INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

PREFACTIBILIDAD DE NUEVA LINEA DE DISTRIBICIÓN PRODUCTO AGROQUIMICO ENAZIN

INFORME DE TRABAJO FINAL PARA OPTAR AL GRADO DE TECNÓLOGO EN COMERCIO INTERNACIONAL

LAURA ROJAS RESTREPO
RICARDO ZAPATA CARVAJAL
ANDRES FELIPE OSORNO GOMEZ

PROFESORES GUÍAS: ANDRES FELIPE URIBE ACOSTA

2016
AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a nuestros padres, familiares y amigos por brindarnos el apoyo suficiente para la realización de este proyecto, por estar presentes en los momentos de dificultad y de angustia que se presentan en el camino del éxito, también le gracias al profesor Andres Felipe Uribe por guiarnos en este camino, asesorándonos, apoyando e impulsando para que este proyecto se realizara lo mejor posible.

Los más sinceros agradecimientos por nuestro equipo de trabajo, que a pesar de las dificultades siempre estuvimos unidos para sacar este proyecto adelante, enojos, tristezas, conflictos siempre estuvieron presentes pero con mucha fortaleza, amistad, responsabilidad y optimismo lo superamos, la gran satisfacción que queda es este proyecto que se hizo con el mayor gusto y confianza para optar por nuestro título de tecnólogos en comercio internacional.
ÍNDICE

LISTA DE IMÁGENES....................................................................................................................... 5
LISTA DE TABLAS............................................................................................................................ 6
GLOSARIO ........................................................................................................................................ 8
ABSTRACT ........................................................................................................................................ 9
RESUMEN EJECUTIVO ....................................................................................................................... 10
INTRODUCCIÓN ............................................................................................................................... 11
CONTEXTO DEL PROYECTO .............................................................................................................. 12
Problemática .................................................................................................................................... 12
Objetivo general ............................................................................................................................... 13
Objetivos específicos ....................................................................................................................... 13
Justificación ..................................................................................................................................... 14
CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA .............................................................. 16
1.1 R&C Mantenimientos integrales ............................................................................................... 16
1.2 Tipo de empresa ......................................................................................................................... 16
1.3 Descripción de la empresa ......................................................................................................... 17
  1.3.1 Ubicación: ........................................................................................................................... 17
  1.3.2 Cibernética: ....................................................................................................................... 17
  1.3.3 Código CIIU: .................................................................................................................... 17
  1.3.4 Razón social: ..................................................................................................................... 17
1.4 Visión y misión de la empresa ................................................................................................. 17
  1.4.1 Misión ............................................................................................................................. 17
  1.4.2 Visión ............................................................................................................................ 18
1.5 Relación Productos .................................................................................................................... 18
  1.5.1 Producto: ......................................................................................................................... 18
  1.5.2 Línea de distribución y comercialización. ....................................................................... 18
  1.5.3 Comercio internacional ................................................................................................. 18
1.6 Ventajas Competitivas ............................................................................................................. 19
1.7 Trámites y Costos

1.7.1 Valor tramites iniciales

CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

2.1.1 Argentina

2.1.2 Colombia

CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de Mercadeo

3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes

3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes

3.5 Mercado Competidor

3.6 Mercado Distribuidor

3.6.1 Distribución Directa

3.7 Precio de venta

3.8 Estrategia

CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales

4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

4.3 Requisitos y Vistos Buenos

4.4 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora

4.5 Participación en Ferias Especializadas

4.6 Rutas de Acceso

4.7 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación

CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1 Recursos materiales y humanos para la producción

5.1.1 Locaciones

CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura Organizacional del Negocio

6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional
6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio .................................................. 50
6.2.1 Locaciones Empresa .................................................................................. 50

CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL ........................................................................51
7.1 Tipo de Organización empresarial .................................................................. 51
7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas ...................................... 51

CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO .............................................................52
8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad ............................................. 52
8.2. Aportes de Capital de los Socios .................................................................... 52
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios ....................................................................... 53
8.4 Precios de los Productos .................................................................................. 53
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos .... 53
8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos ....................... 54
8.5 Ingresos y Egresos ......................................................................................... 54
8.5.1 Ingresos ........................................................................................................ 54
8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio .................................................................. 55
8.5.2 Egresos ......................................................................................................... 55
8.5.2.1 Inversiones ............................................................................................... 55
8.5.2.2 Costos Fijos y Variables ......................................................................... 55
8.5.3 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad ....................... 57
8.5.4 Estados Financieros ...................................................................................... 57
8.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias ................................................................. 57
8.5.5.5 Flujo de Caja y VPN ................................................................................ 57
8.5.5.6 Analisis de Sensibilidad ......................................................................... 57
8.5.5.7 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado .............................................. 59
8.5.5.8 Flujo de Caja Proyectado ......................................................................... 59
8.5.5.9 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO .................................................. 60

CONCLUSIONES ................................................................................................. 61

BIBLIOGRAFÍA ...................................................................................................... 62
LISTA DE IMÁGENES

Imagen #1 Logo R&C mantenimientos integrales................................. 16
Imagen # 2 Producción agrícola en colombia .............................................31
Imagen # 3 Canal de distribución .............................................................. 34
Imagen # 4 Colombia-Mercosur ................................................................. 37
Imagen # 5 Ubicación aeropuerto argentina.................................................41
Imagen # 6 Ubicación R&C Mantenimientos integrales...............................41
Imagen # 7 Ubicación aeropuerto Rionegro, colombia.................................42
Imagen # 8 Ubicación puerto de cartagena, colombia.................................42
Imagen # 9 Cotización chemotecnica.........................................................44
Imagen # 10 Liquidación de importación....................................................45
Imagen # 11 Cotización flete internacional y nacionalización.......................46
LISTA DE TABLAS

Tabla #1  tabla de relación principales importadores de los productos de la subpartida arancelaria 3808 .......................................................... 28
Tabla #2  Departamentos de origen de los principales importadores de plaguicidas 2012 ................................................................. 29
Tabla #3  Información de los principales importadores de plaguicidas (2015) ................................................................. 29
Tabla #4  Mercado competidor ........................................................................ 32
Tabla #5  Proyección de venta Enazin .................................................................. 35
Tabla #6  Proyección de la estrategia de mercadeo ........................................... 36
Tabla #7  Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres .............. 47
Tabla #8  Requerimiento de servicios ................................................................. 48
Tabla #9  Requerimiento de personal .................................................................. 48
Tabla #10 Aporte capital de los socios ................................................................. 52
Tabla #11 Créditos y préstamos bancarios .......................................................... 53
Tabla #12 Precios de los productos ................................................................. 53
Tabla #13 Precios de los productos tomando como base los costos .................. 54
Tabla #14 Ingresos propios del negocio .............................................................. 54
Tabla #15 Inversiones ......................................................................................... 55
Tabla #16 Costos variables ............................................................................... 56
Tabla #17 Costos fijos ......................................................................................... 56
Tabla #18 Estado Pérdidas y ganancias .............................................................. 57
Tabla #19 Flujo de caja y VPN .......................................................................... 57
Tabla #20 Análisis de sensibilidad ..................................................................... 57
Tabla #21 Escenario optimista .......................................................................... 58
Tabla #22 Escenario pesimista ......................................................................... 58
Tabla #23 Estado de pérdidas y ganancias .......................................................... 59
Tabla #24 Flujo de caja proyectado .................................................................... 59
Tabla #25 VPN y TIR ......................................................................................... 60
LISTA DE GRAFICAS

Grafico # 1: Distribución % de la producción del subsector de agroquímicos colombia 2005……………………………………………………………………………….. 23

Grafica # 2: Empleos generados por agroquímicos 2006……………………………………23

Grafica # 3: Tasa de crecimiento del PIB total y del PIB agropecuario…………………24

Grafico # 4 Organigrama de la organización R&C mantenimientos integrales….50
GLOSARIO

Agroquímico: son sustancias químicas muy utilizadas en la agricultura, cuyo objetivo principal es mantener y conservar los cultivos.

Enazin: es un fungicida bencimidazol. Posee acción sistémica, preventiva y curativa. Penetra rápidamente en los tejidos vegetales destruyendo las estructuras de los hongos ya establecidos y permanece en la planta protegiéndola de posibles infestaciones, evitando que la enfermedad se propague o reincida.

Ingrediente activo grado técnico: Es aquel que contiene todos los elementos químicos y sus compuestos químicos naturales o manufacturados, incluidas las impurezas y compuestos relacionados que resultan inevitablemente del proceso de fabricación.

Flujo de caja: Relación de ingresos y egresos en el tiempo que se usa para determinar la conveniencia o no de una alternativa -proyecto- de inversión.

Fungicida: Un fungicida es un tipo particular de plaguicida que controla enfermedades fúngicas, inhibiendo o eliminando al hongo que causa la enfermedad.

Pre factibilidad: Estudio donde se precisa con mayor detalle la información del estudio de perfil con el fin de disminuir los riesgos de decisión y encontrar las mejores alternativas.

Tasa interna de rentabilidad (TIR): Todos los ingresos por encima de la inversión, medida en términos porcentuales. Es la tasa de interés que hace equivalentes los ingresos netos con los egresos netos.

Valor presente neto (VPN): El Valor Presente Neto mide el remanente en pesos de hoy, después de descontar la inversión (o el "préstamo" que le hace el inversionista al proyecto) y el "interés" (calculado a la tasa de descuento) que debe
"devolver" el proyecto al inversionista. En otras palabras, es el monto por el cual aumenta la riqueza del decisor (individuo o firma) después de haber llevado a cabo la alternativa que se estudia.

**ABSTRACT**

The business plan that appears continuation evaluates the opportunity that has R and integral C Mantenimientos to enter to the market antioqueño with a new agrochemical fungicidal product for the treatment of the cultures (culturing) of banana and banana. The market of agrochemical in Colombia is wide enough, a kind (genre) in the year 2015 approximately of 2.457 million dollars, for which one saw a great opportunity for R and C integral maintenances to penetrate on this market.

Last year 2015 Antioch had 63 % of the agricultural production in the rural dispersed area of the country it (she) is represented, principally, by agroindustrial cultures (culturing), tubers and banana, and cereals. Of which 44 % represents the cultures (culturing) of banana, which reflects the importance of the use of the agrochemical ones.
RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios que se presenta continuación se evalúa la oportunidad que tiene R & C Mantenimientos integrales para entrar al mercado antioqueño con un nuevo producto agroquímico fungicida para el tratamiento de los cultivos de plátano y banano. El mercado de agroquímicos en Colombia es bastante amplio, género en el año 2015 aproximadamente de 2.457 millones de dólares, por lo cual se vio una gran oportunidad para R & C mantenimientos integrales incursionar en este mercado.

