



---

HASSINTO S.A.S

---

HASSINTO S.A.S  
ANTIOQUIA  
NOVIEMBRE DE 2011

HASSINTO S.A.S

Plan de Negocios

JULIAN DAVID ARDILA PATIÑO

YEISON GUTIERREZ CARVAJAL

ESUMER

Medellín, 1 de Diciembre de 2011

## Contenido

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>7</b>
<b>1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO</b> .....	<b>8</b>
<b>2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS</b> .....	<b>9</b>
<b>3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA</b> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.1 Nombre de la Empresa .....	9
3.2 Descripción de la Empresa .....	9
3.3 Misión de la Empresa.....	10
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo .....	10
3.5 Ventajas Competitivas .....	10
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir.....	11
3.7 Relación de productos y/o servicios .....	11
3.8 Justificación del Negocio .....	12
3.9 Análisis del entorno y del sector.....	12
3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio .....	13
<b>4. ANALISIS DEL MERCADO</b> .....	<b>14</b>
4.1 Objetivos de Mercadeo.....	14
4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios .....	14
4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios .....	15
4.3.1 El Mercado Meta .....	15
4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor .....	15
4.4 El Mercado Proveedor .....	17
4.4.1 Proveedores .....	17
4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor.....	17
4.5 El Mercado Competidor .....	18
4.5.1 Competidores.....	18
4.5.2 Estudio del Mercado Competidor.....	19
4.6 El Mercado Distribuidor.....	19
4.6.1 Distribución .....	19
4.6.2 Distribución a través de terceros .....	19
4.6.3 Manejo de Inventarios.....	20
4.6.4 Comunicación.....	20
4.6.5 Actividades de promoción y divulgación.....	20
4.7 Precios de los Productos.....	20
4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos .....	20

4.7.2	Los Precios de los Productos propuestos .....	21
4.8	Costos asociados a las Actividades de Comercialización.....	21
4.9	Riesgos y Oportunidades del mercado.....	22
4.10	Plan de ventas .....	23
<b>5.</b>	<b>ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN).....</b>	<b>23</b>
5.1	Objetivos de producción.....	23
5.2	Descripción del proceso de producción .....	23
5.3	Capacidad de producción .....	24
5.4	Plan de Producción .....	24
5.5	Recursos materiales y humanos para la producción.....	24
5.5.1	Locaciones.....	24
5.5.2	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres. ....	24
5.5.3	Requerimientos de materiales e insumos. ....	25
5.5.4	Requerimientos de servicios.....	25
5.5.5	Requerimientos de personal. ....	25
5.6	Programa de producción.....	26
<b>6.</b>	<b>ASPECTOS ADMINISTRATIVOS .....</b>	<b>27</b>
6.1	Procesos Administrativos .....	27
6.1.1	Descripción de los procesos administrativos .....	27
6.1.2	Procesos administrativos externalizados.....	27
6.2	Estructura Organizacional del Negocio .....	28
6.2.1	Organigrama.....	28
6.2.2	Descripción funcional de la Organización .....	29
6.3	Recursos materiales y humanos para la administración.....	30
6.3.1	Locaciones.....	30
6.3.2	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres. ....	30
6.3.3	Requerimientos de materiales de oficina. ....	31
6.3.4	Requerimientos de servicios.....	31
6.3.5	Requerimientos de personal .....	31
6.4	Programa de administración.....	32
<b>7.</b>	<b>ASPECTOS LEGALES .....</b>	<b>33</b>
7.1	Tipo de Organización empresarial.....	33
7.2	Certificaciones y gestiones ante entidades publicas.....	33
<b>8.</b>	<b>ASPECTOS FINANCIEROS.....</b>	<b>34</b>
8.1	Estructura Financiera del proyecto .....	34

8.1.1	Recursos Propios .....	34
8.1.2	Créditos y Prestamos Bancarios .....	34
8.2	Ingresos y Egresos .....	34
8.2.1	Ingresos .....	34
8.2.1.1	Ingresos Propios del Negocio.....	34
8.2.1.2	Otros Ingresos.....	34
8.2.2	Egresos.....	34
8.2.2.1	Inversiones .....	34
8.2.2.2	Costos.....	34
8.2.2.3	Gastos.....	34
8.2.2.4	Gastos Financieros.....	34
8.3.1	Flujo de Caja .....	35
8.3.2	Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados).....	35
8.3.3	Balance General.....	35
8.4	Evaluación financiera del proyecto.....	35
8.4.1	Valor Presente Neto .....	35
8.4.2	Tasa Interna de Retorno .....	35
8.4.3	Indicadores Financieros proyectados.....	35
8.4.4	Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda).....	35
8.4.5	Análisis de sensibilidad (Variación del Precio) .....	35
<b>9.</b>	<b>CONSIDERACIONES FINALES.....</b>	<b>36</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>37</b>

## EXPORTACION DEL AGUACATE HASS

Contenido - Plan de Negocio

## RESUMEN EJECUTIVO

Hassinto S.A.S es un proyecto prometedor que busca llegar a un segmento de mercado especial, la población latina que reside en la ciudad de París, aproximadamente 100.000 latinos. Una población conocedora del producto y potencial consumidora del mismo.

La principal razón y motivación de este proyecto es suplir parte de la escases existente del aguacate Hass, lo que permite estar en un entorno no muy competido. Por eso con el aguacate Hass se pretende alivianar el exceso de demanda, a su vez que se conquista un nuevo mercado, a la posibilidad de incrementar los volúmenes de exportación del producto.

Se tiene proyectado ventas mensuales de 10 toneladas. Los costos totales suman \$\$44.351.000,8, la inversión total es de \$245.180.483,8 de los cuales se encuentran deducidos \$3.000.000 de recursos disponibles, la inversión total contiene los gastos pre-operativos.

La financiación en su mayor parte será con un crédito bancario por un total de \$245.180.483,8. La rentabilidad esperada es del 3%

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Julián David Ardila Patiño					
Identificación:	1.037.620.098	Teléfono:	4962687	Celular:	3127702422
Dirección:	Carrera 93 No 43-27		Barrio:	La América	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	<a href="mailto:julianardilapatino@yahoo.es">julianardilapatino@yahoo.es</a>		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios		
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				

Yeison Gutiérrez Carvajal					
Identificación:	1020448861	Teléfono:	4824117	Celular:	3002386095
Dirección:	Avenida 44 No 55-36		Barrio:	Niquía	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	<a href="mailto:Jeisonguti92@hotmail.com">Jeisonguti92@hotmail.com</a>		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios		
Otros Estudios:	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				

---



## 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

El grupo se ha propuesto adelantar este estudio con el fin de determinar las posibilidades que existen para la exportación de un producto que ha dejado de ser exótico en los mercados internacionales y que hoy registra un crecimiento enorme en su demanda. Colombia es el cuarto país que más produce este tipo de aguacate y uno de los que menos exporta.

Otro propósito también es desarrollar el trabajo de grado, requisito para optar al título de tecnólogo en Comercio Internacional.

### 3.1 Nombre de la Empresa

HASSINTO S.A.S

### 3.2 Descripción de la Empresa

La comercialización del producto se llevara a cabo con uno o dos canales de distribución que vendrían siendo supermercados o hipermercados y minorista para así poder llegar al consumidor final.

