

PLAN DE EXPORTACION DE UCHUVA COLOMBIANA A ALEMANIA

**DIEGO ANDRES SALAZAR FRANCO
JUAN PABLO GARCIA GIRALDO
JUAN PABLO VARGAS CASTAÑEDA**



**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLIN
2011**

PLAN DE EXPORTACION DE UCHUVA COLOMBIANA A ALEMANIA

DIEGO ANDRES SALAZAR FRANCO

JUAN PABLO GARCIA GIRALDO

JUAN PABLO VARGAS CASTAÑEDA

**TRABAJO DE GRADO EFECTUADO PARA OPTAR AL TITULO DE TECNOLOGOS
EN COMERCIO INTERNACIONAL**

ASESOR METODOLOGICO

JORGE ARIEL FRANCO

Magistic MBA

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLIN**

2011

NOTA DE ACEPTACION:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Medellín, Diciembre 3 de 2011

Dedicamos el presente trabajo primeramente a nuestros padres quienes con su esfuerzo nos han ayudado a salir adelante. A los demás familiares y personas que estuvieron presentes en nuestro proceso de formación académica que nos han apoyado y por lo tanto hemos podido realizar el sueño de ser profesionales.

A todos aquellos que en el límite de sus capacidades, han decidido dar testimonio de su fuerza y determinación, buscando más allá de lo posible la iluminación para alcanzar sus metas. Y a todos aquellos que se han convertido en pilares fundamentales para alcanzar las nuestras.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primero que todo a Dios, porque gracias a Él vemos puesto aquí todo nuestro aprendizaje y todos nuestros logros.

A la Institución Universitaria ESUMER y a todo el grupo administrativo por su dedicación, labor desempeñada y transmisión de valores.

A todos los docentes que desde el inicio y durante toda nuestra carrera han dedicado su tiempo a transmitirnos tanto conocimiento y nos han ayudado a crecer como profesionales y también como personas. En especial a los docentes Inés Alicia, Martha Gallo, Víctor Saldarriaga, Alejandro Vélez, Elbers Holguín, Mónica Bernal y José Alban Londoño, por su dedicación y apoyo incondicional.

A nuestro asesor Jorge Ariel Franco, por su dedicación, orientación y acompañamiento durante la realización del presente trabajo.

De igual forma agradecemos también a nuestros padres, familiares y amigos por todo el apoyo incondicional y la motivación que nos han brindado.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	13
I. METODOLOGIA.....	15
1.1 FORMULACION DE LA IDEA.....	15
1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	15
1.2.1 DIAGNOSTICO.....	15
1.2.2 JUSTIFICACIÓN.....	16
1.2.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	17
1.3 OBJETIVOS.....	17
1.3.1 GENERAL.....	17
1.3.2 ESPECÍFICOS	17
II. ESTUDIOS	19
2.1 ESTUDIOS DE MERCADOS	19
2.1.1 ANALISIS DEL MERCADEO.....	19
2.1.2 SEGMENTACION.....	20
2.1.3 MEZCLA DE MERCADEO.....	21
2.1.3.1 PRODUCTO.....	21
2.1.3.2 PRECIO.....	22
2.1.3.3 PLAZA.....	22
2.1.3.4 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD.....	22
2.1.3.5 ESTRATEGIA DE PROMOCIONES.....	23
2.1.4 MARCA.....	23
2.1.5 DISTRIBUIDOR	23

2.1.6	ANALISIS DE COMPETENCIA.....	24
2.1.7	PROVEEDORES.....	24
III	ESTUDIO TECNICO.....	27
3.1	DESCRIPCION DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION.....	27
3.1.1	TECNICAS DE ANALISIS DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION.....	28
3.2	DISEÑO DE PRODUCTO.....	33
3.3	ESTRUCTURA DE COSTOS.....	34
3.4	DISEÑO DE EMPAQUE.....	35
3.5	DISTRIBUCION DE LA PLANTA U OFICINA.....	37
IV	ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	39
4.1	VISION.....	39
4.3	MISION.....	40
4.4	PRINCIPIOS ORGANIZACIONALES.....	40
4.5	ESTRUCTURA SALARIAL.....	73
4.5	ASUNTOS LEGALES.....	73
V	ESTUDIO FINANCIERO.....	75
5.1	INVERSION INICIAL.....	75
5.1.4	HORIZONTE DEL PROYECTO.....	76
5.2	PRESUPUESTOS COSTOS Y GASTOS.....	76
VI	SENSIBILIZACION DEL PROYECTO EN SUS VENTAS MENSUALES.....	83
6.1	INVERSION INICIAL.....	83
6.1.4	HORIZONTE DEL PROYECTO.....	84
6.2	PRESUPUESTOS COSTOS Y GASTOS.....	85

VII SENSIBILIZACION DEL PROYECTO CON UNA TASA DE CAMBIO	
INFERIOR.....	92
7.1 INVERSION INICIAL.....	92
7.1.4 HORIZONTE DEL PROYECTO.....	93
7.2 PRESUPUESTOS COSTOS Y GASTOS.....	94
CONCLUSIONES	
BIBLIOGRAFIA	
CIBERGRAFIA	

TABLA DE CONTENIDO CUADROS

CUADRO 1 TRABAJO DE CAMPO.....	18
CUADRO 2 PROVEEDORES.....	25
CUADRO 3 PRESUPUESTO DE VENTAS.....	26
CUADRO 4 PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE 200 LIBRAS DE UCHUVAS.....	28
CUADRO 5 CAPACIDAD INSTALADA POR UNIDAD DE TIEMPO PASO 1.....	29
CUADRO 5.1 CAPACIDAD INSTALADA POR UNIDAD DE TIEMPO PASO 2.....	30
CUADRO 6 BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS.....	31
CUADRO 7 CALENDARIO DE REINVERSIONES.....	32
CUADRO 8 CÁLCULO DE MATERIALES A PARTIR DE UN PROGRAMA DE PRODUCCION.....	34
CUADRO 9 LOCALIZACION.....	36
CUADRO 10 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	39
CUADRO 11 SELECCIÓN DE PERSONAL.....	42
CUADRO 12 SALARIOS.....	65
CUADRO 13 ACTIVOS FIJOS.....	75
CUADRO 14 GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS.....	75
CUADRO 15 CAPITAL DE TRABAJO.....	76
CUADRO 16 FUENTES DE FINANCIACION INVERSION INICIAL.....	76
CUADRO 17 COSTOS FIJOS.....	76
CUADRO 18 COSTOS VARIABLES.....	77
CUADRO 19 TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	77
CUADRO 20 PRESUPUESTO DE VENTAS.....	78

CUADRO 21 LIQUIDACION DEL CREDITO.....	79
CUADRO 22 DEPRECIACIONES.....	80
CUADRO 23 ESTADOS DE RESULTADOS.....	80
CUADRO 24 PRESUPUESTO DE EFECTIVO.....	81
CUADRO 25 EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR.....	82
CUADRO 26 ACTIVOS FIJOS.....	83
CUADRO 27 GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS.....	84
CUADRO 28 CAPITAL DE TRABAJO.....	84
CUADRO 29 FUENTES DE FINANCIACION INVERSION INICIAL.....	85
CUADRO 30 COSTOS FIJOS.....	85
CUADRO 31 COSTOS VARIABLES.....	85
CUADRO 32 TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	86
CUADRO 33 PRESUPUESTO DE VENTAS.....	87
CUADRO 34 LIQUIDACION DEL CREDITO.....	88
CUADRO 35 DEPRECIACIONES.....	89
CUADRO 36 ESTADOS DE RESULTADOS.....	89
CUADRO 37 PRESUPUESTO DE EFECTIVO.....	90
CUADRO 38 EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR.....	91
CUADRO 39 ACTIVOS FIJOS.....	92
CUADRO 40 GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS.....	93
CUADRO 41 CAPITAL DE TRABAJO.....	93
CUADRO 42 FUENTES DE FINANCIACION INVERSION INICIAL.....	94
CUADRO 43 COSTOS FIJOS.....	94
CUADRO 44 COSTOS VARIABLES.....	94

CUADRO 45	TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	95
CUADRO 46	PRESUPUESTO DE VENTAS.....	96
CUADRO 47	LIQUIDACION DEL CREDITO.....	97
CUADRO 48	DEPRECIACIONES.....	98
CUADRO 49	ESTADOS DE RESULTADOS.....	98
CUADRO 50	PRESUPUESTO DE EFECTIVO.....	99
CUADRO 51	EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR.....	100

INTRODUCCION

Buscando nuevas alternativas para comercializar nuestro producto con países que posean economías altamente activas, iniciamos la profundización de la búsqueda de mercados y encontramos a Alemania, ya que por ser una potencia económica y teniendo un potencial de compra mucho mayor al de muchos países europeos, representa una oportunidad de comercio que muy pocos han llegado a ello. Analizaremos distintos aspectos de este país que ayudarán a generar una visión más clara, detallada y global, con la cual podremos llegar a generar nuevos horizontes comerciales más amplios. El conocimiento de su forma de consumo y su poder adquisitivo se verán reflejados en el transcurso de este proyecto, además de nuestra competencia y su fuerza de ventas en Alemania nos dará la idea de una exportación riesgosa o no.

La metodología a utilizar es por medio de la consulta y el análisis de noticias, documentos e informes de organizaciones de carácter mundial y nacional encontrados en el internet, extrayendo de ellos la información más relevante para la construcción del informe. Buscando dotar de la mayor información posible a quienes deseen buscar en este proyecto un norte para alcanzar mercados en el extranjero. Además verán el proceso desde el inicio, la creación de una empresa; la adquisición del producto, su estudio, la forma de consumo del país objetivo y llevar este producto en la manera en que la demanda lo desee..

Este proyecto dará a conocer la mayor información sobre la logística de exportación de uchuvas sin capacho hacia Alemania, teniendo en cuenta también el estudio de todos sus costos, gastos y requisitos para poder llevar a cabo este plan de negocio. Llevaremos la investigación de acuerdo con las variables que nos puedan dar la confianza de exportar y hacer la negociación

debida o nos den la claridad de que en las condiciones que analizamos este mercado no es viable que se pueda efectuar este proyecto.

I METODOLOGÍA

1.1 FORMULACIÓN DE LA IDEA

Estudio de perfil preliminar para Comercializadora internacional de uchuva.

Compra de uchuva fresca a productores nacionales, selección de la fruta de acuerdo a la calidad exigida por el mercado internacional para su posterior venta con o sin capacho, en fresco o transformado.

1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

1.2.1 DIAGNOSTICO

La uchuva ha logrado gran aceptación en los mercados extranjeros por ser considerada una fruta exótica, la cual es de buena aceptación debido a su gran exquisitez y que además de ello posee propiedades nutricionales y medicinales.¹ Purifica la sangre, ayuda a disminuir la albúmina de los riñones, fortifica el nervio óptico, limpia las cataratas y alivia las afecciones de garganta. Condiciones que para el consumidor en el exterior le da más valor agregado. Colombia cuenta con varios departamentos productores como Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Huila y Nariño aumentando sus capacidades de producción del fruto anualmente. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el área cosechada ha crecido en promedio 44% anual. La participación de Colombia en los mercados internacionales le ha permitido al empresario ocupar un lugar de importancia, teniendo en cuenta que el reto de eficiencia y competitividad le exige trabajar sobre la base de mejoramiento de calidad y tecnificación de sus sistemas de producción.

¹ Florez, Fischer y Sora (2000)

En el mercado internacional se vende preferiblemente en punto de venta exclusivos para frutas exóticas. También en grandes supermercados, hoteles y restaurantes en presentación de pasantes o postre.