El pasado año 2015 Antioquia tuvo El 63% de la producción agrícola en el área rural dispersa del país es representada, principalmente, por cultivos agroindustriales, tubérculos y plátano, y cereales. De los cuales el 44% representa los cultivos de plátano, lo cual refleja la importancia del uso de los agroquímicos para el cuidado de los cultivos y la venta en el mercado nacional.

Por medio de un estudio de mercado se identificó que nuestro mercado potencial estaría ubicado en las regiones de Antioquia en el Urabá y córdoba, quien son los principales productores del plátano y banano.

Para la selección del producto, se investigó sobre las principales plagas que afectan al cultivo de plátano y banano que nos llevó a identificar que el producto correcto sería un fungicida para combatir el hongo y prevenir nuevamente la aparición de este.

Este proyecto tiene una viabilidad con un buen margen de rentabilidad pasado los 5 años, aunque se tendrá perdida los primeros dos años, el tercer año se podrá empezar a recuperar con el margen de rentabilidad que dejara, haciendo que a partir del cuarto año sea donde se perciban realmente las utilidades, superando notablesmente la tasa rentabilidad esperada por los socios y superandola en su quinto año en un 30% mas.
INTRODUCCIÓN

Con el presente proyecto se busca desarrollar un plan de negocios el cual se estudie la prefactibilidad de una línea de distribución del producto agroquímico Enazin, teniendo en cuenta estudios de mercado seleccionando el mercado más objetivo para la distribución de este.

Esta nueva línea busca satisfacer las necesidades del productor y les permitirá a los productores ser mucho más competitivos y además generar más utilidades dado que con este producto se pretende sanar los cultivos afectados y prevenir nuevamente su aparición.

R&C mantenimientos integrales es una empresa joven en el mercado de los agroquímicos, puesto que actualmente se incursiona en la fumigación de áreas urbanas, pero es de aclarar que ha sido bien recibido y ha generado clientes por su efectividad en su trabajo y además por el buen servicio al cliente.

Las oportunidades que ofrece el negocio son altas dado que Antioquia tiene gran cantidad de áreas cosechadas de plátano y banano, siendo este uno de los más producidos en la región antioqueña como Urabá y córdoba.

La importancia de dicho producto es basada en ser necesarios para el cuidado y producción de los cultivos generando un mayor rendimiento y control sobre las plagas que los afecten.
CONTEXTO DEL PROYECTO

Problema

El problema de mayor importancia que se encontrará será el mercado, nuestro producto depende mucho del entorno económico como ambiental.

Aunque el mercado agroquímico ha venido creciendo significativamente, en el último año se ha registrado un déficit debido al tema de la devaluación del peso colombiano respecto al dólar, y esto conlleva a que el precio final se encarezca y el mercado sea menos o seguir con el mismo mercado pero con una utilidad mucho menor; sin embargo esta situación juega a favor del sector agro “El salto que dio el dólar de $1.800 a $3.300 en menos de un año fue tan trascendental para el sector agropecuario del país, que, literalmente, lo puso a vivir en otro mundo.” (Marco a. Rodriguez, 2016,1), este es un punto a favor que R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES debe manejar de la mejor manera y sacarle provecho; a otro reto al que R&C MANTENIMINETOS INTEGRALES S.A.S enfrentara va a ser los diferentes fenómenos que existen en Colombia como el fenómeno del niño, porque los cultivos van a ser menos por ende la demanda va a ser menor.

El reto de R&C MANTENIMINENTOS INTEGRALES S.A.S será abrir las nuevas líneas de productos agroquímicos y asumir todo obstáculos anteriores esto con responsabilidad y un gran desempeño para ser los líderes del mercado.

El principal enfoque de R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S es encontrar una casa matriz tan competitiva nacional como internacionalmente para así poder superar cualquier cambio que nos presente el mercado.
Objetivo general.

Evaluar la pre factibilidad de la creación de una línea de distribución y comercialización regional de Enazin para uso agrícola en los cultivos de plátano y banano para el desarrollo y crecimiento productivo de estos cultivos, como también la posible amplitud en el portfolio de servicios en la empresa R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S

Objetivos específicos

• Analizar los factores económicos para la pre factibilidad de desarrollo de la nueva línea de distribución y comercialización, por medio de R&C mantenimientos integrales.

• Identificar los factores sociales que influyen en la comercialización de productos agrícolas en el mercado antioqueño.

• Examinar los factores políticos, legales y permisos para la viabilidad del desarrollo de la nueva línea de distribución y comercialización en Colombia y Antioquia

• Detallar acerca de la capacidad de infraestructura requerida para el desarrollo de la nueva línea de distribución y comercialización.

• Razonar sobre los factores de riesgo posibles para el desarrollo de la nueva línea como también durante la distribución y comercialización.

• Capacitación de personal en manejo y transporte de productos agroquímicos para la nueva línea de distribución y comercialización
Justificación.

El mundo habla de la globalización constantemente, abrir puertas para crear nuevos mercados tanto por medio de las importaciones como por las exportaciones para que de esta manera se le apunte a la economía nacional desde las áreas en las cuales tiene un mayor desempeño y potenciar más aquellas donde no.

Colombia es un país con buen sector agrícola que a pesar de los factores climáticos y económicos a partir del año 2015 ha podido sobresalir un tanto más que el año anterior durante los primeros nueve meses del año 2015, el PIB agropecuario creció 2.9%, comparado con el mismo periodo de 2014, lo que indica un incremento de 0.1 puntos porcentuales por encima del nivel reportado un año atrás (2.8%). (SAC, 2015)

En materia de competitividad, si el sector agrícola presenta buenos resultados, este será un inductor para el mercado de agroquímicos. De esta forma, un menor precio de los insumos, la devaluación y la ley de Zidres son las herramientas para el desarrollo de la economía agraria en los próximos años. (Sectorial, 2016)

Teniendo potencial apto en producción vegetal y animal, es por esta razón que nos da buenos indicios para querer darle desarrollo investigativo a este proyecto gracias a este plus en el sector, por medio de la empresa R&C mantenimientos integrales, la cual tiene como objetivos la fumigación de áreas donde se es trabajado con agroquímicos.


Siendo de entorno ambiental por ser un producto para el sector agro cabe señalar que es de gran importancia por lo anteriormente señalado; y de esta manera colaborar de cierto modo a quien pueda beneficiarse, a la economía nacional y claro está a la empresa R&C mantenimientos integrales.

De igual manera se pretende aportar información del mercado de agroquímicos el cual no es un área muy comúnmente estudiada en el ámbito internacional.

La oportunidad de alcanzar la productividad y competitividad generando una nueva idea de negocio siendo R&C mantenimientos integrales quien brinde todo el apoyo para encaminar y desarrollar en los mercados estos productos de alcance innovador y siendo esta la principal comercializadora distribuidora en toda la línea nacional.
La principal razón de este proyecto es estudiar todas las fuentes necesarias para que de esta manera tengamos conocimiento del pre factibilidad de nuestro proyecto en curso.
CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1 R&C Mantenimientos integrales.

Imagen #1 Logo R&C mantenimientos integrales

(Patricia Carvajal, 2015)

Colores: Verde y Naranja

1.2 Tipo de empresa

Nuestra empresa está constituida como S.A.S. La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuyas características serán siempre comerciales, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a la sociedad anónima. Una estructura ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde un solo emprendedor puede ser el titular de la propiedad es lo que propone la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS) (personales, 2015)
1.3 Descripción de la empresa

Nuestra empresa R&C mantenimientos integrales es una empresa costituida para lo que tiene que ver con productos necesarios en la agricultura en este caso agroquímicos, además tiene como estudio la prefactibilidad de un nuevo producto para el tratamiento de cosechas de platano y además para su comercialización y/distribución sirviendo como casa matriz.

1.3.1 Ubicación: Calle 30 # 80-36, Belén la Palma, Medellín, Antioquia, Colombia.
1.3.2 Cibernética: https://www.facebook.com/rycfumigaciones/?ref=aymt_homepage_panel
1.3.3 Código CIIU: 8121: Limpieza general interior de edificios 6810: Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados
1.3.4 Razón social: La sociedad tendrá como objeto social la gestión y mantenimiento integral de edificios, esto es, servicios de limpieza, fachada, jardinería, consejería, piscinas, vigilancia de seguridad y todo lo relacionado con lo anterior enunciado. La sociedad también podrá orientar sus actividades enajenación, comercialización y distribución, de productos químicos, venta y arriendo de todo tipo de bienes muebles e inmuebles. Igualmente podrá destinar sus a la inversión de todo tipo de títulos valores, fondos, fiducias, hipotecas de primer y segundo grado de inmuebles propios o de terceros.

1.4 Visión y misión de la empresa

1.4.1 Misión
Brindar servicios integrales para la gestión y el mantenimiento de cultivos, propiedades y campos agrícolas, como también en la distribución y comercialización de productos agroquímicos para el control de plagas. Caracterizado por el uso de técnicas innovadoras con productos de alta calidad y personal idóneo, que garantice la seguridad, confianza y satisfacción de nuestros clientes.
1.4.2 Visión
En el 2019 consolidarnos como una empresa destacada a nivel regional (Antioquia) en la gestión y mantenimiento integral de cultivos, propiedades y campos agrícolas como también en la distribución y comercialización de productos agroquímicos para el control de plagas con personal especializado y con la infraestructura adecuada para ello.

1.5 Relación Productos.

1.5.1 Producto: R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S tiene para la oferta un fungicida apto para la cosecha de platano y tratamiento para esta. Los fungicidas son utilizados para impedir el crecimiento o para matar los hongos y mohos perjudiciales para las plantas. La mayoría de los fungicidas de uso agrícola se fumigan o espolvorean sobre las semillas, hojas o frutas para impedir la propagación.
- Agroquímicos (Fungicida)

- Marca: Chemotecnica

1.5.2 Línea de distribución y comercialización.
Comercialización y distribución del producto agroquímico principalmente en el mercado colombiano para satisfacer necesidades en el control de enfermedades con una excelente calidad y buen precio, para ser competitivos a nivel regional.

El principal canal de distribución será productor-consumidor, sin embargo también se tiene la idea de distribuir la marca a mayoristas para tener un mayor cubrimiento a nivel nacional.

1.5.3 Comercio internacional
Importación vía marítima y/o aérea de productos agroquímicos desde la casa matriz según el stock de seguridad que se tenga en cuenta CHEMOTECNICA ubicada en Argentina.
1.6 Ventajas Competitivas

R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S tendrá Logística inversa de los residuos y desperdicios de los empaques de los agroquímicos, siendo productos de valor asequible y de alta calidad contando con un personal con alto conocimiento que ofrezca a los clientes asesorías permanentes y un servicio de postventa.

