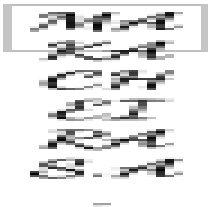


MAKACHEIRA S.A.

EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



DIRECCIÓN: _____ TELÉFONOS: 740 14 47 // 771 17 49
E-MAIL: makacheirasa@gmail.com



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE

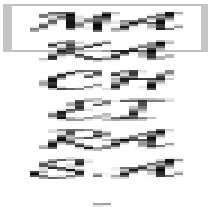


MAKACHEIRA S.A.

JANE ELIANA PEÑA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL (CUN SEDE CENTRO)
CONTADURÍA PÚBLICA 8º SEMESTRE
BOGOTÁ D.C.
NOVIEMBRE DE 2017

DIRECCIÓN: _____ TELÉFONOS: 740 14 47 // 771 17 49
E-MAIL: makacheirasa@gmail.com



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE

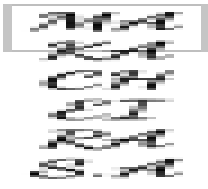


PROYECTO DE GRADO MAKACHEIRA
MAKACHEIRA S.A.

JANE ELIANA PEÑA

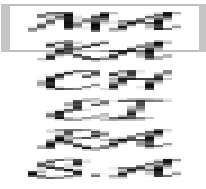
CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL (CUN SEDE SUR)
CONTADURÍA PÚBLICA 1º SEMESTRE
BOGOTÁ D.C.
NOVIEMBRE DE 2017

DIRECCIÓN: _____ TELÉFONOS: 740 14 47 // 771 17 49
E-MAIL: makacheirasa@gmail.com



ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
Nombre	5
Introducción	6
Justificación	7
Objetivo General	8
Objetivo Especifico	9
1. Presentación de la Empresa	10
1.1. Logo	11
1.2. Eslogan	12
1.3. Objeto Social	13
1.4. Misión	14
1.5. Visión	15
1.6. Política de Calidad	16
1.7. Valores Corporativos	17
1.8. Organigrama	18
2. Marco Teórico	19
3. Investigación de Mercado	27
3.1. Análisis de Mercado	28
3.1.1. Análisis de Competencia	29
4. Estrategia de Mercado	30
4.1 Concepto de producto y servicio	30
4.2 Estrategias de Distribución, 4.3 Tabla de gastos de distribución	31
4.4 Estrategia de precios, 4.5 tabla de ventas	32
4.6 tabla de gastos, 4.7 Estrategias comunicación, 4.8 Tabla estrategias de comunicación.	33
4.9 Estrategias de servicio, 4.9.1 Gastos en servicios	34
5.0 Presupuestos mezcla m/dos. ,5.1 Estrategias Aprovechamiento, 6.0 Proyección de Ventas	35
7.0 Operación 7.1 Ficha técnica producto, 7.2 Estado del desarrollo, 7.3 Descripción del proceso,	36
7.4 Necesidades y requerimientos, 8.0 Plan de compras, 9.0 Costos de producción	37
10.0 Parámetros técnicos especiales	38
11.0 Organización, 11.1 Estrategia Organizacional	39
12.0 Conclusiones y Recomendaciones para el Uso Social	40
13.0 Bibliografía	41
14.0 Anexos	42



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE

Vive la
cin
Vive la U



MAKACHEIRA S.A.

DESCRIPCIÓN

MAKACHEIRA es una palabra adoptada del vocablo portugués que tiene el significado de **YUCA**.

Adoptamos esta palabra como el nombre de nuestra empresa y nuestro producto principal., gracias a que el enfoque de nuestro mercado es la transformación de la yuca y la realización de nuevos beneficios a base de este tubérculo. Que mejor significado para nuestra empresa y producto que el nombre de su propia Raíz Yuca.

DIRECCIÓN: _____

TELÉFONOS: 740 14 47 // 771 17 49

E-MAIL: makacheirasa@gmail.com





MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



INTRODUCCIÓN

El siguiente material tiene como proyección dar a conocer un nuevo producto de innovación y calidad, mostrando los beneficios de la yuca y el ají, tomando como base el proceso de transformación y comercialización del Ají de yuca Makacheira.

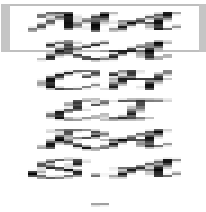
Tradicionalmente el cultivo de yuca ha estado ligado al venezolano. Aunque la generalidad de los pueblos de nuestro país se orienta al consumo de la yuca dulce salcochada o frita, en el oriente y especialmente en Guayana, lo tradicional es consumir la yuca dulce salcochada, y la amarga procesada en forma de casabe.

Casi todos los suelos de vocación agrícola del estado Bolívar son aptos para el cultivo de yuca, su uso para este cultivo es ilimitado no siendo siempre exitoso su aprovechamiento debido a otros factores entre los que tiene relevancia la forma de producción, la facilidad de su comercialización, las facilidades y conocimientos para su procesamiento, y ahora la prohibición legal de uso del maíz en la fabricación de alimentos concentrados para animales.

El conocimiento técnico que tenemos actualmente para el manejo del cultivo nos permite generar información comprobable para su uso racional mediante la aplicación de modalidades artesanales que incorporan la utilización de tallos tiernos, hojas y raíz en la fabricación de alimentos para animales y humanos.

Indudablemente la aplicación de estas formas de producción permite además un mejor aprovechamiento del cultivo, de los recursos naturales para su producción y obviamente una menor incidencia en la contaminación del ambiente o de riesgos de afectación a especies animales que consuman algunos derivados del cultivo, lo que se expresa en el léxico ecologista como Una medida de preservación de las especies animales.

Nuestro producto es elaborado a base de Yuca con el fin de extraer los beneficios de dicho tubérculo para enseñarlos y brindarlos a los consumidores.



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



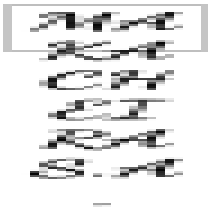
JUSTIFICACIÓN

Gracias a los beneficios de la yuca, podemos encontrar que es necesario basar nuestro nuevo aporte, en los conocimientos e investigaciones que se derivan de la yuca y el ají.

El cultivo de yuca, manejado por nuestro campesino en la forma que tradicionalmente lo hace, no le ofrece mayores ventajas económicas. No todos están preparados para procesarla aunque sea en la forma más elemental que ellos conocen (fabricación de casabe), por lo que tienen que venderla a las casaberas, las cuales imponen el precio de acuerdo a su conveniencia, trayendo como resultado final una baja rentabilidad de la gestión agrícola.

En otro orden de ideas, la forma en que tradicionalmente se realiza el cultivo no siempre es la más conveniente. La afectación que se hace al medio ambiente es de tal grado que hace al suelo improductivo disponiéndolo al fenómeno de sabanización. Los daños producidos en las especies animales que consumen por su irracionalidad alimentos contaminados con el yare de yuca, son irreversibles, llevándolos en casi todos los casos a la muerte. El yare contiene ácido cianhídrico.

Makacheira s.a se enfoca en la utilización de recursos naturales, y en el procesamiento de la yuca, buscando difundir los beneficios y derivados de este tubérculo, en un nuevo mercado y expansión del mismo.

