

EXPORTACIÓN DE CARNE DE COCODRILO A CHINA

**ASTRID RAMIREZ CARDONA
ILKA MILDRED BARRERA VARGAS**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA DE COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLÍN ANTIOQUIA 2011 – 1**

EXPORTACIÓN DE CARNE DE COCODRILO A CHINA

**ASTRID RAMIREZ CARDONA
ILKA MILDRED BARRERA VARGAS**

**Trabajo de grado para optar el título de tecnólogas en comercio
internacional**

**Asesor (a)
KAREN LÓPEZ CALVO**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA DE COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLÍN ANTIOQUIA
2011 – 1**

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Medellín 7 de Junio 2011

DEDICATORIA

El momento en que el ser humano culmina una meta, es cuando se detiene a hacer un recuento de todas las ayudas recibidas, de las voces de aliento, de las expresiones de amor y comprensión; es por eso que nosotras dedicamos éste triunfo estudiantil a nuestros queridos padres quienes con su infinita adhesión nos han brindado todo su apoyo sin escatimar sacrificio alguno. A nuestros hermanos, porque han sido los amigos, los compañeros fieles en el camino hasta aquí recorrido; y en general a toda nuestra familia que de una u otra manera contribuyeron para el logro de nuestra carrera.

A Dios por guiar nuestros pasos y ayudarnos a superar los obstáculos que se nos presentaron a lo largo del camino; y, por último queremos dedicar este logro a todos nuestros amigos testigos de nuestros triunfos y fracasos.

AGRADECIMIENTO

Hacemos llegar nuestro profundo agradecimiento primero a Dios por darnos fortaleza y la constancia para cumplir nuestros objetivos propuestos, a nuestros padres por estar siempre a nuestro lado brindándonos su apoyo, a nuestra universidad y especialmente a la Facultad de Estudios Internacionales que mediante sus autoridades y docentes nos brindaron una sólida formación universitaria y lograron que culminemos con éxito una más de nuestras etapas académicas.

A los señores Luis Fernando Martínez y Gustavo Gutiérrez y a la profesora Karen López Calvo, quienes nos orientaron y guiaron en este proyecto que sella y da cuenta de un testimonio de trabajo, entrega y voluntad; deseamos dejar constancia de nuestros sinceros sentimientos de gratitud y amistad.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
ÍNDICE GENERAL.....	III
INDICE DE TABLAS.....	IV
INDICE DE GRAFICOS.....	V
RESUMEN EJECUTIVO.....	VI
INTRODUCCIÓN.....	VII
CONSIDERACIONES FINALES.....	VIII
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	IX
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.....	7
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	8
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	9
3.1 Nombre de la Empresa.....	9
3.2 Descripción de la Empresa.....	9
3.3 Misión de la Empresa.....	9
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	10
3.5 Ventajas Competitivas.....	11
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir.....	11
3.7 Relación de productos y/o servicios.....	12
3.8 Justificación del Negocio.....	12
3.9 Análisis del entorno y del sector.....	13
3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio.....	17
4. ANALISIS DEL MERCADO.....	
4.1 Objetivos de Mercadeo.....	17
4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.....	18
4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios.....	21
4.3.1 El Mercado Meta.....	21
4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor.....	25
4.4 El Mercado Proveedor.....	
4.4.1 Proveedores.....	27
4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor.....	28
4.5 El Mercado Competidor.....	34
4.5.1 Competidores.....	34
4.5.2 Estudio del Mercado Competidor.....	36
4.6 El Mercado Distribuidor.....	37
4.6.1 Distribución Directa.....	37
4.6.2 Manejo de Inventarios.....	38
4.6.3 Comunicación.....	38
4.6.4 Actividades de promoción y divulgación.....	40
4.7 Precios de los Productos.....	40
4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	40
4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	41
4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos.....	41
4.7.4 Política de Precios.....	42
4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización.....	42
4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado.....	42
4.10 Plan de ventas.....	43
5. ASPECTOS TÉCNICOS.....	44
5.1 Objetivos de producción.....	44
5.2 Descripción del proceso de producción.....	46
5.3 Capacidad de producción.....	47
5.4 Plan de Producción.....	47

5.5	Recursos materiales y humanos para la producción.....	48
5.5.1	Locaciones.....	48
5.5.2	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	48
5.5.3	Requerimientos de materiales e insumos.....	50
5.5.4	Requerimientos de servicios.....	50
5.5.5	Requerimientos de personal.....	51
5.6	Programa de producción.....	52
6	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	
6.1	Procesos Administrativos.....	53
6.1.1	Descripción de los procesos administrativos.....	55
6.1.2	Procesos administrativos externalizados.....	55
6.2	Estructura Organizacional del Negocio.....	58
6.2.1	Organigrama.....	58
6.2.2	Descripción funcional de la Organización.....	56
6.3	Recursos materiales y humanos para la administración.....	60
6.3.1	Locaciones.....	60
6.3.2	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.....	60
6.3.3	Requerimientos de materiales de oficina.....	61
6.3.4	Requerimientos de servicios.....	62
6.3.5	Requerimientos de personal.....	63
6.4	Programa de administración.....	65
7	ASPECTOS LEGALES.....	
7.1	Tipo de Organización empresarial.....	66
7.2	Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	67
8	ASPECTOS FINANCIEROS.....	
8.1	Estructura Financiera del proyecto.....	68
8.1.1	Recursos Propios.....	68
8.1.2	Créditos y Préstamos Bancarios.....	68
8.2	Ingresos y Egresos.....	71
8.2.1	Ingresos.....	71
8.2.1.1	Ingresos Propios del Negocio.....	71
8.2.2	Egresos.....	72
8.2.2.1	Costos Variables del producto.....	75
8.2.2.2	Costos Variables del producto.....	76
8.2.2.3	Gastos Financieros.....	77
8.3	Estados Financieros Proyectados.....	78
8.3.1	Flujo de Caja.....	78
8.3.2	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	82
8.4	Evaluación financiera del proyecto.....	84
8.4.1	Valor Presente Neto.....	84
8.4.2	Tasa Interna de Retorno.....	84
8.4.3	Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda).....	84
8.4.4	Análisis de sensibilidad (Variación del Precio).....	85

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.....	18
TABLA N° 2 Tabla nutricional.....	19
TABLA N° 3 Principales Ciudades de China.....	22
TABLA N° 4 Datos generales de China.....	24
TABLA N° 5 Indicadores socioeconómicos.....	24
TABLA N° 6 Proveedores.....	27
TABLA N° 7 Fuerza de ventas.....	38
TABLA N° 8 Precios de los productos tomando como base los Costos.....	41
TABLA N° 9 Precios de los productos propuestos.....	41
TABLA N° 10 Costos asociados a las actividades comerciales.....	42
TABLA N° 11 Plan de ventas mensual.....	43
TABLA N° 12 Descripción del proceso de producción.....	45
TABLA N° 13 Plan de producción.....	47
TABLA N° 14 Requerimiento de maquinaria, equipos y enseres.....	48
TABLA N° 15 Requerimiento de materiales e insumos.....	50
TABLA N° 16 Requerimientos de servicios.....	50
TABLA N° 17 Requerimiento de personal.....	51
TABLA N° 18 Procesos administrativos externalizados.....	55
TABLA N° 19 Requerimiento de equipos software, muebles y enseres.....	60
TABLA N° 20 Requerimiento materiales de oficina.....	61
TABLA N° 21 Requerimiento servicios.....	62
TABLA N° 22 Requerimiento de personal.....	63
TABLA N° 23 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	67
TABLA N° 24 Préstamos bancarios.....	68
TABLA N° 25 Tabla de amortización préstamos.....	69
TABLA N° 26 Ingresos propios del negocio.....	71
TABLA N° 27 Tabla de Egresos.....	72
TABLA N° 28 Tabla Costos variables del producto.....	75
TABLA N° 29 Tabla costos fijos del producto.....	75
TABLA N° 30 Gastos Administrativos y legales.....	76
TABLA N° 31 Gastos Distribución y Ventas.....	76
TABLA N° 32 Gastos Amortización de diferidos.....	77
TABLA N° 33 Gastos financieros.....	77
TABLA N° 34 Flujo de caja (mensual).....	78
TABLA N° 35 Flujo de caja (anual).....	80
TABLA N° 36 Estado de resultados (Mensual).....	82
TABLA N° 37 Valor presente neto.....	84
TABLA N° 38 Tasa interna de retorno.....	84
TABLA N° 39 Análisis de sensibilidad (demanda)	84
TABLA N° 40 Análisis de sensibilidad (precio)	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico N° 1 Diagrama de flujo.....	46
Grafico N° 2 Diagrama de Gantt programa de producción.....	52
Grafico N° 3 Organigrama.....	56
Grafico N° 4 Diagrama de Gantt programa administrativo.....	65

RESUMEN EJECUTIVO

CocodriCol S.A.S es un proyecto que surgió de la idea de crear empresa con el fin de incursionar en el mercado de China, ya que en previos estudios, observamos que es un mercado muy atractivo para la exportación de nuestro producto (carne de cocodrilo)

Esta empresa está dedicada a la producción y exportación de carne de cocodrilo, con el fin de satisfacer las necesidades y gustos de nuestros clientes, mediante acciones de servicio, calidad y rentabilidad.

Inicialmente nuestra empresa tendrá una inversión de \$ 148.380.000 constituido por 3 socios, iniciado con \$ 83.380.000 de contado y financiando 65'000.000.

Las dos principales socias con un porcentaje del 35% cada una, y el tercer socio con un 30%. En este capital están incluidos los costos operacionales, logísticos, organizacionales y demás proyectados para el logro de los objetivos. También vamos a contar con 2.5 toneladas mensuales de inventario para ventas imprevistas.

La forma de pago será de pago de las ventas será de contado ya que todavía no conocemos cabalmente a nuestros clientes.

La presentación que va tener nuestro producto es de 1 Kg, que va empacado al vacío en bolsas termoencogibles con toda la información técnica y adecuada del producto. Cada kilo de carne puede dejar una utilidad neta del 40% proyectando ventas de mínimo 17000 kg por mes.

Este proyecto tiene alta viabilidad ya que al someter las ventas a un -30% el resultado arrojado de la TIR (Tasa Interna de Retorno) fue de 30,99% con un Valor presente neto de \$ 226.379.977.

La ventaja competitiva que tendrá nuestro producto es que contamos con materia prima de excelente calidad y mano de obra calificada para realizar todos los procesos de elaboración.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

astrid Ramírez cardona					
Identificación:	44007017	Teléfono:	270 21 74	Celular:	300 790 47 94
Dirección:	Calle 48c sur # 39ª 154			Barrio:	Trianon
Ciudad	EnvigadoMMM	Correo electrónico:	Astridrc1@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológicos	X	Universitarios
Otros Estudios:					

ILKA MILDRED BARRERA VARGAS					
Identificación:	1038333916	Teléfono:	427 04 06	Celular:	320 645 72 58
Dirección:	Cr 143 # 68-5			Barrio:	San Cristóbal
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Mildred8902@yahoo.es		
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológicos	X	Universitarios
Otros Estudios:					

2 PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocio es exportar la carne de cocodrilo a china, este es un proyecto realizado como trabajo de grado para obtener el título de tecnólogas en comercio internacional en el cual se pondrá en práctica los conocimientos adquiridos durante este tiempo. Como: inteligencias de mercados, segmentación de mercados, proceso de exportación, términos de negociación internacional, análisis de oportunidades y amenazas del mercado y demás.

Además con este proyecto queremos lograr tener nuestra propia empresa y ser líder en el mercado en la comercialización de carne de cocodrilo ya que en nuestro país actualmente no se maneja la exportación de este producto y es una idea innovadora.

Por medio de esta investigación pretendemos darnos cuenta que tan viable o no es nuestro proyecto, que debemos mejorar para tenerlo en cuenta a la hora de hacerlo realidad.

3 INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

COCODRICOL S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

COCODRICOL S.A.S es una empresa que se dedicara a la producción y exportación de carne de cocodrilo principalmente a china.

La empresa va a tener dos divisiones.

- ✓ Un frigorífico que va estar ubicado en Tolú Coveñas, allí se realizaran todas las operaciones y procesos técnicos para la exportación.
- ✓ Una oficina de servicio al cliente que va estar ubicada en envigado, allí estará la parte administrativa.

Esta es una empresa mediana que inicialmente busca aprovechar los recursos que hay en el medio sin ninguna utilización con fin comercial y económico, esta es una empresa industrial por lo tanto pertenece al sector industrial de alimentos cárnicos.

