



PLANE – TREE S.A.S

PLAN DE NEGOCIO DE TRANSFORMACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PLATANITOS FRITOS PARA AUSTRALIA

PLANE –TREE S.A.S
ANTIOQUIA
2014



PLAN DE NEGOCIO DE TRANSFORMACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PLATANITOS FRITOS PARA AUSTRALIA

Plan de Negocios



**PLANE – TREE S.A.S
ANTIOQUIA - RIONEGRO
MEDELLÍN –NOVIEMBRE - 2014**



TRANSFORMACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PLATANITOS FRITOS PARA AUSTRALIA

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión de la Empresa
- 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5. Ventajas Competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de productos y/o servicios
- 3.8. Justificación del Negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

- 4.1. Objetivos de Mercadeo
- 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
 - 4.3.1. El Mercado Meta
 - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
 - 4.4.1. Proveedores
 - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
 - 4.5.1. Competidores
 - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
 - 4.6.1. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.2. Manejo de Inventarios
 - 4.6.3. Comunicación
 - 4.6.4. Actividades de promoción y divulgación
- 4.7. Precios de los Productos
 - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
 - 4.7.2. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado
- 4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Capacidad de producción
- 5.4. Plan de Producción
- 5.5. Recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.5.1. Locaciones
 - 5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.
 - 5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.
 - 5.5.4. Requerimientos de servicios.
 - 5.5.5. Requerimientos de personal.
- 5.6. Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 6.1. Procesos Administrativos
 - 6.1.1. Descripción de los procesos administrativos
- 6.2. Estructura Organizacional del Negocio
 - 6.2.1. Organigrama
 - 6.2.2. Descripción funcional de la Organización
- 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración
 - 6.3.1. Locaciones
 - 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.
 - 6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.
 - 6.3.4. Requerimientos de personal
- 6.4. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

- 7.1. Tipo de Organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto
 - 8.1.1. Recursos Propios
 - 8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios
- 8.2. Ingresos y Egresos
 - 8.2.1. Ingresos
 - 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.
 - 8.2.1.2 Otros Ingresos
 - 8.2.2. Egresos
 - 8.2.2.1. Inversiones
 - 8.2.2.2. Costos
 - 8.2.2.3. Gastos
 - 8.2.2.4. Gastos Financieros
- 8.3. Estados Financieros Proyectados
 - 8.3.1. Flujo de Caja
 - 8.3.2. Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
- 8.4. Evaluación financiera del proyecto
 - 8.4.1. Valor Presente Neto
 - 8.4.2. Tasa Interna de Retorno

- 8.4.3. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)
- 8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

Proyecto/empresa: PLANE – TREE S.A.S.

Ubicación del proyecto: Rionegro – Antioquia.

Sector de la actividad: Sector secundario – Industrial.

Descripción: Plan de negocio de transformación y exportación de platanitos fritos para Australia.

Platanitos fritos PLANE TREE S.A.S, es una organización que ofrece un producto basado en hojuelas de plátanos fritos, y este pretende abastecer una parte del mercado australiano. Para esto se realizaron una serie de estudios que nos permiten conocer la viabilidad del proyecto.

Al analizar cada ítem del estudio del entorno y del sector, nos damos cuenta que la producción nacional de plátanos es de gran volumen y de una excelente calidad con lo cual podríamos abastecer el mercado Australiano. Teniendo en cuenta la posición geográfica de nuestro país, la producción puede verse afectada con factores como el clima y, al mismo tiempo, por algunas políticas gubernamentales. También puede verse favorecida, ya que el gobierno ha establecido un antidumping que protege la producción nacional y esto hace que el producto obtenga una mayor competitividad en el mercado.

Para atender a la necesidad de los australianos, se hace una serie de investigaciones que indican cual es el mercado meta al cual nos vamos a dirigir, estableciendo así el Estado de Victoria como principales consumidores del producto que se está ofreciendo. Este Estado ocupa el 18.09% de la población total de Australia, representando 5'283.216 de habitantes y, al mismo tiempo, se identifica que las personas que están entre 3 y 60 años de edad son las más propensas a consumir este producto. Estos rangos de edad constituyen el 70% de la población del Estado de Victoria, y determinamos un mercado objetivo del 15% sobre el 70% de los posibles consumidores.

Para cumplir con las expectativas de este mercado, constituimos una empresa que cuenta con un total de 16 empleados, repartidos entre la planta de producción y el área administrativa. Asimismo, contamos con 3 máquinas para cumplir con la demanda.

El Plan de Ventas queda establecido con la siguiente fórmula:

➤ Número de habitantes X valor porcentual de posibles consumidores.
=5'382.216 x 70% = 3.767.553, 30, paquetes de platanitos fritos al mes.

Este 70% es el posible consumo que podría presentarse, pero nuestro mercado objetivo es el 15% de este 70%, dejando así unas ventas mensuales aproximadas de:

Cantidad de posibles consumidores X valor porcentual del mercado meta.
= 3.767.553, 30 X 15% = 565.133,00

NOTA: cada uno de estos consumidores podría adquirir un paquete de platanitos fritos por mes.

Ventas mensuales = 565.133,00 paquetes de platanitos fritos.

Ventas anuales = platanitos al mes X número de meses al año
= 565.133,00 x 12 = 6.781.596,00 paquetes de platanitos al año.

Con estas expectativas de ventas se registrarían unos ingresos totales establecidos por la siguiente fórmula: Número de paquetes x precio de venta unitario

Ingresos mensuales = 565.133,00 x 2.00USD = 1'130.266,00 USD Mensuales.

Ingresos anuales = 6.781.596,00 x 2.000USD = 13'563.192,00USD Anuales.

Nuestro término de negociación es EXW, lo que implica que solo debemos incurrir con los gastos de empaque, embalaje y documentación requerida por el importador para poder transportar la mercancía, adecuada y legalmente hasta el país de destino.

En cuanto al análisis financiero, se han definido los costos de producción y los gastos administrativos y de comercialización que son fijos para el producto a exportar.

Los costos totales de producción y de materia prima mensuales son equivalentes a 42'434.100; los gastos administrativos y de comercialización son en total 19'214.220. Estos datos nos arrojan un resumen en los costos de 61'648.320 fijos mensuales.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Nombre y Apellidos Jennifer Borja Sáenz			
Identificación:	1214732059	Teléfono:	4387070 Celular: 3206677693
Dirección:	Calle 66 A No. 122-55	Barrio:	San Cristóbal
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Yennifersaenz.1995@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	x Universitarios
Otros Estudios:	N/A		

Nombre y Apellidos Laura Janeth Gallego Hernández			
Identificación:	1040741541	Teléfono:	2793283 Celular: 3003773935
Dirección:	Carrera 53 B No.79 BB S 89	Barrio:	La Estrella
Ciudad	Antioquia	Correo electrónico:	Laurisga92@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	x Universitarios
Otros Estudios:	Técnica en comercio y telemercadeo		

Nombre y Apellidos Ana María Acevedo Rodríguez			
Identificación:	10172016874	Teléfono:	2124355 Celular: 3107439208
Dirección:	Carrera 43 No.79-67	Barrio:	Manrique
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Ana.acevedo22@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	x Universitarios
Otros Estudios:	Técnica en comercio exterior		

Nombre y Apellidos			
Identificación:	999999999	Teléfono:	9999999 Celular: 999999999
Dirección:	Calle o Carrera 99999 No 99-99	Barrio:	XXXXXXXX
Ciudad	XXXXXX	Correo electrónico:	xxxxxxx@xxxx.xxx
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Nuestro principal propósito ha sido poner en práctica la metodología de formulación y evaluación de proyectos, vista durante todo el semestre. Para ello, se utilizaron las bases adquiridas durante todo el proceso de formación tecnológica en Comercio Internacional. Al mismo tiempo, este proyecto nos ha impulsado para cumplir con el trabajo de grado que es exigible para alcanzar los logros propuestos por cada una de las integrantes de esta investigación.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa: PLANE-TREE S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

Concepto del negocio: nuestra empresa estará dedicada a la producción, comercialización y exportación de platanitos fritos dirigidos al mercado de Australia; El proyecto pretende formar un plan de negocios y entrar a un nuevo mercado donde se posicionara un producto a nivel internacional y permitirá promover las exportaciones colombianas; Con este producto pretendemos abastecer un mercado y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ya que contamos con una excelente calidad de nuestros productos y servicios y esto no hace diferenciar de nuestros competidores.

Tipo de negocio: nuestra empresa se encuentra dentro del sector industrial, es decir que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados, y está en el sector alimenticio ya que traemos los plátanos que serían la materia prima y los transformamos en un producto final.

Ubicación: Rionegro, Antioquia, Colombia.

Tamaño: nuestra empresa está clasificada en el rango de mediana empresa.

3.3 Misión de la Empresa

Ser una de las empresas colombianas con mayor nivel de calidad en la producción y exportación de platanitos fritos, con la ayuda de nuestro equipo de trabajo, fomentando el empleo y así poder brindar una mejor calidad de vida a nuestros empleados; también cumplir con las expectativas de nuestros clientes, ofreciendo un producto con certificaciones de calidad que nos brinden un mayor posicionamiento en el mercado.

Visión de la empresa

Para el año 2020 Plane- Tree S.A.S será la empresa líder en producción y exportación, que abastecerá eficientemente el mercado internacional con productos altamente competitivos.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivos a corto plazo:

- Crear un ambiente agradable y acogedor para nuestros clientes basado en responsabilidad y puntualidad, brindándoles una buena atención.
- Fomentar campañas publicitarias para tener una mejor acogida de nuestros clientes.
- Evitar el abarrotamiento y la escasez de materia prima así como las demoras y posibles interrupciones del proceso productivo.

- Plantear un buen presupuesto de ventas, compras, producción y capital para evitar los desajustes durante el proceso administrativo.

Objetivos a mediano plazo:

- Lograr una mayor participación y ser aceptados en el mercado australiano.
- aumentar el consumo de platanitos en el mercado australiano.
- Tener una certificación de calidad que nos permita obtener mayor competitividad a nivel internacional.
- Realizar los servicios en el menor tiempo posible para satisfacer a nuestros clientes.
- Ampliar nuestras instalaciones administrativas y productivas.

Objetivos largo plazo:

- Alcanzar un nivel de ventas anuales de por los menos 200.000.00 paquetes de platanitos.
- Mantener un volumen alto de producción y de ventas para obtener una mejor economía.
- Tener capacidad de pedidos extraordinarios.
- Poder entrar y conocer nuevos mercados a nivel internacional.

3.5 Ventajas Competitivas

Nuestro producto es un producto que cuenta con grandes ventajas respecto a los demás, ya que es un producto 100% natural; las hojuelas de plátano son hechas en aceite de girasol y el aceite de girasol es una gran fuente de ácido linoleico y omega 6 y este tiene un efecto que es preventivo contra enfermedades coronarias y afectaciones vasculares; como tiene bajo contenido de grasas saturadas se le atribuye y se le considera otro efecto beneficioso más, ya que no solamente no se incrementara los niveles de colesterol, si no que ayudara a disminuirlo por la acción conjunta de los ácidos grasos poliinsaturados y monoinsaturados que contiene, para lo cual cabe decir que nuestro producto cuenta con grandes beneficios para todo aquel que quiera y desee consumirlo sin ninguna preocupación; también las personas que sufren de sobrepeso podrían consumirlo con mayor tranquilidad con respecto a otros snacks. Por ende nuestro producto marca una gran diferencia en el mercado y lo hace totalmente único, porque sería parte de una alimentación rica, nutritiva y balanceada a su vez.

Nuestras distinciones competitivas se basan en hacer a un cliente feliz y satisfecho con un producto y servicio en la mejor calidad y en las mejores condiciones; en la mejor calidad porque nuestro producto cuenta con toda la garantía y certificados para que nuestro producto pueda ser

consumido con tranquilidad y en las mejores condiciones porque contamos con un gran compromiso y cumplimiento a la hora de entregar nuestro producto en óptimas condiciones, en el momento, lugar y tiempo indicado, previamente al servicio. Para poder llevar a cabo todo lo anterior nos aseguramos de que los clientes se sientan totalmente satisfechos y quieran volver a comprar nuestro producto, por medio de encuestas de satisfacción y también aceptamos sugerencias para que cada vez la calidad sea mucho mejor.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Colombia hace algunos años se considera como uno de los principales productores de plátano a nivel mundial, junto con Uganda, Ghana y Camerún, éstos seguidos por Ruanda, Nigeria y Costa de Marfil.

Australia es uno de los países que mayor recepción de consumo está reportando. Ya que el plátano es rico en hierro, este estimula la producción de hemoglobina en la sangre lo que ayuda a combatir problemas de anemia; también tiene un alto contenido de potasio y es bajo en sal lo que hace que sea bueno para quienes sufren de hipertensión arterial; también es bajo en glicemia por lo que es aconsejable para las personas con diabetes. El Departamento Australiano de Seguridad Alimentaria sitúa el almidón como una de las fibras alimenticias con mayor importancia en el régimen alimentario australiano, luego de que un estudio de la Organización de Investigación industrial y científica del Gobierno de Australia (CSIRO – Commonwealth Scientific and Industrial Research Organization), en 2011, haya descubierto que mientras el consumo de fibras solubles e insolubles aumentaba en Australia, también el cáncer de colon lo hacía, posicionándose como el segundo cáncer con mayor causa de muerte en este país. En efecto, llegaron a la conclusión de que había una falta de almidón resistente en el régimen alimentario australiano y que el consumo de almidón resistente provoca cambios positivos en el funcionamiento intestinal y podría proteger contra daños genéticos involucrados en el cáncer del intestino. Esto nos demuestra que este mercado es atractivo para nuestro producto ya que favorecen con el cuidado y la salud de los australianos, algo que es de vital importancia a la hora de ingresar a un mercado internacional.

3.7 Relación de productos y/o servicio

Nuestro producto son hojuelas de platanitos que vienen en un empaque con un peso neto de 43g y son 100% naturales estos están hechos en aceite de girasol y como lo mencionábamos anteriormente el plátano es rico en hierro y este estimula la producción de hemoglobina en la sangre lo que ayuda a combatir problemas de anemia y también tiene un alto contenido de potasio y es bajo en sal lo que hace que sea bueno para quienes sufren de hipertensión arterial; también es bajo en glicemia por lo que es aconsejable para las personas con diabetes; también contamos con el aceite de girasol que es una gran fuente de ácido linoleico y omega 6 y este tiene un efecto que es preventivo contra enfermedades coronarias y afectaciones vasculares; como tiene bajo contenido de grasas saturadas se le atribuye y se le considera otro efecto beneficioso más, para todo lo anterior cabe decir que nuestro producto además de ser rico y saludable ayudaría a muchas personas que han sufrido, sufren y podrían llegar a sufrir de cáncer de colon, ya que este se ha venido posicionando en los últimos tiempos como el segundo cáncer con mayor causa de muerte

en el país de Australia, porque había una falta de consumo de almidón resistente y el consumo de este provoca cambios positivos en el intestino. Nuestro producto favorece totalmente a la población australiana porque cuenta con cantidades de propiedades alimenticias que resultan sumamente beneficiosas para el consumidor australiano, nuestro producto es escaso en este lugar por lo que resulta sumamente ventajoso y atractivo llevar nuestro producto hasta este lugar.

3.8 Justificación del Negocio

El proyecto pretende formar un plan de negocios para exportar platanitos fritos a Australia; dicha exportación va dirigida a un nuevo mercado donde se posicionara un producto a nivel internacional y permitirá promover las exportaciones colombianas. Con este producto pretendemos abastecer un mercado y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, para esto contamos con un producto de excelente calidad que permitirá al mercado australiano nuevas alternativas de alimentación por medio de un pasa bocas que se puede venir acompañado con todo tipo de salsas o preparaciones; este snack o pasa bocas sería una fuente de nutrición para todos los australianos ya que lo puede consumir todo tipo de persona sin que tenga ninguna advertencia o contraindicación, por el contrario este ayudaría al sistema digestivo de los australianos y también sería un producto que aportaría una insignificante cantidad de grasa trans lo que también permite la posibilidad de su consumo en personas con sobrepeso y colesterol.

