cuenta con una carretera principal en muy buen estado, que pasa por la ciudad de Villavicencio, llegando hasta el municipio de Acacias (Meta).

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

IDEA DE NEGOCIO

El negocio de Asproagro está orientado a la producción y comercialización de Yuca. En la actualidad la asociación desarrolla su actividad comercial en los mercados minoristas de Acacias y Guamal, sin embargo se comercializa para otras ciudades pero mediante intermediarios. En este sentido se plantea una incursión en los segmentos del mercado como mayoristas y red de fruvers en las ciudades de Villavicencio y Bogotá D.C., pero bajo un lineamiento de comercialización directa con los diferentes mercados de destino.

JUSTIFICACIÓN

La producción del cultivo de yuca tiene una gran importancia para la seguridad alimentaria y la generación de ingresos y empleo rural para las familias campesinas, especialmente en los países emergentes; este cultivo cobra fuerza en las regiones de climas cálidos, de pocas lluvias y de suelos áridos. Según la FAO este alimento es el cuarto producto básico más importante después del arroz, el trigo y el maíz, siendo un componente básico en la dieta de más de (1.000) millones de personas¹. La yuca es un cultivo muy sembrado por pequeños y medianos productores campesinos en más de 100 países. Reportes de la FAO (2011), indican que la producción mundial de yuca estuvo en el orden de (255) millones de toneladas, entre la mayor producción de este producto se concentra en África y Asia².

En el contexto nacional, según reportes del DANE para el año (2011) se sembraron (66.682) hectáreas, con una producción de (456.673) toneladas; de los cuales los departamentos de mayor producción fueron: Meta con (128.789) toneladas, seguido de Sucre (92.459 ton), Bolívar (51.187 ton) y Córdoba con (27.225 ton)³. En este sentido el cultivo de la yuca es considerado según la FAO, como un negocio rentable para los pequeños y medianos productores campesinos, debido principalmente a sus bajos costos de producción, su buena adaptación a los suelos y su fácil comercialización en los mercados de consumo en fresco o la agroindustria.

En la región este cultivo se perfila como un producto agrícola estratégico, para hacerle frente a los problemas de seguridad alimentaria, pobreza, desempleo y bajos ingresos. La producción en gran porcentaje es producto de la economía campesina, para el año 2012, se tenían (4.307) hectáreas sembradas, distribuidas en los 26 municipios del departamento (Meta), con una producción constante durante todo el año, producción que es destinada

1FAO (2010). Mercado y comercialización de la yuca. [En línea]< <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1028s/a1028s01.pdf>> [Consultado en mayo 2014]

2FAO (2011). Perspectivas Alimentarias. Análisis del mercado de la yuca. [En línea]< <http://www.fao.org/docrep/015/al981s/al981s00.pdf>> [Consultado en mayo 2014]

3DANE. Resultados Encuesta Nacional Agropecuaria 2011. [En línea]< https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/ena/doc_anexos_ena_2011.pdf> [Consultado en mayo 2014]

principalmente al consumo en fresco⁴. En este sentido la producción de yuca representa para el municipio de Acacias y en especial para ASPROAGRO, una alternativa importante para la generación de empleo y mejores condiciones de vida de las familias campesina. Quienes por medio de la asociación pretenden hacerle frente a al problema de la comercialización, eslabón de la cadena productiva que ha estado en manos de intermediarios, es así como la organización propone una comercialización y distribución justa de los productos agrícolas producidos por sus asociados, proyectando para ellos más utilidades y para sus compradores productos de excelente calidad a precios más cómodos.

OBJETIVO GENERAL

Implementar acuerdos de comercialización y distribución favorables, para los diferentes mercados de las ciudades de Villavicencio y Bogotá D.C., iniciando con nuestra principal línea de producción, Yuca en fresco.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Contribuir al desarrollo económico y social de los productores inscritos a la asociación, a través del fortalecimiento productivo y comercial de productos agrícolas en especial de Yuca en fresco.