La uchuva de Colombia compite con la producida en otros países como Sudáfrica, Kenya, Zimbabwe, Ecuador, Perú, Bolivia, México por su color atractivo y grado de dulzura, convirtiéndose este aspecto en fortaleza para el producto colombiano.

De acuerdo con el ICA, Colombia es el principal exportador de esta fruta en el mundo. El año pasado (2010) las exportaciones ascendieron a los 8,9 millones de dólares. Los principales departamentos productores son Cundinamarca con el 84%, seguido de Antioquia y Boyacá con 13,6%. Holanda es el principal destino de la uchuva colombiana seguido de Alemania, Gran Bretaña y Francia, debido al gran potencial que ha demostrado esta fruta, su cultivo se ha popularizado entre los pequeños y medianos productores.

De acuerdo con el análisis hecho en el sector de la unión europea, se observa una oportunidad de negocio en Alemania por su consumo de frutas tropicales y su gran capacidad de importación de productos de todo el mundo.²

1.2.2 JUSTIFICACION

El proyecto tiene como finalidad promover y fortalecer el campo agropecuario del territorio nacional en cuanto a la producción y venta de frutas exóticas en el extranjero, creando empleos, tanto directos como indirectos y ayudar afianzar los productos nacionales en los mercados internacionales logrando mayor expansión y aceptación de los bienes cosechados en Colombia.

² (www.cci.org.co/cci/cci_x/Sim/.../UCHUVA-13.pdf)

Para el equipo de trabajo es una oportunidad de negocio exportar uchuvas hacia Alemania por la gran demanda que tienen las frutas exóticas en este país, la uchuva no se produce en Europa a pesar de ser una fruta exótica esto nos da una gran opción de llevar este producto desde Colombia. Además de ello hay un buen comportamiento de compra de los productos colombianos en Alemania dándonos la posibilidad de hacer muy buenos negocios y crecer como empresa. Nosotros como estudiantes de comercio internacional aplicaremos en este trabajo todo lo aprendido en el transcurso de la carrera llevándonos como base todas materias vistas de investigación de nuevas oportunidades de negocio a nivel internacional.

1.2.3 FORMULACION DEL PROBLEMA

El mercado europeo carece de la uchuva para su consumo interno, considerando esta una opción importante para la exportación.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 GENERAL

Desarrollar un plan de negocios para el montaje de una comercializadora internacional de uchuva.

1.3.2 ESPECÍFICOS

- Efectuar una estructura metodológica que dirija el trabajo.
- Obtener información a través de entrevistas para poder desarrollar los estudios.
- Efectuar estudios de mercado técnico, organizacional, legal y financiero.
- Sustentación y presentación del trabajo.

CUADRO 1. TRABAJO DE CAMPO

		ENTREVISTA SOBRE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE UCIUVA A LA UNION EUROPEA 2010-2011		
DATOS PERSONALES				
NOMBRE DE LA EMPRESA		FRUTIREYES	NIT.	DIRECCION
			NIT- 830.117.145-4	Granada Cundinamarca
TELEFONO	571 2530120	CARGO	TIEMPO DEL CARGO	
	COMPRAS	JEFE DE LOGISTICA	<input checked="" type="checkbox"/>	JEFE BODEGA
				12 AÑOS
RAZON SOCIAL		ARCA		
NOMBRE	Gilbert		APELLIDOS	Reyes
				SEXO
				<input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> M <input checked="" type="checkbox"/> X
EMAIL	gilbert@frutireyes.com	MUNICIPIO	Granada Cundinamarca	
DATOS ESPECIFICOS				
A QUE PAIS EXPORTAN DE LA UE? HOLANDA, BELGICA, SUIZA, PAISES BAJOS , ALEMANIA				
CON QUE FRECUENCIAS?				
SEMANAL	<input checked="" type="checkbox"/>	MENSUAL	<input type="checkbox"/>	SEMESTRAL
			<input type="checkbox"/>	ANUAL
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EN QUE CANTIDAD? POR PEDIDO, DEPENDE DE LA EPOCA DEL AÑO				
TON	<input checked="" type="checkbox"/>	KIL	<input type="checkbox"/>	
QUE REQUISITOS EXIGEN PARA EL INGRESO DE LA FRUTA?				
NO DEBE TENER RESIDUALIDAD DE AGROQUIMICOS, NO ENFERMEDADES NI PLAGAS, NO SOBREMADURACION, NO MAGULLAMIENTO, NO RAJADA, NO VERDE, NO PEQUEÑA, CAPACIO LIMPIO, PESO SUPERIOR A TRES GRAMOS PEPA				
LA CARGA DEBE DE IR REFRIGERADA Y A CUANTA TEMPERATURA?				
DE BOGOTA A CARTAGENA: TERMOGRAFOS 7-11 °C Y HUMEDAD 75%.			DE CARTAGENA A UE	
4°C				
QUE TERMINO DE NEGOCIACION SE UTILIZA?				
FOB CARTAGENA				
QUE CLASE DE EMPAQUE EXIGEN PARA EXPORTACION?				
CANASTILLA PLASTICA CON FRUTA EN CAPACIO , PESO DE 125 gr PARA QUE PIERDA 25 gr EN EL VIAJE				
CUANTA CANTIDAD DE CONSERVANTES Y DE FUNGOSIDAD PERMITEN?				
CERO CONSERVANTES Y AGROQUIMICOS DEPENDIENDO DE SU INGREDIENTE ACTIVO. DEBE TENERSE EN CUENTA EL TIEMPO DE CARENCIA DE AGROQUIMICOS Y DOSIS DURANTE EL CULTIVO. SE DEBE MANEJAR SOLO AGROQUIMICOS APROBADOS POR LA EMPRESA Y QUE TENGAN REGISTRO ICA.				
		C.I HEALING BITS S.A.S		

CUADRO 1

II ESTUDIOS

2.1 ESTUDIOS DE MERCADOS

2.1.1 ANALISIS DEL MERCADO

De acuerdo con el análisis del sector, se observa una oportunidad de negocio. El consumo de fruta en Alemania es de 177 kilos persona/año, un volumen que ha ido creciendo al 5% anual. El valor de las exportaciones desde Colombia asciende a unos US \$ 249.930.118 anuales (año 2010) FOB., de donde se exportan 1.937 toneladas de uchuva anuales que equivalen US \$ 9 millones.

Por otra parte, las políticas comerciales que ha acordado Colombia por un periodo no menor a 10 años con la Unión Europea, donde está incluido Alemania, país objetivo, con el que se tiene una participación del 0.09% de las importaciones, un país donde el ingreso per cápita se aproxima a los 20.730 euros anuales. La población de Alemania tiene tendencia a consumir los productos, exóticos, dietéticos, y naturales, entre los que figura la uchuva con un alto grado de preferencia.

El mercado alemán resulta interesante para los exportadores de frutas tropicales y exóticas y de verduras en fresco, tanto por su tamaño como por la dinámica de sus importaciones, y especialmente por el interés de los consumidores en productos exóticos. La uchuva no se produce en Europa, en alguna época atrás existió una pequeña producción en la isla portuguesa de azores.

Alemania tiene un gran número de Consumidores que cuentan con uno de los mayores ingresos per cápita de Europa. Donde también cuentan con una Estructura industrial basadas en las Pymes, Sólo un 1.7% de su planta industrial corresponde a grandes empresas. Sus Importaciones anuales son de más de 670 Billones USD, es el primer exportador de la Unión Europea, Cuenta con un PIB de 3.673.000 millones de dólares (tercera economía del mundo). Su población es de 82 millones de habitantes, el país con la mayor población de Europa.

¿Por qué Exportar hacia Alemania?

Principal importador y tercer exportador de alimentos de Europa. Infraestructura de transporte que garantiza la máxima eficiencia. Economía estable y dinámica con alto potencial de crecimiento. Posición geográfica estratégica para entrar al mercado europeo.³

2.1.2 SEGMENTACION

El segmento principal está entre las personas de 15-60 años, ya que esta fruta es rica en vitamina C, y sus atributos singulares la hacen de consumo masivo entre jóvenes y adultos con problemas de diabetes, riñones, sangre y ojos que les gusten la fruto terapia.

³<http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Perfil%20comercial%20Colombia%20-%20Alemania%202010.pdf>

Los clientes potenciales serán: Mercado detallista de uchuva; restaurantes, hoteles, mercados móviles y tiendas especializadas.

2.1.3 MEZCLA DE MERCADEO

2.1.3.1 Producto

La producción y comercialización de uchuva se encuentra en crecimiento, ya que se ha visto un aumento en Alemania de sus importaciones de uchuva y vemos que ya el mercado está en aceptación de la uchuva. Hay que posicionar la marca y salir a competir con los demás distribuidores existentes en el mercado alemán.



Presentación de libra en canastilla de plástico o bandeja de 250/300 y 500 grs. Con capacho o sin capacho.

Las características de la uchuva se distinguen por ser un producto especial, ya que el consumidor es el que escoge comprar el producto, este no es una necesidad, sino más bien que lo buscan por sus grandes beneficios para la salud, y sus propiedades nutricionales.

2.1.3.2 Precio

Para este mercado fijaremos precios a través de los existentes en el. En Alemania el precio de la uchuva por libra es aproximadamente de USD \$8, según lo investigado en dicho país.⁴ Pero de acuerdo al termino de negociación a utilizar que en esta caso será FCA Rionegro, el precio de la uchuva será de USD \$3.2

2.1.3.3 Plaza

El lugar donde llegaremos y donde empezaremos a abrir mercado será Berlín, ya que es la capital y cuenta con gran parte del comercio de Alemania, además tiene la mayor población de las ciudades de este país lo cual dará una oportunidad de ser reconocidos por una gran parte de Alemania y luego nos iremos expandiendo hacia otras ciudades.

2.1.3.4 Estrategia de Publicidad.

La publicidad será virtual, llegando a posibles clientes a través de correos y en páginas de internet que estén relacionadas con frutas de este tipo. Además una publicidad gráfica, que podrían ser impresas en periódicos, volantes y también en las páginas amarillas de la unión europea en la sección alemana de frutas, esto tendrá un costo aproximado de 5.000.000 \$ col.⁵

⁴ <http://www.slideshare.net/central555/plan-de-exportacion-uchuvas-frescas-a-alemania>

⁵ <http://www.europages.de/unternehmensverzeichnis/psrw/cc-DEU/Deutschland/obstimport.html>

2.1.3.5 Estrategia de promociones.

La estrategia de promoción estará basada en economía a escala, entre más grande sea el pedido de fruta se podrá manejar un descuento adicional que hará más atractivo el producto tanto para el canal de distribución como para el consumidor final.

2.1.4 MARCA

Producto: Uchuvas

Marca: HEALING BITS

Eslogan: Heilenden Früchten



Esta marca es la que se dará a conocer en el país de destino, indicando solo con su nombre que la fruta rica en cualidades curativas, lo cual la hará más atractiva para el consumidor. Su traducción al español significa la "fruta curativa". Enfocar el producto que más allá de ser fruto con un sabor dulce y exquisito, dar a conocer sus grandes propiedades y beneficios que ayudaran a estar saludables.