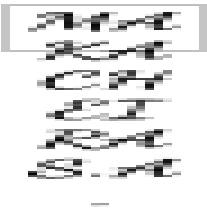


MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



OBJETIVO GENERAL

Generar un producto a través de procesos de transformación de la yuca, impulsando en el mercado, un nuevo beneficio (Ají de Yuca Makacheira) con calidad e innovación para el comercio de Bogotá.



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE

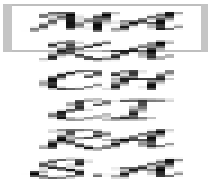


OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Investigar los procesos de transformación y composición de la Yuca.
2. Dar a conocer los beneficios, pros y contras del proceso de transformación de la Yuca.
3. Realizar el proceso de transformación de la Yuca.
4. Sensibilizar a la comunidad en la utilización de productos realizados a base de Yuca.
5. Estimular el crecimiento y la compra de los productos obtenidos de la transformación de la Yuca.

DIRECCIÓN: _____ TELÉFONOS: 740 14 47 // 771 17 49

E-MAIL: makacheirasa@gmail.com



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

MAKACHEIRA, es una empresa constituida el 26 de Abril de 2010, en la ciudad de Bogotá D.C., cuenta con seis (6) propietarios o socios que son: Eliana Peña, Alejandra Ramírez, Sharon Martínez, Jenny Ibáñez, Diego Castillo y Bidkar Paz, y quienes con la intención de proporcionar al mercado bogotano una nueva idea de negocio, con innovación y calidad, con la salvedad que solo Jane Eliana Peña siguió estudiando y continuó con el proceso.

La propuesta surge de una idea, apoyada en las experiencias vividas de uno de los socios (Bidkar Paz), quien tuvo la posibilidad de convivir con culturas, modos y estrategias de vida diferentes a las nuestras, de allí surge la idea de Ají Makacheira.

Pocas empresas, buscan profundizar en las facultades de la yuca, es por eso que nuestro enfoque a nivel comercial es difundir el buen nombre de nuestra compañía, presentando los beneficios de la yuca y mostrando a la sociedad que tenemos nuevas opciones a la hora de realizar productos de innovación.

Ahora bien, ¿Qué Buscamos?, buscamos sensibilización en la sociedad al momento de cambiar uno de los productos que usualmente se incluye dentro de la canasta familiar, para reemplazarlo por nuestro producto, llegar a todos los hogares bogotanos con nuevas ideas de innovación, ser la línea número uno de Ají en Bogotá, difundir los beneficios de la yuca y su transformación, estimular en la sociedad el consumo de yuca y alimentos a base de yuca y por último buscamos ser producto de preferencia por calidad, innovación y nutrición.



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE

Vive la
cin
Vive la U

1.1. LOGOTIPO



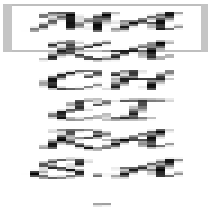


MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



1.2. ESLOGAN

**EL DELICIOSO SABOR
DE LA
YUCA PICANTE**

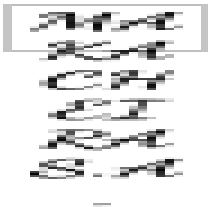


MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



1.3. OBJETO SOCIAL

- Producción y Transformación de la Yuca.
- Venta y producción de Ají de yuca Makacheira.

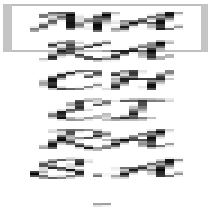


MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



1.4. MISIÓN

Somos una Organización Empresarial Colombiana, dedicada al proceso de transformación de la Yuca, arrojando como producto final Ají de Yuca Makacheira, con el fin de dar a conocer nuestra innovación y profesionalismo de excelente calidad.

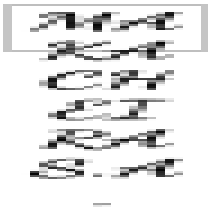


MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



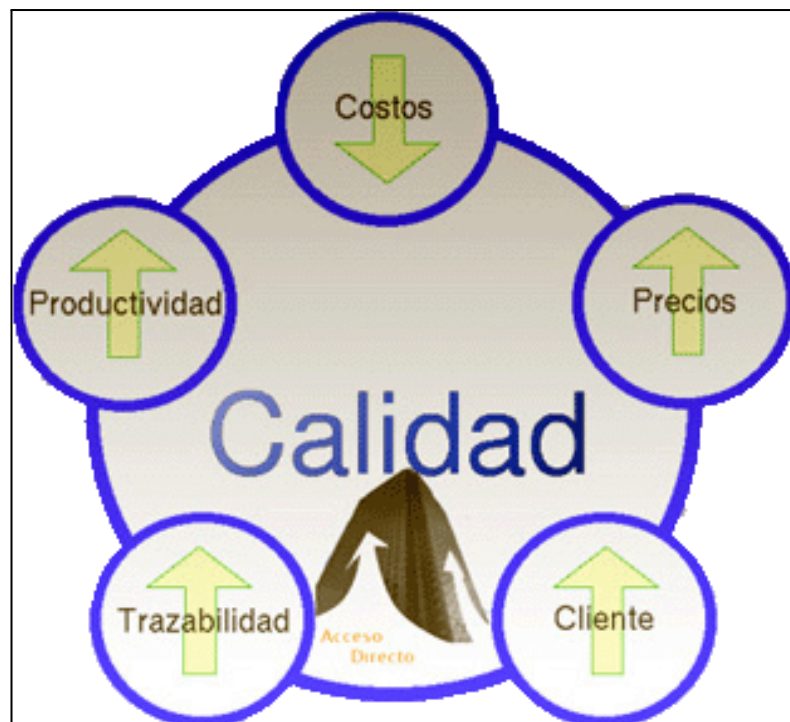
1.5. VISIÓN

Ser en el 2013, una organización líder a nivel Bogotá en la producción de Ají de yuca, posicionándonos en el mercado local como la mejor opción para incluir un nuevo producto en la canasta familiar.



1.6. POLÍTICA DE CALIDAD

Nuestro compromiso es producir, transformar y ofrecer Ají de Yuca Makacheira, buscando la completa satisfacción del cliente mediante productos de excelente calidad e innovación en el mercado, basados en los requisitos normativos de calidad, Mediante la mejora continua en todos los procesos de producción dentro de la organización.





1.7. VALORES CORPORATIVOS

Nuestra cultura organizacional se basa a través de valores corporativos que destacan el direccionamiento del negocio. Todos y cada uno de los trabajadores interiorizamos estos valores y los practicamos en nuestro diario vivir. Es por eso que invitamos a la familia Makachería a difundirlos y hacerlos parte de su vida.

- **RESPONSABILIDAD**

En nuestra organización somos conscientes de los niveles de calidad que enfrentamos día a día, es por eso que todos nuestros actos son realizados con responsabilidad, dando a conocer nuestra calificación como empresa y como personas particulares.

- **LEALTAD**

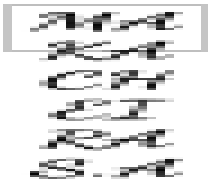
Buscamos en nuestros colaboradores, fidelidad, franqueza y honradez así estableciendo el cumplimiento de nuestra normatividad.

