

VERSCOL



JULIAN ESEBAN MADRIGAL B
MARIO ALEXANDER MARIN AGUIRRE
INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER

COMERCIALIZADORA VERSCOL

Integrantes:

JULIÁN ESTEBAN MADRIGAL BEDOYA
MARIO ALEXANDER MARÍN AGUIRRE

Trabajo efectuado para optar al título de tecnólogo en
Comercio internacional

Asesor metodológico:
JORGE ARIEL FRANCO L.
Magíster MBA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente.jurado:_____

Jurado:_____

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

Diciembre 2 del 2011

CONTENIDO

1. Etapa metodologica
 - 1.1. Formulación de la idea
 - 1.2. Descripción del problema
 - 2.1 Diagnostico
 - 2.2 Justificación
 - 2.3 Planteamiento del problema
 - 3 Objetivos
 - 3.1 Objetivo general
 - 3.2 Objetivo especifico
 - 4 Trabajo de campo
-
- II estudios
 - I estudio de mercado
 - 1.1 análisis de mercado
 - 1.2 segmentación
 - 1.3 mezclas de mercado
 - 1.3.1 producto
 - 1.3.2 precio
 - 1.4 publicidad
 - 1.5 marca
 - 1.6 distribución
 - 1.7 análisis de la competencia
 - 1.8 proveedores
 - 1.9 Presupuesto de ventas

- 2 estudio técnico
 - 2.1 descripción del proceso productivo
 - 2.2 técnicas de análisis del proceso
- 3.1 capacidad instalada x unid de tiempo
- 3.2 balance de maquinaria y equipos
- 3.3 diseño del producto
- 3.4 estructuras de costos
- 3.5 diseño de empaque
- 3.6 localización
- 3.7 distribución de la oficina y planta
- 3. estudio organizacional
 - 3.1 estructura organizacional
 - 3.2 visión
 - 3.3 misión
 - 3.4 principios organizacionales
 - 3.5 selección de personal
 - 3.6 estructura salarial

CONTENIDO CUADROS

Cuadro I	precio al cliente
Cuadro II	costo publicidad
Cuadro III	presupuesto de ventas
Cuadro IV	descripción de procesos
Cuadro V	balance de maquinaria y eq.
Cuadro VI	estructura de costos
Cuadro VII	selección de personal
Cuadro VIII	estructura salarial
Cuadro IX	asuntos legales

CONTENIDO CUADROS ESTADOS FINANCIEROS

Cuadro I	activos fijos
Cuadro II	gastos pre operativos o inv. diferidas
Cuadro III	capital de trabajo
Cuadro IV	horizonte del proyecto
Cuadro V	fuentes de financiación Inversión inicial
Cuadro VI	costos fijos
Cuadro VII	costos variables
Cuadro VIII	total costos fijos y variables
Cuadro IX	presupuesto mensual
Cuadro X	liquidación del crédito
Cuadro XI	depreciaciones
Cuadro XII	estado de resultados
Cuadro XIII	presupuesto de efectivo
Cuadro V	evaluación financiera

INTRODUCCIÓN

En el estudio para la creación de la empresa verscol comercializadora de planta de higuera se recolectaron todos los datos necesarios para su debido desarrollo por medio de visitas a los futuros proveedores en las fincas. Constantes estudios de mercado en el país de destino del producto. Por medio de la información o trabajo de campo desarrollado a lo largo del proyecto se obtienen varios estudios que serán respectivamente analizados para asegurar la confiabilidad del proyecto con el fin de generar unos informes seguros y confiables

I ETAPA METODOLÓGICA:

1. FORMULACION DE LA IDEA:

Efectuar un estudio para el montaje de una empresa comercializadora de la planta higerilla.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

2.1. DIAGNÓSTICO: El higerillo (*ricinus communis* L) es una planta que ha sido utilizada como sobra temporal en el establecimiento del cultivo del café en nuestro país. Crece en forma silvestre en terrenos baldíos y a lo largo de las carreteras. Se le clasifica como planta oleaginosa. Produce un aceite muy fino que es utilizado en la industria de motores a propulsión a chorro por tener las características de que en temperaturas bajas no se solidifica manteniendo su viscosidad. Otro uso adicional que recientemente acobrado importancia a nivel mundial. Es por su potencial como mezcla de aceite vegetal con diesel, después de un proceso industrial.

La producción de aceite de plantas oleaginosas como soya, colsa, palma africana y girasol entre otros, no es nuevo para países desarrollados , pero para los países en vía de desarrollo es una novedad extraer aceites vegetales y usarlos mezclados con diesel como biocombustibles alternativos. Esto favorecería a Colombia a utilizar el aceite de higerillo mezclado con el diesel y usarlo en motores de combustión.

La semilla de higerillo es rica en aceite y puede llegar a tener hasta el 48% de aceite. Este puede ser utilizado para diversos usos en la industria el aceite de risino puede

utilizarse mezclado con el diesel para el funcionamiento de vehículos automotores y motores industriales.

