

TRABAJO DE GRADO

ADARJU S.A.S

ANA MARIA ECHEVERRI ALVAREZ

CAROLINA ROMAN

DARLY MORALES

JORGE ARIEL FRANCO

DOCENTE

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
PRACTICA PROYECTO Y PLAN DE NEGOCIOS**

MEDELLIN

2011

CONTENIDO

	PAG.
Introducción _____	5
I. Metodología _____	7
1. Formulación de la idea _____	7
1.2 Descripción del problema _____	7
1.2.1 Diagnostico_____	7
1.2.2 Justificación _____	14
1.2.3Formulacion del problema _____	14
1.3. Objetivos_____	15
1.3.1General_____	15
1.3.2 Específicos_____	15
1.4 Trabajo de campo _____	16
II. Estudio_____	21
2.1Estudio de mercado_____	21
2.1.1Análisis de mercados_____	21
2.1.2Segmentación del mercado Español _____	22
2.1.3Marketing mix_____	25
2.1.3.1 Análisis del producto_____	25
2.1.3.2Analisis de precios _____	26
2.1.3.3Plaza_____	26
2.1.3.4 Estrategias de publicidad _____	27
2.1.4. Análisis de marca_____	29
2.1.5. Canales de distribución _____	30
2.1.6 Análisis de competencia _____	31
2.1.7 Análisis de proveedores _____	32
2.1.8Presupuesto de venta_____	33

	PAG.
III. Estudio técnico_____	35
3.1. Descripción del proceso productivo _____	35
3.1.1. Tipos de procesos productivos _____	35
3.1.1.1 Produccion por lote_____	35
3.1.1.2. Producción por pedidos (forma individualizada) ____	36
3.1.2. Técnicas de análisis del proceso de producción _____	36
3.2. Capacidad instalada por unidad de tiempo_____	37
3.3 Balance de maquinaria y equipo_____	38
3.4. Balance de obras físicas_____	39
3.5. Diseño del producto _____	39
3.6. Estructura de costos_____	40
3.7. Localización _____	40
3.8 Distribución de la planta_____	41
IV. Estudio organizacional_____	42
4.1. Estructura organizacional_____	42
4.2 Visión_____	42
4.3 Misión_____	43
4.4 Principios organizacionales_____	43
4.5 Selección de personal _____	44
4.6Estructura salarial _____	60
4.7 Asuntos legales_____	68
V. Estudio financiero_____	71
5.1 Inversión inicial_____	71
5.1.1 Activos fijos_____	71

	PAG
5.1.2. Gastos pre operativos inversiones diferidas_____	71
5.1.3 Capital de trabajo_____	72
5.1.4. Horizonte del proyecto _____	72
5.1.5. Fuentes de financiación _____	72
5.2 Costos y gastos _____	73
5.2.1. Costos y gastos_____	73
5.2.2 Costos variables_____	73
5.3 ingresos_____	74
5.3.1. Presupuesto de venta_____	74
5.4. Liquidación crédito _____	75
5.5 Depreciación_____	76
5.6. Estado de resultados_____	77
5.7. Presupuesto de efectivo_____	78
5.8. Evaluación financiera del VPN y TIR._____	79
5.9 Sensibilización_____	79
Conclusiones_____	81
Bibliografías (Internet)_____	82

INTRODUCCION

El presente proyecto se desarrollo con el fin de ejercer, incentivar y apoyar la exportación de la piel de conejo, que será comprada a pequeños cunicultores de las regiones de Colombia.

La utilización a nivel mundial de la piel de animales en vía de extinción ha producido grandes impactos ecológicos en el reino animal y ha dado paso a la concientización del no uso de estas, dirigidos por sociedades de protección animal globales. Se ha adoptado así la generación de criaderos de especies para la utilización de sus pieles dentro de un marco de “Pieles Ecológicas”. Sin embargo es muy destacable que el conejo es un animal totalmente aprovechable por el consumo de su carne (una de las mejores opciones por su alto porcentaje de proteínas, piel con y sin pelo (para uso de manufacturas y curtimbres), estiércol o desechos (abono), entre otros subproductos que se pueden utilizar lo han posicionado como una “Piel Top Ecológica” – el animal es aprovechado en su totalidad.

Carmen Castillo integrante de la Asociación de Productores Cunicolas de Salta (Argentina) preciso que las pieles y badanas tienen múltiples aprovechamientos

“las pieles sirven para cualquier tipo de prenda y accesorios y las badanas para el forro de los calzados y la fabricación de prendas de vestir”

Desde hace muchos años en Colombia y en otros países en desarrollo se ha discutido la idea de que los conejos son la mejor alternativa de producción de carne en las pequeñas parcelas de los campesinos. La cunicultura ha sido mencionada por años, como una posible solución, al bajo consumo de proteína animal, por parte de la población campesina.

La actividad cunícola en el país se ha convertido en una forma de ingresos para los campesinos en las zonas rurales y más específicamente en el Eje Cafetero durante la últimas décadas, sin embargo no ha sido tan efectiva ni ejercida en otras regiones del país, lo cual permite una oportunidad grande de negocio y emprendimiento.

I.METODOLOGIA

1. FORMULACION DE LA IDEA

El presente trabajo tiene como objetivo el estudio para el montaje de una empresa dedicada a la exportación de la piel de conejo.

1.2.DESCRIPCION DEL PROBLEMA

1. 2.1. DIAGNÓSTICO

La piel de conejo ha llegado al mercado de una forma fuerte pero con poca oferta, como una piel TOP ECOLOGICA, que permite al consumidor ver todas las bondades y usos que se le puede dar a el animal, no haciendo el sacrificio por la obtención de un solo producto si no todos los derivados y bondades de este (carne, piel, estiércol, pelo, orina)

La piel de conejo no solo es utilizada para prendas de vestir (ya que es altamente calórica para las temporadas de baja temperatura en algunas partes del mundo – Europa- Asia) o solo para accesorios como bolsos, calzado, tapetes, el pelo del conejo se puede utilizar como conductor de energía, según la investigación de algunas patentes. El consumo de la carne de conejo, es

proyectado a nivel mundial como la carne del futuro por el gran aporte nutricional y beneficios que le aporta a la salud del ser humano, lo cual nos permite ver un gran porcentaje de pieles que por la falta de instrucción y por la falta de visualización sobre todo en Colombia con el tema de la cunicultura no se ha implementado.

Desde hace muchos años en Colombia y en otros países en desarrollo se ha discutido la idea de que los conejos son la mejor alternativa de producción de carne en las pequeñas parcelas de los campesinos. La cunicultura ha sido mencionada por años, como una posible solución, al bajo consumo de proteína animal, por parte de la población campesina.

En Pereira por medio del SENA se han ofrecidos talleres respecto a la producción de la carne de conejo y la curtiembre de su piel y ha promovido proyectos en el fondo Emprender para personas interesadas en establecer empresas.

Este tema permite ver varias variables que a los cunicultores favorecen, y por ende favorecen el proyecto de la compra de la piel para su posterior tratamiento y exportación.

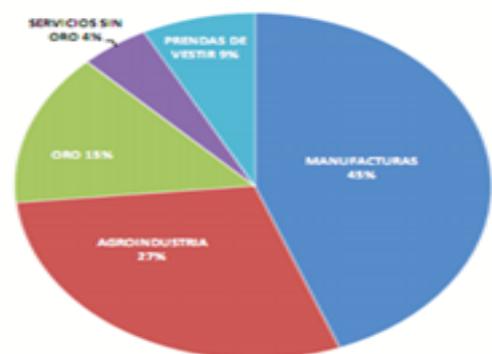
- El consumo de carne en nuestro país por parte de la población es bajo.
- Entre los países que producen de 5.000 a 19.000 toneladas de carne de conejo se encuentra Colombia, por debajo de Brasil pero sobre países tropicales como México, Venezuela.

- La cunicultura puede mejorar notablemente la alimentación de los países en desarrollo.
- La cunicultura como solución al problema ecológico de la extinción de vida salvaje para la utilización de la piel.

Podemos decir que este bajo consumo de la piel de conejo se debe al desabastecimiento por la falta de producción en el mercado de criaderos cunicultores, por la percepción que las personas tienen frente a este animal bien sea por la calidad (al no ser un producto tan Utilizado) o por la higiene al ser un animal de criadero; y como barrera en el exterior las exigencias que dicho producto tiene al momento de ingresar al país de destino.

Este problema trae consigo efectos negativos que analizándolos y reforzándolos adecuadamente pueden convertirse en una oportunidad; en este caso algunos efectos negativos serian disminución de la oferta (poco consumo, altos costos) pero su aspecto positivo es poca competencia, bajos ingresos (déficit financiero), salvaguardias que se imponen en el país de destino.

Colombia ofrece grandes oportunidades de inversión en el sector agroindustrial debido a su disponibilidad de tierras inexploradas y la gran cantidad de recursos naturales disponibles. A continuación



Fuente: proexport
Gráfico 1

podrán encontrar varias de las razones por las que su negocio encontrará una oportunidad de inversión en el sector agroindustrial.

En exportación por parte del sector

Presentó la mayor contracción en el período Enero-noviembre 2010 con una variación de 13,5% (-US\$548,8 millones) frente al mismo Período de 2009.

Finalmente, el sector agroindustrial reportó un crecimiento de US\$53,1 millones (Equivalente a una variación de 3,8%), que se tradujo en un total exportado de US\$1.446,0 millones.

Colombia, uno de los países con mayor potencial de expansión de tierras para uso agrícola en el Mundo.

Según la FAO, Colombia se ubica en el puesto 25 entre 223 países en donde se evalúa el potencial De Expansión del área agrícola sin afectar el área de bosque natural.

**Potencial de Expansión de Tierras Agrícolas en el Mundo
2008, Millones de Hectáreas**

Ranking	País	Superficie Total	Superficie agrícola (*)	Potencial agrícola (**)
1	China	959	552	165
2	Australia	774	425	127
3	Estad Unidos	963	411	123
4	Brasil	851	263	79
5	Rusia	1.709	215	64
6	Kazajstán	272	207	62
7	India	328	179	53
8	Arabia Saudita	214	173	52
9	Sudán	250	136	41
10	Argentina	278	133	40
22	Colombia (*)	114	42	12
223	Total	13.442	4.931	1.473

* Cifras con ganadería
** Se estimó suponiendo un incremento del área actual agrícola de 30%

Fuente: Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) con base a la Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO por sus siglas en inglés) y Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR).

Tabla 1.

Hay incentivos para la utilización de zonas francas en la agroindustria

- Impuesto de renta de 15%
- No se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA y ARANCEL)
- Reconocimiento de origen en el marco de los acuerdos comerciales (excepto Perú)
- Posibilidad de venta en el mercado local
- Exención de IVA por materias primas o bienes importados desde el territorio aduanero nacional.

Requisitos Zona Franca Agroindustrial

Inversión (US\$ Millones):	O empleos vinculados:
18,63	500
Subsectores que clasifican para Zona Franca Agroindustrial:	
Biocombustibles	
Carnes y Pescados	
Aceites y grasas, animales y vegetales	
Productos lácteos	
Legumbres y frutas preparadas o en conservas, té, sopas, caldos, vinagre, salsas y levadoras	
Café y trilla	

Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo

Tabla 2.

Sectores Agroindustriales de Talla Mundial:

- ✓ Carne bovina
- ✓ Chocolatería
- ✓ confitería y materias primas anexas
- ✓ Palma, aceites y grasas
- ✓ Camaronicultura

Competidores

La cunicultura y el tratamiento de la piel de conejo se ve mucho en argentina, aunque a nivel nacional de una manera muy mínima también se da la cunicultura como tal (crianza y consumo del conejo, pero la exportación de la piel no se ha encontrado estadísticas.)