El producto que queremos exportar resulta escaso en el mercado australiano, y nuestro producto resulta beneficioso para la salud de los seres humanos, ya que el consumo de plátanos es beneficioso para el organismo humano y posee una excelente combinación de energía, minerales y vitaminas que lo convierten en un alimento indispensable en cualquier dieta, incluida la diabetes. Por lo tanto es un mercado en el que podemos llegar con el producto.

3.9 Análisis del entorno y del sector

ANALISIS DEL ENTORNO

Variable Social

Población de Colombia: 47, 661,790

Población femenina: 24, 562,767 lo que supone el 50.83%

Población masculina: 23, 758,638 lo que supone el 49.16%

Capital: Bogotá.

Idioma oficial: Español (castellano), Inglés es también oficial en las islas de san Andrés, Providencia, y Santa Catalina

Moneda: peso colombiano

Agricultura

En Colombia, la agricultura se caracteriza por los cultivos tecnificados por región de caña de azúcar, café, flores, algodón, plátano, banano, sorgo, maíz, arroz, palma africana, papa, yuca, entre otros. Por la gran variedad de climas y terrenos, Colombia presenta una gran variedad de especies de fauna y flora para el consumo o utilización por parte de humanos. Los agricultores colombianos se encuentran agremiados en la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC). (*Procolombia: información práctica. s, f*).

Variable Tecnológica

Para el proceso tecnológico es necesario obtener herramientas esenciales que nos serán sumamente útiles para llevar a cabo la finalización y exportación de los platanitos; Para llevar a cabo este proceso no es necesario tener tecnología de punta, pero si algunas máquinas para poder fabricar los platanitos y también aparatos tecnológicos como un computador e internet para poder contactarnos con mayor facilidad y agilidad con nuestros clientes y buscar información necesaria.

Maquinaria: Cortador de plátanos MPA, cintas de inspección, freidor FB35, freidor FB volcable, freidor modelo FTS, freidor modelo fex, enfriador de cinta, enfriador vibratorio lineal, salador rodillo, salador vibratorio, tambor saborizador rotativo.

VARIABLE ECOLÓGICA Y DE MEDIO AMBIENTE

Políticas ambientales colombianas:

El Plan de Desarrollo que rige actualmente (2010-2014), tiene como objetivo “ser un país con prosperidad para todos: con más empleo, menos pobreza y más seguridad”. Para el cumplimiento de este sueño se han identificado ocho grandes aspectos: innovación, buen gobierno, relevancia internacional, sostenibilidad ambiental, crecimiento sostenido, igualdad de oportunidades, consolidación de paz y convergencia regional.

En este nuevo plan, se establece la sostenibilidad ambiental y la prevención de riesgo como uno de los temas más importantes a ser tratados por la fuerte ola invernal y grandes cambios climáticos, que han tenido mayor impacto a partir del 2010 y que han afectado significativamente los campos agrícolas, los cultivos y la economía nacional.

En la política ambiental colombiana existen algunas leyes, decretos y planes que ayudan a cumplir con el objetivo del Plan Nacional de Desarrollo. Algunos de estos son:

- **Decreto 2811 del 18 de Diciembre de 1974:** Por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos Naturales.
- **Ley 99 de 1993:** Introdujo cambios institucionales y estableció los lineamientos para dar un impulso al sistema de información ambiental. Se crea el Ministerio del Medio Ambiente, 16 corporaciones autónomas y los cinco institutos.
- **Decreto 1600 de 1994:** Reguló lo relativo a la conformación, coordinación y dirección del Sistema de Información Ambiental.

- **Ley 388 de 1997:** Ley de Desarrollo Territorial.
- **Plan Nacional de Desarrollo Forestal:** Tiene como objetivo establecer un marco estratégico que incorpore el sector forestal al desarrollo nacional a partir del manejo sostenible de los bosques naturales y plantados.
- **Política Nacional para Humedales Interiores, Estrategias para su Conservación y Uso Racional:** Su objetivo general es propender por la conservación y el uso racional de los humedales interiores de Colombia con el fin de mantener y obtener beneficios ecológicos, económicos y socioculturales, como parte integral del desarrollo del país. (*Constitución política Colombiana de 1991*).

VARIABLE POLÍTICA

Colombia es un Estado social de derecho, organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en la prevalencia del interés general. (*Constitución política Colombiana de 1991, art. 1*).

Política de apoyo a la creación de empresas.

Aunque la política de apoyo a la creación de empresas, llamada “Política de Fomento del Espíritu Empresarial y la Creación de Empresas”, es la primera en su especie en Colombia, sus antecedentes pueden estar en los Planes Nacionales para el Desarrollo de la Microempresa de 1984, 1988, 1991 y 1994. Esta política, formulada en el 2002 bajo el marco de la Leymipyme, se basa en siete principios orientadores, los cuales giran alrededor.

Ley mipyme, que sirve de soporte a la política; promoción de la capacidad emprendedora; reducción de incertidumbre y apoyo a la comercialización; apoyo integral al proceso de creación de nuevas empresas; financiamiento; creación de empresas innovadoras y con vocación exportadora; y desarrollo institucional.

1. El primer elemento, Ley mipyme, constituye el marco normativo específico de la promoción y desarrollo de las mipymes en Colombia; su objetivo es crear mejores condiciones institucionales para su creación y funcionamiento.
2. El segundo elemento –promoción de la capacidad emprendedora– se propone mostrar las ventajas de ser empresario y promocionar los valores del trabajo, la independencia, la superación y la solidaridad, de tal forma que la figura de empresario constituya un modelo de referencia para los colombianos.
3. El tercer elemento, reducción de incertidumbres y apoyo a la comercialización, está dirigido a la creación de un banco de ideas y a su articulación a los planes de desarrollo

regional y gremiales, y a la vinculación de los organismos de apoyo y emprendedores a los programas y servicios del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

4. El cuarto elemento –apoyo integral durante el proceso de creación de nuevas empresas– se concibe en función del desarrollo de habilidades empresariales y conocimientos administrativos, preparación de un plan de negocios y puesta en marcha y consolidación de la empresa. En este sentido, se destaca el desarrollo de un software para la elaboración del plan de negocio por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

5. El quinto elemento –financiamiento– corresponde al diseño de medidas económicas.

6. El sexto elemento –creación de empresas innovadoras y con vocación **exportadora** se contempla como parte del propósito del gobierno colombiano de promover la internacionalización de sus empresas.

7. El séptimo y último elemento de la política corresponde a lo que el gobierno llama desarrollo institucional, el cual consiste en el diseño de medidas de formación y capacitación, sistemas de información, evaluación y control, y el fortalecimiento de la capacidad financiera. *(Política pública y creación de empresas en Colombia. s, f).*

TLC de Colombia:

Vigentes:

Colombia – Unión Europea

El acuerdo entre Colombia y pero, por una parte y la unión europea y sus estados miembros fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012, el parlamento europeo aprobó el acuerdo el 11 de diciembre de 2012 y posteriormente notificó la culminación de sus trámites internos para la aplicación provisional del Acuerdo el 27 de febrero de 2013.

Colombia –Estados Unidos

El acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y los estados unidos de América fueron suscritos en Washington el 22 de noviembre de 2006, el 12 de octubre de 2011 el congreso de os estados unidos aprobó el acuerdo y finaliza el proceso con la publicación del decreto 993 del 15 de mayo de 2012.

Colombia - Canadá

El acuerdo entre la república de Colombia y Canadá, fueron suscritos en lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008, este acuerdo fue aprobado mediante la ley 1363 del 9 de diciembre de 2009 por el congreso colombiano.

Colombia - Chile

El acuerdo entre la república de Colombia y república de Chile, suscrito el 27 de noviembre de 2006 y entro en vigor el 8 de mayo de 2009.

Colombia -México

EL tratado de libre comercio se firmó el 13 de junio de 1994 y entro en vigencia en enero de 1995.

Colombia– Republica el Salvador, Guatemala y Honduras

Colombia y Guatemala el TLC entro en vigor el 12 de noviembre de 2009. Colombia y el salvador el 1 de febrero de 2010. Colombia y honduras el 27 de marzo de 2010.

Colombia – Comunidad Andina

El Acuerdo de Cartagena, que dio nacimiento al Grupo Andino, comenzó a delinearse desde 1966 con la Declaración de Bogotá y entró en vigencia el 16 de octubre de 1969 cuando el Comité permanente de la ALALC obtuvo la ratificación oficial del Gobierno de Perú, después de la de los Gobiernos de Colombia y Chile. En noviembre de 1969, Ecuador y Bolivia lo ratificaron y en 1973 Venezuela adhirió. Chile se retiró en 1976.

Demás países son:

Suiza - Liechtenstein - Islandia – Noruega, Mercosur y Triangulo del norte.

Suscritos: Alianza del pacifico, Corea del Sur y Costa Rica.

En negociación: Panamá, Turquía y Japón.

A futuro: Australia, Nueva Zelanda, Comunidad del Golfo y Republica Dominicana. *(Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Acuerdos Vigentes. Actualizado el 14 de noviembre del 2014).*

VARIABLE ECONÓMICA

Producto Interno Bruto (PIB)

Durante el año 2013, el PIB de Colombia registró un crecimiento del 4,3% respecto al 2012, consolidándose como una de las economías más dinámicas de Latinoamérica, con una variación superior a la registrada por Chile (4,1%), México (1,1%) y Brasil (2,3). Este comportamiento se presentó principalmente al aumento del consumo privado (originado por el impacto de las bajas tasas de interés sobre las decisiones de gasto en los hogares) y el comportamiento positivo de la construcción y otros sectores, tanto así que en el 2014 I semestre se ha registrado un crecimiento del 6,4 % del PIB.

Indicadores económicos

Tabla No. 1
Tasa de interés

INDICADOR	CIFRAS
Dólar TRM	\$ 1.979.97

(DANE, tasa de interés. 2014).

Tabla No. 2
Empleo y salario

INDICADOR	CIFRA
DESEMPLEO NACIONAL (TOTAL NACIONAL)	9,30%
SALARIO MINIMO	\$ 616.000

(DANE, indicadores de empleo y salario. 2014).

Variable Legal

Las normas de calidad necesarias para nuestro producto son:

INVIMA: El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos de la República de Colombia (INVIMA) tiene la función de ejecutar el control sanitario tanto de los medicamentos como de los alimentos producidos y comercializados en la República de Colombia.

Por su carácter técnico-científico, el INVIMA procura garantizar la salud pública de la población de Colombia ejerciendo inspección y vigilancia de normas de producción, estándares de higiene y calidad de las materias primas con las que se producen los alimentos y medicamentos.

Como resultado de sus inspecciones, vigilancias y análisis, el INVIMA ha publicado una serie de normas relacionadas con productos alimenticios que pueden ser consultadas a continuación:

Decreto 2106 de 1983 Ministerio de Salud

Se establecen las normas de identidad y pureza de los endulcolorantes utilizados en los productos alimenticios

Decreto 3075 de 1997 Ministerio de Salud

Regula las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos en el territorio nacional.

(INVIMA)

Análisis

Según toda la información anterior podemos concluir que nuestro proyecto resultaría favorecido ya que al analizar cada ítem nos damos cuenta que la producción nacional de plátanos es de gran volumen y de una excelente calidad con lo cual podríamos abastecer el mercado Australiano. Teniendo en cuenta que nuestra situación geográfica puede ser afectada con factores como el clima y algunas políticas gubernamentales y al mismo tiempo puede ser favorecida, ya que el gobierno ha establecido un antidumping que protege la producción nacional y esto hace que el producto obtenga una mayor competitividad en el mercado.

ANALISIS DEL SECTOR

Estructura del sector y subsector: los platanitos fritos se encuentran dentro del sector secundario, es decir que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados de allí se abre un subsector que es el sector industrial.

La industria es el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados o semielaborados. Además de materias primas, para su desarrollo, la industria necesita maquinaria y recursos humanos organizados habitualmente en empresas. Existen diferentes tipos de industrias, según sean los productos que fabrican.

Comportamiento económico del sector:

Código CIIU: 4631 - Comercio al por mayor de productos alimenticios

Según los datos del DANE y DATOSMACRO.COM en el año 2014:

- Producto interno bruto:6,4%
- Índice de precios al consumidor:0,20 %
- Tasa de desempleo:9,3%

Tabla No. 3

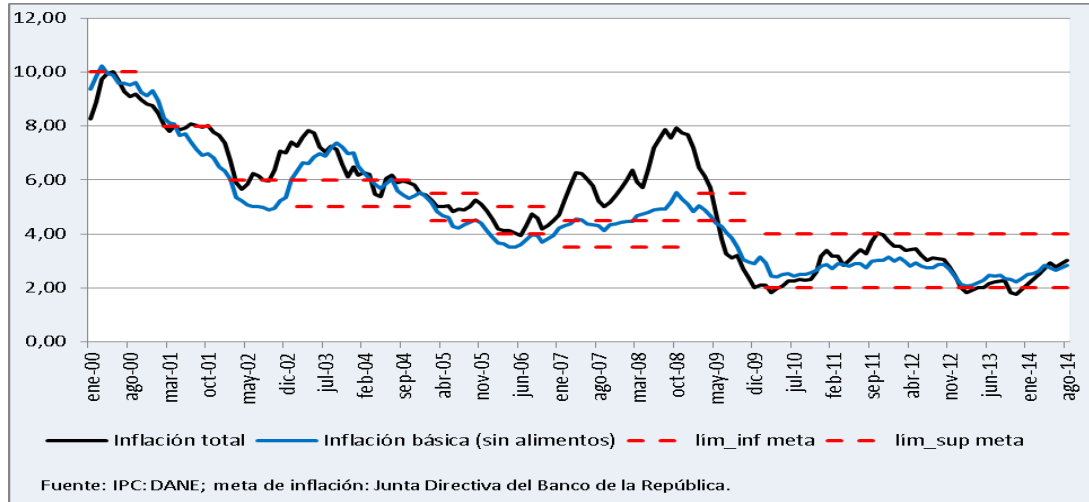
Ventas del sector:

tamaño	Total activos	Total ventas	# empresas	Part. Activos %	Part. Ventas %
Grande	252,112,252	331,114,154	4	96.12%	96.26%
Mediana	3,475,769	2,786,769	2	1.33%	0.81%
Pequeña	5,775,378	8,575,869	7	2.20%	2,49%
Micro	927,325	1,494,770	112	0.35%	0.43%
total	262,290,724	343,971,562	125	100%	100%

(DANE, ventas del sector industrial. 2013).

En Colombia existen 4 grandes empresas que son las que mayor porcentaje de participación tienen, tanto en los activos como en las ventas; dejando así a las pequeñas y microempresas con el menor porcentaje de participación total, durante todo el periodo del 2013.

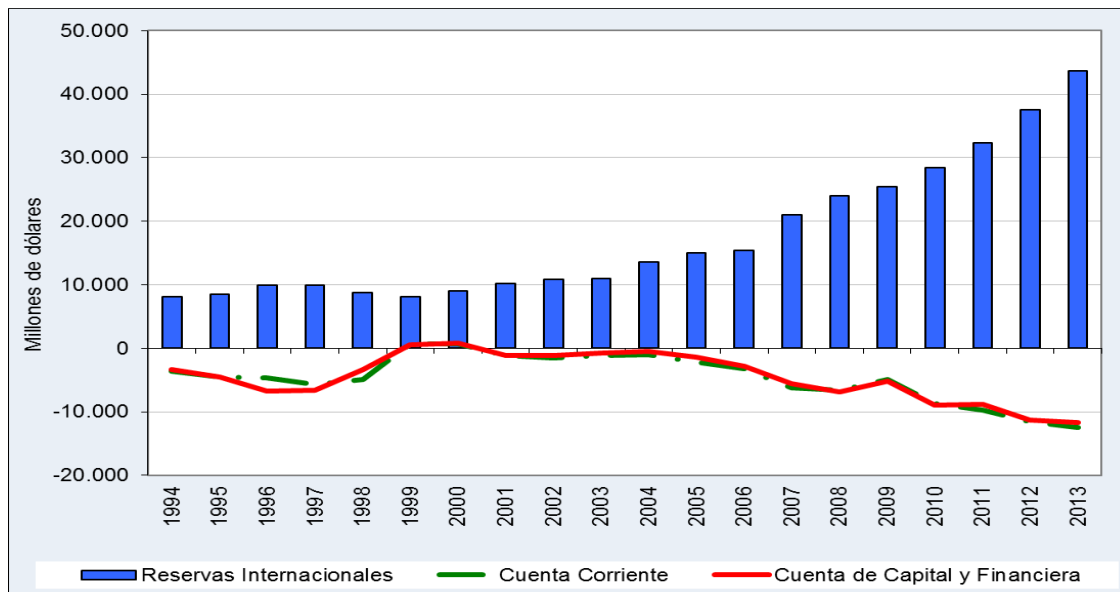
Grafico No.1
Inflación y Meta de Inflación:



(IPC: DANE, Meta de Inflación: Banco República. 2014).