Además se puede obtener subproductos de gran valor comercial como la torta que resulta después de extraer el aceite. Posee alto contenido de proteína, con valores que varían entre el 36% y el 48% y podría ser utilizada como materia prima, en la elaboración de concentrados para ganado bovino, al desintoxicar la torta. Actualmente se están realizando investigaciones sobre la forma de desintoxicar la semilla. El higuerrillo contiene glicerina muy utilizada en la industria de jabones y cosméticos poliuretanos para fabricar piezas de carros, plásticos biodegradables, aceite de ricino líquido y aceite liofilizado entre otros.

La higuerrilla tiene diferentes nombres para su comercialización en otros países e idiomas: castor bean, castor seed, castor-oilplant, palma Christi (inglés); catapucia mayor, ricino, higuerrilla (Colombia); degha, higuerrita, koch, palma Christi, ricino (Cuba); higuerrita (Puerto Rico); mamona, mamoneira, tártago, ricino, ricino mamona, carrapateiro, palma Christi (Brasil); mbai-sivó, ambaí-sivó, palma Christi, higuera infernal (Paraguay); rizinussamen (alemán); semences de ricin (francés); tártago (Venezuela); tártago, higuerrilla, castor (Argentina). El higuerrillo: también llamado higuera del diablo, higuera infernal, higuerrita. Es nativo de África tropical, se adapta a climas templados de todo el mundo. Tiene hojas grandes y palmeadas, mide de 3 a 10 metros de altura. De las semillas se obtiene el aceite de ricino y se utiliza contra el estreñimiento infantil y se ha usado también como lubricante de motores, desecante de pinturas. El higuerrillo crece en todo tipo de terrenos, sus semillas contienen hasta 52% de aceite. Se cosecha de cuatro a cinco meses.

Se estima que el cultivo en escala comercial de este producto y la obtención local del aceite y de subproductos podría generar empleos permanentes, en el área rural esto

mejoraría la economía de las familias en el país y sustituiría las exportaciones de diesel provenientes del petróleo así como proveería materias primas ricas en proteínas para elaborar concentrados para la alimentación animal.

CARACTERÍSTICAS

Planta herbácea alta a veces algo arbustiva, de color verde claro a azul grisáceo, en ocasiones rojiza mide hasta 6 metros de alto, su tallo es engrosado y ramificado, sus hojas son lamina casi orbicular de 10 a 60 centímetros de diámetro profundamente palmatilobada, las divisiones ovado-oblongas a lanceoladas, agudas o acuminadas, borde irregular dentado-glanduloso; pecíolo tan largo o mas largo que la lamina. Glándulas entre la lamina y el pecíolo y sus flores rojas son masculinas con un perianto de 6 a 12 *mm* de largo, el de las flores femeninas de 4 a 8 milímetros de largo, ovario densamente cubierto por largos tubérculos blandos, que parecen pelos gruesos, frutos y semillas es una cápsula subglobosa, de uno 1.5 a 2.5 *cm* de largo, con espinas cortas y gruesas; semillas elipsoides, algo aplanadas, de 10 a 17 *mm* de largo, lisas brillantes, frecuentemente jaspiadas de café y gris carunculadas.

Higuerilla VERC 12

Altura media de la planta: 140 cm

Adaptación: 0- 1.800 metros sobre el nivel del mar

- Se desarrolla en suelos francos a franco-areno- Tolerancia a la sequía- No soporta suelos mal drenados

Semilla para siembra por hectárea: 5 Kg

Distancia y densidad de siembra: 2m*1m = 5000 plantas /hectárea

Ciclo del cultivo: 180 días

Precocidad: 30 días a la florescencia

Frutos: Indehiscente

Porcentaje de aceite contenido en la semilla: 48%

El número de granos contenido en un kilo de semilla es de aproximadamente 3100, con una germinación promedio de 73%.

2.2 JUSTIFICACIÓN:

Con este proyecto de plan de negocios se pretende analizar que viabilidad tiene la creación de una empresa comercializadora de la planta de higuera tipo VERC 12 para comercializarla en Colombia y exportarla al país de Ecuador

La higuera tipo VERC 12 será comprada a los diferentes agricultores de los municipios del suroeste Antioqueño (La Pintada, Amagá, StaBarbara, Versalles...), de los municipios del occidente Antioqueño (San Gerónimo y Sopetrán) y de los municipios del norte del departamento de Caldas (Aguadas, Pacora y Salamina).

Con la compra de este producto se pretende que tanto los proveedores (agricultores) como la comercializadora de la higuera tipo VERC 12 se beneficien mutuamente económicamente hablando.

Se quiere desarrollar una estrategia de mercado en diferentes empresas productoras de planta de higuera.

Por medio de las entrevistas que se van a realizar a las empresas productoras y todo lo desarrollado en los estudios técnico, organizacional y financiero se quiere determinar la viabilidad de la comercialización de la planta higuera.

Se emplearan los conocimientos adquiridos en comercio exterior por parte de los integrantes de este proyecto para la debida comercialización y exportación al país de Ecuador.

2.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Se podrá determinar la viabilidad de este proyecto con los resultados obtenidos en los estudios técnico, organizacional y financiero?

¿Se podrá obtener futuras negociaciones para la compra, venta y comercialización de higuierilla en el mercado nacional e internacional que beneficie tanto al productor como al comercializador y a los clientes nacionales e internacionales?

3. OBJETIVOS:

3.1. GENERAL:

Desarrollar un plan de negocio para el montaje de una empresa comercializadora de planta higuera.