- **APRENDIZAJE**

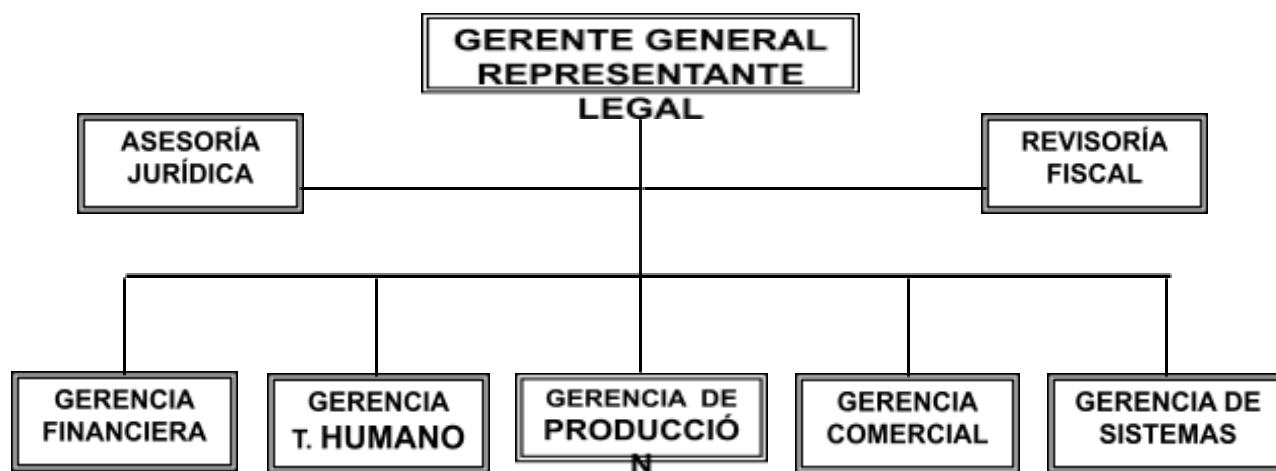
Cada día debemos enriquecer nuestros conocimientos y nuestro aprendizaje, tomando como ejemplo la colaboración y experiencia del más antiguo y así con plena disposición de aprender.

- **PASIÓN**

Para realizar nuestro trabajo no solo necesitamos de la labor asignada sino de la pasión que debe proporcionarnos dicha labor, del amor demostremos nuestros actos y del compromiso que nos ofrece ser apasionados por lo que hacemos.



1.8. ORGANIGRAMA





2. MARCO TEÓRICO

RESPECTO A LA YUCA

La investigación realizada actualmente ha permitido desarrollar tecnologías de procesamiento que permiten hacer un uso integral del cultivo, vale decir que se utiliza el tallo, la hoja y la raíz en la preparación de alimentos para animales y humanos.

El cultivo de yuca está ligado tradicional y culturalmente al venezolano. En Guayana particularmente se consume la yuca dulce en forma directa y la yuca amarga procesada en forma de casabe mayormente.

Pretendemos mediante el proceso de transformación de la yuca mostrar la tecnología artesanal de estos procesamientos de tal forma que se acopie y aplique su contenido y así se pueda lograr un mayor beneficio del trabajo agrícola.

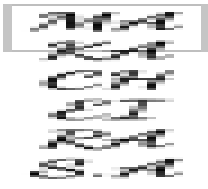
La yuca es muy rica en hidratos de carbono en forma de almidón (25,3 gramos/100 gramos), por lo que el aporte calórico es considerable. Entre su modesto aporte en nutrientes, destaca la presencia de vitamina C, M2, B6, magnesio y potasio. De la raíz pulverizada se obtiene una harina con la que se preparan unas tortillas delgadas conocidas como pan de mandioca.

En Brasil, uno de los mayores países productores, esta harina elaborada de yuca se conoce como fariña de mandioca, y en los países de África Occidental se llama gari.

Además de las raíces, las hojas de la planta se emplean para envolver los alimentos que se van a asar o cocer al vapor. Estas hojas, incluso se pueden consumir del mismo modo que otras verduras de hoja, pues son abundantes en provitamina A. La yuca es un alimento muy digestivo y nos aporta, de forma moderada, vitaminas del grupo B, Potasio, Magnesio, Calcio, Hierro y vitamina C. Un detalle muy interesante es que al no contener gluten es un alimento apto para los celíacos.

ALGUNAS APLICACIONES DE LA YUCA

1. Puede favorecer el alivio de jaquecas, colaborar a reducir niveles de colesterol y de hipertensión.
2. Puede ayudar a generar energía ya que su riqueza en almidón permite transformarlo en alcohol etílico.



MAKACHEIRA S.A.

EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE

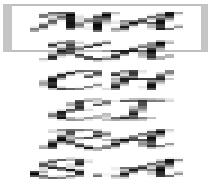


3. Depuración y tratamiento de aguas residuales (aplicaciones medioambientales).
4. La fabricación de cosméticos, detergentes y artículos de limpieza
5. Aplicaciones en agricultura (nutrición de los cultivos y mejora en su rendimiento).
6. Aplicaciones en la ganadería: reduce los olores del lecho de los animales.
7. Esta planta fue descubierta en el siglo XVI en Brasil, por los navegantes portugueses, que se sorprendieron al ver que los indígenas se nutrían casi exclusivamente con sus raíces. Dos siglos más tarde, su cultivo se había extendido a regiones tropicales o subtropicales de África y de Asia. No obstante, el principal productor sigue siendo el Brasil, con más de medio millón de toneladas anuales
8. Las raíces de esta planta que pueden alcanzar hasta tres metros de largo, tiene un jugo sumamente venenoso debido a un alto contenido en ácido prúsico que provoca gastralgias (dolor de estómago) timpanismo (hinchazón del vientre), vómitos, diarrea etc. pero este veneno desaparece por la acción del calor y la yuca constituye entonces un varios articulo alimenticio.
9. Puede comerse mojada, cortada a finas rodajas y cocida bajo la ceniza, siendo muy apreciada.
10. Con la yuca se prepara un pan criollo, el cazabe y una harina agradable, sana y nutritiva de gran consumo en el Brasil, que no es más que la yuca o mandioca rallada lavada y sometida a una ligera torrefacción.

El producto contempla la forma agroecológica de producir la materia prima, su manejo para el aprovechamiento de la raíz en la obtención de almidón de yuca y la fabricación de casabe en sus diferentes formas, el procesamiento de la hoja para la fabricación de harina de hoja de yuca para el enriquecimiento de dietas para animales, la transformación del yare de yuca amarga en salsas comestibles, la utilización de la concha de la yuca para la complementación de la alimentación de aves de engorde. Este se desarrollará en un período establecido debido a que el ciclo de la yuca amarga.

La población objeto de nuestra empresa está conformada por pequeños comerciantes de la ciudad de Bogotá, la modalidad de planificación y ejecución del proyecto está centrada en la filosofía Agro conservacionista.