En enero del 2000 es donde se presenta la inflación total más alta con los de 10 millones de dólares aproximadamente, y durante algunos periodos se muestra un movimiento decreciente lo que hace que sea favorable. En el 2008 se tiene de nuevo un incremento hasta llegar casi a los 8 millones de dólares y entre diciembre de 2009 y julio de 2010 se refleja el pico más bajo de todos los periodos analizados.

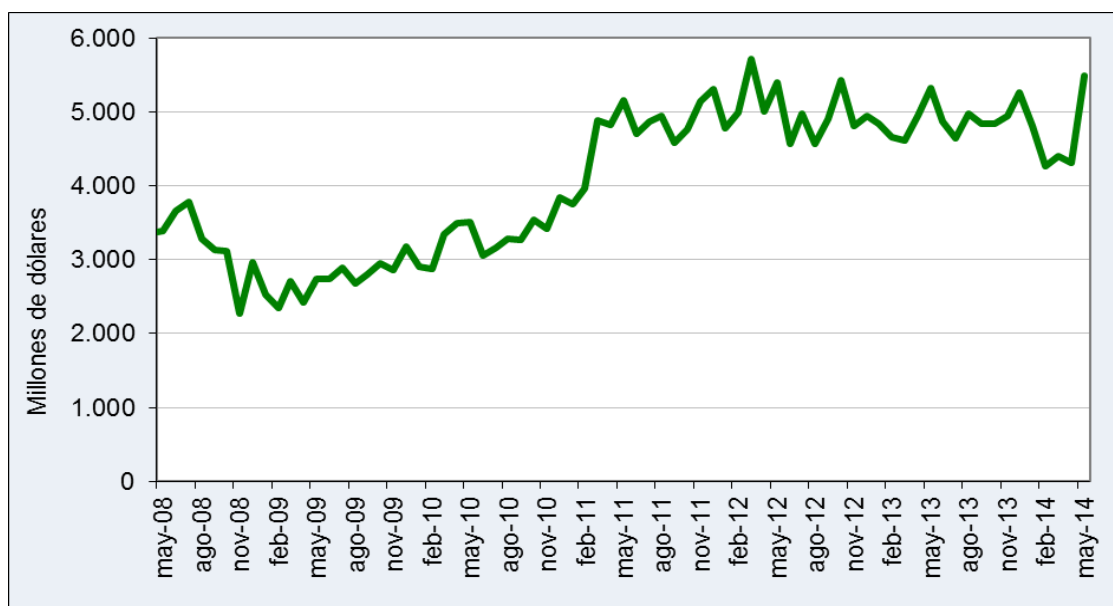
Grafico No. 2
Evolución Anual de la Balanza de Pagos:



(DANE: Balanza de Pagos; Banco República. 2013).

Analizando el comportamiento desde el año 1994 hasta el año 2013 se identifica un crecimiento constante, lo que hace que la balanza de pagos hasta el año inmediatamente anterior tiene como cifra más de los 40 millones de dólares anuales.

Gráfico No.3
Exportaciones Mensuales:

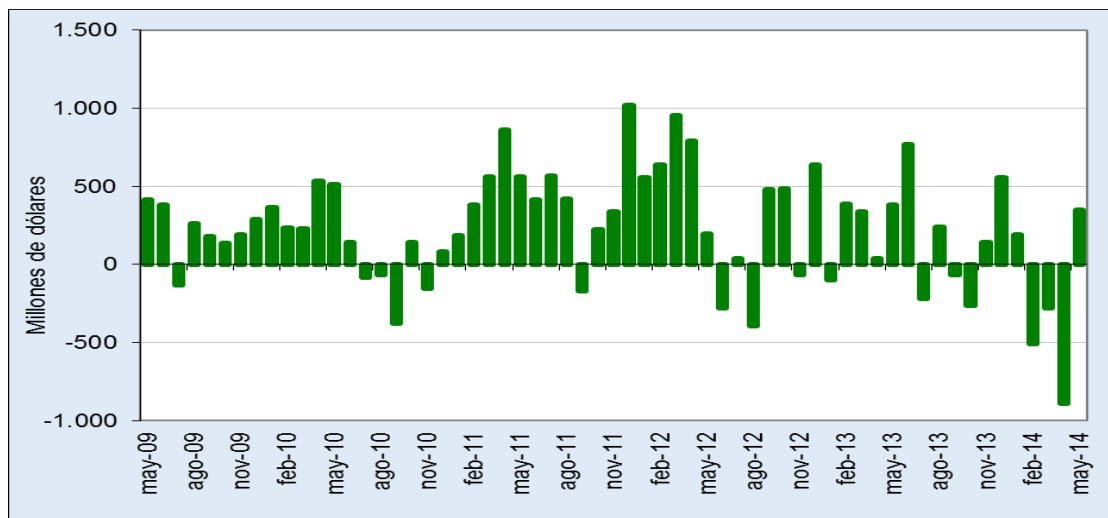


(DANE: Exportaciones; Banco República. 2014).

Observando el comportamiento de las exportaciones mensuales nos damos cuenta que entre el periodo del 2009 y 2010 se presentaron los decrecimientos de mayor importancia, lo que trajo

consigo el cierre de muchas empresas exportadoras; pero a partir del año del 2011 se tiene un incremento en estas cifras, lo que favorece todo el campo empresarial.

Grafico No. 4
Balanza Comercial Mensual



(DANE: Balanza Comercial; Banco República. 2014).

En la actualidad se registra un gran déficit en la balanza comercial llegando a su pico más bajo de casi - 1.000.000 de dólares lo que trae consigo inconvenientes con los bienes, servicios y transferencias nacionales.

Índices de Crecimiento del Sector

En Colombia la actividad agroindustrial del plátano registra significativos índices de crecimiento en los últimos años con una incidencia pequeña como consumidora de materia prima. De acuerdo con el DANE, el mercado industrial absorbió alrededor de 10 mil toneladas, menos del 0,5% de la producción.

De las especies de plátanos cultivadas en el país, el hartón y el dominico hartón por producirse en zonas Cálidas facilita el desprendimiento de la cáscara, lo que hace que tengan mayor potencial para el Procesamiento.

La industria para el procesamiento se concentra especialmente en Bogotá y el Valle del Cauca, y aunque muestra importantes índices de crecimiento se concentra en unas pocas empresas.

Productos Sustitutos:

Otras alternativas de industrialización del plátano son la transformación a patacones pre fritos congelados y a hojuelas o chips o tajadas de plátano. En cuanto a esto, en el mercado de Comercializadoras como Crunch, ya vende este producto a un costo de \$ 1500 pesos por paquete de 200 gramos, lo que permite afirmar que su producción es una opción rentable. Como conclusión es conveniente pensar en ampliar el uso de derivados del plátano para la industrialización, por cuanto el consumo es en gran cantidad, su comportamiento de bien inferior puede rápidamente saturarse en el mercado trayendo como consecuencia el exceso de oferta.

Empresas Productoras y Comercializadoras de Snacks:

Las principales empresas productoras y comercializadoras de snacks son Frito Lay y la multinacional del Grupo Pepsico, esta empresa ha venido liderando la suscripción de los denominados contratos forward, sobre todo con productores de plátano dominico-hartón de Quindío y Risaralda, esta multinacional se ha venido posicionando muy bien en el mercado con su producto Natuchips que son hojuelas de Plátano.

Las otras empresas existentes en el mercado colombiano, de menor importancia relativa, son el Grupo McCain-Congelagro, Productos Yupi S.A, Productos Yuli s. a Pronal S.A., Kopla, además de una gran cantidad de micro-empresas localizadas, principalmente, en la región del eje cafetero y el Valle del Cauca.

Análisis:

Aunque el plátano es un producto de permanente producción en el país, las épocas de cosecha se ven afectadas por factores como la producción y recolección de café, o por las épocas de fuerte invierno o verano. Estos movimientos o períodos de producción originan a su vez movimientos en los precios de alzas y/o bajas según los volúmenes ofrecidos y demandados. Por otra parte Es bueno recordar los aumentos favorables del área y producción por tanto es beneficioso pensar en las exportaciones y la industrialización.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Aspectos Técnicos: Personas y maquinaria especializada que este en óptimas condiciones para la producción del bien. Esta área está conformada por: tecnología e ingeniería industrial.

Aspectos Administrativos: Personal capacitado para desarrollar cada una de las funciones establecidas por el grupo de trabajo. Estas áreas son: recursos humanos, contabilidad, gestión secretarial, gerencia y mercadeo.

Aspectos Comerciales: este aspecto va enfocado al área de compra y venta de los bienes y servicios.

Aspectos legales: Se debe tener en cuenta todas las áreas de las políticas gubernamentales.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Objetivos corto plazo: nuestra empresa desea obtener un total de ventas de aproximadamente 2900 paquetes diarios de platanitos en un plazo de 6 meses.

Objetivos mediano plazo: nuestro principal objetivo a mediano plazo es tener un incremento más significativo en las ventas, de 4000 unidades al día y estar mejor posicionados en el mercado al cual queremos dirigirnos.

Objetivos largo plazo: aumentar las ventas a una totalidad de 9.091,2 ventas diarias, un total mensual de 181.824 y tener nuestros propios puntos de venta en el mercado australiano.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Nuestro paquete de platanitos está compuesto por plátanos verdes, aceite vegetal, sal y adictivos y conservantes. Aporta una cantidad insignificante de grasa, con un empaque de papel polipropileno biorientado metalizado, cada bolsa debe de contener un peso neto de 43 gramos y posteriormente se sellan y se etiquetan, debe de conservarse en un lugar protegido de la luz directa, en un lugar seco y fresco, lejos de olores fuertes y consumirse una vez sea abierto el empaque y antes de la fecha de vencimiento; además contiene tabla nutricional para que nuestros clientes estén más conforme y decididos a comprar nuestro producto.

De igual manera ofrecemos beneficios de excelente calidad, un buen precio, entrega inmediata, es bajo en grasa, es un producto natural por lo cual es para todo tipo de personas. Ofreceremos además un transporte seguro y lo más rápido posible.

Tamaño de la porción por paquete: 43 gramos.

Cantidad por porción: calorías 210

Calorías de grasa: 80

Tabla No. 4

Tabla nutricional:

Cantidad por porción	valor diario *
grasa total 9 g	14%
grasa saturada 1.5 g	8%
grasa poliinsaturada 1 g	
grasa monoinsaturada 7 g	
grasa Trans 0g	
colesterol 0 mg	0%
sodio 180	8%
carbohidratos totales	31g
fibra dietaria	2 g
azucars 0 g	
proteína<1 g	0%

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

En Australia hay un total de población de 23.190.900 personas, la población femenina mayoritaria es 11.619.559 mujeres frente 11.511.341 de hombres.

Victoria es el segundo estado más pequeño de Australia solamente por detrás de Tasmania se encuentra ubicado en el suroeste del continente. Victoria es el estado al cual nos va a dirigir cuenta con una población de 5,382.216 habitantes.

Nuestro mercado va dirigido a mayoristas (tiendas de alimentación y supermercados) como lo son safeway, ALDI Bairnsdale, WoolworthsBairnsdale, OrbostFoodworks, FoodworksPaynesville, Orbost IGA X – Press Plus Liquor; estos son algunos de los supermercados al cual nos vamos a dirigir. La economía de Australia ha conseguido resultados positivos en las últimas décadas, siendo flexible, competitiva y sólida de hecho, en los últimos años Australia ha disfrutado de un periodo de crecimiento económico interrumpido con un promedio de 3.3 % de crecimiento real del producto interno bruto (PIB) anual.

Australia es uno de los países con mejor reputación de estudio por su alto nivel de académico, está conformado por primaria, secundaria, escuelas de idiomas, institutos técnicos y universidades esta esta supervisada por agentes tanto gubernamentales como privados lo que garantiza los más altos estándares académicos.

En Europa y Estados unidos son los principales países importadores de plátanos, en estos países hay mucha demanda de este producto quisimos escoger el mercado Australiano ya que en este país es muy escaso el platanito frito pero muy gustador.

Según los datos anteriores podemos concluir nuestro producto va dirigido al Estado de Victoria cuenta con una población de 5,382.216 de esto podemos destacar que nuestro producto lo consumen personas de 3 a 60 años con un porcentaje maso menos del 15 % enfatizando a los niños y jóvenes como mayores consumidores; también podemos decir que la capacidad de compra de los Australianos cada vez está aumentando más ya que en los últimos años la economía del país viene creciendo. (*Datosmacro. 2013*).

4.2.2. Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Se realizó un estudio de mercados para así conocer el comportamiento de los consumidores y así poder detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas., averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, y las preferencias) este estudio tiene como objetivo final aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto.

La cultura de la Mancomunidad de Australia posee su principal referencia en la cultura occidental aunque influenciada por las características únicas que impone la geografía y medio ambiente del continente Australiano, por el aporte cultural de los pueblos Aborígenes Isleños del estrecho de Torres, y por la influencia de las sucesivas olas de inmigrantes de múltiples etnias que sucedieron a la colonización británica de Australia. Aunque hay un sinnúmero de factores tales como el idioma inglés, la existencia de un sistema de gobierno tipo el Sistema Westminster, la popularidad de deportes tales como el críquet y el rugby, o la demografía de la religión en Australia que poseen una muy importante influencia anglo-celta, en la actualidad Australia aloja

una gran diversidad de iniciativas y características culturales, y ha contribuido con numerosos artistas a la cultura internacional pop y clásica.

Analizando el precio de venta de nuestros competidores se puede observar que nuestro producto si sería de gran competencia ya que ofreceremos un valor apropiado y servicio de excelente calidad, la ubicaciones de nuestros clientes estarán en el actual Estado de victoria y si es posible crecer hasta un cien por ciento en el país australiano ya que vemos que el tamaño del mercado es de grande porcentaje.

VARIABLES UTILIZADAS PARA NUESTROS FUTUROS CLIENTES

- la cultura de Australia.
- Población Australiana.
- Precio de venta de los competidores.
- Países productores.
- Países competidores.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor

Australia contiene una variedad de consumidores, nosotros estaremos enfocados más que todos en niños, jóvenes; aunque los adultos también pueden consumir mi producto no lo harán de igual manera a la de un niño o joven. Por medio de encuestas y estudios previos analizamos que nuestro producto (platanitos fritos) sería un 15 % consumible en dicho país ya que es un producto de origen natural, bajo en grasa; además de esto lo puede consumir cualquier tipo de persona ya que no afecta en la salud humana.

c) Aplicación de la Medios

Dichos estudios y encuestas fueron realizadas por Yuliana Acevedo rodríguez, nuestros platanitos fritos se ven muy bien posicionados en Australia ya que en este país hay muchas personas latinoamericanas lo cual demandarían mucho el producto.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Australia es una sociedad democrática, culturalmente diversa y con una de las economías más fuertes del mundo, es la única nación que gobierna un continente entero, es la isla más grande del planeta y el sexto país más grande en superficie, caracterizado por sus contrastes naturales, en donde se pueden encontrar playas, desiertos, montañas, y llanuras, esto convierte a Australia en uno de los países más interesantes para vivir y estudiar.