3.2 ESPECIFICOS:

3.2.1. Efectuar una estructura metodológica que dirija el trabajo

3.2.2. Obtener información a través de varias entrevistas para poder desarrollar los estudios.

3.2.3. Efectuar estudios de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero

3.2.4. Sustentación y presentación del trabajo.

4. TRABAJO DE CAMPO:

ENTREVISTA 1.

NOMBRE DE LA EMPRESA: COLOMBIANA DE BIOCOMBUSTIBLES

DIRECCION: kilometro 53 vía Santa Fe de Antioquia (túnel de occidente).

TELEFONO: 8513333 3147002300

ENCARGADO: Ingeniero Federico delgado

1. ¿Qué porcentaje de planta de higerilla produce en el año. que tiempos de cosecha tiene la higerilla en el año?
150toneladas
2. ¿En que es empleada la producción de higerilla de su empresa?
Para la elaboración de aceites de uso industrial
3. ¿Cuál es el valor comercial de la higerilla de su empresa en el mercado?
\$10.000 por kilo
4. ¿Su producción de higerilla a que mercado va dirigido (nacional, internacional)?
Al mercado nacional.
5. ¿Qué tipo de higerilla produce su empresa y cuál es su precio?
Colbiorc 09, brsenergía, VERC 12

6. ¿Qué porcentaje de ganancias obtiene su producción de higuera en el año? entre el 30% y el 50%

7. ¿Qué tipos de clientes demandan su producto?

Lo demandan empresarios para su uso en procesamiento industrial

8. ¿Importan las semillas para la producción de la higuera o las obtienen del mercado nacional?

El 80% de las semillas para la producción de higuera es importada de el Ecuador.

9. ¿Qué proceso de calidad maneja la empresa?

En la empresa no se cuenta con un proceso que este certificado pero tiene sus propios parámetros de calidad

10. ¿Cómo nos entregarían el producto?

Según su cantidad se entregaría en fábrica la semilla sin procesar.

11. ¿Cómo sería la forma de pago?

Giro directo

12. ¿Manejaría descuentos por cantidad?

Los descuentos los manejamos por tipo de cliente por su recorrido con la compañía.

ENTREVISTA 2

Nombre: Andrés castaño

Cargo: director de comercio exterior

Empresa:aldialogistic

Teléfono: 300 649 36 78

1. ¿Cuáles son los principales cuidados que se debe tener en una importación y exportación de higuera?

Es un producto que su importación y exportación tiene que ser muy rápida ya que su tiempo de vida es demasiado corto no da tiempo de espera en su transporte y almacenamiento y es un producto que se presta mucho para ser contaminado por drogas en este país.

2. ¿Que requisitos se le imponen a las plantas y los frutos para ser importadas y exportadas en Colombia?

Según la planta se tiene que pedir permiso al Ica para poder importar y exportar esperar que al cultivo le den todos los vistos buenos que tengan todos los reglamentos fitosanitario si también es procesada.

3. ¿Cuáles de sus costos son mas elevados en el comercio de este producto que es la higuera?

Los costos que mas sobrecargan casi todos los tipos de plantas en el país en comparación con su precio es el costo de transporte tanto en el país de origen como en el país de destino con un mas del 50% del valor total en una exportación o importación.

4. ¿Qué procesos de exportación de higuera realiza usted?

En Colombia la exportación del fruto sin procesar de este tipo de producto es muy poca ya que la producción del mercado no abastece el mercado exterior las exportaciones más comunes son las de plantas exóticas y como estos frutos como lo es la higuera no son comestibles

y tienen que tener un procesamiento industrial es mas poca su comercialización en el comercio exterior con Colombia.

II ESTUDIOS

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1. ANALISIS DE MERCADO:

Ecuador es un excelente objetivo para la exportación de higuierilla por los canales de distribución del producto y la cantidad de clientes finales a los que se puede llegar por medio de estos canales. El mercado meta para la comercializadora y exportadora de higuierilla son las comercializadoras mayoristas ubicadas en Ecuador. El producto no tiene como tal un target definido ya que el mercado meta son los mayoristas, industrias transformadoras, supermercados e hipermercados, por lo tanto ellos son los que hacen que el producto llegue al consumidor final definiendo su target. Ecuador es un país con unas características específicas y que tiene la suficiente capacidad para importar producto como la higuierilla y que tiene la necesidad de hacerlo para que los procesos de las grandes empresas no se vean afectados.

Aspectos Generales: Ecuador (república) (nombre oficial, República del Ecuador), república situada en el noroeste de Sudamérica, limita al norte con Colombia, al este y sur con Perú, y al oeste con el océano Pacífico. Debe su nombre a la línea imaginaria del ecuador, que atraviesa el país y divide a la Tierra en dos hemisferios. Las islas Galápagos o archipiélago de Colón, localizadas en el Pacífico a unos 1.050 km de la costa, pertenecen a Ecuador. El país tiene una superficie de 272.045 km² contando con las Galápagos. La capital es Quito, una de las más antiguas de América del Sur.

