



COLOMBIA SKINS S.A.S

Institución Universitaria Esumer

Estudio de Viabilidad de Exportación de piel de burro a Hong Kong

6-6-2012

COLOMBIA SKINS S.A.S

TABLA DE CONTENIDO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DETRABAJO.....	6
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	7
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	8
3.1 Nombre de la empresa	8
3.2 Descripción de la empresa	8
3.3 Misión y visión de la empresa.....	9
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo	9
3.5 Necesidad o problema que se quiere intervenir.....	10
3.6 Relación de productos y/o servicios	10
3.7 Justificación del negocio	12
3.8 Análisis del entorno y del sector	12
3.9 Conocimientos para entrar en el Negocio.....	15
4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	16
4.1 Objetivos del mercado	16
4.2 Descripción de portafolio de Bienes y/o servicios	16
4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios	17
4.3.1 El mercado meta	17
4.3.2 Estudio del Mercado del consumidor	20
4.4 El mercado proveedor.....	24
4.4.1 Proveedores	24
4.4.2 Estudio del Mercado del proveedor.....	26
4.5 El mercado competidor	27
4.5.1 Competidores	27
4.5.2 Estudio del Mercado del proveedor.....	28
4.6 El Mercado distribuidor	30
4.6.1 Distribución	30
4.6.2 Distribución directa	31
4.6.3 Manejo de inventarios.....	31

4.6.4 Comunicación	32
4.6.5 Actividades de promoción y divulgación	32
4.7 Precio de los productos.....	32
4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos	32
4.7.2 Precio de los productos tomando como base los Costos	33
4.7.3 Los Precios de los productos propuestos	33
4.8 Costo asociados a las actividades de Comercialización	33
4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado	34
4.10 Plan de Ventas.....	34
5. ASPECTOS TÉCNICOS - ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN.....	35
5.1 Objetivos de producción	35
5.2 Descripción del proceso de producción).....	35
5.3 Capacidad de Producción.....	37
5.4 Plan de Producción.....	37
5.5 Recursos materiales y humanos para la producción	38
5.5.1 Locaciones	38
5.5.2 Requerimientos de materias primas e insumos.....	38
5.5.3 Requerimientos de servicios	39
5.5.4 Requerimientos del personal.....	39
5.6 Programa de producción.....	40
6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	41
6.1 Procesos Administrativos	41
6.1.1 Descripción de los Proceso administrativos	41
6.2 Estructura Organizacional del Negocio.....	43
6.2.1 Organigrama	43
6.3 Recursos materiales y humanos para la administración	44
6.3.1 Locaciones	44
6.3.2 Requerimiento de equipos, software, muebles y enseres	44
6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina	44
6.3.4 Requerimientos del servicio	45
6.3.5 Requerimientos del personal	45
6.4 Programa de Administración.....	46
7. ASPECTOS LEGALES	47
7.1 Tipo de Organización empresarial	47
7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	48
8. ASPECTO FINANCIEROS	48
8.1 Estructura Financiera del proyecto	49

8.2 Inversión capital de trabajo	50
8.3 Estructura de costos	50
8.4 Ventas	50
8.5 Punto de equilibrio	51
8.6 Flujo de caja	52
8.6.1 Tasa interna de retorno.....	52
8.6.2 Flujo de caja Anual a 3 Años.....	52
8.7 Estado de Resultados.....	54
9. CONSIDERACIONES FINALES.	55
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.	56

RESUMEN EJECUTIVO

Colombia Skins S.A.S, es una empresa que busca satisfacer las necesidades existentes en el sector de la marroquinería de Hong Kong. La idea de crear una empresa exportadora de pieles especialmente pieles de burro nace de la demanda existente que tiene Hong Kong en cuanto a pieles crudas saladas.

Con esta idea de exportar pieles crudas no se incurrirían gastos en maquinaria ni se contaminarían las aguas con los procesos de curtido que requieren las pieles procesadas, además de esto se enviarían en contenedores sin refrigeración ya que con el salado las pieles se conservan.

Para determinar la viabilidad de la exportación de las pieles se realizamos estudios de: Estudio de mercados, Estudio técnico, Estudio organizacional y legal y Estudio financiero

Con el estudio de mercados pudimos apreciar la gran demanda que se le tienen a las pieles, ya que las reexportaciones de bienes de consumo de cuero han tenido un significativo aumento entre un 22 y 25% en los años 2010 y 2011 con respecto a un 21% del año 2009.

En el año 2012 en la feria de la piel en Hong Kong afirmo la HKFF organizadora del evento desde el año 1982 “Hong Kong es la mayor plataforma de comercio de pieles en el mundo, aportando más del 75% de las importaciones del mundo y las exportaciones”

En el estudio técnico determino:

- Materia prima e insumos: piel de burro que serán compradas en mataderos certificados por el ICA, sulfato de magnesio, papel Stretch.
- A las pieles solo se les realizara un proceso de salado semanalmente para su conservación hasta que sean exportadas

- La capacidad de producción será de unas 2600 pieles mensuales, abasteciendo a 2 empresas del sector marroquinero en Hong Kong.

En cuanto al estudio organizacional, nos encontramos que necesitamos 9 personas repartidas en el área de administración, producción, mercadeo y comercio exterior, divididos de la siguiente manera: un Gerente, un Jefe de Mercadeo, un Jefe de Comercio, un Auxiliar contable, un mensajero y cuatro personas encargadas del proceso de salado

Se estima unos gastos de 1'800.000 millones de pesos para la constitución legal de la empresa, que serán aportados por los 3 socios, cada uno pondrá 600.000. Además se realizara un préstamo de \$81.742.026 Para poder a realizar el proceso de exportación, ya que es necesaria para este una inversión total de \$ 123.494.052

La bodega se establecer en el Municipio de la Ceja Antioquia, ya que en este municipio hay bodegas que cumplen con los requisitos de almacenado de estas pieles.

En este proyecto se busca obtener una rentabilidad esperado del 3%.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

NOMBRE Y APELLIDOS ZAIDA ALEXANDRA GUEVARA RINCÓN					
Identificación:	1.017.197.984	Teléfono:	230 7190	Celular:	314 708 1665
Dirección:	Carrera 68 A n° 44 b – 13		Barrio:	Florida Nueva	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	zaidar16@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	<input checked="" type="checkbox"/>	Universitario	
Otros Estudios:	Media Técnica en Desarrollo de Software				

Nombre y Apellidos DANIELA ESTRADA MARTÍNEZ					
Identificación:	1.152.186.631	Teléfono:	580 914	Celular:	312 805 1022
Dirección:	Calle 35 n° 80 a-50		Barrio:	Laureles	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	daniella0018@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	<input checked="" type="checkbox"/>	Universitario	
Otros Estudios:					

Nombre y Apellidos CAROLINA GIRALDO GALEANO					
Identificación:	1.038.407.775	Teléfono:	548 3765	Celular:	301 592 9864
Dirección:	Calle 30 n° 41- 10		Barrio:	Maria Auxiliar	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Caritogiraldo89@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	<input checked="" type="checkbox"/>	Universitario	
Otros Estudios:					

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

- Hacer el trabajo de grados para obtener el título de Tecnólogo en Comercio Internacional.
- Analizar de la viabilidad de la exportación de pieles de burro.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

Colombia Skins S.A.S

3.2 Descripción de la empresa

Colombia Skins S.A.S, es una pequeña empresa comercial dedicada a la distribución de pieles de burro. Estas son compradas a terceros, se les realiza un proceso de salado para ser exportadas a productores del sector de marroquinería.

La oficina de la empresa está ubicada en Medellín-Antioquia, en la carrera 68 A n° 44B-13 (Florida Nueva) y la bodega esta ubica en el municipio de La Ceja.

La empresa cuenta con:

- Tres accionistas que se encargan del área comercial que son el gerente, el jefe de negocio internacionales y jefe de mercadeo
- un mensajero
- Un auxiliar contable
- cuatro personas para que realicen el proceso de salado de la piel estas se contratan una vez a la semana y se les pagara por día laborado

3.3 Misión y Visión de la Empresa

Misión:

Colombia Skins S.A.S, tiene la misión de comercializar Pieles de excelente calidad destinadas a la producción de artículos de cuero; destacándose en el mercado por la calidad y el buen servicio, realizando estudios de investigación del mercado actual para la satisfacción plena de los clientes y así lograr metas de crecimiento y rentabilidad.