Las principales ciudades de Australia:

Sidney, Melbourne, Canberra, Brisbane, Adelaide, Perth, Darwin, Hobart, Cairns, Alice Springs, Costa de Oro, Broome.

La capital de Australia es: Canberra.

Tipo de gobierno: Australia es una democracia federal parlamentaria, es un estado independiente y miembro de la Commonwealth of Nations, la constitución Australia se basa en la tradición parlamentaria británica, e incluye elementos del sistema estadounidense. El jefe de estado es el soberano británico, representado por un gobernador general. La primera figura del gobierno es el ministro, responsable ante el parlamento.

El poder ejecutivo recae formalmente sobre un gobernador general, designado por el monarca británico de acuerdo con el primer ministro australiano. El monarca británico, a través del gobernador general, no tiene un poder real sobre el gobierno y su función de regente es simbólica. En la práctica, un gabinete presidido por el primer ministro, quien es a su vez el dirigente del partido con mayoría en el Parlamento, decide sobre la política federal.

El poder legislativo nacional recae sobre un Parlamento de carácter bicameral, compuesto por un Senado y una Cámara de Representantes. El Senado está formado por 76 miembros (12 por cada estado, y, desde 1974, 2 por cada territorio) elegidos democráticamente para mandatos de seis años. Según la Constitución australiana, la Cámara de Representantes debe tener aproximadamente el doble de miembros que el Senado. El número de diputados de un estado guarda proporción con su población, pero debe haber al menos cinco por cada estado. El Territorio del Norte tiene un representante y el Territorio Federal de la Capital, dos. La Cámara de Representantes tiene 148 miembros, elegidos por sufragio directo por un periodo máximo de tres años.

La religión: Es diversa y acepta a las personas que provienen de distintas culturas y etnias, y en consecuencia, que profesan diferentes religiones.

Los grupos religiosos más importantes son:

- Cristianismo 61 %
- Budismo: 2,5 %
- Islamismo: 2,2%
- Hinduismo: 1,3%
- Otras religiones: 2,1%
- Ninguna religión:22,3%

Cultura: En Australia todos los ciudadanos tienen la libertad de seguir y celebrar sus tradiciones culturales y religiosas, siempre y cuando no constituyan infracciones a las leyes australianas, además los australianos son libres de no practicar ninguna religión.

Australiana es una sociedad multicultural exitosa, moderna y próspera. Es una de las naciones étnicamente más diversas del mundo. La igualdad, la tolerancia, el respeto, la libertad de expresión y la religión son altamente valorados.

El inglés es el idioma nacional de Australia, los acentos australianos se comprenden fácilmente, otro idioma el cual se escucha mucho es el Melbourne y también se encuentran cantones, vietnamita, árabe, mandarín, italiano y griego.

Días Festivos:

Están los días festivos que son en Navidad, el día de Australia, La Pascua, Día de Anzac, semana de reconciliación nacional, la gran final de la liga de fútbol australiana, y el festival de copa de Melbourne.

Hay muchos lugares para visitar y cosas para hacer en Melbourne y Victoria que son a las economías de más fácil acceso.

Clima: es cálido y seco en verano y frío en invierno, el entorno y medio ambiente varían significativamente entre los campos alpinos nevados y la tierra semi árida, las playas arenosas y los bosques verdes exuberantes. El verano es aproximadamente de diciembre a febrero; otoño es de marzo a mayo, Invierno: junio a agosto, Primavera: septiembre a noviembre,

Océanos: océano pacifico, índico y antártico.

Tiempo de Transito: Entre 48 y 87 días.

Aeropuertos: Aeropuerto de Melbourne, Aeropuerto de Sídney, Aeropuerto de Brisbane (en inglés), Aeropuerto de Adelaida, Aeropuerto de Perth.

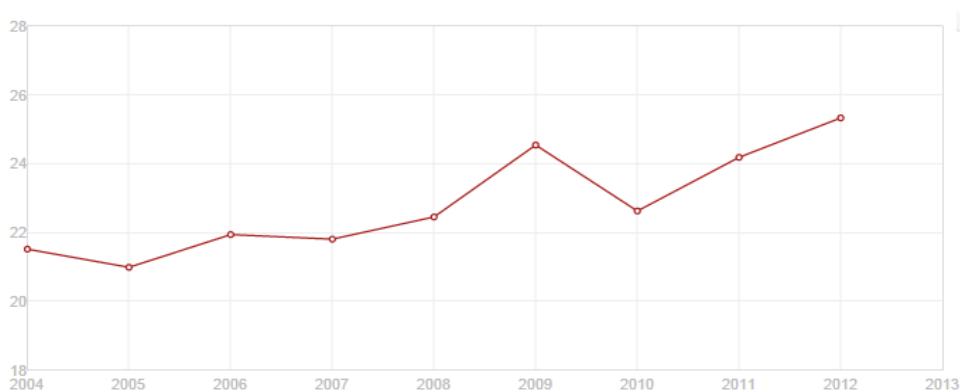
Principales Puertos: Puerto de Melbourne, Puerto de Sídney, Puerto de Brisbane, Puerto de Newcastle.

INDICADORES ECONÓMICOS DE AUSTRALIA

Moneda: La Moneda de este país es Dólar Australiano

Grafica No. 5

Producto Interno Bruto (PIB):



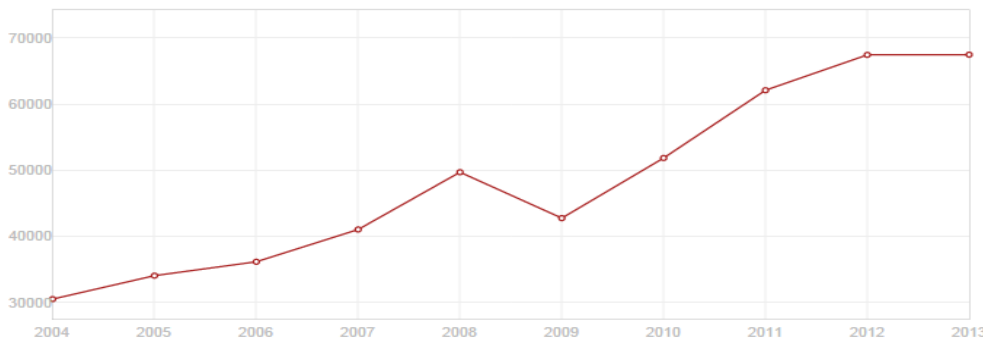
(Banco mundial – Indicadores del desarrollo mundial. 2013).

Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un determinado año; se calcula como el ingreso nacional bruto menos el consumo total más las transferencias netas.

Como podemos observar en la anterior grafica vemos un análisis desde el año 2004, donde hay una caída en el 2005 y después de esta hay un crecimiento hasta el año 2009, luego en el 2010 vuelve a crecer hasta el año 2012.

Grafica No. 6

PIB Per Cápita: El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año.

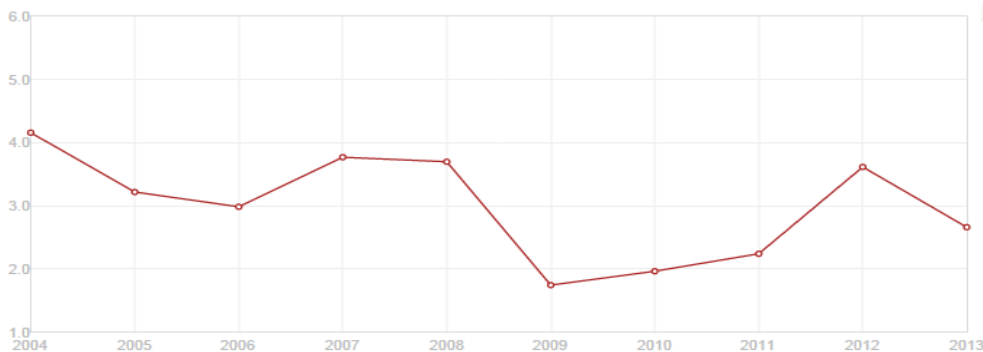


(Banco mundial – Indicadores del desarrollo mundial. 2013).

En la anterior grafica podemos observar una población en el 2004 de 30000 PIB, en el año 2008 hubo un decrecimiento de 50000 a 42000 PIB, luego hay un crecimiento de desde el 2009 hasta el 2012; y desde ese año viene una PIB estable.

Grafica No. 7

Inflación:

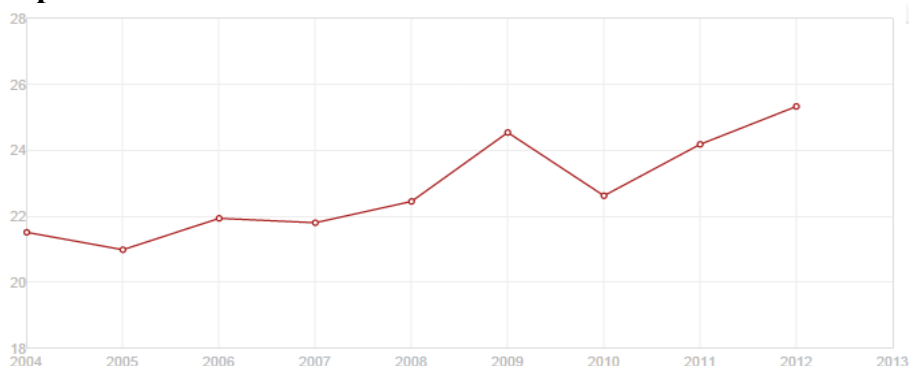


(Banco mundial – Indicadores del desarrollo mundial. 2013).

Esta variable suministra el cambio porcentual anual de los precios al consumidor comparado con los precios al consumidor del año anterior.

En el año 2004 hay una inflación del 3.0 % esta viene bajando hasta el año 2006; en este año sube a un 3,8% durante el 2007 y 2008 se mantiene estable, luego hay un decrecimiento en el año 2009 de 1,8 después de esta creciente hasta el año 2012 y después baja en el año 2013 y La inflación está en 2.7% aproximadamente.

Grafica No. 8
Exportaciones:



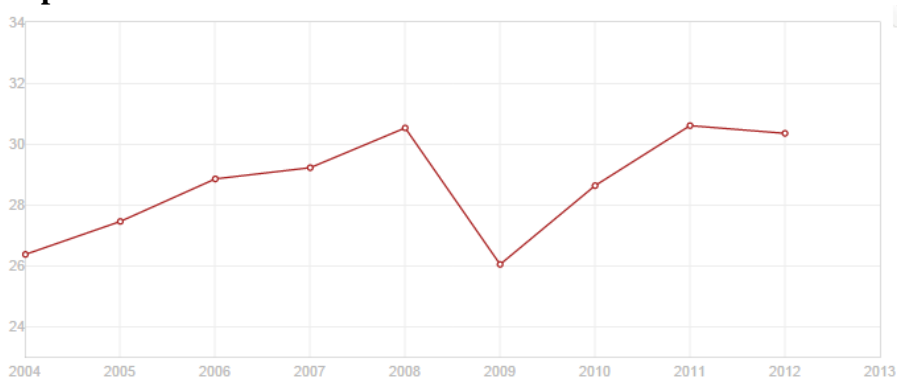
(Banco mundial – Indicadores del desarrollo mundial. 2013)

Socios: Japón, Estados Unidos, Corea, Nueva Zelanda, Singapur, Reino Unido, Hong Kong y Taiwán

Productos: Gas natural, Azúcar, melaza y miel, Petróleo crudo, Petróleo pesado, Carne fresca, Aluminio, Hierro, Animales, Trigo, Carbón.

En el siguiente gráfico se muestra el comportamiento de las exportaciones desde el año 2004 hasta el 2012.

Grafica No. 9
Importaciones:



(Banco mundial – Indicadores del desarrollo mundial. 2013).

Las estadísticas anteriores nos da a conocer que cada vez tenemos mayor oportunidad de negocio en nuestro país ya que el PIB cada año está aumentando y la inflación disminuyendo; nuestras exportaciones aumentan y las importaciones disminuyen esto nos favorece ya que nos da mayor proyección de nuestro negocio.

Socios: Estados Unidos, Japón, Alemania, China, Corea, Francia, Indonesia e Italia **Productos:** Autobuses de pasajeros, Equipo de cómputo, Petróleo crudo, Equipo de telecomunicaciones,

Aeronaves, Equipo de y accesorios de oficina, Servicios de vehículos, Partes y accesorios de motor, Medicamentos, Equipo eléctrico, Papel y cartón.

Productos: Autobuses de pasajeros, Equipo de cómputo, Petróleo crudo, Equipo de telecomunicaciones, Aeronaves, Equipo de y accesorios de oficina, Servicios de vehículos, Partes y accesorios de motor, Medicamentos, Equipo eléctrico, Papel y cartón.

En el siguiente gráfico se muestra el comportamiento de las importaciones desde el año 2004 hasta el 2012.

Determinación de la Demanda

- **Tamaño del segmento del mercado:**

Producción nacional australiana: 0%

% importación: 60% de productos orgánicos certificados (plátano, banano)

% exportación: 0%

Estos porcentajes nos demuestra que en Australia no hay producción nacional y los productos importados están siendo consumidos por lo tanto no se registran exportaciones agropecuarias.

- **Consumo aparente:**

Se tiene en cuenta que la población en el Estado de Victoria es de 5, 382,216 de habitantes, por lo cual las personas consumidoras de platanitos fritos son de 3 a 60 años de edad, ocupando un porcentaje del 70 % del total de la población en dicho Estado.

- **Demanda potencial :**

Teniendo en cuenta los posibles consumidores, que son aproximadamente 3.767.553, 30, siendo estos el 70% del total de la población del estado de Victoria.

Se puede determinar una demanda potencial al utilizar la formula $(3.767.553, 30, * 15\%)$, siendo el 15% el consumo esperado en este Estado, dejando así una demanda potencial total de 565.133,00

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores.

Tabla No. 5

Proveedores:

PROVEEDOR	INSUMOS
Banacol S.A	Plátano verde
Banacol S.A	Aceite Vegetal
Refisal	Sal
Cimpa S.A.S	Adictivos y conservantes
Sacos y varios S.A	Empaque de polipropileno
Incalter S.A	Cortadora Manual
Incalter S.A	Freidora Industrial

Incalter S.A	Manguera para el lavado
MGA	Pileta Industrial
Estra	Cajillas industriales
Incalter S.A	Termómetro Industrial
Incalter S.A	Mesa de acero
Homecenter	Cuchillos de acero
Incalter S.A	Mesa de escurrido
Altatoc	computadores
Altatoc	impresora multifuncional
Altatoc	televisor 40 '
Altatoc	teléfonos
Sofline	Windows 8.1 profesional
éxito	Escritorios
éxito	mesa de juntas
éxito	sillas
éxito	lapiceros
éxito	grapadoras
éxito	cosedora
éxito	hojas
éxito	Archivadores
éxito	carpetas
éxito	Marcadores
éxito	lápices
éxito	trapeadoras
éxito	escobas
éxito	recogedor
éxito	límpido
éxito	Jabón
éxito	Sacudidores
éxito	esponjas
éxito	casilleros operarios
éxito	cafetera
éxito	pocillos
éxito	vasos
éxito	café
éxito	aromática
éxito	nevera

éxito	microondas
sura	seguros
MP system gruop	mantenimiento
Epm	gas
Epm	Luz
epm	agua
epm	comunicaciones
éxito	detergente
aviatur	distribución física

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

La elección de un buen proveedor es una de las decisiones más importante para poner a funcionar nuestra empresa; para esto revisamos cuidadosamente todas las alternativas y así realizamos una serie de actividades que son las siguientes:

- Recopilamos varia información para así tomar una decisión ya que tenemos que tener en cuenta precio, transporte, experiencia, reputación dentro del mercado, métodos de pago, situación económica.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

Para la recopilación de información y búsqueda de nuestros proveedores realizamos un estudio con sus respectivas cotizaciones.

c) Aplicación de la Medios

Para la elección del proveedor los socios mayoritarios de la empresa se reunieron y entre todos estudiaron las cotizaciones realizadas por estos; además hubo empresas las cuales nos ofrecieron un excelente servicio, teníamos conocimiento de la muy buena calidad y además de todo cuando nos dieron las cotizaciones no dudamos en pensar ya que nos ofrecieron un precio que se encontraba acorde al presupuesto establecido.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Tabla No.6

Resultado estudio de proveedores:

NOMBRE DE LA EMPRESA	BANACOL
DIRECCION	calle 26 sur No 48 - 12
NOMBRE	Marta Eugenia Castrillón
Productos	bananos, plátanos

Precios	1 plátano al por mayor \$ 150
Forma de pago	mitad inicial, mitad después de haber entrega el producto
Confiabilidad	excelente confiabilidad
debilidades	Fortalezas
deudas externas	entrega inmediata
	profesionales con experiencia
	Respetuosos
	comprometidos con su trabajo

Tabla No. 7

Resultado estudio de proveedores:

NOMBRE DE LA EMPRESA	uniban
DIRECCION	Calle 52 #47 - 42 edfcoltejer
NOMBRE	Jorge iban duque
Productos	bananos, plátanos
Precios	1 plátano al por mayor \$ 180
Forma de pago	contado
Confiabilidad	son de mayor confiabilidad
debilidades	Fortalezas
relación y formas de llegar a acuerdos con los clientes	Interdisciplinario
capacidad financiera	profesionales con experiencia
	Respetuosos
	comprometidos con su trabajo

Nuestro proveedor de plátanos es Banacol ya que es una empresa que se identifica a nivel nacional e internacional; nos ofreció mejores beneficios y un excelente precio.

