

GREEN ALMOND S.A.S
Exportación de almendra de palma africana

Nicolas Basto Marín
Zulmy Yussania Frías Bello



Corporación unificada de educación superior (CUN)

Idiomas y negocios internacionales

Bogotá D.C

2017

GREEN ALMOND S.A.S
Exportación de almendra de palma africana

Nicolas Basto Marín
Zulmy Yussania Frías Bello

Trabajo de grado para obtener el título de
Tecnología en gestión de mercadeo internacional

Director: Oscar Giovanni Hernández



Corporación unificada de educación superior (CUN)

Idiomas y negocios internacionales

Bogotá D.C

2017

ACEPTACIÓN

Director

Jurado

Jurado

Jurado

JUSTIFICACIÓN

Desde el año 1945 cuando se estableció en Colombia la plantación de palma africana con fines ornamentales sin tener en cuenta el progreso y la gran riqueza de nuestros suelos, esta planta brindaba una mayor expectativa a futuro la cual hizo que las regiones de nuestro país se enfocaran y estudiaran sobre las nuevas oportunidades y beneficios que a nivel económico nos podría beneficiar y de esta manera nuestras regiones y departamentos comenzaron a cultivar y buscar una nueva oportunidad de mercado y expansión económica a nuestro país.

Esta planta produce dos importantes y excelentes aceites que se usan para fines gastronómicos y principalmente para producción de combustible biodiesel que preserva el medio ambiente.

Teniendo en cuenta el desarrollo económico, la apertura del mercado y la buena aceptación de los productos colombianos en el exterior, siendo reconocidos por nuestros buenos productos como el café, las flores entre otros nuestra variedad de cultivo en palma africana (Tenera) tiene la capacidad competitiva en el mercado por su calidad y por los costos de producción que aunque en su etapa de crecimiento y evolución demandan tanto dinero como tiempo en su etapa de plena producción no solo cubre el mercado sino que su años de vida hacen que el beneficio sea aún mayor y la competencia frente a los demás países.

ÍNDICE

1. Planeación estratégica.
 - 1.1. Futuro preferido.
 - 1.2. Identidad estratégica.
 - 1.3. Objetivos generales.
 - 1.4. Objetivos específicos.
 - 1.5. Valores corporativos.
2. Perfil de mercado.
 - 2.1. Pentágono de perfilacion.
 - 2.1.1. Cliente.
 - 2.1.2. Necesidades.
 - 2.1.3. Expectativas.
 - 2.1.4. Soluciones actuales.
3. Estudio administrativo.
 - 3.1. Organigrama.
 - 3.2. Cargograma.
 - 3.3. DOFA
4. Políticas.
 - 4.1. Políticas productivas y sociales.
 - 4.2. Políticas de medio ambiente.
5. Marco teórico.
 - 5.1. Vivero
 - 5.2. Maleza.

5.3. Cosecha.

6. Usos de suelo

6.1. Proyectos de mejora.

7. Marketing.

7.1. Perfil logístico desde Colombia hasta Bélgica.

8. Presupuestos.

9. Logo y Eslogan.

9.1. Ficha técnica.

1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

1.1.Futuro preferido.

Green Almond S.A busca ser una empresa comercializadora líder nacional y reconocida internacionalmente como exportadora de la pulpa de la cual se extrae 100% aceite de palma africana, brindando confianza, cumplimiento, calidad a nuestros clientes y conservando un alto nivel ambiental favorable con nuestro ecosistema.

1.2.Identidad Estratégica.

Somos una empresa agroindustrial del sector palmicultor Colombiano, dedicada al cultivo venta y comercialización de la pulpa de palma africana para la extracción de aceite, con enfoque en países Europeos y Norte Americanos que usan este fruto en las diferentes áreas de alimentación, industria y como biocombustible que preserva y cuida el medio ambiente.

Hacemos parte integral de una cadena de alto valor agregado, garantizando el suministro de materia prima para nuestro grupo empresarial y la agroindustria de la palma de aceite en el ámbito nacional e internacional

1.3.Objetivos generales.

- Competir con otros países productores a nivel internacional con la convicción y conocimiento de poseer los mejores cultivos, gracias a nuestra ubicación territorial contando con los climas y la riqueza de nuestros suelos.
- Posicionar nuestro producto en el mercado Nacional con un estándar de calidad competitivo y de esta manera enfrentar campos internacionales con igualdad de competencia y condiciones.
- Realizar investigaciones en las cuales nuestro producto sea un pilar fundamental en busca de nuevas alternativas y usos que puede llegar a tener.

1.4.Objetivos específicos.