Asistir a todos los procesos de capacitación, que brinden las entidades públicas y privadas, actividades que estén encaminadas al desarrollo del agro, como son procesos de BPA Y BPM.

Establecer canales de comercialización directa y justa con clientes potenciales de los diferentes segmentos del mercado de Villavicencio y Bogotá.

Aumentar la capacidad de producción de yuca de ASPROAGRO, mediante el establecimiento de nuevos cultivos, y además que estén estandarizados con procesos de producción de BPA, así garantizaremos la calidad e inocuidad de nuestros productos.

BENEFICIARIOS ESPERADOS

Los principales beneficiarios serán las 10 familias inscritas a la organización Asproagro del municipio de Acacias (Meta). Así mismo se beneficiara a las comunidades campesinas cercanas ya que se generaran mayores oportunidades de empleo rural y por último se beneficiara a nuestros compradores mayoristas, minoristas y consumidor final, debido a que tendrá un producto de la mejor calidad y a un precio favorable.

⁴MADR. Evaluaciones Agropecuarias. Informe de coyuntura 2011-2012.

3. MERCADEO

ANÁLISIS DE MERCADO

En los últimos años se ha logrado un desarrollo en la tecnificación del proceso de producción y comercialización de la yuca, lo cual ha abierto las puertas a la exportación de este alimento principalmente a Estados Unidos, hacia donde se envía yuca fresca parafinada, yuca fresca en forma de trozos congelados y maza de yuca rayada congelada, esta demanda se da según la FAO (2012)⁵, por la migración de latinos a dicho país.

Según el DANE, en el año (2005) se consumió cerca de (15.113) toneladas de yuca en fresco a nivel nacional, representándose un mayor consumo en el departamento de Sucre⁶. En una fecha más reciente (2013), se estimó que el consumo de yuca industrial equivale a un poco más de (269.000) toneladas⁷. Se puede evidenciar que la demanda de yuca ya sea para consumo personal o industrial es favorable para los productores y comercializadores de dicho alimento, además de que se promueve su utilización para la fabricación de diferentes derivados, especialmente para el almidón.

En nuestros mercados objetivos que son la ciudad de Bogotá D.C. y la ciudad de Villavicencio, se desconoce el consumo de yuca, aunque para la ciudad de Villavicencio en el año (2012) se presentó una participación de la yuca del 0,8 del IPC dentro de los gastos básicos de los habitantes de la ciudad⁸.

La organización está capacitada para satisfacer parte de la demanda originada en los mercados de las ciudades antes mencionadas. Identificando y estableciendo relaciones comerciales con clientes potenciales que contribuyan al desarrollo de las actividades de nuestra asociación.

Además, se ha logrado incursionar en mercados locales con muy buenos resultados del consumo de nuestro producto, satisfaciendo la necesidad de consumo de los habitantes de algunos municipios del departamento del Meta.





⁵FAO. (2012). La tecnificación del cultivo de yuca en Colombia abre un camino para exportar. Rescatado de: www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/150435/

⁶ DANE. (2005). Censo de producción de yuca para uso industrial. Rescatado de: www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/ena/censo_yuca_industrial.pdf

⁷FAO. (2013). Colombia lanza el “Plan nacional de Yuca industrial”. Recuperado de: www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/170274

⁸DANE. (2012). Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)-Meta. Rescatado de: www.dane.gov.co/files/icer/2012/ICER_Meta_2012.pdf