Se pretende con la aplicación de este proyecto capacitar y adiestrar al pequeño productor del municipio para que haga un aprovechamiento integral del cultivo de yuca, el cual está muy ligado a la agricultura regional. La mayoría de los suelos del estado son aptos para el cultivo de yuca, todos los pequeños productores siembran yuca en sus parcelas, pero solo aprovechan la raíz. A



través de este proyecto aprenderán a cultivarla en forma menos agresiva con el ambiente, a utilizar la raíz, la hoja y el tallo en la fabricación de alimentos para humanos y animales, lo que redundará en la obtención de una mayor rentabilidad del negocio agrícola.

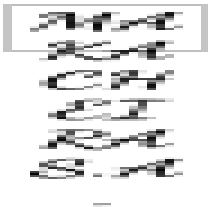
En lo que respecta a la yuca dulce, lo usual ha sido cultivarla para cosecharla generalmente después de seis (06) meses, consumir parte de la producción y comercializar lo restante en el mercado local. En cuanto a la yuca amarga, se cosecha al año de sembrada generalmente para luego procesarla artesanalmente en la fabricación de casabe, el cual se presenta como casabe tradicional y casabe dulce. El desconocimiento de nuevas tecnologías de producción y de procesamiento les ha impedido hacer un aprovechamiento total del cultivo.

Hoy en día se sabe que la hoja de la yuca amarga contiene más de 24% de proteína que puede ser utilizada en la preparación de raciones alimenticias para animales. En la cultura indígena se hace un aprovechamiento más variado de la yuca. El yare (líquido que se obtiene cuando la yuca rayada se deshidrata) se utiliza en la fabricación de salsas picantes para su consumo y comercialización bajo la denominación de cumache. Igualmente, en algunas comunidades indígenas del sur del estado Bolívar, como consecuencia de la cercanía con Brasil, se prepara la fariña, producto muy apetecido por el gentilicio brasilero.

BENEFICIOS DE LA YUCA

La yuca forma parte fundamental de la alimentación de más de 500 millones de personas. Pese a la importancia que tiene como cultivo alimentario en numerosos países en desarrollo, las políticas de fomento agrícola a menudo la han descuidado. Para defender la causa de la yuca, la FAO ha organizado un foro de expertos en agricultura para preparar un plan de acción orientado a poner en práctica la Estrategia Mundial para el Desarrollo de la Yuca, iniciativa encaminada a fomentar este importante cultivo alimentario. El foro, que se celebra en la sede de la FAO en Roma del 25 al 28 de abril, ha sido posible gracias a la financiación del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), y el Centro de Investigaciones para el Desarrollo Internacional (CIDI).

La Estrategia Mundial para el Desarrollo de la Yuca, puesta en marcha por el FIDA, se elaboró a través de una serie de consultas con los productores de yuca y los encargados de su transformación, el sector privado, los ministerios del gobierno, organizaciones internacionales y no gubernamentales, centros de tecnología e investigación, y agencias de donantes. "Se ha logrado un amplio consenso sobre las posibilidades de la yuca como estímulo para el desarrollo rural -explica Marcio Porto, Jefe del Servicio de Cultivos y Pastos de la FAO-. También hay acuerdo general sobre los requisitos para que la yuca sea más competitiva en los mercados internos e internacionales. Ahora nos corresponde



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



elaborar un plan entre todos para precisar las medidas necesarias con el fin de alcanzar esos

IMPACTO SOCIO AMBIENTAL

La modalidad de planificación Agro conservacionista tomada como modelo para la formulación de este proyecto, sustenta su objetivo en la creación de condiciones que induzcan al logro de una mejor calidad de vida del pequeño productor agrícola. El hecho de dirigir el proyecto especialmente a la nivelación y actualización del pequeño productor en materia agrícola, evidencia el sentido social del mismo.

El daño ecológico que se produce mediante la práctica agrícola tradicional, la mayoría de las veces por ignorancia, podrá atenuarse mediante la aplicación de prácticas agro conservacionistas contenidas en este proyecto, las cuales han sido diseñadas tomando en consideración su nivel educacional, las exigencias agronómicas del cultivo y las nuevas tecnologías desarrolladas para el manejo integral del mismo.

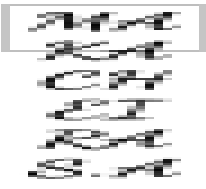
FUNDA-GEOMINAS es una organización de la Universidad de Oriente con tradición y reconocimiento de su prestigio tanto en el área de estudio de los recursos naturales de la región como de su preservación y manejo.

El proyecto aplicado en los términos que ha sido concebido, será una referencia obligatoria para el diseño de planes y proyectos agros sociales orientados a mejorar la calidad de vida del hombre del campo.

RESPECTO AL AJÍ

HISTORIA

Históricamente, se asocia el ají con el viaje de Colón a América. Cristóbal Colón recibe el crédito por haber introducido el ají en Europa y consecuentemente en África y Asia. En su primer viaje él encontró una planta cuya fruta tenía el picante de la pimienta. Colón lo llamó pimienta roja porque las plantas tenían los frutos rojos. Estas plantas fueron más tarde clasificadas como "Capsicum". Desde su descubrimiento fue incorporado inmediatamente a la cocina mundial.



PROPIEDADES DEL AJÍ

Los ajíes rojos son muy ricos en vitamina C y provitamina A. Los ajíes verdes (tienen ese color por que se los corta antes que maduren) o amarillos tienen menos vitaminas que los rojos. También la pimienta que nos proporciona el picante es una fuente de muy abundante en vitaminas B y vitamina B6 principalmente. Son muy altos en potasio y también en magnesio y hierro.

Tiene un aporte calórico importante, mucha agua, fibra y casi no tiene grasas, por lo que se puede incluir en dietas de adelgazamiento. Posee vitamina C, E, A, B1, B2, B3, B6, Minerales como el fósforo, magnesio, potasio y calcio, Ácido fólico, carotenos, beta caroteno, capsaicina.

Su uso puede ser interno o externo. Se puede consumir como un alimento o aplicar en compresas, lociones, emplastos, etc. Muy utilizado por la industria cosmética en los que se aprovecha su principio activo, la capsaicina en lociones para el crecimiento del cabello, crema para masajes descontracturante y en las famosas cremas reductoras de adiposidades, por ser un excelente rubefaciente y estimulante de la irrigación sanguínea.

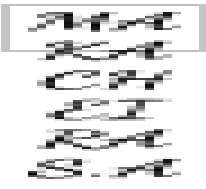
EL AJÍ Y SUS PROPIEDADES CURATIVAS

Los ajíes poseen condiciones terapéuticas impresionantes, las cuales comprenden desde el ser una excelente fuente de elementos nutritivos, un poderoso descongestionante de las vías respiratorias y analgésicas, ser un digestivo altamente maravilloso, hasta tener propiedades de alivio para los dolores reumáticos, las quemaduras y dolor de muelas.

Existen varias clases también conocidas con el nombre de ají, ají morrón o pimienta roja o verde. Los de tipo grande son menos picantes y son denominados pimientos dulces (uno es el pimienta morrón). Del tipo largo se obtiene el polvo llamado pimentón, chile o ají molido.