2.1.5 DISTRIBUIDOR

Los distribuidores en Alemania serán Mayoristas, los cuales, se encargaran de vender los productos a clientes minoristas, que serán los que lleven la fruta al consumidor final. El tipo de canal a utilizar será el Largo

2.1.6 ANALISIS DE COMPETENCIA

Nuestra principal competidor colombiano es la empresa Frutireyes, esta empresa maneja las últimas técnicas de producción, sin químicos y siempre llevando una fruta sana a su lugar de destino, además estos tienen sus propias granjas y cultivos los cuales pueden manejar sus precios de una manera más conveniente. Esta empresa lleva sus productos a varios países de la Unión Europea y en especial a Alemania.

2.1.7 PROVEEDORES

Serán productores nacionales los cuales nos darán la uchuva requerida según las especificaciones de cada cliente en el exterior.

La siguiente tabla muestra lo que ofrecen los proveedores, lo cual ayudará a tomar la decisión.

CUADRO 2. Proveedores

Proveedor	Localización	Productos	Precio de Venta	Ventajas y Desventajas
		<u>Ofrecidos</u>		
Albeiro Ramírez	Marinilla, Antioquia	Uchuva con o sin capacho	COP\$2500/kg	La mayor ventaja es el transporte y la rapidez de entrega que hay. Una desventaja es el precio alto, pero nos da diferentes formas de pago, puede ser a crédito o contado.
Libardo García	Marinilla, Antioquia	Uchuva con o sin capacho	COP\$2300/kg	Una gran ventaja es el transporte y la rapidez de entrega, también su precio es muy asequible, pero para su compra debe ser 100% anticipado.

CUADRO 2

CUADRO 3. PRESUPUESTO DE VENTAS

	1° Año de 9 meses		
	CANAL DE COMERCIALIZACION		
	LARGO		
PRODUCTO	Cantidad en Libras	Precio en USD	Total USD
Uchuva sin capacho	54.000	3,2	172.800

	2° Año de 12 meses		
	CANAL DE COMERCIALIZACION		
	LARGO		
PRODUCTO	Cantidad en Libras	Precio en USD	Total USD
Uchuva sin capacho	79.200	3,52	278.784,00

	3° Año de 12 meses		
	CANAL DE COMERCIALIZACION		
	LARGO		
PRODUCTO	Cantidad en Libras	Precio en USD	Total USD
Uchuva sin capacho	87.120	3,872	337.328,64

CUADRO 3

III ESTUDIO TECNICO

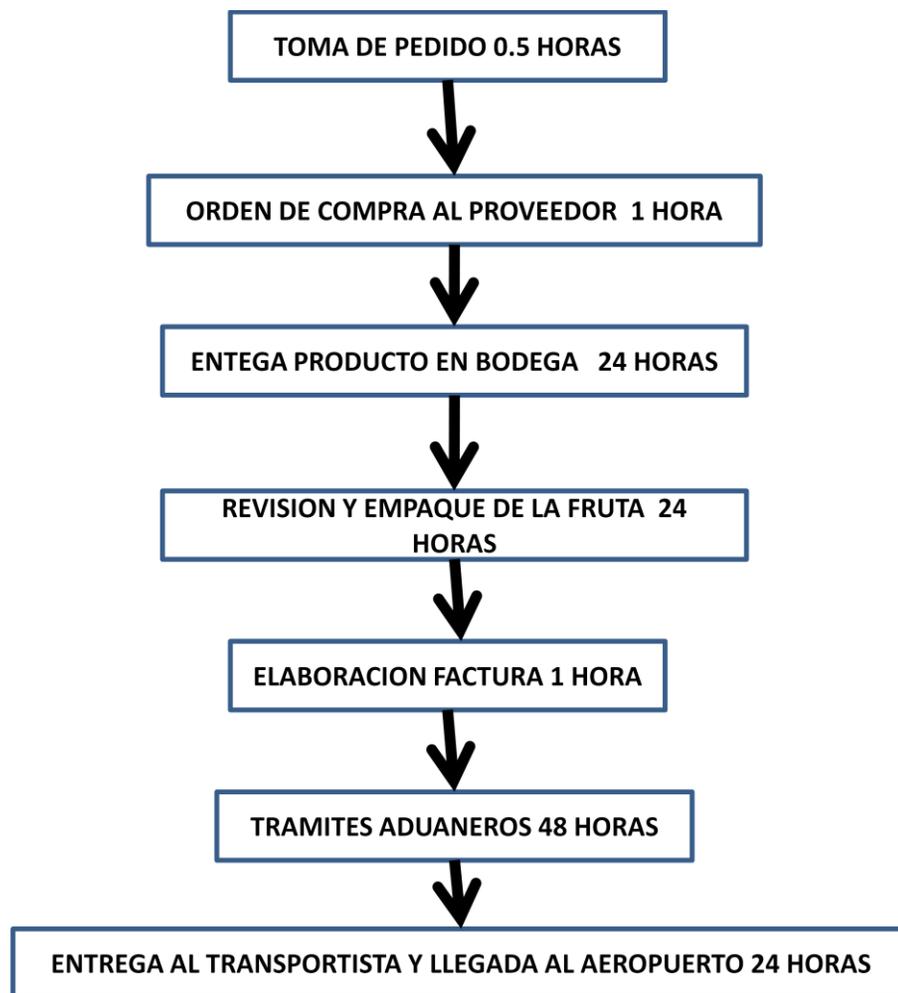
3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

El proceso de comercialización va desde una comunicación con el cliente, ya sea por llamadas telefónicas o medios tecnológicos. En esta parte tenemos una negociación del precio que al final acordamos para tomar el pedido, luego se hace un pedido al productor de la uchuva, el cual tiene un tiempo determinado de entrega a las bodegas de Healing Bits. De ahora en adelante ya es nuestra responsabilidad y manejo de nuestro tiempo, la selección, empaque y transporte de la uchuva hacia su lugar de salida del país.

3.1.1 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Diagrama de bloques

CUADRO 4. Proceso de compra y venta de 200 Libras de uchuvas



CUADRO 4

Nota: los tiempos de entrega de producto dependen de la cantidad pedida. Este esquema es para un pedido de 200 libras en un término de negociación FCA aeropuerto José María Córdova (Rionegro-Antioquia)

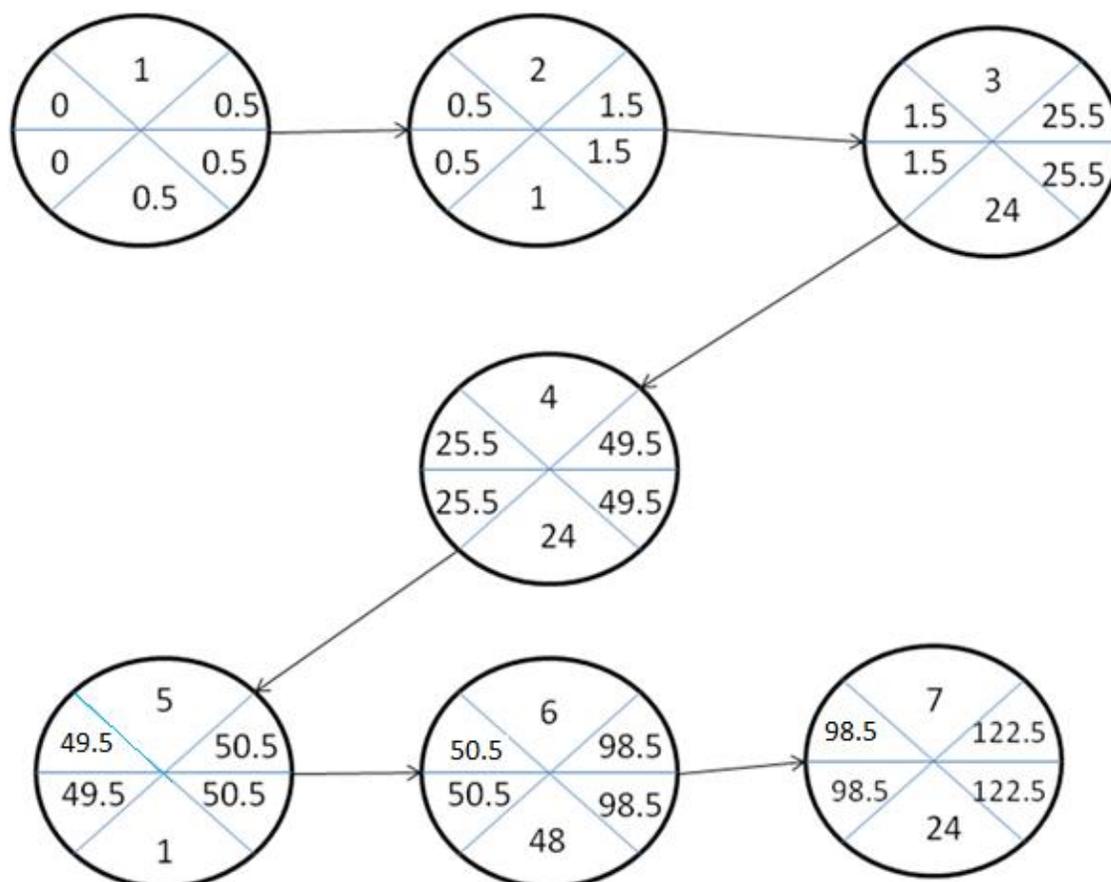
CUADRO 5. CAPACIDAD INSTALADA POR UNIDAD DE TIEMPO. PASO 1

ACTIVIDAD	NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	PREDECESORA	TIEMPO (HORAS)
1	Toma de pedido		0.5
2	Orden de compra al proveedor	1	1
3	Entrega producto en bodega	2	24
4	Revisión y empaque	3	24
5	Elaboración factura	4	1
6	Trámites aduaneros	5	48
7	Entrega al transportista y llegada al aeropuerto	6	24

CUADRO 5

CUADRO 5.1. CAPACIDAD INSTALADA POR UNIDAD DE TIEMPO. PASO 2

Elaboración de la ruta:



CUADRO 5.1

NOTA: El tiempo de la última actividad es la terminación temprana y tardía indican la duración del proyecto, para este caso el tiempo de compra y venta del producto tiene una duración de 122.5 horas que equivalen a 4.6 días para una exportación de la fruta en términos FCA Rionegro.

CUADRO 6. BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	IVA	TOTAL	VIDA UTIL (DEPRECIACIÓN/ AÑOS)	FORMA DE PAGO
Bascula	1	462.000	16%	550.000	10	Contado
Escritorio	2	252.000	16%	300.000	5	Contado
Impresoras	2	252.000	16%	300.000	3	Contado
Fax	1	184800	16%	220.000	3	Contado
PC	2	1'528.800	16%	1'820.000	3	Crédito
Teléfono	2	134.400	16%	160.000	5	Contado
Mesa revisión	2	1'537.200	16%	1'830.000	5	Crédito
Canastilla	50	273.000	16%	325.000	5	Contado
Cava	1	16'800.000	16%	20'000.000	10	Crédito
GRAN TOTAL				25'505.000		

CUADRO 6

CUADO 7. CALENDARIO DE REINVERSIONES

MAQUINARIA												
	PERIODO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
BASCULA												\$ 550.000
CAVA												\$ 20.000.000
VALOR TOTAL												\$ 20.550.000
MUEBLES Y ENSERES												
	PERIODO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ESCRITORIOS						\$ 300.000						\$ 300.000
TELEFONOS						\$ 160.000						\$ 160.000
MESA REVISION						\$ 1.830.000						\$ 1.830.000
CANASTILLAS						\$ 325.000						\$ 325.000
VALOR TOTAL						\$ 2.615.000						\$ 2.615.000
COMPUTADORES												
	PERIODO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
IMPRESORAS				\$ 300.000			\$ 300.000					\$ 300.000
FAX				\$ 220.000			\$ 220.000					\$ 220.000
PC				\$ 1.820.000			\$ 1.820.000					\$ 1.820.000
VALOR TOTAL				\$ 2.340.000			\$ 2.340.000					\$ 2.340.000

CUADRO 7

NOTA: El período indica el horizonte del proyecto y los valores establecidos indican los momentos en los cuales hay que hacer nuevas inversiones. Las cifras están dadas en COP.