Un caso de una empresa que es gran competidora en el mercado es la Cabaña Lagunita quienes se han enfocado en los siguientes temas: Mejoramiento Genético de diversas razas de conejos, Investigación en tecnología aplicada para cunicultura, Venta (limitada por encargo) de conejos Reproductores selectos, Dictado de Seminarios y Cursos de capacitación de cunicultura, Editor de la Revista virtual de Conejos.

Como competidor nacional, encontramos a el Criadero san Carlos -Carne de Conejo congelada, Carne de Conejo Ahumada, Pieles Saladas De Conejo,

Carne de conejo congelado, salado pieles de conejo, vísceras De Conejo, vísceras de conejo.

Principales mercados

Estos son los mercados a los cuales Colombia le apunta a la exportación:

- América del Norte
- América del Sur
- Europa del Este
- Asia El sudeste de Asia
- East Medio Oriente
- Asia Oriental
- Europa Occidental

Para el producto, el principal mercado es el continente europeo, posee el cambio climático de las cuatro estaciones, a nivel religioso e idiosincrasia es más fácil realizar un cambio de mentalidad en cuanto al uso de la piel ya que no afecta con las costumbres y reglas religiosas de estos países, por el contrario el continente asiático todo el medio oriente, la penetración es más compleja por la moral arraigada a la religión y cultura social que prohíben en alguno de ellos la utilización y consumo de productos que se originen animal.

1.2.2 JUSTIFICACION

Este proyecto nos brinda la posibilidad de implementar los conocimientos que se nos ha brindado y ejercido durante el periodo académico, lo cual nos hace competentes y analíticos en el momento de escoger, desarrollar y madurar la idea, que sea de aporte al desarrollo personal y económico de la sociedad, siendo miembros activos que ayuden a la dinamización de la economía.

El presente proyecto se desarrollará con el fin de ejercer, incentivar y apoyar la exportación de la piel de conejo, que será comprada a pequeños cunicultores de las regiones de Colombia.

La actividad canícula en el país se ha convertido en una forma de ingresos para los campesinos en las zonas rurales y más específicamente en el Eje Cafetero durante la últimas décadas, sin embargo no ha sido tan efectiva ni ejercida en otras regiones del país, lo cual nos permite una oportunidad grande de negocio y emprendimiento.

1.2.3 FORMULACION DEL PROBLEMA

En el momento del desarrollo del proyecto, se tiene como inconveniente el bajo consumo de la piel de conejo a nivel mundial, frente a la utilización de otras pieles o cueros existentes.

1.3.OBJETIVOS

1.3.1 GENERAL

Desarrollar un plan de negocios para el montaje de una empresa transformadora y exportadora de la piel de conejo.

1.3.2 ESPECIFICOS

- ✓ Efectuar una estructura metodológica que dirija el trabajo.
- ✓ Obtener información a través de entrevistas, internet, observaciones de campo, muestreo para poder desarrollar los estudios.
- ✓ Efectuar estudios de mercadeo, técnicos, organizacionales, legales y financieros.
- ✓ Sustentación y presentación de trabajo.

1.4. TRABAJO DE CAMPO

Preguntas (ENTREVISTA).

Empresa: Curtiembres S.A Señor Ernesto Arango Director de Recursos Humanos

Fecha: septiembre 2011

1. ¿Hace cuánto tiempo que está constituida la empresa (curtimbres)?

Nuestra compañía fue constituida en el año 1926.

2. ¿Cómo fue que inicio y quiénes son sus fundadores?

Inicio por la unión de dos personas muy emprendedoras, que unen esfuerzos y crean una pequeña empresa para el proceso del cuero a orilla del riachuelo Doña María en Itagüí

3. ¿Cuánto personal trabaja en curtimbres?

Aproximada mente trabajan unos 450 empleados

4. ¿Posen fusiones o empresas aliadas a nivel nacional?

En la actualidad estamos trabajando con la empresa de curtimbres búfalo de la ciudad de de Barranquilla.

5. ¿Cómo obtienen la materia prima, quienes son sus proveedores?

La materia prima básica para el proceso del cuero es la piel del bovino, la cual se compra en todas las regiones del país y en algunas ocasiones es importada de Brasil.

6. ¿Cómo es el manejo del mercado interno?

En el mercado interno la compañía tiene como clientes importantes a fábricas de calzado, marroquinería y vestuario

7. ¿Cuál es el costo de esta materia prima?

Una hoja de cuero sin proceso puede llegar a valer entre los 80.000 milpesos

Y una hoja con proceso 180.000 mil pesos aproximadamente.

8. ¿Cómo es el proceso que se le da al cuero?

Para evitar la putrefacción hay que seguir los siguientes procesos:

- Remojo: consiste en remojar la piel
- Pelambre: es la acción química del sulfuro de sodio y de cal sobre el pelo para obtener una completa depilación
- Desencalado: hacer un lavado de la piel para retirar la cal y los residuos químicos.

- Piquelado: facilita y acelera la penetración de los curtientes tanto de cromo como de vegetales además mejora la blandura del cuero.
- Curtición: el objetivo principal de la curtición es lograr la conservación y resistencia del cuero.

9. ¿Son intervenidos o manejados por alguna entidad reguladora del estado en cuando a sanidad por los malos olores que genera el curtido del cuero?

Si por el área metropolitana y por las empresas públicas de Medellín.

10. ¿Qué hacen con los desperdicios que genera el cuero?

Elaboramos lo que es las carnazas, gelatinas, cuero recuperado, sebo y alimentos para perros

11. ¿Cuántas clases de cueros manejan y qué tipo de diseños?

El cuero que utilizamos lo sacamos de la piel de bovino, y los tipos manejamos cueros craquelado, lizo, crudo, de color, estampados entre otros.

12. ¿Existe un departamento encargado de todo lo relacionado con el comercio exterior? Y quienes lo conforman?

Claro, este departamento está en la actualidad ubicado en la ciudad de Barranquilla, con la fusión con la empresa Curtiembre Búfalo, estamos centralizando los procesos, que nos permitirá el ahorro de costos y agilidad para ambas compañías. Está conformado por un equipo a cargo de la Sra. Lina Catherine.

13. ¿Cuáles el mercado meta al que se enfocan?

Poseemos un perfil que puede enfocarse a todos los mercados, realizamos exportaciones a varios países con los cuales se nos ha presentado oportunidad de negocio.

14. ¿Cuánto es la cantidad de producción que ustedes destinan a la exportación?

Entre el 70% y el 80% de la producción.

15. ¿Cuáles son los términos de negociación que más manejan en la exportación y sus formas de pago?

El término de negociación es CIF y FOB

16. ¿En qué países, tienen presencia de una manera directa o indirecta?

Hemos estado trabajando con un vendedor establecido en china y próximamente con uno en Rusia para abrir nuevos mercados.

II. ESTUDIOS

2.1. ESTUDIO DE MERCADO

2.1.1 ANALISIS DE MERCADOS

El análisis de mercados permite ver un panorama de la posible viabilidad del negocio y la oportunidad de crecimiento.

Nacional: la actividad canícula en Colombia comenzó desde la década de los 80, sin embargo no tuvo gran crecimiento por el poco acompañamiento y capacitación a los campesinos. Esta actividad quedo reducida solo a zonas geográficas rurales que por costumbres alimenticias adoptaron al conejo como fuente cárnica.

Lo que se pretende hacer en el mercado nacional es determinar la cantidad de proveedores canículas para el abastecimiento de la materia prima y consolidación para la compra venta, apoyados en entidades como el SENA.

Internacional: en el enfoque internacional penetrando en el mercado europeo (España), con el análisis de su sector, cultura, política, acuerdos, inversiones extranjeras entre otras.

COMPETENCIA

Competencia semi perfecta a nivel internacional porque ahí múltiples oferentes, pero empresas que no abastecen la demanda del producto, permitiendo la innovación de un negocio nuevo para Colombia.

CLIENTES

Mercados industriales: el producto se enviara a empresas industriales europeas. Que realizaran procesos con la piel o el cuero que adquirirán para el producto final de ellos.

2.1.2 SEGMENTACION DEL MERCADO ESPAÑOL

Cuadro 1.

España	
ECONOMIA	España
CAPITAL	Madrid
POBLACION	46.754.784 (Julio 2011 est.)
MONEDA	Euro
PIB	\$1.376 billones (2010 est.) usd \$1.379 billones (2009 est.) usd \$1.432 billones (2008 est.) usd
PIB PER-CAPITA	\$29,500 (2010 est.) usd \$29,800 (2009 est.) usd \$31,200 (2008 est.) usd
CRECIMIENTO DEL PIB	(-0,2%) 2010 (-3,7%)2009 0,9%2008
TIPO DE CAMBIO CON RELACION COLOMBIA	compra 0.65830 venta 0.64689
DEUDA EXTERNA	\$2,166 billones (30 June 2010) \$2,317 billones (31 December 2008)
DESEMPLEO	20% (2010 est.) 18,1% (2009 est.)

INFLACIÓN	1,3% (2010 est.)
POBLACIÓN POBRE	20% (2010)
FUERZA LABORAL	\$ 22,6 millones (2010 est.)
INDUSTRIAS	Industrias pesadas (derivadas del hierro y el acero), la industria derivada del petróleo, la industria automovilística, la industria naval pesada, la industria Química y sus derivados (plásticos etc.)
RESEÑA ECONOMICA DE COMERCIO EXTERIOR	
BALANZA COMERCIAL	descenso en x 16% descenso m 26% déficit descendió un 48,2% 2009
BALANZA COMERCIAL BILATERAL	Exportaciones por año: usd \$ 565.129.962 importaciones por año: usd \$ 472.599.620 balanza comercial 92. 530.342
SOCIOS DE EXPORTACION	Francia con 18,59%; Alemania con 10,78%; Portugal con 8,64%; Italia con 8,47%; Reino Unido con 7,54%; Estados Unidos con 4,17%, Países Bajos con 3,24% Bélgica con 2,84%; Marruecos con 1,79% y México con 1,75%
SOCIOS DE IMPORTACIÓN	Alemania con 15,66%; Francia con 12,64%; Italia con 8,42%; China con 4,78%; Reino Unido con 4,77%; Países Bajos con 4,62%; Bélgica con 3,47%; Portugal con 3,27%; Estados Unidos con el 2,98% y Rusia con el 2,83%
PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN	Aceites criollos y de petróleo, medicamentos, gas natural, teléfonos móviles, partes para vehículos, coches de turismo y demás vehículo.
PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN	vehículos automóviles para el transporte de mercancías, coches de turismo y demás vehículos, aparatos receptores de televisión, baldosas y losas, medicamentos
POLITICA.	
TIPO DE GOBIERNO	Monarquía parlamentaria
PRESIDENTE	Rey : Juan Carlos I Presidente: José Luis Rodríguez zapatero
PERIODO PRESIDENCIAL	4 años
CONSTITUCIÓN	14 de enero de 1834
ELECCIONES	su elección se realiza mediante el congreso de los diputados y la cámara baja de las cortes generales y luego es nombrado por el Rey
TENDENCIAS	combinar la convergencia económica con el empleo, el crecimiento sostenido y el bienestar social, haciendo que estos factores se refuercen mutuamente
PODER EJECUTIVO	El poder ejecutivo lo forma un Consejo de Ministros presidido por el Presidente del Gobierno.
PODER LEGISLATIVO	El poder legislativo se establece en las Cortes Generales, Las Cortes Generales se componen de una cámara baja, el Congreso de los Diputados, y una cámara alta, el Senado
RAMA JUDICIAL	formado por el conjunto de Juzgados y Tribunales, integrado por Jueces y Magistrados