Visión:

Colombia Skins S.A.S, pretende en el 2017 lograr una participación de mercado del 1%, aumentando la exportación de pieles en el sector de marroquinería en Hong Kong.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Objetivo a Corto plazo:

Ser una empresa bien constituida y empezar a realizar negociaciones para exportar nuestras pieles de burro a Hong Kong

Objetivo a mediano plazo:

Ser proveedores de pieles de burro de dos grandes empresas del sector de Marroquinería en Hong Kong, abasteciéndolas con un promedio de 2.600 pieles mensuales.

Objetivo a largo plazo:

Aumentar las exportaciones de pieles de burro, abasteciendo el sector de marroquinería en Hong Kong con un mínimo de compradores de 5 empresas y estudiar la posibilidad de abrir nuevos mercados en países como Italia y Francia.

3.5 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Hoy en día la industria de la moda se basa mucho en artículos, prendas y accesorios hechos en cuero, debido a esto la gran demanda que se le tiene a esta materia prima, especialmente en el país de Hong Kong que es un importante centro de abastecimiento y un exportador mundial de bienes de consumo de cuero como son: calzado, bolsos, carteras, maletines, ropa, guantes, manoplas, cinturones y otros accesorios de moda diversos, que se puede trabajar hasta los diseños más complejos con sistemas digitales de cuero de corte mientras que otros pueden ser teñidos en los colores más de moda. Además de la durabilidad, suavidad, ligereza y suavidad han hecho las prendas de piel siempre presentes y atractivo todo el año.

Es por esta razón que pretendemos abastecer a este gran mercado con la exportación de pieles que luego serán convertidos en cueros y posteriormente en un sinnúmero de artículos

3.6 Relación de productos y/o servicios

Nombre técnico: Pieles de equinos salados

Nombre comercial: pieles de burro salados

Descripción del producto: Cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10 kg para los salados secos y a 16 kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo.



Estas pieles de burro son vendidas como materia prima para la elaboración de productos de cuero.

A estas pieles solo se les realiza el proceso de salado para su conservación, el cliente es el encargado de convertir esta piel en cuero y de elaborar los productos derivados de este.

3.7 Justificación del Negocio

Con esta idea de negocio se pretende incurrir en el sector de marroquinería de Hong Kong; en este país hay una gran demanda de pieles ya que se fabrican muchos artículos en cuero como son el calzado, bolsos, carteras, maletines, ropa, guantes, manoplas, cinturones y otros accesorios de moda diversos, los cuales se exportan a grandes marcas reconocidas mundialmente como son:

Italianas: Salvatore Ferragamo, Fendi, Prada, Mui Mui, Dolce & Gabbana, Gucci.

Francesas: Lancel, Longchamp, Louis Vuitton, Cartier, Christian Dior, Chanel, Céline, Ballly, Hermès

Españolas: Loewe

Inglesas: Anya Hindmarch, Clarks, Church, Millie

Además, los compradores extranjeros consideran Hong Kong como un importante centro de abastecimiento de bienes de consumo de cuero. Ellos son atraídos por los productos de la industria de alta calidad, la flexibilidad, la producción a corto plazo, una rápida respuesta a las tendencias de la moda y su capacidad para cumplir con las especificaciones del cliente.

3.8 Análisis del entorno y del sector

Colombia

En Colombia, el curtido de pieles es llevado a cabo simultáneamente por grandes empresas que hacen uso de tecnologías importadas, provenientes especialmente de Italia y Alemania, y por pequeños talleres que realizan procesos de curtido artesanal y que no cuentan con condiciones de seguridad ni sostenibilidad ambiental.

Las principales limitantes para el curtido del cuero son la pobre calidad de las pieles (por parasitismo, marcas, rayones con alambre de púas), la baja calificación

de la mano de obra, el tratamiento inadecuado de los desechos contaminantes y la escasa inversión en innovación y desarrollo tecnológico .La industria de las curtiembres se desarrolló inicialmente en Cundinamarca y se ha extendido desde 1950 a Nariño, Quindío, Risaralda, Antioquia, Atlántico, Valle del Cauca, Tolima, Bolívar, Santander y Huila

.En general, el 77% de las curtiembres del país son microempresas; el 19%, pequeñas empresas, el 3%, medianas empresas, y el 1%, grandes empresas. El mayor número de curtiembres está concentrado en Cundinamarca, especialmente en Villapinzón, Cogua y Chocontá. Cundinamarca y Bogotá juntos concentran aproximadamente el 81% de las curtiembres del país y el 38% de la producción total.

Producción de pieles y tamaño de empresas por departamento

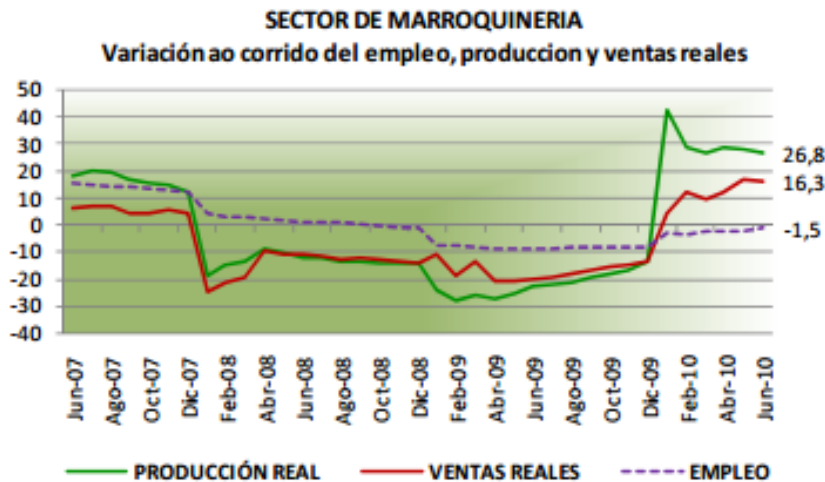
Tabla 3
Producción de pieles y tamaño de las empresas por departamentos

Departamento	Producción promedio de pieles mensual	Participación del total de producción	Participación número de curtiembres	Tamaño de las empresas
Bogotá	33.000	12,32%	52,71%	298 microempresas, 42 pequeñas empresas, 10 empresas medianas.
Cundinamarca	70.000	26,13%	28,61%	124 microempresas, 66 pequeñas empresas.
Antioquia	62.000	23,14%	1,05%	7 grandes empresas.
Valle del Cauca	40.900	15,27%	3,31%	10 microempresas, 8 pequeñas empresas, 4 medianas empresas.
Nariño	19.000	7,09%	9,64%	64 microempresas.
Atlántico	12.000	4,48%	0,30%	2 grandes empresas.
Quindío	12.000	4,48%	4,07%	16 microempresas, 10 pequeñas empresas, 1 mediana empresa.
Bolívar	10.000	3,73%	0,15%	1 empresa mediana.
Risaralda	9.000	3,36%	0,15%	1 empresa mediana.

Fuente: Alzate Tejada, Adriana María, Proyecto Gestión Ambiental en la Industria de la Curtiembre en Colombia, Diagnóstico y Estrategias, Centro Nacional de Producción más Limpia, febrero de 2004. En Internet: <http://www.sirac.info/Curtiembres/html/Archivos/Publicaciones/EstrategiasDiagnostico.pdf>, pp. 7 y 8.

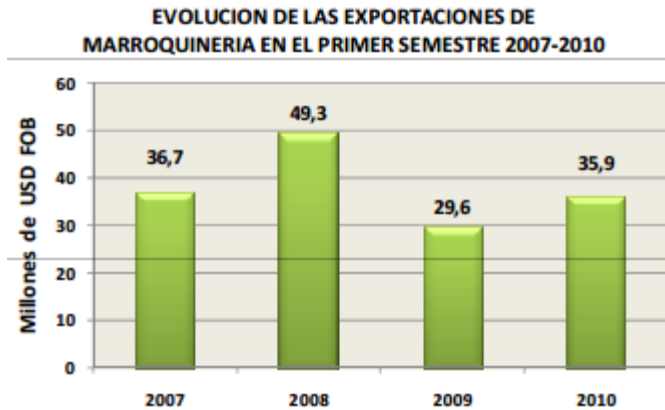
Fuente: Alzate Tejada, Adriana María, Proyecto Gestión Ambiental en la Industria de la Curtiembre en Colombia, Diagnóstico y Estrategias, Centro Nacional de Producción más Limpia, febrero de 2004. En Internet: <http://www.sirac.info/Curtiembres/html/Archivos/Publicaciones/EstrategiasDiagnostico.pdf>, pp. 7 y 8.