Tabla No. 8

Proveedores:

NOMBRE DE LA EMPRESA	Refisal
NOMBRE	Esteban Bermúdez
Productos	SAL
Precios	1 LIBRA \$ 500
Forma de pago	contado
Confiabilidad	son de mayor confiabilidad

Tabla No. 9

Proveedores

NOMBRE DE LA EMPRESA	sal la fina
NOMBRE	Eugenia madrigal
Productos	sal
Precios	1 LIBRA por \$ 1000
Forma de pago	mitad inicial, mitad después de haber entrega el producto
Confiabilidad	excelente confiabilidad

En cuanto a nuestro proveedor de sal, fue escogido después de un largo análisis REFISAL ya es que una empresa que nos está ofreciendo un precio más bajo pero también tiene sus desventajas que es de contado mientras que la sal la fina nos estaba dando un precio mucho más alto pero nos estaba dando un medio de pago más fácil.

Tabla No. 10

Proveedores

NOMBRE DE LA EMPRESA	Codex alimentos
NOMBRE	Lizbeth Osorno
Productos	adictivos
Precios	1 libra \$ 800
Forma de pago	cartas de crédito
Confiabilidad	menor confiabilidad
NOMBRE DE LA EMPRESA	Cimpa S.A.S
NOMBRE	óscar naranjo

Productos	adictivos y conservantes
Precios	1 libra \$ 1000
Forma de pago	contado – crédito
Confiabilidad	excelente confiabilidad

Codex alimento es una empresa la cual solo nos ofreció adictivos por un precio bastante caro y una forma de pago bastante diferente a ala de Cimpa S.A.S; optamos por elegir esta ya que nos ofrece de igual manera los adictivos pero además también los conservantes por un precio bastante mejor, nos ofrece también varias formas de pago lo cual nos favorece mucho.

Tabla No.11

NOMBRE DE LA EMPRESA	hurtado Rivas	NOMBRE DE LA EMPRESA	Incalter S.A.S
NOMBRE	Carlos Andrés López	NOMBRE	Nora Gonzales
Productos	maquinaria industrial	Productos	maquinaria industrial
Precios	\$ 13.387.599,00	Precios	\$ 11.190.000,00
cortadora manual	\$ 950.000	cortadora manual	\$ 900.000
freidora industrial	\$ 5.217.000	freidora industrial	\$ 5.500.000
manguera	\$ 740.000	manguera	\$ 470.000
termómetro industrial	\$ 250.000	termómetro industrial	\$ 120.000
mesas x 2	\$ 6.230.599	mesas x 2	4.200.000
Forma de pago	crédito	Forma de pago	crédito
Confiabilidad	menor confiabilidad	Confiabilidad	excelente confiabilidad

Después de analizar estas dos empresas optamos por escoger a Incalter S.A.S sin pensar ya que esta empresa nos ofrece menores precios.

Después de haber participado en esta feria tuvimos 4 clientes que no dudaron en hacer negociación con nosotros, sin embargo se pactó ciertas condiciones; después de ofrecernos una muy buena condición de pago exigen que por obvias razones que el producto sea entregado en el tiempo pactado, con una excelente calidad.

Después de analizar el mercado al cual nos vamos a dirigir podemos observar que nuestros distribuidores son tiendas y supermercados; ofrecimos nuestro producto por medio de ferias internacionales, estos distribuidores venden todo tipo de productos allí por lo cual nuestro producto gusto mucho ya que en el estado de Victoria es muy poco el paquete de platanitos fritos que se ve; pero existe mucho mercado por la mayoría de latinoamericanos que viven allí, nuestros clientes nos ofrecieron una condición de pago muy favorable ya que estos están muy seguros del producto que se va a vender tanto así que nos pagaran el 70 % anticipado y el 30 % después de tener su producto en sus manos.

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Tabla No. 12

Competidores:

NOMBRE	DIRECCION	CONTACTO	PRODUCTO
Anzac	63-93 merchant St Docklands Victoria 3008	julian grant	Galletas
Twisties	Spencer St Melbourne Victoria 3004	Amaia jzan	Papitas
Smiths	211 La Trobe St Melbourne Victoria 3000	Carlotcont	Papitas

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

En Australia son muy pocas las empresas de Snake que llega a ese mercado, por ende los competidores son muy pocos y no cumplen con la demanda del mercado; existen productos sustitutos como las papitas fritas que pueden ser las que nos representen mayor competencia. Para las empresas latinas una de las desventajas para acceder a este mercado es la gran distancia que se tiene para llegar a él, lo que trae consigo un alto grado de costos en la distribución física internacional.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Los medios por los cuales estudiamos a nuestros competidores fueron a través de entrevistas y encuestas.

c) Aplicación de la Medios

Estas encuestas se enviaron vía correo electrónico a la señora Yuliana Acevedo Rodríguez, quien es un contacto que tenemos en ese país y ella se encargó de repartir todas las encuestas y evaluar cada uno de los resultados obtenidos de estas.

4.6 El Mercado Distribuidor

Distribución a través de terceros

Tabla No. 13

nombre	Dirección	persona	de	precios	forma	de
--------	-----------	---------	----	---------	-------	----

		contacto		pago
Woolworths	63-93 merchantStDocklands Victoria 3008	Juliangrant	2,00 AUD	70% anticipado y 30% después del pto estar en el país
Coles	201 Spencer StMelborne Victoria 3000	JACO	2,00 AUD	70% anticipado y 30% después del pto estar en el país
WoolworthsSouthern Cross	Spencer St Melbourne Victoria 3004	Amaia	2,00 AUD	70% anticipado y 30% después del pto estar en el país
Central Grocery	211 La Trobe St Melbourne Victoria 3000	Carlot	2,00 AUD	70% anticipado y 30% después del pto estar en el país

Podemos observar nuestros clientes, su ubicación, nombre del representante legal, el precio al cual le vamos a vender y la forma de pago.

4.6.1 Manejo de Inventarios

En estos momentos nuestra empresa no se encuentra con la suficiente capacidad de producción para atender productos extraordinarios

4.6.2 Comunicación

1. **Nombre comercial de los productos:** platin chips
2. **Especificaciones del empaque:** nuestro empaque es una bolsa de empaque de polipropileno biorientado color verde y amarillo y nuestro logo es un plátano.
3. PLANE-TREE S.A.S
4. Los colores distintivos de nuestra empresa son verde y amarillo.

4.6.3 Actividades de promoción y divulgación

Nuestro plan de marketing está basado en realizar campañas publicitarias vía internet, ya que esto es una red que nos puede mantener en contacto con el mundo, enfatizándonos en la página Web de nuestra empresa y promocionar nuestro producto por medio de redes sociales. También tendremos en cuenta las ferias internacionales organizadas por proexport para el sector agrícola.

Al nosotros ser una PYME, algunas de estas ferias internacionales son gratuitas ya que son un incentivo para los pequeños empresarios. La apertura de la página Web tiene un costo aproximado de \$800.000.

4.7 Precios de los Productos

4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

Nota: todos estos valores se determinan con un precio aproximado al precio de venta del producto en el mercado Australiano.

Tabla No. 13

Precios de los productos:

Precios del mercado	Calidad del producto	valor agregado en el producto
El precio del mercado varía entre USD 2.50 y 2.80.	Los índices de calidad de este producto en el mercado Australiano, son muy elevados, por ende se refleja un alto incremento en el precio de venta.	El producto de venta en el mercado australiano ha venido posicionando fuertemente en los últimos años ya que este cuenta con grandes ventajas competitivas en dicho mercado.

4.7.2 Política de Precios

Tendremos descuentos por pronto pago estos serán del 10% en el total de la factura.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización.

Tabla No. 14. COSTOS DE LA DFI.

CONCEPTOS COSTOS EXPORTACIÓN		AÉREO			
		Costo Unitario USD	Costo Total USD	Costo Total \$	
PAIS EXPORTADOR	COSTOS DIRECTOS				
	1	VALOR DE LA MERCANCIA	\$ 2,0	\$ 363.648,0	\$ 718.921.186,6
	2	EMPAQUE	\$ 0,01	\$ 2.299,3	\$ 4.545.600,0
	3	EMBALAJE (3.788 cajas)	\$ 0,20	\$ 36.788,4	\$ 72.729.600,0
	4	UNITARIZACIÓN	\$ 0,0004	\$ 80,0	\$ 158.186,9

	5	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	\$ 0,01	\$ 919,7	\$ 1.818.240,0
	6	DOCUMENTACIÓN	\$ 0,00003	\$ 4,6	\$ 9.091,2
	TOTAL		\$ 2,2	\$ 403.740,0	\$ 798.181.904,6

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Riesgos: A partir del estudio de mercado, podemos concluir que algunos riesgos posibles para llevar a cabo nuestro plan de negocio son:

1. Daño de la mercancía por el largo tiempo de tránsito.
2. Que el producto no tenga buena acogida por el consumidor final.
3. Nuevas estrategias de los grandes competidores.

Oportunidades:

1. Oportunidad de que el producto sea de menor precio con respecto al de los competidores.
2. La calidad puede superar la de la competencia.
3. Tenemos la capacidad de cumplir con la demanda que muestra el estado de victoria.

4.10 Plan de ventas

Según la información recolectada en los anteriores capítulos, se puede establecer un Plan de Ventas que nos permitirá ordenar los recursos para que el futuro sea favorable para la organización. Las variables estudiadas en este ítem son todas aquellas que fueron evaluadas en el estudio del mercado y el comportamiento alimenticio del país australiano. (Todas las cifras y conclusiones pueden ser observadas en el estudio de mercados, que está ubicado a partir del numeral 4.

Gracias a esto, se puede concluir que la demanda que está mostrando el producto, podría ser cumplida por nuestra organización, dejando así un Plan de Ventas estimulado de la siguiente manera:

VENTAS: Fórmula = número de habitantes x valor porcentual de posibles consumidores
 = 5'382.216 x 70% = 3.767.553, 30, paquetes de platanitos fritos al mes.

Este 70% es el posible consumo que podría presentarse, pero nuestro mercado objetivo es el 15% dejando así unas ventas mensuales aproximadas de:

Formula = valor porcentual de posibles consumidores * valor porcentual del mercado meta.
 = 3.767.553, 30 * 15% = 565.133,00

NOTA: cada uno de estos consumidores podría adquirir un paquete de platanitos fritos por mes.

Ventas mensuales = 565.133,00 paquetes de platanitos fritos.

Ventas anuales = Fórmula = platanitos al mes **x** número de meses al año
= 565.133,00 **x** 12 = 6.781.596,00 paquetes de platanitos al año.

INGRESOS: Fórmula = número de paquetes **x** precio de venta unitario

Ingresos mensuales = 565.133,00 **x** 2.00USD = 1'130.266,00 USD Mensuales.

Ingresos anuales = 6.781.596,00 **x** 2.000USD = 13'563.192,00USD Anuales.

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

Se tiene como fin establecer un proceso óptimo de producción que nos permita cumplir con los siguientes objetivos: constituirnos como una empresa de alto nivel de calidad y alcanzar una alta competitividad en el ámbito nacional e internacional.

Cada uno de estos objetivos se tienen proyectados para 2 ó 3 años aproximadamente, es decir, para un periodo a largo plazo.

La productividad esperada por mes es de 181.824 paquetes de platanitos fritos, lo que nos permitiría constituirnos como una empresa con buena producción y al mismo tiempo con una buena calidad para el cliente. También, lograríamos cumplir con la demanda de los consumidores finales.

5.2 Descripción del proceso de producción

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

➤ Plátano verde: Pertenecce a la familia de las musáceas (conocido comúnmente como cuerno gigante). El plátano a procesar debe ser fresco, es decir, que tenga poco tiempo de cortado (no más de dos días), de preferencia plátanos que presenten un grado de madurez y que posean un rango de longitud de 13 a 15 centímetros. Las características físicas que deben de poseer los plátanos para su procesamiento son: buena textura, libres de rasgaduras, magulladuras o daños de cualquier tipo.

➤ Aceite vegetal: Es importante tener en cuenta el tipo de aceite a utilizar para la fritura, porque la calidad y la estabilidad del aceite al someterse a elevadas temperatura, podrían tener una gran influencia a la calidad del producto terminado.

Se utiliza aceites mono insaturados ya que los aceites poli insaturados no son tan estables y no presentan una buena calidad sensorial. Un ejemplo del aceite a utilizar es el aceite de maíz (según los pilotajes realizados, fue el más accesible de encontrar en el mercado nacional y brinda el mejor proceso de fritura).

Tabla No. 14

Especificaciones para el aceite:

CRITERIO	PARÁMETROS
color (unidades lovibond rojo)	2 máximo, claro
Gusto	Ninguno
Sabor	Ninguno
ácidos grasos libres	0.1 % máximo
índice de peróxidos	1-2 mega 02 /kg grasa
punto de humo	200-220°C mínimo
Humedad	0.005-0.1% máximo

Ácido linoleico	2-3% máximo
-----------------	-------------

(Manual tecnológico para el proceso de tajadas fritas de plátano para exportación, s.f).

- **Sal:** La sal de cocina es cloruro sódico (ClNa), es decir, está compuesta por cloro y sodio. Se usa desde la antigüedad para conservar alimentos y para condimentarlos. La presencia de sal en los alimentos estimula el apetito, pero hay que evitar su consumo excesivo.

Enciclopedia de salud, dietética y psicológica. Última actualización: 29 de enero del 2014.)

Para este proceso es necesario utilizar una sal que tenga un alto porcentaje de calidad y así poder brindar al consumidor un producto que sea beneficioso para la salud.

- **Aditivos y conservantes:** Son aquellas sustancias orgánicas o inorgánicas que se le agregan a los alimentos con la intención no sólo de preservar el tiempo de almacenamiento del alimento, sino con el objeto también de mejorar su textura, apariencia, sabor, color y contenido vitamínico.

(Biomanantial. K. Laura Garcés G. Enero 15 del 2011).

- **Empaque de polipropileno biorientado metalizado:** Son capas de polipropileno fabricadas de tal forma que una cara sea de impresión brillante y la otra opaca los films de polipropileno biorientado ofrecen ciertas propiedades que lo hacen ser una opción eficiente para el empaque de productos generales: son resistentes a los golpes, roturas, perforaciones y también son resistentes al agua e impermeables al vapor de agua. Además, tienen un acabado de superficie brillante y un elevado grado de transparencia.