Adicional a esto dando la seguridad contar con un buen respaldo de la casa matriz, como en el tema de garantías e innovación del mercado.

1.7 Trámites y Costos

1.7.1 Valor tramites iniciales

Registro empresa: 2’000.000

- Inversión: 50’000.000
- Equipos de oficina
- muebles y enseres
- publicidad
- apertura de mercado
- primera importación para stock
- Investigación: preparación y capacitación del personal de trabajo

Capital de trabajo: se tiene un capital de trabajo aproximado de 10’000.000 para sostener los primeros meses de la empresa; como arriendo, sueldos y gastos de operación
CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

2.1.1 Argentina
La economía argentina se caracteriza por sus valiosos recursos naturales. Es un país líder en producción de alimentos, con industrias de gran escala en los sectores de agricultura y ganadería vacuna. Es uno de los mayores exportadores de carne en el mundo y el primer productor mundial de girasol, yerba mate, limones, y aceite de soja. La apertura del mercado de China representa un impulso en la consolidación de un perfil exportador.

La economía tuvo un crecimiento significativo durante la última década y el país ha invertido fuertemente en salud y educación, áreas en las que se destina el 7% y el 6% del PIB respectivamente.

Argentina tuvo el mejor desempeño en la región en reducir la pobreza e impulsar la prosperidad compartida entre 2004 y 2008. Los ingresos del 40% más vulnerable crecieron a una tasa anual de 11,8%, más rápido que el crecimiento promedio del 7,6%. Esta tendencia se mantuvo, pero disminuyó después de 2008. En 2014, el 12,7% vivía en la pobreza, con menos de US$4 al día. Un tercio de la población vive con entre US$4 y US$10 dólares al día y es vulnerable de caer en la pobreza.

Se ha priorizado el gasto social a través de diversos programas, entre los que se destaca la creación de la Asignación Universal por Hijo, que alcanza a aproximadamente 3,7 millones de niños y adolescentes hasta 18 años, el 9,3% de la población del país.

El déficit primario se expandió al 5,4% del PIB en 2015, en comparación con 3,8% en 2014. El Gobierno ha anunciado que su plan es reducir el déficit al 4,8% del PIB a finales de 2016, un 3,3% en 2017, 1,1% en 2018 y 0,3% para el 2019. (MUNDIAL)
2.1.2 Colombia
En 2015, Colombia se mantuvo entre los países que registraron un crecimiento rápido en la región, gracias a un manejo macroeconómico y fiscal efectivo. Sin embargo, el país se vio afectado significativamente por la desaceleración económica global y por los precios del petróleo más bajos, por lo que su crecimiento económico pasó de 4.6 por ciento en 2014, a 3.1 por ciento en 2015. La desaceleración se debió principalmente al sector extractivo, mientras que los servicios se mantuvieron como el principal motor de crecimiento y la agricultura y manufactura empezaron a recuperarse hacia el final del año. En el lado de la demanda, el consumo por familia continuó impulsando la actividad económica, mientras que el consumo gubernamental y la inversión se desaceleraron y las exportaciones cayeron significativamente.

El desempleo alcanzó una baja récord en 2015 (8.9 por ciento), tras importantes reformas para reducir los costos laborales no salariales y pese a la desaceleración de la actividad económica. (MUNDIAL)

Además tiene programas de desarrollo social como lo son Promoción de la equidad y Reducción de la Pobreza, Red Unidos para la Superación de la Pobreza Extrema, Estrategia para la Atención de la Primera Infancia - De Cero a Siempre, Objetivos de Desarrollo del Milenio –ODM, Seguridad Alimentaria y Nutricional, Discapacidad y Género

2.2 Sector o Industria
Según el concepto acogido del banco de la republica el Sector secundario y/o industrial de transformación Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos, en las cuales se puede mencionar envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

Después de analizado lo anterior, el sector agroquímico hace parte de este y en su cadena productiva los agroquímicos tienen cuatro ramas en las cuales están incluidas la
producción de productos intermedios para fertilizantes, la de abonos y fertilizantes, la elaboración de plaguicidas, herbicidas de fungicidas y reguladores biológicos.

Los agroquímicos son sustancias químicas utilizadas por el ser humano con la finalidad de optimizar la explotación agrícola y además proteger las cosechas agrícolas contra toda plaga que afecte los cultivos.

Por otro lado además están los plaguicidas en este caso, se esparcen los productos por medio de la fumigación con la intención de alejar de las zonas deseadas o invadidas de aquellas especies que pueden dañarlos. Existen plaguicidas líquidos, sólidos y gaseosos.

Dado que el sector agrícola en Colombia es uno de los sectores principales que alimenta el producto interno bruto (PIB), este un sector principal que le da cabida a los productos químicos agropecuarios y agroindustriales, sin descartar que estos productos también son utilizados en zonas urbanas de igual manera para el control de plagas.

De acuerdo con la revista economía desde el año 2005 aproximadamente el sector de los agroquímicos ha tenido una amplia oferta para los consumidores casi unos 800 entre productores, importadores y comercializadores de solamente fertilizantes; no era fácil mantenerse desde dicha época, se albergaba mucho el contrabando o la fácil importación de estos ya que las barreras arancelarias era muy bajas, las empresas que no lograban sostenerse y muchas de estas eran absorbidas; sin embargo para dichos este subsector había perdido su participación, en el 2004 sólo representaba el 1.6% del total nacional; no obstante, en términos de su crecimiento ha presentado un aumento en su producción del 8% entre los años 2003 y 2004.
Grafico # 1: Distribución % de la producción del subsector de agroquímicos colombia 2005

Fuente: (Aristizabal, 2005)

En el grafico #3 son estadísticas presentadas por el dane en el año 2006 muestran la generación de empleo que se pudo generar a través de los agroquímicos:

Grafica # 2: Empleos generados por agroquímicos 2006

Fuente: (ProExport, 2008)

Con la gráfica anterior podemos ver claramente que para los años 2000 y 2001 se generaron 3500 empleos aunque fue hace ya una década y media vemos como los agroquímicos de una forma u otra han sido un factor a beneficio tanto para emplear personas como para Colombia en dicho sector, pudo haber colaborado para dicha época al porcentaje del desempleo.
Claro que 5 años después esta cantidad de personas empleadas por dicho comercio disminuyó, pero no en una proporción alarmante, hay que recordar que para dicha época como se mencionó anteriormente, muchas empresas cerraban por las bajas barreras arancelaria, sin embargo para aquella época solo la región andina y caribe movían aproximadamente 515 millones de dólares según syngenta. (Leaño, 2005)

Según proexport ya para el año 2008 este subsector fue creciendo un poco más acelerado, pudo aumentar su capacidad exportadora, viendo entonces de esta manera un subsector mucho más estable, con una actividad mucho más constante beneficiado cada vez más a Colombia exportado casi a 50 países, teniendo como resultado más inversión y concentrar en Colombia dicha producción para abastecer otros mercados.

Ya para el año 2009 cayó un % del sector mencionado, dado que se empezaron a ver algunas repercusiones por el uso de estos, las empresas, sociedades agricultores y demás notarón que se debía tomar más conciencia sobre la utilización de agroquímicos por daños al medio ambiente, a las mismas cosechas e incluso a las personas encargadas de la aplicación de estos.

**Grafica # 3: Tasa de crecimiento del PIB total y del PIB agropecuario**

![Grafica # 3: Tasa de crecimiento del PIB total y del PIB agropecuario](image)

**Fuente:** (DANE, DANE, 2015)

Como se ve en la grafica # 5 el decenso del pib para el año 2009 fue abrumador, para ese entonces recordamos la crisis mundial que se vivió por lo tanto se resalta que la economía
mundial estuvo en uno de sus peores momentos, cabe mencionar de igual manera que la inflación en colombia fue una de las mas bajas en casi 50 años, esto básicamente afecta todo tipo de negociación y comercio en participación.

Para el año 2011 el sector venia presentando una desaceleración marcada resurgieron algunos problemas antiguos mencionados como lo era el contrabando lo cual generaba una sobre oferta de productos agrícolas y una disminución en los precios, no obstante había que recordar que el sector también se vio damnificado gracias a la ola invernal que se vivo en dicho anterior. (Sectorial, 2011)

Para el año 2014 se tenian aproximadamente 4 millones de hectareas cultivadas con productos como arroz, café, cacao, maíz, flores hotralizas entra muchos otros; Estos productos permitirán a futuro incrementar en más de un millón de hectáreas la superficie cultivada del país y, de acuerdo a estimaciones de FINAGRO, generarán aproximadamente 291 mil nuevos empleos para 2020, con esto podemos deducir que entrarán a jugar los agroquímicos como parte generadora de dichos empleos.

*Entre enero y septiembre de 2015, se importaron 8.8 millones de toneladas de alimentos y materias primas agropecuarias por valor de US$4.451 millones, cifras que, comparadas con igual periodo de 2014, reflejan un aumento de 9.3% en volumen y un descenso de 6.3% en valor. Lo último es producto de la baja de los precios de ciertos productos agrícolas en el mercado internacional, que han compensado la fuerte devaluación del peso.* (SAC, 2014)

De acuerdo con un informe de la página sectorial para el 2015 el mercado de los agroquímicos presentado mejoras en la competitividad de los cultivos, particularmente en los encargados de su exportación, protegidos de las importaciones y hasta del mismo contrabando por la tasa de cambio; también se vio sometido por el fenómeno del niño haciendo que se utilizara en menor proporción los agroquímicos, sin dejar de la lado que deben disminuir en cuanto a su precio.

*En 2015 el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural sometió a consideración de los miembros del Comité Triple A la prórroga de reducción del arancel a 0% para los*
agroquímicos que se contemplaron en PIPE 2.0, con lo se cubre los fertilizantes y plaguicidas que tienen una alta incidencia en los costos de producción agrícolas. En la sesión 287 de 2015 del Triple A, se recomendó autorizar la reducción 0% por dos años para la importación de algunas subpartidas arancelarias correspondientes a insumos agrícolas. (agricultura, 2016)

Para el presente año se viene trabajando constantemente en la regulación de precios para insumos agrícolas, insecticidas, fertilizantes y demás para que esto no afecte a gran escala al agricultor colombiano.

Se espera además que con el acuerdo de paz traiga muchos factores benéficos para este sector, ya que se integraran aproximadamente 3 millones de hectáreas, una cifra importante para este sector habrá mayor trasformación del campo ayudando tanto al campesinado como al desarrollo del país.
CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de Mercadeo

Para el 2017 R & C MANTENIMINENTOS INTEGRALES S.A.S tiene como objetivo tener participación en el mercado de agroquímicos, siendo comercializadores de un producto con un excelente servicio al cliente, calidad y buen precio.