Perfil Económico Índice Inflacionario: 2.3%. Producto Interno Bruto: 44,180 Millones de dólares, Balanza Comercial: .1.610 Millones de dólares. Exportaciones: 14.370

Millones de dólares. Importaciones: 12.760 Millones de dólares. Desempleo Abierto: 8.8%. Tipo De Cambio Por Un Dólar: Es la unidad monetaria de referencia.

Principales productos de importación: vehículos, productos médicos, equipo de telecomunicaciones, electricidad.

Destino de las exportaciones (%): Estados Unidos, 41.9; Perú, 8.5; Colombia, 4.7; Chile, 4.9; Rusia, 4.8

Fuente De Las Importaciones (%): Estados Unidos, 23.7; **Colombia, 10.3**; China, 7.6; Brasil, 5.3; Japón, 4.3.

Producto Interno Bruto (PIB): El producto Interno Bruto de Ecuador es de \$98.7 millones de dólares.

Actualmente Colombia y Ecuador son miembros de la CAN donde se caracteriza por ser una zona de libre comercio, arancel externo común, normas de origen, competencia, normas técnicas, normas sanitarias, instrumentos aduaneros, franjas de precios, sector automotor y liberalización del comercio de servicios.

En el campo de las Relaciones Externas, la CAN mantiene: negociaciones con el MERCOSUR, con Panamá, con Centroamérica y con la CARICOM; Relaciones con la Unión Europea, Canadá y EEUU; Participa en el ALCA y en la OMC; y todos los países miembros tienen una Política Exterior Común.

Asimismo, este organismo ha realizado grandes esfuerzos para conseguir una integración física y fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones, y también una integración cultural, educativa y social.

La CAN realiza tareas de: Coordinación de Políticas Macroeconómicas, Propiedad Intelectual, Inversiones, Compras del Sector Público y Política Agropecuaria Común.

1.2. SEGMENTACION:

La higuera está destinada para ser catalogada en un alto nivel de calidad y dirigida especialmente a comercializadoras y mayoristas que dan a conocer el producto en grandes superficies y grandes supermercados identificando el valor de ser colombianas y su alto nivel de concentración de calidad.

La higuera se clasifica y se segmenta según su tamaño y textura siendo de más acogida por tamaños grandes y con grandes volúmenes de aceites.

Los consumidores ecuatorianos muestran una ligera preferencia por el fruto de gran tamaño y de mejores especificaciones en su corteza, mientras que el tamaño de la escala de las cotizaciones de precios no influye sustancialmente en el nivel de precios.¹ Los clientes serían los mayoristas de mercado y las empresas industriales.

¹(<http://www.uca.edu.sv/virtual/comunica/archivo/may182007/notas/nota6.htm>) 3:55 pm 17.08.2011

1.3MEZCLAS DE MERCADO

1.3.1. Producto:

SEMILLA DE HIGUERILLA:

La higuera es una oleaginosa cuyo aceite se utiliza en la industria de motores de alta revolución, en pinturas, lacas, barnices, plásticos, fertilizantes, para uso antiparasitario en humanos, etc. Tiene gran capacidad de adaptación y hoy día es cultivada prácticamente en todas las regiones tropicales y subtropicales, aunque es típica de regiones semiáridas.

La higuera es una planta de origen oleaginoso, se le conoce también como aceite de castor o de ricino. La semilla tiene un contenido de aceite entre 47% y 55%, lo que la convierte en la oleaginosa con mayor contenido de aceite fijo.

El aceite de higuera tiene una amplia posibilidad de aplicaciones de alto valor agregado como: Biocombustibles, industrias de alimentos, automotriz, cosmética, farmacéutica, Perfumes, plásticos, plastificantes, química, papel, detergentes, electrónica, recubrimientos y textiles.

Existe varios tipos de higuera entre ellas la Colbiorc 09, brsenergía, y VERC 12. La VERC 12 es el tipo de higuera con que la comercializadora trabajará porque es el tipo más comercial y porque es de un volumen mayor a los demás tipos y de mayor porcentaje en contenido de aceite.

Clasificación del producto:

- Productos industriales: Materia prima.

1.3.2 PRECIO:

Precio por kilo y por bulto de la higerilla tipo verc 12 en pesos colombianos:
(1.precio al cliente de higerilla)

TIPO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO
HIGUERILLA TIPO VERC 12	KILO	1	9.500
HIGUERILLA TIPO VERC 12	BULTO x 40 kilos	1	380.000

Ta
bla
1

- El precio se tomará del término de negociación incoterm; será DAP como base fundamental en la distribución de higerilla que la comercializadora higercol le ofrece a sus compradores en el exterior. El precio de la mercancía incluye fletes y maniobras hasta el punto dentro del lugar de destino, seguro y despacho de exportación. La obligación del vendedor es contratar transporte y seguro hasta el lugar de destino, entregar en el medio de transporte listo para descargue en el lugar nombrado de destino y efectuar despacho de Exportación.

1.3.3 PLAZA

Ecuador por su ubicación con respecto a Colombia facilita su comercialización y los costos de distribución son bajos, actualmente estos dos países pertenecen a la CAN lo que facilita su distribución y el pago de aranceles de este producto

1.4 PUBLICIDAD:

Para obtener respuesta positiva del cliente se diseñará un catalogo donde se le presentará información de la razón de ser de la distribuidora, el producto que se ofrecerá (semilla de higerilla), con todas sus características y beneficios, los vistos buenos y certificaciones obtenidos por la comercializadora, los términos de negociación y la tarifa de los módicos precios.