GEOGRAFIA	
CAPITAL	Madrid
PUERTOS Y AEROPUERTOS	Puertos: 53 puertos (Algeciras, Barcelona, Valencia, Bilbao) aeropuertos: 105, de los cuales 33 son internacionales y los más importantes (Alicante, Barcelona, Madrid-Barajas, Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla, Valencia, y Zaragoza.)
CLIMA Y ESTACIONES	Clima diverso, temperaturas bajas en invierno, altas en verano y precipitaciones irregulares. Primavera: de marzo a junio Verano: de junio a septiembre Otoño: de septiembre a diciembre Invierno: de diciembre a marzo
OCÉANOS	Océano Atlántico
RECURSOS NATURALES	El suelo, carbón mineral, pequeños yacimientos de petróleo y depósitos de gas natural, hierro, uranio, mercurio, pirita, flúor, yeso, zinc, tungsteno, cobre y potasio.
COSTO ESTIMADO DEL TRANSPORTE	
COSTO	Transporte Med – Cart. 243 usd Agenciamiento aduanal 108 usd Gastos comercio exterior 54 usd BI 50 usd Otros costos 135
TIPO DE PRODUCTO	piel de conejo
DESTINO	España
MEDIO DE TRANSPORTE	Marítimo
OFERTAS DE SERVICIO	ACSM Agencia, Agencia marítima Transhispanica S.A, auto terminal, Bluemwater shipping España S.A Colombia hamburg
EXIGENCIAS DE ENTRADA DEL PRODUCTO	
ARANCELES	0
NORMAS DE ORIGEN	Reglamento (CEE) No. 2454/93: Reúne en un único documento las disposiciones de aplicación del Derecho aduanero europeo. •las disposiciones generales de aplicación; •los destinos aduaneros; •las operaciones privilegiadas; •la deuda aduanera y determinados controles.
PROHIBICIONES	productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos y productos q atenten contra la salud (medicamentos , pesticidas, plantas y productos alimentarios)
EMPAQUE Y ETIQUETADO	Se basa en la Norma EU Directiva 94/62/EC, cajas en pallets de 80 x 120 euro pallet / 100 x 120 ó 110 x 110 drum pallet.

2.1.3. MARKETING MIX

2.1.3.1 Análisis del producto

Portafolio de productos:

- piel de conejo : de razas mariposa del rin, arlequín, rex (siendo esta ultima la mas apetecida para la exportación ya que es de muy alta calidad)
- cuero procesado: con el proceso del curtido, que permite la realización del diseño.

Posición arancelaria:

41.03.90.00.00

- Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni Preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) ó 1 c) de este Capítulo.
-los demás

41.13.90.00.00

- Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles Apergaminados, de los demás animales, depilados, y cueros preparados

Después del curtido y cueros y pieles apergaminados, de animales sin pelo, Incluso divididos, excepto los de la partida 41.14.

-los demás

Tomado del arancel edición 2011

Clasificación del producto

Pertenece al grupo de productos de consumo no buscados, ya que la piel de conejo aun no es muy llamativa por la idiosincrasia de las personas y por la falta de promoción de esta.

2.1.3.2 Análisis de precios

Pieles de Conejos Normal: usd 29,18.

Cuero procesado: con la realización del tapizado usd 39,45

2.1.3.3 Plaza

El lugar donde se ubica la actividad comercial será el continente europeo principalmente en las empresas Españolas dedicadas a trabajar con pieles, ya que posee condiciones climáticas que favorecen el producto, por la facilidad idiomática, por el poder adquisitivo de las personas y la cercanía a otras economías estables.

La empresa compradora es:

LAPONIA EXPORT

Ubicación: St. Cugat del Valles (Barcelona), Andalucía, España.

Nombre de contacto: Javier Gómez

Dedicados a la Compra venta de todo tipo de pieles curtidas y en bruto.

Nutrias, Chinchilla, Conejos, Visonos, Zorros, Astrakán

2.1.3.4 Estrategias de publicidad.

La estrategia que se utiliza en la venta de piel /cuero de conejos será:

- ✓ Dirigirnos al mundo textil de España

Esto se realizara bajo el acompañamiento de pro-export quienes nos pueden brindar las asesorías de las compañías que participan en este ambiente económico ya que ellos poseen una oficina comercial en Madrid, con un asesor que brindaría la información necesaria para llegar a dichas empresas.

Empresas reconocidas como TEXTIL SANTANDERIN o pequeñas pymes

RvsR | Textil, gráfica.

- ✓ Estar presente en los eventos que sean realizados por empresarios y sobre todo de manufactureras de España, para adquirir conocimiento sobre ellas y abordarlos para ofrecerles el producto.

Eventos tal como FENAPO una feria textil a la cual podríamos asistir realizando los requisitos y trámite ligia necesaria para ello, asesorados por pro-export.

- ✓ Tener toda la información actualizada en los entes colaboradores a las exportaciones e importaciones tanto de Colombia y de España (pro-export en Madrid, embajada colombiana, Interés, icex)

De este modo las empresas españolas interesadas en la importación de pieles de conejo, que estén en la utilización del recurso PIEL ECOLOGICA encuentren la información en esa base de datos y nos contacten para pedir ofertas por parte de nosotros.

- ✓ Poseer una página web, interactiva e instructiva al cliente, ya que estar presente en el mundo cibernético demuestra que tan amplia y organizada es la empresa, y que permite que sea vista en varios mercados.

Esto permite que el cliente sienta que está siendo informado de todo lo relacionado con la empresa y de los productos que ofrece, además de encontrar información importante que permitirá conocer el manejo del producto (acompañamiento pos- venta en línea) o la información necesario del producto y la manera o condiciones que necesita Adarju para atender pedidos, solicitudes de cotización o más información.

Visitas promocionales para entrar en contacto con el cliente y así elaborar una confianza entre proveedor y comprador.

Cuadro 2.

Pauta	No. de veces semestre (cantidad)	Precio unidad	Total	Condiciones
Visita al lugar de destino	En el periodo de un año, dos veces para el acompañamiento.	2.000.000	\$4.000.000	Se paga de contado..
Tarjetas presentación	1000 unidades	\$ 100	\$ 100.000	Contado. Tamaño 5x9 cms., cartulina Kimberley, 2 tintas
Pagina web	1	\$850.000	\$ 850.000	Compra a la empresa Microcard de la pagina web, interactiva
		TOTAL	\$4.950.000	

2.1.4 ANALISÁIS DE MARCA

Producto: piel y cuero de conejo

Marca:



Slogan:

PIEL ECOLOGICA TRASPASANDO FRONTERAS.

2.1.5 CANALES DE DISTRIBUCION

Corto: no hay intermediarios, se da entre nosotros quienes somos los oferentes y el consumidor quien es nuestro comprador.

Como condiciones para la negociación, se toma como termino incoterms FOB.

Tabla 3.

COSOLIDADO BARCELONA			
PESO KH	555	TRM	1850
M3	0.90		
1 ESTIBA MEDIDAS 1.20 * 1 MTS			
PIEL Y CUERO DE CONEJO	700 unidades		
	PESOS	UDS	
MED – CART	450000	243	
AGENC. ADUANAL	200000	108	
GAST COMERCIO	100000	54	
BL	92500	50	
OTROS COSTOS	250000	135	
	TOTAL	590	

El puerto por donde ingresara la mercancía es uno de los principales puertos de España.

El puerto de Barcelona conecta con más de 825 puertos de todo el mundo a través de líneas marítimas regulares consolidadas mediante una extensa red de infraestructuras. Es al mismo tiempo un puerto plataforma y un centro de transbordos privilegio para líneas oceánicas directas

Es un puerto especializado en el manejo de contenedores, cuenta con 2 terminales internacionales, hasta 16 metros de calado para todo tipo de buques (súper post Panamax), 17 grúas para contenedores y más de 3000 metros de área de atraque.

2.1.6 ANALISIS DE COMPETENCIA

En el mercado mundial son pocas aun las empresas dedicadas a la distribución de la piel del conejo como fuente de negocio, más bien están enfocadas en la crianza de los conejos y en la distribución y consumo de sus carnes (actividad canícula) Empresas fuertes en esta actividad más la comercialización de la piel están en el país de argentina, que han tenido un acompañamiento fuerte por parte del gobierno en la explotación y capacitación para dicho negocio. Una empresa líder es la Cabaña Lagunita Argentina que posee investigación, producción, curtido y exportación de pieles de conejos, 50.000 criadores de conejos de América y España, además de poseer foros y capacitaciones en línea para nuevos cunicultores, realizan el 4 congreso de las América (cada 4 años el congreso americano de cunicultura es el punto de encuentro de

científicos, académicos, estudiantes y productores interesados en la investigación y producción del conejo).

A nivel nacional se encuentran muchas granjas de las cuales son muy pocas el numero que están dando uso a la piel, pero no de manera internacional si no para productos que necesitan suplir según sus necesidades en sus regiones. Algunos dedicados a la exportación pero de la carne (hay que tener en cuenta que este es el mayor ingreso para estos cunicultores ya que a nivel mundial el consumo de la carne de conejo cada vez es mayor en china).

Granjas como Criadero San Carlos que posee Carne de Conejo congelada, Carne de Conejo Ahumada, Pieles Saladas De Conejo, Carne de conejo congelado, salado pieles de conejo, vísceras De Conejo, vísceras de conejo.900 gramos a 3000 gramos, Porcentaje de exportación: 81% - 90%.

2.1.7 ANÁLISIS DE PROVEEDORES

Adarju S.A.S desea enfocarse en obtener sus materias primas de los pequeños cunicultores de la región antioqueña, para este proyecto es necesario en trabajar en asociaciones ya que para cubrir la demanda europea no es posible abastecerla con pequeña parcela (un solo productor), este producto en el mercado europeo es muy atractivo y por esta razón hacen altos volúmenes de pedido.

Cuadro 3.

Proveedor	Localización	Productos ofrecidos	Precio de venta	Ventajas y desventajas
granja canícula mana	santa Elena	Piel. Sin ningún proceso.	De la piel \$ 7.000	Unas de las ventajas sería la cercanía por el estar ubicada en santa Elena y por la calidad de la piel de conejo al ser criados en una tierra apta.

2.1.8 PRESUPUESTO DE VENTA

Cuadro 4.

PRESUPUESTO MENSUAL				
CANALES DE COMERCIALIZACION				TOTAL
PRODUCTO	CORTO			
	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	
piel de conejo	400	54.000	54.000	21.600.000
cuero procesado	300	73.000	73.000	21.900.000
2				43.500.000

Horizonte de proyección.

Se tiene en cuenta que para el producto, se posee en todo el año un solo pico que se tiene desde principio de noviembre hasta finales de marzo (4 meses), que es la época de invierno, lo cual requiere de más presencia del producto, para satisfacer la demanda que se genera.

Cuadro 5.

TOTAL ANUAL PRIMER AÑO	
PRODUCTO 1	194.400.000,00
PRODUCTO 2	197.100.000,00
PRODUCTO 3	0,00
TOTAL	391.500.000,00
TOTAL ANUAL SEGUNDO AÑO	
PRODUCTO 1	285.120.000,00
PRODUCTO 2	289.080.000,00
PRODUCTO 3	0,00
TOTAL	574.200.000,00
TOTAL ANUAL TERCER AÑO	
PRODUCTO 1	313.632.000,00
PRODUCTO 2	317.988.000,00
PRODUCTO 3	0,00
TOTAL	631.620.000,00

III. ESTUDIO TECNICO

3.1 DESCRIPCION DEL PROCESO PRODUCTIVO.

Cuadro 6.