- Tener el personal debidamente capacitado y maquinaria en perfectas condiciones en pro de anticiparnos a posibles plagas e inconvenientes que puedan llegar a afectar la producción y los compromisos adquiridos con nuestro cliente.
- Demostrar al mercado internacional la calidad de nuestro producto y el compromiso frente al nivel competitivo con los otros países exportadores.
- Contribuir al sector agroindustrial incentivando al cultivo y producción de Palma Africana.

1.5.Valores corporativos.

- Honestidad: Todos los procesos realizados desde el cultivo de la palma hasta su comercialización son llevados con transparencia brindando un producto de calidad a nuestros clientes.
- Lealtad: Somos fieles a la organización en busca de desarrollo, reconocimiento y permanencia en el sector palmicultor Colombiano.
- Responsabilidad: Somos una empresa de líder creando confianza externa en los acuerdos o negociaciones con nuestros clientes brindando estabilidad laboral a nuestro equipo de trabajo, obramos con seriedad, consecuentes con nuestros deberes y derechos y el compromiso con esta nuestra empresa.
- Respeto: Escuchamos, entendemos, valoramos la armonía en las relaciones interpersonales, laborales, comerciales con el cliente y la competencia.

- Confianza: Cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores productos y servicios llevando seguridad a nuestros clientes y demostrando transparencia en nuestros procesos a la competencia
- Trabajo en Equipo: El logro de los objetivos organizacionales son el reflejo de la intervención de cada profesional y trabajador en cualquier proceso empresarial.

2. PERFILACIÓN DE MERCADO.

2.1.Pentágono de perfilacion.

2.1.1. Cliente.

- Empresas que usan la almendra para extraer los diferentes componentes que dicho fruto posee y lo utilizan para transformarlo en un producto final de acuerdo a sus necesidades de mercado.

2.1.2. Necesidades.

- Utilitaria: Las Empresas que compran la Almendra de acuerdo a su actividad comercial pueden usar los componentes para usos como el Jabón, Aceite para consumo humano y Biodiesel (uso Automotriz)
- Social: Esta Almendra (palma Africana) posee ciertas características que independientemente del uso que se le llegue a dar en su producto final, los estudios comprueban que es menos perjudicial para el uso y consumo humano al igual que para el medio ambiente cuando se transforma en Biodiesel.

2.1.3. Expectativas

- Consideramos que el cliente que compra este producto en bruto, busca mejor aprovechamiento del mismo, por este motivo nuestros procesos de producción están supervisados para tener una excelente calidad

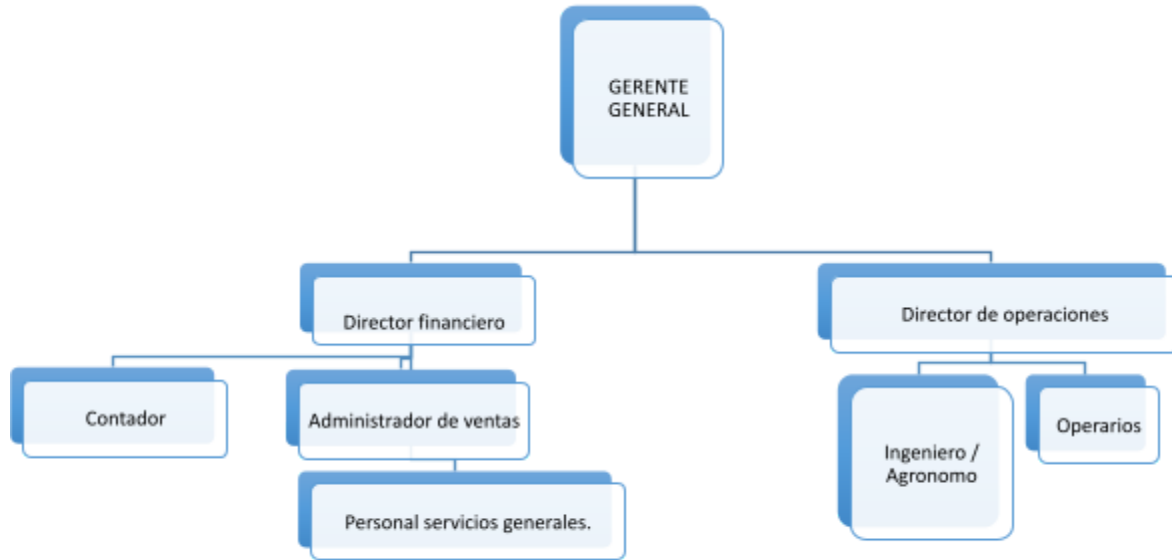
- Creemos que el cliente busca puntualidad en la recepción de su producto con los tiempos y acuerdos pactados, cumpliendo con las mejores estrategias de logística internacional.
- Consideramos que el cliente a través de nuestro producto espera cumplir con sus objetivos de acuerdo a su mercado
- Suponemos que el cliente aprovecha al máximo los componentes del fruto, por lo cual este debe estar en su punto de maduración ideal.