Los pimientos, en especial los rojos maduros son una excelente fuente de vitamina C, llegando a superar a los cítricos y es uno de los alimentos con más cantidad de vitamina C de uso común en todo el mundo. Además son una buena fuente de potasio. Los pimientos verdes contienen flavonoides, sustancias que antes eran conocidas como vitamina P, y que también se denominan flavonas. Los flavonoides acompañan a la vitamina C en los alimentos naturales, y son responsables del color de hojas, flores y tallos de las plantas. Tienen la propiedad de proteger los capilares, los mantienen resistentes y previenen las hemorragias.

El ají es una hortaliza anual muy cultivada, especialmente en Chile. Su fruto es muy picante y produce una sensación persistente. Tiene una superficie lisa y



brillante y su color, verde al comienzo, se torna al madurar en un rojo subido o amarillento. Se usa en el arte culinario como estimulante. En la América tropical se le llama "*chile*".

En cuanto a los pimientos, hay tantas variedades que es difícil clasificarlos. Los hay que no tienen gusto acre o picante, y entonces se llaman "pimientos dulces".

USO MEDICINAL

En general, tanto el ají como el pimiento, sobre todo el picante, atacan al hígado. Por eso no es recomendable su ingestión. Particularmente para los niños, el ají es sumamente perjudicial, pues ingerido aunque sea en pequeña cantidad, irrita el estómago, produce diarrea e inflama el hígado.

Si en Chile hay tantos enfermos del hígado, quizás se deba en gran parte al abuso de estas sustancias picantes. Pero sí se pueden utilizar ambos vegetales externamente.

Las cataplasmas de ají o pimiento en polvo —16 a 20 gr— mezclado con miel de abeja, son útiles para las *afecciones de la garganta*, o como *rubefacientes*. Se suele recetar el pimiento, incluso internamente, en ciertos casos de *sarampión*, *escarlatina* y aun *viruela*, cuando la erupción no prospera por falta de energía vital.

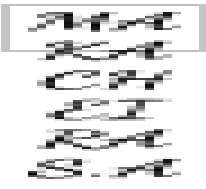
Desde que los habitantes autóctonos de Latinoamérica empezaron a cultivar los ajíes picantes hace miles de años, éstos han sido utilizados para aliviar numerosas dolencias y padecimientos físicos, principalmente desórdenes respiratorios superiores.

Los antiguos mayas (en el área de sur de México y Centroamérica), por ejemplo, los usaban para calmar las crisis asmáticas y la tos persistente, y todavía esa sigue siendo una terapia que se mantiene vigente en México y, curiosamente, en un país tan distante como la India.

Los libros más antiguos en Asia y en Europa frecuentemente mencionan que masticar los ajíes y otros pimientos picantes constituye un excelente tratamiento para aliviar los síntomas del catarro común.

CARACTERÍSTICAS

Las especies de *Capsicum* son, casi sin excepción, plurianuales. La planta, de tallo leñoso, forma normalmente un arbusto de hasta 1,5 m de altura; algunas variedades alcanzan tamaños superiores. Las flores son blancas o verdosas en la mayoría de las variedades, salvo en el *C. pubescens*, en que tienen un color violáceo.



El fruto —técnicamente una baya— varía en coloración y tamaño de acuerdo a la variedad; puede ser cúbico, cónico o esférico. De interior hueco, está dividido en dos o cuatro costillas verticales interiores que portan las semillas, de color amarillo pálido —salvo en *C. pubescens*, que las presenta negras—. Sin embargo, la mayor cantidad de semillas se aloja en la parte superior, junto al tallo. La carnosidad del pimiento también varía según la especie.

Cuando el fruto madura sus colores abarcan, según la especie, desde el blanco y el amarillo hasta el morado intenso, pasando por el naranja, el rojo brillante y el lavanda; el color verde es señal de inmadurez, aunque muchas especies se consumen también de ese modo.

La forma de propagación es mediante semillas que se mantienen viables hasta por tres años si se conservan en un ambiente adecuado. El fruto es una baya con varias celdas las cuales están ligeramente unidas entre sí pues los tabiques que las separan no están interconectados.

El género *Capsicum* está muy distribuido a nivel mundial y se encuentra en gran diversidad de formas, tamaños, colores y niveles de picor o pungencia. En general los ajíes picantes se pueden clasificar en dos grupos:

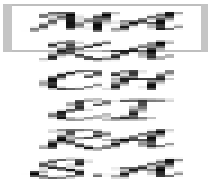
1. Frutas largas y carnosas que pertenecen a la variedad de *Capsicum annum*.
2. Frutas pequeñas que pertenecen a la variedad de *Capsicum minimum*.

Los tipos menos picantes que son los que se utilizan para industrializar y a nivel casero, por lo general pertenecen al primer grupo. Están compuestos en un gran porcentaje por agua, en promedio un 74,3%. El contenido de proteína es de 2,3%, y el de carbohidratos de 15,8%; otros de los componentes son vitaminas y minerales. Los parámetros para evaluar la calidad del ají picante son el picor, el color y la cantidad de vitamina C.

DESCRIPCIÓN

Su aspecto, generalmente es de colores naranja, amarillo, rojo o morado, dependiendo del tipo de ají que se busca. Tiene un fuerte sabor picante al comerlo. El "Ají amarillo" del Perú es de color verde y se vuelve color naranja cuando madura. Se expende, también, en forma de ají en polvo, seco.

Uno de los atributos del ají es su sabor fuerte y picante y es por este motivo que se le conoce tanto. Es un sabor que despierta el sentido del gusto, diferente a lo ácido, dulce, amargo o salado. Es un atributo buscado en muchos platos. En muchos lugares del mundo el picante es muy aceptado porque realza los sabores insípidos de los alimentos básicos.



MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



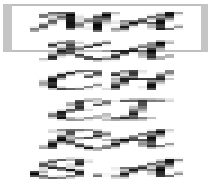
VALORES

Los ajíes, variedad de los "Capsicums", son una fuente importante de nutrientes. Contiene más vitamina A que cualquier otra planta comestible, además de ser una excelente fuente proveedora de Vitaminas B y C, hierro, tiamina, niacina, potasio, magnesio y riboflavina. Para las personas que se cuidan de ciertos alimentos, el ají está libre de colesterol y grasas saturadas. Recomendable también para las dietas bajas en sodio y altas en fibra. Comer ají incrementa el metabolismo.

USOS

Añada ají y realce con su picante sabor los platos de cebiche, sopas, salsas, guisos, carne, aves y entremeses. Úselo también para decoración agregando color y sabor a sus recetas si lo esparce finamente picado. Es novedoso, también, combinar los sabores de varios ajíes en el mismo plato para darle un sabor más interesante. Para preparar los ajíes: cortar el tallo, partir el ají en dos a lo largo, y retirar las semillas y las venas (si se desea eliminar casi todo el picante).

Para guardar: refrigerar los ajíes, sin lavar, entre dos hojas de papel toalla o en una bolsa de papel o plástico. Para congelar: Abrir en dos los ajíes, retirar las semillas y guardar, enteros o picados, en bolsas plásticas selladas en el congelador. El ají se usa también como colorante para comidas, como ingrediente farmacéutico y en muchas otras formas.