Según el DANE respecto a los resultados de la Muestra Mensual Manufacturera, para el periodo comprendido en el primer semestre del 2010, se observa un crecimiento en producción y Ventas de 26.8% y 16.3% respectivamente.



Fuente: <http://www.acicam.org/documents/comovaelsectorjunio2010.pdf>

Las exportaciones de marroquinería en el primer semestre del 2010, ascienden a 35.8 millones de dólares con un crecimiento de 21% frente a los 29.5 millones de dólares exportados en el mismo periodo del año del año 2009. En solo el mes de junio de 2010 estas exportaciones crecieron 13%, en relación al mismo mes del año anterior. El principal país de destino de las exportaciones de marroquinería es Estados Unidos y Puerto Rico (64%), Venezuela (6%), Perú (5%) y México (3%). Los departamentos que registran mayor valor de exportaciones de artículos de marroquinería son: Bogotá y Cundinamarca(70%), Valle del Cauca (21%) y Antioquia (5%)



Fuente: DANE. Cálculos de ACICAM

Políticas:

Para poder comercializar la piel de burro, nuestros proveedores que serian lo mataderos deben de estar certificados por el ICA.

3.9 Conocimientos para entrar en el Negocio

Técnico:

Conocimiento sobre el manejo y/o proceso de las pieles.

Administrativo:

Conocimiento sobre los procesos administrativos de la empresa.

Comercial:

- Compra
- Venta
- Operaciones de Comercio Exterior

Legal:

Conocimiento en la constitución de una empresa

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Ser proveedores de pieles de burro de dos empresas del sector de marroquinería en Hong Kong en un periodo de 1 año. Abasteciéndolas con 2.600 pieles mensuales.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.

Posición arancelaria: 41.01.20.00.00

Nombre técnico: Pieles de equinos salados

Nombre comercial: pieles de burro salados

Descripción del producto: Cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10 kg para los salados secos y a 16 kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo.

Posición arancelaria	41.01.20.00.00
Nombre técnico:	Pieles de equinos salados
Nombre comercial:	pieles de burro salados
Descripción del producto:	Cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10 kg para los salados secos y a 16 kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo.
Características del empaque	Papel Stretch de 150 cm calibre 8 color transparente

A estas pieles solo se les realiza el proceso de salado para su conservación, se garantiza al cliente que las pieles no van a tener perforaciones exceptuando el lomo y las patas, además si las pieles se raspan no se rompan fácilmente.

Foto



4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Nuestro mercado meta está enfocado en Hong Kong, ya en este país la producción de artículos de cuero, como calzado, bolsos, carteras, maletines, ropa, guantes, manoplas, cinturones y otros accesorios de moda diversos, tiene una gran demanda, esto se demuestra en un crecimiento del 22% en los primeros cinco meses de 2011, esto da a entender que la importación de pieles para la elaboración de estos productos tiene mucha demanda ya que allí se elaboran estos artículos para grandes marcas reconocidas mundialmente como son:

- **Italianas:** Salvatore Ferragamo, Fendi, Prada, Mui Mui, Dolce & Gabbana, Gucci, Sergio Rossi, Tod's
- **Francesas:** Lancel, Longchamp, Vuitton, Cartier, Dior, Chanel, Céline, Balilly, Hermès

- **Españolas:** Loewe
- **Inglesas:** Anya Hindmarch, Clarks, Church, Millie

Ya que Colombia no tiene mucha demanda de pieles de burro lo que busca es empezar a exportar las pieles de burro saladas a dos grandes productores de artículos de cuero.

Principales Compradores de pieles Colombianas.

Tabla - Colombia - Importaciones - Evolución / Exportaciones - Evolución NCE: 41 Pieles (excepto la peletería) y cueros - Total FOB USD por año

Países de destino	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Colombia Exportaciones						
Venezuela	13.543.043	103.944.863	274.355.574	61.772.378	5.747.804	6.403.280
Italia	40.258.724	36.446.404	23.374.365	14.634.441	31.481.788	30.943.725
China	9.962.091	26.468.979	22.975.745	13.752.733	17.992.010	25.022.768
Estados Unidos	7.875.346	10.601.698	9.053.984	5.452.327	6.466.322	5.410.281
Singapur	11.827.090	11.426.220	8.003.992	3.506.194	2.975.883	1.888.775
México	9.665.948	7.919.119	5.490.287	4.634.750	6.252.567	4.657.958
Hong Kong	2.723.302	6.889.915	6.778.893	2.611.743	7.740.590	11.123.629
Taiwán	4.969.995	5.635.626	3.262.660	886.116	5.609.835	8.645.224
Tailandia	1.539.608	1.363.701	1.153.637	453.478	6.083.906	11.675.395
Corea del Sur	2.535.783	2.031.992	558.669	1.142.543	7.315.950	2.198.041
Otros	16.489.990	22.289.909	23.101.607	13.351.511	25.479.995	21.018.867
Subtotal	121.390.918	235.018.425	378.109.413	122.198.214	123.146.652	128.987.942

Fuente: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Colombia/Pieles-cueros/CO/41>

Principales vendedores de pieles a Colombia

Chile	825.093	2.082.439	4.156.075	2.865.248	2.552.041	4.110.390
Estados Unidos	2.082.153	2.868.851	2.088.995	1.577.488	1.572.236	788.928
Italia	1.035.816	1.540.472	1.682.978	1.278.052	939.674	1.351.804
Argentina	556.014	990.237	1.593.076	986.300	1.282.082	1.351.229
Uruguay	1.093.823	1.358.141	951.693	638.150	908.277	1.019.087
Brasil	516.639	1.209.473	839.268	436.721	505.549	728.039
Ecuador	730.712	192.152	583.562	276.423	484.710	363.523
España	773.665	579.587	357.716	228.652	131.712	252.113
China	517.263	452.738	183.495	100.374	172.309	145.774
Taiwán	178.411	404.119	416.497	150.000	152.865	135.278
Otros	758.315	1.535.780	1.144.238	329.709	817.625	1.603.904
Subtotal	9.067.906	13.213.988	13.997.593	8.867.117	9.519.081	11.850.068
Total	130.458.824	248.232.413	392.107.006	131.065.331	132.665.733	140.838.01

Fuente: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Colombia/Pieles-cueros/CO/41>

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

Las empresas colombianas que exportan pieles a Hong Kong ofrecen el mismo precio por las pieles de burro esto con el propósito de no afectar el mercado, así que no se busca crear una competencia en los precios si no de abastecer la gran demanda que allí hay.

Se buscaron empresas en Hong Kong que producen productos de cuero, en lo posible la ubicación y teléfonos para tratar se hacer una negociación con ellos

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

Este estudio al consumidor se realizó a través de estudios previos y de información extraída de internet.

c) Aplicación de la Medios

Sala de computadores Universidad ESUMER

Fecha: Medellín 13 y 14 de Marzo de 2012

Hora: 10:00 am 6:00 pm

d) Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora

Se pretende llegar al consumidor por medio de una distribución directa, ya que le venderíamos directamente a la empresa productora de artículos de cuero.

La mayoría de los fabricantes de artículos de cuero en Hong Kong son pequeñas y medianas empresas, que producen principalmente sobre una base OEM de las marcas líderes en América del Norte, Europa Occidental y Japón. Un número

creciente de fabricantes están involucrados en el diseño y desarrollo de productos, ingeniería, modelado, herramientas y control de calidad. Sin embargo, muchos de ellos todavía prefieren vender a los importadores y distribuidores en el extranjero, que en el mercado a su vez a los mayoristas y minoristas.