Tabla 2

Pauta	No. de veces semestre (cantidad)	Precio unidad	Total	Condiciones
Publicidad en impresos personalizados (catalogos)	12 unidades	\$ 15.000	\$180.000	Pago total al recibir los catálogos
Tarjetas de presentación	300	\$200	\$60.000	Pago total al recibir las tarjetas de presentación
afiches	10	\$6000	\$60000	Pago total al recibir los afiches
Muestras comerciales	10	\$8000	\$80.000	

1.5 MARCA

PRODUCTO: SEMILLA DE HIGUERILLA

MARCA: VERSCOL

ESLOGAN: El mejor fruto y distribución



1.6 DISTRIBUCIÓN:

Las semillas de higuera serán compradas a los diferentes productores en el departamento de Antioquia y Caldas y serán distribuidas en carga a granel vía terrestre en contenedores de 20' y 40' pies a mayoristas y empresas agro-industriales que utilizaran el producto para las diferentes transformaciones, ubicados en la República de Ecuador, principalmente en Quito y Guayaquil.

La semilla de higuera es un producto utilizado para transformación industrial y el canal de tipo de distribución es largo (productor, **distribuidor**, mayorista-minorista, cliente) porque es un producto que se puede demandar en altos volúmenes y no en mercados populares sino especializados.

1.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:

En Antioquia los principales competidores son **higueroil y colbio** y en el resto de Colombia empresas productoras y comercializadoras especialmente de Cundinamarca, Huila y Tolima; todos los anteriores exportan casi toda su producción a Ecuador y a otros países de centro y sur América.

La jatropha, palma africana y otras semillas y plantas que se pueden transformar industrialmente que dan casi los mismos resultados de la higerilla son productos de competencia indirecta porque pueden suplir las mismas necesidades de encontrar un mismo producto final para la comercialización de las industrias transformadoras.

1.8 PROVEEDORES

Se hará contacto directo con agricultores de fincas que cultiven el producto en pequeñas cantidades buscando directamente el productor para poder minimizar costos y garantizar su distribución.

Los productores nos venderán el producto embalado en sacos entre 6000 y 8000 pesos

1.9. PRESUPUESTO DE VENTAS:

El precio DAP como base fundamental en la distribución de higuierilla que la comercializadora higercol le ofrece a sus compradores en el exterior en promedio es negociado según sus cantidades tipo de cliente y rotación del producto.

Presupuesto de ventas:

PRODUCTO	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN						TOTAL
	CORTO			LARGO			
	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total	
HIGUERILLA TIPO VERC 12	2800	9500	22.600.000	0	0	0	22.600.000
			22.600.000			0	22.600.000

2. ESTUDIO TECNICO

2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

Como la idea de negocio es solo comercializar el fruto de higuera el proceso se define primero en determinar quiénes serán los proveedores del fruto. Los proveedores entregarán el producto en sacos; y su transporte a las bodegas de la empresa será en camiones como carga suelta. La mercancía se almacenará en las bodegas en óptimas condiciones para después distribuir a los clientes nacionales y a los clientes ubicados en la república de Ecuador.

El transporte del producto a nivel nacional se distribuirá en camiones y hacia Ecuador se transportara en contenedores full de 20 o 40 pies dependiendo la cantidad de pedido del vecino país.

El producto llegará en óptimas condiciones a los clientes mayoritarios para los debidos fines que tengan con el fruto.

Tipo de proceso productivo

Producción masiva

Diferentes proveedores nos suministrarán el fruto de higuera para después despachar a los clientes mayoristas en cantidades considerables.

2.2 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DEL PROCESO

Toma del pedido: 30 minutos



Cargue de los bultos con el producto a los camiones: 1 hora



Tránsito de los camiones a bodegas de la empresa: 3 horas



Descargue de los bultos en bodega: 50 minutos



Empacado, inventario de los bultos y elaboración de documentos: 2 horas



Cargue y acomodación de los bultos en contenedor: 1 hora



Transito hasta instalaciones del proveedor en Ecuador: 2 días

3.1 CAPACIDAD INSTALADA POR UNIDAD DE TIEMPO

VERSCOL			
4 DESCRIPCION DE PROCESOS			
#	DESCRIPCION DEL PROCESO	CANTIDAD	TIEMPO
PROCESO		AD	O
			HORAS CADA SEMANA
	PEDIDO DE CLIENTES EN ECUADOR	2800 kilos	1
	PEDIDOS (agricultores)	2800 kilos	1
	CARGUE : desde finca	2800 kilos	1
	TRANSITO (desde finca hasta bodega)	2800 kilos	4
	ALMACENAJE (en bodega)	2800 kilos	48
	PROCESO DE SELECCIÓN (inventario, embalaje – marcación de bultos con eslogan de la comercializadora y ficha técnica del producto.	2800 kilos	2
	ELABORACION DE DOCUMENTOS: documentos de exportación (carta porte, factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, factura de transporte, declaración de	2800 kilos	24

	exportación, declaración andina de valor)		
	CARGUE Y TRANSITO (desde bodega hasta frontera en Ecuador	2800 kilos	72