Este producto es un Fruto de color verdoso y piel gruesa, cuando está maduro la pulpa tiene una consistencia como de mantequilla dura y su sabor recuerda levemente al de la nuez, es muy rico en grasas, con un contenido en aceite del 10 al 20%, y en proteínas.

Con este producto se tiene como objetivo atender la necesidad combatir los problemas cardiovasculares y el exceso de colesterol

A su vez este producto tiene como valor agregado la vitamina E y potasio.

### 3.3 Misión de la Empresa

Somos una empresa dedicada a la comercialización del aguacate hass, una empresa seria, responsable y con valores éticos, enfocada a satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes, enfocándonos en relaciones a largo plazo.

Somos una empresa con un aporte positivo para nuestra comunidad y sociedad, generando empleos tanto directos como indirectos y actividad económica en nuestro medio, generando un buen ambiente de trabajo, cumpliendo con las obligaciones tributarias y obteniendo un buen margen de utilidad.

### 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivo General: Determinar la viabilidad para la exportación del aguacate Hass a París.

Objetivos Específicos:

- Determinar la viabilidad del mercado.
- Determinar la viabilidad de producir el producto.
- Determinar la viabilidad desde el punto de vista organizacional
- Determinar la viabilidad desde el punto legal.
- Determinar la viabilidad desde el punto de vista financiero.

### 3.5 Ventajas Competitivas

Nuestro producto se diferencia de los demás aguacates ya que posee 10 vitaminas entre las que se destaca la vitamina E, reduce el colesterol malo, contiene grasas monosaturadas. Es un producto altamente medicinal

También seremos competitivos por medio de nuestra distribución ya que esto se hará mediante un intermediario que serán minoristas, hipermercados, supermercados, que estén ubicados en los lugares donde más población latina resida.

### 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Se presenta una escases del aguacate Hass en Francia – París, por lo que se pretende exportar este producto a dicha ciudad, más específicamente a la población latina que reside allí, para abastecerla e ir captando tal nicho de mercado.

### 3.7 Relación de productos y/o servicios

Analizando la escases de aguacate hass en Francia – París se decidió hacer un estudio en el cual se saca la conclusión y la viabilidad de exportar este producto a dicho mercado haciendo énfasis en la comunidad latina. El aguacate Hass viene en una presentación en cajas de a 1KG.

#### AGUACATE HASS

##### Características físicas

Forma: Con forma de pera, en su interior contiene una única semilla redondeada de color claro y 2-4 centímetros de longitud (salvo la variedad dátil), que aparece recubierta de una delgada capa leñosa de color marrón.

Tamaño y peso: Aunque existen variedades que pesan unos 100 gramos y otras que pueden alcanzar los 2 kilogramos, los que más se comercializan suelen medir 10-13 centímetros, con un peso de 150-350 gramos.

Color: La corteza, gruesa y dura, con rugosidades, presenta una coloración verde que varía en intensidad en función de la variedad. La pulpa es cremosa, aceitosa, de color verde crema o pálido a blanco amarillento, muy similar a la mantequilla.

##### Características técnicas

Posee 10 vitaminas entre las destaca la vitamina E, reduce el colesterol malo, contiene grasas monosaturadas.

##### Características intangibles

Altas creencias para el corazón, para la piel, para los deportistas, para las mujeres embarazadas y demás personas porque posee gran cantidad de vitaminas y proteínas.

Se busca resolver una necesidad de escasas que hay de este producto y a su vez aportar un contenido nutricional en la alimentación de ésta población. Ofrecemos un producto de excelente calidad ya que éste es sembrado en las mejores condiciones climáticas, de suelo y conservados con todas sus características hasta la entrega al cliente final. Además de un precio exequible y que les dará competitividad. El aguacate Hass se puede clasificar por la partida arancelaria 0804.40.00.00

### 3.8 Justificación del Negocio

El grupo se ha propuesto adelantar este estudio con el fin de determinar las posibilidades reales que hay para la exportación de un producto que ha dejado de ser exótico en los mercados internacionales y que hoy registra un crecimiento enorme en su demanda, a su vez aportar beneficios para la salud de la población latina.

### 3.9 Análisis del entorno y del sector

#### Entorno

- La cultura: este factor no podrá afectar el producto ya que podrá ser consumido por cualquiera persona sin importa la edad, sexo, o CULTURA, etc.
- Tecnología: Es un producto que no posee y que no necesita avances tecnológicos ya que su proceso de elaboración es originado por la naturaleza
- Ambientales: el producto no afecta al medio ambiente.
- Económica: Pertenece al sector de la agricultura, un sector muy apoyado por el gobierno con subsidios, por lo que nos veríamos favorecidos.

#### Sector

Se encuentra en el sector agrícola, uno de los sectores más fuertes de la economía colombiana, cuya participación cada día aumenta más. Es un sector amplio y cuyos volúmenes de ventas son considerables. Al ser un sector grande, éste posee muchos competidores, directos o indirectos, pero al fin y al cabo con un mismo propósito,

conquistar tierras extranjeras con sus productos.

Francia es el principal importador de aguacates con una participación del 56.88%. De las 83153 toneladas anuales del año 1999, referenciamos que probablemente la mitad es de la especie Hass, lo que quiere decir 41576.5 ton/año y esto equivaldría a 3500ton/mes.

Por falta de información detallada, estimamos que de esas 3500 toneladas, 2000 ton pueden ser destinadas a la capital París. Se puede estimar teniendo en cuenta la población total parisina y la cantidad de kilos mensuales, que el consumo per cápita es de 1 kg/mes aproximadamente.

Tomando el segmento de mercado que escogimos, la población latina, que estimado serían 100.000 latinos, el consumo de éstos mensual sería de 100.000 kilogramos o 100 ton/mes.

### 3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Se contara con un personal capacitado para supervisar la transformación y calidad del producto, certificándonos en el mercado por medio del INVIMA y la ISO, también tendremos un personal encargado de llevar acabo la venta del producto (mercadeo), en la parte comercial contamos con negociador internacional que será el encargado de colocar el producto en el puerto de destino (Francia- parís) utilizando el término CIF- Marsella para negociar el producto.

#### 4. ANALISIS DEL MERCADO

##### 4.1 Objetivos de Mercadeo

###### Objetivo General

Estudiar la viabilidad y factibilidad de exportar el aguacate Hass a Francia-París, teniendo en cuenta toda la comunidad latina que se encuentra en esta ciudad, ofreciéndoles un producto deleitante que a su vez es beneficioso para la salud.

###### Objetivos Específicos

- Conocer cuál es la demanda que tiene el aguacate Hass en la población latina que reside en París.
- Identificar los posibles canales de distribución que más nos convengan.
- Identificar los costos de producción y del proceso de exportación, para fijar un precio competitivo en el mercado.
- Conocer la capacidad adquisitiva que tienen los consumidores para acceder al aguacate Hass.

##### 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

#### AGUACATE HASS

##### Características físicas

Forma: Con forma de pera, en su interior contiene una única semilla redondeada de color claro y 2-4 centímetros de longitud (salvo la variedad dátil), que aparece recubierta de una delgada capa leñosa de color marrón.