PRODUCTO

	<p>Empresarización y construcción planes de negocios de organizaciones de pequeños y medianos productores del Meta. Contrato 565/2013</p>	 
<p>NOMBRE DEL PRODUCTO</p>	<p>YUCA (<i>Manihot sculenta</i>)</p>	
<p>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</p>	<p>Forma: Cilíndrica y oblonga</p> <p>Tamaño y peso: Alcanza hasta 1mt de longitud, con un diámetro de hasta 8cm</p> <p>Olor: Característico natural</p> <p>Sabor: Característico natural</p> <p>Color: Externo café y pulpa blanca o cremosa</p>	
<p>Características de inocuidad y calidad</p>	<p>Buenas Prácticas: Conocimiento del manejo del cultivo para garantizar la producción, uso adecuado del suelo, actualmente el uso de agroquímicos es alto, sin embargo los productores reciben capacitación sobre BPA y adopción de alternativas de bajo impacto ambiental, a su vez garantizando la inocuidad.</p>	
<p>COMPOSICIÓN NUTRICIONAL</p>	<p>Es un tubérculo rico en almidones y en hidratos de carbono, componentes que le aportan hasta un 80% de energía al cuerpo, bajo en grasas, además tiene una gran cantidad de proteínas, mucho mayor que la que poseen otros tubérculos.</p>	
<p>PROPIEDADES NUTRICIONALES</p>	<p>Por ser un alimento bajo en grasas, es recomendada para personas que llevan una dieta para reducir el peso, contribuye a disminuir los niveles de colesterol en la sangre y de hipertensión, puede favorecer el alivio de jaquecas.</p> <p>Entre sus beneficios se destaca que es un tubérculo fácilmente digerible y se aconseja en casos de trastornos, afecciones y problemas digestivos (como por ejemplo la acidez estomacal o gastritis nerviosa). Además, es bueno para celíacos, ya que no contiene gluten.</p>	
<p>USO Y PREPARACIÓN</p>	<p>Como raíz fresca y procesada para consumo humano, como insumo en la industria alimenticia, como materia prima en la industria productora de alimentos balanceados para animales y como producto intermedio en la industria no alimenticia, el producto industrial más importante elaborado con base en Yuca es el almidón, que se usa en las industrias alimenticia, la Yuca es un cultivo fuente de carbohidratos para la elaboración de harinas con alto porcentaje de proteínas, las características de este cultivo permite su total</p>	

	utilización, el tallo (estacón) para su propagación vegetativa, sus hojas para producir harinas y las raíces reservantes para el consumo en fresco o la agroindustria o la exportación
LUGAR DE PRODUCCIÓN	Municipio: Acacías-Meta. Vereda La María
	Organización Productiva: Asociación de Productores Agropecuarios del Meta – ASPROAGRO -
PRESENTACIÓN Y EMPAQUE	Se pretende (sin producción, cultivos en crecimiento) empaquetar en bolsas plásticas de 30Kg.
PERECIDAD DEL PRODUCTO	Tiempo: 20 días máx. a temperatura ambiente
	Condiciones: Almacenar a temperatura ambiente en un lugar seco con buena ventilación, limpio, libre de humedad, protegido de insectos y roedores. Emplear buenas prácticas de manipulación para garantizar la calidad del producto.
CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO	De Primera (% ó volumen)
	De Segunda o Pareja (%)
	De Tercera o Pica (%)

PRECIO

PROYECCIÓN INSUMOS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bolsa Yuca Primera x 30 Kl	Bolsa	18.000	10.800	12.960	12.960	12.960	12.960
Bolsa Yuca Segunda x 30 Kl	Bolsa	12000	2.700	3.240	3.240	3.240	3.240
Total			13.500	16.200	16.200	16.200	16.200

COMERCIALIZACIÓN	UNIDAD	VALOR UNIT.	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Transporte Acacías-Bogotá	Bolsa	2.000	27.000.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000
SUBTOTAL COMERCIALIZACIÓN			27.000.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000	32.400.000

GASTOS ADMINISTRATIVOS	UNIDAD	VALOR UNIT.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Electricidad	Mes	20.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
Agua alcantarillado	Mes	15.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000
Kit Aseo	Mes	20.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
Gerente	Mes	1.800.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000
Asistente Técnico Producción	Mes	972.000	11.664.000	11.664.000	11.664.000	11.664.000	11.664.000
Asistente	Mes	972.000	11.664.000	11.664.000	11.664.000	11.664.000	11.664.000