Para el año 2020 ser una de las empresas distribuidoras y comercializadoras del producto Clorotalonil con cobertura en Antioquia principalmente para la zona del Urabá antioqueño y córdoba, dando las mejores soluciones a nuestros clientes, llegando a ser reconocidos regionalmente y Cada vez innovando más en nuestro servicio para lograr un reconocimiento a nivel nacional.

3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

R&C mantenimientos integrales S.A.S escogido directamente agricultores, los cuales se encuentran en la región antioqueña como los municipios de Urabá y córdoba los cuales son los principales productores de plátano.

Ambas regiones cuentan con aproximadamente 60.000 hectáreas de producción de plátano.

Estos clientes potenciales necesitan consumir nuestro producto porque los cultivos requieren ciertos cuidados para poder desarrollar, producir y generar rentabilidad al productor, además es necesario enfrentar las enfermedades que puedan reducir las cosechas.

En cuanto al consumo de nuestros servicios para estas personas sería de gran utilidad ya que puedan recibir asesoría para que saber que tan beneficioso será la implementación de dichos productos, y que tan necesario y efectivo seria de acuerdo el caso.

Nuestro mercado meta esta focalizado netamente al comercio Regional antioqueño, teniendo en cuenta que dicho producto sera importado desde el país argentino, cabe
señalar que de acuerdo a la prefactibilidad de este estudio se podría ver un enfoque a 
distribución en otras regiones.

Tabla # 1 tabla de relación principales importadores de los productos de la 
subpartida arancelaria 3808.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mundo</td>
<td>31.943.724</td>
<td>-</td>
<td>1.075.660</td>
<td>0</td>
<td>943.724</td>
<td>5</td>
<td>6</td>
<td>-9</td>
<td>13.3</td>
<td>4.547</td>
<td>0.03</td>
</tr>
<tr>
<td>Alemania</td>
<td>3.945.277</td>
<td>2.278.471</td>
<td>498.781</td>
<td>Toneladas</td>
<td>3.958</td>
<td>3</td>
<td>5</td>
<td>-9</td>
<td>12.3</td>
<td>2.798</td>
<td>0.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Francia</td>
<td>3.932.739</td>
<td>1.741.784</td>
<td>448.832</td>
<td>Toneladas</td>
<td>9.454</td>
<td>5</td>
<td>11</td>
<td>-11</td>
<td>12.3</td>
<td>3.310</td>
<td>0.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Estados Unidos de América</td>
<td>3.623.882</td>
<td>2.418.195</td>
<td>398.058</td>
<td>Toneladas</td>
<td>9.158</td>
<td>7</td>
<td>1</td>
<td>-14</td>
<td>11.3</td>
<td>5.734</td>
<td>0.18</td>
</tr>
<tr>
<td>China</td>
<td>3.543.380</td>
<td>2.796.212</td>
<td>1.174.976</td>
<td>Toneladas</td>
<td>3.017</td>
<td>12</td>
<td>11</td>
<td>-12</td>
<td>11.1</td>
<td>9.560</td>
<td>0.03</td>
</tr>
<tr>
<td>India</td>
<td>1.931.128</td>
<td>1.042.531</td>
<td>295.812</td>
<td>Toneladas</td>
<td>6.528</td>
<td>9</td>
<td>10</td>
<td>0</td>
<td>6</td>
<td>3.764</td>
<td>0.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Bélgica</td>
<td>1.756.830</td>
<td>910.029</td>
<td>340.238</td>
<td>Toneladas</td>
<td>4.773</td>
<td>0</td>
<td>6</td>
<td>-15</td>
<td>5.5</td>
<td>2.697</td>
<td>0.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Unidos</td>
<td>1.383.015</td>
<td>391.148</td>
<td>176.998</td>
<td>Toneladas</td>
<td>7.814</td>
<td>-2</td>
<td>0</td>
<td>-6</td>
<td>4.3</td>
<td>3.788</td>
<td>0.05</td>
</tr>
<tr>
<td>España</td>
<td>1.155.624</td>
<td>246.928</td>
<td>161.413</td>
<td>Toneladas</td>
<td>7.142</td>
<td>4</td>
<td>10</td>
<td>-11</td>
<td>3.6</td>
<td>2.613</td>
<td>0.08</td>
</tr>
<tr>
<td>Israel</td>
<td>1.045.214</td>
<td>880.340</td>
<td>101.341</td>
<td>Toneladas</td>
<td>9.321</td>
<td>12</td>
<td>5</td>
<td>5</td>
<td>2.2</td>
<td>6.679</td>
<td>0.07</td>
</tr>
<tr>
<td>Suiza</td>
<td>977.080</td>
<td>795.725</td>
<td>43.690</td>
<td>Toneladas</td>
<td>23.816</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>-1</td>
<td>3.1</td>
<td>3.500</td>
<td>0.05</td>
</tr>
<tr>
<td>Italia</td>
<td>743.634</td>
<td>62.676</td>
<td>101.682</td>
<td>Toneladas</td>
<td>7.057</td>
<td>0</td>
<td>7</td>
<td>-6</td>
<td>2.3</td>
<td>2.322</td>
<td>0.07</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>728.182</td>
<td>41.983</td>
<td>127.227</td>
<td>Toneladas</td>
<td>5.723</td>
<td>-5</td>
<td>-1</td>
<td>-16</td>
<td>2.3</td>
<td>2.033</td>
<td>0.03</td>
</tr>
<tr>
<td>Argentina</td>
<td>549.610</td>
<td>46.438</td>
<td>123.750</td>
<td>Toneladas</td>
<td>4.442</td>
<td>10</td>
<td>4</td>
<td>-1</td>
<td>3.7</td>
<td>2.113</td>
<td>0.38</td>
</tr>
<tr>
<td>Colombia</td>
<td>456.217</td>
<td>123.258</td>
<td>37.399</td>
<td>Toneladas</td>
<td>7.880</td>
<td>19</td>
<td>10</td>
<td>16</td>
<td>1.4</td>
<td>4.147</td>
<td>0.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Japón</td>
<td>453.300</td>
<td>15.348</td>
<td>23.998</td>
<td>Toneladas</td>
<td>18.968</td>
<td>-1</td>
<td>2</td>
<td>5</td>
<td>1.4</td>
<td>7.288</td>
<td>0.05</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: (Map, 2015)

De acuerdo con la tabla anterior podemos verificar que argentina es el mayor exportador de 
productos agroquímicos en latinoamerica.

Las exportaciones de argentina de dichos productos representan 1.7 % de exportaciones mundiales 
para este producto, su poscion relativa en las exportaciones munciales esta en el puesto 13.

Con un precio por los alrededores de 4.442 USD uno de los mas bajos despues de china e india.
Tabla # 2  Departamentos de origen de los principales importadores de plaguicidas 2012

<table>
<thead>
<tr>
<th>Departamento</th>
<th>Número de importadores</th>
<th>Participación</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bolivar</td>
<td>1</td>
<td>0,55%</td>
</tr>
<tr>
<td>Cauca</td>
<td>1</td>
<td>0,55%</td>
</tr>
<tr>
<td>Norte de Santander</td>
<td>1</td>
<td>0,55%</td>
</tr>
<tr>
<td>Quindío</td>
<td>1</td>
<td>0,55%</td>
</tr>
<tr>
<td>Santander</td>
<td>1</td>
<td>0,55%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tolima</td>
<td>1</td>
<td>0,55%</td>
</tr>
<tr>
<td>Meta</td>
<td>2</td>
<td>1,10%</td>
</tr>
<tr>
<td>Magdalena</td>
<td>3</td>
<td>1,65%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nariño</td>
<td>4</td>
<td>2,20%</td>
</tr>
<tr>
<td>Atlántico</td>
<td>5</td>
<td>2,75%</td>
</tr>
<tr>
<td>Antioquia</td>
<td>16</td>
<td>8,79%</td>
</tr>
<tr>
<td>Cundinamarca</td>
<td>17</td>
<td>9,34%</td>
</tr>
<tr>
<td>Valle del Cauca</td>
<td>50</td>
<td>27,47%</td>
</tr>
<tr>
<td>Bogotá D.C.</td>
<td>79</td>
<td>43,41%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total general</strong></td>
<td><strong>182</strong></td>
<td><strong>100,00%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: (economicos, 2013)

Tabla # 3 Información de los principales importadores de plaguicidas (2015)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Razón social importador</th>
<th>Valor CIF</th>
<th>Peso neto kilo</th>
<th>Número de declaraciones</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>BASF QUIMICA COLOMBIANA S.A</td>
<td>80.142.825</td>
<td>26.266.347</td>
<td>3.370</td>
</tr>
<tr>
<td>SYNGENTA S.A.</td>
<td>50.210.126</td>
<td>4.943.553</td>
<td>593</td>
</tr>
<tr>
<td>ADAMA ANDINA B.V SUCURSAL COLOMBIA</td>
<td>44.776.214</td>
<td>7.596.177</td>
<td>358</td>
</tr>
<tr>
<td>TECNOQUIMICAS S.A.</td>
<td>32.831.554</td>
<td>3.028.358</td>
<td>1.300</td>
</tr>
<tr>
<td>FMC LATINOAMERICA S.A.</td>
<td>21.826.105</td>
<td>1.566.931</td>
<td>211</td>
</tr>
<tr>
<td>S.C JOHNSON 3, S.O COLOMBIANA S.A</td>
<td>16.967.244</td>
<td>4.156.720</td>
<td>675</td>
</tr>
<tr>
<td>ARIS/LIFESCIENCE COLOMBIA S.A</td>
<td>14.680.582</td>
<td>3.807.587</td>
<td>252</td>
</tr>
<tr>
<td>CHEMINOVAGROCO. COLOMBIA S.A</td>
<td>13.407.564</td>
<td>1.563.356</td>
<td>125</td>
</tr>
<tr>
<td>NUFARM COLOMBIA S.A</td>
<td>11.526.616</td>
<td>3.304.571</td>
<td>302</td>
</tr>
<tr>
<td>ADAMA COLOMBIA S.A</td>
<td>11.356.683</td>
<td>1.558.385</td>
<td>141</td>
</tr>
<tr>
<td>AGROCENTRO COLOMBIA S.A</td>
<td>10.696.665</td>
<td>5.872.327</td>
<td>245</td>
</tr>
<tr>
<td>HELMA IMPORTACION S.A</td>
<td>9.632.031</td>
<td>2.938.423</td>
<td>170</td>
</tr>
<tr>
<td>ROTAM AGROCHEMICAL COLOMBIA S.A PCDRA TANDEN</td>
<td>6.005.734</td>
<td>357.240</td>
<td>152</td>
</tr>
<tr>
<td>ANASAC COLOMBIA LTDA</td>
<td>6.482.028</td>
<td>821.504</td>
<td>138</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: (DIAN, 2015)

Estos 14 importadores hicieron 8000 declaraciones de importación, siendo Basf química colombiana S.A y teconoquimicas S.A, las que mayor número de declaraciones registraron. Se importaron en 2015, 68111139 kilogramos, correspondiendo el 38,56 % a la firma Basf química colombiana S.A y el 11,13% a Adama andina b.v sucursal Colombia. El valor CIF corresponde a 80.142.825 para la empresa Basf química como mayor importadora de productos de la partida 3808 seguida de Syngenta
3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes.