3.2 BALANCE DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Can	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreciación (años)
1	Teléfonos fijos de oficina	90.000	104.400	3
1	Computador portátil COMPAQ 3117 LA	1.180.000	1.368.800	3
1	Computador escritorio Intel Pentium D 940	1.200.000	1.392.000	3
1	Impresora multifuncional HP - 480	200.000	232.000	3
1	Escritorio	220.000	255.200	3
1	Mesa para computador	200.000	232.000	3
1	Silla giratoria ergonómica	80.000	92.800	3
1	Archivador de 2 gavetas	226.000	262.160	3
1	Báscula 200 kilos	350.000	406.000	3
1	carrito desplazador capacidad 100 kg	150.000	174.000	3
5	estibas estándar	40.000	232.000	3
TOTAL ACTIVOS FIJOS			4.751.360	

3.3 DISEÑO DE PRODUCTO

<i>Composición:</i>	<i>Palmítico:</i>	<i>2%</i>
<i>Triglicéridos de ácidos grasos, principalmente:</i>	<i>Esteárico:</i>	<i>1%</i>
	<i>Dihidroxiesteárico</i>	<i>1%</i>
<i>Ricinoleico:</i>	<i>86%</i>	
<i>Oleico:</i>	<i>7%</i>	
<i>Linoleico:</i>	<i>3%</i>	<i>Densidad: 0.956 - 0.964 g/ml</i>

3.4 ESTRUCTURA DE COSTOS

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
materia prima	16.800.000	151.200.000	215.712.000	230.811.840
insumos	126.840	1.141.560	1.628.626	1.742.629
transporte interno	3.500.000	31.500.000	44.940.000	48.085.800
flete	5.500.000	49.500.000	70.620.000	75.563.400
manejo	500.000	4.500.000	6.420.000	6.869.400
Logística	1.146.671	13.760.052	15.452.675	16.534.362
seguro	137.000	1.233.000	1.759.080	1.882.216
TOTAL COSTOS VARIABLES	27.710.511	151.200.000	215.712.000	230.811.840

\$380.000 es el costo de cada bulto de higuera

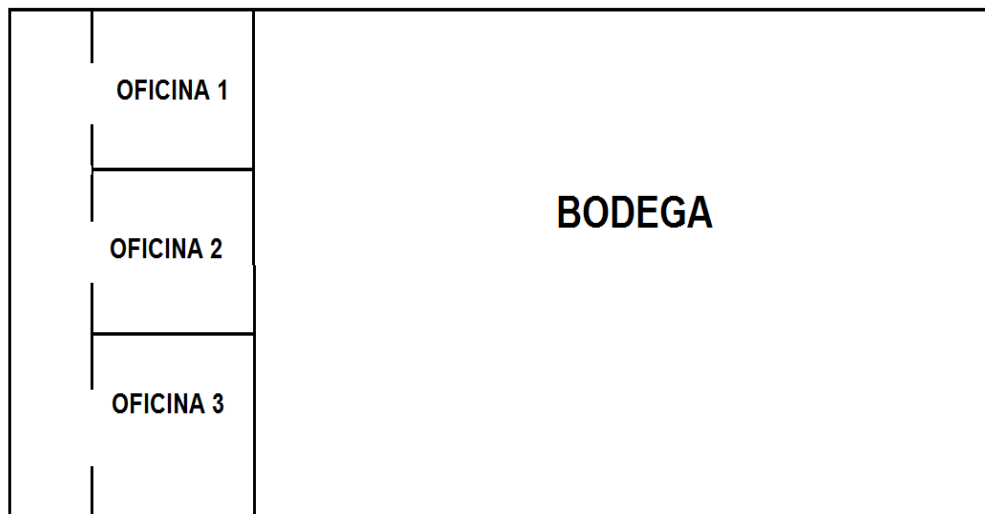
3.5 DISEÑO DE EMPAQUE

El empaque serán sacos (costales) en perfectas condiciones, de color blanco, cada saco tendrá plasmado el logo de la empresa y la ficha técnica del producto con todas sus especificaciones. Cada saco utilizado en el empaque del producto tendrá un costo de \$1812 por unidad y sus medidas son 1.20 m de alto, 0.80 m de ancho y 0.80 m de largo para una capacidad de 40 kilos cada uno.

3.6 LOCALIZACIÓN

Se cotiza una bodega en San Cristóbal- Medellín Antioquia, en perfectas condiciones de humedad, con vías de acceso apropiadas para el ingreso de los contenedores a la instalación y su valor en arrendación es de \$1500.000 por 40 metros cuadrados. Las oficinas se encuentran al lado de la bodega.

3.7 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA U OFICINA



OFICINA 1: lugar de instalación del logístico

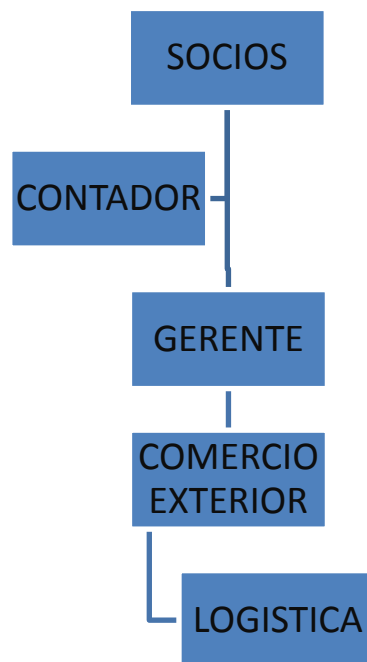
OFICINA 2: Lugar de instalación del negociador internacional

OFICINA 3: Lugar de instalación del negociador internacional.