Administrativa			0	0	0	0	0
Arriendo Sede Admistrativa	Mes	200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Llamadas para comercialización	Mes	200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Publicidad (Portafolio)	Portafolio	1.500	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Papelería		500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Gastos de representación	Viaticos	500.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
TOTAL		5.200.500	58.388.000	58.388.000	58.388.000	58.388.000	58.388.000

BOLSA YUCA PRIMERA	
Costos mano de obra	0
Costo materia prima	194.400.000
Costo comercialización	21.600.000
Costos fijos	58.388.000
COSTOS TOTALES	274.388.000
Unidades producidas	10.800
Costo unitario de producto	25.406
Margen utilidad	0,08
Precio por costos	26.743

BOLSA YUCA PRIMERA	
Costos mano de obra	0
Costo materia prima	32.400.000
Costo comercialización	2.400.000
Costos fijos	11.677.600
COSTOS TOTALES	46.477.600
Unidades producidas	2.700
Costo unitario de producto	17.214
Margen utilidad	0,08
Precio por costos	18.120

A pesar de que los precios por costos son mayores, la Asociación comercializará a los siguientes precios, con tal de garantizar un precio de compra justo sus asociados, generar empleo y garantizar un producto de alta calidad para los bogotanos.

PRECIOS DE VENTA	\$
Bolsa Yuca Primera x 30 KI	25.000
Bolsa Yuca Segunda x 30 KI	16.000

4. INVERSIÓN

INVERSIONES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL	Vida Útil	Depreciación anual	valor en libros 5 años
Computador	Equipo	1	1.200.000	1.200.000	5	240.000	-
Muebles y encerados	Muebles	1	1.000.000	1.000.000	5	200.000	-
SUBTOTAL INVERSIONES				2.200.000		440.000	-
CAPITAL DE TRABAJO				26.350.500			
TOTAL INVERSIÓN				28.550.500			

CAPITAL DE TRABAJO	
Costo mano de obra mes	0
Costo insumos mes	18.900.000
Costos fijos mes	5.200.500
Transporte mes	2.250.000
capital de Trabajo MES	26.350.500
Capital de Trabajo a 2 meses	52.701.000

5. IDENTIFICACIÓN Y PREVENCIÓN DE RIESGOS

Los principales riesgos para el desarrollo de la producción y comercialización de ASPROAGRO son:

- Nuevos competidores en el mercado.
- El alza en los precios de la materia prima.
- Bloqueo de vías.
- Políticas económicas que afecten el precio del alimento.
- Falta de un transporte adecuado y propio para distribuir los productos.

Las estrategias que desarrollara ASPROAGRO para enfrentar estos riesgos son: La fidelización de clientes es algo que implementa la organización mediante sus procesos de comercialización, los cuales pueden ser la puntualidad de entrega o descuentos condicionados; frente al alza de los precios, se llegará a un acuerdo con los asociados para que brinden la materia prima, la cual es la yuca, a un precio favorable para ambas partes o brindando facilidades de pago; los diferentes paros realizados a raíz de la inconformidad en diferentes sectores de la economía, ha afectado el transporte de alimentos por las vías del país, para este caso lo que se puede realizar es el transportar la mercancía por vías alternas; las políticas económicas corresponde determinarlas al gobierno nacional, sin embargo lo

mejor es hacer llegar opiniones sobre estas, por los diferentes medios de comunicación con la entidad correspondiente, para manifestar alguna inconformidad; al no contar con vehículo propio se debe recurrir a la contratación del servicio de transporte del producto, para disminuir costos se entablan negociaciones con los transportadores para llegar a un precio justo para ambas partes, sin que uno o el otro se sienta afectado.