2.1.4. Soluciones actuales

- Competencia directa: Acepalma.
 - Una empresa consolidada con alto índice de producción y comercialización, buena atención al cliente y producto de buena calidad enfocado en la extracción y exportación de aceite.
 - Una empresa que requiere de una maquinaria e infraestructura de un nivel óptimo en cumplimiento de calidad y procesos productivos para su producto final.
 - Empresa que de acuerdo a los índices reportados los canales de distribución que emplean, presentan fallas organizacionales por lo cual sus tiempos de entrega no cumplen con lo pactado frente a sus clientes.
 - Creemos que el cliente debido al medio de transporte usado para comercializar nuestro producto puede desconfiar en los tiempos estipulados.
 - Suponemos que el cliente en su primera impresión hacia el producto no vería de forma agradable si la almendra llegara a sufrir algún daño o mala imagen del mismo
 - Creemos que el cliente al comprar el fruto para realizar su proceso de elaboración, no quede conforme con la cantidad de pulpa extraída

3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

3.1. Organigrama (Figura 1)



3.2. Cargograma (Tabla 1)

CARGO	PERFIL	FUNCION	SUELDO
Gerente General.	Ingeniero Industrial con experiencia en campo (3 años)	Liderar la gestión estratégica de la empresa.	\$3.200.000
		Liderar la formulación y aceptación de negociaciones con empresas.	
		Alinear los distintos departamentos de la empresa.	
		Definir políticas generales de administración.	
		Dirigir y controlar el desempeño de las tareas en cada área.	
		Ser el representante legal de la empresa.	
		Desarrollar y mantener relaciones publicas con distintos entes del estado como ministerios, contralorías, etc.	
		Velar por el respeto de las normativas y reglamentos vigentes.	
		Actuar en coherencia con los valores organizacionales.	

		Realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento de las funciones generales de la empresa.	
		Desarrollar metas a corto, mediano y largo plazo junto con sus objetivos.	
Director Financiero	Administrador de empresas Énfasis en finanzas (3 años)	Realizar evaluación periódica de los puestos.	\$2.500.000
		Mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores.	
		Administrar y autorizar préstamos para empleados.	
		Se lleva a cabo cualquier otro tipo de actividad determinada por el gerente.	
		Encargado de los recursos humanos.	
		Visión sostenible del medio ambiente.	
Director de Operaciones	Ingeniero Ambiental (4 Años)	Tener conocimiento del trabajo diario de los operarios.	\$2.000.000
		Estudiar los resultados mensuales de la operación.	
		Calcular los tiempos que debe durar cada operación.	
		Crear informes de novedades importantes dirigidos hacia la gerencia general.	
Contador	Contador Publico (6 Años)	Aplicar, manejar e interpretar el área financiera de la empresa.	\$800.000
		Producir informes para la gerencia en donde se evidencie cada movimiento.	
		Llevar control del ingreso o salida de dinero ya sea por ventas, compras, nominal, etc.	
Administrador De Ventas	Administrador de Empresas Énfasis En Marketing (6 Años)	Coordinar y organizar la forma en que venderemos nuestro producto.	\$1.500.000
		Estar siempre al tanto de lo que el cliente requiera.	
		Identificar la necesidad de los clientes y de qué manera podemos suplirla.	
		Estudiar las estrategias de la competencia, para de este modo saber cómo proceder.	

		Llevar control de la cantidad de producto vendido.	
		Producir informes de las ventas para la gerencia.	
		Crear propuestas mostrando nuevas ideas de estrategias de ventas.	
Ingeniero Agrónomo	Ingeniero Agrónomo (4 Años)	Conocimientos en recursos agropecuarios y conservación del medio ambiente.	\$1.500.000
		Conocimiento de la relación de los recursos naturales y las bases conceptuales del medio ambiente.	
		Aplicación y conocimiento de la transformación de los productos.	
Operarios	Bachillerato Cursos de Capacitación	Cumplir la normatividad para realizar la tarea asignada.	\$1.000.000
		Extraer el fruto de la palma siguiendo el procedimiento asignado.	
		Contar siempre con los equipos necesarios para realizar cada operación.	
		Generar reportes para el director de operaciones a cerca de la extracción, novedades, pérdidas, etc.	
		Llevar un control de la totalidad extraída por día.	