3.3 Misión de la Empresa

COCODRICOL S.A.S es una empresa dedicada a la producción y exportación a nivel internacional de carne de cocodrilo, de una manera innovadora, de tal forma que se asegure la rentabilidad del producto; el mejoramiento de los procesos de distribución y marketing, a fin de complacer los deseos de los consumidores alcanzando el máximo grado de satisfacción obteniendo una posición de liderazgo por la calidad de los productos que ofrecemos.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivos Acorto plazo

- ✓ Introducir nuestro producto en el mercado chino, a través de grandes empresas distribuidoras que son las que abastecen los almacenes de
- ✓ alimentos.
- ✓ Analizar el comportamiento del producto en los primeros meses, para saber cómo fue su aceptación en el mercado.
- ✓ Hacer constantemente inteligencia de mercado para así estar en avance continuo

Objetivos a mediano plazo

- ✓ Lograr un reconocimiento objetivo para lograr un posicionamiento en el mercado
- ✓ Ampliar nuestro catalogo de productos, creando así nuevos negocios.
- ✓ Hacer nuevas investigaciones en países que presenten las mismas características de consumo de este mismo tipo de producto.

Objetivos a largo plazo

- ✓ Aumentar nuestras ventas en un alto porcentaje y comercializarla nosotros mismos.
- ✓ Ampliar la planta del frigorífico y Mejorar la tecnología de punta.

3.5 Ventajas Competitivas

El producto es carne de cocodrilo es un alimento exótico el cual va ir con una etiqueta en la cual va toda la información nutritiva y los ingredientes de nuestro producto. Es muy beneficioso para nuestros clientes y consumirlas es de toda confianza ya que la proveniencia de esta carne es de un zoo criadero el cual tiene todos los requisitos necesarios para la crianza, estos animales son criados sin ningún tipo de hormonas de crecimiento además esta carne tiene un alto porcentaje nutritivo el cual tiene muchos beneficios para la salud.

Para dar a conocer el producto en el mercado de China tomaremos como estrategia enviar muestras sin valor comercial a los clientes para que estos lo den a conocer por sus medios obviamente que aunque no se gana dinero por esta estrategia pero el reconocimiento por parte hará antesala a la llegada del producto.

Además como estrategia de publicidad y mercadeo se va enviar junto con la mercancía folletos donde se va dar a conocer los beneficios de igual manera se enviaran pendones y poster alusivos al producto. También se utilizara como estrategia de mercadeo y publicidad un web site donde aparezca todo relacionado con nuestro producto (precios, contactos y beneficios del producto).

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

En la actualidad **C.I. Caicsa S.A.** desperdicia toneladas de carne de cocodrilo porque solo se dedica a la Exportación de pieles curtidas de cocodrilo, de caimán *Acutus*, Alligator americano.

En el momento está incurre en gastos extras para no contaminar el medio ambiente se pone en el trabajo de enterrar la carne o contratar lanchas para tirarla en el mar.

Aquí vemos una oportunidad, se quiere y se desea aprovechar esta carne y demás otras partes de este animal que hasta el momento que siguen perdiendo, desperdiciando por falta de uso.

3.7 Relación de productos y/o servicios

En el momento solo se va producir y exportar la Carne de cocodrilo, se espera con el paso del tiempo poder ampliar el portafolio de productos de la empresa.

Inicialmente solo vamos a vender la carne, esperamos que sea bien aceptada por los consumidores, posteriormente venderíamos costilla, cabezas disecadas y el aceite de cocodrilo.

3.8 Justificación del Negocio

De acuerdo a las investigaciones realizadas durante este tiempo, se considera que nuestro producto es muy apetecido por el mercado asiático y tiene un alto índice de consumo.

Nuestra empresa le garantiza el consumidor un producto de excelente calidad, teniendo en cuenta que tiene todos los certificados y registros legales para la exportación comercialización y consumo.

Así no solo nos vamos a enfocar en vender si no que nuestros clientes estén satisfechos y podamos cumplir con las expectativas de estos, y así lograremos buena recordación de la marca y conseguiremos que nos vuelvan a elegir.

Al ser elegidos quiere decir que hemos logrado satisfacer al cliente y a la misma vez hemos logrado nuestro propósito, propósito que de una u otra manera no ha terminado por que seguiremos proyectando nuevas metas.

Con este proyecto se busca crear empresa con el fin de brindar un nuevo producto, logrando así y por distintos medio dando a conocer las virtudes y bondades que este tiene para el ser humano.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Colombia es un país importante en el contexto global por su dotación de factores; posición geoestratégica, territorio, tamaño poblacional, biodiversidad, calidad de su talento humano, comparado con otros países de América Latina, su trayectoria estratégica a lo largo del siglo XX mostró progreso socioeconómico y desarrollo institucional, si bien este proceso de desarrollo surgía en medio de graves problemas sociales como la violencia, el narcotráfico y la exclusión social.

A principio del siglo XXI estos graves problemas comenzaron a cambiar por factores positivos como son; la tranquilidad y la libre movilización.

Así mismo se vive una profunda transformación de los valores y el imaginario colectivo debido al entrecruzamiento de diversas dinámicas de la modernización y la globalización, y la superposición de valores urbanos, rurales, locales y globales.

La zoo cría de babilla, genera entre US\$ 20 y US\$ 25 millones anuales (CGR, 2005). En el país para finales del año 2004, existían 48 establecimientos de cría.

El sector agroindustrial desde la época que se empezó a desarrollar la globalización por el gran intercambio de bienes tiene a crecer cada días más por la fuerte demanda que hay en el exterior, ya que nuestros producto es muy apetecidos por porque aun conserva la pureza de estos y en realidad son muy pocos lo que se producen con contaminación química.

Ya hablando del sector donde se crían *Crocodylus Acutus* como tal, esta es un área que se ha venido explotando bastante por la gran demanda que hay en el mercado, tanto por la piel como por la carne y demás derivados.

Hoy por hoy Colombia cuenta con 47 zoo criaderos certificados de cocodrilos, caimanes y gaviales, podemos ver que el sector poco a poco ha ido creciendo y también protegiendo la fauna por cada 100 cocodrilos que sacrifican los

reemplazan con el doble, esto permite que la familia Crocodylidae no se extinga y la vez nos ceda el paso para seguir exportando este bien.

Algunos de los Zoo criaderos que están en el momento produciendo y comercializando solo la piel.

- ✓ Yuma Crocodile
- ✓ Zooalfo (zoocriadero fauna exótica colombiana Ltda)
- ✓ cocodrilos del orinoco
- ✓ zoopetran zoocriadero
- ✓ crocofactory Ltda
- ✓ crocodilia colombiana
- ✓ atlantics reptiles Ltda
- ✓ reptiles Ltda.
- ✓ zoocriadero de fauna colombiana zoofaucol Ltda
- ✓ lirica Ltda
- ✓ crocofarm Ltda
- ✓ herpetofauna Ltda
- ✓ saurios Ltda
- ✓ framkutay
- ✓ inversiones cure rodgers & cia Ltda
- ✓ zoosel s.a.
- ✓ bioagro s.a.s.
- ✓ zoocriadero zoorli (aurial Ltda)
- ✓ inversiones Salazar días granados
- ✓ zoocriadero los caimanes Ltda
- ✓ las trinitarias Ltda
- ✓ zoo. Nelly sierra
- ✓ ow Uribe Ltd
- ✓ bioagro Ltda
- ✓ zoo. agroindustrial del atlántico
- ✓ kroko skins
- ✓ agrozoocria Ltda.
- ✓ zoocriadero colombian croco Ltda
- ✓ zoocriadero del caribe colombiano Ltda.
- ✓ reptilandia
- ✓ zoo. los olivos -ecoreptiles
- ✓ villa gile & cia
- ✓ zoocaravel
- ✓ san francisc C.I exótica laather s.

La agroindustria es un eslabón necesario para llevar a cabo un proceso generalizado de industrialización y modernización tecnológica en el país. Este sector, que representa la fusión de las actividades productivas más importantes de nuestra economía (agropecuaria y manufacturera), encierra en su interior los elementos básicos para el crecimiento económico sostenido, generando empleo y promoviendo la inversión en tecnología e investigación. En ese sentido, la información de las empresas que siendo supervisadas por esta entidad hace parte del sector, sirve como referencia para dimensionar sus fortalezas y debilidades en torno a posibles convenios de integración comercial.

Por definición encontramos que los resultados de la agroindustria están sujetos en gran proporción al desempeño agropecuario del país; sin embargo, las capacidades productivas (sujetas a la infraestructura y la tecnología) pueden distorsionar esta relación y llevar a obtener resultados diferentes que revelen alguna vulnerabilidad oculta del sector.

Para el caso colombiano la situación no es diferente y el deseo de reducir este tipo de fallas naturales es evidente. En efecto, la voluntad gubernamental por promover un desarrollo equilibrado y bien fundamentado de la actividad agroindustrial, ha permitido el surgimiento de 25 cadenas agro productivas cuyo principal objetivo es agrupar todos los componentes proceso productivo (desde producción del insumo hasta comercialización de producto terminado) en un solo conjunto, para impulsar la integración horizontal y vertical de las empresas partícipes en el proceso y, construir de esa manera, un sistema económico, eficaz y competitivo que permita enfrentar los nuevos retos productivos que el mercado globalizado impone.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio


- ✓ Conocimientos generales sobre cómo negociar.
- ✓ Conocimiento sobre la cultura de el importador
- ✓ Se necesitan habilidades y ciertos rasgos de carácter para tener buenos resultados
- ✓ Experiencia en este tipo de negocio
- ✓ Habilidades y gustos por este tipo de negocio
- ✓ políticas Ambientales, reglas generales de importación
- ✓ Idioma del país
- ✓ Políticas generales.
- ✓ Presentación personal.
- ✓ necesitas saber todo acerca de los productos o servicios que estas promoviendo.
- ✓ Puntualidad

4 ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

- ✓ Introducir en nuevos mercados de china
- ✓ Lograr que el producto terminado, con marca y apelación de origen, llegue directamente a la mesa de los comensales extranjeros en el 2012
- ✓ Conseguir buenas relaciones comerciales
- ✓ buscar constantemente nuevos clientes ofreciendo las ventajas del producto.
- ✓ optimizar costos y gastos con el fin de aumentar la rentabilidad del negocio.
- ✓ Acompañamiento virtual de la carga desde el punto de origen hasta el punto de destino

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

	FICHA TECNICA DE COCODRICOL S.A.S	CODIGO :
		VIGENCIA:
		VERSION:
CARNICOS: CARNE DE COCODRILO		
Nombre del Producto	Carne de Cocodrilo	
unidad de medida	Kg – Kilogramo	
Posición Arancelaria	0208.50.00.00	
Descripción física	Filete, costilla y/o Pierna de carne de cocodrilo, de color rosado	
Empaque y presentación	El producto va empacado en bolsas plásticas grado alimentario de primer uso, selladas al vacío, sin presencia de hielo, agua, o sangre, etc. Las bolsas tienen una etiqueta de producción con el nombre de la carne, fecha de producción, fecha de vencimiento, número de lote, número de posta y peso de esta misma.	
Características Organolépticas	Piezas individuales limpias, libre de grasa, materia fecal, coágulos de sangre. Color y olor característicos de carne de cerdo o pollo fresca. Color rojo suave, sabor plano y textura blanda, firme al tacto y superficie sin babosidad	
Conservación	Se debe mantener en cadena de frío, congelación a -4°C	
Vida útil	5 meses siempre y cuando permanezca congelada	

Termino de venta: CIF Shangai

Transporte

- ✓ Vehículos provistos de sistemas de refrigeración o isotérmicos, de manera que aseguren una temperatura de refrigeración no mayor a 4°C
- ✓ El transporte de productos congelados, contará con sistema de refrigeración que permita mantener temperaturas de congelación (-18°C) en el producto

Ventajas y beneficios que ofrece, esta es una carne que la comen las personas que no pueden consumir carnes grasosas por causar efectos secundarios de mayor gravedad, también es muy consumida por la población para las dietas alimentarias, ya esta es rica en proteínas y baja en grasa.

La carne de Cocodrilo está considerada como un lujo exquisito en el consumo de alimentos exóticos. Su contenido de grasa y colesterol son menores que el pollo.

TABLA NUTRICIONAL

Cada 100 gr. Contiene	
Proteínas (%)	19.10
Grasa (%)	6.22
Carbohidratos (%)	8.09
Colesterol (MG)	1.30
Humedad (%)	65.84
Minerales (%)	0.75

Necesidades que satisface

La carne de cocodrilo es todo un manjar utilizado para la gastronomía

El sacrificio de los animales se lleva a cabo en un rastro tipo TIF que opera bajo estrictas normas sanitarias y siguiendo las buenas prácticas de higiene y sanidad emitidas por la Secretaría de Salud (SSA), con lo que garantizamos un producto higiénico a nuestros consumidores. La carne de cocodrilo es cuidadosamente seleccionada y empacada al vacío en bolsa tipo Cryo-Vac, en nuestro caso va ser empacada al vacío con bolsas termoencogibles en dos presentaciones (1 y 5 Libras). Toda la carne se vende congelada

Los cortes y precios que ofrece Cocodrilos aproximadamente son de:

PRECIOS	
PRODUCTO	VALOR
FILETE	\$ 15.072
PIERNA	\$ 15.072

Ofrecemos antes de la compra muestras para que prueben en alto estándar de calidad que tienen nuestros productos.

Brindamos una garantía de que si la mercancía llega mala asumimos con los gastos pertinentes y el cambio de esta.