ESTADO INICIAL + PROCESO TRANSFORMADOR = PRODUCTO FINAL		
MATERIA PRIMA Y MATERIALES	PROCESO	PRODUCTO
Piel	1. Remojo: para retirar las impurezas de la piel además de quitar la resequeidad de la piel mediante fulones de madera o maquinas procesadoras	Piel lista para la exportación
Cromo	2. Pelambre: acción química para tener una depilación completa de la piel de lo contrario se hace es el desencarnado para retirar la membrana	Cuero
Enzimas	3. Desencalado: lavado de la piel para retirar los residuos químicos	
Quimicos	4. Piquelado: facilitar la penetración de los curtientes- el cromo	
Salado salmuera	5. Curtición: curtición al cromo	

3.1.1 Tipos de procesos productivos

3.1.1.1 Producción por lote

Se realizara el proceso de la cantidad requerida en los encargos o negocios exitosos, clasificando los lotes de acuerdo a la terminación con la cual este el resultado de la piel y cuero, es decir aquellos que quedaron exitosos o con algunas imperfecciones.

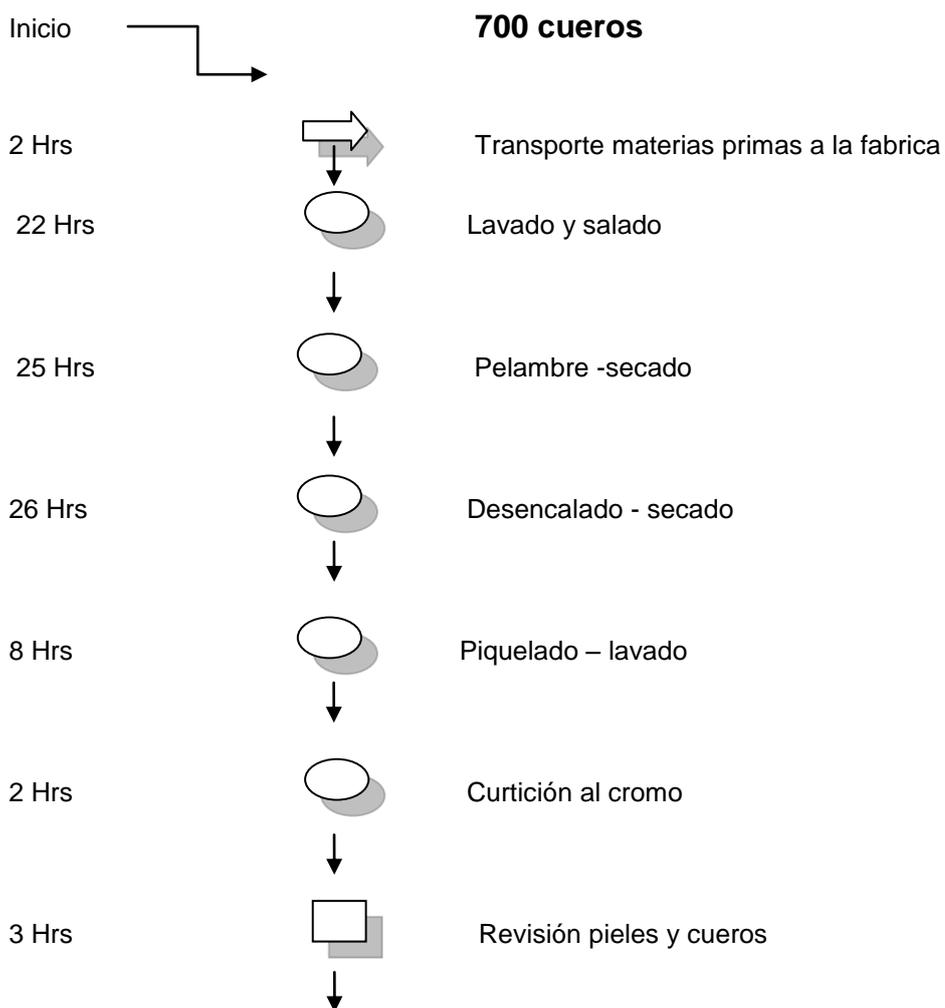
Es de fundamental importancia lograr lotes de pieles uniformes, tal como le interesan al peletero y al comprador exportador.

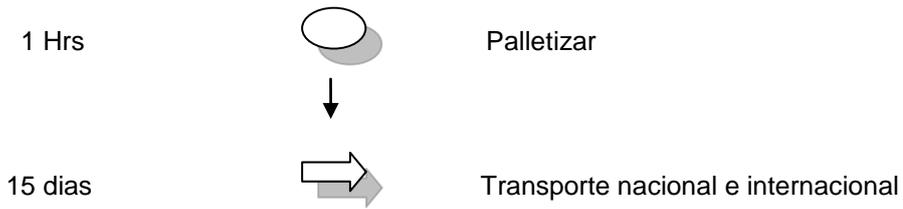
3.1.1.2 La Producción por pedidos (forma individualizada)

De acuerdo a la necesidad u urgencia que se presente por el pedido de los clientes del exterior, por este motivo se debe manejar un volumen de inventario para atender dichos requerimientos (un inventario bajo)

3.1.2 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Diagrama de flujos de procesos





3.2 CAPACIDAD INSTALADA POR UNIDAD DE TIEMPO

Piel de conejo: 400

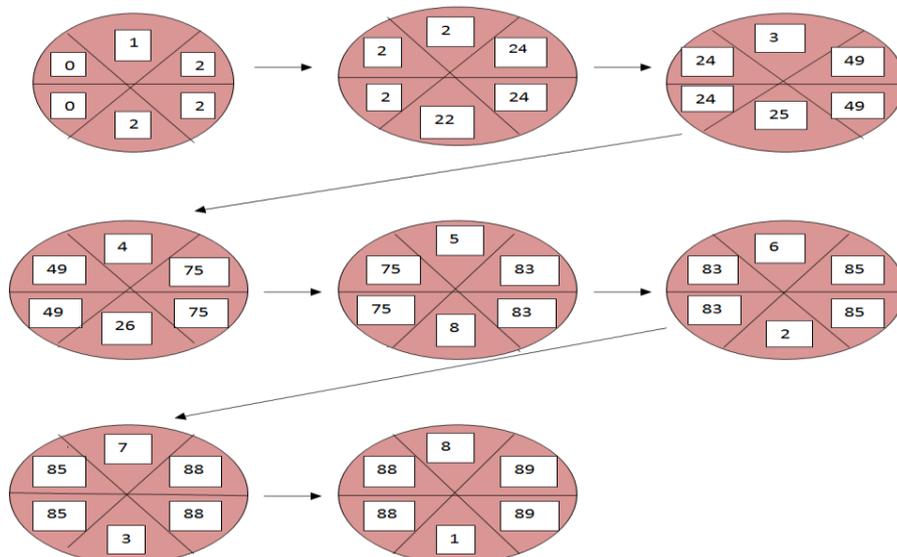
Cuero procesado: 300

Paso 1

Cuadro 7

ACTIVIDAD	NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	PREDECESORA	TIEMPO (HORAS)
1	Transporte de materias primas		2
2	Lavado y salado	1	22
3	Pelambre –secado	2	25
4	Desencalado- secado	3	26
5	Piquelado –lavado	4	8
6	curtación al cromo	5	2
7	Revisión pieles y cueros	6	3
8	Paletizar	7	1

Paso2: Ruta critica



Podemos observar que en esta ruta crítica los tiempos iniciales y tardíos son iguales, y el tiempo de la duración del proyecto por producción será de 89 horas aproximadamente.

3.3 BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Cuadro 8.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	IVA	TOTAL	VIDA U FORMA AÑOS)	DE PAGO
Fulones de madera	1	\$ 9.000.000,00	\$ 1.440.000	\$ 10.440.000	17	Crédito 2 años
escurridor de cromo	1	\$ 6.500.000,00	\$ 1.040.000	\$ 7.540.000	12	Crédito 2 años
maquina curtidora para descamar	1	\$ 5.000.000,00	\$ 800.000	\$ 5.800.000	10	Crédito 2 años
maquinas para pelar y quitar los pelos y sales antes de curtir	1	\$ 1.785.000	\$ 285.600	\$ 2.070.600	10	Crédito 2 años
maquinas blanqueadoras	1	\$ 4.000.000	\$ 640.000	\$ 4.640.000	8	credito 2 años
caballetes de secado para curtiduría	2	\$ 560.000	\$ 89.600	\$ 1.299.200	5	Crédito 2 años
maquinas y equipos secadores	2	\$ 2.000.000	\$ 320.000	\$ 4.640.000	15	Crédito 2 años
Desengrasadores	1	\$ 2.200.000	\$ 352.000	\$ 2.552.000	5	Crédito 2 años
cepilladoras para curtiduría	2	\$ 3.000.000	\$ 480.000	\$ 6.960.000	10	Crédito 2 años
lavadoras de curtiduría	2	1.500.000	\$ 240.000	\$ 3.480.000	15	Crédito 2 años
Maquina depiladora	1	\$ 1.000.000	\$ 160.000	\$ 1.160.000	1	Contado
Cortadoras	2	\$ 1.500.000	\$ 240.000	\$ 3.480.000	8	Crédito 2 años
Computador portatil Compaq 3117 LA	2	\$ 900.000	\$ 144.000	\$ 2.088.000	5	Crédito 2 años
Mesas para escritorio	2	\$ 150.000	\$ 24.000	\$ 348.000	10	Contado
Sillas tapizadas	4	\$ 80.000	\$ 12.800	\$ 371.200	5	Contado
GRAN TOTAL				\$ 56.869.000		

3.4 BALANCE DE OBRAS FÍSICAS

Cuadro 9.

ITEM	Unidad De medidas	Cantidad Dimensión	Costo Unitario	Costo		
				Total 1 Año	Total 2 Año	Total 3 Año
Planta A - oficinas	7m*20m	140 M2	1.300.000(arr endamiento mensual)	15.600.000	16.692.000	17.860.440
Cercos	10m	10m	20000	200.000	0	0
INVERSIÓN TOTAL EN OBRAS FÍSICAS \$ 15.900.000 anual, para el arriendo se suma un incremento del 1.07						

3.5 DISEÑO DEL PRODUCTO

Dimensiones:

Conejo grande: 30 cm de ancho

50 cm de largo

Conejo mediano: 25 cm de ancho

40 cm de largo

Características:

- Optimo curtido con calidad de exportación.
- Óptima maduración no pierden pelo.
- Sin roturas ni peladuras.
- Pieles simétricas.

3.6 ESTRUCTURA DE COSTOS

Balance de materiales.

Cuadro 10.

