

## RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo principal del proyecto es formular y evaluar la factibilidad de la ampliación de una empresa productora de condimentos deshidratados, ubicada en el pueblo de Conesa. Se evalúa la posibilidad de envasar los productos que cosechan y deshidratan la planta en frascos. La distribución de estos productos está a cargo de la empresa, entregándolos en el cliente.

Los productos que se producen y comercializan son perejil, orégano y menta en envases de 200 gramos. El aumento de la demanda de estos productos se vio favorecido principalmente por:

- El auge de las comidas exóticas.
- El uso de los condimentos como antioxidantes naturales.
- Eliminación de la sal de las comidas, favoreciendo una alimentación más saludable.
- Preferencia por alimentos naturales.

Se desarrolló el estudio de mercado, identificando clientes, competidores y posibles proveedores en caso de ampliar los productos a comercializar. Este estudio se utilizó para definir oportunidades de mercado y evaluar el comportamiento del mismo. Como resultado se obtiene que el mercado interno está siendo abastecido por exportación de estos tres productos estudiados; y que países como Brasil quien exporta orégano en gran medida; Chile, quien exporta orégano y menta deshidratada para consumo o reexportación y en Colombia, son de uso conocido, los tres productos que comercializa Deshidratados Conesa, pero no son de producción propia. Estos datos ofrecen una tentativa oportunidad de exportación en caso de ampliar la capacidad productiva de la planta.

A nivel técnico se determinaron los requerimientos de maquinarias e instalaciones necesarias para la puesta en marcha. Fueron necesarias, la compra de la máquina envasadora, estanterías para disponer tanto de los productos semielaborados y en proceso, como los insumos necesarios para obtener el producto final. En el aspecto técnico es importante resaltar que la máquina envasadora cuenta con capacidad ociosa, dando la posibilidad de comprar otros productos deshidratados y comercializarlos, por esa razón se estudiaron posibles proveedores en el estudio de mercado.

Dentro de la estructura organizacional se estudió el impacto que los individuos y grupos que forman parte de la empresa tendrán dentro de la organización.

El estudio legal tuvo como objetivo identificar cuáles son las leyes aplicables para este tipo de empresa y los requisitos con los que se debe cumplir; Es necesario tener en cuenta que la inocuidad, sanidad y salubridad son variables muy importantes en empresas de alimentos.

La empresa establece un compromiso con la Seguridad y Salud de todos sus trabajadores y con el Medio Ambiente, por lo cual ha establecido una política de cumplimiento, se han identificado Aspectos/ Peligros y evaluado Impactos/ Riesgos, con el fin de desarrollar una gestión acorde al cumplimiento de la Política de Seguridad, Higiene, Salud y Medio Ambiente.

Con el objetivo de evaluar la rentabilidad del proyecto, la necesidad de cambios y el impacto que tienen las variables más críticas de este proyecto, se desarrolló el estudio financiero. El proyecto fue evaluado con un horizonte de 10 años, con una tasa de descuento del 15%.

Las inversiones necesarias para poner en marcha la ampliación responden a: U\$S 164455; donde son consideradas la ampliación civil, la compra de máquinas y equipos, el capital de trabajo y otras inversiones menores. Realizando la inversión con capital propio, el Valor Actual Neto que se obtiene es de U\$S 197608, y la Tasa Interna de Retorno de 37%, recuperando la inversión en 3 años y 11 meses. También se evaluó la posibilidad de que el 40% de la inversión sea financiada; los resultados fueron: VAN: U\$SS 521779, TIR: 86%. PRI: 1 año y 9 meses. Analizando la variabilidad de precios y de producto cosechado, se muestra que al proyecto con parte de la inversión financiada no lo afecta la variación; sin embargo, al realizar toda la inversión con capital propio, el proyecto deja de ser rentable cuando la variación del precio y de la cosecha es superior al 7%.

Como conclusión, al proyecto puede exigírsele una tasa de descuento de hasta el 36%, donde el Valor Actual Neto se hace cero.