3.3. DOFA (Tabla 2)

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none">-Extensión de cultivo de la palma no se cuenta con un alto volumen de producción.-Los incentivos y apoyos gubernamentales desmotivan al enfrentarse a la comercialización del producto.-Acceso al terreno (vías) donde se encuentra cultivado el producto (san Carlos de Guaroa).	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">-El mercado Internacional tiene un horizonte amplio para la utilización de nuestro producto en los diferentes usos que cada país le quiera dar.-La participación y capacitación en eventos que realizan los diferentes países de los diversos usos que el producto tiene
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none">-Calidad del producto cultivado con la variedad de la semilla Tenera-El producto posee la venta Libre en gran parte de los países de la Comunidad Europeo y Asiático	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">-Alta competencia en Nuestro País y a nivel internacional-Cambios climáticos que enfrenta el mundo que debemos tener en cuenta para proteger la calidad del producto-Situación económica que enfrenta nuestro País con el crecimiento global y el cambio constante monetario.

4. POLÍTICAS.

Green Almond S.A es una empresa cuya actividad principal es la producción y comercialización de pulpa de palma africana. Busca consolidarse como líder en el sector agroindustrial por su modelo de negocio, basado en la sostenibilidad económica, social y ambiental, ofreciendo productos de alta calidad a los clientes más exigentes.

Atiende de manera permanente las necesidades y expectativas de nuestros grupos de interés, generando productos de valor agregado a costos competitivos, aplicando el mejoramiento continuo en nuestros procesos, capacitando a nuestros colaboradores, cumpliendo la legislación aplicable para el cultivo y distribución de nuestro producto, buscando mejorar la calidad de vida en la comunidad.

4.1. Políticas productivas y sociales.

- Suministrar a nuestros clientes y consumidores un producto 100% agrónomo tomando acciones de prevención orientadas a evitar o minimizar los peligros de naturaleza física, química y biológica, cumpliendo con los requisitos legales aplicables.
- Alcanzar un nivel de satisfacción superior en nuestros clientes industriales más exigentes.
- Lograr que los costos de producción alcancen el nivel promedio del país referente regional, y ser altamente competitivos.
- Aplicar en nuestros procesos el modelo de mejora continua; e identificar los riesgos relacionados a nuestras actividades
- Desarrollar un equipo humano, competente y comprometido en condiciones de trabajo seguras.
- Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de nuestros colaboradores, sembradores y comunidades vecinas.

4.2. Políticas de medio ambiente.

En el marco de nuestros valores de Responsabilidad Social y Ambiental, tenemos entre nuestras prioridades la prevención y minimización de los impactos ambientales que la operación podría generar, para lo cual promovemos la eficiencia en el uso de los recursos naturales y adoptamos un enfoque de mejora continua de nuestros procesos.

- Cumplir con la normatividad legal aplicable, directivas corporativas, procedimientos y otros dispositivos de protección ambiental relacionados con los aspectos ambientales de la organización.

- Prevenir y minimizar los impactos ambientales a través del uso de tecnologías apropiadas e invertir en la búsqueda y adopción de nuevas tecnologías limpias en el proceso de producción.
- Manejar de manera sostenible los recursos naturales para garantizar la sostenibilidad del negocio.
- Controlar la generación de residuos, reciclar, reusar y disponer de manera adecuada los mismos.
- Promover entre los colaboradores una mayor conciencia ambiental, a través de programas de capacitación y ejecución de los mismos

5. MARCO TEORICO

5.1.Vivero

Primer pasó y más importante para el inicio y cultivo es la plantación en vivero, conocida como producción precoz de este paso depende del trasplante de plantas sanas de un vivero, por eso se ha prestado mucha atención a las técnicas de vivero. La localización del vivero es importante debe haber disponibilidad y abundancia de agua para irrigación, buenas vías de acceso, relieve plano, libre de vientos fuertes e inundaciones, buena posición geográfica en relación a la distancia de las futuras plantaciones y de la disponibilidad de mano de obra, suelo profundo y fértil para llenar las bolsas del vivero y poca o ninguna infestación de gramíneas. En el caso de un vivero permanente se debe recoger buena tierra fértil y de textura media en un sitio que no haya sido previamente de palma aceitera. El lote para vivero debe ser de forma cuadrada o rectangular, el área que ocupara deberá tener en cuenta el número total de plantas que crecerán. Se considera muy apropiado la disposición de las bolsas sea triangular, a 90 cm entre las bolas y

78 cm entre las filas, de esta manera el vivero podrá contener 12,500 plántulas por hectárea dejando espacio para los caminos, drenajes y líneas de irrigación.