(QuimiNet. Noviembre 04 del 2008).

Por este motivo, se debe utilizar este material y así asegurarse de que el producto estará empacado de la manera más beneficiosa posible, tanto para el consumidor final como para todos los implicados en el proceso de producción y comercialización.

Tabla No. 15

Proceso de producción:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
Selección	Se seleccionan los plátanos verdes que posean las características, tales como: frescos y con cáscara verdes, sin daños físicos y un largo entre 13 a 15 cm.	Operario	1 plátano por 5seg. =12 plátanos por min.

<p>Lavado</p>	<p>Sumergir los plátanos verdes en una pileta de concreto con agua aclorada a 100 ppm. Evitando de esta manera que no se contamine la pulpa, por el contacto de las manos con la cáscara y deje residuos provocando una contaminación cruzada en el producto.</p>	<p>Operario</p>	<p>1 plátano por 5seg. =12 plátanos por min.</p>
<p>Enjuague</p>	<p>Una persona traslada las cajillas llenas de plátanos verdes lavados al área de enjuague, provista de un lavadero que evite la salpicadura, el enjuague se realiza con manguera con una pistola a presión.</p>	<p>Operario</p>	<p>1 plátano por 5seg. =12 plátanos por min.</p>
<p>Escaldado</p>	<p>Sumergir los plátanos en agua caliente durante un tiempo predeterminado; Una persona se encarga de introducir las cajillas apilables perforadas en el escalador. Se debe garantizar que los plátanos se sumerjan en agua a una temperatura de 80°C. Para controlar la temperatura del agua es necesario contar con un termómetro con un rango de 0°C a 100°C.</p>	<p>Operario</p>	<p>1 plátano por 4seg. =15 plátanos por min.</p>
	<p>Los plátanos se trasladan a una mesa con superficie de acero inoxidable, con dimensiones 32x72</p>		

<p>Pelado</p>	<p>pulgadas. Se procede a retirar la cáscara de los plátanos verdes, utilizando cuchillos de acero inoxidable de 10 pulgadas de largo. Para retirar la cáscara se introduce el cuchillo al grosor de la cáscara desde un extremo al otro, posteriormente se retira la cáscara de forma manual.</p>	<p>Operarios (2)</p>	<p>1 plátano por 20seg =3 plátanos por min</p>
<p>Corte</p>	<p>Para formar las tajadas de los plátanos, estos deben ser cortados de manera longitudinal, se utiliza una cortadora con cuchillas, la distancia de las cuchillas a la superficie de la cortadora debe de ser de 1.5 milímetros de grosor y de 13 a 15 centímetros de largo.</p>	<p>Cortadora</p>	<p>1 plátano por 10seg =6 plátanos por min.</p>
<p>Fritura</p>	<p>Se utiliza una freidora industrial (combustión de gas licuado de petróleo, con dimensiones de 21X21 pulgadas y capacidad de 50 litros). Una persona se encarga de freír las tajadas de plátanos verdes, teniendo en cuenta que la adición debe de ser de 1:6 (masa de pulpa por masa de aceite), para ello las tajadas se colocan sobre las canastillas antes de freírlas. La temperatura del aceite debe de oscilar entre</p>	<p>-Máquina freidora -Operario</p>	<p>20 plátanos por 5 minutos.</p>

	los 150 °C a 160 °C		
Escurrido	<p>Las tajadas se trasladan a una mesa con superficie de acero inoxidable. Se cubre la parte superior de la mesa con papel absorbente para escurrir el aceite adherido en las tajadas fritas. Una persona esparce sobre la mesa las tajadas fritas, facilitando el escurrido y enfriamiento (a temperatura ambiente). Así mismo, se retiran aquellas tajadas fritas que no sean aptas para empacarlas, tales como: elevada adherencia de aceite, quemada, quebrada y color no atractivo para su comercialización.</p>	Operario	20 plátanos por 5 min.
Incorporación de aditivos	<p>Un producto sin preservante tiene una vida “útil” de 1 ½ mes; si se desea agregar sal, se recomienda una relación de 1gr sal/10 libras de producto terminado; con ello se espera durabilidad de tres meses. La adición del preservante debe realizarse mientras las tajadas fritas de plátanos se encuentren calientes (superior a los 35oC) y aún dispersas en la mesa de escurrido.</p> <p>Una persona rocía de manera manual el preservante, la sal u otro aditivo</p>	Operario	20 plátanos por 2min.

	garantizando una adición homogénea entre las tajadas fritas, a través de un dosificador para los mismos.		
Empacado	Es necesario utilizar bolsas de polipropileno biorientado metalizado (preferiblemente con films transparentes), o bien, un tipo de empaque plástico que sea impermeable al vapor de agua y al oxígeno con el fin de aumentar la durabilidad del producto terminado. En la mesa de escurrido dos personas colocan las tajadas fritas en los empaques. Posteriormente, se pesa el producto en una balanza y se procede con una pistola etiquetadora (tamaño de etiqueta de 20x16.5 mm) para etiquetar el producto para su comercialización.	Operarios (2)	1 min por paquete

Nota: De cada plátano de longitud aproximada de 13 a 15 cm, se producen 3 paquetes de platanitos fritos.

TOTAL DE TIEMPO REQUERIDO

Total minutos: 19

Total de plátanos: 120

Total de paquetes producidos: Fórmula = total plátanos x número de paquetes por cada plátano = paquetes de platanitos / número de minutos = paquetes por minuto

120x3= 360/19= 18.94 paquetes por min.

DIAGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO



5.3 Capacidad de producción

Nota: La planta de producción tiene capacidad para producir las 24 horas del día y los 7 días de la semana.

TIEMPO POR PAQUETE: 18.94 paquetes por min

Día: 24 horas al día x 60 minutos por hora = 1.440 minutos al día.

Fórmula = paquetes por min x minutos al día = 18.94 x 1.440 = 27.273,6 paquetes al día.

Semana: Fórmula = paquetes por día x días a la semana = 27.273,6 x 7 = 190.915,2 paquetes por semana.

Mes: Fórmula = paquetes por semana x semanas al mes = 190.915,2 x 4 = 763.660,8 paquetes por mes.

5.4 Plan de Producción

Nota: La planta de producción estará funcionando 8 horas por día durante 5 días de la semana.

Día: 8 horas al día x 60 minutos por hora = 480 minutos al día.

Fórmula = paquetes por min x minutos al día = 18.94 x 480 = 9.091,2 paquetes al día.

Semana: Fórmula = paquetes por día x número días a la semana = 9.091,2 x 5 = 45.456

Mes: Fórmula = paquetes por semana x semanas al mes = 45.456 x 4 = 181.824.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Se empleará un área de 300 mts², la cual será arrendada y este arriendo tiene un costo de \$6.000.000 mensuales.

El local no requiere gastos en adecuaciones ya que se encuentra en las condiciones necesarias para la producción establecida.

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla No. 16

Cifras dadas en pesos (\$):

Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo unitario	Costo total
cortadora manual	1	Incalter S.A	900.000	900.000
freidora industrial	1	Incalter S.A	5.500.000	5.500.000
manguera para el lavado	1	Incalter S.A	450.000	450.000
pileta industrial	1	MGA	500.000	500.000
cajillas industriales	50	Estra	4.000	200.000
termómetro industrial	1	Incalter S.A	120.000	120.000
mesa de acero de 32x72	4	Incalter S.A	600.000	2.400.000
cuchillos de acero	4	Homecenter	15.000	60.000
mesa de escurrido	2	Incalter S.A	2.100.000	4.200.000

COSTO TOTAL UNITARIO: 10'189.000

COSTO TOTAL: 14'330.000

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Tabla No. 17

Cálculos aproximados por producción al día.

Cifras dadas en pesos (\$):

Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo unitario	Costo total
Plátano verde	3.031	Banacol S.A	150	454.650
Aceite vegetal	70 litros	Alinor S.A.S	10.000	700.000
Sal	5 libras	Refisal	500	2.500
Aditivos conservantes	5 libras	Cimpa S.A.S	1.000	5.000
Empaque de polipropileno	9.091,2	Sacos y varios S.A	25	227.280

COSTO TOTAL UNITARIO: 11.675

COSTO TOTAL: 1'389.430

5.5.4 Requerimientos de servicios

Tabla No.18

Servicio	Descripción	Proveedor	Costo unitario Fórmula = Salario + prestaciones	Costo total Fórmula = Salario x número de trabajadores
Vigilancia	2 vigilantes 1 en el día y otro en la noche	N/A	616.000 + 212.000 = \$828.000	828.000 x 2 =\$1'656.000
Seguros	Sistema de alarma y seguro contra robo.	SURA/ mensual	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Mantenimiento	Mantenimiento mensual de equipos y maquinaria	MP systemgruop	\$ 800.000	\$ 800.000
Gas	Red de gas	Epm	\$ 200.000	\$ 200.000
Agua	Agua potable	Epm	\$ 400.000	\$ 400.000
Luz	Energía para llevar a cabo las operaciones de la empresa.	Epm	\$ 560.000	\$ 560.000
Comunicaciones	Teléfono, internet.	Epm	\$ 90.000	\$ 90.000

TOTAL DE COSTO UNITARIO: 4'378.000

TOTAL COSTO: 5'206.000

5.5.5 Requerimientos de personal.

Tabla No. 19

Datos mensuales:

CARGO	DESCRIPCION DEL CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRAT	SALARIO	PRESTACIONES
Operario	seleccionar plátanos	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	introducir plátanos en una pileta de agua	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	enjuague de plátanos con manguera a presión	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	introducir plátanos en agua caliente e introducir en cajillas	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	Traslado de plátanos a mesas y retiran la cascara del plátano.	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	encargado de la cortadora manual	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	encargado de la freidora	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	encargado del escurridor	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	encargado de incorporar los aditivos	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000
Operario	encargado de empaque y etiqueta	Bachiller	Indefinido	616.000	212.000

TOTAL SALARIO MENSUAL: $616.000 \times 10 = 6'160.000$

TOTAL PRESTACIONES MENSUALES: $212.000 \times 10 = 2'120.000$

5.6 Programa de producción

Para la elaboración de los platanitos fritos es necesario tener en cuenta cada uno de los siguientes pasos:

1. Arrendar el local o planta adecuada para llevar a cabo todo el proceso de producción.
2. Comprar toda la maquinaria y equipos necesarios para la planta.
3. Hacer un buen proceso de contratación de personal.
4. Seleccionar los proveedores de la materia prima necesaria para elaborar el producto.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Nota: Todos estos procesos serán llevados a cabo en las instalaciones de la organización, en este caso, en el departamento de oficina; también serán elaborados en el tiempo laboral que se especificará más adelante.

Tabla No. 20

Descripción de los procesos Administrativos:

PROCESO	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
Planeación.	Se deben establecer las metas y las acciones, además lograr que éstas sean lógicas y alcanzables. Para cumplir con este proceso se deben llevar a cabo los siguientes pasos: investigación, estrategias, políticas y propósitos, todos orientados hacia el mismo plazo, ya sea largo, mediano o corto.	Junta Directiva y Administrador.
Organización	En este proceso se encuentran un conjunto de reglas, cargos y comportamientos que deben respetar todas las personas que se encuentran dentro de la organización. Al mismo tiempo, se establece la función principal de la organización que, en este caso, es disponer y coordinar todos los recursos disponibles tales como los humanos, materiales y financieros. También es posible incluir la labor de la persona encargada de la gestión secretarial, ya que esta deberá mantener las agendas organizadas de manera que los demás empleados puedan cumplir con cada una de las obligaciones establecidas.	Gerente y Administrador y Contador. En algunos casos la Secretaria.
	Dentro de este proceso se encuentra la ejecución de los planes, la motivación, la comunicación, la supervisión, además se deben alcanzar las	

Dirección	metas propuestas por la organización. Para cumplir con esto, se debe implementar un modelo de dirección que se encargue de proporcionar toda la información necesaria para que todos los pasos que se realicen sean los establecidos por la empresa.	Socios, Junta Directiva, Gerente.
Control		

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización.

Tabla No. 21

Descripción funcional de la organización:

Cargo	Descripción	Responsable	Tiempo de trabajo
Junta directiva	➤ Dirigir y controlar la compañía,	Jennifer Borja Sáenz	Reuniones cada semana

	<p>en función de los intereses de los propietarios o socios para así asegurar el crecimiento del patrimonio y la sostenibilidad de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asegurar la conducta ética y legal de la organización y sus empleados. ➤ Diseñar y aprobar la estrategia de la compañía. <p>-Presupuestos anuales y el plan de negocios. -Estrategias corporativas y políticas generales de la compañía.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Supervisar la gerencia, monitorear el presupuesto ➤ Revisar los indicadores claves del negocio y evaluando la estructura organizacional. 	<p>Laura Gallego Ana María Acevedo</p>	<p>(dos horas)</p>
<p>Gerente</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estar enterado de cualquier anomalía que suceda en negocio o empresa para poder solucionarla. ➤ Atender las quejas de los empleados, clientes y proveedores, por pequeñas que sean. ➤ Atender a los clientes especiales y promover el buen desarrollo y funcionamiento de la empresa o negocio. ➤ Establecer los planes de desarrollo de 	<p>Orlando Mejía González</p>	<p>8am-5pm</p>

	<p>la empresa o negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocer el mercado y tomar las medidas necesarias para que su empresa o negocio funcione con éxito. ➤ Realizar las labores administrativas en conjunto con el área específica para esta función. 		
Administrador	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Definir metas, establecer estrategias y desarrollar planes para coordinar actividades. ➤ Determinar qué actividades deben realizarse, con quien se cuenta para realizarlas, como se van a agrupar las actividades, quien va a informar a quien y que decisiones tienen que tomarse. ➤ Motivar a empleados, dirigir a otros, seleccionar los canales de comunicación más efectivos y resolver conflictos. ➤ Hacer seguimiento de las actividades para asegurarse de que se están cumpliendo como planearon y corregir cualquier desviación significativa. 	José Londoño Yepes	8am-5pm
Contadora	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y 	Liced Zapata López	8am-5pm

	<p>egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas. ➤ Registrar las facturas recibidas de los proveedores. ➤ Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones. 		
<p>Psicóloga</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planear, organizar y dirigir las actividades humanas y las relaciones laborales dentro de la organización, el cual comprende la admisión, la evaluación, la compensación, la retención y el desarrollo de las personas. ➤ Aplicar las habilidades cognitivas y conductuales para observar, describir, analizar, diagnosticar y resolver los problemas o conflictos en las interacciones humanas y asegurar un buen clima y desarrollar la 	<p>Edilma Lopera Gómez</p>	<p>8am-5pm</p>

	<p>cultura organizacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Efectuar observación, entrevistas y aplicar encuestas y cuestionarios para diagnosticar el clima y la cultura organizacional, y recomendar las acciones preventivas o correctivas que sean pertinentes. 		
Secretaria	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Preparar, tramitar, y controlar la documentación generada en el departamento, tal como facturas, órdenes de cheques, etc. ➤ Confección de cartas, escritos, informes, contratos, acuerdos, actas, informes, facturas, y documentos en general. ➤ Convocar a sesiones o reuniones. ➤ Llevar el control de la agenda del gerente de área. Evacuar las consultas que estén a su alcance. ➤ Preparar los informes que se le soliciten. ➤ Actualizar los libros legales. ➤ Llevar controles administrativos vía expedientes, archivos, catálogos, computador u otros similares. ➤ Colaborar con otras funciones afines, de acuerdo al giro de la gerencia a la cual presta sus servicios. 	<p>María Alejandra Ríos</p>	<p>8am-5pm</p>

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

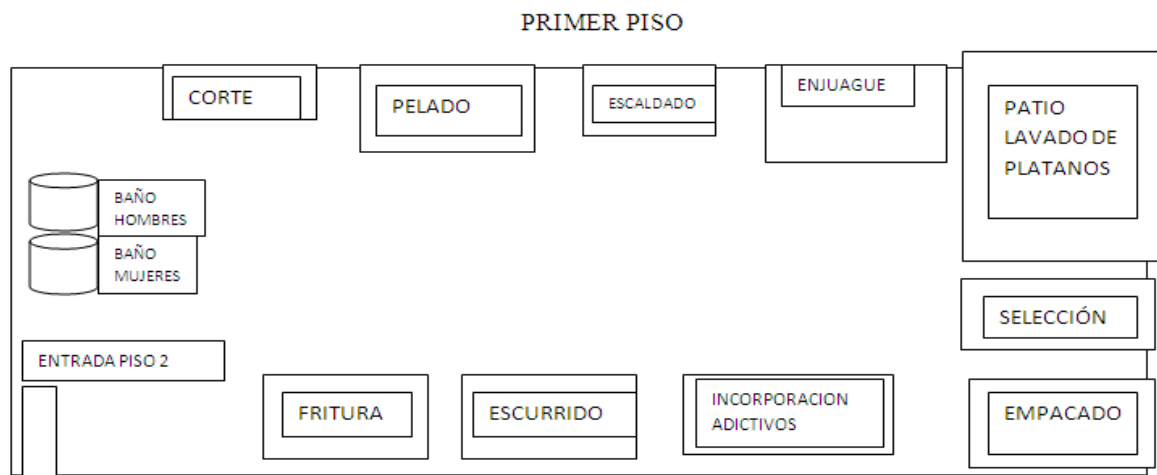
6.3.1 Locaciones

Se empleará un área de 300 mts², la cual será arrendada y este arriendo tiene un costo de \$6.000.000 mensuales; este espacio se encuentra dividido en dos partes: la planta de producción y el área administrativa.