BODEGA: Lugar de almacenamiento del producto

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL: La estructura de la empresa verscol es de forma piramidal tradicional es la más utilizada en nuestro medio empresarial. donde los departamentos estan bien definidos en sus rangos de poder, aunque son solo tres departamentos con tres personas en cada uno con labores de gerente comercio exterior y logistico



3.2. VISION:

Para el 2018 la comercializadora VERSCOL será una comercializadora de planta de higuerilla TIPO **VERC 12** reconocida en el ámbito internacional con un cubrimiento de por lo menos 5 países clientes que demanden considerablemente el producto. Esto se logrará con el esfuerzo, empeño y profesionalidad de todos los integrantes de la comercializadora.

3.3 MISION:

verscol es una empresa comercializadora de planta de higuerilla tipo verc 12, su transporte terrestre certificados por los entes competentes (BASC, ICA), destinados a satisfacer la demanda de clientes nacionales e internacionales empleando recursos humanos capacitados, identificados con la empresa y sus valores y satisfechos con su trabajo, con fortaleza financiera y patrimonial, con bajo endeudamiento, respetando el medio ambiente, integrándose con la comunidad, llevando a cabo una comercialización responsable, todo ello enmarcado en un accionar con alto contenido ético.

3.4. PRINCIPIOS ORGANIZACIONALES:

ACTUACION ETICA:

Nos sentimos comprometidos con el respeto de los derechos de las personas, por ello nuestra actuación se rige por principios morales y cumplimiento de las leyes.

CONTROL DE CALIDAD:

Se analiza, califica y controla por medio de inspección, medición de los procesos de comercialización con el fin de asegurar el cumplimiento de las especificaciones y la calidad de los servicios.

POLÍTICA INTEGRAL DE CALIDAD:

Generar una cultura orientada al mejoramiento Continuo de los procesos y a la prevención de eventos que puedan afectar la integridad y seguridad de las personas y la calidad en toda la cadena de comercialización.

ALTA CALIDAD EN EL SERVICIO A LOS CLIENTES:

Estamos convencidos que un buen servicio es el medio de la satisfacción de nuestros clientes.

CRECIMIENTO PATRIMONIAL Y EMPRESARIAL:

No solo para el beneficio de los socios, sino de todos los que colaboran o participan en nuestras actividades.

3.5. SELECCIÓN DE PERSONAL

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	Nombre del cargo: gerente
	Datos aspirante:
	Nombre del aspirante:
	Dirección vivienda
	Tel celular
	Correo electrónico
	Sección o Área para el cual se aspira: Gerencia
1	Cargo jefe inmediato junta de socios
	Nombre del analista:
	Fecha de análisis
	FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO
	<p>Labores principales:</p> <p>Designar todas las posiciones gerenciales.</p> <p>Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.</p> <p>Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.</p> <p>Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.</p> <p>Labores secundarias: ser ente fiscalizador en todo lo relacionado con las finanzas de la empresa</p> <p>Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empres</p>

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN: Conocimientos en gerencia general administrativa y financiera</p>
		<p>EXPERIENCIA: 3 años</p> <p>CONOCIMIENTOS ESPECIALES: elaboración de proyectos</p>
DE HABILIDAD		<p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. Con el personal estratégico Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad. Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría.</p> <p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN: Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores</p> <p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO: Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. Maneja asuntos confidenciales con organismos externos</p> <p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS: Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles. Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.</p> <p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS: Para este cargo se debe responder por toda la dotación que se le entrega al momento de su ingreso a la empresa (p.c, impresora elementos de oficina y comunicación)</p>

	<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO: Es importante resaltar que la persona aspirante a este cargo maneja documentos por valores altos lo que le agrega más alto nivel de precaución a la hora de su manejo</p>
	<p>ESFUERZO MENTAL: desde el principio de la jornada en este cargo se toman decisiones rápidas i concisas tener estipulado los cambios de tiempo de pasar a desarrollar distintas labores para su mayor rendimiento</p>

DIFICULTADEL DEL CARGO	<p>CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz)</p> <p>En su lugar de trabajo se mantiene un ambiente limpio y en perfectas condiciones ambientales libres de ruido con una iluminación adecuada</p>
	<p>RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, profesionales)</p> <p>- Puede sufrir : riesgos por actividades en procesos de oficina en su lugar de trabajo</p>
<p>OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)</p> <hr/>	
<hr/>	
<hr/>	
<p>_____ Firma Empleado</p>	<p>_____ Firma Jefe Inmediato</p>