Después de la compra llamar a nuestros clientes para estar seguros que estén plenamente satisfechos y tomar sus opiniones y sugerencias para seguir mejorando y brindándoles un producto con mejor calidad para así seguir satisfaciendo a la población consumidora.

Imágenes de la carne



4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

No es difícil entender el creciente interés por acercarse a la cultura china, sus preferencias, idioma, filosofía, economía y sociedad. Con un crecimiento del 9% sostenido durante 20 años (mientras el resto del mundo hacía en promedio al 2.7%) con sus 1300 millones de consumidores, China se consolida como un participante estratégico dentro del comercio exterior.

Población

China es el país más poblado del mundo, con 1.330,0 millones de habitantes a julio de 2008, representando más del 20% de la población mundial. Dado que el país cuenta también con una gran superficie, la densidad es relativamente baja, 135 hab/km², sin embargo esta cifra es engañosa ya que casi dos tercios

del país son zonas desérticas y montañosas prácticamente deshabitadas. El 94% de la población vive en el 46% de la tierra. Las zonas más densamente pobladas se encuentran en el este del país y las menos pobladas en el oeste. El 57% es población rural y el 43% restante es población urbana. Dados los movimientos migratorios que se están produciendo, se estima que para el 2035 el 70% de la población vivirá en las áreas urbanas

Las principales ciudades son: Pekín, Shanghái, Cantón, Tianjin y Chongqing.

Principales Regiones	Población (millones)
PEKIN	15,81
SHANGHAI	18, 15
TIANJIN	10, 75
CHONGQING	28, 08
CANTON	93, 04

Economía

El sector primario correspondía el 14 %, el secundario el 46 % y el terciario el 40 %, era el tercero en exportaciones y primero en reservas de divisas con más de 1 billón de dólares.

Forma de gobierno

Región administrativa especial, jefe de estado y jefe ejecutivo

Entorno social

Este país se destaca por sus altos indicadores de acceso a la educación, alta expectativa de vida y bajos índices de criminalidad. Los chinos son muy orientados a la familia y les dedican mucho tiempo a ellos, la comida es el centro de la vida de los ciudadanos.

En este país se preocupan mucho por la salud y por consumir alimentos ricos en proteínas vitaminas y poca grasa la cual posee la carne de cocodrilo.

La carne de reptil ha servido como fuente importante de proteína en estas poblaciones.

Entorno cultural

La cultura asiática es sin lugar a dudas una de las más importantes en la historia universal. Su historia, tradición y riqueza han fascinado a ciudadanos de todos los rincones del mundo, dejando claro que de ella occidente aún tiene mucho que aprender.

No existe una única cultura homogénea a lo largo del continente asiático, más bien lo que se da es una diversidad de cultura, que poseen algunos rasgos similares, es cierto, pero que también muestran grandes diferencias. Esto también sucede dentro de cada país, donde podemos encontrar grandes diferencias entre las costumbres y tradiciones de un lado u otro del mismo. La cultura de Asia básicamente se destaca por sus lenguas, su gastronomía, sus religiones, sus tribus y sus festivales.

Las culturas más importantes de Asia son la China, la japonesa y la India. Las culturas y tradiciones en Asia son una fuente de riqueza casi inagotable. Todos los países asiáticos ofrecen una riqueza cultural que hasta hoy permanece bastante oculta para este lado del mundo.

Religión:

China es un país multireligioso, con el budismo, taoísmo, catolicismo, cristianismo e islamismo como principales religiones.

Datos Generales	
Capital	BEIJING
Idioma	Chino o Mandarín
Tipo de Gobierno	Estado Comunista
Religión	Ateo. Taoistas,budistas, musulmanes
Moneda	YUAN CHINO (CHINA)
Principales Ciudades	BEIJING , DALIAN , QINGDAO , SHANGHAI , TIANJIN , URUMQI

INDICADORES SOCIOECONÓMICOS	
Nombre	2009
Población	1,334,296,000.00
PIB (US\$ millones)	4,757,743.00
PIB per cápita (US\$)	3,566.00
% Crecimiento PIB	8.50
Tasa de devaluación (%)	-0.25
Tipo de cambio (moneda del país / USD\$)	6.84
Tipo de cambio bilateral (moneda del país / col \$)	315.21
Tasa de desempleo (%)	4.30
Inflación (%)	3 %
Riesgo de no Pago	A+

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- ✓ medir la aceptación del producto por medio de degustaciones.
- ✓ identificar la capacidad del mercado consumidor
- ✓ analizar el comportamiento del consumidor

Variables

- ✓ ingreso per cápita de esta población
- ✓ demanda de la carne de cocodrilo en china
- ✓ hábitos de compra de los consumidores de esta población.

Características Generales de los consumidores

Criterios de compra de los consumidores

Precio	X	Forma de pago		Calidad		Servicio	X
Temporada		Moda		Garantía		confiabilidad	X

Población al cual va dirigido

Distribuidor mayorista	X	Distribuidor minorista		Productores		Consumidor directo
------------------------	---	------------------------	--	-------------	--	--------------------

Motivo de compra

Exigencias con respecto al producto; tiempo de entrega mínimos, trazabilidad servicios y atención

forma de pago	Contado	X	Crédito		Otros ¿Cuáles?				
Motivo de Compra	Necesidad	X	Gusto	X	Fidelidad	Otros ¿Cuáles?			
Frecuencia De compra	Diario	X	Semanal	X	Mensual	Esporádico		Otro ¿Cuál?	

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

- ✓ Los medios utilizados fueron:
- ✓ Internet (investigando a fondo por este medio cuales eran los mayores y menores consumidores del producto).

c) Aplicación de la Medios

Se aplicaron a todas las personas posibles compradores y consumidores, por medio de internet buscando quienes y cuáles eran los mayores consumidores, luego de esto en un futuro no muy lejano si este proyecto llegara a ser un hecho nos dirigiríamos a los supermercados de este país a dar las degustaciones para que prueben el producto.

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

Como resultado pudimos ver que este país es alto consumidor de la carne de cocodrilo ya que es considerada como un manjar y además posee muchos beneficios para la salud.

Este producto está dirigido a todas las edades.

Determinación de la Demanda

El segmento del mercado seleccionado de la población China es de aproximadamente 85%.

15 % corresponde a la población vegetariana y otras personas que la religión les impide el consumo de carne.

Actualmente la demanda de este producto ha aumentado significativamente después de la apertura para ingreso de carnes exóticas al país chino.

El país chino es un mercado muy atractivo ya que su cultura permite el consumo de animales exóticos, además este producto es catalogado en su población como una exquisitez rico en vitaminas y muy saludable lo cual para ellos es muy importante ya que lo primordial en su vida es el bienestar de su cuerpo y su salud.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

PROVEEDOR	MAQUINARIA O EQUIPO
C.I. CAICSA S.A.	Carne de babilla
ENVAPACK	Cajas de Cartón
ASTRA LTDA	Planchas de Acero Inoxidable
CUCHILLERIA ALBACETE	Cuchillos profesionales
NIROFLEX	Guante protector, maya de acero - anti corte
HENKELMAN	Maquinas para empaque al vacio.
PESAS Y BALANZAS	Balanzas
TRUE	Refrigeradores, congeladores

THERMOFILM	Bolsas Termoencogibles, Cortina plástica transparente
SED INTERNATIONAL	Computadores Portátiles y de mesa
MUEBLE ÚTIL	Sillas y escritorios
PANASONIC	Teléfonos y fax
EPSON	Impresora y fotocopiadora

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Las variables que nosotros como clientes nos interesó investigar o averiguar de los proveedores fue:

- ✓ localización de proveedor
- ✓ precios ofertados y negociables
- ✓ calidad de los productos
- ✓ disponibilidad y tiempo de entrega
- ✓ procedencia si es importado

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

Los medios que utilizamos para realizar el estudio del mercado proveedor fueron:

- ✓ directorios
- ✓ se realizaron visitas a los posibles proveedores
- ✓ se consiguieron cotizaciones de dichos proveedores
- ✓ visitas personales
- ✓ se visitaron varias páginas web

c) Aplicación de la Medios

Estos medios aplican directamente a los proveedores, hicimos una investigación apropiada en internet, para buscar datos generales de estos, posteriormente nos comunicamos y solicitamos cotizaciones y visitas personales.

Varios de estos proveedores nos concedieron entrevistas y nos dieron detalladamente datos importantes de los productos que nos ofrecían.

d) Resultados del estudio de los proveedores

El estudio a los proveedores arrojó el siguiente resultado, varios de ellos en su mayoría no nos colaboraron con cotizaciones, pero si pudimos conseguir datos telefónicamente.

Estas son las cotizaciones que algunos proveedores nos enviaron vía e-mail

C.I. CAICSA S.A. El proveedor de la carne de cocodrilo.

--- El jue, 4/14/11, Luis Fernando Martinez-Une
<luismartinez@une.net.co> escribió:

De: Luis Fernando Martinez-Une <luismartinez@une.net.co>
Asunto: RE: informacion sobre proyecto Carne de babilla
A: "gonzalo restrepo" <grandarien@yahoo.com>
Fecha: jueves, 14 de abril de 2011, 08:47 am

Cantidad mensual 16 a 18 toneladas
Precio 5 dolares kilo filete 2 dolares molida
Cumpliendo normas icontec se necesita construir un frigorífico
similar al de vacunos
Clientes europa china asia

De: gonzalo restrepo [mailto:grandarien@yahoo.com]
Enviado el: martes, 12 de abril de 2011 04:28 p.m.
Para: luis fernando martinez; luis martinez
Asunto: Rv: informacion sobre proyecto Carne de babilla

NIROFLEX – THERMOFILM – HENKELMAN Estas empresas son los proveedores de los guantes de acero inoxidable anti corte, los separadores de ambiente (cortinas plásticas) y las maquinas para empaque al vacio.

Un cordial saludo Ilka,

Me he demorado en mi comunicación, ya que la semana pasada se me presentó un viaje a última hora y estuve incommunicado.

A continuación te comparto los siguientes análisis:

1. EMPACADORA AL VACIO:

- a. El volumen que planteas es de 7.000 kilos por mes. Para dimensionar la empacadora te planteo el siguiente escenario: 20 días laborables al mes = promedio 350 kilos al día. Para un turno de 7 horas = 50 kilos por hora.
- b. Una empacadora hace un ciclo completo en menos de 60 segundos. Cada ciclo puede ser de 1 bolsa de 1 kilo. En una hora procesa 60 kilos. En un día de 7 horas laborables 420 kilo.
- c. Es muy importante conocer el tamaño de la bolsa. Si en la resistencia de la selladora caben 2 bolsas la capacidad se duplica a 120 kilos por hora.

Una empacadora de la línea JUMBO te puede servir. Si solo tienes un centro de producción con una empacadora respondes a las necesidades que me planteaste. Te anexo catalogo.

Al día de hoy tenemos 2 máquinas en stock, te anexo el precio de venta mas IVA.

Stock	Jumbo 35 (220V-1-60Hz)	\$ 4.900.000,00
Stock	Jumbo 42 (Doble Barra-220V-1-60Hz)	\$ 6.100.000,00

2. BOLSAS AL VACIO

- a. Como te explicaba, la carne fresca se empaca en bolsas al vacío termoencogida. Este tipo de bolsa evita que la carne pierda jugos durante el almacenamiento. Te anexo catalogo. El precio depende del tamaño de la bolsa. Si me envías las dimensiones me quedará más fácil cotizarte.

3. GUANTES DE ACERO

- a. Representamos la empresa Niroflex. Te anexo catalogo. El precio es de \$ 155.000,00 mas IVA.

4. OTROS: Con relación a las cortinas, si tienes dimensiones te puedo hacer cotización más adelante.

Quedo atento a tus inquietudes,

Juan Fernando Echeverri Jimenez
JUAN NEUSTADTEL Y CIA S.A.
Telefono (4)2885454
Celular 321 8302829

Cotización de las bolsas termoencogibles, aptas para el empaque al vacío.

-- El mar, 10/5/11, Juan Fernando Echeverri <jcheverri@neust.com.co> escribió:

De: Juan Fernando Echeverri <jcheverri@neust.com.co>
Asunto: Medida bolsa termoencogible marca Itap Bemis
Para: "Ilka Mildred Barrera Vargas" <mildred8902@yahoo.es>
CC: "Daniel Villegas V." <dvillegas@neust.com.co>
Fecha: martes, 10 de mayo, 2011 17:47

Ilka,

Te relaciono a continuación el precio de nuestras bolsas termoencogibles ideales para carne fresca y con las medidas más cercanas a las que solicitaste.

REFERENCIA	PULGADAS	CMS	USD/1000BOLSAS	BOLSAS/CAJA
CLEAR TITE 62CL	6.5 X 9	16.5 X 24	86,99	4000

EL PRECIO DE VENTA ES POR 1,000 UNIDADES

GENERA IVA

FLETES INCLUIDOS

MERCANCIA PUESTA EN LA FABRICA DEL CLIENTE

Nota: Lista de precios sujeta a cambios sin previo aviso.