Tamaño y peso: Aunque existen variedades que pesan unos 100 gramos y otras que pueden alcanzar los 2 kilogramos, los que más se comercializan suelen medir 10-13 centímetros, con un peso de 150-350 gramos.

Color: La corteza, gruesa y dura, con rugosidades, presenta una coloración verde que varía en intensidad en función de la variedad. La pulpa es cremosa, aceitosa, de color verde crema o pálido a blanco amarillento, muy similar a la mantequilla.

##### Características técnicas

Posee 10 vitaminas entre las destaca la vitamina E, reduce el colesterol malo, contiene grasas monosaturadas.

### Características intangibles

Altas creencias para el corazón, para la piel, para los deportistas, para las mujeres embarazadas y demás personas porque posee gran cantidad de vitaminas y proteínas.

Se busca resolver una necesidad de escasas que hay de este producto y a su vez aportar un contenido nutricional en la alimentación de ésta población. Ofrecemos un producto de excelente calidad ya que éste es sembrado en las mejores condiciones climáticas, de suelo y conservados con todas sus características hasta la entrega al cliente final. Además de un precio exequible y que les dará competitividad.

### 4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

#### 4.3.1 El Mercado Meta

El mercado meta son los latinos residentes en la ciudad de París, cuyas necesidades serán suplidas a través de un intermediario. La población es de aproximadamente 100.000 latinos.

#### 4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

##### a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Abastecer la escasas de éste producto.
- Cumplir con los estándares de calidad.
- Ofrecer un precio competitivo en el mercado.

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

La información se obtuvo de Internet.

##### c) Resultados del estudio de los consumidores

#### Población Consumidora

El consumidor será un consumidor final, el cual obtendrá el producto a través de un distribuidor.

#### Segmentación

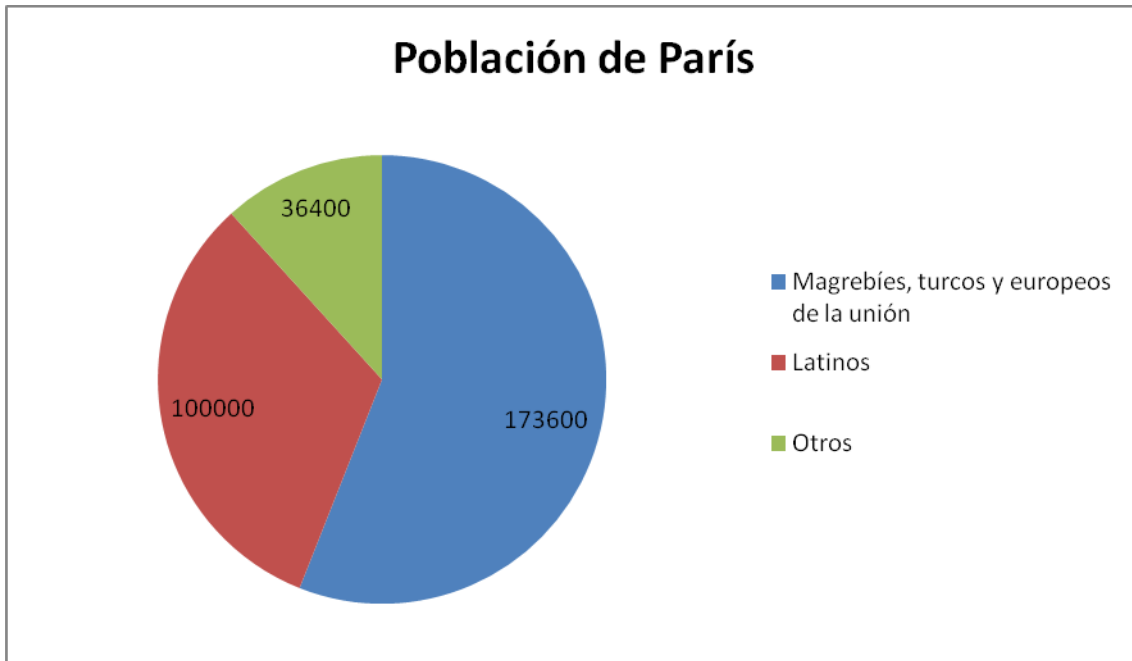
- Geográficamente: La ciudad de París – Francia.
- Demográficamente:
  - Edad: Por ser un producto alimenticio, no se discriminan edades.
  - Género: Hombres y mujeres.
  - Población Latina: Latinos residentes que buscan mejorar su calidad de vida y alimentación.
  - Clases Sociales: Clase media y alta.
- Psicográfica: Se enfoca a ésta población, ya que por sus raíces latinas y su cultura, tienen más conocimiento de ésta fruta y una fácil aceptación.

- Comportamiento: Personas que buscan una mejor alimentación y un equilibrio nutricional, que mejore su calidad de vida.

Estos están ubicados en la ciudad de París.

#### Determinación de la Demanda

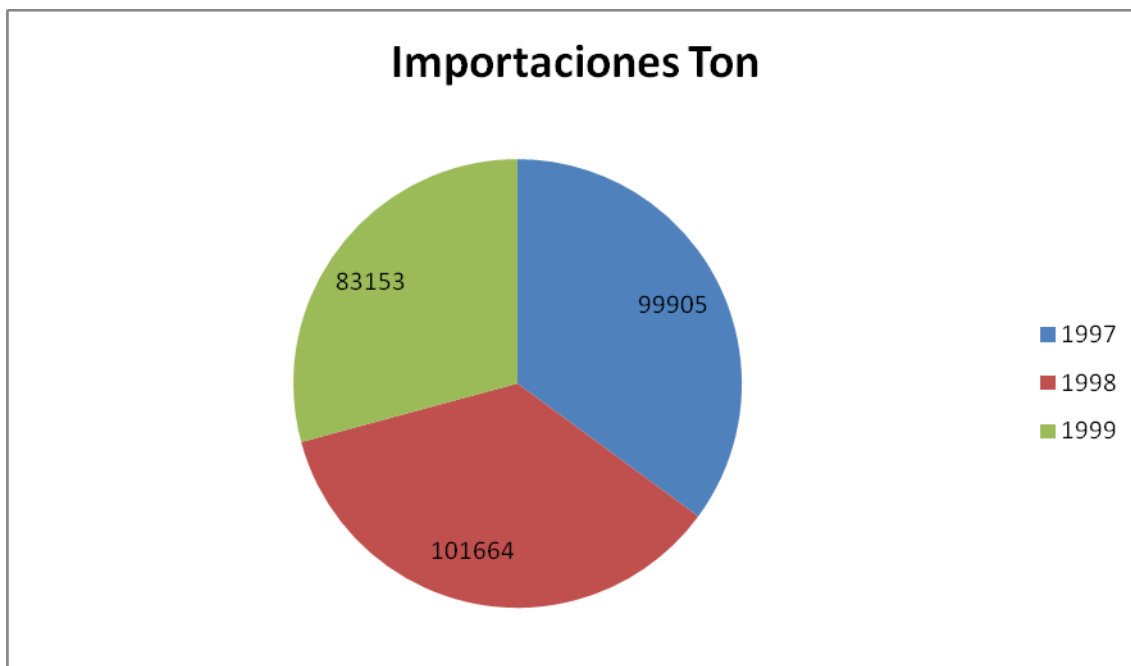
La demanda estará ubicada en París que cuenta con una población de 2'142.800 habitantes, de los cuales 310.000 aproximadamente son extranjeros, de los cuales el 56% son magrebíes, turcos y europeos de la Unión, lo que vendría a ser 173.600 y el restante 136400, son de otras nacionalidades no especificadas, debido a la falta de información, hicimos una estimación que de los 136400, 100000 posiblemente sean latinos, lo que representa un 32.25% de la población total.