La orientación ideal de los lotes debe ser de Este a Oeste y las hileras de Norte a Sur, sin embargo se debe orientar paralelo al drenaje secundario, para facilitar la recolección. Al momento de cargar y descargar las plantas, estas deben ser tomadas por tronco y la base del pilón y deben ser transportadas en un solo piso y nunca una sobre otra. La principal ventaja de transportar las plantas en vagones es que el manipuleo de las mismas es mucho menor ya que son distribuidas a los puntos de siembra en el campo.

5.2.Maleza.

Se considera maleza a la planta presente en un lugar y un momento no deseado. Son plantas que compiten con los cultivos por los recursos disponibles. Las malezas presentan un crecimiento rápido (competencia), abundante producción de semillas, reproducción sexual y asexual, amplio rango de adaptabilidad y extensos métodos de dispersión. Generalmente las condiciones de clima, temperaturas y precipitación, en donde se siembra la palma son favorables para el crecimiento y desarrollo de las malezas. Si las malezas no se controlan de una manera eficaz, se convierten en una limitante de la producción y su manejo debe ser como practica convencional y determinante para el buen desarrollo del cultivo.

El combate de malezas indistintamente su método, tiene como objeto principal manejar poblaciones de plantas indeseables de forma que estas no causen daño al cultivo, ni al medio ambiente y que se realice en la forma más económica posible.

El control adecuado de malezas facilita la movilización dentro de la finca, aumentando la eficiencia y calidad de las prácticas agrícolas (cosecha, recolección de fruta suelta), además

asegura una excelente supervisión, facilita la localización de daños por plagas y enfermedades. El control adecuado de malezas en el área del comal aumenta la eficiencia en la asimilación de nutrientes, además reduce la competencia por agua, luz y espacio.

- Control mecánico Se realizan dos diferentes tipos de control, con rastra agrícolas y chapeadoras accionadas con tractor en las entrecalles de la finca.
- Control manual Generalmente se realiza con machete en el área de la interlinea, en la entrecalle y en el comal de la planta. Comal con un radio de 1 metro en plantas pequeñas, dejando el área del comal completamente limpio, libre de malezas, los ciclos se realizan dependiendo el tipo de maleza y las precipitación
- Control químico Se realiza mediante el uso de productos químicos (herbicidas), generalmente en el área del comal e interlinea de las plantaciones.

5.3.Cosecha

Es la operación más importante, delicada y costosa en el proceso de producción, tiene como meta principal obtener la máxima cantidad de Almendra por hectárea, de la mejor calidad, a bajo costo, menor acidez y tratando de utilizar las practicas más beneficiosas y menos dañina para el complejo suelo-planta.

La cosecha pretende que todo racimo este en optimo grado de madurez, enviar a la planta fruta con el mínimo grado de acidez posible (1.2 - 1.5 %), recolectar todos los racimos cosechados y la fruta suelta y mantener una relación estrecha fabrica-campo para programar corte y obtener Almendra de calidad. La cosecha de racimos de acuerdo a la precocidad del material sembrado puede iniciar alrededor de los dos años y medio, siendo usual medir los rendimientos sobre la base de toneladas métricas de fruta fresca en racimos por hectárea por año (TMFF/ha/año). La cosecha se realiza en intervalos que oscilan entre 8-12 días

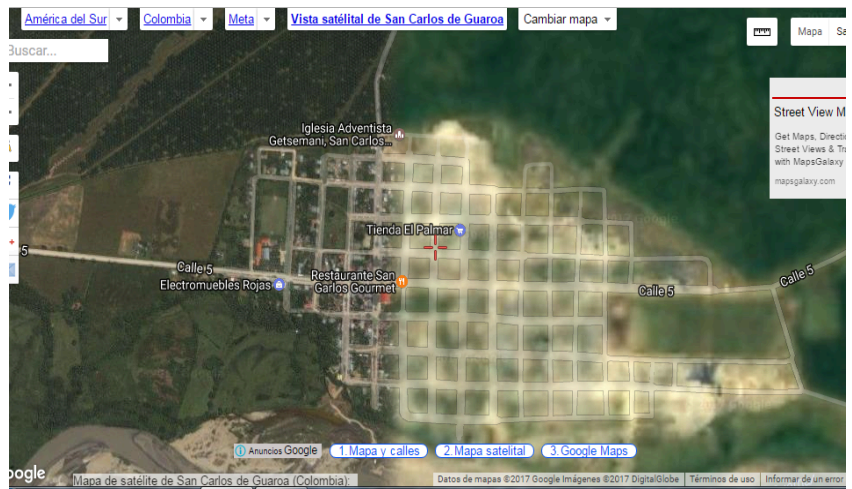
dependiendo de la variedad y edad de la plantación, la manutención constante de ciclos de cosecha cortos es de suma importancia porque tiene relación directa para la pérdida de fruta fresca a nivel de campo. La madurez del racimo se detecta en un cambio de coloración de los frutos de rojo-naranja a rojo opaco, iniciando el desprendimiento de los frutos.