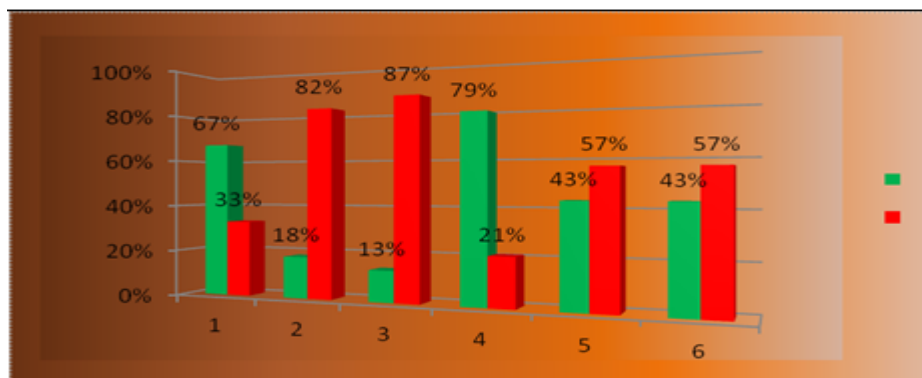


3. MERCADO

Tabla 3. – INVESTIGACIÓN DE MERCADOS utilizados de la asignatura análisis financiero

PREGUNTAS	Si	No	PERSONAS ENCUESTADAS
1. ¿Le gusta la Yuca?	45	22	67
2. ¿Conoce los beneficios de la Yuca?	12	55	67
3. ¿Conoce los beneficios del Aji?	9	58	67
4. ¿Compraria Productos derivados de la Yuca?	53	14	67
5. ¿Incluye Aji en su canasta familiar?	29	38	67
6. ¿Conoce productos derivados de la Yuca?	29	38	67
TOTAL	177	225	

PREGUNTAS	Si	No	PERSONAS ENCUESTADAS
1. ¿Le gusta la Yuca?	67%	33%	100%
2. ¿Conoce los beneficios de la Yuca?	18%	82%	100%
3. ¿Conoce los beneficios del Aji?	13%	87%	100%
4. ¿Compraria Productos derivados de la Yuca?	79%	21%	100%
5. ¿Incluye Aji en su canasta familiar?	43%	57%	100%
6. ¿Conoce productos derivados de la Yuca?	43%	57%	100%



3.1 Análisis del Mercado

El nicho de



MAKACHEIRA S.A.

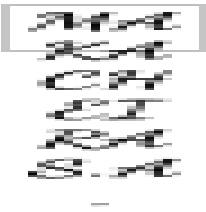
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



mercado es el 60% de la población colombiana, es común el gusto por el ají. El objetivo es ser un producto innovador sin contraindicaciones y que ofrezca una variedad de ajíes sin perder el ingrediente principal la yuca; es decir, varios puntos de picante tomado de “información tomada de la investigación de mercados de la clase análisis financiero” esta conclusión la define el grupo respecto a las encuestas y la experiencia propia dentro de la familia y conocidos del grupo respecto al ají.

En un gran número de la población colombiana tener ají en casa se ha convertido de primera necesidad para adicionar a todas sus comidas.

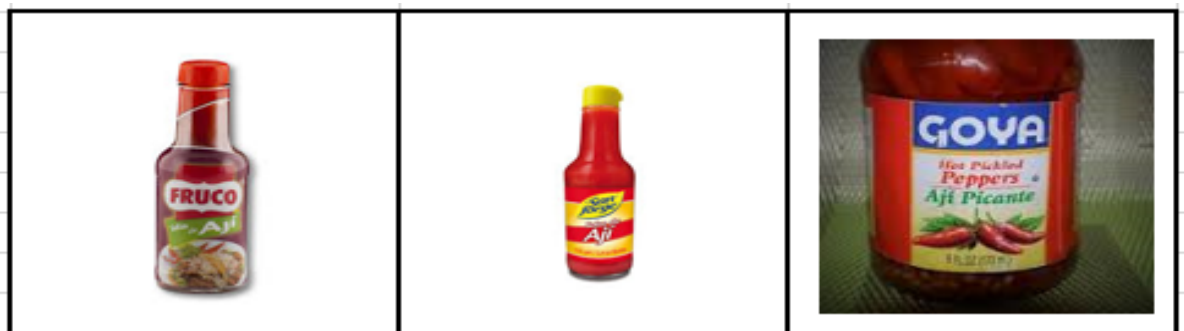
Inicialmente queremos tener aceptación en una localidad Bogotana que tiene una extensión de personas de 546.809 donde 176.223 son niños y 370.586 adultos

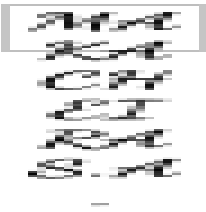


3.2 Análisis de la Competencia

La principal competencia de MAKACHEIRA, son los productos de otros tipos de ají, un índice de competencia del 70% ya que es un producto muy comercial y con excelente acogida en el mercado colombiano. Entre nuestras competencias tendríamos las siguientes marcas, es de aclarar que estos son productos elaborados con químicos. Estas podrían ser nuestra posible competencia ya que son productos que fácilmente se encuentran en una tienda .

En cuanto a precios nuestro producto puede salir muchas más económico tomado de "información tomada de la investigación de mercados de la clase análisis financiero" para nuestro nicho de clientes que serían las tiendas de barrio que realicen venta de alimentos y pues para ellos saldría mucho mejor generar compra de un producto sin químicos y natural elaborado en casa y mucho más económico para su compra venta y distribución .

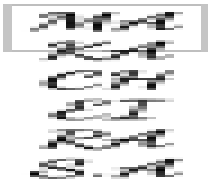




4. ESTRATEGIA DE MERCADO

4.1 Concepto del producto o servicio

- 1 Es un producto realizado con los beneficios de la yuca y el ají.
- 2 El ají es una hortaliza de uso medicinal, su sabor picante proporciona en el cliente la sensación de seguir consumiendo por su excelente calidad e innovación.
- 3 Es la combinación de un tubérculo y una hortaliza, que al unir sus propiedades, nos presenta beneficios increíbles, que permitirán al cliente probar un nuevo producto dentro de su canasta familiar.
- 4 Ají de textura espesa color marrón al final de su transformación.
- 5 Es un producto de consumo directo.
- 6 Producto empacado en unidades desechables de cinco gramos, con tabla nutricional fecha de expedición y caducidad, tabla nutricional, herméticamente sellado.
- 7 Producto de excelente calidad, ya que es un producto natural, se recomienda mantener refrigerado.
- 8 El producto viene por unidades para el empaque al por mayor se usarán caja donde se empacaran sabanas de 20 unidades por tres sabanas es decir, 60 ajíes, por caja de esta manera el producto no corre riesgo de sufrir daños por traslado.
- 9 Makacheira es una compañía competitiva por que trae al mercado un producto que es de gusto general entre los Bogotanos, pero con un valor agregado no contiene conservantes ni saborizantes artificiales, netamente natural y sin ningún tipo de contraindicación.
- 10 Es un producto con gran aporte nutricional y a bajo costo.
- 11 Una de las pocas falencias es el poco tiempo de caducidad, por lo tanto la comercialización se presume va a ser por encargo para garantizar la conservación del producto.



4.2. Estrategias de Distribución

El canal de distribución proyectado es:

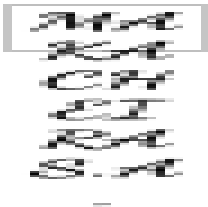
Productor \longrightarrow mayorista \longrightarrow minorista \longrightarrow consumidor final.