Los consumidores potenciales se podrían definir como personas de cualquier sexo, estado civil, con ingresos aproximadamente de 2 smmlv y un nivel de educación indiferente.

El producto especialmente está dirigido al sector rural que sea productor de cultivos de plátano, dado que estos son los que por manejar tierras y hectáreas fértiles son los más propensos a la utilización de dichos productos para el cuidado y cura de sus cultivos.

Debido a esto las proyecciones para compra de este producto serían altos.

Los consumidores podrán acceder a productos de alta calidad con precios razonables y varias modalidades de pago, con un servicio caracterizado por un excelente asesoramiento por parte de nuestro personal en el momento de la venta, facilitándole al cliente la recolección de los envases al terminar los productos.

3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes.

Nuestro mercado objetivo se encuentra en la región antioqueña el cual tiene la mayor producción a nivel nacional de cultivo de plátano con el 12% de producción nacional; Las principales regiones antioqueñas productoras del plátano se encuentran Urabá y córdoba él cual cuenta con aproximadamente con 38.000 y 22.000 hectáreas respectivamente y con una participación mundial de plátano con el 8.6 %. (DANE, 2015)

Los clientes potenciales que tendremos en el sector del agro y demás serán consumidores quienes poseen fincas, empresas y campos agrícolas productores plátano.
Como se puede observar en la anterior imagen, se tiene un mercado potencial en valle, Antioquia y Nariño ya que son los tres departamentos con mayor producción agrícola de Colombia.
### 3.5 Mercado Competidor

#### Tabla # 4 Mercado competidor

<table>
<thead>
<tr>
<th>Nombre</th>
<th>Vectors and pest management ltda</th>
<th>Syngenta</th>
<th>Mantys</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Precios de referencia</td>
<td>desde 120.000 hasta 380.000</td>
<td>desde 180.000 hasta 430.000</td>
<td>desde 80.000 hasta 340.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Fortaleza</td>
<td>gran variedad de productos, inodoros, con gran capacidad de volteo.</td>
<td>Alta calidad de productos, presencia en más de 90 países</td>
<td>Bajos costos, gran variedad de productos</td>
</tr>
<tr>
<td>Debilidades</td>
<td>poca residualidad, altos costos</td>
<td>altos costos</td>
<td>Poca residualidad, necesidad de comprar más producto</td>
</tr>
<tr>
<td>Estrategias de promoción</td>
<td>descuentos por cantidades, servicios postventa, trato preferencial al inscribirse como cliente</td>
<td>capacitación de clientes, descuentos por cantidades</td>
<td>Capacitación de clientes, descuentos por cantidades</td>
</tr>
<tr>
<td>Canales de distribución</td>
<td>servicio puerta a puerta, puntos de venta en tierragro</td>
<td>servicio puerta a puerta,</td>
<td>Servicio puerta a puerta, punto de venta autorizado,</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros aspectos</td>
<td>invitación a seminarios y capacitación sobre los productos</td>
<td>Invitación a eventos, visitas de acompañamiento</td>
<td>Invitación a eventos, visitas de acompañamiento, envío de fichas técnicas</td>
</tr>
<tr>
<td>Observación</td>
<td>Cuenta con productos</td>
<td>Syngenta es una</td>
<td>Disponemos de personal</td>
</tr>
<tr>
<td>químicos para la higiene industrial, higiene rural, salud pública y control de vectores. Compitiendo directamente contra nosotros en la comercialización de productos agroquímicos para el área industrial, rural y residencial.</td>
<td>empresa líder mundial con más de 28,000 colaboradores en más de 90 países dedicada a nuestro propósito: Traer el potencial de las plantas a la vida; a través de ciencia de clase mundial, alcance global y compromiso con nuestros clientes, ayudamos a incrementar la productividad de los cultivos, proteger el ambiente y mejorar la salud, así como la calidad de vida.</td>
<td>altamente calificado con amplia experiencia en el sector y demostrada capacitación técnica y profesional. Equipos con trayectoria en el mercado nacional e internacional, disponibilidad permanente de repuestos y servicio técnico garantizado.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**3.6 Mercado Distribuidor**

La distribución de la nueva línea se brindará de una forma óptima de manera que cliente siempre tenga presencia de nuestros productos lo más a su alcance posible, además ser lo más atractivos posibles en cuanto a precios y eficacia de los productos, siendo así entonces la forma de distribución se realizará de forma mixta contando así con puntos de venta exclusivamente de nuestros productos, como también por medio de terceros.

La importación constara de enviar la orden de compra a nuestra casa matriz en argentina, luego de esto ellos procederán con el despacho el cual se hará vía aérea ya que es más ágil y nuestro producto no cuenta con mucho peso, en ocasiones se traerá por Courier dependiendo de la urgencia. Se tendrá un departamento de comercio internacional el cual se
encargara de los documentos y permisos necesarios y todo lo relacionado con el desaduanamiento del producto.

Imagen # 3 Canal de distribución

Fuente (equipofraft, 2015)

3.6.1 Distribución Directa

Tendremos principalmente un punto de venta ubicado estratégicamente donde todos nuestros posibles clientes estén al tanto de nuestra ubicación y sea fácil su llegada a este.

Se tendrán vendedores externos donde estos irán a cada una de las empresas o industrias donde nuestro producto pueda aplicar, también se incluirá un área de ventas internas donde estos pueden atender a todos los posibles clientes que puedan llegar a través de las diferentes de mercadeo que se aplicaran en el momento.
En un principio se pagara arriendo, el ideaal es llegar a tener las intalaciones propias con todo lo indicado para un pleno hambiente laboral, donde todos esten segurps contando con una vigilancia de calidad, comodos con adecuaciones pertinentes para el desempeño del trabajo, algunos de estos seran costos mensuales como los servicios publicos, la vigilancia etc, otros seran anuales como la mejora de instalaciones y adecuaciones tecnologicas.

3.7 Precio de venta

Tabla # 5 Proyección precio de venta Enazin

<table>
<thead>
<tr>
<th>AÑO</th>
<th>PRECIO X LITRO</th>
<th>CANTIDAD (LITROS) AL AÑO</th>
<th>VENTA TOTAL</th>
<th>HECTAREAS FUMIGADAS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2016</td>
<td>$220.000</td>
<td>400</td>
<td>$88.000.000</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>2017</td>
<td>$231.579</td>
<td>700</td>
<td>$162.105.300</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>2018</td>
<td>$243.767</td>
<td>1200</td>
<td>$292.520.400</td>
<td>60</td>
</tr>
<tr>
<td>2019</td>
<td>$256.597</td>
<td>1700</td>
<td>$436.214.900</td>
<td>85</td>
</tr>
<tr>
<td>2020</td>
<td>$270.102</td>
<td>2300</td>
<td>$621.234.600</td>
<td>115</td>
</tr>
</tbody>
</table>

En el anterior grafico se ve reflejado el aumento del precio de venta en un promedio y de litros vendidos de ENAZIN en un promedio de 5% anual, este producto seria uno de los que mas tendria flujo por su calidad y forma de uso.

Por cada hectarea se necesitan 20 litros, comenzando desde el año 1 abarcando 20 hectareas con proyeccion a abarcar 115 hectareas significando el 0,191% del territorio de cultivo de plátano, se proyectara un crecimiento promedio del 34,5%.
### 3.8 Estrategia

Tabla # 6 Proyección de la estrategia de mercadeo

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>OBJETIVO</td>
<td>Esto es con el fin de que nos conozcan por todos los medios posibles, presentación de la empresa y credibilidad al tener una página web</td>
<td>Se debe de mantener la pagina web actualizada de manera que nuestros clientes siempre estén enterados con datos vigentes, y la realización de eventos con el fin de fidelizar al cliente y hacerle entender que hay un respaldo</td>
<td>Estar presente en todos los medios ya sea física como electronicamente, donde nos busque ahí siempre vamos a estar.</td>
<td>La actualización de catálogos y tarjetas, ya que se crece de forma exponencial y se debe tener todo muy bien presentado de manera que nuestros clientes no sientan tener de confiar en nosotros</td>
<td>Regalos a nuestros mejores y mas antiguos clientes, que siempre confiaron en nosotros y a los nuevos para crear un tema de fidelización</td>
</tr>
<tr>
<td>INDICADOR</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL</td>
<td>$3.000.000</td>
<td>$5.000.000</td>
<td>$4.000.000</td>
<td>$6.500.000</td>
<td>$7.200.000</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL INVERSION A 5 AÑOS</td>
<td>$25.700.000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Nuestra estrategia está basada en el servicio y la innovación, hacer que nuestros clientes dientan un apoyo constante educándolos y guiándolos por el mejor camino para la solución de sus problemas y que su producto sea de mejor calidad.

En importante estar en la web ya que estamos en la era tecnológica y el que se encuentre fuera de ella no existe, por esto implementamos publicidad electrónica y constante actualización de la página web, llegando al punto donde nuestros clientes nos encuentren a la distancia de un “clic”.

36
CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales

El producto se importará desde Argentina, Colombia tiene un tratado de libre comercio con Mercosur, en esta comunidad están Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, este acuerdo entró en vigencia desde el año 2005.

“El Acuerdo representa para Colombia una oportunidad para acceder a un mercado potencial cercano a 250 millones de personas con un Producto Interno Bruto superior a los US$2.400 millones, lo cual le permite una demanda por productos importados cercana a los US$340 mil millones”

(mincomercio, 2016)

En este acuerdo se acordaron programas para la devengación planificado para 15 años, según esto para el año 2018 se tendrá una devengación hasta del 85% de los productos.

Imagen # 4 Colombia-Mercosur

4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

Partida Arancelaria Colombia: 3808.93.92.00 / Productos diversos de las industrias químicas
Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos tales como cintas, mechas y velas, azufradas, y papeles matamoscas.
- Los demás:
- Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas:
- Los demás:
- Que contengan butaclor o alaclor

**Partida Arancelaria Argentina:** 3808.93.92

- Es un producto con un gravamen en 0% desde el 12 de noviembre del 2015 con fecha límite indefinida, lo que hace mucho más fácil su importación al país, como también para su posterior comercialización y distribución.