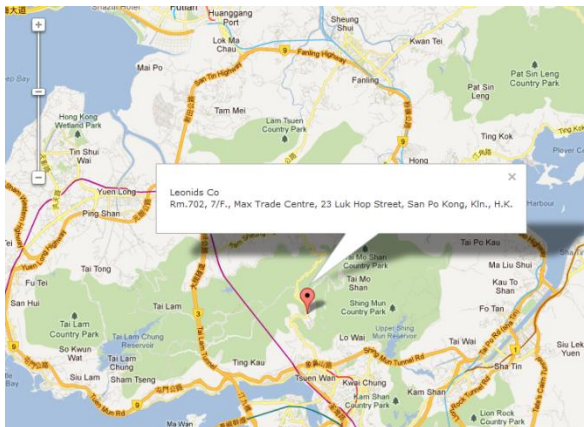
A la hora de hacer la negociación se debe tener en cuenta que las relaciones en Hong Kong se basan en la familiaridad, el respeto y la confianza personal; sus idiomas oficiales son chinos, inglés y cantonés.

En Hong Kong los precios pueden moverse alrededor de un 25 a 35 por ciento entre las ofertas iniciales y un acuerdo final, a veces incluso más.

Ubicación geográfica

- **Empresa: Leonids Co**
Fabricación: Productos de cuero
Dirección: Rm.702, 7/F., Max Trade Centre, 23 Luk Hop Street, San Po Kong, Kln., H.

Ubicación:



- **Empresa: Loon wai (chan´s) Company Limited**
Fabricación: Bolsos de cuero para dama
Dirección: Room 2207, Wang Lung industrial Building, 11 Lung Tak Street, Tsuen Wan
Tel: 852-2407-7966
Fax: 852-2407-7600
Region: Hong Kong
- **Empresa: Bo Fung Leathersgoods co Limited**
Fabricación: Bolsos de cuero para dama
Dirección: Flat A, 3/F. Posco Building, 165-169 Un Chau Street, Sham Shui PO, Kowloon
Tel: 00852-27083832
Region: Hong Kong

Determinación de la Demanda:

La industria manufacturera de hong kong son basicamente (98%) pequeñas y medianas empresas. Debido al proceso de automatizacion y a la deslocalizacion de la industria china, el tamaño medio de estas empresas es de menos de doce trabajadores y el 91% tiene menos de 20 trabajadores. La

Las exportaciones de bienes de consumo de cuero se elevaron 22% con ventas de HK \$ 18.1 mil millones en los primeros cinco meses de 2011.

Las exportaciones de calzado de cuero que representa el 60% de todas las exportaciones de bienes de consumo de cuero, experimentó un crecimiento del 9% entre enero y mayo de 2011, las exportaciones de prendas de vestir de cuero y guantes, mitones y manoplas registraron aumentos respectivos del 27% y 19%, mientras que otros accesorios de vestir obtuvo el 25%.

(HK \$ miles de millones)	2009		2010		Ene-05 2011	
	Valor	Crecimiento%	Valor	Crecimiento%	Valor	Crecimiento%
Las exportaciones nacionales	0,008	-33	0,01	17	0,002	-15
Las reexportaciones	34.639	-21	43.382	25	18.063	22
De origen continental de China	30.969	-23	35.785	16	13.396	10
Exportaciones Totales	34.647	-21	43.392	25	18.065	22

Fuente: <http://www.hktdc.com/info/mi/a/hkip/en/1X00406U/1/Hong-Kong-Industry-Profiles/Leather-Consumer-Goods-Industry-In-Hong-Kong.htm>

DATOS GENERALES DE LA INDUSTRIA DE LA PIEL EN HONG KONG	
Nº de establecimientos	117
Nº de empleados	661
Producción bruta	HK\$ 278 millones
Valor añadido	HK\$ 72 millones

Fuente: Ofcomes de Hong Kong, China

El mercado de la marroquinería en Hong Kong es muy competitivo. Sin embargo los artículos de marca conocida internacionalmente y de gran calidad tendrán cabida en el sector de productos de gama media siempre que propongan diseño y precios competitivos.

Dos tercios de los marroquinos se encuentran en ciudades medias. El tercio restante son empresas municipales, cooperativas y empresas privadas con ventas anuales superiores a un millón de RMB. Estas últimas son las que están abriéndose mercado, apostando por nuevos diseños y tecnología.

La mayoría de empresas fabricantes de marroquinería de Hong Kong son PYMES especializadas en artículos de marca blanca que luego se comercializan en Estados Unidos, Europa Occidental y Japón

Se estima mandar mensualmente 2600 pieles de burro saladas.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

Proveedores de piel: Los mataderos deben estar certificados por el ICA estos son:

- **Feria del Municipio de la Ceja del Tambo**
Carrera 17-16 y calle 21-22 Sector san Calletano
- **Matadero Moderno De Soledad**
Km 7 Vía Aeropuerto
Colombia, Barranquilla
Ver Teléfono
Teléfono: (57) (5) 3764662
- **Empresas Atlántico > Barranquilla**
Mataderos - Km 11 Vía Aeropuerto, Atlántico, Barranquilla - Teléfono: (57) (5) 37646...
Matadero De Soledad
- **Frigofífico Guadalupe SA**
Autopista sur 67-68 Bogota
Tel: (1) 7104200
- **Colombiana de carnes SA**
Barrió 5 de octubre camilo kalimbe vía Arjona Turbaco
Tel: 6637331
- **Frigoecol LDTA**
Vía caracolí sexta e-800 metros barranquilla
Tel:(5) 3790844

- **Empresas Atlántico > Barranquilla**
Mataderos - Planta Km. 11 Vía Aeropuerto, Atlántico, Barranquilla -
Teléfono: (57) (5) 37646....
Pollo Precio Matadero

Proveedores de papel Stretch:

- **Codiplax S.A**
Cr 65# 30-27 Medellín, Antioquia
Tel: 3513432
- **PAMIS IMPORTADORES LTDA.**
Cr72 K 35 B-31 S
Colombia - Distrito Capital, Bogotá
Teléfono(s): (57) (1) 2993694
Fax: (57) (1) 4541060
- **VERPACKEN LTDA.**
Cl 80 Km 1.5 Centro Empresarial de Occidente Bdg 1 L-52
Colombia - Distrito Capital, Bogotá
Teléfono(s): (57) (1) 8767268
Telefax: (57) (1) 8764445
- **UNICINTAS S.A.**
Cr72 K 35 B-31 S
Colombia - Distrito Capital, Bogotá
Teléfono(s) : (57) (1) 4031919, (57) (1) 4032257
Fax : (57) (1) 4541060
Línea gratuita: (57) 018000120626

Proveedores de Sal:

- **Agro Sof LDTA**
Calle 50ª N° 20-56 Medellín
Tel: 2694660
- **Cooperativa lechera de Colanta LDTA**
Calle 74 N° 64ª 51 Medellín
Tel: 4414141

- **Almacén Agro Flor**
Calle 18 N° 20-40 La ceja
Tel: 5531311
- **Almacén Agropecuario la bodega**
Carrera 21 N° 18-53 La ceja
Tel: 5531017
- **Agro Colanta la Ceja**
Calle 19 N° 22-74
Tel: 5531157

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

- Que estén certificados por el ICA
- Que las pieles no tenga perforaciones
- Que sean de buena calidad.

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

Este estudio del mercado proveedor se realizó a través de información extraída de internet.

c) Aplicación de la Medios

Sala computadores Universidad ESUMER

Páginas Amarillas “Mataderos”

Fecha: Medellín 13 y 14 de Marzo de 2012

Hora: 10:00 am 6:00 pm

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Principales competidores de Colombia

- Italia
- Brasil
- Argentina
- China
- Estados unidos

Países de procedencia	2009	2010	2011
Hong Kong Importaciones			
Italia	487.621.119	596.511.020	448.496.704
Brasil	145.925.085	206.512.023	185.775.891
Estados Unidos	151.488.437	227.192.758	115.899.309
Argentina	122.680.976	184.273.524	156.227.026
China	76.646.411	166.931.864	153.898.362
Polonia	83.254.485	108.887.656	87.137.364
España	77.685.763	89.477.132	105.760.075
Japón	57.937.881	90.892.396	92.212.005
Alemania	43.896.660	56.416.392	43.718.792
Países Bajos	37.002.134	48.190.077	24.367.500
Otros	156.969.117	194.553.708	121.588.121
Subtotal	1.441.108.069	1.969.838.551	1.535.081.149
Total	1.441.108.069	1.969.838.551	1.535.081.149

Fuente: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Hong-Kong/Pieles-cueros/HK/41>

Empresas Colombianas Competidoras

CASALLAS DE FARFAN DORA MARIA

Tel: 4941412

Dirección: CR 43 # 24B-13 (Bogotá)

C.I. ENLACE ALCA S.A.S

Tel: 4422839

Dirección: Carrera 35ª N° 15b 35 Centro empresarial Prisma

CASTA AGROINDUSTRIAL GANADERA

Tel: (01) 2959757

Dirección: Calle 26 85 D 55 Bogotá

NOTA: Todas estas empresas exportan pieles de la misma partida arancelaria

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Colombia cuenta con aproximadamente 100 empresas exportadoras de pieles a nivel mundial, sin embargo nosotras nos centramos más en las empresas que exportan pieles pero de la misma partida arancelaria de nosotras (pieles de burro).