Esta información fue obtenida del internet, más precisamente en la siguiente página:  
- [http://www.paris.fr/es/presentacion-de-la-ciudad/demografia-una-ciudad-cosmopolita/rub\\_8310\\_stand\\_35278\\_port\\_19227](http://www.paris.fr/es/presentacion-de-la-ciudad/demografia-una-ciudad-cosmopolita/rub_8310_stand_35278_port_19227).

La principal competencia en el mercado para el aguacate Hass, es el aguacate fuerte, pero las tendencias muestran un aumento del consumo del aguacate Hass.





Francia es el principal importador de aguacates con una participación del 56.88%. De las 83153 toneladas anuales del año 1999, referenciamos que probablemente la mitad es de la especie Hass, lo que quiere decir 41576.5 ton/año y esto equivaldría a 3500ton/mes. Por falta de información detallada, estimamos que de esas 3500 toneladas, 2000 ton pueden ser destinadas a la capital París. Se puede estimar teniendo en cuenta la población total parisina y la cantidad de kilos mensuales, que el consumo per cápita es de 1 kg/mes aproximadamente. Tomando el segmento de mercado que escogimos, la población latina, que estimado serían 100.000 latinos, el consumo de éstos mensual sería de 100.000 kilogramos o 100 ton/mes.

#### 4.4 El Mercado Proveedor

##### 4.4.1 Proveedores

Los proveedores serán agricultores de los campos antioqueños específicamente de marinilla. Estos al igual que la mayoría de productores del suelo antioqueño tienen una capacidad de producción de 15 toneladas por hectárea, según lo informó el Sr. Sergio Correo Peláez, director regional de Corpoica. (<http://www.antioquia.gov.co/index.php/noticias-2011-mayo/5486-potencialidades-del-aguacate-hass-en-antioquia>).

##### 4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

- a) Variables estudiadas del mercado proveedor
- Tiempo de suministro
  - Precio del producto

- Calidad del producto
- Empaque y embalaje
- Confiabilidad

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

La información fue obtenida de internet.

c) Resultados del estudio de los proveedores

Tabla 3

*La Competencia*

Departamento	Municipio	Dirección y teléfono	Nombre del vivero	Producción	Asistente Técnico tel
Antioquia	Marinilla	Vereda Campo Alegre. 511 297 7 - 511 79 80	Vivero Los Aguacates	Aguacates: Haas, Fuerte, Choquette, Reed, Papelillo, Colin Red	Manuel Gustavo Rodas González. Teléfono 511 79 80. Tarjeta Profesional 12968
Antioquia	Rionegro	Área Urbana, Sector 3 Carrera 46 No. 40B-50. 531 66 66	Universidad Católica de Oriente	Aguacate(Hass, Fuerte, Choquette, Colinred, Naval, Trinidad) Cítricos(Naranja Washington, Naranja Valencia, Mandarina Reina, Mandarina Oneco, Limón Meyer, Limón Tahiti)	Rafael Angel Navarro Alzate. Teléfono 531 66 66 Tarjeta Profesional 2419

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Tabla 4

*COMPETIDORES*

Nombre	Dirección	Teléfono	Persona de Contacto
Aeca	Avda. Manuel Agustín Heredia, 20-1º2 Málaga 29001	952 22 52 19 607 60 22 86	Esther Molina Crespo
ASOPRASAN	SANTANDER – BARRIO ANGOSTURAS	Telf. 6255353 Cel. 3112191821	-O-

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

- Precio de venta
- Empaque del producto
- Calidad del producto

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

La información se obtuvo de internet.

c) Resultados del Estudio de la Competencia

La competencia es una competencia seria y ya establecida, la demás información no se tiene ya que son empresas reservadas y muy celosas con su información.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Se hará a través de terceros que serán minoristas, supermercados e hipermercados.

Tabla 5

*Distribucion*

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO
Carrefour Market	63 Boulevard de Rochechouart Paris	01 45 26 83 37
Supermarché Rivoli	16 Rue Bertin Poirée Paris	01 42 33 62 40

4.6.2 Distribución a través de terceros

a) Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

- Forma de pago
- Precio
- Imagen de la organización
- Valor agregado

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

La información fue obtenida de internet.

c) Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

Los distribuidores son grandes superficies reconocidas, lo que nos ayudará a llegar a toda la población meta.

4.6.3 Manejo de Inventarios

La empresa comprará 10 toneladas de aguacate, las cuáles a su vez serán exportadas, se pensaría comprar una tonelada de más mensualmente para mantener un stock, pero eso sería en un plazo medio mientras crezca la demanda, pero inicialmente sólo se comprará lo que se va a vender.

4.6.4 Comunicación

- Aguacate Hass
- Empaque en cajas de a kilo, con colores distintivos amarillo, azul y rojo con el logo-símbolo de la empresa.
- La empresa se llama Hassinto C.I
- Colores distintivos: Amarillo, azul y rojo.

4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

No se hará promoción ya que el mercado meta, por sus raíces y cultura ya conocen éste producto.

4.7 Precios de los Productos

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

- La competencia
- Calidad del producto y valor agregado
- Costos internos

4.7.2 Tabla 6

*Los Precios de los Productos propuestos*

Precio por kilo
\$5700

4.8 Tabla 7

*Costos asociados a las Actividades de Comercialización*

MATERIAL/INSUMO	CANTIDAD		PRECIO UNITARIO		PRECIO TOTAL
Cajas impresas	10.000		800		8'000.000
Actividades Agrupadas	Funciones	Perfil del Funcionario	Cargo	Requerimientos Tecnológicos	Salario
Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Tecnólogo en Comercio Internacional y Finanzas	Jefe de Departamento de Comercio Exterior.	Computador: \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000
Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Técnico en Comercio Internacional	Auxiliar del departamento de comercio exterior.	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Inventarios/Compra/Pagos	Hacer inventarios, Comprar y Pagar	Mercadólogo con experiencia en contabilidad.	Jefe de Mercadeo	Computador: \$1000000 Escáner(palm): \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000
Inventarios/Compra/Pagos	Hacer inventarios, ayudar con las compras	Técnico en Mercadeo	Auxiliar de Mercadeo	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono:	700000

	y pagos.			35000	
Perfiles/ Selección Personal	Crear Perfiles y elegir personal	Psicólogo especializado en aptitudes.	Encargado de Selección de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Tablero:\$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	100000 0
Seguimiento Personal/Motivación Personal	Supervisor, controlar y motivar al personal.	Administrador de recursos	Supervisor de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	100000 0
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Tecnólogo en producción y calidad.	Jefe de calidad	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	100000 0
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Técnico en producción y calidad.	Auxiliar de Producción y calidad.	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Empaque y embalaje	Empacar y embalar el producto	Mínimo Bachillerato con experiencia en el área.	Empacador y embalador (5)	0	550000
TOTAL				12'430.000	9'850.000

Transporte: 1'500.000 a puerto. 5'200.000 hasta puerto en parís.