- Se encuentra excluido del IVA desde el primero de enero del 2013, por lo cual se hace provechoso para la importación de este producto al no encarecerlo para el consumidor final.

**4.3 Requisitos y Vistos Buenos**

A continuación se aprecian los documentos y permisos previos que se necesitan para la importación de este tipo de productos, todos estos deben ser físicos y realizados previamente a la importación de estos productos, cabe resaltar que aunque no son requisitos obligatorios son de gran importancia para su manejo en el territorio nacional desde el 4 de noviembre del 2015.

**Documentos:**

- Certificado de autorización insumos agrícola y pecuarios – ICA
- Concepto de Insumos – ICA
- Licencia o registro de venta – ICA
- Registro sanitario – Min Trabajo
- Visto Bueno – Min Trabajo

**4.4 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora**

La capacidad de exportación de nuestro proveedor es alta, tiene la capacidad para abastecer todo el mercado colombiano, la capacidad de oferta del proveedor puede estar alrededor de los 5’000.000 de litros al mes, pero por nuestra parte, la capacidad en importación es baja por el momento, no se cuenta con el suficiente capital para hacer
abastecer todo el mercado colombiano, contamos inicialmente con un capital para importar alrededor de los 900 litros al año, es decir, 75 litros mensuales, en el primer año, al ir avanzando el proyecto se aspira a aumentar la capacidad de importación para llegar a cumplir la proyección de ventas propuesta.

ENAZIN tiene un costo de 43.8 USD por litro en términos FCA incoterms 2010.

4.5 Participación en Ferias Especializadas

En Antioquia cada año se presenta en Medellín, específicamente en Plaza Mayor el evento Expo AgroFuturo finalizando Agosto o comenzando Septiembre, donde se facilita el acceso a la información y el conocimiento a las empresas productoras para que sean más eficientes, rentables y tomen mejores decisiones.

Además se promueve el uso de tierras con opciones productivas, la comercialización de productos, la inversión, el fomento de créditos y financiamiento y la transferencia de la tecnología.

* Viáticos

60.000 por los 3 días de duración del evento

* Hospedaje

No se necesita puesto que es en Medellín donde se encuentra nuestra sede y trabajadores

* Pasajes u otro Transporte

60.000 por los 3 días de duración del evento

* Alimentación

120.000 por los 3 días de duración del evento
* Inscripción a la Feria

468.000 por inscripción a la feria

* Montaje en la Feria

750.000 en el montaje del stand

* Material de Promoción: Broshures, Cd, Portafolio, Muestras

170.000 * 1000 brochures

237.000 *1000 portafolios

500.000 * 1000 muestras en presentaciones de 50ml

* Salario Personal

250.000 por los 3 días de duración del evento

4.6 Rutas de Acceso
La casa matriz se encuentra ubicada en Buenos aires,Argentina.

Aereo: La ruta de salida seria desde el aeropuerto de la ciudad de Buenos aires,Argentina llamado Ezeiza (EZE)

“El Aeropuerto Internacional Ministro Pistarini, más conocido como Aeropuerto Internacional de Ezeiza e inaugurado el 30 de abril de 1949, es el más importante del país para vuelos internacionales y uno de los más transitados de América del Sur” (aeropuertos del mundo, 2016)
Marítimo: La ruta de salida vía marítima sería por Puerto Nuevo o Puerto sur pu ubicado en la ciudad de Buenos aires, Argentina

El puerto nuevo es el área para tencion a buques y operaciones portuarias y el puesro sur presta el servicio de almacenaje a mercancías de importación y exportación.

Por otro lado nuestra empresa está ubicada en Medellín, Colombia.
**Aereo:** Esta importación llegaría al aeropuerto más cercano que es el Jose Maria Cordova ubicado en la ciudad de Rionegro, a unos pocos minutos de Medellín.

Imagen # 7 Ubicación aeropuerto Rionegro, Colombia

**Fuente** (Google, 2016)

**Maritimo:** La importación llegaría por el puerto ubicado en la ciudad de Cartagena, este se encuentra alrededor de unas 12 horas de la ciudad de Medellín.

Imagen # 8 Ubicación puerto de Cartagena, Colombia

**Fuente** (Google, 2016)
El medio de transporte el cual se va a utilizar sera via aerea, ya que nuestro producto no cuenta con tanto peso y es el medio de trasnporte mas agil, saldria desde el areopuerto Ezeiza de Buenos aires y arribaria al aeropuerto JMC ne la ciudad de Rionegro, desde alli se pagaria un flete terrestre para que la mercancia llegue a nuestras bodegas.

4.7 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación

Si es Importador:

En el año inicial se hara una importacion mensual por 75 litros de ENAZIN, este producto se mantiene en stock en la casa matriz, se trera via arerea, el tiempo de entrega seria aproximado de 2 semanas incluyendo el desaduanamiento y todos los tramites pertinentes a este.

Se negocio un el incoterm CPT, donde en corre con todos los gastos de origen y R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES corre con el trasnporte internaiconal, seguros y gastos de destino.
Enazín es un fungicida bencimidazol. Posee acción sistémica, preventiva y curativa. Penetra rápidamente en los tejidos vegetales destruyendo las estructuras de los hongos ya establecidos y permanece en la planta protegiéndola de posibles infestaciones, evitando que la enfermedad se propague o reinicie. Controla las enfermedades indicadas en viñedos, frutales, lúpulo, cultivos extensivos, hortícolas, ornamentales. También es indicado para el control de enfermedades en post cosecha.
### Liquidación de Importación

| PEDIDO NUMERO | R-001 |
| PROVEEDOR     | CHEMOTECNICA |
| DESCRIPCION   | FUNGICIDA |
| PESO NETO     | 130 KG |
| PESO BRUTO    | 150 KG |
| TASA DE CAMBIO| 2941 |

| VR. MERCANCIA USD | 3285,00 USD |
| VR. PICK UP      | 80,00 USD |
| VR. FLETE INTERNACIONAL | 340,00 USD |
| VR. RECARGOS DE ORIGEN | 150,00 USD |
| VR. RECARGOS DE DESTINO | 100,00 USD |
| VR. SEGURO INTERNACIONAL | 138,00 USD |

| VR. CIF EN DOLARES | 4093,00 |
| VR. CIF EN PESOS  | $ 12.037.513 |

| VR. GRAVAMEN | 0% |
| VR. IVA      | $ 1.926.002 |
| VR. GASTOS BANCARIOS | $ 300.000 |
| VR. GASTOS DE ADUANA | $ 150,00 USD |
| VR. GASTOS DE ADUANA EN PESOS | $ 441.150 |
| VR. ACARREO INTERNO | $ 40,000 |
| VR. FORMULARIOS | $ 66.000 |
| VR. DECLARACIONES | $ 330.000 |
| VR. VISTOS BUENOS | $ 130.000 |
| VR. TOTAL IMPORTACION SIN IVA | $ 13.044.663 |
| VR. DOLAR DE IMPORTACION | $ 3.187,07 |
| VR. PORCENTAJE INCREMENTO DOLA | 21% |
| VR. COSTO UNITARIO | $ 173.929 |
| VR. PRECIO DE VENTA | $ 220.163 |
Envigado, 26 octubre de 2016

Sres.
R&C Mantenimientos Integrales
Asunto: Cotización importación Buenos Aires

Dando respuesta a su solicitud, nos permitimos presentar la siguiente cotización:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Descripción de la mercancía</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Tipo de mercancía:</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Peso físico:</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Piezas</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Valor Mercancía USD</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Descripción de costos Flete</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Destino:</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Aerolínea:</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Detalle:</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Pick Up</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Agregado</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Flete internacional</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Handling</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Nacionalización</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total flete internacional</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ruta: EZE-MDE

TT aprox: 72 Hrs
5.1 Recursos materiales y humanos para la producción

5.1.1 Locaciones

El área necesaria para el almacenamiento, punto de venta y distribución debe ser entre 50M a 100M, en un primer piso de fácil acceso y con disponibilidad de parqueadero común. El local va a ser arrendado con un costo fijo mensual de 850.000 pesos.

Se necesita realizar adecuaciones como: impermeabilizar el piso y levantar muros de aproximadamente 10 cm de alto alrededor del área de almacenamiento para reneter líquidos en caso de derrame de algún producto.

5.1.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla # 7 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Maquinaria, equipos, muebles y enseres</th>
<th>Descripción</th>
<th>Unidades</th>
<th>Costo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estantería</td>
<td>Estanterías plásticas para almacenamiento y evitar corrosión en caso de derrame</td>
<td>3 (2m*2m)</td>
<td>450.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Vitrina</td>
<td>Mostrario</td>
<td>1 6m*1.5m</td>
<td>375.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Computador</td>
<td>Manejar Facturas, precios, inventarios, información</td>
<td>2</td>
<td>1.600.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Teléfono</td>
<td>Comunicación con los clientes y demás</td>
<td>2</td>
<td>100.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>
5.1.3 Requerimientos de servicios.

Tabla #8 Requerimiento de servicios

<table>
<thead>
<tr>
<th>SERVICIOS</th>
<th>PROVEEDOR</th>
<th>VALOR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Servicios Publicos</td>
<td>Epm</td>
<td>250.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Telecomunicaciones</td>
<td>Une</td>
<td>180.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Mensajería</td>
<td>Coordinadora</td>
<td>100.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Seguros</td>
<td>Liberty</td>
<td>1.000.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Vigilancia</td>
<td>Red Privada</td>
<td>300.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>

5.1.4 Requerimientos de personal.

Tabla # 9 Requerimiento de personal

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ocupación</th>
<th>Perfil</th>
<th>Salario</th>
</tr>
</thead>
</table>
| Ingeniero Agrónomo  | • Revisa y analiza las solicitudes de permisos sobre productos químicos de uso agrícola.  
<p>|                     | • Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización. | 1.500.000|</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th>Cargo</th>
<th>Descripción</th>
<th>Salario</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Asesores comerciales (2)</td>
<td>• Habilidades para relacionarse con las personas, espíritu de trabajo en equipo, disposición amplia de servicio al cliente y capacidad de negociación.</td>
<td>800.000 *2</td>
</tr>
<tr>
<td>Secretaria General</td>
<td>• Elaborar, contabilizar la Nómina, la liquidación de la seguridad social y prestaciones sociales y todo el movimiento contable que le sean requeridos.</td>
<td>900.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>
CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura Organizacional del Negocio

6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

Grafico # 4 Organigrama de la organización R&C mantenimientos integrales

6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio
Teniendo en cuenta cada una de las áreas y el personal definidos anteriormente, relacione en cada una de las áreas la siguiente información.

6.2.1 Locaciones Empresa
- Entre 50m² y 100m²
- El valor del arriendo mensual será de 850.000
CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL

7.1 Tipo de Organización empresarial

R&C Mantenimientos Integrales S.A.S.