1. En la ciudad de Bogotá será la fábrica donde funcionará el área administrativa, producción y ventas.
2. Se realizarán visitas a clientes potenciales (grandes famas, fruvers, supermercados), y se obsequiarán muestras a los clientes para que conozcan y ofrezcan el producto a los consumidores finales.
3. Este canal fue seleccionado para garantizar la conservación del producto y llegue al consumidor final en excelentes condiciones, también juega el poco reconocimiento y el bajo costo del producto aunque se obtienen ganancias por unidad es más rentable si se vende al por mayor.
4. Gasto de distribución:

Tabla 4.3- GASTOS DE DISTRIBUCIÓN

Tomado de “información tomada de la investigación de mercados de la clase análisis financiero”

	GASTOS DE DISTRIBUCION				
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑOS
ASESOR COMERCIAL	10.200.000	10.648.800	11.117.347	11.606.510	12.117.197
TRANSPORTE PRODUCTO	2.400.000	2.505.600	2.615.846	2.730.944	2.851.105
SEGURO	198.000	206.712	215.807	225.303	235.216



4.4 Estrategias de Precios

El valor comercial lo definimos a partir de hacer un presupuesto de los utensilios y materia prima requerida para la respectiva elaboración del producto teniendo en cuenta que con este valor tenemos un margen de ganancia del 35% y es un menor valor de venta respecto a los otros ajíes.

Tabla 4.5.- VENTAS

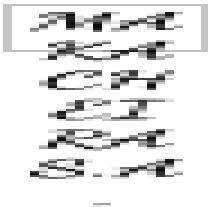
AÑO	2017	2016	2015	2014	2013
IPC	5,18	5,75	6,77	3,66	1,94

5.4 Estrategias de Promoción

Nuestra cultura organizacional se basa a través de valores corporativos que destacan el direccionamiento del negocio. Todos y cada uno de los trabajadores interiorizamos estos valores y los practicamos en nuestro diario vivir. Es por eso que invitamos a la familia Makachería a difundirlos y hacerlos parte de su vida.

Planteamiento de dos estrategias principales:

1. Redes sociales: planeamos utilizar LinkedIn, Instagram y Facebook hablando de nuestro producto como un producto innovador y tomando como punto estratégico el llamativo nombre que nos representa MAKACHEIRA AJÍ DE YUCA.
2. Después de que estemos en el mercado planeamos hacer un programa que se llame CLIENTE FIEL, con el fin de ofrecer descuentos como:
3. Descuento en la factura por pago anticipado o pronto pago.
4. Descuento especial por tope de compras.



5. Bonos de descuento para futuros pedidos.

MAKACHEIRA, es una compañía que se enfocara en el nicho de mercado Bogotano para emprender inicialmente, nos expandiremos según sea la necesidad.

Presupuesto Promoción:

Tabla 4.6.- GASTOS DE PROMOCIÓN

Tomado de “información tomada de la investigación de mercados de la clase análisis financiero”

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BONOS	360.000	375.840	392.377	409.642	427.666
DCTO PRONTO PAGO	384.000	400.896	418.535	436.951	456.177
DCTOS TOPE COMPRAS	492.000	513.648	536.249	559.843	584.477
TOTAL	1.236.000	1.290.384	1.347.161	1.406.436	1.468.319

4.7 Estrategias de comunicación

Para dar a conocer nuestra compañía MAKACHEIRA S.A., con su innovador producto Ají de yuca, inicialmente pretendemos dar a conocer el producto por medio de volantes y la voz a voz y una plataforma de servicio web, donde en cada una de ellas encontraran las especificaciones del producto tabla nutricional y contactos con el área de ventas.

Presupuesto Gastos medios de comunicación:

Tabla 4.8.- COSTOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAGINA WEB	540.000	563.760	588.565	614.462	641.499
VOLANTES	180.000	187.920	196.188	204.821	213.833
TOTAL (2)	720.000	751.680	784.754	819.283	855.332



4.9 Estrategias de Servicios

El compromiso es producir, transformar y ofrecer Ají de Yuca Makacheira, buscando la completa satisfacción del cliente mediante productos de excelente calidad e innovación en el mercado, basados en los requisitos normativos de calidad, Mediante la mejora continua en todos los procesos de producción dentro de la organización.

Durante un lapso de seis meses, mientras el producto entra en el mercado y seis meses para cada cliente a partir de la fecha de la primera compra daremos garantía 100% por el vencimiento del producto y la no venta del mismo, después de transcurrido este tiempo el 60% en garantía presupuestado así:

Tomando como punto de base el valor de la unidad $\$750 \times 60\% = 450$ y que sean 50 unidades devueltas.

Tabla 4.9.1.- GASTOS EN SERVICIO

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Provision por caducidad del aji.	270.000	281.880	294.283	307.231	320.749
TOTAL (2)	270.000	281.880	294.283	307.231	320.749



5.0 Presupuesto de la Mezcla de Mercados

Instrucciones Cuantifique y justifique los costos en que se incurre en las estrategias de mercadeo antes relacionadas (Producto, Precio, Plaza, Promoción).

5.1 Estrategias de Aprovisionamiento

Instrucción Describa la forma de aprovisionamiento, precios de adquisición, políticas crediticias de los proveedores, descuentos por pronto pago o por volumen, en caso afirmativo establecer las cuantías, volúmenes y/o porcentajes etc. Definir si los proveedores otorgan crédito, Establezca los plazos que se tiene para efectuar los pagos.

6 PROYECCIONES DE VENTAS

7 VENTAS

8 50 Degustaciones \$ 800 Unidad

9 Total: \$ 40.000=

- **Política de Cartera**

No hay toma de decisiones para abordar aun mercados más grandes



7. OPERACIÓN

7.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio

El ají de yuca makacheira, está realizado a través del proceso de transformación de la yuca y el ají.

En él puede evidenciarse la innovación y calidad de productos que debe generarse a través de rigurosos estándares de calidad.

Hoy presentamos un nuevo producto que ofrece la combinación entre un tubérculo y una hortaliza, uniendo los beneficios y propiedades de la yuca con las virtudes del Ají.

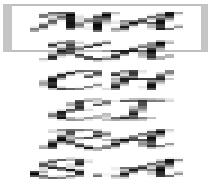
7.2 Estado de Desarrollo

Nuestro producto es elaborado a base de Yuca con el fin de extraer los beneficios de dicho tubérculo para enseñarlos y brindarlos a los consumidores.

7.3 Descripción del Proceso

Es un producto realizado con los beneficios de la yuca y el ají. La yuca como todo alimento a procesar tiene una secuencia de transformación; sacar los derivados de la yuca suele tomar tiempo y no solo por la cantidad de los derivados que podrían enumerarse sino por la calidad con que producimos el producto. El ají es una hortaliza de uso medicinal, su sabor picante proporciona en el cliente la sensación de seguir consumiendo por su excelente calidad e innovación.

Es la combinación de un tubérculo y una hortaliza, que al unir sus propiedades, nos presenta beneficios increíbles, que permitirán al cliente probar un nuevo producto dentro de su canasta familiar



A la hora de promocionar nuestro producto no sólo es necesario la imagen, publicidad y nombre, sino también podemos destacar la finalidad, sabor y calidad con que son preparados y empacados para un consumidor final.