Seguro: 1%/Valor mercancía

#### 4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

El mercado es competido, pero la ventaja es que la demanda supera la oferta, de este modo todos podremos tener participación y abastecer el mercado. En este caso que hay un vacío y no hay quién lo llene, es la oportunidad de entrar a éste mercado.

#### 4.10 Plan de ventas

Al distribuidor(cliente no meta), se le venderá en un 50% giro anticipado y un 40% giro posterior.

Se tiene estimado vender mensualmente 10 toneladas, a lo largo de los próximos 12 meses.

### 5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

#### 5.1 Objetivos de producción

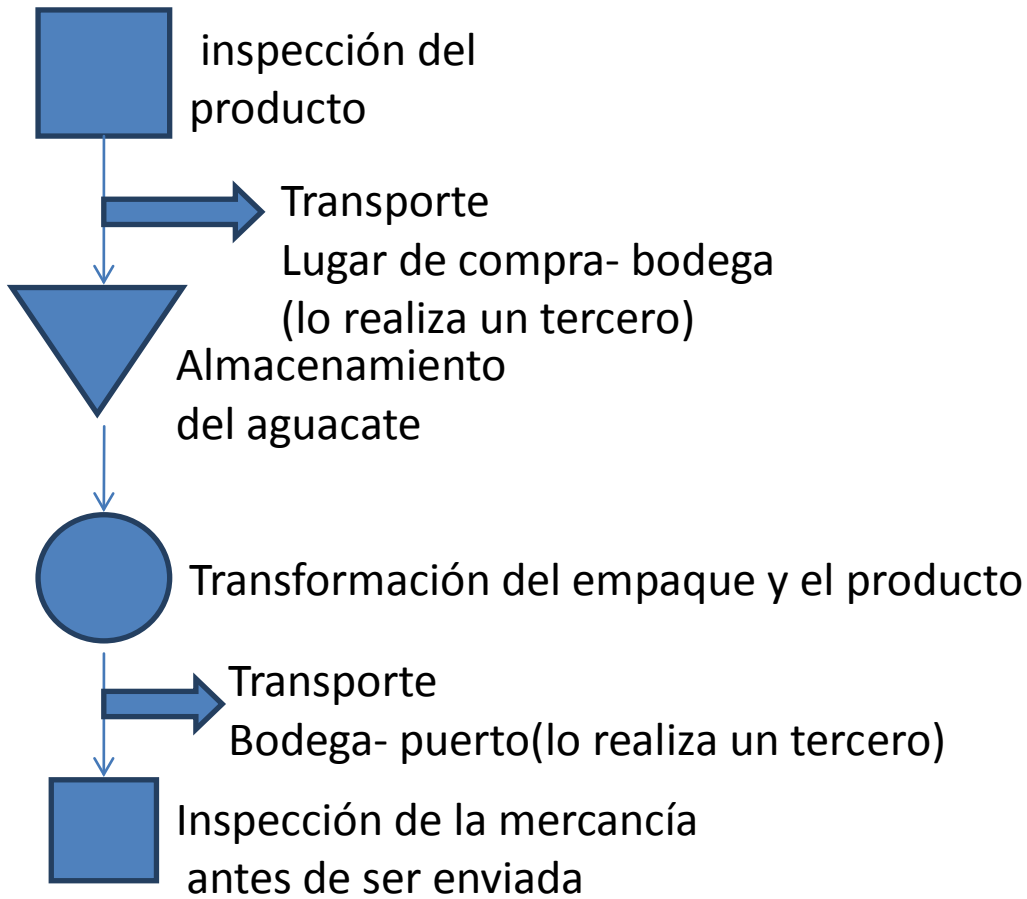
- Seleccionar y controlar la calidad del producto, buscando siempre la mejor calidad

#### 5.2 Descripción del proceso de producción

Proceso de producción del producto

A continuación hablaremos de los pasos que se llevan a cabo para la producción del aguacate Hass

- Se necesita como materia prima el aguacate Hass para su comercialización
- Pasamos a realizar el proceso de calidad verificando que el aguacate que se va comprar es de excelente calidad
- Una vez hecho el control de la calidad transportamos el producto alas bodegas refrigeradas.
- Dicho producto una vez estando en bodega le realizamos el proceso de transformación y empaque con la publicidad y logos de la empresa
- Después de haber empacado el producto pasamos a transportarlo al puerto de Cartagena ( se realiza después de haber hecho la negociación en el país de destino)
- Estando el producto en el puerto ya con su empaque y embalaje se realiza una última inspección antes de ser enviado



### 5.3 Capacidad de producción

En nuestro proceso de producción, se harán partícipes a todos los integrantes de la empresa ya que es compromiso de todos participar en este.

### 5.4 Plan de Producción

El plan de producción, es la compra de las 10 toneladas mensuales.

### 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

#### 5.5.1 Locaciones

Se contará con una bodega para albergar los administrativos y almacenar el producto, dicha bodega será arrendada por un valor de 800.000, la cual contará con un refrigerador para conservar los aguacates en un excelente estado.

#### 5.5.2 Tabla

*Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.*



ELEMENTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computador	8	1'000.000	8'000.000
Palm	1	1'000.000	1'000.000
Telefax	2	250.000	500.000
Teléfono	6	35.000	210.000
Escritorio	8	120.000	960.000
Silla	8	70.000	560.000
Tablero	1	120.000	120.000
Montacargas(alquilado)	2	500.000/mes	1.000.000/mes

5.5.3 Tabla 9

*Requerimientos de materiales e insumos.*

MATERIAL/INSUMO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cajas impresas	10.000	800	8'000.000

5.5.4 Tabla 10

*Requerimientos de servicios.*

REQUERIMIENTO	PROVEEDOR	COSTO
Servicios Públicos	EPM	800.000
Combo comunicaciones	UNE	115.000

5.5.5 Tabla 11

*Requerimientos de personal.*

Actividades Agrupadas	Funciones	Perfil del Funcionario	Cargo	Requerimientos Tecnológicos	Salario
Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Tecnólogo en Comercio Internacional y Finanzas	Jefe de Departamento de Comercio Exterior.	Computador: \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000

Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Técnico en Comercio Internacional	Auxiliar del departamento de comercio exterior.	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Inventarios/Compra/ Pagos	Hacer inventarios, Comprar y Pagar	Mercadólogo con experiencia en contabilidad.	Jefe de Mercadeo	Computador: \$1000000 Escáner(palm): \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000
Inventarios/Compra/Pagos	Hacer inventarios, ayudar con las compras y pagos.	Técnico en Mercadeo	Auxiliar de Mercadeo	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Perfiles/ Selección Personal	Crear Perfiles y elegir personal	Psicólogo especializado en aptitudes.	Encargado de Selección de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Tablero:\$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Seguimiento Personal/Motivación Personal	Supervisar, controlar y motivar al personal.	Administrador de recursos	Supervisor de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Tecnólogo en producción y calidad.	Jefe de calidad	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Técnico en producción y calidad.	Auxiliar de Producción y calidad.	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Empaque y embalaje	Empacar y embalar el producto	Mínimo Bachillerato con experiencia en el área.	Empacador y embalador (5)	0	550000
TOTAL				12'430.000	9'850.000

### 5.6 Programa de producción

- Arrendamiento de bodega especial.
- Contratación de personal capacitado
- Compra de equipos, muebles y enseres.
- Arrendamiento de Maquinaria pesada.
- Contacto con proveedores
- Contacto con distribuidores.
- Adecuación del espacio de trabajo y delegación de funciones.