Nuestra empresa está constituida como S.A.S. La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a la sociedad anónima.

Una estructura ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde un solo emprendedor puede ser el titular de la propiedad es lo que propone la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS)

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

- Tramites
- Registro Mercantil en Cámara y Comercio para existir como empresa en el mundo, 2.000.000, Renovación Anual, 8 días.
- Registro Único Tributario (RUT) para tener el NIT y la actividad económica que se necesita como también las obligaciones de la empresa, Gratis, Indefinido, 1 día
- Concepto Sanitario para tener en óptimas condiciones el establecimiento y los procesos adecuados para la ejecución de la actividad, Gratis, Anual, 1 día

Algunos Ejemplos de Certificaciones son:

- Entidades municipales: registro de Industria y Comercio, licencia de funcionamiento (Súper intendencia Vigilancia), licencia de avisos y tableros, licencia sanitaria(secretaria de salud), licencia ambiental (Ministerio ambiente), usos del suelo, licencia de bomberos
- Entidades estatales: INVIMA, ICA, MINCOMERCIO, aduana; entidades de salud y de pensiones, Icontec
- Certificaciones de Calidad o Procesos: OEA, CI, Kosher, Ambiental, etc.
CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

- La tasa de rentabilidad actual del sector de productos químicos se encuentra en 21.2%
- **Tasa libre de riesgo**: Es aquella tasa de rendimiento que se obtiene al invertir en un activo financiero que no tiene riesgo de incumplir su pago. (RANKIA, 2016)
- **Tasa de rentabilidad esperada**: La tasa de rentabilidad esperada para esta nueva línea de negocios con agroquímicos es del 30%

8.2. Aportes de Capital de los Socios

**Tabla # 10 Aporte capital de los socios**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Destino inversion socios</th>
<th>Monto</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EQUIPOS DE COMPUTO</td>
<td>$ 4.000.000</td>
</tr>
<tr>
<td>ESCRITORIOS</td>
<td>$ 700.000</td>
</tr>
<tr>
<td>SILLAS</td>
<td>$ 600.000</td>
</tr>
<tr>
<td>ESTANTERIA</td>
<td>$ 600.000</td>
</tr>
<tr>
<td>VITRINA</td>
<td>$ 375.000</td>
</tr>
<tr>
<td>IMPORTACION # 1 Y 2</td>
<td>$ 41.982.131</td>
</tr>
<tr>
<td>PERMISOS</td>
<td>$ 300.000</td>
</tr>
<tr>
<td>CAPACITACION PNAL</td>
<td>$ 2.300.000</td>
</tr>
<tr>
<td>ACTUALIZACION CAMARA</td>
<td>$ 47.000</td>
</tr>
<tr>
<td>INVESTIGACIONES</td>
<td>$ 2.000.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fuente:** Elaboración propia 2016
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Tabla # 11 Créditos y préstamos bancarios

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Año 0</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gastos Pre operativos</td>
<td>$ 4,647,000</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Amortización del periodo</td>
<td>$ 929,400</td>
<td>$ 929,400</td>
<td>$ 929,400</td>
<td>$ 929,400</td>
<td>$ 929,400</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Amortización Acumulada</td>
<td>$ 929,400</td>
<td>$ 1,858,800</td>
<td>$ 2,788,200</td>
<td>$ 3,717,600</td>
<td>$ 4,647,000</td>
<td>$ 4,647,000</td>
</tr>
<tr>
<td>Valor en Libros Gastos Pre operativos</td>
<td>$ 4,647,000</td>
<td>$ 3,717,600</td>
<td>$ 2,788,200</td>
<td>$ 1,858,800</td>
<td>$ 929,400</td>
<td>$ -</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

8.4 Precios de los Productos

Tabla # 12 Precios de los productos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Año 0</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Precio de venta (cop)</td>
<td>$ -</td>
<td>$ 220,000</td>
<td>$ 231,579</td>
<td>$ 243,767</td>
<td>$ 256,597</td>
<td>$ 270,102</td>
</tr>
<tr>
<td>Cantidad a vender (litros)</td>
<td>0</td>
<td>400</td>
<td>700</td>
<td>1200</td>
<td>1700</td>
<td>2300</td>
</tr>
<tr>
<td>Total Ventas año (cop)</td>
<td>$ -</td>
<td>$ 88,000</td>
<td>$ 162,105</td>
<td>$ 292,520</td>
<td>$ 436,214</td>
<td>$ 621,234</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

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

El precio de venta del producto está altamente ligado con el precio de los competidores, pero este lo impone el mercado pero contamos con una gran diferencia que es el valor agregado y el enfoque innovador, ya que nuestra empresa no busca solo vender, sino también guiar y educar al comprador para que su cultivo sea de la mejor calidad, no solo se educara en cómo prevenir enfermedades a la panta, se le hará saber a todos nuestros clientes como es la forma correcta de hacerlo, dándoles consejos y algunos “tips” que les pueden servir para su cultivos.
8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Tabla # 13 Precios de los productos tomando como base los costos

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Año 0</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Galones ACPM mensuales</td>
<td>26</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Precio promedio x galon</td>
<td>$6.800</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Consumo combustible mensual</td>
<td>$</td>
<td>$176.800</td>
<td>$182.268</td>
<td>$187.905</td>
<td>$193.717</td>
<td>$199.708</td>
</tr>
<tr>
<td>Importacion</td>
<td>DOLAR PROMEDIO</td>
<td>$3.200</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. PICK UP</td>
<td>$256.000</td>
<td>$365.714</td>
<td>$522.449</td>
<td>$746.356</td>
<td>$1.066.222</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. FLETE INTERNACIONAL</td>
<td>$1.088.000</td>
<td>$1.554.286</td>
<td>$2.220.408</td>
<td>$3.172.012</td>
<td>$4.531.445</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. RECARGOS DE ORIGEN</td>
<td>$480.000</td>
<td>$685.714</td>
<td>$979.592</td>
<td>$1.399.417</td>
<td>$1.999.167</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. RECARGOS DE DESTINO</td>
<td>$320.000</td>
<td>$457.143</td>
<td>$653.061</td>
<td>$932.945</td>
<td>$1.332.778</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. SEGURO INTERNACIONAL</td>
<td>$441.600</td>
<td>$630.857</td>
<td>$901.224</td>
<td>$1.287.464</td>
<td>$1.839.234</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. GASTOS BANCARIOS</td>
<td>$300.000</td>
<td>$428.571</td>
<td>$612.245</td>
<td>$874.636</td>
<td>$1.249.479</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. GASTOS DEADUANAMIENTO</td>
<td>$480.000</td>
<td>$685.714</td>
<td>$979.592</td>
<td>$1.399.417</td>
<td>$1.999.167</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. ACARREO INTERNO</td>
<td>$40.000</td>
<td>$57.143</td>
<td>$81.633</td>
<td>$116.618</td>
<td>$166.597</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. FCA PRODUCTO</td>
<td>$10.512.000</td>
<td>$15.017.143</td>
<td>$21.453.061</td>
<td>$30.647.230</td>
<td>$43.781.758</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. DECLARACIONES</td>
<td>$330.000</td>
<td>$471.429</td>
<td>$673.469</td>
<td>$962.099</td>
<td>$1.374.427</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. VISTOS BUENOS</td>
<td>$130.000</td>
<td>$185.714</td>
<td>$265.306</td>
<td>$379.009</td>
<td>$541.441</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL COSTO IMPORTACION</strong></td>
<td>$14.554.400</td>
<td>$20.721.697</td>
<td>$29.529.946</td>
<td>$42.110.918</td>
<td>$60.081.424</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>COSTOS TOTALES</strong></td>
<td>$</td>
<td>$14.731.200</td>
<td>$20.903.965</td>
<td>$29.717.851</td>
<td>$42.304.635</td>
<td>$60.281.132</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fuente:** Elaboración propia 2016

8.5 Ingresos y Egresos

8.5.1 Ingresos

Tabla # 14 Ingresos propios del negocio

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Año 0</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Precio de venta (cop)</td>
<td>$</td>
<td>-</td>
<td>$220.000</td>
<td>$231.578</td>
<td>$243.767</td>
<td>$255.507</td>
</tr>
<tr>
<td>Cantidad a vender (litros)</td>
<td>0</td>
<td>400</td>
<td>700</td>
<td>1200</td>
<td>1700</td>
<td>2200</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Ventas año (cop)</strong></td>
<td>$</td>
<td>-</td>
<td>$88.000.000</td>
<td>$162.320.300</td>
<td>$261.530.000</td>
<td>$436.204.800</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fuente:** Elaboración propia 2016
8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

En el primer año, se venderán 500 litros de producto, los cuales equivalen mensualmente a 41 litros aproximadamente, lo que representan unos ingresos de $ 9.152.000 pesos aproximados al mes para un total al año de $ 110.000.000 pesos

8.5.2 Egresos
8.5.2.1 Inversiones

Tabla # 15 Inversiones

<table>
<thead>
<tr>
<th>ACTIVOS FIJOS</th>
<th>GASTOS PRE OPERATIVOS</th>
<th>CAPITAL DE TRABAJO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EQUIPOS DE COMPUTO</td>
<td>$ 4.000.000</td>
<td>NOMINA $ 48.000.000</td>
</tr>
<tr>
<td>ESCRITORIOS</td>
<td>$ 700.000</td>
<td>SERVICIOS $ 3.000.000</td>
</tr>
<tr>
<td>SILLAS</td>
<td>$ 600.000</td>
<td>ARRIENDO $ 10.200.000</td>
</tr>
<tr>
<td>ESTANTERIA</td>
<td>$ 600.000</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VITRINA</td>
<td>$ 375.000</td>
<td>INVESTIGACIONES $ 2.000.000</td>
</tr>
<tr>
<td>VEHICULO</td>
<td>$ 57.000.000</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

Todas las inversiones son representativas, debido a que son complementarias una de la otra para la buena ejecución de este proyecto, haciendo que ninguna sea de menor valor que la otra por la necesidad que representan, además, las exigencias de la secretaria de salud y demás entidades que requieren un buen funcionamiento dentro y fuera del establecimiento, hacen que cada una de las inversiones sean prioritarias.