- Las adecuaciones necesarias para el local: El local arrendado se encuentra en óptimas condiciones por lo tanto no requerimos de modificaciones; el local se encuentra distribuido de la siguiente forma:
- Planta: Lugar en donde se va llevar a cabo la producción de los platanitos fritos por ende este sería el lugar de trabajo de los operarios, el cual cuenta con 2 baños.
- Área administrativa: Consta de 5 oficinas, un cubículo, una sala juntas, una sala de espera y 2 baños.
- Áreas en común: Cocineta y comedor.

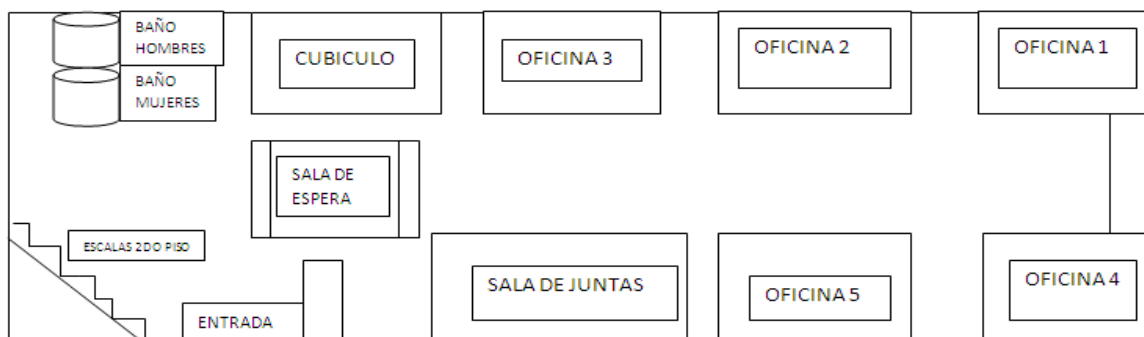
- Plano de distribución de planta:

Plano No. 1



Plano No. 2

SEGUNDO PISO



6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Tabla No.22

Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres:

Equipos, software, muebles y enseres	Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo unitario	Costo total
equipos	computadores	6	altatoc	\$ 850.000	\$5.100.000
equipos	impresora multifuncional	1	altatoc	\$ 800.000	\$800.000
equipos	televisor de 40 pulgadas	1	altatoc	\$ 1.200.000	\$1.200.000
equipos	teléfonos	7	altatoc	\$ 110.000	\$110.000
software	Windows 8.1 profesional original	1	sofline	\$ 600.000	\$600.000
muebles y enseres	escritorios	6	Éxito	\$400.000	\$2.400.000
muebles y enseres	mesa de juntas	1	Éxito	\$800.000	\$800.000
muebles y enseres	sillas	5	Éxito	\$272.000	\$1.360.000

TOTAL COSTO UNITARIO: 5'032.000

COSTO TOTAL: 12'370.000

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Tabla No. 23

Requerimientos de materiales de oficina:

Materiales oficina	Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo unitario	Costo total
--------------------	-------------	----------	-----------	----------------	-------------

Materiales de oficina	lapiceros	1 caja	Éxito	\$7.000	\$7.000
Materiales de oficina	grapadoras	6	Éxito	\$3.500	\$21.000
Materiales de oficina	cosedoras	6	Éxito	\$3.500	\$21.000
Materiales de oficina	hojas	2 resmas	Éxito	\$10.000	\$20.000
Materiales de oficina	archivadores	5	Éxito	\$95.000	\$475.000
Materiales de oficina	carpetas	20	éxito	\$800	\$16.000
Materiales de oficina	marcadores	6	éxito	\$700	\$4.200
Materiales de oficina	lápices	1 caja	éxito	\$2.000	\$2.000
Oficios varios	trapeadoras	2	éxito	\$5.000	\$10.000
Oficios varios	escobas	2	éxito	\$3.000	\$6.000
Oficios varios	recogedor	1	éxito	\$ 3.000	\$3.000
Oficios varios	límpido	1	éxito	\$15.000	\$15.000
Oficios varios	jabón	1	éxito	\$10.000	\$10.000
Oficios varios	detergente	1	éxito	\$9.500	\$9.500
Oficios varios	sacudidores	5	éxito	\$600	\$3.000
Oficios varios	esponjas	5	éxito	\$600	\$3.000
muebles y enseres	casilleros operarios	1	éxito	\$1.000.000	\$1.000.000
Oficios varios	cafetera	1	éxito	\$200.000	\$200.000
Oficios varios	Pasillos	20	éxito	\$3.500	\$70.000
Oficios varios	Vasos	20	éxito	\$3.500	\$70.000
Oficios varios	Café	1 kilo	éxito	\$20.000	\$20.000
Oficios varios	aromática	5 cajas	éxito	\$3.000	\$15.000
Oficios varios	Nevera	1	éxito	\$800.000	\$800.000
Oficios varios	microondas	1	éxito	\$130.000	\$130.000

TOTAL COSTO UNITARIO: 2'329.200

COSTO TOTAL: 2'930.700

6.3.4 Requerimientos de personal

Tabla No. 24

Requerimientos de personal:

Cargo	Perfil	Necesidades capacitación	Salario	Costo total del empleado	Prestaciones sociales
Gerente	<u>Perfil profesional:</u> Egresado en Negocios Internacionales	Capacitaciones de desarrollo de compañías.	5.000.000	7.592.767	2.592.767

	<p>con énfasis en administración y finanzas.</p> <p><u>Perfil ocupacional:</u> El profesional debe estar capacitado para llevar a cabo todas las operaciones requeridas para el buen funcionamiento de la organización y, al mismo tiempo, estar en la capacidad de saber utilizar los recursos de la compañía.</p> <p><u>Experiencia:</u> 5 años.</p>				
Administrador	<p><u>Perfil profesional:</u> Profesional en administración de empresas.</p> <p><u>Perfil ocupacional:</u> Profesional creativo, recursivo e ingenioso, con capacidad de análisis y síntesis, lo que le permite el correcto planteamiento de una idea o solución innovadora. Facilidad para comunicarse</p>	Capacitaciones para implementar la productividad, calidad laboral.	1.200.000	1.822.264	622.264

	<p>con un lenguaje claro, correcto, oportuno y adecuado. <u>Experiencia:</u> 2 años.</p>				
Contadora	<p><u>Perfil profesional:</u> Profesional en Contaduría Pública. <u>Perfil ocupacional:</u> Debe estar en la capacidad de desenvolverse muy bien en el entorno económico y tener un buen manejo de la información. Al mismo tiempo, debe tener conocimiento sobre el campo tributario. <u>Experiencia:</u> 2 años.</p>	<p>Capacitaciones de actualización régimen tributario.</p>	1.200.000	1.822.264	622.264
Psicóloga	<p><u>Perfil profesional:</u> Profesional en Psicología. <u>Perfil ocupacional:</u> Debe ser capaz de comprender, interpretar y analizar el comportamiento humano; con las destrezas básicas para</p>	<p>Capacitaciones de recursos humanos.</p>	1.200.000	1.822.264	622.264

	<p>evaluar y actuar en el ámbito individual, grupal y comunitario, de manera ética, con sentido crítico e investigativo y compromiso social. <u>Experiencia:</u> 2 años.</p>				
Secretaria	<p><u>Perfil profesional:</u> Egresada en Secretaria Gerencial <u>Perfil ocupacional:</u> Manejar adecuadamente las relaciones humanas, trato con el personal y clientes. Debe saber administrar adecuadamente la agenda diaria de la gerencia, así como: reuniones, viajes, archivos. <u>Experiencia:</u> 1 año.</p>	<p>Capacitaciones agilizar los procesos administrativos y operacionales.</p>	800.000	1.214.813	414.813

TOTAL SALARIOS: 9'400.000
TOTAL PRESTACIONES: 4'874.372
TOTAL COSTO EMPLEADOS: 14'274.372

6.4 Programa de administración

Tabla No. 25 Programa de administración:

ACTIVIDAD	CRONOGRAMA (SEMANAS)															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Legalización de la empresa																
Elaboración del Plan de Negocios																
Investigación y desarrollo																
Contactar proveedores																
Compra de máquinas y equipos																
Acondicionamiento del local																
Inspección del local																
Comienzo de ventas																

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Nombre del tipo de organización que se acomoda al negocio: S.A.S

Sociedad por Acciones Simplificada: Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento.

El fin de este tipo de sociedad es reducir costos y la burocracia en la organización empresarial mediante la ley 1258; también esta sociedad permite la unión de 1 o más socios.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Tabla No. 26

Tramites Para La Creación De Empresa:

Nombre del tramite	Entidad	Costo	Tiempo
Registro mercantil	cámara de comercio	depende de los activos	15 días
Rut	DIAN	N/A	Inmediato
Declaración De industria y comercio	Secretaria de Hacienda	depende de los activos	
Registro Sanitario	INVIMA	\$ 4.517.333	36 Horas
Aportes Parafiscales	Sura	depende del ingreso base de cotización	Inmediato

Procesos en la cámara de comercio de Medellín:

- Consultar nombre.
- Consultar código CIU.
- Consultar usos del suelo.
- Diligenciar el formulario de Matrícula Mercantil y sus anexos.
- Al ser persona jurídica elabore el documento de constitución de la sociedad.

Documentos para entregar en la cámara de comercio de Medellín:

- Formulario de Matrícula Mercantil.
- Anexo DIAN –SM.
- Formulario RUT para trámite en Cámara.
- Fotocopia de la cédula del representante legal.
- Documento de la constitución de la sociedad (solo para personas jurídicas).

Tiempo necesario para obtener esta certificación: De acuerdo a la normatividad vigente, se dará respuesta a su petición de inscripción, renovación o actualización dentro de los 15 días hábiles contados a partir de la fecha del recibo del ingreso o reingreso de su solicitud.

Lugar y Costo de los trámites: Los comerciantes ubicados en la ciudad o en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia pueden matricularse en cualquiera de las sedes. Para ello diligencian el formulario correspondiente.

Los datos suministrados deben ser veraces pues de lo contrario el empresario se hará acreedor de sanciones penales (artículo 38 del Código de Comercio). La matrícula causa el pago de unos derechos previstos por la ley, de acuerdo con los activos de la empresa y cualquier cambio posterior en la información de la matrícula debe ser reportado por escrito a la Cámara de Comercio.

(Cámara de Comercio de Medellín: Biblioteca virtual: Preguntas Frecuentes. s,f).

TRÁMITES DE FUNCIONAMIENTO:

- En la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia: renovación de la Matrícula Mercantil y registro de libros.
- En la DIAN: solicitud de autorización para numeración de facturación y diligenciamiento y presentación de declaraciones tributarias.

La inscripción en el RUT comprende el diligenciamiento del formulario a través del portal virtual de la DIAN www.dian.gov.co (se puede hacer directamente por el interesado, o asistido por un funcionario acreditado en los puntos de atención a nivel nacional), y su posterior formalización, que conlleva la presentación de los documentos requeridos para el trámite en los puntos de contacto habilitados por la DIAN o ante la Cámara de Comercio en caso de necesitar matrícula mercantil.

Este documento se obtiene en el mismo momento que se hace la diligencia, si cumple con todos los requisitos necesarios, y este no tiene ningún costo.

DIAN: Guía de servicios en línea: preguntas frecuentes. s,f).

- **En la Secretaría de Hacienda de su municipio:** Declaración de Industria y Comercio.

Para obtener este certificado de debe:

1. Alistar los documentos necesarios y cumplir las condiciones:

Documento: Declaraciones de IVA (1 Fotocopia(s)). Declaraciones de IVA presentadas durante el periodo gravable sobre el cual va a presentar la declaración de industria y comercio

Documento: Declaración de renta y complementarios (1 Fotocopia(s)). Si a la fecha de la presentación de la declaración de industria y comercio ya se ha presentado la declaración de renta y complementarios, debe anexarla.

Verificación: Estar inscrito ante la Cámara de Comercio

Verificación: Estar inscrito en el Registro Único Tributario

Formulario: Declaración de Industria y Comercio y Avisos

2. Radicar todos los documentos: Los documentos deben ser radicados en la Secretaría de Hacienda de Medio presencial.
3. Realizar el pago: debe pagar el valor de la liquidación del impuesto de industria y comercio al momento de presentar la declaración, esto conforme al Acuerdo 084 de 1995 Artículo 1 y el Acuerdo 010 de 2011. Pesos (\$)

Fundamentos legales: Decreto 1333 de 1986. Artículos 195 - 213

Decreto 3070 de 1983. Artículos 1, 7 Numerales 2 - 4, 8, 10

Ley 383 de 1997. Artículo 67

Ley 14 de 1983. Artículos 32-37; 39-42

Ley 49 de 1990. Artículo 77

Acuerdo 009 de 2011. Artículo 1 al 15

Gobierno en Línea: Trámites y servicios: Impuesto de industria y comercio. s.f).

- **INVIMA: Registro Sanitario**

Para la emisión de un registro sanitario en Colombia el INVIMA verifica que el establecimiento de comercio cuente con las instalaciones, personal y herramientas necesarios para realizar el proceso de transformación o elaboración de un producto y que los ingredientes o materiales utilizados para ello cumplan los parámetros establecidos por la ley, el cumplimiento de dichos requisitos da al INVIMA la potestad para asignar el número de Registro INVIMA que lo distingue como producto apto para el consumo o uso humano y de libre comercialización en Colombia.

Tiempo para obtener este Registro

Alimentos: Tiempo estimado de emisión del registro INVIMA 36 Horas.