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

##### Actividades Administrativas

##### Recursos Humanos

- Lineamientos de Perfiles y cargos.
- Selección de Personal que cumpla los perfiles.
- Capacitación del Personal, para nuevas actividades.
- Seguimiento al personal y a su rendimiento.
- Motivación al personal.

##### Contabilidad y Finanzas

- Contabilidad
- Pagos en general
- Impuestos
- Inversiones

##### Mercadeo

- Ventas
- Publicidad
- Promoción
- Distribución

##### Producción

- Manejo de Inventarios
- Realización de Pedidos
- Selección de Proveedores
- Control de calidad
- Empaque y embalaje

#### 6.1.2 Procesos administrativos externalizados

##### . Recursos Humanos

- Lineamientos de Perfiles y cargos. = Internamente
- Selección de Personal que cumpla los perfiles. = Internamente

- Capacitación del Personal, para nuevas actividades. = Tercero
- Seguimiento al personal y a su rendimiento.= Internamente
- Motivación al personal. = Internamente

#### Contabilidad y Finanzas

- Contabilidad = Tercero
- Pagos en general = Internamente
- Impuestos= Internamente
- Inversiones = Internamente

#### Mercadeo

- Ventas = Internamente
- Publicidad= No se hará
- Promoción= No se hará
- Distribución Transporte= Tercero
- Compras= Internamente

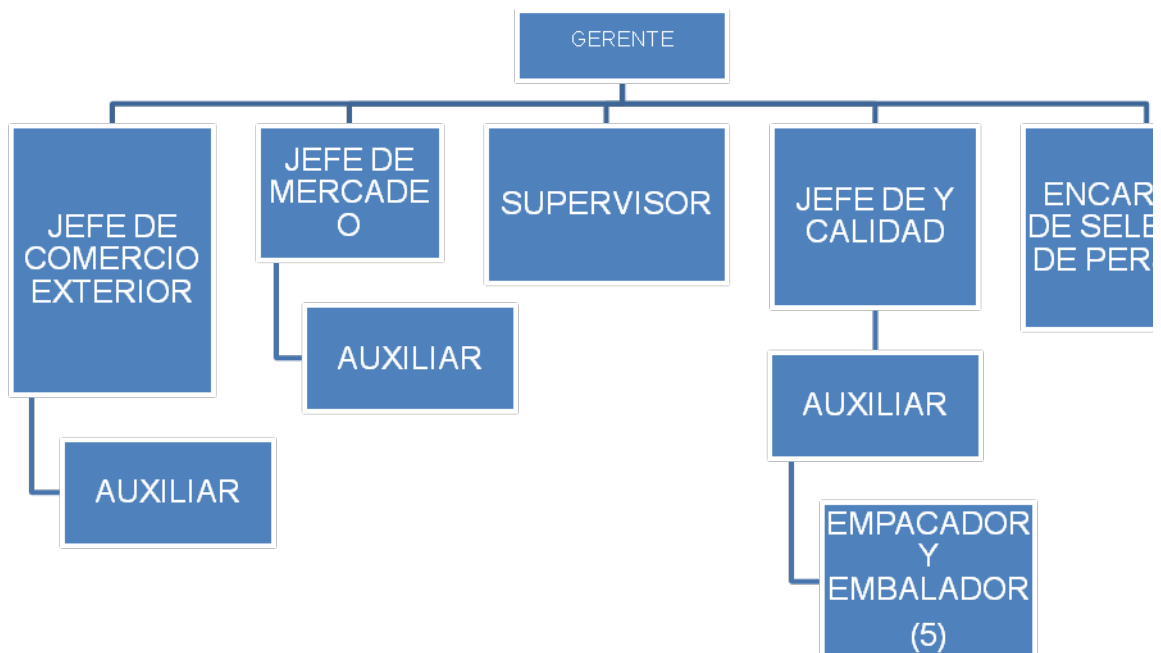
#### Producción

- Manejo de Inventarios = Internamente
- Realización de Pedidos= Internamente
- Selección de Proveedores = Internamente
- Control de calidad= Internamente

Empaque y embalaje= Internamente

## 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Organigrama



6.2.2 Tabla 12

*Descripción funcional de la Organización*

Actividades Agrupadas	Funciones	Perfil del Funcionario	Cargo	Requerimientos Tecnológicos	Salario
Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Tecnólogo en Comercio Internacional y Finanzas	Jefe de Departamento de Comercio Exterior.	Computador: \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000
Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Técnico en Comercio Internacional	Auxiliar del departamento de comercio exterior.	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Inventarios/Compra/ Pagos	Hacer inventarios, Comprar y Pagar	Mercadólogo con experiencia en contabilidad.	Jefe de Mercadeo	Computador: \$1000000 Escáner(palm): \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000
Inventarios/Compra/Pagos	Hacer inventarios, ayudar con las compras y pagos.	Técnico en Mercadeo	Auxiliar de Mercadeo	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000

Perfiles/ Selección Personal	Crear Perfiles y elegir personal	Psicólogo especializado en aptitudes.	Encargado de Selección de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Tablero:\$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Seguimiento Personal/Motivación Personal	Supervisar, controlar y motivar al personal.	Administrador de recursos	Supervisor de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Tecnólogo en producción y calidad.	Jefe de calidad	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Técnico en producción y calidad.	Auxiliar de Producción y calidad.	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Empaque y embalaje	Empacar y embalar el producto	Mínimo Bachillerato con experiencia en el área.	Empacador y embalador (5)	0	550000
TOTAL				12'430.000	9'850.000

### 6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

#### 6.3.1 Locaciones

Será una bodega amplia dónde hayan oficinas, será arrendada por un valor de 1'300.000.