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Entrevista a una comercializadora internacional e información extraída de internet.

C.I. ENLACE ALCA S.A.S

Tel: 266 3655

Gerente: María Isabel Vieira

- Un contacto de ella le dijo que había una persona en Hong Kong interesada en importar pieles de burro y de caballo, ella se colocó en contacto con esa persona y empezaron a realizarse las negociaciones
- Ella contrata a una persona que se encarga de visitar diferentes mataderos en Colombia y de Ecuador para conseguir las pieles necesarias para la exportación,
- Ella tiene arrendado una bodega en el municipio de la Ceja en donde almacén las pieles y se les realiza el proceso de salado. El contrato que tiene con el dueño de la bodega es muy beneficioso ya que ella paga \$ 1.300.000 mensual en los que se incluyen: arriendo del local, servicios públicos y el pago de trabajadores que salan las pieles.
- El término de negociación que ella maneja es FOB. La mercancía sale por el puerto de Cartagena por que la mercancía es muy fácil de contaminarse y este puerto es mucho más limpio y organizado que el de Buenaventura, además no hay diferencias tanto en costos como en días de tránsito
- Ella decía que el mercado de Hong Kong tiene una demanda muy grande de pieles ya que a ella le piden 20 contenedores mensuales, que los cuales solo puede enviar tres; 1 de pieles de burro y 2 de pieles de
- El único proceso que se les hace a las pieles es salarlas, como se recolectan las pieles por un mes se van salando una vez a la semana hasta que se completan.
- La forma de pago que ella maneja es 100% anticipado
- Ella le vende a un tercero que se encarga de vender las pieles en Hong Kong
- Lo más costoso en el proceso dentro del país es el transporte de las pieles desde los mataderos hasta la bodega

c) Aplicación de la Medios

Sala computadores Universidad ESUMER

Fecha: Medellín 13 y 14 de Marzo de 2012

Hora: 10:00 am 6:00 pm

Entrevista: C.I ENLACE ALCA S.A.S

Persona entrevistada: María Isabel Vieira

Fecha: Medellín 12 de marzo

Hora: 5:30 p.m

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Algunas empresas productoras de artículo de cuero en Hong Kong (Distribución directa), posibles compradores

- **Empresa: Leonids Co**

Fabricación: Productos de cuero

Dirección: Rm.702, 7/F., Max Trade Centre, 23 Luk Hop Street, San Po Kong, Kln., H.

- **Empresa: Loon wai (chan´s) Company Limited**

Fabricación: Bolsos de cuero para dama

Dirección: Room 2207, Wang Lung industrial Building, 11 Lung Tak Street, Tsuen Wan

Tel: 852-2407-7966

Fax: 852-2407-7600

Región: Hong Kong

- **Empresa: Bo Fung Leathersgoods co Limited**

Fabricación: Bolsos de cuero para dama

Dirección: Flat A, 3/F. Posco Building, 165-169 Un Chau Street, Sham Shui PO, Kowloon

Tel: 00852-27083832

Región: Hong Kong

4.6.2 Distribución Directa

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

La idea principal es darnos a conocer por medio de ferias como lo son: Feria de cantón, Feria de Shanghai, entre otras. Y de allí conseguir lo clientes directos de las empresas productoras de artículos de cuero.

b) Fuerza de ventas

NOMBRE	CARGO	COSTOS
Carolina Giraldo Galeano	Jefe de Mercadeo	2.000.000
Daniela Estrada Martínez	Jefe de Comercio	2.000.000
Zaida Alexandra Guevara R	Gerente	2.000.000

4.6.3 Manejo de Inventarios

Semanalmente el jefe de Mercadeo, recorre o se pone en contacto con los mataderos de distintas ciudades del país en busca de las pieles, estas son enviadas a nuestra bodega en la ceja, una vez a la semana se les realizan el proceso de salado, luego son almacenadas semana por semana, hasta completar las 2.600 pieles en el mes

4.6.4 Comunicación

- **Nombre comercial:** Piel de burro salada.
- **Empaque:** Va empacada en papel Stretch, una vez empaca se le pega el logo de la empresa en el plástico
- **Nombre empresa:** Skins S.A.S
- **Distintivo empresas:** El símbolo o el logo llevara alguna imagen en el piel.

4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

La estrategia principal con la cual promocionaríamos nuestro producto seria asistir a diferentes Ferias en Hong Kong, como son: MATERIALS MANUFACTURING AND TECHNOLOGY, APLF FASHION ACCES, HONFG KONG INTERNATIONAL FUR & FASHION FAIR, FASHION ACCES, entre otras, y además realizar campañas publicitarias.

4.7 Precios de los Productos

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

- Demanda de burros en el mercado

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
piles de burro	\$ 7.000,00	1,00	Unidad	\$ 7.000,00
sal (sulfato de magnesio)	\$ 2.400,00	1,00	Kilogramo	\$ 2.400,00
papel Stretch	\$ 100,00	1,00	Metros	\$ 100,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 9.500,00

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	5200	Unidad de Medida	unidad
Medias (medio)	2600	Precio Unitario	\$ 23.000
Bajas (pesimista)	1300	Consolidado (Medio)	3033

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Publicidad y Mercadeo	\$ 1.000.000
Transporte	\$ 2.580.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 3.580.000

Valor EXW/FOB/CIF HONG KONG

Pieles de Burro	Valor unidad Ex/works	Valor unidad FOB CARTAGENA	VALOR CIF HONG KONG	PESO X PIEL
Contenedor 20' (2600 pieles) Saliendo desde Cartagena	USD 10,62	USD 13,5	USD 15,50	7 KILOS Aproximadamente

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Uno de los principales riesgos seria que como Colombia no tiene mucha oferta de las pieles de burro, no podríamos complacer al cliente cada que él lo desee.

Una oportunidad seria que no hay mucha competencia a la hora de exportar a Hong Kong las pieles de burro.

4.10 Plan de ventas

El plan de ventas se basa en la participación en ferias del sector marroquinero en distintos países, especialmente en Hong Kong donde se hacen las negociaciones con las empresas, y se les venderá un aproximado de 2.600 pieles de burro saladas mensuales

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

- Realizar un trabajo de la mano con nuestros proveedores, en este caso mataderos, para que nos puedan proporcionar 650 piles de burro semanales, aproximadamente para de esta forma tener al finalizar cada mes las 2.600 pieles que serán enviadas a una empresa en Hong Kong. Esto se hará en un periodo de 1 año
- Duplicar la producción en un periodo de 2 años, para poder abastecer a 2 empresas y poder enviarle a cada una de ellas 2.600 pieles mensuales.
- Realizar una producción de pieles de buena calidad, que no tenga ningún tipo de imperfecciones o perforaciones a excepción del lomo y de las patas ya que estos son las partes por las cuales se perfora el animal para ser extraída la piel.

5.2 Descripción del proceso de producción

a) Salado:

Se hace el proceso de salado de la piel, esta se le pone para disminuir la posibilidad de putrefacción. la sal se aplica en el lado de carne, y produce la deshidratación parcial de la piel de una forma natural. Esta sal actúa, además, como un bacteriostático y reduce la acción bacteriológica. Si la temperatura ambiente es inferior a los 22 grados centígrados, la acción d

la sal ya es suficiente para estabilizar la piel, de momento. El más prolongado almacenaje y el transporte deben hacerse en contenedores refrigerados en torno a los 12 grados centígrados y suficientemente ventilados.