Volumen de producción 600 unidades				
Material	Unidad de Medida	Cantidad	Costo (Unidad de Tiempo)	
			Unitario (\$)	Total (\$)
Piel	Metros	700	7.000	4.900.000
sal común	Kilos	80	1175	94.000
Espátula	unidad	15	15.000	225000
shampoo neutro	Litros	25	18.000	450.000
Alumbre	Kilos	60	2.200	132.000
Guantes	Unidad	8	2.500	20.000
sal de cromo	Kilos	80	1.425	114.000
Aceite	Litros	15	15.000	225.000
			total	5.460.000

3.7 LOCALIZACIÓN

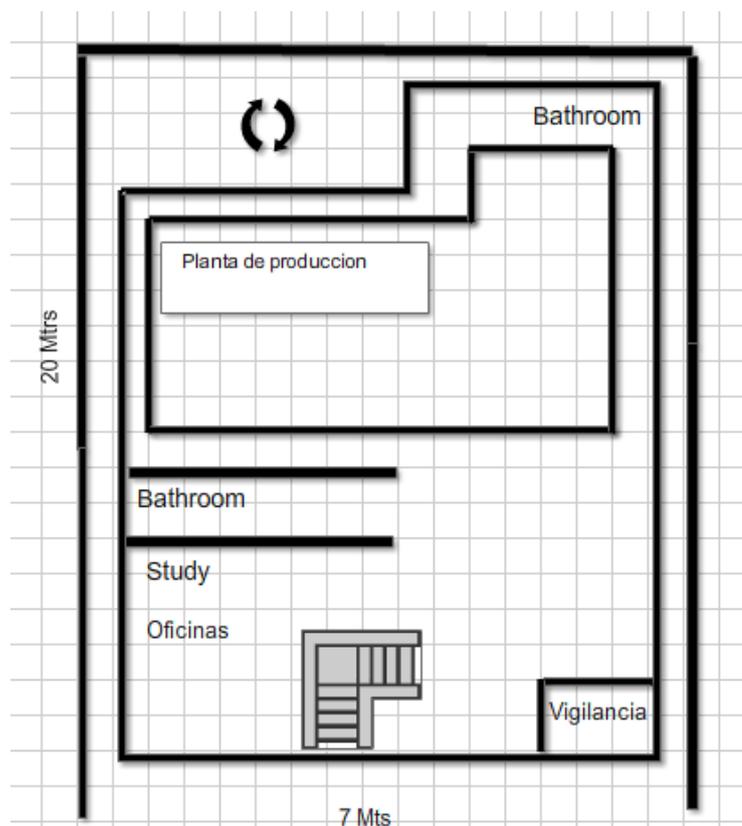
Método cualitativo por puntos

FACTORES	PESO	Envigado		Guayabal	
		Localidad A		Localidad B	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Mano de Obra	0,3	8	2,4	5	1,5
Seguridad	0,2	6	1,2	8	1,6
Proveedores	0,2	6	1,2	4	0,8
Clima	0,15	3	0,45	5	0,75
Formas Culturales	0,15	3	0,45	3	0,45
TOTALES	1.00		5,7		5,1

Se escoge la localidad A porque al elaborarse este producto se generan malos olores y en este sector hay muy pocas industrias alrededor, lo cual controlara la contaminación ambiental y no se perjudica la localidad.

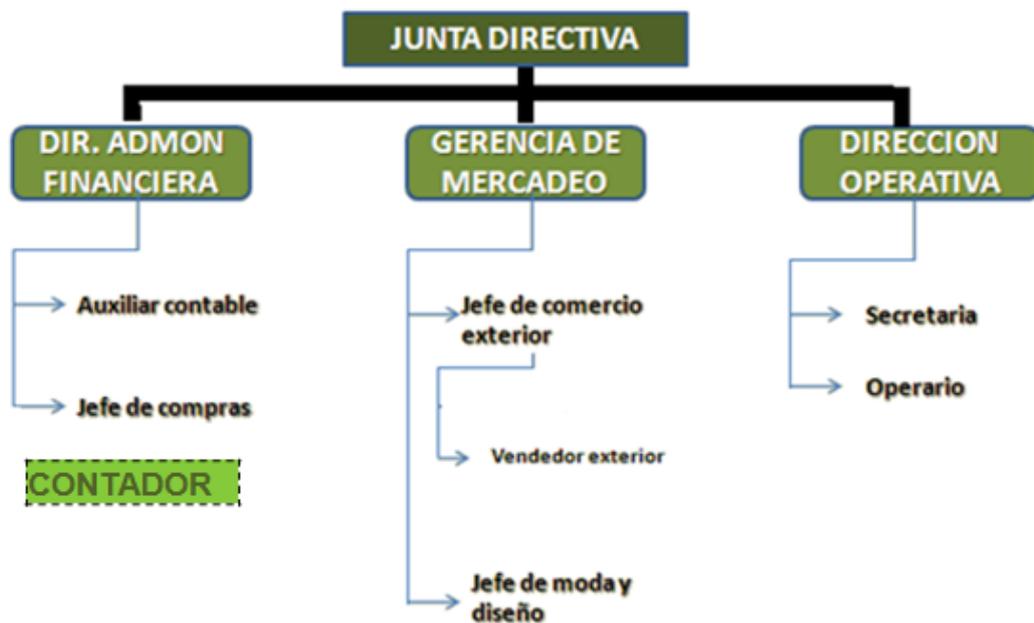
3.8 DISTRIBUCION DE LA PLANTA U OFICINA

Distribución por procesos: se hace la agrupación del personal y de las instalaciones según las funciones que se realizan



IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente: construcción por Ana María Echeverri, Carolina Román y Darly Morales

4.2 VISIÓN

Para el año 2016 ser una empresa reconocida en la exportación de pieles de conejo al mercado europeo, mediante un producto de altos estándares de calidad y prestación de servicios que nos brindan rentabilidad y sostenibilidad. Además contar con una gran estructura organizacional en el talento humano.

4.3 MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la transformación exportación de piel y cuero de conejo, apoyando a los pequeños cunicultores Antiqueños, que permiten el crecimiento de la industria; realizando un mejoramiento continuo de los procesos.

4.4 PRICIPIOS ORGANIZACIONALES

Nuestra empresa ha adoptado principios que permiten el buen manejo del desarrollo de nuestra actividad

- **Excelencia:** conjunto de prácticas sobresalientes en la gestión de nuestra organización y el logro de los resultados básicos en conceptos fundamentales.
- **Compromiso:** El sentido de pertenencia que adquiere cada trabajador para estar siempre en los buenos y malos momentos de la empresa.
- **Trabajo en equipo:** Es la unión e interacción en la cual todo el personal va aportar ideas para un mejor trabajo y desempeño en la empresa.
- **Respeto:** un valor muy destacable dentro de nuestra compañía porque es lo primero que debe predominar en cada uno de nuestros trabajadores respetar y aceptar las opiniones de cada uno.
- **Persistencia:** intentar y nunca abandonar por más obstáculos que se nos presenten dentro de nuestra organización

4.5 SELECCIÓN DE PERSONAL

Para la selección del personal que realizara las funciones específicas de la empresa que permita su buen funcionamiento, se tiene en cuenta un análisis de cada una de las hojas de vida de los aspirantes, para una selección idónea que permita un buen ambiente de trabajo, responsabilidades y cumplimiento de los roles correctamente.

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo	Auxiliar contable
	Datos aspirante:	
	Nombre del aspirante	MARGARITA JARAMILLO
	Dirección	cr 25 # 74-13 floresta
	Teléfono fijo	4220453
	Celular	3206088644
	Correo electrónico	angel.55@hotmail.com
	Sección o Área para el cual se aspira:	En las aéreas contables
	Cargo jefe inmediato	
	Nombre del analista	Natalia Mejía
	Fecha de análisis	16/10/2011
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Funciones	
	Labores principales	
	Acentuar la contabilidad en los libros (caja menor –caja mayor)	
	Cuadre de diferencias presentadas y balances generales	
	Labores secundarias	
	Desembolso para las compras de materias primas	
	Pago de nomina	
	Otras pero que únicamente y exclusivamente se presenten en el área contable, es decir presentación de los libros a tiempo para auditorias, facturaciones y desembolsos organizados	
	Grado de Instrucción	

		Administración de empresas o contaduría (a partir del 5 semestre)	
		Experiencia	1 año
Conocimientos especiales			
• Excel avanzado		• Ingles básico	
• Nomina		• Querys	
• Facturación		• Informes	
De habilidad	Habilidad metal e iniciativa		
	- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.		
	- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.		
	- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.		
	- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.		
	_ Trabajo en equipo		
	Responsabilidad por contacto		
	Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato		
	Responsabilidad por procesos		
	Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos.		
	Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.		
	Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos		
	El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales.		
	El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.		
El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños			
Responsabilidad por manejo de documentos negociables y de dinero			
Maneja documentos y dinero por montos superiores a los \$10.000.000			
De esfuerzo	Esfuerzo mental	Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.	
		Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.	
	Esfuerzo visual	Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.	
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)		
	Puede sufrir de dificultades para la visión, túnel del Carpio. (se debe realizar las pausas activas orientadas al bienestar del empleado.)		
OBSERVACIONES			
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>			
FIRMA DEL EMPLEADO		FIRMA DEL JEFE INMEDIATO	

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL			
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo	Gerente y socia	
	Datos aspirante:		
	Nombre del aspirante	Darly Morales Agudelo	
	Dirección	calle 107 74-55 Florencia	
	Teléfono fijo	4764523	
	Celular	3128671635	
	Correo electrónico	darly.morales@yahoo.es	
	Sección o Área para el cual se aspira:	Gerencial	
	Cargo jefe inmediato		
	Nombre del analista	Natalia Mejía	
	Fecha de análisis	16/10/2011	
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Funciones		
	Labores principales		
	Gerencial		
	Labores secundarias		
Todas las actividades que se relacionen con la actividad comercial y administrativa de la organización			
EXIGENCIAS DEL CARGO	De conocimiento	Grado de Instrucción	
		Administración de empresas, contaduría, negocios internacionales o carreras afines	
		Experiencia	2 años
		Conocimientos especiales	
		• Excel avanzado	• Ingles avanzado
		• informes	• Querys
	• Couching	• Administración del talento humano	
	De habilidad	Habilidad metal e iniciativa	
		- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.	
		- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.	
		- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.	
		- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.	
		_ Trabajo en equipo	
Responsabilidad de la supervisión			
Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias			
Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas			
Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores			

	Responsabilidad por contacto	
	Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir Información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato	
	Veracidad en la información que suministra, confiabilidad para entes de control y socios de la compañía	
	Responsabilidad por procesos	
	Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos.	
	Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.	
	Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla	
	Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos	
	El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales.	
	El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.	
	El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños	
	Responsabilidad por manejo de documentos negociables y de dinero	
	Maneja documentos y dinero por montos superiores a los \$30.000.000	
	De esfuerzo	Esfuerzo mental
		Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
Esfuerzo visual		Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)	
	Puede sufrir de dificultades para la visión, túnel del Carpio. (se debe realizar las pausas activas orientadas al bienestar del empleado.)	
OBSERVACIONES		
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>		
FIRMA DEL EMPLEADO		FIRMA DEL JEFE INMEDIATO

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL			
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo	Vendedor Externo	
	Datos aspirante:		
	Nombre del aspirante	Carolina Roman	
	Dirección	Envigado	
	Teléfono fijo	3218569	
	Celular	3008561423	
	Correo electrónico	car.roman@hotmail.com	
	Sección o Área para el cual se aspira:	Gerencia de mercadeo	
	Cargo jefe inmediato		
	Nombre del analista	Natalia Mejía	
	Fecha de análisis	16/10/2011	
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Funciones		
	Labores principales		
	Relaciones y visitación de empresas		
	Manejo del catalogo		
	Acentuación de base de datos		
	Labores secundarias		
	Acompañamiento pos venta		
	Ocasionales		
Capacitaciones y fecha de entrega de las base de datos.			
EXIGENCIAS DEL CARGO	De conocimiento	Grado de Instrucción	
		Tecnólogo de mercadeo	
		Experiencia	1 año
		Conocimientos especiales	
		• Servicio	• Ingles básico
	De habilidad	• Excelente expresión verbal y corporal	
		• Informes	
		Habilidad metal e iniciativa	
		- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.	
		- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.	
- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.			
- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.			
Responsabilidad por contacto			
Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir			