#### 6.3.2 Tabla 13

*Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.*

CANTIDAD	EQUIPO/MUEBLE	PRECIO UNI	PRECIO TOTAL
8	Computadores	1'000.000	8'000.000
1	Palm	1'000.000	1'000.000
8	Escritorios	120.000	960.000
8	Sillas	70.000	560.000
2	Telefax	250.00	500.000
6	Teléfono	35.000	210.000
1	Tablero	120.000	120.000

6.3.3 Tabla

*Requerimientos de materiales de oficina.*

CANTIDAD	EQUIPO/MUEBLE	PRECIO UNI	PRECIO TOTAL
8	Computadores	1'000.000	8'000.000
1	Palm	1'000.000	1'000.000
8	Escritorios	120.000	960.000
8	Sillas	70.000	560.000
2	Telefax	250.00	500.000
6	Teléfono	35.000	210.000
1	Tablero	120.000	120.000

6.3.4 Tabla 15

*Requerimientos de servicios.*

REQUERIMIENTO	PROVEEDOR	COSTO
Servicios Públicos	EPM	800.000
Combo comunicaciones	UNE	115.000

6.3.5 Tabla 16

*Requerimientos de personal*

Actividades Agrupadas	Funciones	Perfil del Funcionario	Cargo	Requerimientos Tecnológicos	Salario
Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Tecnólogo en Comercio Internacional y Finanzas	Jefe de Departamento de Comercio Exterior.	Computador: \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000
Venta/Cobro/Inversión	Vender, Cobrar e invertir	Técnico en Comercio Internacional	Auxiliar del departamento de comercio exterior.	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000

Inventarios/Compra/ Pagos	Hacer inventarios, Comprar y Pagar	Mercadólogo con experiencia en contabilidad.	Jefe de Mercadeo	Computador: \$1000000 Escáner(palm): \$1000000 Teléfono Fax: \$250.00 Escritorio: \$120.000 Silla= 70.000	1000000
Inventarios/Compra/Pagos	Hacer inventarios, ayudar con las compras y pagos.	Técnico en Mercadeo	Auxiliar de Mercadeo	Computador: \$1000.000 Escritorio: \$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000
Perfiles/ Selección Personal	Crear Perfiles y elegir personal	Psicólogo especializado en aptitudes.	Encargado de Selección de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Tablero:\$120000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Seguimiento Personal/Motivación Personal	Supervisar, controlar y motivar al personal.	Administrador de recursos	Supervisor de Personal	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Tecnólogo en producción y calidad.	Jefe de calidad	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	1000000
Selección proveedor/ Control de la calidad	Estudiar proveedores y controlar calidad de producto.	Técnico en producción y calidad.	Auxiliar de Producción y calidad.	Escritorio: \$120000 Computador: \$1000000 Silla: \$70000 Teléfono: 35000	700000

#### 6.4 Programa de administración

- Contratación.
- Delegación de Funciones
- Asignación de Cargos.
- Capacitaciones
- Contabilidad
- Manejo de inventarios
- Facturación
- Cobro
- Pagó
- Supervisión



7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Comercializadora Internacional.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Registro sanitario: \$2'802.973

Matricula Mercantil: \$498.000

Certificado de Bomberos: \$210.000

RUT: \$0

NIT: \$0

Registro INVIMA – ICA: \$0

Licencia de Funcionamiento: \$6.000

Impactos Impositivos Impuesto Nacional

IVA: \$650.000

Impuesto de Renta: \$0

4xmil: \$240.000

Impuesto Patrimonio: No definida

Timbre 1%: \$3.500

Impuesto de Rodamiento: \$0

Impuesto de Industria y Comercio: 4xmil

Impuesto Predial: \$350.000

TOTAL: \$4'760.473

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Véase anexo al final.

8.1.2 Créditos y Prestamos Bancarios

Véase anexo al final.

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Véase anexo al final.

8.2.1.2 Otros Ingresos

Véase anexo al final.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Véase anexo al final.

8.2.2.2 Costos

Véase anexo al final.

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

Véase anexo al final.

Gastos Distribución y Ventas

Véase anexo al final.

Gastos Amortización de diferidos

Véase anexo al final.

8.2.2.4 Gastos Financieros

Véase anexo al final.

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

Véase anexo al final.

8.3.2 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Véase anexo al final.

8.3.3 Balance General

Véase anexo al final.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Véase anexo al final.

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Véase anexo al final.

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

Véase anexo al final.

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Véase anexo al final.

8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Véase anexo al final.

## 9. CONSIDERACIONES FINALES

Teniendo en cuenta todos los estudios realizados y los resultados de los mismos, se puede decir que el objetivo del estudio se cumplió y el resultado que arrojó dejó ver que el proyecto es viable y rentable.

Desde el punto de vista personal, se considera que el proyecto si debe ser ejecutado y apoyado.

Para llevar a cabo el proyecto se deben poner en práctica ciertas estrategias, por ejemplo el conseguir un buen crédito bancario, buenas relaciones con los proveedores y compradores, entre otro tipo que garanticen un buen inicio, funcionamiento y estabilidad de la empresa, en el transcurrir del tiempo.

Teniendo en cuenta todos los estudios realizados y los resultados de los mismos, se puede decir que el objetivo del estudio se cumplió y el resultado que arrojó dejó ver que el proyecto es viable y rentable.

Desde el punto de vista personal, se considera que el proyecto si debe ser ejecutado y apoyado.

Para llevar a cabo el proyecto se deben poner en práctica ciertas estrategias, por ejemplo el conseguir un buen crédito bancario, buenas relaciones con los proveedores y compradores, entre otro tipo que garanticen un buen inicio, funcionamiento y estabilidad de la empresa, en el transcurrir del tiempo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

[www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)

[www.lafrutadelcorazon.com](http://www.lafrutadelcorazon.com)

[www.frutaleslaslajas.com](http://www.frutaleslaslajas.com)

[http://www.paris.fr/es/presentacion-de-la-ciudad/demografia-una-ciudad-cosmopolita/rub\\_8310\\_stand\\_35278\\_port\\_19227](http://www.paris.fr/es/presentacion-de-la-ciudad/demografia-una-ciudad-cosmopolita/rub_8310_stand_35278_port_19227).

<http://www.antioquia.gov.co/index.php/noticias-2011-mayo/5486-potencialidades-del-aguacate-hass-en-antioquia>).

[www.ica.gov.co](http://www.ica.gov.co)

[www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

[www.camaramedellin.com.co](http://www.camaramedellin.com.co)

<b>VENTAS TOTALES POR PRODUCTO</b>			
		<b>Ventas</b>	<b>Participacion del total Ventas</b>
<b>PRODUCTOS</b>	Aguacate HASS	\$ 57.000.005,7	100,00%
	Producto 2	\$ 0,0	0,00%
	Producto 3	\$ 0,0	0,00%
	Producto 4	\$ 0,0	0,00%
	Producto 5	\$ 0,0	0,00%
	Producto 6	\$ 0,0	0,00%
	Producto 7	\$ 0,0	0,00%
	Producto 8	\$ 0,0	0,00%
	Producto 9	\$ 0,0	0,00%
	Producto 10	\$ 0,0	0,00%
	Producto 11	\$ 0,0	0,00%
	Producto 12	\$ 0,0	0,00%
	Producto 13	\$ 0,0	0,00%
	Producto 14	\$ 0,0	0,00%
	Producto 15	\$ 0,0	0,00%
	<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>		<b>\$ 57.000.005,7</b>