Juan Fernando Echeverri Jimenez
JUAN NEUSTADTEL Y CIA S.A.
Telefono (4)2885454
Celular 321 8302829

Cotización de Sed Internacional (computadores e impresora)

Chía Mayo 04 de 2011



PARA COCODRICOL S.A.S
ATN ASTRID RAMIREZ
CIUDAD ENVIGADO
TELEFONO 074-2702174

Reciba un cordial saludo. A continuación relaciono precios de los productos que usted amablemente solicitó:

MARCA	NUMERO DE PARTE	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DISPONIBILIDAD	COMENTARIOS
DELL	A14P62_232LB/E	Nuevo DELL Inspiron Arsenal N4030 • Pantalla 14.0" HD (720p) LED Display with TrueLife™ and Camera • Procesador Intel Pentium P6200 (2.13GHz, 3M Cache, 1066MHz) • Memoria 2GB DDR3 1333MHz RUNS AT 1066MHz • Disco Duro 320GB, 5400rpm • Quemador DVD/RW • Camara Web Incorporada 1.3mp • Free DOS • WIRELES Dell 1501 Wireless N • Red 10/100 • Bluetooth • Batería e Celdas • Video Intel® HD Graphics • Garantía 1 Año CIS • Lector de tarjetas 5 en 1 • Peso 2.4kg	4	USD 465.0	USD 1.860.0	INMEDIATA	PRODUCTO EXCLUIDO DE IVA
HP	B1958AA#ABME	Compaq Presario All-in-One CQ1-1307LA Procesador Intel Atom™ Dual Core D510 a 1.6GHz; Memoria 2GB PC3-6400 DDR2; Disco Duro 500GB 7200 rpm SATA3; Unidad grabadora de DVD SuperMulti con tecnología LightScribe; Tarjeta de red 10/100 integrada; Audio integrado 2.0; Red inalámbrica 802.11b/g/n; Camara Web y Micrófono integrados; Lector de tarjetas 6 en 1; USB2.0, 1 RJ45, entrada/salida de audio y entrada de micrófono; Mouse y Teclado Compaq USB, Windows 7 Starter (32 Bits), Microsoft Works 9.0, Norton Internet Security 2011 (60 días), Garantía limitada 1 año en partes y 1 año en mano de obra, Pantalla 18.5" diagonal widescreen HD LCD....	1	USD 430.0	USD 430.0	INMEDIATA	PRODUCTO EXCLUIDO DE IVA
EPSON	C11CA82251	STYLUS TX125 Multifunción: Impresora, Escáner, Copiadora / Resolución: Hasta 5760 x 1440 dpi / Cartuchos de tinta individuales Negro 135 y Cian, Magenta, Amarillo 133 / Velocidad de impresión: Negro hasta 28 ppm y Color hasta 15 ppm / Compatibilidad: Windows USB (Windows 7, Windows Vista®, Windows XP, Windows XP Professional x64) Macintosh USB (Mac OS® X, 10.4.11, 10.5.8 - 10.6.x) / Capacidad de papel: Bandeja de entrada para papel 100 hojas / 10 sobres, Bandeja de salida 50 hojas / Conectividad: USB.	2	USD 66.0	USD 132.0	INMEDIATA	PRODUCTO MAS IVA
VALOR TOTAL ANTES DE IVA					USD 2.422,0		

*El dólar se liquidara de acuerdo al TRM del día de la factura
 *Estos precios estan Sujetos a cambios de inventarios sin previo aviso
 *Precios ANTES DE IVA
 * Esta cotizacion tiene una vigencia de 8 días

Cordialmente,

CARLOS CARDONA
GERENTE DE PRODUCTO DELL Y ACER
carlos.cardona@sedcolombia.com.co
www.sedcolombia.com.co
PBX (091) 8614000-8709050 ext 923
Fiel a SED, suma SED®

CRA. 1 No 7-320 Km 1 (Variante Chia-Cota) Chia-Colombia PBX 8614000-8709050 ext 979 FAX 8709050 ext 923
www.sedcolombia.com.co

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

En nuestro caso la mayoría de los competidores son extranjeros, En Colombia hay unas cuantas empresas que exportan carne de cocodrilo, porque la mayoría solo exportan la piel.

CROCOFACTORY LTDA

Montería Colombia

e-mail: crocofactory@gmail.com

Todas las partes y despojos del cocodrilo.

DELI OSTRICH NV

Gravestraat 7b

8750 Wingene, Bélgica

Tel: 051/650150 Fax: 051/650155

Carne de Cocodrilo y Deli avestruz se adhiere a todas las normas comunitarias y es actualmente el líder del mercado europeo en el juego exótico. En octubre de 1998 se trasladó a Deli avestruz Wingene de más espacio y para la posible introducción de nuevos productos de calidad exóticas. Pero Deli avestruz sólo traerá un nuevo tipo de carne en el mercado después de extensas pruebas de ambos procedimientos de cría y el sacrificio, la calidad del producto, las directrices europeas, el gusto y los deseos de los consumidores.

IZINTABA FARMCROCODILE

P.o.box 235

0020 Persequor Park Republica de Sur África

Tel: +27-12-342 8600 Fax: +27-12-342 6464

Todas las partes y despojos del cocodrilo.

PIELLI EXPORT

Carr. Fed. Puebla-Atlixco 7407

72470 Puebla México

Tel: +522221498467 Fax: +522222252602

Pielli Export de México S.A. de C.V. surge de las necesidades de servicios y calidad en la distribución y comercialización de pieles exóticas de México para el mundo.

En esta empresa no solo se dedican a la piel de cocodrilo sino también a joyería, carne en varias presentaciones: filete y costilla.

TREND FOODS PTY LTD

14 Lakehill Gardens

Edgewater, Australia

Tel: +61 8 9306 4852 Fax: +61 8 9306 4823

Esta empresa se dedica a la crianza y comercialización de:

Carne de Emu, Avestruz, Carne de Cocodrilo, Carne de Canguro, Carnes Exóticas, Pescados y Cangrejos, Macadamias, Productos de Jengibre, Especies, Salsas, Vino

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

El estudio realizado a nuestro producto consto de las siguientes variables.

- ✓ El tiempo o trayectoria y participación en el mercado
- ✓ presentación
- ✓ imagen
- ✓ tecnología
- ✓ Aparte de la comercialización de carne a que otra actividad se dedicaban.
- ✓ Capacidad de producción
- ✓ Precios
- ✓ Canales de distribución

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

- ✓ Consulta de precios en distintas páginas web.
- ✓ investigación en el portan web de la competencia
- ✓ se investigo de la tecnología utilizada por la competencia en la producción de carne.
- ✓ se averiguó el proceso de empaque

c) Resultados del Estudio de la Competencia

- ✓ **CROCOFACTORY LTDA:** esta es una empresa reconocida en el continente asiático con una trayectoria formidable, pero no maneja el empaque al vacío, eso es una gran ventaja para nosotros.

- ✓ **DELI OSTRICH NV**: esta es una empresa muy reconocida en el mercado internacional, le vende a varios mercados de cadena.

- ✓ **IZINTABA FARMCROCODILE - PIELLI EXPORT - TREND FOODS PTY LTD**: Estas 3 empresas son muy reconocidas y están muy bien posicionadas en el mercado internacional, sobre todo en el continente asiático y algunos países Europeos y EE.UU.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución Directa

La distribución de la carne de cocodrilo se pretende que sea de manera directa, se contactara, negociara y distribuirá directamente con los almacenes de cadena y clientes mayoristas.

Las variables que se tuvieron en cuenta para la elección del distribuidor fueron las siguientes:

- ✓ Entrega oportuna
- ✓ Servicio
- ✓ Agilidad
- ✓ Reconocimiento
- ✓ Calidad
- ✓ Portafolio de servicios.

a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto

La distribución se realizara por medio de camiones contratados desde la fábrica hasta puerto de origen. Teniendo en cuenta que el término de negociación es CIF, nos encargaremos de los trámites y papeleos necesarios

para hacer llegar la mercancía hasta el puerto de destino; en este punto el comprador se hará cargo de su mercancía, manejando el transporte interno de su país y distribución de acuerdo a su criterio y conveniencia.

b) Fuerza de ventas

Debido a que somos una empresa pequeña que apenas está comenzando solo habrá un funcionario encargado de las ventas, a un corto plazo esperamos contar con un empleado más.

Cargo	Competencia y funciones	Salario
Vendedor	Profesional en mercadeo y vetas con experiencia de dos años Contacto con clientes, relaciones públicas, cotizaciones, búsqueda de clientes, entre otros	\$ 1.050.000,00

4.6.2 Manejo de Inventarios

Nuestra empresa podrá tener un inventario relativamente de:

2,5 Ton

4.6.3 Comunicación

Se conoce como carne de cocodrilo, el producto va empacado en bolsas plásticas termoencogibles grado alimentario de primer uso, selladas al vacío, sin presencia de hielo, agua, o sangre, etc. Las bolsas tienen una etiqueta de producción con el nombre de la carne, fecha de producción, fecha de vencimiento, número de lote, número de posta y peso de esta misma.

En la etiqueta la letra debe ser legible, en el idioma correspondiente de contraste al material impreso y en tamaño no inferior a la restante información del panel excepto los tamaños de letra de marca, nombre del producto, logo, código universal del producto o título de la frase “**carne de cocodrilo**”

También:

- ✓ Creación de un sitio web para brindar información clara y detallada del proceso de producción, aspectos institucionales de la empresa y productos ofrecidos.
- ✓ Empaque, etiqueta logo y logotipo serán utilizados como medios para publicitar la empresa y el producto

CocodriCol S.A.S



4.6.4 Actividades de promoción y divulgación

- ✓ Para dar a conocer el producto en el mercado asiático tomaremos como estrategia enviar muestras sin valor comercial a los clientes en China, para que estos lo den a conocer por sus medios obviamente que aunque no se gana dinero por esta estrategia pero el reconocimiento por parte hará antesala a la llegada del producto.
- ✓ Además como estrategia de publicidad y mercadeo se va enviar junto con la mercancía folletos donde se va dar a conocer la variedad de los productos así como sus beneficios de igual manera se enviaran pendones y poster alusivos al producto. También se utilizara como estrategia de mercadeo y publicidad un web site donde aparezca todo relacionado con nuestro producto (precios, contactos y beneficios del producto)

4.7 Precios de los Productos

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

Se llevo a cabo la terminación del precio por medio del método de costeo promedio, estudiando el mercado y haciendo una recopilación de las características de los productos competitivos.

- ✓ Materias primas utilizadas
- ✓ Mercado al cual va dirigido el producto
- ✓ La competencia
- ✓ El valor agregado
- ✓ Calidad del Producto

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

PRODUCTO	COSTO	PRECIO	UTILIDAD DESEADA	UTILIDAD REAL
CARNE	\$ 9.043,34	\$ 11.756,34	40%	28,57%

Precio real con la utilidad deseada

PRODUCTO	COSTO	PRECIO	UTILIDAD DESEADA	UTILIDAD REAL
CARNE	\$ 9.043,34	\$ 15.072,00	40%	40%

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

PRECIOS	
PRODUCTO	VALOR
FILETE	\$ 15.072
PIERNA	\$ 15.072

4.7.4 Política de Precios

COCODRICOL S.A.S maneja una política de ventas a contado, después de 8 meses de continua compra le abriremos crédito a nuestros clientes.

Después de un año de ser clientes files le haremos descuento por pronto pago del 4%.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	
Valor producto	\$ 9.293
Cantidad estimada a Exportar	17500
valor mercancía	\$ 162.629.250
Flete Interno	\$ 2.250.000
Seguro Interno	\$ 337.500
Valor FOB	\$ 165.216.750
Agencia miento Aduanero	\$ 250.002
Flete Internacional	\$ 7.560.000
Seguro Internacional	\$ 216.000
Valor CIF total	\$ 173.242.752
Valor CIF unitario	\$ 9.899,59

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

En realidad el mayor riesgo que se tiene es que el producto no sea aceptado por los consumidores, esto se debe a que el estudio se ha fundamentado en base de datos y no en el país directamente, pero aun así se puede ver claramente que las oportunidades que el mercado chínense brinda muchas, pues cuenta con excelentes ventajas por aspectos que hemos reiterados varias veces como son sus ingresos, su buena calidad de vida y alimentación.

Riesgos

- ✓ escasa disponibilidad de información especializada y análisis a nivel del productor sobre tendencias de los precios del producto.
- ✓ Esparcimiento en la oferta de productos de empresas que ya están posicionadas en el país.
- ✓ ausencia de fondos de inversión y contingencia para cubrir riesgos.

Oportunidades

- ✓ poca exportación de Colombia de la carne de cocodrilo
- ✓ Tenemos poca competencia a nivel nacional
- ✓ Hay muchos zoo criaderos en Colombia que están desperdiciando la carne.
- ✓ La apertura del ingreso de carnes exóticas a china.
- ✓ disponibilidad de mano de obra.
- ✓ existencia de tecnología de producción e infraestructura para el proceso de empaque de la carne de cocodrilo.