6. USO DEL SUELO.

- San Carlos de Guaroa (META)



(Figura 2)



(Figura 3)

El relieve o conformación morfológica del municipio de San Carlos de Guaroa, se presenta formando principalmente por las planicies aluviales de los ríos Guamal, Metica, Acacias y Guayuriba, cerrados éstos entre terrazas medias y bajas.

El relieve es ligeramente plano, con inclinación general hacia el oriente desde los 275 metros. El 85% del área es tributaria del río Metica, el 15% restante vierte sus aguas directamente al río Pajure, formando un sistema de drenaje independiente de las demás cuencas.

Estas llanuras presentan una capa vegetal y mineral apta para el desarrollo de la agricultura, sin desconocer que se deben agregar compuestos de minerales para suplir las deficiencias. Los bajos situados más allá de las playas están sujetos a inundaciones en épocas de lluvia y son

importantes por constituirse en zonas de amortiguación durante las grandes avalanchas de los ríos.

Una de las zonas más importantes es la que se encuentra localizada al norte del Municipio, es el centro rural de mayor importancia, con respecto al crecimiento poblacional. Comprende las veredas de Palmeras, San José de las Palomas, Pesqueros, y Peñuelas, posee amplias extensiones en cultivos de palma Africana y arroz. La agroindustria representada por las extractoras de aceite Manavire en la vereda Palomas y Morichal en la Inspección la Palmera.

6.1. Proyectos de mejora.

- LP – 001 de 2012

Mejoramiento de la vía, cruce peñuelas - inspección de palmeras (k0+000) a centro poblado de palomas (k18+794.30). El tramo primera fase (desde k 16+ 962.15 hasta k18+794.30) en el municipio de san Carlos de guaroa, y construcción cubierta y concha acústica en el centro poblado palomas en el municipio de San Carlos de Guaroa departamento del meta.

- LP – 002 de 2012

Interventoría técnica administrativa y financiera al contrato de obra que tiene por objeto mejoramiento de la vía, cruce peñuelas - inspección de palmeras (k0+000) a centro poblado de palomas (k18+794.30). el tramo primera fase (desde k 16+ 962.15 hasta k18+794.30) en el municipio de san Carlos de guaroa, y construcción cubierta y concha acústica en el centro poblado palomas en el municipio de san Carlos de guaroa departamento del meta.

7. MARKETING.

7.1. Perfil logístico desde Colombia Hacia Bélgica

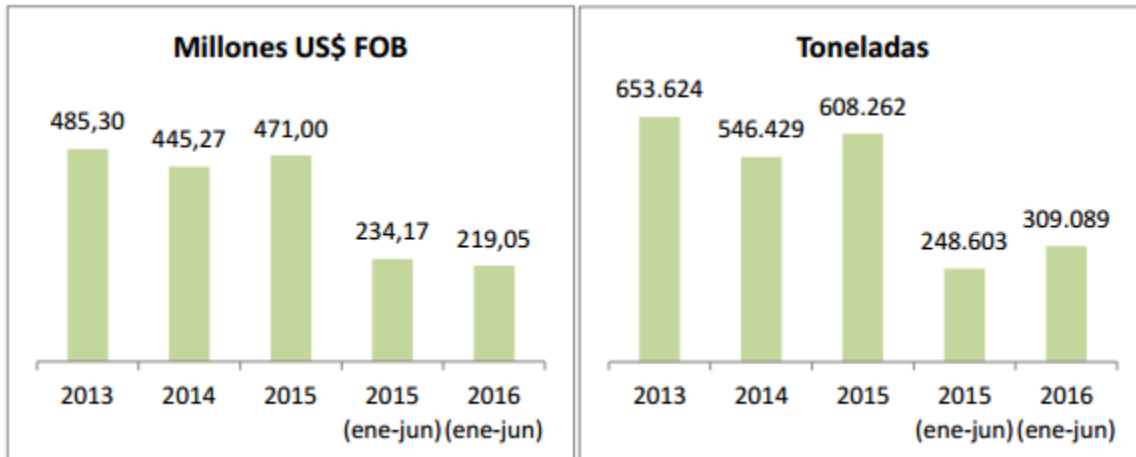
Bélgica es un país localizado al noroccidente del continente europeo, limitando al Norte con los Países Bajos y el Mar del Norte, al sur con Francia y al Este con Alemania y Luxemburgo. La superficie total de su territorio es de 30.528 km². La línea del litoral marítimo tiene una extensión total de 66.5 km.