En condiciones ambientales normales, al cabo de unos 30 días, las pieles llegan al grado de humedad adecuado y con notable menor peso. Se procede entonces a deshacer las pilas, retirar el exceso de sal y empaquetarlas, para el transporte o almacenamiento más prolongado. Es aconsejable colocar el lado de *carne* hacia el exterior del paquete para evitar que durante el transporte se dañe el lado de *flor*.

MAQUINARIA	MATERA PRIMA	INSUMOS
No	Piel de Burro	Sal Papel Stretch

Colombia Skins SAS es una empresa que se dedicara a la compra de pieles de burro en mataderos certificados por el ICA, una vez se compren las pieles serán llevadas a una bodega para hacerles un proceso de salado, el cual ayudara a la conservación de las pieles para su exportación a Hong Kong.

5.3 Capacidad de producción

La capacidad de Colombia Skins SAS son unas 2.600 pieles de burro mensual aproximadamente. Esto se hará con una programación semanal de 650 pieles para al finalizar el mes se alcance la totalidad de las 2.600 que serán exportadas a Hong Kong.

5.4 Plan de Producción

Producción mensual

La producción se hará de la siguiente manera: Semanalmente se conseguirán 650 pieles a las cuales se les realiza el proceso de salado para su conservación, de esta manera completar al final del mes unas 2.600 pieles que es nuestra capacidad de producción

Proceso	Semana1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Toral al mes
Salado de la piel	✓ 650	✓ 650	✓ 650	✓ 650	2.600

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

- Se requiere una bodega para el salado y almacenamiento de las pieles, que será arrendada a un tercero, por un valor de \$1.300.000
- El salado de las pieles se hace semanalmente y se requieren 4 personas
- La localización más óptima de bodega es en el Municipio de La Ceja-Antioquia, por el valor del arrendamiento y los servicios que nos ofrece el arrendatario.
- La oficina estará ubicada en Medellín, en el barrio Florida Nueva.

ACTIVIDAD	RECURSO HUMANO	COMPETENCIAS	UNIDAD-DIA	CANTIDAD-PERSONAS	COSTO-DIA
Salado de las pieles	Operario	Bachiller	650	4	20.000

5.5.2 Requerimientos de materiales e insumos.

MATERIA PRIMA E INSUMOS	ESPECIFICACIONES	CANTIDAD	COSTO
Pieles de burro	Peso de 7 kilos aproximadamente cada piel	2600 Mensual	18.200.000
Sal	Sulfato de Magnesio	1.300 libras	1.560.000

Papel Stretch	150 cm de largo, calibre 8 color transparente	450 cm	276.000
---------------	---	--------	---------

- Las pieles se encuentran debidamente saladas no menos de 15 días, no se entregan en estado de recalentamiento, ni con huecos en el lomo.
- Las pieles no tienen pezuñas

5.5.3 Requerimientos de servicios.

En el 1.300.000 del arrendamiento de la bodega están incluidos los servicios públicos, los servicios de vigilancia y mantenimiento de la bodega.

5.5.4 Requerimientos de personal.

CARGO	PERFIL	PRESTACIONES SOCIALES	SALARIO
Jefe de mercadeo	Tecnólogo en comercio internacional y técnica en diseño grafico	<ul style="list-style-type: none"> • EPS • ARP • Pensión • Cesantías • Prima • vacaciones 	2.000.000
Operario	Bachiller	Ninguna	20.000 por día laborado
Operario	Bachiller	Ninguna	20.000 por día laborado

Operario	Bachiller	Ninguna	20.000 por día laborado
Operario	Bachiller	Ninguna	20.000 por día laborado

5.6 Programa de producción

- Selección de proveedores: los proveedores son los mataderos autorizados por el ICA, al redor de todo el territorio colombiano que manejen una cantidad de pieles de burro.
- La compra de la materia prima (pieles de burro) se hace a los mataderos certificados.
- Se tiene una persona que durante un mes viaja por los mataderos de Colombia comprando las 2600 pieles mensuales que serán exportadas.
- Una vez se haga la compra semanal de las 650 pieles aproximadamente estas son enviadas a la bodega que esta ubicada en la ceja-Antioquia.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

La planeación: para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse.

Objetivos:

1. Definir la estructura organizacional de la empresa, de acuerdo a las capacidades del personal para desempeñar su cargo
2. La satisfacción del cliente, certificando que las pieles son de buena calidad al ser compradas en mataderos certificados por el ICA
3. Buscar nuevos proveedores certificados para ampliar más nuestra oferta exportable.

La organización: para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias.

Gerente: Toma de decisiones

Jefe de Negocios: Analizar y estudiar la factibilidad de rentabilidad del negocio para garantizar el retorno de la inversión a mediano plazo, mediante seguimiento al mercado nacional e internacional.

- Organizar la inteligencia del mercado.
- Desarrollar nuevos diseños de proyectos a fin de reconocer las necesidades de clientes de diversos rubros para brindar oportunidades de

nuevas negociaciones y soluciones a sus necesidades

Jefe de Mercadeo: Estudiar la inversión con la finalidad de asegurar una posición de liderazgo a nivel empresarial y un crecimiento óptimo en la participación del mercado.

- Determinación de la mezcla de productos, innovación, reposición o imitación
Publicidad, Promoción de ventas
- Distribución de mercados y planeación de canales y territorios de ventas
- Análisis y control de ventas
- Pronósticos y presupuestos de ventas
- Servicios de los productos
- Servicio al cliente
- Participar en la búsqueda del establecimiento, medición y evaluación de objetivos, planes de ventas y estrategia de las unidades de negocios a fin de garantizar el aprovechamiento de las oportunidades de desarrollo y crecimiento económico.

Contadora: Las aperturas de los libros de contabilidad.

- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Estudios de estados financieros y sus análisis
- Certificación de planillas para pago de impuestos
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos
- Elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones

Empleados:

Son las personas encargadas del salado y empaquetado de la piel.

La ejecución:

En la ejecución se lleva a cabo todo lo que se ha hecho en la etapa de planeación y organización. Para lograr esto seguimos una serie de medidas como:

Motivar a los miembros para que hagan su mejor esfuerzo y Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.

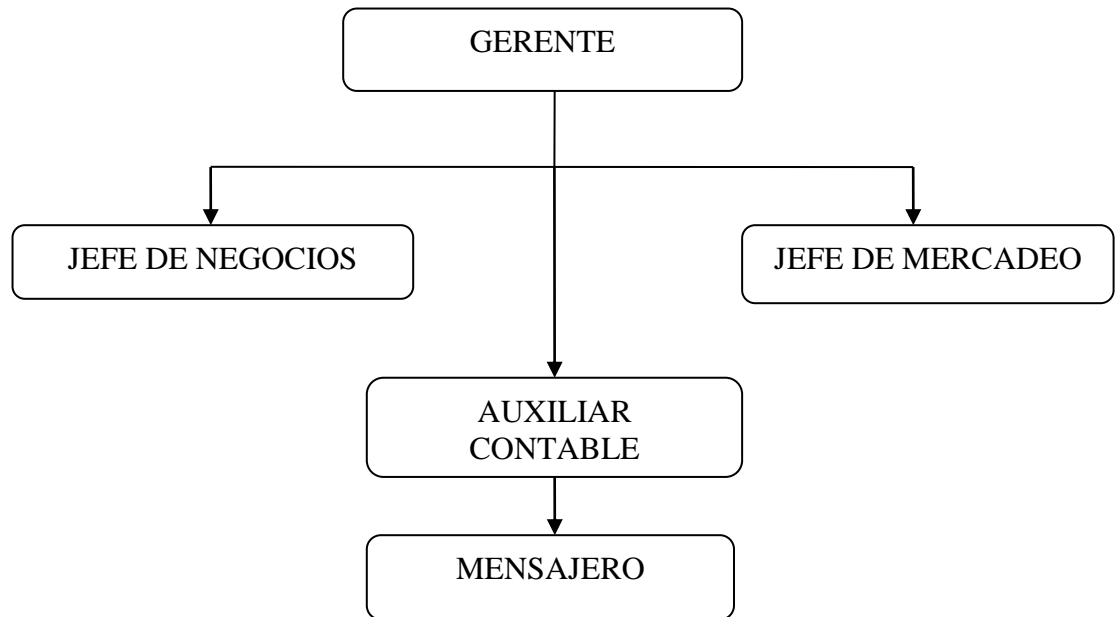
El control:

Verificar cada proceso asegurándose de que todo se esté haciendo de la manera más correcta para cumplir los objetivos deseados.