4.10 Plan de ventas

El plan de ventas mensual estimado que tenemos hasta este el momento es el siguiente:

PLAN DE VENTA MENSUAL			
PRODUCTO	PRODUCCIÓN	UNIDAD	VALOR
			\$
FILETE	8000	KG	15.072
			\$
PIERNA	9000	KG	15.072

5 ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

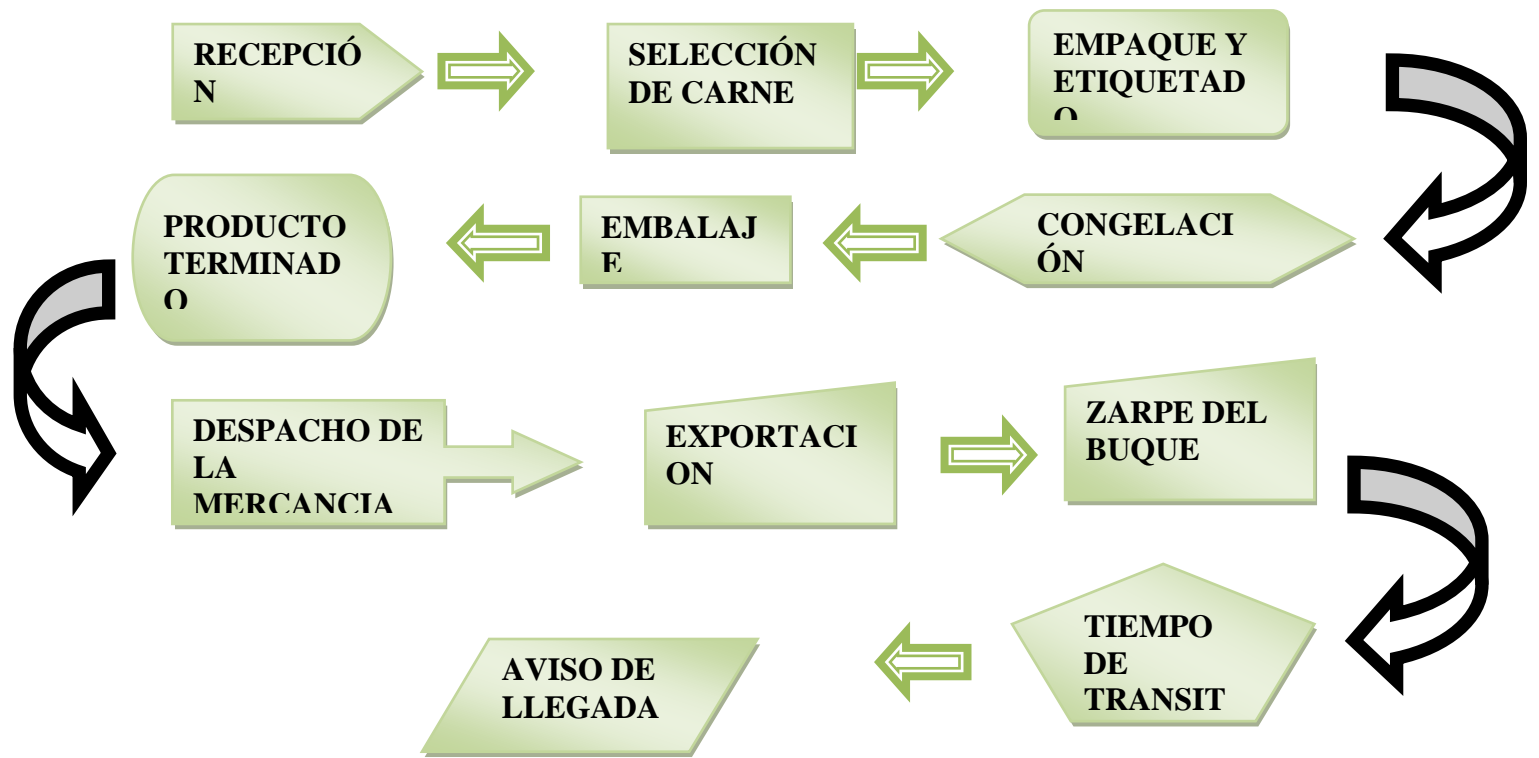
- ✓ Asegurarnos que la carne adquiriera el corte adecuado para poder ser comercializada.
- ✓ Cumplir con todos requisitos de exigencia del país importador con el etiquetado y embalaje.
- ✓ producir los productos con un alto estándar de calidad, la cual inicia desde el levante de la babilla.
- ✓ Cubrir los requisitos de calidad establecidos en relación con las expectativas de los clientes potenciales.
- ✓ Hacer un seguimiento continuo desde el país de origen hasta el país destinatario y hacer entrega de productos a tiempo.
- ✓ Hacer el frigorífico un espacio de ambiente cálido y agradable para todo el personal que labora allí.
- ✓ Alcanzar la capacidad productiva necesaria para cubrir la previsión de ventas del producto
- ✓ proyectarnos para el 2013 que nuestra producción aumente en un 40%.
- ✓ permanecer continuamente en vigilancia tecnológica, para perdurar con la productividad.
- ✓ Establecer un número de funciones, tareas, costes, etc. del personal necesario para el cumplimiento de estos objetivos

5.2 Descripción del proceso de producción

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN PARA 350 KGS – EXPORTACIÓN			
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
Recepción	Llegada de la carne al frigorífico	Jefe y operarios de bodega.	Aprox 5 horas
Selección de carne después del envío por parte del proveedor	Cortes de carne, se le da un corte adecuado a la carne.	Operario tipo carnicero	4 horas
Empaque y etiquetado	*Los empaques ya tienen el etiquetado adecuado. 1. se pesa la carne por libras y kilos del mismo corte. 2.luego pasa a ser empacar al vacío	Operarios y ayudantes	10 horas
Congelación	Después del corte y el empaque pasa a ser congelada por 32 horas.	Operarios de bodega.	32 horas
Embalaje	Luego de haber pasado por todos estos procesos, pasa a ser embajada en cajas de cartón.	Jefe y operarios de bodega.	3 horas
Salida Despacho	Salida de la carne en camión, desde Tolú hasta Sociedad portuaria de Buena Ventura	Jefe de bodega y departamento de comercio exterior	1- 2 días
Exportación	Se realizará la exportación con la colaboración de la empresa PANALPINA.	CocodriCol S.A.S y A.A	2-5 días
Zarpe del buque	En ese instante que el buque zarpa con el flete y el seguro pagos. Hasta ese momento llega mi	Exportador	1 Hora

	responsabilidad.		
Aviso de llegada	Aviso de llegada de la mercancía, En puerto de destino	Importador	2-3 Horas

DIAGRAMA DE FLUJO



5.3 Capacidad de producción

Según las anteriores investigaciones el resultado arrojado fue el siguiente,

El plan de producción estimado es de 16 a 17 toneladas mensuales con un tope máximo de 18 toneladas mensuales.

Este volumen varía de acuerdo al rendimiento en los procesos de sacrificio en el tiempo que estimado.

Demanda de la piel de cocodrilo.

El empaque al vacío nos genera una gran ventaja, y es que hace que la carne se conserve más, si la carne permanece refrigerada dura hasta 3 meses máxima y si permanece congelada dura hasta 5 meses, encontrándose en perfecto estado para el consumo.

Esto nos permite seguridad y confianza para realizar la exportación

5.4 Plan de Producción

Actualmente la empresa está en capacidad de producir de 16 a 17,5 toneladas mensuales, si la demanda aumenta, la tarea sería buscar nuevos proveedores para poder cubrir la demanda del mercado.

PLAN DE PRODUCCIÓN			
PRODUCTO	PRODUCCIÓN	UNIDAD	VALOR
FILETE	8500	KG	\$ 15.072
PIERNA	9000	KG	\$ 15.072

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

La planta de producción y bodegaje de COCODRICOL S.A.S va estar ubicada en Tolú Coveñas, el local y bodega son arrendados, el valor del arriendo de este es de 1'800.000 mes (un millón ochocientos mil). En esta se realizaran todos los procesos de producción y procesos para la exportación.

Es necesario instalar las maquinas, planchas y demás equipos. También se requiere de la instalación de internet.

Los proveedores de las maquinas y equipos se encargan de llevarlas hasta el lugar de trabajo e instalarlas. Sin embargo hay un dinero disponible de \$ 300.000 para los imprevistos

El monto de la inversión según datos arrojados por el análisis financieros es de aproximadamente \$ 141'000.000 (ciento cuarenta y un mil millones de pesos).

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

MAQUINARIA O EQUIPO	PROVEEDOR	PRECIO C/U	UNIDAD	VALOR TOTAL
Planchas de Acero Inoxidable, Son utilizadas para poner las carnes y hacer los procesos en estas.	ASTRA LTDA	\$ 500.000,00	2	\$ 1.000.000
Cuchillos profesionales	CUCHILLERIA ALBACETE	\$ 35.000,00	4	\$ 140.000
Guante protector, maya de acero - anti corte	NIROFLEX	\$ 155.000,00	1	\$ 155.000
Maquinas para empaque al vacio. La serie Boxer: la gama mejor vendida, ofrece unos modelos de sobremesa más potentes y diseñados por encargo gracias a sus múltiples	ORIGINAL HENKELMAN VACUUM SYSTEMS	\$ 6.100.000,00	2	\$ 12.200.000

opciones, como la inyección de gas, el corte del resto de las bolsas, el control del vacío por porcentaje, etc.				
Pesas: estas son necesarias para pesar la carne	PESAS Y BALANZAS	\$ 200.000,00	3	\$ 600.000
Computadores de mesa, para registrar la producción	DELL	\$ 1.600.000,00	1	\$ 1.600.000
Enseres	Papelería que se necesita tipo CAD	\$ 350.000,00		\$ 350.000
Refrigeradores: congeladores de fabricación local o extranjera de una o dos puertas, exterior en acero inoxidable o lamina pintada, pueden ser mixtos, un cuerpo refrigerante y el otro congelante, compuertas solida o con vidrio, son los congeladores lideres en el mercado nacional. Dimensiones: 1 puerta 75*90 * 200cm. 2.puertas 75*160*200cm	TRUE	\$ 3.900.000,00	4	\$ 15.600.000
Cortina plástica transparente para cavas y separación de ambientes	THERMOFILM	\$ 15.000,00	4	\$ 60.000
				\$ 31.705.000

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN					
MATERIA PRIMA O INSUMO	INFORMACIÓN	PROVEEDOR	PRECIO	Unidad	VALOR TOTAL
Carne de babilla	Teléfono: 311 11 98	C.I. Caicsa S.A.	\$ 9.000	175.000	\$ 1.575.000.000
Bolsas para el empaque	Teléfono:(57-1) 6202986	THERMOFILM	\$ 39,14	175.100	\$ 6.853.414
Cajas de Cartón	Teléfono:(57-1) 444 47 12	ENVAPACK	\$ 210	400	\$ 84.000
Cinta Pegante	Teléfono:(57-1) 6202987	DISTRIKAYSER	\$ 1.500	100	\$ 150.000
TOTAL					\$ 1.582.087.414

5.5.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIOS MENSUALES		
SERVICIO	PROVEEDOR	VALOR
Agua Y Luz	EPM	\$ 1.500.000
Teléfono-Internet	UNE	\$ 250.000
Celular	COMCEL	\$ 150.000
Seguro	SURA	\$ 300.000
Arriendo	ARRIENDOS	\$ 1.800.000
TOTAL		\$ 4.000.000

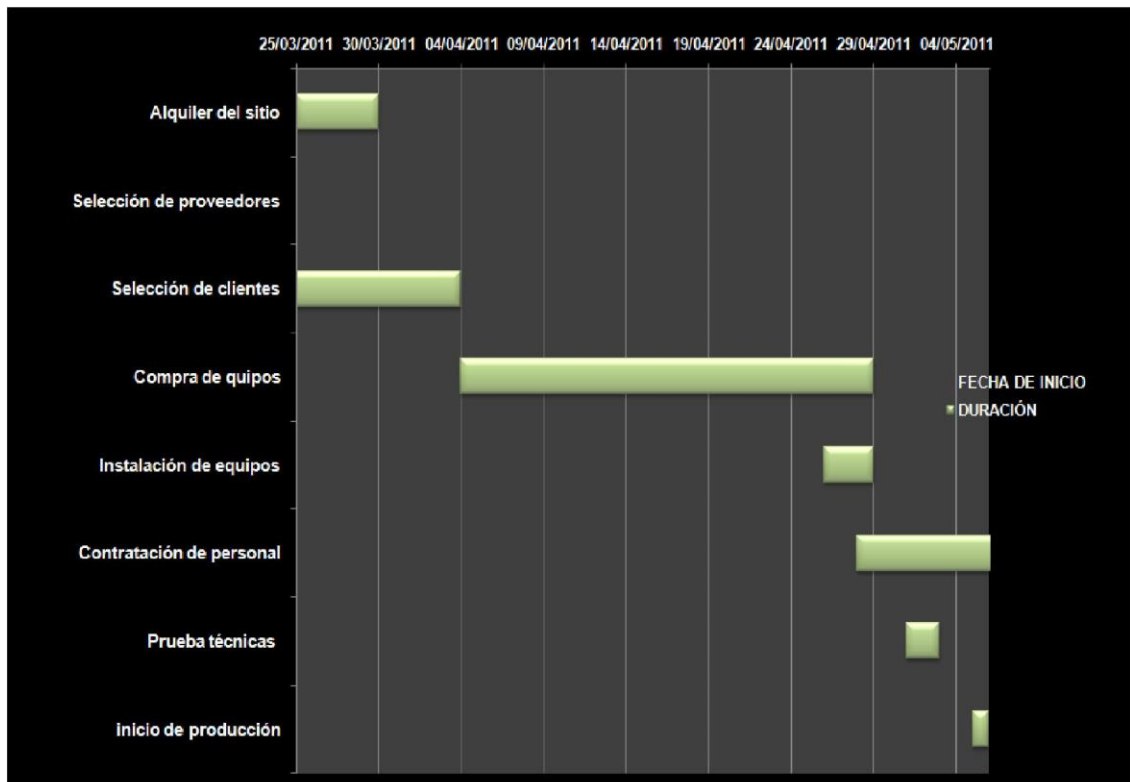
5.5.5 Requerimientos de personal.