3.2. DISEÑO DE PRODUCTO

Peso: 1 libra

Forma Geométricas: redondas (uchuvas) rectangular (empaquete clamshell)

Tamaño: empaque 25.4cm de largo x 18.8 cm de ancho x 15 cm de alto

Componentes:

Calorías 54

Agua 79.6

Proteína 1.1 gr.

Grasa 0.4 gr.

Carbohidratos 13.1 gr.

Fibra 4.8, gr.

Ceniza 1.0 gr.

Calcio 7.0 mg.

Fósforo 38 mg.

Hierro 1.2 mg.

Vitamina A 648 U.I.

Tiamina 0.18 mg.

Riboflavina 0.03 mg.

Niacina 1.3 mg.

Acido ascórbico 26 mg.

(1) Composición nutricional por cada 100 gramos de pulpa

3.3 ESTRUCTURA DE COSTOS

Aquí tendremos en cuenta el primer elemento del Costo, los materiales directos (lo que se puede visualizar en el producto terminado), y el tercer elemento del costo que serían los CIF (Costos indirectos de fabricación, no se logra observar en el producto). El segundo elemento que es mano de obra directa estará en el estudio Organizacional.

CUADRO 8. CALCULO DE MATERIALES A PARTIR DE UN PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

Define el tipo, la cantidad de materiales requeridos y la calidad para operar niveles de producción, es necesario además tener en cuenta los niveles de Inventarios y las políticas de compra. Se establece un Costo de producción variable por ser de producción.

Balance de materiales

Volumen de producción				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo (Unidad de Tiempo)	
			Unitario (\$)	Total (\$)
UCHUVA	Kg	3000	\$ 1700	\$ 5.100.000
CLAMSHELL	UNIDAD	6000	\$230	\$ 1.380.000
MOD	HORAS	600	\$2700	\$ 1.620.000
ARRIENDO	Mes	1	\$1.000.000	\$1.000.000
SERVICIOS	Mes	1	\$500.000	\$ 500.000
FLETE FINCA-BODEGA	Número de viajes	30	\$15.000	\$450.000
			TOTAL	\$10.050.000

CUADRO 8

3.4 DISEÑO DE EMPAQUE

El empaque primario serán contenedores de plástico con tapa (clamshells) en forma rectangular y sus bordes curvos. Dimensiones: 25.4cm de largo x 18.8 cm de ancho x 15 cm de alto

Su empaque secundario serán cajas de cartón que tendrán capacidad para 64 clamshells.

Su empaque terciario será un pallet de madera como se muestra a continuación:



CUADRO 9. LOCALIZACIÓN

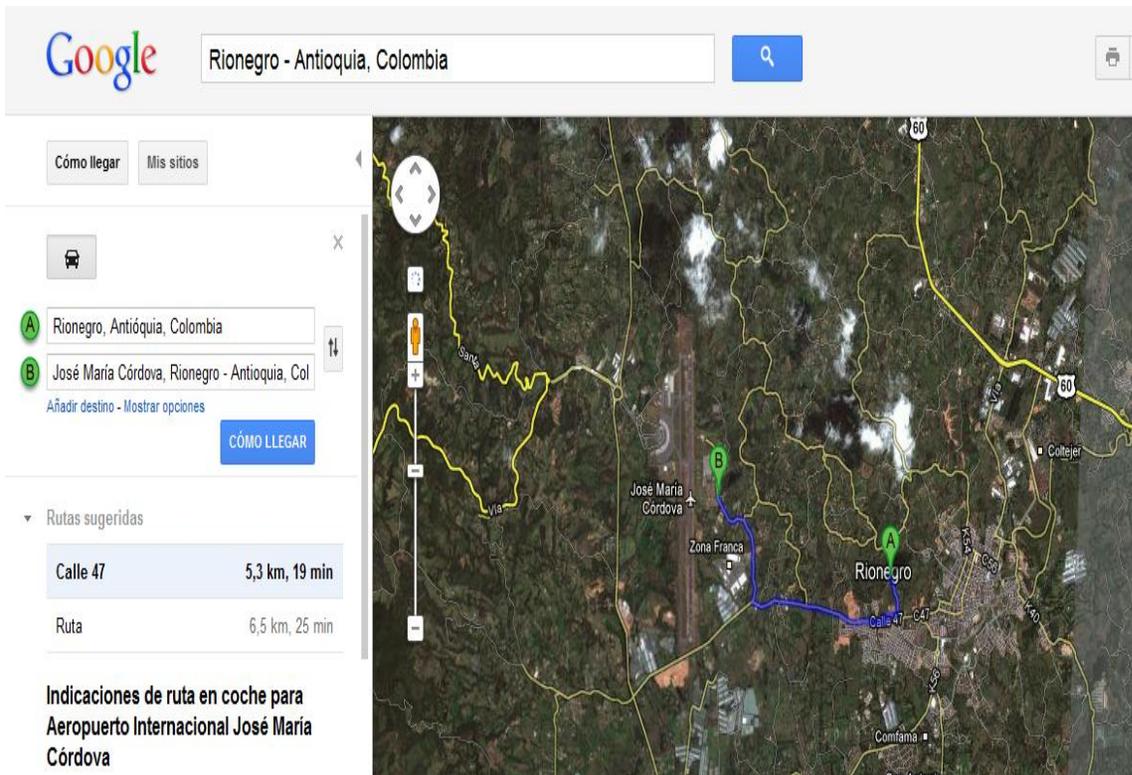
Método Cualitativo por puntos

FACTORES	PESO	Rionegro		Marinilla		Medellín	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Mano de Obra	0.25	6	1.5	5	1.25	5	1.25
Proveedores	0.40	7	2.8	8	3.2	3	1.2
Cercanía proveedores a bodega	0.15	8	1.2	9	1.35	3	0.45
Cercanía a aeropuerto	0.20	9	1.8	7	1.4	4	0.8
TOTALES	1.00		7.3		7.2		3.7

CUADRO 9

La mayor evaluación ponderada la obtuvo Rionegro, por ello es el sitio ideal para el montaje de la bodega para la selección, empaque de la uchuva y envío de la uchuva al aeropuerto.

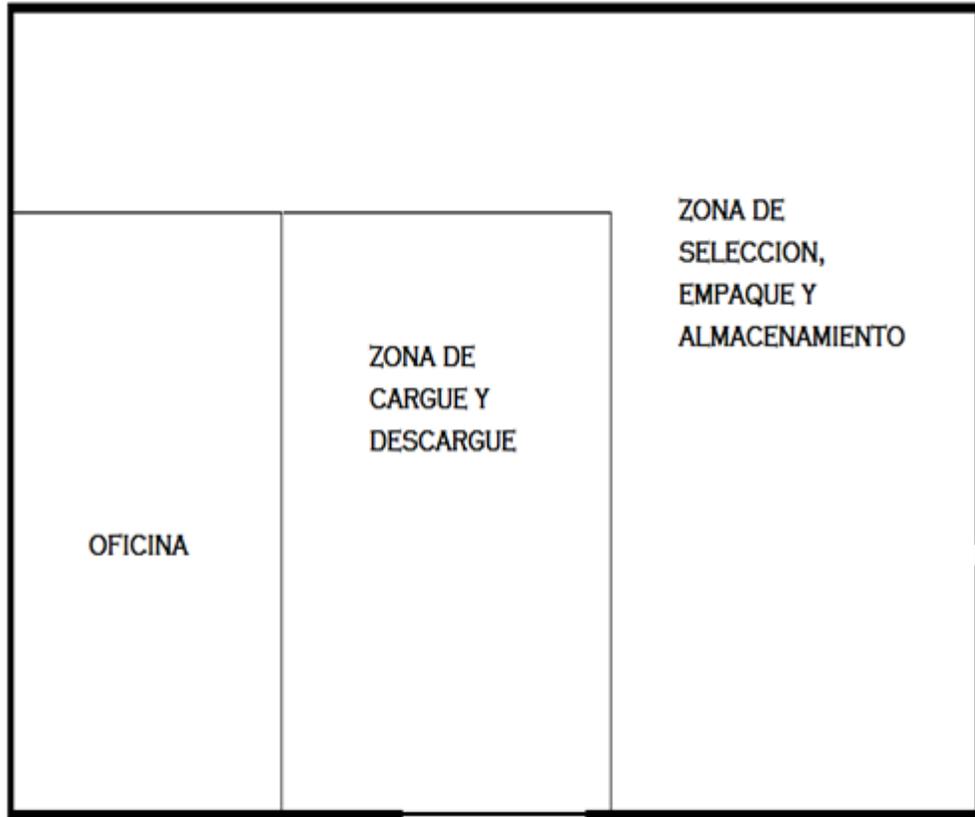
3.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA U OFICINA



Planos Bodega y oficina de C.I Healing bits S.A.S

15 mts

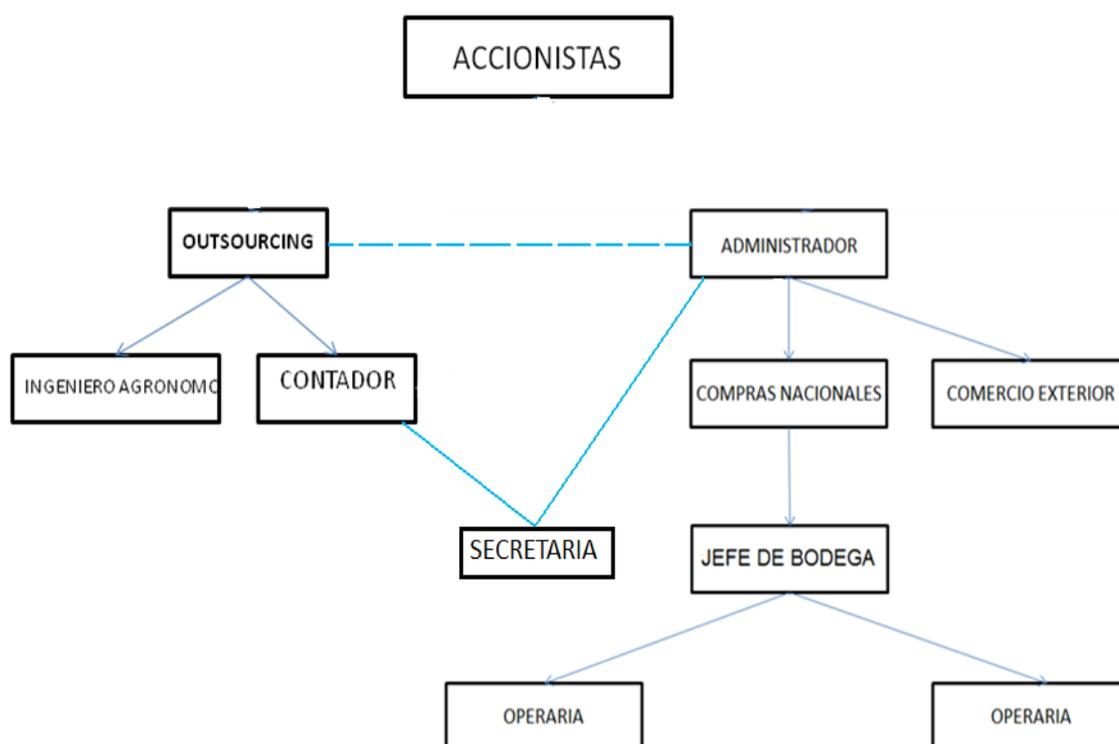
10 mts



ENTRADA
PRINCIPAL,
ACCESO
PEATONAL Y
CAMIONES

IV ESTUDIO ORGANIZACIONAL

CUADRO 10. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



CUADRO 10

4.1 VISION

En el año 2016 Ser reconocida como empresa líder en la formulación y ejecución de estrategias para la comercialización de uchuva, generando empleo y calidad en los productos, basada en procesos éticos y actualizados. Además Tener un crecimiento del 60% de nuestra producción en el mercado internacional caracterizándonos por el buen trabajo en equipo y el cuidado ambiental.