8.5.2.2 Costos Fijos y Variables
Los costos variables son la importación de nuestro producto a comercializar ya que los costos pueden incrementar o disminuir por el dólar.
**Tabla # 16 Costos variables**

Los costos variables son la importación de nuestro producto a comercializar ya que los costos pueden incrementar o disminuir por el dólar.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Consumo combustible mensual</th>
<th>$-</th>
<th>$176,800</th>
<th>$182,268</th>
<th>$187,905</th>
<th>$193,717</th>
<th>$199,708</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Importación</td>
<td>DÓLAR PROMEDIO</td>
<td>$3,200</td>
<td>$3,300</td>
<td>$3,400</td>
<td>$3,500</td>
<td>$3,600</td>
</tr>
<tr>
<td>VR. PICK UP</td>
<td>$256,000</td>
<td>$356,714</td>
<td>$522,449</td>
<td>$746,356</td>
<td>$1,066,222</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. FLETE INTERNACIONAL</td>
<td>$1,088,000</td>
<td>$1,554,286</td>
<td>$2,220,408</td>
<td>$3,172,012</td>
<td>$4,531,445</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. RECARGOS DE ORIGEN</td>
<td>$480,000</td>
<td>$685,714</td>
<td>$979,592</td>
<td>$1,399,417</td>
<td>$1,999,167</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. RECARGOS DE DESTINO</td>
<td>$320,000</td>
<td>$457,143</td>
<td>$653,061</td>
<td>$932,945</td>
<td>$1,332,778</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. SEGURO INTERNACIONAL</td>
<td>$441,600</td>
<td>$630,857</td>
<td>$901,224</td>
<td>$1,287,464</td>
<td>$1,839,234</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. GASTOS BANCARIOS</td>
<td>$300,000</td>
<td>$428,571</td>
<td>$612,245</td>
<td>$874,636</td>
<td>$1,249,479</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. GASTOS DEADUANAMIENTO</td>
<td>$480,000</td>
<td>$685,714</td>
<td>$979,592</td>
<td>$1,399,417</td>
<td>$1,999,167</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. ACARREO INTERNO</td>
<td>$40,000</td>
<td>$57,143</td>
<td>$81,633</td>
<td>$116,618</td>
<td>$165,597</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. FCA PRODUCTO</td>
<td>$10,512,000</td>
<td>$15,017,143</td>
<td>$21,453,061</td>
<td>$30,647,730</td>
<td>$43,781,758</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. DECLARACIONES</td>
<td>$330,000</td>
<td>$471,429</td>
<td>$673,469</td>
<td>$962,099</td>
<td>$1,374,427</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VR. VISTOS BUENOS</td>
<td>$130,000</td>
<td>$185,714</td>
<td>$265,306</td>
<td>$379,009</td>
<td>$541,441</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL COSTO IMPORTACION</strong></td>
<td>$14,554,400</td>
<td>$20,721,697</td>
<td>$29,529,946</td>
<td>$42,110,918</td>
<td>$60,081,424</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fuente:** Elaboración propia 2016

---

**Tabla # 17 Costos fijos**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gastos Salariales Personal Admon y Ventas:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Nomina Total Anual</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Ingeniero agronomo</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Asesores comerciales remunerados fija</td>
</tr>
<tr>
<td>Comisiones asesores 3% mensual</td>
</tr>
<tr>
<td>Secretaría general</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios Contables (Prestación de Servicio)</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios de Aseo</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Subtotal Gastos Personal</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Operativos Generales</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Arrendamientos</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios Domiciliarios Complementarios</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios de Telefonía y Móvil</td>
</tr>
<tr>
<td>Papelería e Insumos de Oficina</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos Transporte Fijo</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Subtotal Gastos Operativos Generales</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Gastos Operativos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>(+) Gastos Depreciación Act. Fijos Admon</td>
</tr>
<tr>
<td>(+) Amortización de Diferidos (100%)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fuente:** Elaboración propia 2016
8.5.3 Estados Financieros Proyectados y Análisis de Sensibilidad

8.5.4 Estados Financieros

8.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias

Tabla # 18 Estado Pérdidas y ganancias

<table>
<thead>
<tr>
<th>Flujo De Caja</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Concepto</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Ingresos</td>
</tr>
<tr>
<td>Egresos</td>
</tr>
<tr>
<td>Flujo De Caja</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

La empresa el primer año de trabajo tendrá una pérdida de $ 86.728.100 pesos, para que el siguiente año la pérdida será mucho menor, y a partir del tercer año se comienza a tener flujo de caja positivo, y con esto la empresa se empieza a recuperar y crecer.

8.5.5.5 Flujo de Caja y VPN

Tabla # 19 Flujo de caja y VPN

<table>
<thead>
<tr>
<th>Flujo De Caja</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Concepto</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Ingresos</td>
</tr>
<tr>
<td>Egresos</td>
</tr>
<tr>
<td>Flujo De Caja</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

8.5.5.6 Análisis de Sensibilidad

Tabla # 20 Análisis de sensibilidad

<table>
<thead>
<tr>
<th>VPN Y TIR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Concepto</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Inversión</td>
</tr>
<tr>
<td>VPN</td>
</tr>
<tr>
<td>TIR</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Concepto  Año 0  Año 1  Año 2  Año 3  Año 4  Año 5  
Total Inversión $129.122.000 -$49.768.100 $179.164.308 $429.533.222 $702.680.694 $999.057.098  
VPN $945.423.182,96  

Fuente: Elaboración propia 2016

El precio y el producto son muy sensibles al mercado, todo se deriva principalmente de el cambio climático; siendo optimistas alcanzando a abarcar una pequeña parte de todas las zonas plataneras de antioquia se podría llegar a tener una tasa de rentabilidades alta.

En el cuadro anterior se puede observar los resultados que arrojo el TIR y VPN.

**Tabla # 21 Escenario optimista**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Escenario optimista</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Año 0</td>
<td>$129.122.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 1</td>
<td>$49.768.100</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 2</td>
<td>$179.164.308</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 3</td>
<td>$429.533.222</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 4</td>
<td>$702.680.694</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 5</td>
<td>$999.057.098</td>
</tr>
<tr>
<td>VPN</td>
<td>$945.423.182,96</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Tabla # 22 Escenario pesimista**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>ESCENARIO PESIMISTA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Año 0</td>
<td>$129.122.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 1</td>
<td>$105.208.100</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 2</td>
<td>$102.287.769</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 3</td>
<td>$101.499.871</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 4</td>
<td>$90.527.683</td>
</tr>
<tr>
<td>Año 5</td>
<td>$82.380.635</td>
</tr>
<tr>
<td>VPN</td>
<td>$543.333.621,98</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fuente:** Elaboración propia 2016

En este escenario la empresa se vería involucrada en grandes pérdidas, esto podría ser por el incremento del dólar y la poca producción agrícola dependiente de diferentes factores económicos y climáticos.
8.5.5.7 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado

Tabla # 23 Estado de pérdidas y ganancias

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Año 0</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ingresos</td>
<td>$88,000,000</td>
<td>$162,105,300</td>
<td>$292,520,400</td>
<td>$436,214,900</td>
<td>$621,234,500</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Egresos</td>
<td>174,728,100</td>
<td>186,014,310,1</td>
<td>200,758,106,4</td>
<td>219,573,623,8</td>
<td>244,088,890,4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Flujo De Caja</td>
<td>-$86,728,100</td>
<td>-$23,909,010</td>
<td>$91,762,294</td>
<td>$216,641,276</td>
<td>$377,136,010</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

La empresa tendrá pérdidas el primer y segundo año pero se recuperará en el tercer año y ampliando sus utilidades rápidamente los demás años, alcanzando una rentabilidad esperada.

8.5.5.8 Flujo de Caja Proyectado

Tabla #24 Flujo de caja proyectado

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Año 0</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ingresos</td>
<td>$88,000,000</td>
<td>$162,105,300</td>
<td>$292,520,400</td>
<td>$436,214,900</td>
<td>$621,234,500</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Egresos</td>
<td>174,728,100</td>
<td>186,014,310,1</td>
<td>200,758,106,4</td>
<td>219,573,623,8</td>
<td>244,088,890,4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Flujo De Caja</td>
<td>-$86,728,100</td>
<td>-$23,909,010</td>
<td>$91,762,294</td>
<td>$216,641,276</td>
<td>$377,136,010</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

Como se puede observar en el cuadro anterior, la empresa en su primer y segundo año presentará una pérdida de $110,637,110, pero a los dos años siguientes se podrá reponer de la pérdida de los años anteriores y continuara con unas ganancias con un muy buen margen.
8.6 Evaluación Financiera

8.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO

Tabla # 25 VPN y TIR

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Año 0</th>
<th>Año 1</th>
<th>Año 2</th>
<th>Año 3</th>
<th>Año 4</th>
<th>Año 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Total Inversión</td>
<td>$129.122.000</td>
<td>-$ 86.728.100</td>
<td>-$ 23.909.010</td>
<td>$ 91.762.294</td>
<td>$ 216.641.276</td>
<td>$ 377.136.010</td>
</tr>
<tr>
<td>VPN</td>
<td>$21.535.818,72</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>TIR</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>31%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia 2016

Este proyecto tiene una viabilidad con un buen margen de rentabilidad pasado los 5 años, aunque se tendrá perdida los primeros dos años, el tercer año se podrá empezar a recuperar con el margen de rentabilidad que dejara, haciendo que a partir del cuarto año se perciban realmente las utilidades, superando notablemente la tasa rentabilidad esperada por los socios y superandola en su quinto año en un 30% más.
CONCLUSIONES

La idea general que se percibe entre las personas actualmente es que ya todo está hecho y ya no hay nada más para hacer, esto, en relación a crear empresa, lo que no saben es que se debe realizar un buen estudio de cada mercado para poder entrar a competir con algo que ya está hecho, pero que contiene esa esencia personal que marca la diferencia de los demás competidores quienes tienen generalmente "lo mismo".

Este trabajo se hizo con el objetivo de estudiar la pre factibilidad de tener la distribución de productos agro químicos de la casa matriz Chemotécnica en el territorio colombiano para el cultivo de banano, todo esto bajo el nombre de R&C Mantenimientos Integrales S.A.S.

1. Se determinó que el mercado de Colombiano es una gran posibilidad para hacer que R&C Mantenimientos Integrales S.A.S. cumpla con su propósito de distribución de productos agro químicos específicamente para el cultivo de bananos.

2. La importancia de las exigencias requeridas por los compradores de banano, quienes exigen que sus próximas compras se encuentren con todos los estándares de control y prevención para la salud humana

3. Aunque el proyecto presenta pérdidas en sus primeros dos años, se recupera de manera galopante los tres años siguientes dejando un proyecto con rentabilidad potencialmente alta.

4. En la importación se nota que es un punto el cual no tiene muchas contraindicaciones para poder distribuir este tipo de productos en Colombia, lo que hace que el proceso de importación sea fácil y rápido.
BIBLIOGRAFÍA

aeropuertos del mundo. (19 de may0 de 2016). aeropuertosdelmundo.com.ar. Obtenido de aeropuertosdelmundo.com.ar:


mincomercio. (2016). tlc.gov.co. Obtenido de tlc.gov.co:
http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=13228