Las malas interpretaciones deben de ser comunicados con rapidez al gerente para que se emprenda una acción correctiva.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

RECURSO	CANT.	PROPIO	ARRENDADO	PRECIO C/U	TOTAL
LOCAL OFICINA	1		X	\$ 600.000	
BODEGA	1		X	\$ 1.300.000	

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

RECURSO	CANT.	PROPIO	PRECIO C/U	TOTAL
FAX	1	X	200000	200000
SALA	1	X	1.200.000	1.200.000
COMPUTADORES	4	X	\$ 800.000	3.200.000
ESCRITORIOS	4	X	900.000	3.600.000
NEVERA	1	X	900.000	900.000
CAFETERA	1	X	90.000	90.000
TELEFONOS	4	X	50.000	200.000

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Descripción	Cantidad	Precio
Resma de papel	5	\$ 35.000
Bolígrafos	12	\$ 6.000
Resaltadores	3	\$ 6.000
Folders	100	\$ 20.000
Corrector	9	\$ 14.000
Perforadora	3	\$ 25.000
Cosedora	3	\$ 30.000
Papel de facturación	3 (cajas)	\$108.000
Des-grapadora	4	\$6.000
Total		\$250.000

6.3.4 Requerimientos de servicios.

RECURSO	PRECIO
Energía	80.000
Agua	40.000
Gas	12.000
Saneamiento	12.000
Comunicaciones	110.000

6.3.5 Requerimientos de personal

CARGO	PERFIL	PRESTACIONES SOCIALES	SALARIO
Gerente	Tecnóloga en comercio exterior/técnica en administración	<ul style="list-style-type: none"> • EPS • ARP • pensión • cesantías • prima • vacaciones 	2.000.000
Jefe de negocios	Tecnóloga en comercio exterior	<ul style="list-style-type: none"> • EPS • ARP • pensión • cesantías • prima • vacaciones 	2.000.000
Jefe de mercadeo	Tecnóloga en comercio exterior/técnica en diseño grafico	<ul style="list-style-type: none"> • EPS • ARP • pensión • cesantías • prima • vacaciones 	2.000.000
		<ul style="list-style-type: none"> • EPS • ARP • pensión 	750.000

Auxiliar contable	Técnica en contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • cesantías • prima • vacaciones 	
Mensajero	Bachiller	<ul style="list-style-type: none"> • EPS • ARP • pensión • cesantías • prima • vacaciones 	566.700

6.4 Programa de administración

Actividades pre-operativas:

- Contratación de personal directo y contratación de personal por prestación de servicios
- Compra o renta de equipo
- Herramientas, instalaciones, acondicionamientos de las áreas de trabajo.

Actividades Operativas:

- Manejo de proveedores
- manejo financiero y contable
- Facturación y pedidos

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Sociedad Anónima Simplificada s.a.s

El contrato de sociedad, es aquel por el cual dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social. La sociedad, una vez constituida legalmente, forma una persona jurídica independiente que responde, según el tipo de sociedad que se elija, conforme a la ley.

se constituye mediante documento privado registrado ante cámara de comercio, en el cual 2 más accionistas responden por el monto del capital que ha suministrado la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital, la forma y termino en que estas deberán pagarse.

La estructura organizacional de la sociedad, administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

- Registro ante Cámara de comercio: : \$ 600.000
- Rut ante la DIAN: (gratis)
- Registro industria y comercio:
- Certificado de inspección sanitaria de animales, productos de origen animal y biológicos: \$32.380 (ICA)
- Certificado de fumigación: 85.000
- Certificado de inspección Zoosanitaria: \$69.390 (ICA)

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)			
Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 9.790.000,0	\$ 4.895.000,0	\$ 4.895.000,0
Gastos Pre-operativos	\$ 15.100.000,0	\$ 0,0	\$ 15.100.000,0
Capital de Trabajo	\$ 123.494.052,0	\$ 61.747.026,0	\$ 61.747.026,0
Total Requerimientos Financieros			\$ 81.742.026,0

8.2 Inversión capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO

Requerimientos de Efectivo	CUENTA	VALOR
		Costos Variables
	Costos Fijos de Producción	\$ 12.460.000
	Costos Fijos de Administración	\$ 8.544.052
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 3.580.000

Activo Corriente	CUENTA	VALOR
		Cuentas por Cobrar
	Inventarios productos	\$ 41.276.667
	Inventario de Materia Prima	\$ 28.816.667

Pasivo Corriente	CUENTA	VALOR
		Materia Prima
	Fijos de Producción	\$ 12.460.000
	Administrativos	\$ 8.544.052
	Comercialización y Ventas	\$ 3.580.000

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 123.494.052
--	-----------------------

8.3 Estructura de costos

		COSTOS TOTALES								
Total Costos Variables por Producto		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	COSTOS FIJOS				
PRODUCTOS	pieles de burro	\$ 9.500,0	3.033	\$ 28.816.666,7	100,00%	\$ 17.604,63	TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN		\$ 12.460.000,0	
	Producto 2	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN		\$ 8.544.052,0	
	Producto 3	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS		\$ 3.580.000,0	
	Producto 4	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)			\$ 24.584.052,0
	Producto 5	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Volver al Menu Principal			
	Producto 6	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
	Producto 7	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
	Producto 8	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
	Producto 9	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -				
	Producto 10	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	RESUMEN COSTOS			
	Producto 11	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Cuenta	Valor	Participación	
	Producto 12	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos Variables	\$ 28.816.666,7	53,96%	
	Producto 13	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos fijos de producción	\$ 12.460.000,0	23,33%	
	Producto 14	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos fijos de administración	\$ 8.544.052,0	16,00%	
	Producto 15	\$ 0,0	0	\$ 0,0	0,00%	\$ -	Total Costos fijos de Comercializacion y Ventas	\$ 3.580.000,0	6,70%	
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 28.816.666,7			Costos Totales	\$ 53.400.718,7	100,00%		

8.4 Ventas

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO			
		Ventas	Participación del total Ventas
PRODUCTOS	pieles de burro	\$ 69,766,666.7	100.00%
	Producto 2	\$ 0.0	0.00%
	Producto 3	\$ 0.0	0.00%
	Producto 4	\$ 0.0	0.00%
	VENTAS TOTALES (VT)	\$ 69,766,666.7	100.00%

8.5 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO			
Margen Contribución Unitario	Participación Ventas	Punto Equilibrio (Unidades)	Punto Equilibrio (Pesos)
\$ 13,500.00	100.00%	1821.04	41.883.940,44
\$ 0.00	0.00%		

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL					
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total
pieles de burro	3,033	\$ 9,500.00	\$ 23,000.00	\$ 28,816,666.68	\$ 69,766,666.69
Producto 2	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Producto 3	0	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
VALORES TOTALES				\$ 28,816,666.68	\$ 69,766,666.69

Costo Variable promedio =	41.30%	Punto de Equilibrio (%) =	60.03%
Margen de contribución (\$) =	\$ 40,950,000.014	Punto de Equilibrio (\$) =	\$ 41,883,940.44
Margen de contribución (%) =	58.70%		