CARGO	DESCRIPCIÓN	PERFIL	CANTIDAD DE PERSONAL	SALARIO BASE	SEGURIDAD SOCIAL	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	PRESTACIONES SOCIALES	APORTE PARAFISCAL	TOTAL
VIGILANTE	Es el encargado de proteger la integridad física de las personas y los bienes materiales de la empresa.	Técnico y con experiencia de 1 año	2	\$ 535.600,00	\$ 240.270,16	\$ 63.600,00	\$ 111.565,48	\$ 48.204,00	\$ 927.279,28
OFICIOS VARIOS	Persona encargada del aseo y demás quehaceres similares	Bachiller	1	\$ 535.600,00	\$ 240.270,16	\$ 63.600,00	\$ 111.565,48	\$ 48.204,00	\$ 463.639,64
SECRETARIA	Su función es colaborar con los requerimientos de papelería necesaria	Técnico o tecnólogo	1	\$ 600.000,00	\$ 269.160,00	\$ 63.600,00	\$ 124.980,00	\$ 54.000,00	\$ 511.740,00
OPERARIOS	Su función es cortar la carne, empacarla, almacenarla y embalaje.	Bachiller	4	\$ 600.000,00	\$ 269.160,00	\$ 63.600,00	\$ 124.980,00	\$ 54.000,00	\$ 2.046.960,00
		Técnico	4	\$ 700.000,00	\$ 314.020,00	\$ 63.600,00	\$ 145.810,00	\$ 63.000,00	\$ 2.345.720,00
JEFES DE AREA	Coordinar los procesos de los operarios	Tecnólogos o profesionales	2	\$ 1.000.000,00	\$ 448.600,00	\$ 63.600,00	\$ 208.300,00	\$ 90.000,00	\$ 1.621.000,00

5.6 Programa de producción

- ✓ Alquiler del sitio
- ✓ Selección de proveedores.
- ✓ Selección de clientes
- ✓ Compra de quipo y maquinaria
- ✓ Instalación de enseres y equipos
- ✓ Contratación de personal
- ✓ Prueba técnicas a los equipos
- ✓ inicio de producción.

Diagrama de Gantt



6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Gerencia

Es el representante legal y tiene a su cargo los siguientes aspectos:

- ✓ Tener claro su propio trabajo, y un contexto amplio de lo que debe desarrollar.
- ✓ Desarrollar un plan para alcanzar objetivos.
- ✓ Asignar tareas a sus subordinados, teniendo en cuenta sus capacidades, dándoles límites para su desempeño, y especificando los parámetros necesarios: que tiene que hacer, para cuando, en que marco de políticas, etc. Y que recursos podrán emplear.
- ✓ Establecer mecanismos de control sobre el desarrollo de las tareas encomendadas.
- ✓ Entrenar y ayudar a desarrollar a sus subordinados.
- ✓ Evaluar la efectividad de cada uno de los subordinados.
- ✓ Realizar las acciones de soporte como seleccionar sus colaboradores, entrenarlos, y premiarlos o sancionarlos en casos pertinentes.
- ✓ Hacerse responsable de sus propias tareas.

AREA ADMINISTRATIVA:

- ✓ Es el encargado de varias funciones y de que se cumplan
- ✓ Organización de la estructura administrativa y funcional de la empresa.
- ✓ Organigramas empresariales.
- ✓ Reglamento Interno de Trabajo.
- ✓ Manual de Funciones.
- ✓ Manual Calidad Total o Gestión de Calidad.
- ✓ Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial ó Salud Ocupacional.
- ✓ Asesoría Laboral al Departamento de Personal.
- ✓ Asesoría en Seguridad Social.

Financiera

- ✓ Fijar metas financieras y metas personales realistas.
- ✓ Evaluar su estado financiero corriente activo, pasivo, ingresos, seguros, impuestos, inversiones y plan de patrimonio.
- ✓ Desarrollar un plan realista y comprensivo para llevar a cabo metas financieras enfrentando sus debilidades financieras y edificando sus fuerzas financieras.
- ✓ Poner su plan en acción y seguir su progreso.
- ✓ Mantenerse en camino para enfrentar sus metas, circunstancias personales, etapas de su vida, productos, mercados y leyes de impuestos—cuando todos estos están cambiando constantemente.

Contabilidad

Se encarga de registrar, clasificar, resumir, interpretar y comunicar la información importante de la empresa y traducirlos en reportes numéricos.

Su formación multidisciplinaria le permite reconocer y actuar eficientemente ante la diversidad de factores internos y externos que inciden en el desarrollo de la empresa.

Ventas

Es el área de la empresa que se encarga de vender y hacerla la publicidad del producto

Comercio exterior:

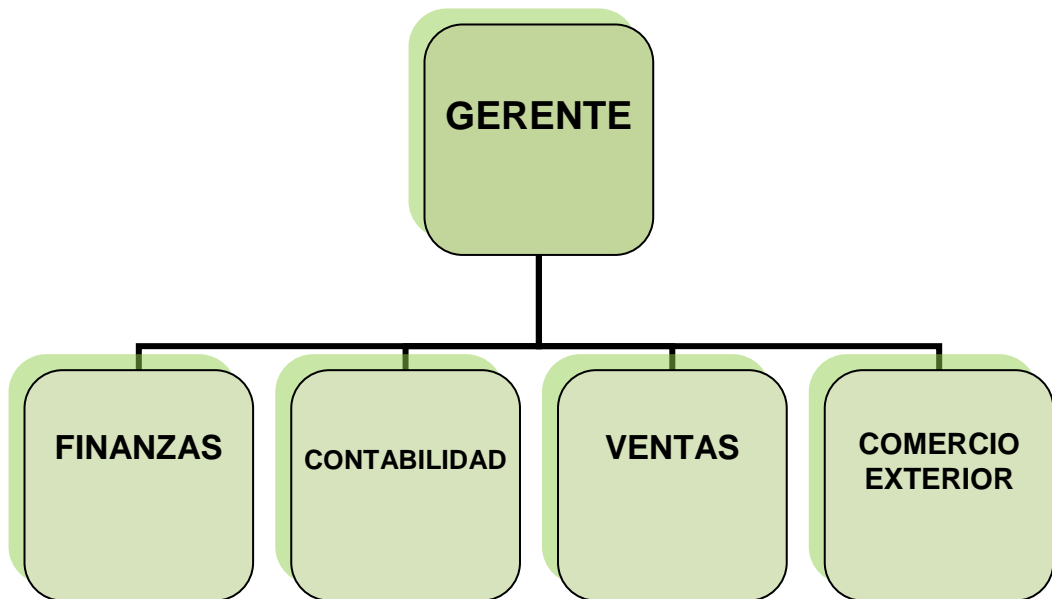
Esta área se encarga de hacer compras si son necesarios y de hacer todos los trámites de exportación.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

CONTRATOS CON TERCEROS			
NOMBRE	PROCESO	PROVEEDOR	COSTO
Mensajero	Persona encargada de llevar y recoger documentos.	DOMIENTREGAS	\$ 650.000,00
Aseadora	Persona encargada de tener la oficina en limpia y ordenada	1A servicio integrado S.A	\$ 650.000,00
Flete Interno	Transporte de los contenedores desde Tolú hasta el puerto de B/ventura	SOTO BOTERO	\$ 2.250.000,00
Flete Internacional	Transporte marítimo desde (B/ventura) puerto de origen hasta (Shangai) puerto de destino	MAERSK	\$ 7.560.000,00
Seguro Interno	Seguro de la mercancía desde Tolú hasta el puerto de B/ventura	SURA	\$ 337.500,00
Seguro Internacional	Seguro de la mercancía desde el B/ventura (Puerto de origen) hasta Shangai (puerto de destino)	SURA	\$ 216.000,00
Agencia de Aduanas	Agencia de aduanas encargada de los tramites de exportación.	PANALPINA	\$ 250.002,00
TOTAL			\$ 11.913.502,00

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

➤ GERENTE

Esta persona estará a cargo de las siguientes labores

- ✓ Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- ✓ Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- ✓ A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.

- ✓ Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- ✓ Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- ✓ Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión)
- ✓ Decide cuando un nuevo producto ha de ingresar al mercado.
- ✓ Se encarga de la contratación y despido de personal
- ✓ Cualquier transacción financiera mayor como obtención de préstamos, cartas de crédito, asignación de créditos a clientes, etc. deben contar con su aprobación

➤ **FINANZAS**

Esta persona estará a cargo de las siguientes funciones.

- ✓ Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones.
- ✓ Análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas, decisiones que afectan al lado izquierdo del balance general.
- ✓ Análisis de las cuentas específicas e individuales del balance general con el objeto de obtener información valiosa de la posición financiera de la compañía.
- ✓ Control de costos con relación al valor producido, principalmente con el objeto de que la empresa pueda asignar a sus productos un precio competitivo y rentable.
- ✓ Proyectar, obtener y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y maximizar el valor de la misma

- ✓ Es el encargado de la elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes con un alto grado de probabilidad y certeza.
- ✓ Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos. Encargado de los aspectos financieros de todas las compras que se realizan en la empresa.
- ✓ Manejo de la relación con el proveedor del servicio de tercerización contable y auditores.
- ✓ Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.
- ✓ Manejo del archivo administrativo y contable.

➤ **CONTABILIDAD**

- ✓ Diligenciar formularios de declaraciones de renta.
- ✓ Revisión e impresión del libro de cartera.
- ✓ Informe y requerimientos a la Superintendencia, en medios magnéticos.
- ✓ Diligenciamiento de pólizas de manejo, aportes y ahorros.
- ✓ Recopilación de documentos para la solicitud de créditos ante los Bancos.
- ✓ Elaboración del presupuesto mensual de ingresos y egresos.
- ✓ Flujo de caja

➤ **VENTAS**

- ✓ Manejo de relaciones públicas con el cliente
- ✓ Explorar permanentemente la zona asignada para detectar clientes potenciales.
- ✓ Evaluar nuevos usos o necesidades de consumo de los clientes activos.
- ✓ Preparar pronósticos de venta en función del área asignada para ser evaluados por la supervisión
- ✓ Cerrar las operaciones de venta a los precios y condiciones determinados por la compañía.
- ✓ Realizar permanentemente tareas de Relaciones Públicas.
- ✓ Vender toda la producción de la empresa
- ✓ Promover las visitas de los Clientes a la Empresa cuando le fuera solicitado
- ✓ Concurrir puntualmente a reuniones, charlas y capacitaciones que den diferentes entidades importantes.

➤ **COMERCIO EXTERIOR**

- ✓ Es responsable de la relación directa con los proveedores, para pedir cotización y realizar la negociación.
- ✓ Coordinar el transporte si el agente afianzado no se encarga del mismo
- ✓ Es el que elabora el packing list, la factura comercial de demás documentos de lo que se va a exportar.
- ✓ Es el responsable de solicitar los certificados obligatorios a las entidades correspondientes
- ✓ Es responsable de realizar y supervisar todo el proceso de exportación

- ✓ Contratar al agente afianzado de aduanas, así como el transporte
- ✓ Realizar el seguimiento de la exportación hasta que llegue a su lugar de destino.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

El local para las oficinas de la empresa será arrendado, estará ubicado en Laureles, Medellín – Colombia Cl 70 con cra 47 d. El valor del arriendo es de 800.000 (ochocientos mil pesos).

Cuenta con cuatro oficinas y sala de juntas, Internet inalámbrico, cocina y un baño, este es un lugar apto para ubicar la oficina.