7.4 Necesidades y Requerimientos

- Materia Prima: Yuca, ají, agua
- Mano de Obra: Emprendedoras del proyecto
- Infraestructura: Casa Emprendedoras
- Servicios Públicos: agua, luz
- Etiqueta: impresión, papel

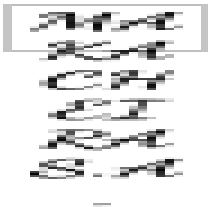
8. PLAN DE COMPRAS

- **Consumo por Unidad de Producto**

Instrucciones Basado en el Plan de Producción, identifique, describa y justifique la cantidad de cada insumo que se requiere para producir una unidad de producto, registrando la información requerida por el sistema.

9 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Instrucciones Relacione el Costo de las materias primas (definiendo precio por unidad de medida), precios actuales, y comportamiento esperado y/o tendencias, Costo de los insumos (definiendo precio por unidad de medida). Costo de transporte de productos terminados. \$/ por unidad de medida. Costos de los materiales de empaque. Costo de mantenimiento de la maquinaria y equipo (por año). Costo de mantenimiento de instalaciones. En los casos que sean necesarios establecer el costo de repuestos. En los casos que se requiera, establecer el costo del arrendamiento de instalaciones de maquinaria y equipo, o de lotes o terrenos. Requerimiento de mano de obra directa por periodo (Ej.: por semana, por mes, etc.). Costo de mano de obra directa por periodo en horario normal. En los casos que se requiera, establecer si existe estacionalidad en el requerimiento de mano de obra para la operación del negocio. Costos adicionales de mano de obra directa por concepto de labores que se deben desarrollar en horas extras. Costo por período de mano de obra indirecta. Costo estimado de los servicios públicos para el componente de



producción. Costos estimados de mantenimiento y repuestos para el componente productivo del negocio.

10.0 INFRAESTRUCTURA

Instrucciones Relacione las máquinas a adquirir indicando la función de cada una de ellas en la producción o servicio, relacione el mobiliario y las herramientas a utilizar en su proceso productivo, indicando el costo unitario de adquisición de cada máquina, herramienta y mobiliario. Costo de construcción y/o remodelación de las instalaciones requeridas. Requerimiento de equipos, muebles e instalaciones para la parte administrativa y de gestión comercial. Establezca si estas forman parte de las inversiones fijas o se adquieren por el sistema de arrendamiento.

10.1 Parámetros Técnicos Especiales

Instrucciones Para los negocios del sector agropecuario, entre otros, defina los parámetros técnicos como: Niveles de conversión alimenticia, tasas de mortalidad, tasas de natalidad, tasas de morbilidad, carga animal, Toneladas por /ha, densidad de plantas por /ha, etc.



11.0 ORGANIZACIÓN

11.1 Estrategia Organizacional

- **Análisis Dofa**

Instrucciones El análisis debe contener la relación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el producto. Esa relación debe complementarse obligatoriamente con una descripción del impacto estimado para cada una de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas registradas. Adicionalmente, frente al impacto identificado, se debe describir la estrategia a seguir para mitigar o controlar los impactos negativos y conservar o sostener los impactos positivos.

- **Organismo de Apoyo**

Instrucciones Identifique y relacione las entidades tanto privadas como oficiales que vienen apoyando el proceso. Descripción del apoyo en la fase de definición del negocio, en la implementación del mismo. Describa el apoyo previsto para la etapa de operación del negocio



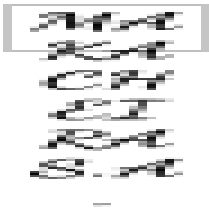
12.0 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

12.1. CONCLUSIONES:

- Nuestro producto es la innovación en la combinación de un tubérculo y una hortaliza, que al unir sus propiedades, nos presenta beneficios increíbles, que permitirán al cliente probar un nuevo producto dentro de su canasta familiar.
- Gracias a las aplicaciones de la yuca y el ají, nuestro producto puede llegar a ser la primera opción al momento de incluir un alimento nuevo en nuestra alimentación
- La composición de nuestra materia prima (Yuca y Ají), puede aportar a la sociedad grandes beneficios alimenticios, naturales y usos medicinales.

12.2. RECOMENDACIONES

- A pesar de las vitaminas, minerales y beneficios que puede llegar a ofrecer nuestro producto no es recomendable que sea adquirido por niños menores de 5 años, ya que por ser ají su sabor será fuerte en el paladar de estas personas.
- Es recomendable conservarlo en lugares de temperatura templada, donde no esté expuesto a bastante calor o frío ya que podría perder su contextura original.
- Es recomendable usarlo como acompañante de otras comidas principales, puesto que está diseñado como una salsa acompañante de comidas por ser de la familia del Ají.
- Disfrutarlo y seguirlo comprando

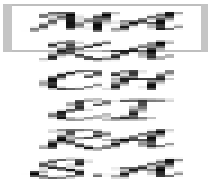


MAKACHEIRA S.A.
EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



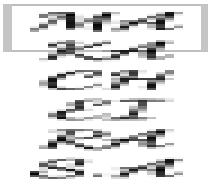
13. BIBLIOGRÀFIA

1. Fundageominas (www.fundageominas.org.ve)
2. www.enbuenasmanos.com
3. www.nutridieta.com
4. www.bav.con.ve/webBAV



14. ANEXOS FOTOS PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DE LA YUCA



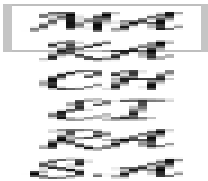


MAKACHEIRA S.A.

EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE

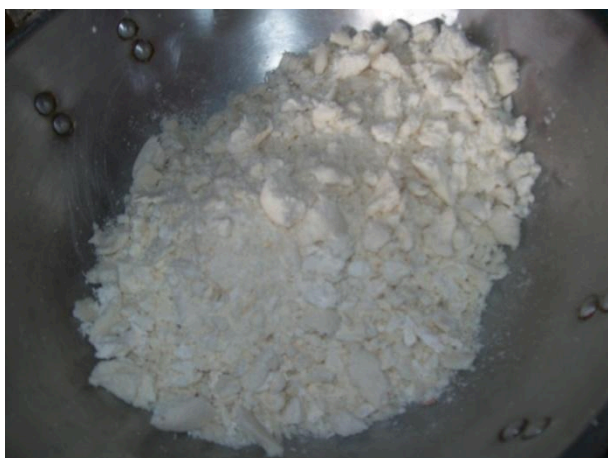


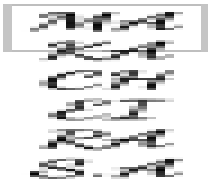
DIRECCIÓN: _____ TELÉFONOS: 740 14 47 // 771 17 49
E-MAIL: makacheirasa@gmail.com



MAKACHEIRA S.A.

EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE





MAKACHEIRA S.A.

EL DELICIOSO SABOR DE LA YUCA PICANTE



DIRECCIÓN: _____ TELÉFONOS: 740 14 47 // 771 17 49
E-MAIL: makacheirasa@gmail.com