4.2 MISION

Efectuar operaciones de comercialización de uchuvas, en el ámbito internacional, orientando sus actividades hacia la promoción de frutas exóticas colombianas como la uchuva en los mercados mundiales, garantizando la satisfacción de sus clientes, basándose en sólidos valores éticos que aseguran el desarrollo íntegro de su objeto social.

4.3 PRINCIPIOS ORGANIZACIONALES

Actuación ética.

Nos sentimos comprometidos con el respeto de los derechos de las personas, por ello, nuestra actuación se rige por principios morales y cumplimiento de las leyes.

Humanismo.

Creemos que nuestras relaciones deben ser siempre presididas por este valor.

Vocación de liderazgo.

Transmitir la visión de ser líderes en todos los sectores que operamos.

Alta calidad en el servicio a los clientes.

Estamos convencidos que un buen servicio es el medio de la satisfacción de nuestros clientes.

- Crecimiento empresarial y patrimonial.

No sólo para el beneficio de los accionistas, sino de todos los que colaboran o participan en nuestras actividades.

Responsabilidad Social.

Apegar las acciones diarias al servicio de la sociedad, como contribución a la responsabilidad que nos corresponde en el desarrollo de la misma.

Búsqueda permanente de la eficacia.

En todas nuestras acciones en todo momento

CUADRO 11. SELECCIÓN DE PERSONAL

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
	Nombre del cargo Administrador
	Datos aspirante:
	Sección o Área para el cual se aspira: Administrador
	Cargo jefe inmediato: Socios
	Nombre del analista:
	Fecha de análisis:
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Contratar todas las posiciones gerenciales. -Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos. -Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los socios -Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa. -Lograr que las personas quieran hacer lo que tienen que hacer y no hacer lo que ellas quieren hacer.

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	GRADO DE INSTRUCCIÓN: Administrador de empresas	
		EXPERIENCIA: 3 años	
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Administración General	
	DE HABILIDAD	RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. - Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas - Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores
		. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:	<ul style="list-style-type: none"> - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos
		RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:	<ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta diariamente - Maneja documentos ocasionalmente.
		ESFUERZO MENTAL	<ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
		OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)	

<hr/>		<hr/>
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
	Nombre del cargo Secretaria
	Datos aspirante:
	Sección o Área para el cual se aspira: Administración
	Cargo jefe inmediato: Administrador General
	Nombre del analista:
	Fecha de análisis:

FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Labores principales: 1. Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de Servicio al cliente. 2. Hacer una evaluación periódica de proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de estos. 3. Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente para que todo estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado. 4. Atender y orientar al público que solicite los servicios de una manera cortes y amable para que la información sea más fluida y clara. 5. Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos. 6. Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe.	
	EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.
		EXPERIENCIA: 2 años
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES: conocimientos básicos Contabilidad, Atención al cliente, Redacción, manejo de office.
EXIGENCIAS DEL CARGO - HABILIDAD		HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA <ul style="list-style-type: none"> - Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.
	RESPONSABILIDAD POR CONTACTO: <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. 	

		<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero hasta por montos de \$500.000 diariamente
		<p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
<p>EXIGENCIAS DEL CARGO</p>	<p>DE ESFUERZO FÍSICO</p>	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
<p>OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)</p>		
<hr/>		
<hr/> <p>Firma Empleado</p>	<hr/> <p>Firma Jefe Inmediato</p>	

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
	Nombre del cargo Compras Nacionales
	Datos aspirante:
	Sección o Área para el cual se aspira: Compras
	Cargo jefe inmediato: Administrador
	Nombre del analista:
	Fecha de análisis:

FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Labores principales: 1. - La Planificación de Compras. Ésta se concreta en un documento, el Plan Anual de Compras, que se integra a su vez en el Presupuesto Anual de la compañía y en el que, a partir de las tiradas previstas y los correspondientes consumos, se fijan las fechas y cantidades de materiales a adquirir. 2. - La selección de los proveedores, entre todas las empresas susceptibles de trabajar para la compañía, así como la negociación de las condiciones con éstos, constituye la segunda gran responsabilidad de la Sección de Compras. 3. - Realización del pedido. Éste viene determinado, fundamentalmente, por la necesidad real de compra, surgida del consumo de los materiales almacenados y de la obligatoriedad de su reposición para mantener el ciclo productivo. Otros factores de naturaleza financiera y logística pueden tener también una gran importancia en la forma y tiempo en que se realice el pedido. 4. - Control de las compras. Cuando el proveedor ha servido la mercancía solicitada, justificándolo con un albarán de entrega, y después de que ésta ha pasado los controles de calidad establecidos, Almacén envía a Compras el albarán sellado o firmado, en señal de conformidad, junto a la copia del pedido.	
	EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.
EXPERIENCIA: 1 año		
DE		HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA <ul style="list-style-type: none"> - Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.
		RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN: <ul style="list-style-type: none"> - Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. - Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas - Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores
	HABILIDAD	

		<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos
		<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.
		<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maneja documentos y dinero diariamente
		<p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE ESFUERZO FÍSICO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
----------------------	--------------------	---

FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Labores principales: Formación de un banco de datos. Vinculación con otros bancos de datos. Manejo de Internet. Conducir las investigaciones en los mercados externos. Evaluar la participación en Ferias, Exposiciones y Rondas de Negocios. Organizar viajes de negocios al exterior. Evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior. Evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales). Selección y contratación de Agentes comerciales, Distribuidores. Preparación de los contratos internacionales. Determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte. Evaluación de los intermediarios. Gestiones ante las entidades financieras. Determinar la política de Precios. Fijación del Precio de venta. Confección de la Oferta de Exportación. Cerrar operaciones de venta y controlar su desarrollo. Controlar el cumplimiento de los contratos. Capacitar permanentemente al personal. Responsabilidad en las comunicaciones con los clientes, representantes. Seguimiento de todo el proceso de exportación. Control de toda la cadena de distribución física de la mercadería. Organizar los archivos.
--	---

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	GRADO DE INSTRUCCIÓN: Comercio Internacional
		EXPERIENCIA: 2 años
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Ingles
	DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA <ul style="list-style-type: none"> - Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.
RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN: <ul style="list-style-type: none"> - Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. - Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas - Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores 		

		<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender. - Maneja asuntos confidenciales con organismos externos
		<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.
		<p>OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)</p>
		<p>_____</p> <p style="text-align: center;">Firma Empleado</p> <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">Firma Jefe Inmediato</p>

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
		Nombre del cargo: Jefe de bodega	
		Datos aspirante:	
		Sección o Área para el cual se aspira: Bodega	
		Cargo jefe inmediato: Compras nacionales	
		Nombre del analista:	
		Fecha de análisis:	
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO		Labores principales: Recibir mercancías. Almacenar. Organizar. Manejo de inventarios. Despachos.	
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	GRADO DE INSTRUCCIÓN:	
		Manejo y despacho de mercancía.	
		EXPERIENCIA: 1 año	
	CONOCIMIENTOS ESPECIALES: manejo de inventarios		
DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA - Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.		

EXI GEN	<ul style="list-style-type: none"> - Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.
	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. - Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas - Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores
	<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. <p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos. - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. - Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales. - El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable. <p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
	ESFUERZO VISUAL

	ESFUERZO FÍSICO	- Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
DIFICULTADEL CARGO	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir lesiones de músculos y huesos.	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)		
_____ Firma Empleado	_____ Firma Jefe Inmediato	

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
	Nombre del cargo Operarias
	Datos aspirante:
	Sección o Área para el cual se aspira: Producción
	Cargo jefe inmediato:
	Nombre del analista:
	Fecha de análisis
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales:</p> <p>Selección de la fruta que será exportada, de acuerdo a los requerimientos del cliente.</p> <p>Empaque de la fruta en sus respectivos contenedores.</p> <p>Llevar la fruta empacada a la cava.</p>

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN:</p> <p>Conocimiento en la selección de uchuvas.</p>
	DE HABILIDAD	<p>EXPERIENCIA: 6 meses</p> <p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA</p> <p>Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.</p> <p>Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.</p> <p>Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.</p> <p>Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.</p>

	<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <p>Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos.</p> <p>Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.</p> <p>Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.</p>
	<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <p>El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales.</p> <p>El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.</p>

OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)

Firma Empleado

Firma Jefe Inmediato

	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	Nombre del cargo Contador
	Datos aspirante:
	Sección o Área para el cual se aspira: Contabilidad
	Cargo jefe inmediato: Administrador Nombre del analista:
	Fecha de análisis
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales:</p> <p>Lleva los libros o registros de contabilidad de la empresa, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos. Realizar los estados contables o estados financieros, los presupuestos y las rendiciones de cuentas o balances de ejecuciones presupuestales.</p> <p>Registrar conforme a la normativa aplicable los movimientos u operaciones económicos que hace la compañía, de forma que se puedan publicar esos resultados con vistas a informar a accionistas, inversores, proveedores y demás personas interesadas (como trabajadores, entidades públicas, entidades financieras, etc.).</p> <p>También se ocupara de la liquidación de impuestos y de la revisión de informes financieros elaborados por la secretaria.</p>

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN:</p> <p>Contador Público.</p>
	DE HABILIDAD	<p>EXPERIENCIA: 2 años</p> <p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. - Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. - Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. - Planea el trabajo en forma general y en detalle.
		<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sus labores no son aisladas y tienen secuencias con otros procesos. - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.

OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)

Firma Empleado

Firma Jefe Inmediato

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
	Nombre del cargo Ingeniero Agrónomo
	Datos aspirante:
	Sección o Área para el cual se aspira: Asesor técnico de Calidad.
	Cargo jefe inmediato: Administrador
	Nombre del analista:
	Fecha de análisis
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores Principales:</p> <p>Dirigir el diseño, mejoramiento, innovación y la operación de los sistemas de producción de la uchuva. Contribuir al mejoramiento de la producción, todo bajo criterios de conservación del medio ambiente.</p> <p>Este profesional puede evaluar, planificar y administrar sistemas de a producción de uchuva de acuerdo a los pedidos del cliente en el exterior. Y asegurando que las uchuvas estén libres de plagas y que la uchuva siempre este sana desde su recolección hasta llegar a las manos del consumidor final.</p>

EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIM.	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN:</p> <p>Ingeniero Agrónomo.</p>
---	--

	DE HABILIDAD	<p>EXPERIENCIA: 1 año</p> <p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA</p> <p>Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.</p> <p>Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.</p> <p>Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.</p> <p>Planea el trabajo en forma general y en detalle</p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <p>Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.</p> <p>Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.</p>
--	--------------	---

OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)

Firma Empleado

Firma Jefe Inmediato

CUADRO 12. SALARIOS

ADMINISTRADOR				
LIQUIDACIÓN MENSUAL				
CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
Administrador	1.800.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.		149.940	72.000	Empleador 8.5%
	1.800.000	Prima 8.33%	IBF 3%	153.000
		149.940	54.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	72.000
		75.060	36.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		18.000		216.000
				empleado 4%
				72.000
				ARP 3%
				18.000
	TOTAL	392.940	162.000	531.000
LIQUIDACION MES				
SALARIO	1800000			
Prestaciones	392940			
Aportes Paraf.	162000			
Seg. Social	531000			
Deducciones				
Salud	72000			
Pensiones	72000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	2.741.940			

JEFE DE COMPRAS NAL				
LIQUIDACIÓN MENSUAL				
CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
compras nacionales	800.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	71.763	32.000	Empleador 8.5%
	861.500	Prima 8.33%	IBF 3%	68.000
		71.763	24.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	32.000
		33.360	16.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		8.615		96.000
				empleado 4%
				32.000
				ARP 3%
				8.000
	TOTAL	185.501	72.000	236.000
LIQUIDACION MES				
SALARIO	861500			
Prestaciones	185501			
Aportes Paraf.	72000			
Seg. Social	236000			
Deducciones				
Salud	32000			
Pensiones	32000			
Horas extras				
Sub Transporte	61500			
Dotación	12500			
TOTAL	1.365.001			

COMERCIO EXTERIOR				
LIQUIDACIÓN MENSUAL				
CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
vendedor	950.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	84.258	38.000	Empleador 8.5%
	1.011.500	Prima 8.33%	IBF 3%	80.750
		84.258	28.500	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	38.000
		39.615	19.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		10.115		114.000
				empleado 4%
				38.000
				ARP 3%
				9.500
	TOTAL	218.246	85.500	280.250
LIQUIDACION MES				
SALARIO	1011500			
Prestaciones	218246			
Aportes Paraf.	85500			
Seg. Social	280250			
Deducciones				
Salud	38000			
Pensiones	38000			
Horas extras				
Sub Transporte	61500			
Dotación	25000			
bonificación 3%				
TOTAL	1.605.996			

JEFE DE BODEGA				
LIQUIDACIÓN MENSUAL				
CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
jefe de bodega	800.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	71.763	32.000	Empleador 8.5%
	861.500	Prima 8.33%	IBF 3%	68.000
		71.763	24.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	32.000
		33.360	16.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		8.615		96.000
				empleado 4%
				32.000
				ARP 3%
				16.000
	TOTAL	185.501	72.000	244.000
LIQUIDACION MES				
SALARIO	861500			
Prestaciones	185501			
Aportes Paraf.	72000			
Seg. Social	244000			
Deducciones				
Salud	32000			
Pensiones	32000			
Horas extras				
Sub Transporte	61500			
Dotación	25000			
TOTAL	1.385.501			

OPERARIOS				
LIQUIDACIÓN MENSUAL				
CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
operarios	629.700	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	57.577	25.188	Empleador 8.5%
	691.200	Prima 8.33%	IBF 3%	53.525
		57.577	18.891	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	25.188
		26.258	12.594	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		6.912		75.564
				empleado 4%
				25.188
				ARP 2%
				12.594
	TOTAL	148.324	56.673	192.059
LIQUIDACION MES				
SALARIO	691200			
Prestaciones	148324			
Aportes Paraf.	56673			
Seg. Social	192059			
Deducciones				
Salud	25188			
Pensiones	25188			
Horas extras				
Sub Transporte	61500			
Dotación	25000			
TOTAL	1.124.380			

SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE				
LIQUIDACIÓN MENSUAL				
CARGO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
secretaria	800.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	71.763	32.000	Empleador 8.5%
	861.500	Prima 8.33%	IBF 3%	68.000
		71.763	24.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	32.000
		33.360	16.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		8.615		96.000
				empleado 4%
				32.000
				ARP 2%
				16.000
	TOTAL	185.501	72.000	244.000
LIQUIDACION MES				
SALARIO	861500			
Prestaciones	185501			
Aportes Paraf.	72000			
Seg. Social	244000			
Deducciones				
Salud	32000			
Pensiones	32000			
Horas extras				
Sub Transporte	61500			
Dotación	25000			
TOTAL	1.385.501			

4.4 ESTRUCTURA SALARIAL

Administrador: termino fijo.

Secretaria: término indefinido.

Compras: término indefinido.

Comercio Exterior: termino fijo.

Jefe de Bodega: término indefinido.

Operarias: término indefinido.

Ingeniero agrónomo: Prestación de servicios.

Contador: Prestación de servicios.

4.5 ASUNTOS LEGALES

Cualquier proyecto se debe someter a las condiciones de jurídicas existentes, a continuación se establece algunos impactos legales en los diferentes estudios de un proyecto:

Estudio de Mercado

Legislaciones sanitarias, presentación de los productos.

Elaboración de contratos con proveedores y clientes.

Exención de impuestos.

Preferencias arancelarias.

Partidas arancelarias.

Estudio Técnico

Prohibiciones ambientales por ciertos procesos productivos.

Estudio Organizacional

Legislación laboral.

Legislación sobre seguridad industrial.

Estudio Financiero

Asuntos tributarios.

Tratamiento fiscal en depreciaciones, amortizaciones.

Reglamentaciones financieras.

V ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSION INICIAL

5.1.1 ACTIVOS FIJOS

Can	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreciación (años)
1	Bascula	462.000	535.920	3
2	Escritorio	252.000	584.640	3
2	Impresoras	252.000	584.640	3
1	Fax	184.800	214.368	3
2	PC	764.400	1.773.408	3
2	Teléfono	67.200	155.904	3
2	Mesa para revisión	768.600	1.783.152	3
50	Canastilla	6.500	377.000	3
1	cava de refrigeración	16.800.000	19.488.000	3
	Dotación oficina		1.000.000	
TOTAL ACTIVOS FIJOS			26.497.032	

CUADRO 13

5.1.2 GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS

GASTO	Vr. TOTAL	Diferido (años)
Registro Cámara de Comercio	150.000	3
Mejoras local	5.000.000	3
Registro Notaría	350.000	3
Papelería	100.000	3
registro INVIMA	2.802.793	3
registro higiene	72.000	3
Microsoft Office 2003 Básico OEM	600.000	3
programa sag-xp	4.000.000	3
Agente de aduana	4.800.000	3
Publicidad	5.000.000	3
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	22.874.793	

CUADRO 14

5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo será lo necesario para cancelar TRES meses de costos y gastos		
Capital de trabajo	90.233.097	
TOTAL INVERSION INICIAL \$		139.604.922

CUADRO 15

5.1.4 HORIZONTE DEL PROYECTO

TRES AÑOS

5.1.5 FUENTES DE FINANCIACION INVERSION INICIAL

40% Recursos propios	55.841.969
60% Préstamo a través de terceros	83.762.953
TOTAL INVERSIÓN	139.604.922

CUADRO 16

5.2 PRESUPUESTOS COSTOS Y GASTOS

5.2.1 COSTOS FIJOS

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicios públicos	500.000	6.000.000	6.420.000	6.869.400
Arrendamiento	1.000.000	12.000.000	12.840.000	13.738.800
Transporte	200.000	2.400.000	2.568.000	2.747.760
salarios admón.	10.098.438	121.181.256	129.663.944	138.740.420
Otros	500.000	6.000.000	6.420.000	6.869.400
TOTAL COSTOS FIJOS	12.298.438	147.581.256	157.911.944	168.965.780

CUADRO 17

5.2.2 COSTOS VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Insumos	13.245.000	119.205.000	170.065.800	181.970.406
jede de bodega	1.385.501	16.626.012	18.519.252	19.815.599
mod	2.248.760	22.487.600	28.874.078	30.895.264
Otros	900.000	8.100.000	11.556.000	12.364.920
TOTAL COSTOS VARIABLES	17.779.261	166.418.612	229.015.130	245.046.189

CUADRO 18

5.2.3 TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FIJOS	12.298.438	147.581.256	157.911.944	168.965.780
VARIABLES	17.779.261	166.418.612	229.015.130	245.046.189
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	30.077.699	313.999.868	386.927.074	414.011.969

NOTA: los Costos y Gastos tendrán un incremento anual del 7%

PARA LIQUIDAR EL CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO PARA TRES MESES	90.233.097
--	------------

NOTA: LOS INSUMOS SE PAGARAN A 15 DIAS

VARIABLES

AÑO	1	2	3	4
CONTADO	112.582.500	162.979.725	174.388.306	
CREDITO		6.622.500	7.086.075	7.582.100
TOTAL	112.582.500	169.602.225	181.474.381	7.582.100

CUADRO 19

5.3 PRESUPUESTO DE VENTAS

PRESUPUESTO MENSUAL			
PRODUCTO	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN		
	CORTO		
	Cantidad	Precio	Total
UCHUVA	6.000	\$ 5.920,00	\$ 35.520.000,00
			35.520.000

NOTA 1 : LAS VENTAS SE HARAN A 30 DÍAS

NOTA 2: EL PRIMER AÑO SOLO SE TOMAN 9 MESES

NOTA 3: HAY UNA POLITICA DE CRECIMIENTO DEL 10%

TOTAL ANUAL PRIMER AÑO	
UCHUVA	319.680.000,00

TOTAL ANUAL SEGUNDO AÑO	
UCHUVA	468.864.000,00
TOTAL	468.864.000,00

TOTAL ANUAL TERCER AÑO	
UCHUVA	515.750.400,00

CUADRO 20

5.4 LIQUIDACION DEL CREDITO

No de Cuota	Préstamo	Cuota fija	Intereses	Abono a capital	Saldo
0	83.762.953				83.762.953
1		4.037.547	1.005.155	3.032.392	80.730.561
2		4.037.547	968.767	3.068.781	77.661.781
3		4.037.547	931.941	3.105.606	74.556.175
4		4.037.547	894.674	3.142.873	71.413.302
5		4.037.547	856.960	3.180.588	68.232.714
6		4.037.547	818.793	3.218.755	65.013.959
7		4.037.547	780.168	3.257.380	61.756.579
8		4.037.547	741.079	3.296.468	58.460.111
9		4.037.547	701.521	3.336.026	55.124.085
10		4.037.547	661.489	3.376.058	51.748.027
11		4.037.547	620.976	3.416.571	48.331.456
12		4.037.547	579.977	3.457.570	44.873.886
13		4.037.547	538.487	3.499.061	41.374.825
14		4.037.547	496.498	3.541.049	37.833.776
15		4.037.547	454.005	3.583.542	34.250.234
16		4.037.547	411.003	3.626.545	30.623.689
17		4.037.547	367.484	3.670.063	26.953.626
18		4.037.547	323.444	3.714.104	23.239.522
19		4.037.547	278.874	3.758.673	19.480.849
20		4.037.547	233.770	3.803.777	15.677.072
21		4.037.547	188.125	3.849.422	11.827.650
22		4.037.547	141.932	3.895.616	7.932.034
23		4.037.547	95.184	3.942.363	3.989.671
24		4.037.547	47.876	3.989.671	0
TOTAL		96.901.136	13.138.182		
Liquidación del crédito	Tasa Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses
83.762.953	1,20%	0,048202065	4.037.547	9.561.500	3.576.682