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Nombre	Descripción	Proveedor	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador Portátil	Computador portátil, diseñado para la pequeña empresa, con estilo y confianza.	Sed International	4	\$ 1.200.000	\$ 4.800.000
Computador de mesa	Computador de escritorio, diseñado para trabajos pesados y brinda comodidad laboral.	Sed International	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
Sillas	Silla ejecutiva, asiento y espaldar tapizado tipo aplique.	Mueble Útil	14	\$ 90.000	\$ 1.260.000
Escritorios	Mesas que sirven de soporte para los enseres	Mueble Útil	6	\$ 180.000	\$ 1.080.000
Teléfonos	Teléfonos diseñados con alta tecnología que	Panasonic	4	\$ 80.000	\$ 320.000

	permite excelente comunicación				
Fax	Fax de alta tecnología que permite el envío y recepción de documentos	Panasonic	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Impresora y fotocopiadora	Impresora fotocopiadora multifuncional diseñada para ejercer varias funciones en la misma	Epson	1	\$ 550.000	\$ 550.000
				TOTAL	\$ 9.560.000

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR
Resma de papel	3	\$ 24.000
Grapadora	5	\$ 5.000
Perforadora	4	\$ 4.000
Lapiceros	1 caja de lapiceros	\$ 3.000
Carpetas	2 paquetes	\$ 16.000
Legajadores	5 cajas	\$ 10.000
Calculadoras	4	\$ 25.000
TOTAL		\$ 87.000

6.3.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIOS MENSUALES		
Servicios	Proveedor	Valor
Gas	EPM	\$ 30.000
Agua	EPM	\$ 80.000
Luz	EPM	\$ 120.000
Internet	UNE	\$ 120.000
Telefonía	UNE	\$ 350.000
Arriendo	ARRENDAMIENTOS SANTA FE	\$ 800.000
Seguro	SURA	\$ 100.000
	TOTAL	\$ 1.600.000

6.3.5 Requerimientos de personal

CARGO	DESCRIPCIÓN	PERFIL	CANTIDAD DE PERSONAL	SALARIO BASE	SEGURIDAD SOCIAL	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	PRESTACIONES SOCIALES	APOORTE PARAFISCAL	TOTAL
GERENTE	Persona encargada de planear y realizar evaluaciones periódica acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos	Profesional en administración de empresas con énfasis en Negocios Internacionales experiencia mínima de 3 años.	1	\$ 1.100.000,00	\$ 282.920,00	\$ 63.600,00	\$ 229.130,00	\$ 99.000,00	\$ 674.650,00
Contador (a)	Persona encargada de llevar y controlar la contaduría de la empresa	Contador Público con experiencia mínima 2 años.	1	\$ 1.050.000,00	\$ 270.060,00	\$ 63.600,00	\$ 218.715,00	\$ 94.500,00	\$ 646.875,00
Financiero (a)	Persona encargada de administrar y cuidar de los recursos financieros de la empresa	Profesional en finanzas	1	\$ 1.050.000,00	\$ 270.060,00	\$ 63.600,00	\$ 218.715,00	\$ 94.500,00	\$ 646.875,00
Vendedor	Persona encargada del Mercadeo y Ventas	Profesional en mercadeo y ventas con experiencia de dos años	1	\$ 1.050.000,00	\$ 270.060,00	\$ 63.600,00	\$ 218.715,00	\$ 94.500,00	\$ 646.875,00

Tecnólogo en comercio exterior.	Persona encargada de manejar y controlar todo lo relacionado con el departamento de comercio exterior	Tecnólogo en comercio exterior con experiencia en mercadeo, exportaciones, importaciones y operaciones.	1	\$ 1.050.000,00	\$ 270.060,00	\$ 63.600,00	\$ 218.715,00	\$ 94.500,00	\$ 646.875,00
--	---	---	---	-----------------	---------------	--------------	---------------	--------------	---------------

6.4 Programa de administración

- ✓ Alquiler del sitio
- ✓ Selección de proveedores
- ✓ Compra de quipos
- ✓ Instalación de equipos
- ✓ Contratación de personal
- ✓ inicio de labores



7 ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Tipo de sociedad: **Sociedades por Acciones Simplificadas S.A.S.**

Se constituirá este tipo de sociedad ya que es la que se puede constituir con una o varias personas y su responsabilidad es limitada, responden hasta por el monto de sus aportes (capital). Su naturaleza siempre será comercial y tiene ciertos tributarios que maniobran su favor.

Se crea por un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.

Existencia de la sociedad y las cláusulas estatutarias se prueban con certificación de la Cámara de Comercio.

El contenido del documento es menos exigente que el previsto en el artículo 110 del Código de comercio colombiano

Contenido del documento de constitución de la SAS

- ✓ Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- ✓ Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;
- ✓ El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- ✓ El término de duración, si este no fuere indefinido.
- ✓ Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita.
- ✓ El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma términos en que estas deberán pagarse.

- ✓ La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

DOCUMENTO	entidad que lo emite	Costo
Notaria		\$ 120.000
RUT(Registro Único Tributario)	DIAN	\$ -
Registro Mercantil	Cámara de Comercio	\$ 600.000
Registro Nacional de Exportación	Mincomex	\$ -
Vistos buenos de seguridad	Cámara de Comercio	\$ 80.000
Certificado de existencia y representación legal	Cámara de Comercio	\$ 200.000
Certificado de origen	VUCE	\$ 10.000
Certificado de sanidad	Cámara de Comercio	\$ 120.000
Certificado Invima	INVIMA	\$ 1.300.000
Certificado Zoosanitario	ICA	\$ -
Certificado del ICA	ICA	\$ -
	TOTAL	\$ 2.430.000

Los certificados Zoosanitario, ICA y Cuarentena los tiene la empresa C.I. CAICSA S.A. por lo tanto está los paga.

8 ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Un familiar con excelente adquisición económica, quiso ayudarnos con un aporte de 50'000.000. Este lo va aportar en bien inicie a desarrollarse el proyecto

El señor Gustavo Gutiérrez va a ser uno de los socios, va aportar un capital de 38'380.000. Él lo va a portar al inicio de proceso del proyecto.

Como socias de tal proyecto vamos hacer una financiación de 65'000.000 en BANCOLOMBIA, respaldadas por nuestras familias.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Entidad financiera BANCOLOMBIA, el desembolso será 20 días después de la solicitud del crédito.

Préstamo Bancario (Financiación)

Monto del Préstamo:	\$ 65.000.000
Intereses (efectivo Mensual):	1,55%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Cuota fija

Requerimientos Financieros	\$ 57.452.949,62
Préstamo Bancario	\$ 65.000.000
Recursos Propios	-\$ 7.547.050,38

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 65.000.000
1	\$ 1.671.862	\$ 1.007.500	\$ 664.362	\$ 64.335.638
2	\$ 1.671.862	\$ 997.202	\$ 674.660	\$ 63.660.978
3	\$ 1.671.862	\$ 986.745	\$ 685.117	\$ 62.975.862
4	\$ 1.671.862	\$ 976.126	\$ 695.736	\$ 62.280.126
5	\$ 1.671.862	\$ 965.342	\$ 706.520	\$ 61.573.606
6	\$ 1.671.862	\$ 954.391	\$ 717.471	\$ 60.856.135
7	\$ 1.671.862	\$ 943.270	\$ 728.592	\$ 60.127.543
8	\$ 1.671.862	\$ 931.977	\$ 739.885	\$ 59.387.658
9	\$ 1.671.862	\$ 920.509	\$ 751.353	\$ 58.636.304
10	\$ 1.671.862	\$ 908.863	\$ 762.999	\$ 57.873.305
11	\$ 1.671.862	\$ 897.036	\$ 774.826	\$ 57.098.479
12	\$ 1.671.862	\$ 885.026	\$ 786.836	\$ 56.311.644
13	\$ 1.671.862	\$ 872.830	\$ 799.031	\$ 55.512.613
14	\$ 1.671.862	\$ 860.445	\$ 811.416	\$ 54.701.196
15	\$ 1.671.862	\$ 847.869	\$ 823.993	\$ 53.877.203
16	\$ 1.671.862	\$ 835.097	\$ 836.765	\$ 53.040.437
17	\$ 1.671.862	\$ 822.127	\$ 849.735	\$ 52.190.702
18	\$ 1.671.862	\$ 808.956	\$ 862.906	\$ 51.327.796
19	\$ 1.671.862	\$ 795.581	\$ 876.281	\$ 50.451.515
20	\$ 1.671.862	\$ 781.998	\$ 889.863	\$ 49.561.652
21	\$ 1.671.862	\$ 768.206	\$ 903.656	\$ 48.657.995

22	\$ 1.671.862	\$ 754.199	\$ 917.663	\$ 47.740.332
23	\$ 1.671.862	\$ 739.975	\$ 931.887	\$ 46.808.445
24	\$ 1.671.862	\$ 725.531	\$ 946.331	\$ 45.862.114
25	\$ 1.671.862	\$ 710.863	\$ 960.999	\$ 44.901.115
26	\$ 1.671.862	\$ 695.967	\$ 975.895	\$ 43.925.221
27	\$ 1.671.862	\$ 680.841	\$ 991.021	\$ 42.934.199
28	\$ 1.671.862	\$ 665.480	\$ 1.006.382	\$ 41.927.818
29	\$ 1.671.862	\$ 649.881	\$ 1.021.981	\$ 40.905.837
30	\$ 1.671.862	\$ 634.040	\$ 1.037.821	\$ 39.868.015
31	\$ 1.671.862	\$ 617.954	\$ 1.053.908	\$ 38.814.108
32	\$ 1.671.862	\$ 601.619	\$ 1.070.243	\$ 37.743.864
33	\$ 1.671.862	\$ 585.030	\$ 1.086.832	\$ 36.657.032
34	\$ 1.671.862	\$ 568.184	\$ 1.103.678	\$ 35.553.354
35	\$ 1.671.862	\$ 551.077	\$ 1.120.785	\$ 34.432.569
36	\$ 1.671.862	\$ 533.705	\$ 1.138.157	\$ 33.294.412
37	\$ 1.671.862	\$ 516.063	\$ 1.155.799	\$ 32.138.614
38	\$ 1.671.862	\$ 498.149	\$ 1.173.713	\$ 30.964.900
39	\$ 1.671.862	\$ 479.956	\$ 1.191.906	\$ 29.772.994
40	\$ 1.671.862	\$ 461.481	\$ 1.210.381	\$ 28.562.614
41	\$ 1.671.862	\$ 442.721	\$ 1.229.141	\$ 27.333.472
42	\$ 1.671.862	\$ 423.669	\$ 1.248.193	\$ 26.085.279
43	\$ 1.671.862	\$ 404.322	\$ 1.267.540	\$ 24.817.739
44	\$ 1.671.862	\$ 384.675	\$ 1.287.187	\$ 23.530.552
45	\$ 1.671.862	\$ 364.724	\$	\$

			1.307.138	22.223.414
			\$	\$
46	\$ 1.671.862	\$ 344.463	1.327.399	20.896.015
			\$	\$
47	\$ 1.671.862	\$ 323.888	1.347.974	19.548.041
			\$	\$
48	\$ 1.671.862	\$ 302.995	1.368.867	18.179.174
			\$	\$
49	\$ 1.671.862	\$ 281.777	1.390.085	16.789.089
			\$	\$
50	\$ 1.671.862	\$ 260.231	1.411.631	15.377.458
			\$	\$
51	\$ 1.671.862	\$ 238.351	1.433.511	13.943.947
			\$	\$
52	\$ 1.671.862	\$ 216.131	1.455.731	12.488.216
			\$	\$
53	\$ 1.671.862	\$ 193.567	1.478.295	11.009.921
			\$	\$
54	\$ 1.671.862	\$ 170.654	1.501.208	\$ 9.508.713
			\$	\$
55	\$ 1.671.862	\$ 147.385	1.524.477	\$ 7.984.236
			\$	\$
56	\$ 1.671.862	\$ 123.756	1.548.106	\$ 6.436.130
			\$	\$
57	\$ 1.671.862	\$ 99.760	1.572.102	\$ 4.864.028
			\$	\$
58	\$ 1.671.862	\$ 75.392	1.596.470	\$ 3.267.558
			\$	\$
59	\$ 1.671.862	\$ 50.647	1.621.215	\$ 1.646.344
			\$	\$
60	\$ 1.671.862	\$ 25.518	1.646.344	\$ 0

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
Carne de Cocodrilo	\$ 263.760.000,0	100,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 263.760.000,0	100,00%

8.2.2 Egresos

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)				
Activos Fijos				

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Depreciación Mensual	Activos Fijos Disponibles	Valor
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 8.820.000,00	\$ 245.000,00	Equipos de Informática y Comunicaciones	\$ 0,00
Maquinaria (10años)	\$ 27.800.000,00	\$ 231.666,70	Maquinaria	\$ 27.800.000,00
Herramienta (5 años)	\$ 2.305.000,00	\$ 38.416,70	Herramienta	\$ 0,00
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 2.340.000,00	\$ 19.500,00	Muebles y Enseres	\$ 0,00
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 41.265.000,00		Total Activos Fijos Disponibles	\$ 27.800.000,00
Total Depreciación Mensual		\$ 534.583,30		

Gastos Pre operativos				
Gastos Pre operativos Exigibles	Valor	Amortización	Gastos Pre operativos Disponibles	Valor
Constitución y registro	\$ 2.430.000,00	\$ 40.500,00	Constitución y registro	\$ 2.430.000,00
Presentación y Promoción	\$ 5.158.236,00	\$ 85.970,60	Presentación y Promoción	\$ 3.150.000,00