Costo aproximado:

Requisitos para obtener el registro sanitario:

1. Formulario debidamente diligenciado avalado por el director técnico (nacionales), o el responsable de la fabricación (importados)
2. Recibo de pago
3. Certificado de Venta Libre

4. Autorización del fabricante al importador (productos importados). Este fabricante es el fabricante legal
5. Prueba de Constitución, existencia y representación legal del importador, fabricante y titular según el caso. Se aceptaran los documentos sanitarios y jurídicos en los que se demuestra la existencia.
6. Copia del Certificado de Capacidad de Almacenamiento (CCAA) o de Buenas Prácticas de Manufactura de Dispositivos Médicos (BPM).
7. Descripción del dispositivo médico. Los repuestos quedarán incluidos sin que se discriminen en listado anexo. La descripción hace referencia únicamente a: indicaciones, contraindicaciones, advertencias, componentes principales, accesorios, relación con pacientes y descripción del funcionamiento; todo en español.
8. Estudios Técnicos y comprobaciones analíticas. Se debe entender cumplido el requisito con la presentación de cualquiera de los dos siguientes requisitos:
 - A) Resumen de los documentos de verificación y validación de diseño: Se puede cumplir con la declaración de conformidad en la que se relacione el cumplimiento de las normas internacionales de referencia; o
 - B) Certificado de análisis del producto terminado que contenga las especificaciones, indicando los valores o rangos de aceptación.
9. Método de esterilización, cuando aplique. Se entiende cumplido el requisito únicamente con la enunciación del método y la norma de referencia en la que se basa, estando éstos en concordancia con el producto registrado.
10. Método de desecho o disposición final del producto, cuando aplique. Se aceptará la certificación en la que se declare que se aplicarán las normas locales para disposición de desechos.
11. Información científica que respalde la seguridad del producto. Clase IIa, IIb y III. Las pruebas de biocompatibilidad solo aplica para materiales que signifiquen innovaciones (los que no tienen normas internacionales de referencia) y sobre ellos se podrán pedir el resumen de los estudios y pruebas.
12. Análisis de riesgos en la etapa de diseño. Clase IIa, IIb y III. Descripción de medidas para cumplir con los requisitos esenciales de seguridad. Clase IIa, IIb y III.
13. Lista de normas empleadas. Clase IIa, IIb y III. Será relacionado en la declaración de conformidad.
14. Estudios clínicos sobre el uso para demostrar la seguridad y efectividad. clase IIb, III. Cuando no son innovaciones, se pueden entregar estudios clínicos publicados de tecnologías similares o equivalentes
15. Historial comercial (Productos importados). Este documento podrá ser suscrito por el responsable sanitario en Colombia

Obligatoriedad del Registro Sanitario: Art 41- Decreto 3075 de 1977

(Alcaldía Mayor de Bogotá: Normatividad: registro sanitario. s.f).

- Afiliación de sus empleados al sistema de seguridad social y pagar los aportes parafiscales.

Seguridad Social: Eps Sura

Requisitos de afiliación:

1. La empresa debe estar inscrita ante la EPS. Si no lo está debe diligenciar el Formulario de Inscripción y Novedades de Empresa y adjuntar los documentos soporte para tal efecto, según tipo de empresa.
2. El trabajador debe manifestar libremente a su empleador, su decisión de afiliarse a la EPS. Si se encuentra afiliado a otra EPS y desea trasladarse, se debe tener en cuenta que cumpla con las condiciones establecidas para tal efecto.
3. Recuerde que puede obtener los formularios y formatos que requiera, a través de nuestra sección de salud.
4. El trabajador debe diligenciar completamente, el Formulario Único de Afiliación y novedades al POS régimen contributivo, el cual debe ser firmado por él y por el empleador, y el Formato de Estado de Salud (declaración juramentada sobre el estado de salud del cotizante y grupo familiar). Esta afiliación se puede realizar por medio físico o electrónico (herramienta TRANSAR).
5. El trabajador debe anexar todos los documentos soporte que acreditan su condición y la de sus beneficiarios, según corresponda.
6. Hacer entrega del formulario y el soporte documental a la EPS.
7. El funcionario receptor de la afiliación verificará que los formularios estén correctamente diligenciados y que se cumpla con el soporte documental necesario, según el caso. Si se trata de un traslado de EPS, validará si procede según se cumplan los requisitos legales establecidos. Si todo está en orden, aceptará la afiliación colocando el sello de radicado al formulario y hará entrega de dos (2) copias (empresa y trabajador). Cuando la afiliación no cumpla los requisitos mínimos establecidos, la Entidad Promotora de Salud lo comunicará al solicitante y al respectivo empleador, dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de presentación del formulario, en la cual se solicitó la vinculación, para efectos de subsanar los errores o las inconsistencias.
8. La empresa debe conservar una copia de la afiliación radicada (empresa) y entregarla otra al trabajador.
9. La EPS grabará la afiliación. Recordemos que la cobertura durante los primeros treinta (30) días será únicamente en los servicios de atención inicial de urgencias. El resto de los servicios contemplados en el POS les serán brindados treinta (30) días después siempre y cuando hubiere efectuado el pago de la cotización respectiva.
10. La empresa debe hacer sus aportes a la EPS según corresponda, en las fechas definidas por ley.

(Compensar: Manual del empleador: (pág. 9, punto 17. s.f).

OTROS TRÁMITES DEPENDIENDO LA ACTIVIDAD ECONÓMICA:

- En la Secretaría de Salud de su municipio: solicitar el certificado sanitario. (INVIMA)
- En el Cuerpo Social de Bomberos: solicitar visto bueno de cumplimiento de las normas mínimas de seguridad de su establecimiento comercial.
- Solicitar paz y salvo de derechos de autor.
- En la Superintendencia de Industria y Comercio: registrar la marca.

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

NOMBRE - SOCIOS	IDENTIFICACIÓN	APORTE	MOMENTO DE APORTE
Laura Janeth Gallego Hernández	1040741541	10'000.000	Al iniciar el proceso de constitución de la empresa.
Jennifer Borja Sáenz	1214732059	10'000.000	Al iniciar el proceso de constitución de la empresa.
Ana María Acevedo Rodríguez	1017216874	10'000.000	Al iniciar el proceso de constitución de la empresa.

En estos momentos no se registran aportes tales como donaciones, subvenciones, ni de ningún otro tipo.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Entidad financiera	Monto total	Fecha desembolso	Destinación	Tasa interés	Plazo
Citibank	150'000.000	Enero 10 del 2015	Plane-Tree SAS	2,10%	36 meses

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Tabla No:

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			TRM = 1.979,97
		Precio Unitario Venta USD	2,00
Altas (optimista)	181824	Unidad de Medida	PAQUETE
Medias (medio)	90912	Precio Unitario Venta	\$ 3.959,94
Bajas (pesimista)	50456	Consolidado (Medio)	107731

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones.

Tabla No: Activos fijos

Activos Fijos Disponibles	Valor
Terrenos	\$ 0,0
Edificios	\$ 0,0
Equipos	\$ 0,0
Equipos de Informática y Comunicaciones	\$ 7.210.000,0
Maquinaria	\$ 6.400.000,0
Herramienta	\$ 7.930.000,0
Muebles y Enseres	\$ 4.560.000,0
Vehículos	\$ 0,0

TOTAL ACTIVOS FIJOS: \$ 26.100.000

8.2.2.2 Costos

Tabla No: Costos variables.

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Plátano verde	\$ 150,00	60620,00	Unidades	\$ 9.093.000,00
Aceite vegetal	\$ 10.000,00	1400,00	Litros	\$ 14.000.000,00
Sal	\$ 500,00	100,00	Libras	\$ 50.000,00
Aditivos y conservantes	\$ 1.000,00	100,00	Libras	\$ 100.000,00
Empaque de Polipropileno	\$ 25,00	181824,00	Unidades	\$ 4.545.600,00

Tabla No: Costos fijos

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 6.160.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.120.000
Arriendo	\$ 3.000.000
Servicios	\$ 1.250.000
Transporte	\$ 0
Mantenimiento	\$ 400.000
Aseo	\$ 59.500
Vigilancia	\$ 1.656.000

TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN: \$ 14.645.500

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

Tabla No: Gastos fijos administración mensuales.

Salarios	\$ 9.400.000
Prestaciones Sociales	\$ 4.874.000
Gastos de representación	\$ 0
Papelería	\$ 566.200
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 400.000
Seguros	\$ 1.500.000
Administración	\$ 0
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 0
Imprevistos	\$ 1.674.020

Gastos Distribución y Ventas

Tabla No: Gastos de distribución

CONCEPTOS COSTOS EXPORTACIÓN		AÉREO			
		Costo Unitario USD	Costo Total USD	Costo Total \$	
PAIS EXPORTADOR	COSTOS DIRECTOS				
	1	VALOR DE LA MERCANCIA	\$ 2,0	\$ 363.648,0	\$ 718.921.186,6
	2	EMPAQUE	\$ 0,01	\$ 2.299,3	\$ 4.545.600,0
	3	EMBALAJE (3.788 cajas)	\$ 0,20	\$ 36.788,4	\$ 72.729.600,0
	4	UNITARIZACIÓN	\$ 0,0004	\$ 80,0	\$ 158.186,9
	5	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	\$ 0,01	\$ 919,7	\$ 1.818.240,0
	6	DOCUMENTACIÓN	\$ 0,00003	\$ 4,6	\$ 9.091,2
	TOTAL		\$ 2,2	\$ 403.740,0	\$ 798.181.904,6

Gastos Amortización de diferidos

Tabla No: Gastos preoperativos

Gastos Preoperativos	Valor	Amortización
Constitución y registro	4.517.333	\$ 75.288,9
Diseño organizacional	\$ 150.000,0	\$ 2.500,0
Presentación y Promoción	\$ 800.000,0	\$ 13.333,3
Estudios financieros	\$ 0,0	\$ 0,0
Investigación y estudios	\$ 0,0	\$ 0,0
Salarios	\$ 616.000,0	\$ 10.266,7
Costos financieros	\$ 3.150.000,0	\$ 52.500,0
Viaje y representación	\$ 0,0	\$ 0,0
Costos de Capacitación	\$ 0,0	\$ 0,0
Honorarios de Asesores	\$ 0,0	\$ 0,0
Publicidad y Promoción	\$ 0,0	\$ 0,0
Puesta en Marcha	\$ 200.000,0	\$ 3.333,3

TOTAL GASTO PREOPERATIVOS: \$ 9.433.333,0

TOTAL AMORTIZACIÓN MENSUAL: \$ 157.222,2

8.2.2.4 Gastos Financieros

Tabla No: Pago mensual de intereses por préstamos

MESES	INTERES	PRESTAMO
0	2,10%	150.000.000,00
1	3.150.000,00	

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

Tabla No: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	
+ Ingresos por venta		\$ 426.606.976	\$ 426.606.976	\$ 426.606.976	5.119.283.714
- Costos variables		\$ 27.788.600	\$ 27.788.600	\$ 27.788.600	333.463.200
- Costos fijos	\$ 33.859.720	\$ 33.859.720	\$ 33.859.720	\$ 33.859.720	406.316.640
Costos fijos de Producción	\$ 14.645.500	\$ 14.645.500	\$ 14.645.500	\$ 14.645.500	175.746.000
Costos fijos de Administración	\$ 18.414.220	\$ 18.414.220	\$ 18.414.220	\$ 18.414.220	220.970.640
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	9.600.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 157.222	\$ 157.222	\$ 157.222	1.886.667
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
= Utilidad Antes de Impuestos	-\$ 33.859.720	\$ 364.801.434	\$ 364.801.434	\$ 364.801.434	4.377.617.207
- Impuestos	\$ 0	\$ 91.200.358	\$ 91.200.358	\$ 91.200.358	1.094.404.302
= Utilidad después de Impuestos	-\$ 33.859.720	\$ 273.601.075	\$ 273.601.075	\$ 273.601.075	3.283.212.906
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 157.222	\$ 157.222	\$ 157.222	1.886.667
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	121.560.680
Prestamos	\$ 0				-
Recuperación Capital de trabajo					87.914.013
Valor de Salvamento					33.646.666
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 123.447.346	\$ 0	\$ 0	\$ 0	-
Activos Fijos	\$ 26.100.000				-
Pago Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	-

(Capital)					
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 9.433.333				-
Capital de Trabajo	\$ 87.914.013				-
FLUJO DE CAJA	-\$ 157.307.066	\$ 273.758.298	\$ 273.758.298	\$ 273.758.298	3.406.660.252

Estos totales son por los 12 meses del periodo anual.

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Tabla No: Estado De Resultados -Cifras Mensuales

	CUENTAS	Mes 1
+	Ingresos por concepto de Ventas	426.606.976
-	Costo Variables	27.788.600
-	Costos Fijos Producción	14.645.500
-	Gastos Depreciación	0
=	Utilidad Bruta en Ventas	384.172.876
-	Costos fijos de Administración	18.414.220
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	800.000
-	Amortización de diferidos	157.222
=	Utilidad Operativa	364.801.434
+	Otros Ingresos	0
-	Otros egresos	0
-	Costos de Financiación	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	364.801.434
-	Impuestos	91.200.358
=	UTILIDAD NETA	273.601.075
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0
=	Utilidades no Repartidas	273.601.075
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	273.601.075

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tabla No: VNP

Valor Presente Neto	1.071.599.187
---------------------	---------------

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tabla No: TIR

Tasa Interna de Retorno	174,03%
-------------------------	---------

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Tabla No: Sensibilidad en el precio +/- 15%

Conceptos	Inversión	Mes 1
+ Ingresos por venta		\$ 490.598.023
- Costos variables		\$ 27.788.600
- Costos fijos	\$ 0	\$ 33.859.720
Costos fijos de Producción		\$ 14.645.500
Costos fijos de Administración		\$ 18.414.220
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 800.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 157.222
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 428.792.480
- Impuestos	\$ 0	\$ 107.198.120
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 321.594.360
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 157.222
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 0	

Recuperación Capital de trabajo		
Valor de Salvamento		
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 123.447.346	\$ 0
Activos Fijos	\$ 26.100.000	
Pago Crédito (Capital)		\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 9.433.333	
Capital de Trabajo	\$ 87.914.013	
FLUJO DE CAJA	-\$ 123.447.346	\$ 321.751.582

9. CONSIDERACIONES FINALES

Este Plan de Negocios desde el punto de vista comercial resulta atractivo, porque se identifica que el producto a exportar no es producido por el mercado meta, en este caso el país de Australia. La materia prima utilizada para producir este bien es catalogada como una de las de mejor calidad a nivel internacional, pues nuestro país está altamente beneficiado por el factor climático y ambiental. Enfocándonos en el aspecto técnico, también resulta viable ya que contaríamos con un plan de producción apto para cumplir con la demanda registrada por los posibles consumidores australianos, al mismo tiempo, esto nos deja unas ventas e ingresos mensuales estables, que harían que nuestro punto de equilibrio sea el esperado por la organización.

Este punto de equilibrio fue hallado gracias a un estudio financiero, que nos permitió evaluar todos los aspectos que se deben tener en cuenta para la creación de la empresa, reuniendo así, todos los costos y gastos que se deben asumir para lograr el objetivo.

Esto nos hace deducir que nuestro Plan de Negocios es viable desde todos los puntos de vista evaluados, y que dejaría la rentabilidad esperada por todos los socios de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

<https://www.invima.gov.co>

<http://infoagro.com/empresas/empresas.asp?np=1&ids=10&ida=1&is=110>

<http://www.colombia.travel/es/turista-internacional/informacion-practica/viajar-a-colombia-informacion-y-consejos/antes-de-venir/geografia-colombiana>

<http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=uvL1MmsZpxU%3D&tabid=834&language=es-NI>

<http://www.encyclopediasalud.com/definiciones/sal>

<http://www.biomanantial.com/aditivos-conservantes-los-alimentos-a-952-es.html>

<http://www.quiminet.com/articulos/que-es-el-polipropileno-biorientado-bopp-32243.htm>

<http://www.camaramedellin.com.co/site/>

<https://www.gobiernoenlinea.gov.co/web/guest/home/-/government-services/T4382/maximized>

<http://www.saludcapital.gov.co>

<http://www.fonsecabogados.com/index.php/registro-invima/item/5-registro-invima>

http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/rut_preguntasfrecuentes.html

www.compensar.com

http://xn--pginasamarillas-njb.cybo.com/AU/nowa_nowa/tiendas-de-alimentaci%C3%B3n-y-supermercados/PAGINA DE LOS SUPERMERCADOS AL CUAL NOS VAMOS A DIRIGIR

<http://www.argentina.embassy.gov.au/files/bair/Australia%20en%20sinthesis.PDF>

<http://www.mequieroir.com/paises/australia/emigrar/descripcion/economia/>

<http://www.latinoaustralia.com/estudiar-australia/universidades-australianas/educacion-australiana>

http://www.voyagesphotosmanu.com/gobierno_australiano.html

<http://www.mequieroir.com/paises/australia/emigrar/descripcion/religion/>