		Información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato	
		Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios	
		Responsabilidad por procesos	
		Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos.	
		Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.	
		Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.	
		Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos	
		El manejo del catálogo de la empresa de manera confiable y veraz	
		Manejo de los equipos de dotaciones tales como (computador-catalogo- otros)	
	De esfuerzo	Esfuerzo mental	Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.
Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.			
Esfuerzo visual		Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.	
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)		
	Puede presentar accidentes por fuera de la empresa, por su constante desplazamiento, riesgo visual y auditivo por la contaminación del medio ambiente.		
OBSERVACIONES			
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>			
FIRMA DEL EMPLEADO		FIRMA DEL JEFE INMEDIATO	

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL			
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo		Jefe de compras
	Datos aspirante:		
	Nombre del aspirante		Fernanda Martienez
	Dirección		cra 26 # 85 45
	Teléfono fijo		5803700

	Celular	3014840759	
	Correo electrónico	fer85nada@yahoo.es	
	Sección o Área para el cual se aspira:	Diradministración y financiera	
	Cargo jefe inmediato		
	Nombre del analista	Natalia Mejía	
	Fecha de análisis	16/10/2011	
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Funciones		
	Labores principales		
	Encargarse de la adquisición, manejo, almacenamiento, stock y seguridad de los insumos.		
	Realizar el control de garantías.		
	Generar y controlar el presupuesto designado a su área.		
	Supervisar continuamente al personal a su cargo velando por que cumplan		
	Mantener a gerencia comunicada acerca de las variaciones en los precios de los insumos y productos.		
	Proponer e implementar procedimientos para la realización de compras.		
	Labores secundarias		
	libros de contabilidad por la adquisición de las materias primas		
	Otras pero que únicamente y exclusivamente se presenten en el área contable, es decir presentación de los libros a tiempo para auditorias, facturaciones y desembolsos organizados		
	EXIGENCIAS DEL CARGO	De conocimiento	Grado de Instrucción
Administración de empresas o contaduría, mercadeo.			
Experiencia			1 año
Conocimientos especiales			
• Excel avanzado			• Ingles básico
• Facturación			• Querys
• Informes			
De habilidad		Habilidad metal e iniciativa	
		- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.	
		- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.	
		- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.	
		- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.	
	_ Trabajo en equipo		
	Responsabilidad de la supervisión		
	Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias		
Responsabilidad por contacto			
Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir Información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato			

		Información adecuada, y solicitud de los proveedores	
		Responsabilidad por procesos	
		Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos.	
		Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.	
		Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos	
		El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales.	
		El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.	
		El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños	
		Responsabilidad por manejo de documentos negociables y de dinero	
Maneja documentos y dinero por montos superiores a los \$20.000.000			
De esfuerzo	Esfuerzo mental	Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.	
		Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.	
	Esfuerzo visual	Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.	
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)		
	Puede sufrir de dificultades para la visión, túnel del Carpio. (se debe realizar las pausas activas orientadas al bienestar del empleado.)		
OBSERVACIONES			
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>			
FIRMA DEL EMPLEADO			FIRMA DEL JEFE INMEDIATO

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo	Secretaria
	Datos aspirante:	
	Nombre del aspirante	Xiomara Tamayo

	Dirección	Itagui	
	Teléfono fijo	3214578	
	Celular	3017303699	
	Correo electrónico		
	Sección o Área para el cual se aspira:	Dirección Operativa	
	Cargo jefe inmediato	Darly Morales	
	Nombre del analista	Natalia Mejía	
	Fecha de análisis	16/10/2011	
	FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Funciones	
Labores principales			
Contestar el teléfono, dar recados, reservas de hoteles y viajes, dotación de papelería			
Archivo y control			
Base de datos de clientes, y comunicaciones de cambios respectivos que puedan afectar			
Labores secundarias			
Otras pero que únicamente y exclusivamente se presenten en el			
área contable, es decir presentación de los libros a tiempo para auditorias, facturaciones y desembolsos organizados			
EXIGENCIAS DEL CARGO	De conocimiento	Grado de Instrucción	
		Secretariado, administración de empresas o servicio al cliente (4 semestre)	
		Experiencia	1 año
		Conocimientos especiales	
		• Excel avanzado	• Ingles básico
		• Servicio	• Informes, actas
		• Archivo	
	De habilidad	Habilidad metal e iniciativa	
		- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.	
		- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.	
		- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.	
		- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.	
		Desarrollar y mantener relaciones productivas y respetuosas con los demás proporcionando un marco de responsabilidad compartida.	
		_ Trabajo en equipo	
		Responsabilidad por contacto	
Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir Información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato			
Información adecuada, y solicitud de los proveedores			

		Responsabilidad por procesos	
		Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos.	
		Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.	
		Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos	
		El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.	
		El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños	
	De esfuerzo	Esfuerzo mental	Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.
			Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
		Esfuerzo visual	Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)		
	Puede sufrir de dificultades para la visión, túnel del Carpio. (se debe realizar las pausas activas orientadas al bienestar del empleado.)		
OBSERVACIONES			
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>			
FIRMA DEL EMPLEADO			FIRMA DEL JEFE INMEDIATO

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL			
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo		Jefe de comercio y socia
	Datos aspirante:		
	Nombre del aspirante		Ana María Echeverri
	Dirección		calle 58 num 61 -13
	Teléfono fijo		3717129
	Celular		3015359301
	Correo electrónico		anam.20@hotmail.com
	Sección o Área para el cual se aspira:		Gerencia de mercadeo
	Cargo jefe inmediato		Darly Morales
	Nombre del analista		Natalia Mejía
Fecha de análisis		16/10/2011	
FUNCIONES , TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Funciones		
	Labores principales		
	Realizar las negociaciones con el mercado exterior encargado de la firma, supervisión y legalización de documentos legales necesarios para la exportación		
	Representar la empresa en negociaciones internacionales		
	Labores secundarias		
	Diligenciar los documentos necesarios para la reintegración de las divisas por el pago de las exportaciones		
	Otras pero que únicamente y exclusivamente se presenten en el área contable, es decir presentación de los libros a tiempo para auditorias, facturaciones y desembolsos organizados		
	Grado de Instrucción		
EXIGENCIAS DEL CARGO	De conocimiento	Administración en Negocios Internacionales	
		Experiencia	1 año
		Conocimientos especiales	
		• Excel avanzado	• Ingles Avanzado
		• Servicio	• comercio exterior (parte operaria)
		• Alago de conocimiento en derecho internacional	
	De habilidad	Habilidad metal e iniciativa	
		- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.	
		- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.	
		- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.	
- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.			
Desarrollar y mantener relaciones productivas y respetuosas con los demás proporcionando un marco de responsabilidad compartida.			
_ Trabajo en equipo			
Responsabilidad de supervisión			
Supervisar el trabajo de las personas a su cargo, además de la buena ejecución de los procesos para la exportación con las entidades específicas (agentes aduaneros, intermediarios del mercado cambiario)			

		Responsabilidad por contacto	
		Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir Información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato	
		Información adecuada, y solicitud de los proveedores	
		Responsabilidad por procesos	
		Sus labores son aisladas y no tienen secuencias con otros procesos.	
		Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.	
		Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos	
		El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.	
		El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños	
		Manejo adecuado de los insumos y materiales que se entregan para el desarrollo de sus funciones	
		Responsabilidad por manejo de documentos negociables y de dinero	
		Maneja documentos y dinero por montos superiores a los \$30.000.000	
De esfuerzo	Esfuerzo mental	Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.	
		Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.	
	Esfuerzo visual	Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.	
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)		
	Puede sufrir de dificultades para la visión, túnel del Carpio. (Se debe realizar las pausas activas orientadas al bienestar del empleado.)		
OBSERVACIONES			
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>			
FIRMA DEL EMPLEADO		FIRMA DEL JEFE INMEDIATO	

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo	Jefe de Moda
	Datos aspirante:	
	Nombre del aspirante	Juliana Chacon
	Dirección	Robledo cra 94 n 73 23
	Teléfono fijo	4718989
	Celular	3127486363
	Correo electrónico	chacon123@gmail.com
	Sección o Área para el cual se aspira:	Gerencia de Mercadeo

	Cargo jefe inmediato	Darly Morales	
	Nombre del analista	Natalia Mejía	
	Fecha de análisis	16/10/2011	
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	Funciones		
	Labores principales		
	Diseño de los productos según la necesidad del mercado y los clientes		
	supervisar la calidad del tapizado		
	supervisar los operarios (control y calidad)		
	Labores secundarias		
	Otras pero que únicamente y exclusivamente se presenten en el área contable, es decir presentación de los libros a tiempo para auditorias, facturaciones y desembolsos organizados		
EXIGENCIAS DEL CARGO	De conocimiento	Grado de Instrucción	
		Diseño de productos y moda	
		Experiencia	1 año
		Conocimientos especiales	
		• Manejo del cuero	
		• Tapizado	
		• Ingles básico	
	• Programas tecnológicos (relacionados con el diseño)		
	De habilidad	Habilidad metal e iniciativa	
		- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.	
		- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.	
		- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.	
		- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.	
		Desarrollar y mantener relaciones productivas y respetuosas con los demás proporcionando un marco de responsabilidad compartida.	
		_ Trabajo en equipo	
Responsabilidad por contacto			
Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir Información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato			
Información adecuada, y solicitud de los proveedores			
Responsabilidad por procesos			
Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.			
Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos			
El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.			

		El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños	
		Manejo adecuado de los insumos y materiales que se entregan para el desarrollo de sus funciones	
	De esfuerzo	Esfuerzo mental	Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción. Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.
Esfuerzo visual		Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.	
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)		
	Puede sufrir de dificultades para la visión. (se debe realizar las pausas activas orientadas al bienestar del empleado.)		
OBSERVACIONES			
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>			
FIRMA DEL EMPLEADO		FIRMA DEL JEFE INMEDIATO	

HOJA DE ANALISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACION DEL CARGO	Nombre del cargo	Operario
	Datos aspirante:	
	Nombre del aspirante	Raúl Echeverri
	Dirección	Robledo cra 94 n 73 23
	Teléfono fijo	4718989
	Celular	5802384
	Correo electrónico	-
	Sección o Área para el cual se aspira:	Dirección Operativa
	Cargo jefe inmediato	
	Nombre del analista	Natalia Mejía
	Fecha de análisis	16/10/2011
	FUNCIONES, TAREAS QUE	Funciones
Labores principales		

COMPONEN EL CARGO	Realizar los procesos necesarios para el tratamiento de las pieles	
	Informar lotes, cantidad y fin del procesamiento de cada lote	
EXIGENCIAS DEL CARGO	De conocimiento	Labores secundarias
		Otras pero que únicamente y exclusivamente se presenten en el área contable, es decir presentación de los libros a tiempo para auditorias, facturaciones y desembolsos organizados
		Grado de Instrucción
		Técnico
		Experiencia
	De habilidad	Conocimientos especiales
		• Manejo del cuero
		• Tapizado
		Habilidad metal e iniciativa
		- Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.
		- Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.
- Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.		
- Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.		
Desarrollar y mantener relaciones productivas y respetuosas con los demás proporcionando un marco de responsabilidad compartida.		
_ Trabajo en equipo		
De esfuerzo	Responsabilidad por contacto	
	Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir Información adecuada de cada movimiento con su jefe inmediato	
	Información adecuada, y solicitud de los proveedores	
	Responsabilidad por procesos	
	Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.	
	Responsabilidad por materiales, herramientas y equipos	
	El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.	
El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños		
Manejo adecuado de los insumos y materiales que se entregan para el desarrollo de sus funciones		
De esfuerzo	Esfuerzo mental	Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.
		Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.