Salarios	\$ 13.000.000,00	\$ 0,00	Salarios	\$ 0,00
Adecuaciones Locativas	\$ 300.000,00	\$ 5.000,00		\$ 0,00
Total Gasto Pre operativos Exigibles	\$ 20.888.236,00		Total Gasto Pre operativos Disponible	\$ 5.580.000,00
Total Amortización Mensual		\$ 131.470,60		
CAPITAL DE TRABAJO				
Capital de Trabajo Exigible		Valor	Capital de trabajo Disponible	Valor
Ingreso el Número de días que necesita cubrir sus COSTOS VARIABLES y FIJOS				
CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR		
Costos Variables	30	\$ 168.871.952		
Costos Fijos de Producción	30	\$ 22.587.539		
Costos Fijos de Administración	30	\$ 11.222.503		
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	30	\$ 1.696.875		
Ingreso el Número de días que necesita cubrir sus VENTAS (Ventas a crédito) e INVENTARIOS de PRODUCTO Y MATERIA PRIMA				
CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR		
Cuentas por Cobrar	0	\$ 0		
Inventarios productos	7	\$ 44.673.881		

Inventario de Materia Prima	0	\$ 0
-----------------------------	---	------

Ingreso el Número de días que sus proveedores le dan para pagar

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Materia Prima	30	\$ 168.871.952
Fijos de Producción		\$ 0
Administrativos		\$ 0
Comercialización y Ventas		\$ 0

Total Capital de trabajo Exigible	\$ 80.180.798	Total Capital de trabajo Disponible	\$ 50.000.000
--	----------------------	--	----------------------

INVERSION TOTAL EXIGIBLE	\$ 142.334.034	INVERSIÓN TOTAL DISPONIBLE	\$ 83.380.000
---------------------------------	-----------------------	-----------------------------------	----------------------

8.2.2.1 Costos Variables del producto

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Carne	\$ 9.000,00	1	Kg	\$ 9.000,00
Bolsas	\$ 39,14	1	Un	\$ 39,14
Cajas de Cartón	\$ 210,00	0,02	Un	\$ 4,20
Seguro Interno	\$ 19,29	1	Un	\$ 19,29
Flete interno	\$ 128,57	1	Un	\$ 128,57
Seguro Internacional	\$ 12,34	1	Un	\$ 12,34
Flete Internacional	\$ 432,00	1	Un	\$ 432,00
Trámites Aduaneros	\$ 14,29	1	Un	\$ 14,29
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 9.649,83

Costos Fijos del producto

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 7.200.000
Obligaciones Laborales	\$ 7.916.339
Arriendo	\$ 1.800.000
Servicios	\$ 4.000.000
Aseo	\$ 535.600
Vigilancia	\$ 535.600
Secretaria	\$ 600.000
TOTAL	\$ 22.587.539

8.2.2.2 Gastos

Gastos Administrativos y legales

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 5.300.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.615.275
Papelería	\$ 87.000
Seguros	\$ 100.000
Mensajero	\$ 650.000
Arriendo	\$ 800.000
Aseo	\$ 650.000
Imprevistos	\$ 1.020.228
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 11.222.503

DOCUMENTO	Costo
Notaria	\$ 120.000
Registro Mercantil	\$ 600.000
Vistos buenos de seguridad	\$ 80.000
Certificado de existencia y representación legal	\$ 200.000
Certificado de origen	\$ 10.000
Certificado de sanidad	\$ 120.000
Certificado Invima	\$ 1.300.000
TOTAL	\$ 2'430.000

Gastos Distribución y Ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 1.050.000
Presentación y Promoción	\$ 5.158.236
Prestaciones Sociales	\$ 646.875
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 6.855.111

Gastos Amortización de diferidos

Gastos Pre operativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 2.430.000,0	\$ 40.500,0
Diseño organizacional	\$ 0,0	\$ 0,0
Presentación y Promoción	\$ 5.158.236,0	\$ 85.970,6
Salarios	\$ 13.000.000,0	\$ 0,0
Adecuaciones Locativas	\$ 300.000,0	\$ 5.000,0
Total Gasto Pre operativos Exigibles	\$ 20.888.236,0	
Total Amortización Mensual		\$ 131.470,6

8.2.2.3 Gastos Financieros

INTERESES ANUALES		
AÑO	INTERÉS	ABONO A CÁPITAL
1°	\$ 11.373.987,0	\$ 8.688.356,0
2°	\$ 9.612.814,0	\$ 10.449.530,0
3°	\$ 7.494.641,0	\$ 12.567.702,0
4°	\$ 4.947.105,0	\$ 15.115.239,0
5°	\$ 1.883.170,0	\$ 18.179.174,0

8.3 Estados Financieros Projectados

8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
Medias		17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
Bajas		17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
Consolidado		17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000	\$ 263.760.000
- Costos variables		\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952	\$ 168.871.952
- Costos fijos	\$ 0	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916	\$ 35.506.916
Costos fijos de Producción		\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539	\$ 22.587.539
Costos fijos de Administración		\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503	\$ 11.222.503
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875	\$ 1.696.875
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 1.007.500	\$ 997.202	\$ 986.745	\$ 976.126	\$ 965.342	\$ 954.391	\$ 943.270	\$ 931.977	\$ 920.509	\$ 908.863	\$ 897.036	\$ 885.026
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 57.707.578	\$ 57.717.875	\$ 57.728.332	\$ 57.738.952	\$ 57.749.736	\$ 57.760.687	\$ 57.771.808	\$ 57.783.101	\$ 57.794.569	\$ 57.806.215	\$ 57.818.041	\$ 57.830.051
- Impuestos	\$ 0	\$ 19.043.501	\$ 19.046.899	\$ 19.050.350	\$ 19.053.854	\$ 19.057.413	\$ 19.061.027	\$ 19.064.696	\$ 19.068.423	\$ 19.072.208	\$ 19.076.051	\$ 19.079.954	\$ 19.083.917
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 38.664.077	\$ 38.670.976	\$ 38.677.983	\$ 38.685.098	\$ 38.692.323	\$ 38.699.660	\$ 38.707.111	\$ 38.714.677	\$ 38.722.361	\$ 38.730.164	\$ 38.738.088	\$ 38.746.134
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054	\$ 666.054

+ Otros Ingresos (No sujetos al impuesto)	\$ 65.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 134.341.386
Prestamos	\$ 65.000.000												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 80.180.798
Valor de Salvamento													\$ 54.160.589
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 142.334.034	\$ 664.362	\$ 674.660	\$ 685.117	\$ 695.736	\$ 706.520	\$ 717.471	\$ 728.592	\$ 739.885	\$ 751.353	\$ 762.999	\$ 774.826	\$ 786.836
Activos Fijos	\$ 41.265.000												
Pago Crédito (Capital)		\$ 664.362	\$ 674.660	\$ 685.117	\$ 695.736	\$ 706.520	\$ 717.471	\$ 728.592	\$ 739.885	\$ 751.353	\$ 762.999	\$ 774.826	\$ 786.836
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 20.888.236												
Capital de Trabajo	\$ 80.180.798												
FLUJO DE CAJA	(\$ 77.334.034)	\$ 38.665.769	\$ 38.662.371	\$ 38.658.920	\$ 38.655.416	\$ 38.651.857	\$ 38.648.243	\$ 38.644.573	\$ 38.640.846	\$ 38.637.062	\$ 38.633.219	\$ 38.629.316	\$ 172.966.739

Tasa de rentabilidad esperada	2,50%
Valor Presente Neto	418.989.733
Tasa Interna de Retorno	50,27%

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 3.165.120.000	\$ 3.821.882.400	\$ 4.614.922.998	\$ 5.572.519.520	\$ 6.728.817.321
- Costos variables		\$ 2.026.463.424	\$ 2.229.109.767	\$ 2.452.020.743	\$ 2.697.222.817	\$ 2.966.945.099
- Costos fijos		\$ 426.082.997	\$ 468.691.297	\$ 515.560.426	\$ 567.116.469	\$ 623.828.116
Costos fijos de Producción		\$ 271.050.467	\$ 298.155.514	\$ 327.971.065	\$ 360.768.172	\$ 396.844.989
Costos fijos de Administración		\$ 134.670.030	\$ 148.137.033	\$ 162.950.736	\$ 179.245.810	\$ 197.170.391
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 20.362.500	\$ 22.398.750	\$ 24.638.625	\$ 27.102.488	\$ 29.812.736
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647
- Intereses Crédito		\$ 11.373.987	\$ 9.612.814	\$ 7.494.641	\$ 4.947.105	\$ 1.883.170
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 693.206.945	\$ 1.106.475.876	\$ 1.631.854.540	\$ 2.295.240.482	\$ 3.128.168.289
- Impuestos	\$ 0	\$ 228.758.292	\$ 365.137.039	\$ 538.511.998	\$ 757.429.359	\$ 1.032.295.535
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 464.448.653	\$ 741.338.837	\$ 1.093.342.542	\$ 1.537.811.123	\$ 2.095.872.754
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647	\$ 7.992.647
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 65.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 139.582.706
Prestamos	\$ 65.000.000					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 117.392.706

Valor de Salvamento						\$ 22.190.000
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 142.334.034	\$ 16.706.436	\$ 19.269.417	\$ 22.269.579	\$ 25.787.303	\$ 18.179.174
Activos Fijos	\$ 41.265.000					
Pago Crédito (Capital)		\$ 8.688.356	\$ 10.449.530	\$ 12.567.702	\$ 15.115.239	\$ 18.179.174
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 20.888.236					
Capital de Trabajo	\$ 80.180.798	\$ 8.018.080	\$ 8.819.888	\$ 9.701.877	\$ 10.672.064	
FLUJO DE CAJA	-\$ 77.334.034	\$ 455.734.864	\$ 730.062.067	\$ 1.079.065.611	\$ 1.520.016.467	\$ 2.225.268.933

Tasa Interna de Retorno	34,49%
Valor Presente Neto	2.079.153.030
Tasa Interna de Retorno	646,47%

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

	CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+	Ingresos por concepto de Ventas	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.00 0	263.760.000	263.760.000	263.760.000
-	Costo Variables	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.95 2	168.871.952	168.871.952	168.871.952
-	Costos Fijos Producción	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539	22.587.539
-	Gastos Depreciación	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583	534.583
=	Utilidad Bruta en Ventas	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926	71.765.926
-	Costos fijos de Administración	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503	11.222.503
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875	1.696.875
-	Amortización de diferidos	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471	131.471
=	Utilidad Operativa	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078	58.715.078
-	Impuestos	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976	19.375.976
=	UTILIDAD NETA	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
=	Utilidades no Repartidas	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102	39.339.102
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	39.339.102	78.678.204	118.017.306	157.356.408	196.695.510	236.034.612	275.373.714	314.712.816	354.051.918	393.391.020	432.730.122	472.069.224

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Valor Presente Neto	418.989.733
---------------------	-------------

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	50,27%
-------------------------	--------

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Retorno	2,50%
Valor Presente Neto	354.786.481
Tasa Interna de Retorno	44,43%

Quisimos someter el producto a un -30% y el resultado arrojado es que sigue siendo viable.

Cambio Porcentual en las Ventas	-30,00%
Tasa de Retorno	2,50%
Valor Presente Neto	226.379.977
Tasa Interna de Retorno	30,99%

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-15,00%
Tasa de Retorno	2,50%
Valor Presente Neto	147.078.140
Tasa Interna de Retorno	17,84%

Cambio Porcentual en el Precio	-20,00%
Tasa de Retorno	2,50%
Valor Presente Neto	56.440.942
Tasa Interna de Retorno	8,13%

CONSIDERACIONES FINALES

Finalmente después de realizar unos análisis exhaustivos de diferentes variables alcanzamos el cumplimiento de los objetivos planteados.

Concluyendo el estudio consideramos el proyecto muy viable y rentable, ya que con los análisis que se han hecho tanto de mercado, legales, financieros y técnicos nos proporcionó un excelente resultado.

Sera necesario una inversión relativamente alta la cual es justificable a la hora de recibir las rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1150&IDCompany>

http://www.proexport.com.co/seminarios/descargas/agro_brasil_chile_asia.pdf

: <http://www.proexport.gov.co/vbecontent/VerImp.asp?ID=1594&IDCompany>

<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo4073DocumentoNo7376.PDF>

<http://www.colombiatrade.com.co/node>

<http://www.colombiatrade.com.co/node>

<http://www.slideshare.net/escenaenelmar/exportaciones-e-importaciones-en-colombia-presentation>

<http://www.businesscol.com/noticias/fullnews.php?id=11804>

<http://antiguo.proexport.com.co/SIICExterno/IntelExport/BusquedaProductos.aspx?Tipo=Bieneses&Menu=IntelExportHome&seleccion=BusquedaBienProducto&Header=IntelExport>

[**http://www.wal-martchina.com/english/walmart/wminchina.htm**](http://www.wal-martchina.com/english/walmart/wminchina.htm)

[**http://spanish.peopledaily.com.cn/spanish/200211/20/sp20021120_59477.html**](http://spanish.peopledaily.com.cn/spanish/200211/20/sp20021120_59477.html)