CUADRO 21

5.5 DEPRECIACIONES

ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Bascula	178.640	178.640	178.640
Escritorio	194.880	194.880	194.880
Impresoras	194.880	194.880	194.880
Fax	71.456	71.456	71.456
PC	591.136	591.136	591.136
Teléfono	51.968	51.968	51.968
Mesa para revisión	594.384	594.384	594.384
Canastilla	125.667	125.667	125.667
cava de refrigeración	6.496.000	6.496.000	6.496.000
Dotación oficina	333.333	333.333	333.333
TOTAL DEPRECIA. PERÍODO	8.832.344	8.832.344	8.832.344

CUADRO 22

5.6 ESTADO DE RESULTADOS

CUENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso por Ventas	319.680.000	468.864.000	515.750.400	
Costo de Venta	159.796.112	228.551.555	244.550.164	7.582.100
Utilidad bruta en Ventas	159.883.888	240.312.445	271.200.236	-7.582.100
Gastos de Operación, administración y de Ventas	147.581.256	157.911.944	168.965.780	
Depreciación	8.832.344	8.832.344	8.832.344	0
Amortizaciones	7.624.931	7.624.931	7.624.931	
Utilidad Operacional (UAI)	-4.154.643	65.943.226	85.777.181	-7.582.100
Gastos Financieros	9.561.500	3.576.682	0	0
Utilidad antes de impuestos	-13.716.143	62.366.544	85.777.181	-7.582.100
Impuestos (33%)	-4.526.327	20.580.959	28.306.470	0
Utilidad Neta	-9.189.816	41.785.584	57.470.711	-7.582.100

CUADRO 23

5.6 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

ENTRADAS DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Caja		90.233.097	50.413.227	53.396.656	115.941.701
Ventas de Contado		319.680.000	468.864.000	515.750.400	
Cobro de Cartera					
Venta de Activos					
Préstamo	83.762.953				
Aportes Socios	55.841.969				
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	139.604.922	401.714.835	508.891.682	557.764.114	113.622.867
SALIDAS DE EFECTIVO					
Compras de Contado		159.796.112	228.551.555	244.550.164	7.582.100
Compras a crédito		0			
Gastos de Contado		147.581.256	157.911.944	168.965.780	
Gastos a crédito					
Pago Préstamos		48.450.568	48.450.568		
Impuestos		-4.526.327	20.580.959	28.306.470	0
Inversión temporales					
Inversiones Permanentes					
Inversiones del Proyecto	49.371.825				
TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	49.371.825	351.301.608	455.495.026	441.822.414	7.582.100
DIFERENCIA ENTRADAS Y SALIDAS	90.233.097	50.413.227	53.396.656	115.941.701	106.040.766

CUADRO 24

5.8 EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-90.233.097	50.413.227	53.396.656	115.941.701	106.040.766
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ 70.042.518	
	Tasa Interna de Retorno			65%	

CUADRO 25

VI SENSIBILIZACION DEL PROYECTO EN SUS VENTAS MENSUALES

En esta parte del proyecto veremos cómo reacciona de acuerdo a unos cambios hechos en las ventas mensuales, pasando de 6000 libras por mes a 5.627 libras por mes. Con esta cantidad de producto vendido se obtiene que si se venden menos de 5627 libras mensuales, el proyecto no dará ninguna ganancia, como se muestra a continuación:

6.1 INVERSION INICIAL

6.1.1 ACTIVOS FIJOS

Can	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreciación (años)
1	Bascula	462.000	535.920	3
2	Escritorio	252.000	584.640	3
2	Impresoras	252.000	584.640	3
1	Fax	184.800	214.368	3
2	PC	764.400	1.773.408	3
2	Teléfono	67.200	155.904	3
2	Mesa para revisión	768.600	1.783.152	3
50	Canastilla	6.500	377.000	3
1	cava de refrigeración	16.800.000	19.488.000	3
	Dotación oficina		1.000.000	
TOTAL ACTIVOS FIJOS			26.497.032	

CUADRO 26

6.1.2 GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS

GASTO	Vr. TOTAL	Diferido (años)
Registro Cámara de Comercio	150.000	3
Mejoras local	5.000.000	3
Registro Notaría	350.000	3
Papelería	100.000	3
registro INVIMA	2.802.793	3
registro higiene	72.000	3
Microsoft Office 2003 Básico OEM	600.000	3
programa sag-xp	4.000.000	3
Agente de aduana	4.800.000	3
Publicidad	5.000.000	3
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	22.874.793	

CUADRO 27

6.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo será lo necesario para cancelar TRES meses de costos y gastos.		
Capital de trabajo	90.233.097	

TOTAL INVERSION INICIAL \$	139.604.922
-----------------------------------	--------------------

CUADRO 28

6.1.4 HORIZONTE DEL PROYECTO

TRES AÑOS

6.1.5 FUENTES DE FINANCIACION INVERSIÓN INICIAL

40% Recursos propios	55.841.969
60% Préstamo a través de terceros	83.762.953
TOTAL INVERSIÓN	139.604.922

CUADRO 29

6.2 PRESUPUESTO COSTOS Y GASTOS

6.2.1 COSTOS FIJOS

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicios públicos	500.000	6.000.000	6.420.000	6.869.400
Arrendamiento	1.000.000	12.000.000	12.840.000	13.738.800
Transporte	200.000	2.400.000	2.568.000	2.747.760
salarios admón.	10.098.438	121.181.256	129.663.944	138.740.420
Otros	500.000	6.000.000	6.420.000	6.869.400
TOTAL COSTOS FIJOS	12.298.438	147.581.256	157.911.944	168.965.780

CUADRO 30

6.2.2 COSTOS VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Insumos	13.245.000	119.205.000	170.065.800	181.970.406
jede de bodega	1.385.501	16.626.012	18.519.252	19.815.599
mod	2.248.760	22.487.600	28.874.078	30.895.264
Otros	900.000	8.100.000	11.556.000	12.364.920
TOTAL COSTOS VARIABLES	17.779.261	166.418.612	229.015.130	245.046.189

CUADRO 31

6.2.3 TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FIJOS	12.298.438	147.581.256	157.911.944	168.965.780
VARIABLES	17.779.261	166.418.612	229.015.130	245.046.189
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	30.077.699	313.999.868	386.927.074	414.011.969

NOTA: los Costos y Gastos tendrán un incremento anual del 7%

PARA LIQUIDAR EL CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO PARA TRES MESES	90.233.097
--	------------

NOTA: LOS INSUMOS SE PAGARAN A 15 DIAS

VARIABLES

AÑO	1	2	3	4
CONTADO	112.582.500	162.979.725	174.388.306	
CREDITO		6.622.500	7.086.075	7.582.100
TOTAL	112.582.500	169.602.225	181.474.381	7.582.100

CUADRO 32

6.3 PRESUPUESTO DE VENTAS

PRESUPUESTO MENSUAL

PRODUCTO	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN		
	CORTO		
	Cantidad	Precio	Total
UCHUVA	5.627	\$ 5.920,00	\$ 33.311.840,00
			33.311.840

NOTA 1 : LAS VENTAS SE HARAN A 30 DÍAS

NOTA 2: EL PRIMER AÑO SOLO SE TOMAN 9 MESES

NOTA 3: HAY UNA POLITICA DE CRECIMIENTO DEL 10%

TOTAL ANUAL PRIMER AÑO	
UCHUVA	299.806.560,00
TOTAL	299.806.560,00

TOTAL ANUAL SEGUNDO AÑO	
UCHUVA	439.716.288,00
TOTAL	439.716.288,00

TOTAL ANUAL TERCER AÑO	
UCHUVA	483.687.916,80

CUADRO 33

6.4 LIQUIDACION DEL CREDITO

No de Cuota	Préstamo	Cuota fija	Intereses	Abono a capital	Saldo
0	83.762.953				83.762.953
1		4.037.547	1.005.155	3.032.392	80.730.561
2		4.037.547	968.767	3.068.781	77.661.781
3		4.037.547	931.941	3.105.606	74.556.175
4		4.037.547	894.674	3.142.873	71.413.302
5		4.037.547	856.960	3.180.588	68.232.714
6		4.037.547	818.793	3.218.755	65.013.959
7		4.037.547	780.168	3.257.380	61.756.579
8		4.037.547	741.079	3.296.468	58.460.111
9		4.037.547	701.521	3.336.026	55.124.085
10		4.037.547	661.489	3.376.058	51.748.027
11		4.037.547	620.976	3.416.571	48.331.456
12		4.037.547	579.977	3.457.570	44.873.886
13		4.037.547	538.487	3.499.061	41.374.825
14		4.037.547	496.498	3.541.049	37.833.776
15		4.037.547	454.005	3.583.542	34.250.234
16		4.037.547	411.003	3.626.545	30.623.689
17		4.037.547	367.484	3.670.063	26.953.626
18		4.037.547	323.444	3.714.104	23.239.522
19		4.037.547	278.874	3.758.673	19.480.849
20		4.037.547	233.770	3.803.777	15.677.072
21		4.037.547	188.125	3.849.422	11.827.650
22		4.037.547	141.932	3.895.616	7.932.034
23		4.037.547	95.184	3.942.363	3.989.671
24		4.037.547	47.876	3.989.671	0
TOTAL		96.901.136	13.138.182		

Liquidación del crédito	Tasa de Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses
83.762.953	1,20%	0,048202065	4.037.547	9.561.500	3.576.682

CUADRO 34

6.5 DEPRECIACIONES

ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Bascula	178.640	178.640	178.640
Escritorio	194.880	194.880	194.880
Impresoras	194.880	194.880	194.880
Fax	71.456	71.456	71.456
PC	591.136	591.136	591.136
Teléfono	51.968	51.968	51.968
Mesa para revisión	594.384	594.384	594.384
Canastilla	125.667	125.667	125.667
cava de refrigeración	6.496.000	6.496.000	6.496.000
Dotación ofician	333.333	333.333	333.333
TOTAL DEPRECIA. PERÍODO	8.832.344	8.832.344	8.832.344

CUADRO 35

6.6 ESTADO DE RESULTADOS

CUENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso por Ventas	299.806.560	439.716.288	483.687.917	
Costo de Venta	159.796.112	228.551.555	244.550.164	7.582.100
Utilidad bruta en Ventas	140.010.448	211.164.733	239.137.753	-7.582.100
Gastos de Operación, administración y de Ventas	147.581.256	157.911.944	168.965.780	
Depreciación	8.832.344	8.832.344	8.832.344	0
Amortizaciones	7.624.931	7.624.931	7.624.931	
Utilidad Operacional (UAI)	-24.028.083	36.795.514	53.714.698	-7.582.100
Gastos Financieros	9.561.500	3.576.682	0	0
Utilidad antes de impuestos	-33.589.583	33.218.832	53.714.698	-7.582.100
Impuestos (33%)	-11.084.563	10.962.215	17.725.850	0
Utilidad Neta	-22.505.021	22.256.617	35.988.847	-7.582.100

CUADRO 36

6.7 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

ENTRADAS DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Caja		90.233.097	37.495.491	21.791.262	64.127.800
Ventas de Contado		299.806.560	439.716.288	483.687.917	
Cobro de Cartera					
Venta de Activos					
Préstamo	83.762.953				
Aportes Socios	55.841.969				
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	139.604.922	382.238.864	467.667.543	495.369.595	62.845.244
SALIDAS DE EFECTIVO					
Compras de Contado		159.796.112	228.551.555	244.550.164	7.582.100
Compras a crédito		0			
Gastos de Contado		147.581.256	157.911.944	168.965.780	
Gastos a crédito					
Pago Préstamos		48.450.568	48.450.568		
Impuestos		-11.084.563	10.962.215	17.725.850	0
Inversión temporales					
Inversiones Permanentes					
Inversiones del Proyecto	49.371.825				
TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	49.371.825	344.743.373	445.876.281	431.241.794	7.582.100
DIFERENCIA ENTRADAS Y SALIDAS	90.233.097	37.495.491	21.791.262	64.127.800	55.263.144