		Esfuerzo visual	Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
DIFICULTADES DEL CARGO	Riesgos del cargo (Accidentes, enfermedades profesionales)		
	Puede sufrir de la visión, enfermedades relacionadas con el manejo de los químicos, sensibilidad frente a ciertas reacciones y posibles accidentes		
OBSERVACIONES			
<i>la evaluación del desempeño del cargo se hará anualmente, para detectar errores en el perfil ocupacional, balance de carga designada y satisfacción por ambas partes (jefe-empleado)</i>			
FIRMA DEL EMPLEADO			FIRMA DEL JEFE INMEDIATO

4.6 ESTRUCTURA SALARIAL

Balance salario

LIQUIDACION MENSUAL

GERENTE	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
DARLY MORALES	1.500.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.		124.950	60.000	Empleador 8.5%
	1.500.000	Prima 8.33%	IBF 3%	127.500
		124.950	45.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	60.000
		62.550	30.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		15.000		180.000
				empleado 4%
				60.000
				ARP .522%
				7.830
	TOTAL	327.450	135.000	435.330
LIQUIDACION MES				
SALARIO	1500000			
Prestaciones	327450			
Aportes Paraf.	135000			
Seg. Social	435330			
Deducciones				
Salud	60000			
Pensiones	60000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	2.277.780			

IQUIDACIÓN MENSUAL

AUX. CONTABLE	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
MARGARITA JARRAMILLO	750.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	67.598	30.000	Empleador 8.5%
	811.500	Prima 8.33%	IBF 3%	63.750
		67.598	22.500	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	30.000
		31.275	15.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		8.115		90.000
				empleado 4%
				30.000
				ARP 0.522%
				3.915
	TOTAL	174.586	67.500	217.665
LIQUIDACION MES				
SALARIO	811500			
Prestaciones	174586			
Aportes Paraf.	67500			
Seg. Social	217665			
Deducciones				
Salud	30000			
Pensiones	30000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	1.211.251			

LIQUIDACIÓN MENSUAL

JEFE DE COMPRAS	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
FERNANDA MARTINEZ	850.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	75.928	34.000	Empleador 8.5%
	911.500	Prima 8.33%	IBF 3%	72.250
		75.928	25.500	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	34.000
		35.445	17.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		9.115		102.000
				empleado 4%
				34.000
				ARP 0.522%
				4.437
	TOTAL	196.416	76.500	246.687
LIQUIDACION MES				
SALARIO	911500			
Prestaciones	196416			
Aportes Paraf.	76500			
Seg. Social	246687			
Deducciones				
Salud	34000			
Pensiones	34000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	1.363.103			

LIQUIDACIÓN MENSUAL

JEFE DE COMERCIO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
ANAMARIA ECHEVERRI	1.500.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.		124.950	60.000	Empleador 8.5%
	1.500.000	Prima 8.33%	IBF 3%	127.500
		124.950	45.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	60.000
		62.550	30.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		15.000		180.000
				empleado 4%
				60.000
				ARP 0.522%
				7.830
	TOTAL	327.450	135.000	435.330
LIQUIDACION MES				
SALARIO	1500000			
Prestaciones	327450			
Aportes Paraf.	135000			
Seg. Social	435330			
Deducciones				
Salud	60000			
Pensiones	60000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	2.277.780			

LIQUIDACIÓN MENSUAL

VENDEDOR EXTERIOR	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
CAROLINA ROMAN	1.500.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.		124.950	60.000	Empleador 8.5%
	1.500.000	Prima 8.33%	IBF 3%	127.500
		124.950	45.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	60.000
		62.550	30.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		15.000		180.000
				empleado 4%
				60.000
				ARP 0.522%
				7.830
	TOTAL	327.450	135.000	435.330
LIQUIDACION MES				
SALARIO	1500000			
Prestaciones	327450			
Aportes Paraf.	135000			
Seg. Social	435330			
Deducciones				
Salud	60000			
Pensiones	60000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	2.277.780			

LIQUIDACIÓN MENSUAL

JEFE DE MODA	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
JULIANA CHACON	900.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	80.093	36.000	Empleador 8.5%
	961.500	Prima 8.33%	IBF 3%	76.500
		80.093	27.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	36.000
		37.530	18.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		9.615		108.000
				empleado 4%
				36.000
				ARP 0.522%
				4.698
	TOTAL	207.331	81.000	261.198
LIQUIDACION MES				
SALARIO	961500			
Prestaciones	207331			
Aportes Paraf.	81000			
Seg. Social	261198			
Deducciones				
Salud	36000			
Pensiones	36000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	1.439.029			

LIQUIDACIÓN MENSUAL

SECRETARIA	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
XIOMARA TAMAYO	535.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	49.688	21.400	Empleador 8.5%
	596.500	Prima 8.33%	IBF 3%	45.475
		49.688	16.050	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	21.400
		22.310	10.700	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		5.965		64.200
				empleado 4%
				21.400
				ARP 0.522%
				2.793
	TOTAL	127.651	48.150	155.268
LIQUIDACION MES				
SALARIO	596500			
Prestaciones	127651			
Aportes Paraf.	48150			
Seg. Social	155268			
Deducciones				
Salud	21400			
Pensiones	21400			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	884.769			

LIQUIDACIÓN MENSUAL

OPERARIO	SALARIO	PREST. SOCIALES	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras	0			
RAUL ECHEVERRI	750.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61.500	67.598	30.000	Empleador 8.5%
	811.500	Prima 8.33%	IBF 3%	63.750
		67.598	22.500	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	30.000
		31.275	15.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		8.115		90.000
				empleado 4%
				30.000
				ARP 0.522%
				3.915
	TOTAL	174.586	67.500	217.665
LIQUIDACION MES				
SALARIO	811500			
Prestaciones	174586			
Aportes Paraf.	67500			
Seg. Social	217665			
Deducciones				
Salud	30000			
Pensiones	30000			
Horas extras				
Sub Transporte				
Dotación				
TOTAL	1.211.251			

4.7 ASUNTOS LEGALES

Para la constitución de la empresa es necesaria la realización de tramitación legal, que permite la funcionalidad de esta. Entre ellas de carácter que solo son para empresas exportadoras.

- Obtenga su Registro Único Tributario

(RUT) para exportador

Debe obtener un RUT que lo habilite para tal efecto ante la Dirección

De Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Adicionalmente, está obligada a

Operar bajo Régimen Común, por adquirir la condición exportador y/o usuario aduanero

- Registro de productores nacionales y determinación de origen: se obtiene con el ministerio de comercio, industria y turismo para el destino de la exportación

- Certificado de origen: si es requerido por el país importador, y si esta cobijado por alguna preferencia alcanzaría.

- Vistos buenos: para la exportación de la piel de conejo es necesario tener el visto bueno del ICA.

Certificado Zoosanitario - Regulaciones Ica

Es el Certificado expedido por el ICA, en el que se hace constar el buen estado sanitario de las mercancías de origen animal en él consignadas.

Sirve para acreditar el origen o procedencia de las mercancías, basadas en las normas de origen en cumplimiento de los requisitos y, por ende, acogerse a los beneficios concedidos a nuestro país.

Tiene aplicación tanto a la importación como a la exportación de dichas mercancías.

Visto Bueno Minambiente- Vistos Buenos Previos Importación

El Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial es la entidad pública del orden nacional rectora en materia ambiental, vivienda, desarrollo territorial, agua potable y saneamiento básico que contribuye y promueve acciones orientadas al desarrollo sostenible, a través de la formulación, adopción e instrumentación técnica y normativa de políticas, bajo los principios de participación e integridad de la gestión pública.

TRAMITES Y REQUISITOS PARA EXPORTAR



V. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INVERSIÓN INICIAL

5.1.1 ACTIVOS FIJOS

Ca n	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreci ación (años)
1	Fulones de madera	9.000.000	10.440.000	3
1	escurridor de cromo	6.500.000	7.540.000	3
1	maquina curtidora para descarnar	5.000.000	5.800.000	3
1	maquinas para pelar y quitar los pelos y sales antes de curtir	1.785.000	2.070.600	3
1	maquinas blanqueadoras	4.000.000	4.640.000	3
2	caballetes de secado para curtiduría	560.000	1.299.200	3
2	maquinas y equipos secadores	2.000.000	4.640.000	3
1	Desengrasadores	2.200.000	2.552.000	3
2	cepilladoras para curtiduría	3.000.000	6.960.000	3
2	lavadoras de curtiduría	1.500.000	3.480.000	3
1	Maquina depiladora	1.000.000	1.160.000	3
2	Cortadoras	1.500.000	3.480.000	3
2	Computador portatil Compaq 3117 LA	900.000	2.088.000	3
2	Mesas para escritorio	150.000	348.000	3
4	Sillas tapizadas	80.000	315.520	3
TOTAL ACTIVOS FIJOS			56.813.320	

5.1.2 GASTOS PREOPERATIVOS O INVERSIONES DIFERIDAS

GASTO	Vr. TOTAL	Diferido (años)
Registro Cámara de Comercio	1.500.000	1
Publicidad	4.950.000	1
Registro notaría	350.000	1
Papelería	100.000	1
Microsoft Office 2003 Básico OEM	470.000	1
Licencias de funcionamiento	500.000	1
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	7.870.000	

5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo será lo necesario para cancelar TRES meses de costos y gastos _____

Capital de trabajo	83.918.667	
---------------------------	------------	--

TOTAL INVERSION INICIAL \$	148.601.987
-----------------------------------	-------------

5.1.4 HORIZONTE DEL PROYECTO

TRES AÑOS

5.1.5 FUENTES DE FINANCIACION INVERSIÓN INICIAL

50% Recursos propios	90.000.000	
50% Prestamo a través de terceros	58.601.987	
TOTAL INVERSIÓN	148.601.987	

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 COSTOS FIJOS

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicios públicos	1.700.000	20.400.000	21.828.000	23.355.960
Arrendamiento	1.300.000	15.600.000	16.692.000	17.860.440
Jefe de Comercio exterior	2.277.780	27.333.360	29.246.695	31.293.964
Contador	500.000	6.000.000	6.420.000	6.869.400
Auxiliar contable	1.211.251	14.535.012	15.552.463	16.641.135
Vendedor	2.277.780	27.333.360	29.246.695	31.293.964
Jefe de moda y diseños	1.439.029	17.268.348	18.477.132	19.770.532
Celulares	300.000	3.600.000	3.852.000	4.121.640
Administrador	2.277.780	27.333.360	29.246.695	31.293.964
Secretaria	884.769	10.617.228	11.360.434	12.155.664
Paquete de Telecomunicaciones	200.000	2.400.000	2.568.000	2.747.760
Publicidad			4.100.000	4.387.000
TOTAL COSTOS FIJOS	14.368.389	172.420.668	188.590.115	201.791.423

5.2.2 COSTOS VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Insumos	13.604.500	122.440.500	174.681.780	186.909.505
Transporte mercancía	1.800.000	16.200.000	23.112.000	24.729.840
Operarios	6.057.605	60.576.050	77.779.648	83.224.224
Jefe de compras	1.363.103	13.631.030	17.502.243	18.727.399
Mantenimiento	2.500.000	22.500.000	24.804.419	26.540.728
Fletes y seguro FOB	900.000	8.100.000	9.396.419	10.054.168
TOTAL COSTOS VARIABLES	13.604.500	235.347.580	317.880.090	340.131.696

TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FIJOS	14.368.389	172.420.668	188.590.115	201.791.423
VARIABLES	13.604.500	235.347.580	317.880.090	340.131.696
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	27.972.889	407.768.248	506.470.204	541.923.119

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

PARA LIQUIDAR EL CAPITAL DE TRABAJO NECESARIO PARA TRES MESES	83.918.667
--	------------

5.3 INRESOS

5.3.1 PRESUPUESTO DE VENTA

PRESUPUESTO MENSUAL

CANALES DE COMERCIALIZACION				TOTAL
	LARGO			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	
piel de conejo	400	54.000	21.600.000	21.600.000
cuero procesado	300	73.000	21.900.000	21.900.000
2			43.500.000	43.500.000

TOTAL ANUAL PRIMER AÑO	
PRODUCTO 1	194.400.000,00
PRODUCTO 2	197.100.000,00
PRODUCTO 3	0,00
TOTAL	391.500.000,00
TOTAL ANUAL SEGUNDO AÑO	
PRODUCTO 1	285.120.000,00
PRODUCTO 2	289.080.000,00
PRODUCTO 3	0,00
TOTAL	574.200.000,00
TOTAL ANUAL TERCER AÑO	
PRODUCTO 1	313.632.000,00
PRODUCTO 2	317.988.000,00
PRODUCTO 3	0,00
TOTAL	631.620.000,00

5.4. LIQUIDACION CREDITO

No de Cuota	Prestamo	Cuota fija	Intereses	Abono a capital	Saldo
0	58.601.987				58.601.987
1		2.824.737	703.224	2.121.513	56.480.474
2		2.824.737	677.766	2.146.971	54.333.503
3		2.824.737	652.002	2.172.735	52.160.768
4		2.824.737	625.929	2.198.808	49.961.961
5		2.824.737	599.544	2.225.193	47.736.767
6		2.824.737	572.841	2.251.896	45.484.872
7		2.824.737	545.818	2.278.918	43.205.953
8		2.824.737	518.471	2.306.265	40.899.688
9		2.824.737	490.796	2.333.941	38.565.748
10		2.824.737	462.789	2.361.948	36.203.800
11		2.824.737	434.446	2.390.291	33.813.509
12		2.824.737	405.762	2.418.975	31.394.534
13		2.824.737	376.734	2.448.002	28.946.532
14		2.824.737	347.358	2.477.378	26.469.153
15		2.824.737	317.630	2.507.107	23.962.046
16		2.824.737	287.545	2.537.192	21.424.854
17		2.824.737	257.098	2.567.639	18.857.215
18		2.824.737	226.287	2.598.450	16.258.765
19		2.824.737	195.105	2.629.632	13.629.134
20		2.824.737	163.550	2.661.187	10.967.946
21		2.824.737	131.615	2.693.121	8.274.825
22		2.824.737	99.298	2.725.439	5.549.386
23		2.824.737	66.593	2.758.144	2.791.242
24		2.824.737	33.495	2.791.242	0
TOTAL		67.793.683	9.191.696		

Liquidación del crédito	Tasa de Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses
58.601.987	1,20%	0,048202065	2.824.737	6.689.388	2.502.308

5.5. DEPRECIACIÓN

ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Fulones de madera	3.480.000	3.480.000	3.480.000
escurridor de cromo	2.513.333	2.513.333	2.513.333
maquina curtidora para descarnar	1.933.333	1.933.333	1.933.333
maquinas para pelar y quitar los pelos y sales antes de curtir	690.200	690.200	690.200
maquinas blanqueadoras	1.546.667	1.546.667	1.546.667
caballetes de secado para curtiduría	433.067	433.067	433.067
maquinas y equipos secadores	1.546.667	1.546.667	1.546.667
Desengrasadores	850.667	850.667	850.667
cepilladoras para curtiduría	2.320.000	2.320.000	2.320.000
lavadoras de curtiduría	1.160.000	1.160.000	1.160.000
Maquina depiladora	386.667	386.667	386.667
Cortadoras	1.160.000	1.160.000	1.160.000
Computador portatil Compaq 3117 LA	696.000	696.000	696.000
Mesas para escritorio	116.000	116.000	116.000
Sillas tapizadas	105.173	105.173	105.173
TOTAL DEPRECIA. PERÍODO	18.937.773	18.937.773	18.937.773

5.6. ESTADO DE RESULTADOS

CUENTA	Año 1	Año 2	Año 3
Ingreso por Ventas	391.500.000	574.200.000	631.620.000
Costo de Venta	235.347.580	317.880.090	340.131.696
Utilidad bruta en Ventas	156.152.420	256.319.910	291.488.304
Gastos de Operación, administración y de Ventas	172.420.668	188.590.115	201.791.423
Depreciación	18.937.773	18.937.773	18.937.773
Amortizaciones	2.623.333	2.623.333	2.623.333
Utilidad Operacional (UAll)	-37.829.355	46.168.689	68.135.775
Gastos Financieros	6.689.388	2.502.308	0
Utilidad antes de impuestos	-44.518.743	43.666.381	68.135.775
Impuestos (33%)	-14.691.185	14.409.906	22.484.806
Utilidad Neta	-29.827.558	29.256.475	45.650.969

5.7. PRESUPUESTO DE EFECTIVO

ENTRADAS DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Caja		83.918.667	38.936.389	46.096.710
Ventas de Contado		391.500.000	574.200.000	631.620.000
Cobro de Cartera		0	0	0
Venta de Activos				
Préstamo	58.601.987			
Aportes Socios	90.000.000			
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	148.601.987	465.910.294	600.873.662	664.162.376
SALIDAS DE EFECTIVO				
Compras de Contado		235.347.580	317.880.090	340.131.696
Compras a crédito				
Gastos de Contado		172.420.668	188.590.115	201.791.423
Gastos a crédito				
Pago Interes de Préstamos		33.896.841	33.896.841	
Impuestos		-14.691.185	14.409.906	22.484.806
Inversión temporales				
Inversiones Permanentes				
Inversiones del Proyecto	64.683.320			
TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	64.683.320	426.973.904	554.776.952	564.407.924
DIFERENCIA ENTRADAS Y SALIDAS	83.918.667	38.936.389	46.096.710	99.754.451

5.8. EVALUACION FINANCIERA DEL VPN Y TIR

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-83.918.667	38.936.389	46.096.710	99.754.451
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%
	Valor Presente Neto			\$ 18.713.410
	Tasa Interna de Retorno			43%

5.9 SENSIBILIZACIÓN

Dando así una ganancia de sobrevivencia solamente, pero aun sin un saldo negativo.

1. Cambio

1.5 FUENTES DE FINANCIACION INVERSIÓN INICIAL			
50% Recursos propios	85.000.000		
50% Prestamo a través de terceros	63.601.987	58.604	
TOTAL INVERSIÓN	148.601.987		

Cambio en el aporte propio y en el prestamo

2. Cambio

PRESUPUESTO MENSUAL				
CANALES DE COMERCIALIZACION				TOTAL
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	
piel de conejo	400	53.250	21.300.000	21.300.000
cuero procesado	300	73.000	21.900.000	21.900.000
2			43.200.000	43.200.000

Realizar un cambio en el valor del producto por altos volúmenes de compra por promoción.

29,18
39,45

8 EVALUACION FINANCIERA DEL VPN y TIR				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-83.918.667	34.477.612	36.331.439	87.353.086
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%
	Valor Presente Neto			\$ 3.860.633
	Tasa Interna de Retorno			33%

Nos da una perdida, PERO NO REFLEJA UN CAMBIO NEGATIVO

CONCLUSIONES

Este proyecto es el producto de la investigación realizada para la concentración y apertura de oportunidades en el mercado global para el aprovechamiento de materias primas que no han sido tomadas muy en cuenta en nuestra región y que mundialmente pueden dar excelentes resultados y dar posibles soluciones a las necesidades que demandan el mercado.

El fomento y la investigación han proporcionado capacidades y conocimientos adquiridos, tanto para exportación de bienes como de servicios, pero muy enfocados en nuestro sector agroindustrial como soporte y apoyo al dinamismo de este.

La concientización, adaptación y consumo del producto por parte del consumidor no deja de ser un reto, es una materia prima totalmente proveniente de un Ser vivo (animal) y las idiosincrasias que se manejan a nivel mundial frente a ellos no dejan de ser barreras empresariales, sin embargo esta la posibilidad en el camino pedregoso que se presenta el demostrar que se puede parar con la caza inapropiada de animales en vía de extinción y optar por aquellas pieles que están siendo desaprovechadas al utilizar solo un producto del animal (carne en este caso), seres que son tan prolíficos en su especie y que permiten ser criados y reproducidos de una manera ecológica y sin daño u alteración al ecosistema.

BIBLIOGRAFIAS (INTERNET)

<http://cuniculturamcj.blogspot.com/2008/10/bibliografia.html>

Agosto 2011 horas de la noche

<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/CategoryDetail.asp?idcategory=171&Name=Productos%20MACROSECTOR%20AGROINDUSTRIAL&IDCompany=16>

Agosto 2011 horas de la noche

http://www.google.com/patents?id=KtyHAAAAEBAJ&printsec=frontcover&dq=:+Mark+Stephen+Walker,+Daniel+Charles+Bryant&hl=en&ei=g7bdTY6GB-Hw0gG5grnFCg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CCgQ6AEwAA

Agosto 2011 hora de la noche

<http://www.criadeconejos.com.ar/>

Agosto 2011 hora de la noche

<http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.alibaba.com/member/co100293008/aboutus.html&ei=AzyeTavpB9DqgQfE26HjDw&sa=X&oi=translate&ct=result&resnum=5&ved=0CDsQ7gEwBA&prev=/search%3Fq%3Dcriadero%2Bsancarlos%2Bcolombia%26hl%3Des%26prmd%3Divns>

Septiembre 2011 hora de la noche

http://colombia.acambiode.com/empresa_65073080083050556552685169674554.html

http://www.google.com/patents?id=wICA AAAAEBAJ&printsec=frontcover&dq=Ming-Lai+Wu&hl=en&ei=ELjdTe6M Fab30gGAzbW6Cg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CCgQ6AEwAA

Septiembre hora de la noche

http://www.contacto-i.org/site/index.php?option=com_content&view=article&id=107:guia-para-exportar-hacia-espana&catid=25:nuevos-productos-y-mercados&Itemid=50

Septiembre en las horas de la tarde y noche

<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/EstudiosEconomicos/2010-ExpoPresentacionJulio.pdf>

Octubre en las horas de la tarde y noche

http://campusvirtual.unex.es/cala/epistemowikia/index.php?title=Demograf%C3%ADa_de_Espa%C3%B1a

Octubre en las horas de la tarde y noche

<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo4046DocumentNo3424.PDF>

Octubre en las horas de la noche

http://www.indexmundi.com/es/italia/distribucion_por_sexo.html

Octubre en las horas de la noche

<http://www.cueronet.com/maquinaria/index.htm>

Noviembre en las horas de la noche

<http://www.youtube.com/watch?v=5tQSXebMrdo&feature=related>

Noviembre en las horas de la noche

<http://www.youtube.com/watch?v=9vZreEgDjt0&feature=related>

Noviembre en las horas de la noche

http://camara.ccb.org.co/documentos/3824_tramites_exportacion_cin.pdf

Noviembre en las horas de la noche

<http://www.ica.gov.co/Importacion-y-Exportacion.aspx>

Noviembre en las horas de la noche