8.6 Flujo de caja

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		\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667	\$ 69,766,667
- Costos variables		\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667	\$ 28,816,667
- Costos fijos	\$ 0	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052	\$ 24,584,052
Costos fijos de Producción		\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000	\$ 12,460,000
Costos fijos de Administración		\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052	\$ 8,544,052
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000	\$ 3,580,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1,226,130	\$ 1,192,071	\$ 1,158,012	\$ 1,123,953	\$ 1,089,894	\$ 1,055,835	\$ 1,021,775	\$ 987,716	\$ 953,657	\$ 919,598	\$ 885,539	\$ 851,479
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 14,996,012	\$ 14,990,071	\$ 15,024,130	\$ 15,058,190	\$ 15,092,249	\$ 15,126,308	\$ 15,160,367	\$ 15,194,426	\$ 15,228,485	\$ 15,262,545	\$ 15,296,604	\$ 15,330,663
- Impuestos	\$ 0	\$ 4,935,484	\$ 4,946,724	\$ 4,957,963	\$ 4,969,203	\$ 4,980,442	\$ 4,991,682	\$ 5,002,921	\$ 5,014,161	\$ 5,025,400	\$ 5,036,640	\$ 5,047,879	\$ 5,059,119
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 10,020,528	\$ 10,043,348	\$ 10,066,167	\$ 10,088,987	\$ 10,111,807	\$ 10,134,626	\$ 10,157,446	\$ 10,180,266	\$ 10,203,085	\$ 10,225,905	\$ 10,248,725	\$ 10,271,544
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806	\$ 183,806
+ Otros Ingresos (No su	\$ 81,742,026	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 146,178,385
Prestamos	\$ 81,742,026												
Operación Capital de trabajo													\$ 123,484,052
Valor de Salvamento													\$ 22,684,333
- Otros Egresos no deducibles	\$ 148,384,052	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 0	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612
Activos Fijos	\$ 9,790,000												
Pago Credito (Capital)		\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 0	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612	\$ 2,270,612
Costos PREOPERATIVOS	\$ 15,100,000												
Capital de Trabajo	\$ 123,484,052												
FLUJO DE CAJA	-\$ 66,642,026	\$ 7,933,722	\$ 7,956,541	\$ 7,979,361	\$ 8,002,181	\$ 10,295,612	\$ 8,047,820	\$ 8,070,640	\$ 8,093,459	\$ 8,116,279	\$ 8,139,099	\$ 8,161,918	\$ 154,363,123

8.6.1 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	117,984,966
Tasa Interna de Retorno	16.17%

8.6.2 Flujo de caja Anual a 3 años

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
+ Ingresos por venta		\$ 837,200,000	\$ 905,431,800	\$ 979,224,492
- Costos variables		\$ 345,800,000	\$ 361,361,000	\$ 377,622,245
- Costos fijos		\$ 295,008,624	\$ 308,284,012	\$ 322,156,793
Costos fijos de Producción		\$ 149,520,000	\$ 156,248,400	\$ 163,279,578
Costos fijos de Administración		\$ 102,528,624	\$ 107,142,412	\$ 111,963,821
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 42,960,000	\$ 44,893,200	\$ 46,913,394
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 2,205,667	\$ 2,205,667	\$ 2,205,667
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 194,185,709	\$ 233,581,121	\$ 277,239,788
- Impuestos	\$ 0	\$ 64,081,284	\$ 77,081,770	\$ 91,489,130
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 130,104,425	\$ 156,499,351	\$ 185,750,658
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 2,205,667	\$ 2,205,667	\$ 2,205,667
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 81,742,026	\$ 0	\$ 0	\$ 153,131,592
Prestamos	\$ 81,742,026			
Recuperación Capital de trabajo				\$ 134,858,592
Valor de Salvamento				\$ 18,273,000
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 148,384,052	\$ 5,557,232	\$ 5,807,308	\$ 0
Activos Fijos	\$ 9,790,000			
Pago Crédito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 15,100,000			
Capital de Trabajo	\$ 123,494,052	\$ 5,557,232	\$ 5,807,308	
FLUJO DE CAJA	-\$ 66,642,026	\$ 124,547,193	\$ 150,692,044	\$ 338,882,250

8.7 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	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667	69,766,667
Costo Variables	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667	28,816,667
Costos Fijos Producción	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000	12,460,000
Gastos Depreciación	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472	155,472
Utilidad Bruta en Ventas	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528	28,334,528
Costos fijos de Administración	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052	8,544,052
Costos Fijos de Ventas y Distribución	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000	3,580,000
Amortización de diferidos	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333	28,333
Utilidad Operativa	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142
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	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142	16,182,142
Impuestos	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107	5,340,107
UTILIDAD NETA	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035	10,842,035
Utilidades no Repartidas Acumuladas	10,842,035	21,684,071	32,526,106	43,368,142	54,210,177	65,052,213	75,894,248	86,736,284	97,578,319	108,420,354	119,262,390	130,104,425

9 CONSIDERACIONES FINALES

Dado a los estudios de mercado, técnicos, organizacionales, legales y financieros que se hicieron para determinar la viabilidad de exportar pieles de burro concluimos que tenemos oportunidad de incursionar en el mercado de Hong Kong en el sector de la marroquinería.

Para llevar a cabo este proyecto pretendemos asistir algunos ferizados de pieles y cuero en el mundo, pero específicamente en la feria Hong Kong International Fur & Fashion Fair que actualmente es la mas importante de este sector.

Además los estudios no arrojaron resultados como:

- La tasa de rentabilidad esperada es superada por la tasa interna de retorno, lo cual nos indica que es un buen proyecto para realizar una inversión.
- No es un proyecto muy complicado, ni en el cual se tenga que esperar mucho tiempo para recuperar el capital, además que existen otros mercados para explorar como el de Europa.
- El proyecto no necesita mayor financiación, esto da cierta seguridad para invertir.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

(s.f.).
KWINTESSENTIAL. (s.f.). Recuperado el 14 de Marzo de 2012, de <http://www.kwintessential.co.uk/resources/global-etiquette/hongkong-country-profile.html>

(s.f.).
HKTDC. (8 de Julio de 2011). Recuperado el 14 de Marzo de 2012, de <http://www.hktdc.com/info/mi/a/hkip/en/1X00406U/1/Hong-Kong-Industry-Profiles/Leather-Consumer-Goods-Industry-In-Hong-Kong.htm>

(s.f.).
Katz., L. (Marzo de 2008). *Negociacion Negocios Internacionales- Hong Kong*. Recuperado el 12 de Marzo de 2012, de <http://translate.google.com.co/translate?hl=es&sl=en&tl=es&u=http%3A%2F%2Fwww.globalnegotiationresources.com%2Fcou%2FHongKong.pdf>

Paula.yoshida@acicam.org. (Primer semestre de 2010). *ACICAM*. Recuperado el 11 de Mayo de 2012, de ASOCIACION COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS: <http://www.acicam.org/documents/comovaelsectorjunio2010.pdf>

(s.f.).
efm. (s.f.). Recuperado el 10 de Marzo de 2012, de FERIA DE HONG KONG DE LA PIEL PARECE para enviar su mejor resultado de su historia de 30 años: http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en|es&u=http://www.redbookmediagroup.com/index.php%3Foption%3Dcom_content%26view%3Darticle%26id%3D872%26Itemid%3D55%26lang%3Den

PIEL CRUDA. (s.f.). Obtenido de http://www.cueronet.com/flujiograma/pielcruda_acondicionado_piel.htm
(Wilson)Tecnología del Cuero

Fred O'Flaherty, William - T.Roddy,Robert M.Lollar The Chemistry and Technology of Leather

Stuart D.Graham. Biocidas en la industria del cuero

Ing.Agr.Aida M.Franel Tecnología del Cuero

A. Gansser Manual del Curtidor

QF.B. Alejandra Rivero/Dr.J.F.Hernández C.I.A.T.E.G A.C. 1991 Manual de Defectos en Cuero

A.Vogelaar,A.Guiel,.Gehrke,Juarêz J.Pugen/1994MATERIA-PRIMA COURO Magazine Leather (junio 1995)

Magazine WORLD LEATHER June/July / 1997

A.C Cicchino. A.H Abrahamovich P.R.Torres - J.L. Nuñez O.H.Prieto Mosca de los Cuernos - Revista de Medicina Veterinaria Vol.75 número 3

(s.f.).

DIAN. (12 de Mayo de 2012). Recuperado el 11 de Mayo de 2012, de <http://www.dian.gov.co/>

ICA. (s.f.). Recuperado el 12 de Mayo de 2012, de <http://www.ica.gov.co/>

(s.f.).

Camara De Comercio de Medellin. (Marzo de 2011). Recuperado el 10 de Mayo de 2012, de

http://www.ruedasccb.com/12/Archivos/Cuero_y_Marroquineria.pdf?CFID=161142&CFTOKEN=89859647