Bélgica está concentrada en el sector secundario de la economía. A nivel comercial es un importador neto de commodities y exportador de manufacturas, lo que lo convierte altamente dependiente de los mercados mundiales. Las industrias principales son las de productos metálicos, ensamble de vehículos, equipo de transporte, instrumentos científicos, comida y bebidas procesadas, metales básicos, químicos, textiles, vidrio y petróleo. El sistema de transporte Belga está conformado por una red de carreteras de 150.567 Km., de los cuales 117.142 Km. se encuentran pavimentados y de éstos, 1.747 Km corresponden a autopistas. Por su parte el sistema ferroviario tiene un total de 3.536 Km de los cuales 2.950 son electrificados. El tráfico Colombia – Bélgica cuenta con una amplia gama de servicios marítimos y aéreos, los cuales pueden alcanzar extensiones en sus servicios gracias a una amplia red de autopistas y ferrocarriles, que agilizan la entrega de las mercancías hacia el resto del país.

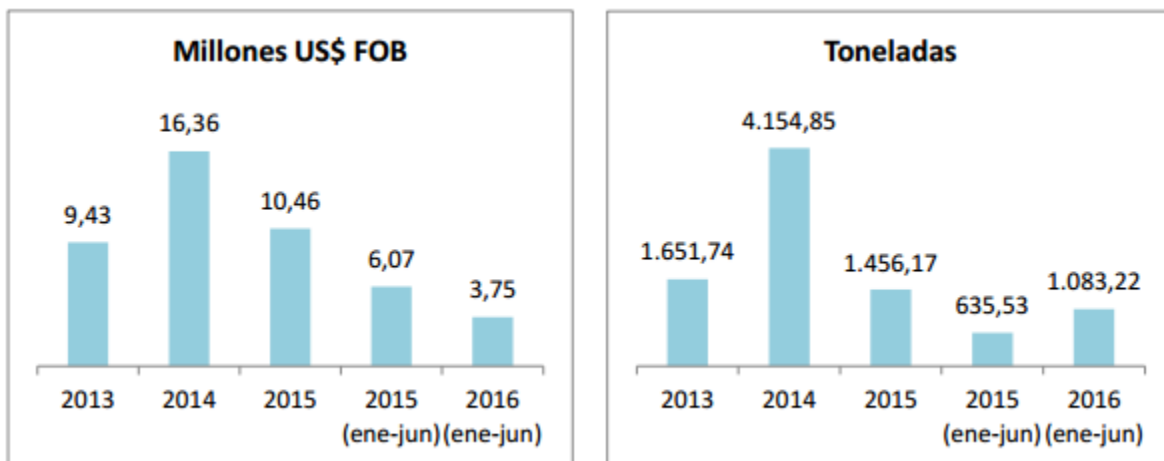
Exportaciones colombianas En el primer semestre de 2016, se exportaron a Bélgica 310.172 toneladas, que correspondieron a US\$ 222,79 millones en valor FOB. El mayor volumen de carga se transportó vía marítima, representando el 99,65% del total. En cuanto a toneladas y

valor US\$ FOB exportado de Colombia a Bélgica por modos de transporte encontramos el siguiente comportamiento en para los últimos 4 años:

- Marítimo (Figura 4)



- Aéreo (Figura 5)



- Acceso Marítimo

La infraestructura portuaria de Bélgica está compuesta por 8 puertos y sub-puertos para su intercambio comercial. Amberes y Zeebrugge, son los principales puertos de entrada, los cuales

poseen una ubicación geográfica única, sirviendo de enlace hacia los mercados de los Países Bajos, Gran Bretaña, Francia y Alemania. Servicios marítimos Desde la Costa Atlántica colombiana, existen navieras que ofrecen servicios directos con destino a Amberes (Antwerp) con tiempos de tránsito desde los 13 días; la oferta se complementa con rutas que tienen conexión en puertos de Panamá, Países bajos, Jamaica y Alemania, con tiempos de tránsito desde los 18 días. De igual forma, desde Buenaventura hacia Amberes (Antwerp), existen navieras con conexiones en Panamá y Alemania, los tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 19 días.

- Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos Colombianos (Figura 6)

Punto de Desembarque	Punto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Amberes	Barranquilla	Cartagena - Colombia	18
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	19
	Cartagena	Directo	16
	Santa marta	Directo	13

”Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Dirección de Información Comercial – ProColombia. *La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias.”

- **Acceso aéreo.**

Bélgica cuenta con 43 aeropuertos y las ciudades de Amberes, Bruselas, Lieja y Ostende cuentan con aeropuertos habilitados por la aduana. Aeropuerto de Bruselas: ubicado a 13 km al nororiente del centro de la ciudad, posee las mayores facilidades para el manejo de carga, incluidos perecederos, por lo tanto es la principal puerta de entrada de carga aérea al país y es el sexto aeropuerto más grande de carga en el continente. Este cuenta con una zona dedicada exclusivamente a la logística, tanto de importaciones como de exportaciones, bajo el nombre de Brucargo West. Esta Terminal está ubicada en un cruce de caminos que conectan con Francia,

Alemania y Países Bajos lo que le permite al aeropuerto de Bruselas contar con una importante disponibilidad de servicios de distribución terrestre.

8. PRESUPUESTOS

BALANCE GENERAL INICIAL
FEBRERO 01 DE 2017



NIT 860,025,513-8

ACTIVO

S

Activos corrientes

Caja		1.500.000	
Bancos		9.000.000	
Inventario		52.500.000	
Materia Prima	52.500.000		
total Activos corrientes			63.000.000

ACTIVOS NO

CORRIENTES

Propiedad (terrenos)		85.500.000	
Vehículos		60.000.000	
Equipo de Oficina		5.000.000	
Equipo de Computo		6.000.000	
Total Activos No corrientes			156.500.00
			0

219.500.00

Total Activos

0

PASIVOS

Pasivos Corrientes

Obligaciones Financieras		150.000.000	
C X pagar a proveedores		9.500.000	
Servicios Públicos		900.000	
			160.400.00

Total Pasivos Corrientes

0

160.400.00

Total pasivos

0

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL	35.000.000	
RESERVA LEGAL	24.100.000	
TOTAL	59.100.000	219.500.000
		0

9. LOGO Y ESLOGAN



*Green
Almored*

“Todo lo que necesita es una idea, una almendra.”

9.2. Ficha técnica

	<p>DESCRIPCION DEL PRODUCTO:</p> <p>DRUPA DE FORMA OVOIDE</p> <p>TAMAÑO: 4 cm diámetro PIEL: Lisa y Brillante</p> <p>CARACTERISTICAS:</p> <table><tr><td>Acidez, como Acido Palmítico%</td><td>2.8-3.8</td></tr><tr><td>Humedad y Volátiles %</td><td>0,4</td></tr><tr><td>Impurezas Insolubles %</td><td>0,1</td></tr><tr><td>DOBI %</td><td>2.4 -3,0</td></tr><tr><td>Índice de Peróxidos %</td><td>1.1-1.7</td></tr><tr><td>Punto de Fusión 0C %</td><td>34-40</td></tr></table> <p>USOS:</p> <p>Diversas preparaciones Aceites de Cocina Productos de Panadería Pastelería Confitería Heladería Salsas</p>	Acidez, como Acido Palmítico%	2.8-3.8	Humedad y Volátiles %	0,4	Impurezas Insolubles %	0,1	DOBI %	2.4 -3,0	Índice de Peróxidos %	1.1-1.7	Punto de Fusión 0C %	34-40
	Acidez, como Acido Palmítico%	2.8-3.8											
Humedad y Volátiles %	0,4												
Impurezas Insolubles %	0,1												
DOBI %	2.4 -3,0												
Índice de Peróxidos %	1.1-1.7												
Punto de Fusión 0C %	34-40												

CONCLUSIONES GENERALES

Contamos con el beneficio de cultivar la mejor especie de palma (tenera) gracias a nuestros suelos, teniendo oportunidades de brindar al exterior un producto genuino sin alteración un producto virgen con la calidad de un fruto no procesado

Dentro de esta investigación podemos determinar que el beneficio que ofrece la almendra de palma africana también puede ser aprovechada sin necesidad de aumentar costos en la extracción del aceite, que países altamente industrializados ya se encuentran interesados en adquirir el fruto de forma natural para ellos extraer el mayor beneficio y dar una mayor utilidad de acuerdo a sus necesidades

BIBLIOGRAFÍA

- <http://www.procolombia.co/>
- <http://www.colombiatrade.com.co/>
- <http://web.fedepalma.org/registro-nacional-de-palmiticultores>
- <http://web.fedepalma.org/>