COSTOS TOTALES								
PRODUCTOS	Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	COSTOS FIJOS		
	Aguacate HASS	\$ 1.800.000,0	10	\$ 18.000.001,8	100,00%	\$ 4.435.099,74	TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 18.666.000,0
Producto 2	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 415.000,0	
Producto 3	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 7.270.000,0	
Producto 4	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	<b>COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)</b>	\$ 26.351.000,0	
Producto 5	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	<a href="#">Volver al Menu Principal</a>		
Producto 6	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$			
Producto 7	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$			
Producto 8	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$			
Producto 9	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$			
Producto 10	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	<b>RESUMEN COSTOS</b>		
Producto 11	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	Cuenta	Valor	Participación
Producto 12	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	Total Costos Variables	\$ 18.000.001,8	40,59%
Producto 13	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	Total Costos fijos de producción	\$ 18.666.000,0	42,09%
Producto 14	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	Total Costos fijos de administración	\$ 415.000,0	0,94%
Producto 15	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$	Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 7.270.000,0	16,39%
<b>COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)</b>			\$ 18.000.001,8			Costos Totales	\$ 44.351.001,8	100,00%

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL					
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total
Aguacate HASS	10	\$ 1.800.000,00	\$ 5.700.000,00	\$ 18.000.001,80	\$ 57.000.005,70
Producto 2	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 3	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 4	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 5	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 6	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 7	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 8	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 9	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 10	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 11	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 12	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 13	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 14	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Producto 15	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>VALORES TOTALES</b>				<b>\$ 18.000.001,80</b>	<b>\$ 57.000.005,70</b>

Costo Variable promedio =	31,58%	Punto de Equilibrio (%) =	67,57%
Margen de contribución (\$) =	\$ 39.000.003,900	Punto de Equilibrio (\$) =	\$ 38.513.000,00
Margen de contribución (%) =	68,42%		

**FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA**

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Altas		10	10	10	10	10	10	10
Medias		10	10	10	10	10	10	10
Bajas		10	10	10	10	10	10	10
Consolidado		10	10	10	10	10	10	10

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 57.000.006	\$ 57.000.006	\$ 57.000.006	\$ 57.000.006	\$ 57.000.006	\$ 57.000.006	\$ 57.000.006
<b>- Costos variables</b>		\$ 18.000.002	\$ 18.000.002	\$ 18.000.002	\$ 18.000.002	\$ 18.000.002	\$ 18.000.002	\$ 18.000.002
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 26.351.000	\$ 26.351.000	\$ 26.351.000	\$ 26.351.000	\$ 26.351.000	\$ 26.351.000	\$ 26.351.000
Costos fijos de Producción		\$ 18.666.000	\$ 18.666.000	\$ 18.666.000	\$ 18.666.000	\$ 18.666.000	\$ 18.666.000	\$ 18.666.000
Costos fijos de Administración		\$ 415.000	\$ 415.000	\$ 415.000	\$ 415.000	\$ 415.000	\$ 415.000	\$ 415.000
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 7.270.000	\$ 7.270.000	\$ 7.270.000	\$ 7.270.000	\$ 7.270.000	\$ 7.270.000	\$ 7.270.000
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 2.451.805	\$ 2.383.699	\$ 2.315.593	\$ 2.247.488	\$ 2.179.382	\$ 2.111.276	\$ 2.043.171
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 9.834.469	\$ 9.902.575	\$ 9.970.680	\$ 10.038.786	\$ 10.106.892	\$ 10.174.997	\$ 10.243.103
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 3.245.375	\$ 3.267.850	\$ 3.290.325	\$ 3.312.799	\$ 3.335.274	\$ 3.357.749	\$ 3.380.224
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 6.589.094	\$ 6.634.725	\$ 6.680.356	\$ 6.725.987	\$ 6.771.617	\$ 6.817.248	\$ 6.862.879
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730	\$ 362.730
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 245.180.484	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestamos	\$ 245.180.484							
Recuperación Capital de trabajo								
Valor de Salvamento								
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 248.180.484	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569
Activos Fijos	\$ 11.350.000							
Pago Credito (Capital)		\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569	\$ 6.810.569
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 4.760.473							
Capital de Trabajo	\$ 232.070.011							
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 3.000.000</b>	<b>\$ 141.255</b>	<b>\$ 186.886</b>	<b>\$ 232.517</b>	<b>\$ 278.148</b>	<b>\$ 323.779</b>	<b>\$ 369.409</b>	<b>\$ 415.040</b>

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	171.760.411
Tasa Interna de Retorno	46,46%

[Volver al Menu Principal](#)



INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)			
Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 11.350.000,0	\$ 3.000.000,0	\$ 8.350.000,0
Gastos Preoperativos	\$ 4.760.473,0	\$ 0,0	\$ 4.760.473,0
Capital de Trabajo	\$ 232.070.010,8	\$ 0,0	\$ 232.070.010,8

Total Requerimientos Financieros	\$ 245.180.483,8
----------------------------------	------------------

**CAPITAL DE TRABAJO**

Requerimientos de Efectivo	CUENTA	VALOR
	Costos Variables	\$ 72.000.007
	Costos Fijos de Producción	\$ 74.664.000
	Costos Fijos de Administración	\$ 1.660.000
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 29.080.000

Activo Corriente	CUENTA	VALOR
	Cuentas por Cobrar	\$ 44.351.002
	Inventarios productos	\$ 36.666.002
	Inventario de Materia Prima	\$ 18.000.002

Pasivo Corriente	CUENTA	VALOR
	Materia Prima	\$ 18.000.002
	Fijos de Produccion	\$ 18.666.000
	Administrativos	\$ 415.000
Comercialización y Ventas	\$ 7.270.000	

**INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO**

**\$ 232.070.011**

**ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES**

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
<b>+</b> Ingresos por concepto de Ventas	57.000.006	57.000.006	57.000.006	57.000.006	57.000.006	57.000.006	57.000.006	57.000.006	57.000.006
<b>-</b> Costo Variables	18.000.002	18.000.002	18.000.002	18.000.002	18.000.002	18.000.002	18.000.002	18.000.002	18.000.002
<b>-</b> Costos Fijos Producción	18.666.000	18.666.000	18.666.000	18.666.000	18.666.000	18.666.000	18.666.000	18.666.000	18.666.000
<b>-</b> Gastos Depreciación	283.389	283.389	283.389	283.389	283.389	283.389	283.389	283.389	283.389
<b>=</b> Utilidad Bruta en Ventas	20.050.615	20.050.615	20.050.615	20.050.615	20.050.615	20.050.615	20.050.615	20.050.615	20.050.615
<b>-</b> Costos fijos de Administración	415.000	415.000	415.000	415.000	415.000	415.000	415.000	415.000	415.000
<b>-</b> Costos Fijos de Ventas y Distribución	7.270.000	7.270.000	7.270.000	7.270.000	7.270.000	7.270.000	7.270.000	7.270.000	7.270.000
<b>-</b> Amortización de diferidos	79.341	79.341	79.341	79.341	79.341	79.341	79.341	79.341	79.341
<b>=</b> Utilidad Operativa	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274
<b>+</b> Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>-</b> Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>-</b> Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>=</b> Utilidad Antes de Impuestos	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274	12.286.274
<b>-</b> Impuestos	4.054.470	4.054.470	4.054.470	4.054.470	4.054.470	4.054.470	4.054.470	4.054.470	4.054.470
<b>=</b> UTILIDAD NETA	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803
<b>-</b> Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>=</b> Utilidades no Repartidas	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803	8.231.803
Utilidades no Repartidas Acumuladas	8.231.803	16.463.607	24.695.410	32.927.214	41.159.017	49.390.821	57.622.624	65.854.428	74.086.231