CUADRO 37

6.8 EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-90.233.097	37.495.491	21.791.262	64.127.800	55.263.144
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ 41.792	
	Tasa Interna de Retorno			30%	

CUADRO 38

7.1.2 GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS

GASTO	Vr. TOTAL	Diferido (años)
Registro Cámara de Comercio	150.000	3
Mejoras local	5.000.000	3
Registro Notaría	350.000	3
Papelería	100.000	3
registro INVIMA	2.802.793	3
registro higiene	72.000	3
Microsoft Office 2003 Básico OEM	600.000	3
programa sag-xp	4.000.000	3
Agente de aduana	4.800.000	3
Publicidad	5.000.000	3
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	22.874.793	

CUADRO 40

7.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo será lo necesario para cancelar TRES meses de costos y gastos.		
Capital de trabajo	90.233.097	

TOTAL INVERSION INICIAL \$	139.604.922
-----------------------------------	--------------------

CUADRO 41

**7.1.4 HORIZONTE DEL PROYECTO
TRES AÑOS**

7.1.5 FUENTES DE FINANCIACION INVERSIÓN INICIAL

40% Recursos propios	55.841.969
60% Préstamo a través de terceros	83.762.953
TOTAL INVERSIÓN	139.604.922

CUADRO 42

7.2 PRESUPUESTO COSTOS Y GASTOS

7.2.1 COSTOS FIJOS

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicios públicos	500.000	6.000.000	6.420.000	6.869.400
Arrendamiento	1.000.000	12.000.000	12.840.000	13.738.800
Transporte	200.000	2.400.000	2.568.000	2.747.760
salarios admón.	10.098.438	121.181.256	129.663.944	138.740.420
Otros	500.000	6.000.000	6.420.000	6.869.400
TOTAL COSTOS FIJOS	12.298.438	147.581.256	157.911.944	168.965.780

CUADRO 43

7.2.2 COSTOS VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Insumos	13.245.000	119.205.000	170.065.800	181.970.406
jede de bodega	1.385.501	16.626.012	18.519.252	19.815.599
mod	2.248.760	22.487.600	28.874.078	30.895.264
Otros	900.000	8.100.000	11.556.000	12.364.920
TOTAL COSTOS VARIABLES	17.779.261	166.418.612	229.015.130	245.046.189

CUADRO 44

7.2.3 TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FIJOS	12.298.438	147.581.256	157.911.944	168.965.780
VARIABLES	17.779.261	166.418.612	229.015.130	245.046.189
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	30.077.699	313.999.868	386.927.074	414.011.969

NOTA: los Costos y Gastos tendrán un incremento anual del 7%

PARA LIQUIDAR EL CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO PARA TRES MESES	90.233.097
--	------------

NOTA: LOS INSUMOS SE PAGARAN A 15 DIAS

VARIABLES

AÑO	1	2	3	4
CONTADO	112.582.500	162.979.725	174.388.306	
CREDITO		6.622.500	7.086.075	7.582.100
TOTAL	112.582.500	169.602.225	181.474.381	7.582.100

CUADRO 45

7.3 PRESUPUESTO DE VENTAS

PRESUPUESTO MENSUAL

PRODUCTO	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN		
	CORTO		
	Cantidad	Precio	Total
UCHUVA	6.000	\$ 5.552,00	\$ 33.312.000,00
			33.312.000

NOTA 1 : LAS VENTAS SE HARAN A 30 DÍAS

NOTA 2: EL PRIMER AÑO SOLO SE TOMAN 9 MESES

NOTA 3: HAY UNA POLITICA DE CRECIMIENTO DEL 10%

TOTAL ANUAL PRIMER AÑO	
UCHUVA	299.808.000,00
TOTAL	299.808.000,00

TOTAL ANUAL SEGUNDO AÑO	
UCHUVA	439.718.400,00
TOTAL	439.718.400,00

TOTAL ANUAL TERCER AÑO	
UCHUVA	483.690.240,00

CUADRO 46

7.4 LIQUIDACION DEL CREDITO

No de Cuota	Préstamo	Cuota fija	Intereses	Abono a capital	Saldo
0	83.762.953				83.762.953
1		4.037.547	1.005.155	3.032.392	80.730.561
2		4.037.547	968.767	3.068.781	77.661.781
3		4.037.547	931.941	3.105.606	74.556.175
4		4.037.547	894.674	3.142.873	71.413.302
5		4.037.547	856.960	3.180.588	68.232.714
6		4.037.547	818.793	3.218.755	65.013.959
7		4.037.547	780.168	3.257.380	61.756.579
8		4.037.547	741.079	3.296.468	58.460.111
9		4.037.547	701.521	3.336.026	55.124.085
10		4.037.547	661.489	3.376.058	51.748.027
11		4.037.547	620.976	3.416.571	48.331.456
12		4.037.547	579.977	3.457.570	44.873.886
13		4.037.547	538.487	3.499.061	41.374.825
14		4.037.547	496.498	3.541.049	37.833.776
15		4.037.547	454.005	3.583.542	34.250.234
16		4.037.547	411.003	3.626.545	30.623.689
17		4.037.547	367.484	3.670.063	26.953.626
18		4.037.547	323.444	3.714.104	23.239.522
19		4.037.547	278.874	3.758.673	19.480.849
20		4.037.547	233.770	3.803.777	15.677.072
21		4.037.547	188.125	3.849.422	11.827.650
22		4.037.547	141.932	3.895.616	7.932.034
23		4.037.547	95.184	3.942.363	3.989.671
24		4.037.547	47.876	3.989.671	0
TOTAL		96.901.136	13.138.182		

Liquidación del crédito	Tasa de Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses
83.762.953	1,20%	0,048202065	4.037.547	9.561.500	3.576.682

CUADRO 47

7.5 DEPRECIACIONES

ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Bascula	178.640	178.640	178.640
Escritorio	194.880	194.880	194.880
Impresoras	194.880	194.880	194.880
Fax	71.456	71.456	71.456
PC	591.136	591.136	591.136
Teléfono	51.968	51.968	51.968
Mesa para revisión	594.384	594.384	594.384
Canastilla	125.667	125.667	125.667
cava de refrigeración	6.496.000	6.496.000	6.496.000
Dotación ofician	333.333	333.333	333.333
TOTAL DEPRECIA. PERÍODO	8.832.344	8.832.344	8.832.344

CUADRO 48

7.6 ESTADO DE RESULTADOS

CUENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso por Ventas	299.808.000	439.718.400	483.690.240	
Costo de Venta	159.796.112	228.551.555	244.550.164	7.582.100
Utilidad bruta en Ventas	140.011.888	211.166.845	239.140.076	-7.582.100
Gastos de Operación, administración y de Ventas	147.581.256	157.911.944	168.965.780	
Depreciación	8.832.344	8.832.344	8.832.344	0
Amortizaciones	7.624.931	7.624.931	7.624.931	
Utilidad Operacional (UAI)	-24.026.643	36.797.626	53.717.021	-7.582.100
Gastos Financieros	9.561.500	3.576.682	0	0
Utilidad antes de impuestos	-33.588.143	33.220.944	53.717.021	-7.582.100
Impuestos (33%)	-11.084.087	10.962.911	17.726.617	0
Utilidad Neta	-22.504.056	22.258.032	35.990.404	-7.582.100

CUADRO 49

7.7 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

ENTRADAS DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Caja		90.233.097	37.496.427	21.793.552	64.131.555
Ventas de Contado		299.808.000	439.718.400	483.690.240	
Cobro de Cartera					
Venta de Activos					
Préstamo	83.762.953				
Aportes Socios	55.841.969				
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	139.604.922	382.240.275	467.670.530	495.374.116	62.848.924
SALIDAS DE EFECTIVO					
Compras de Contado		159.796.112	228.551.555	244.550.164	7.582.100
Compras a crédito		0			
Gastos de Contado		147.581.256	157.911.944	168.965.780	
Gastos a crédito					
Pago Préstamos		48.450.568	48.450.568		
Impuestos		-11.084.087	10.962.911	17.726.617	0
Inversión temporales					
Inversiones Permanentes					
Inversiones del Proyecto	49.371.825				
TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	49.371.825	344.743.848	445.876.978	431.242.561	7.582.100
DIFERENCIA ENTRADAS Y SALIDAS	90.233.097	37.496.427	21.793.552	64.131.555	55.266.823

CUADRO 50

7.8 EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-90.233.097	37.496.427	21.793.552	64.131.555	55.266.823
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ 46.864	
	Tasa Interna de Retorno			30%	

CUADRO 51

CONCLUSIONES

Se concluye que en todo este proceso de investigación se arrojaron datos importantes los cuales hacen nuestro mercado objetivo mucho más atractivo para los comercializadores de frutas exóticas como lo es la uchuva, además se vio que nos da la opción de determinar rumbos y medidas en el establecimiento de relaciones comerciales.

Se muestra que la negociación entre los dos países se hace fácil ya que el producto que los demandantes alemanes desean se obtiene en Colombia con facilidad ya que Colombia es un productor muy importante a nivel mundial, lo que lleva a que el precio que se ofrece para el mercado alemán sea mucho más atractivo que precios dados por los otros países competidores, lo cual nos da un punto a favor, ya que, primero que todo el alemán busca calidad, lo cual se tiene con la producción nacional, pero teniendo calidad y un buen precio la negociación será de ganancia por parte y parte.

A modo de conclusión, aunque sea un buen lugar para comercializar la uchuva debido a su demanda y el precio pagado, se vio que no somos ni seremos los únicos a exportar este producto a Alemania, la demanda internacional puede ser superada fácilmente por lo anteriormente dicho de las cualidades de la uchuva colombiana, pero la mayor dificultad sería la competencia local que exporta a este mismo país en las mismas condiciones que Healing Bits, ya que, hay empresas con mayor producción de la fruta y maneja la producción a escala lo cual se verá como un problema en el futuro.

Hemos sabido concluir que después de todo el proceso de investigación de mercado, la negociación, toda la logística de entrega según el termino pactado, sumándole todos los costos, gastos y todo en lo que incurre el proyecto en planeación de ventas y demás, vemos que este proyecto es viable de desarrollar y dará una utilidad buena en un periodo de 3 años, pero este se vería afectado negativamente si ocurren cambios como el no cumplimiento de sus ventas o el cambio del dólar americano llegara a caer respecto al peso colombiano como lo muestra el estudio financiero. Con todo esto se quiere decir que habría que ser muy cuidadosos con estos dos factores ya que estos nos podrían causar problemas en el desarrollo del proyecto

BIBLIOGRAFÍA

FLOREZ, V; FISCHER, G; SORA, A. 2000 Producción, Poscosecha y Exportación de la uchuva (*Physalis peruviana L.*)

CIBERGRAFIA

(www.cci.org.co/cci/cci_x/Sim/.../UCHUVA-13.pdf) consulta: 20/08/2011

<http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Perfil%20comercial%20Colombia%20-%20Alemania%202010.pdf>):consulta10/09/2011

<http://www.slideshare.net/central555/plan-de-exportacion-uchuvas-frescas-a-alemania> : consulta 29/09/2011

<http://www.ica.gov.co/Noticias/Agricola/2010/Mayor-oportunidad-para-la-uchuva-en-el-mercado-de-.aspx>:consuta02/10/2011