Convocatoria a los cargos necesarios: se utilizan distintos medios

Recibo de Hojas de vida

Selección de hojas de vida

DE HABILIDAD	<p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA</p> <p>Ejecuta labores rutinarias y repetitivas.</p> <p>Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.</p> <p>Ante los directivos de la empresa</p> <p>Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.</p>
	<p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:</p> <p>Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias.</p> <p>Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas</p> <p>Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores</p>
	<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <p>Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información.</p> <p>Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios.</p> <p>Maneja asuntos confidenciales con organismos externos</p>
	<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <p>Sus labores no son aisladas</p> <p>Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.</p> <p>Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.</p>

	<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <p>El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales.</p> <p>El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.</p> <p>El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños hasta por \$ <u>2 millones</u></p>
	<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO: por ser el encargado del comercio de la empresa es el responsable por los montos en dinero que se efectúan en los doc.</p>
	<p>ESFUERZO MENTAL</p> <p>Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.</p> <p>Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.</p>

DIFICULTADES DE LOS CARGOS	<p>CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, Las mayorías de sus labores son realizadas desde su oficina evitando los ruidos y contaminación de su ambiente laboral</p>
	<p>RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales)</p> <p>- Puede sufrir _____</p>

FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>Labores principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -toma de decisiones estratégicas -solución y desarrolla de las estrategias a planear -encargado de todo lo referente con el transporte de la mercancía <p>Labores secundarias: llevar a cavo el proceso compras de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> -apoyo al gerente general en sus actividades cotidianas <p>Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empres</p>
--	---

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	GRADO DE INSTRUCCIÓN: conocimientos y estudios en logística internacional
		EXPERIENCIA: 3 años
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES: elaboración de proyectos
	DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Ejecuta labores rutinarias y repetitivas. Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada. Ante los directivos de la empresa Toma pequeñas decisiones siguiendo lineamientos ya definidos pero con características de elegibilidad.
		RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN: Supervisar el trabajo de las personas que ejecutan labores rutinarias. Supervisa el trabajo de personas que ejecutan labores técnicas Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores

	<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <p>Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información.</p> <p>Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender servicios.</p> <p>Maneja asuntos confidenciales con organismos externos</p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <p>Sus labores no son aisladas</p> <p>Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.</p> <p>Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.</p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <p>El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales.</p> <p>El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.</p> <p>El manejo inadecuado de los equipos puede ocasionar daños hasta por \$ <u>2 millones</u></p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO: por ser el encargado del comercio de la empresa es el responsable por los montos en dinero que se efectúan en los doc.</p> <hr/> <p>ESFUERZO MENTAL</p> <p>Antes de iniciar las tareas diarias debe aplicar su criterio para Planear su línea de acción.</p> <p>Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.</p>
--	---

DIFICULTADES DE LOS CARGOS	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, Las mayorías de sus labores son realizadas desde su oficina evitando los ruidos y contaminación de su ambiente laboral
	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) - Puede sufrir _____
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)	
_____	_____
Firma Empleado	Firma Jefe Inmediato

Convocatoria a los cargos necesarios: se utilizan distintos medios
 Recibo de Hojas de vida
 Selección de hojas de vida.

3.6. ESTRUCTURA SALARIAL:

Balance de Salario:

	SALARIO	PREST. SOCIA.	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras				
GERENTE	1.000.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61500	88.423	40.000	Empleador 8,5%
	1061500	Prima 8.33%	IBF 3%	85.000
		88.423	30.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	40.000
		41.700	20.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		10.615		120.000
				empleado 4%
				40.000
				ARP 2%
	TOTAL	229.161	90.000	285.000
LIQUIDACION mes				
SALARIO	1061500			
Prestaciones	229161			
Aportes Paraf.	90000			
Seg. Social	285000			
Deducciones				
Salud	40000			
Pensiones	40000			

Horas extras	
Sub Transporte	
Dotación	
TOTAL	1.585.661

	SALARIO	PREST. SOCIA.	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras				
COMERCIO EXTERIOR	800.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61500	71.763	32.000	Empleador 8,5%
	861500	Prima 8.33%	IBF 3%	68.000
		71.763	24.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	32.000
		33.360	16.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		8.615		96.000
				empleado 4%
				32.000
				ARP 2%
	TOTAL	185.501	72.000	228.000
LIQUIDACION mes				
SALARIO	861500			
Prestaciones	185501			
Aportes Paraf.	72000			

Seg. Social	228000
Deducciones	
Salud	32000
Pensiones	32000
Horas extras	
Sub Transporte	
Dotación	15000
TOTAL	1.298.001

	SALARIO	PREST. SOCIA.	APOR. PARAFISC.	SEGURIDAD. SOCIAL
Horas extras				
LOGÍSTICA	700.000	Cesantías 8.33%	Caja de Comp. 4%	Salud
Sub Transpo.	61500	63.433	28.000	Empleador 8,5%
	761500	Prima 8.33%	IBF 3%	59.500
		63.433	21.000	Empleado 4%
		Vacaciones 4.17%	Sena 2%	28.000
		29.190	14.000	Pensiones
		Intereses 1%		Empleador 12%
		7.615		84.000
				empleado 4%
				28.000
				ARP 2%
	TOTAL	163.671	63.000	199.500

LIQUIDACION mes

SALARIO	761500
Prestaciones	163671
Aportes Paraf.	63000
Seg. Social	199500
Deducciones	
Salud	28000
Pensiones	28000
Horas extras	
Sub Transporte	
Dotación	15000
TOTAL	1.146.671

1.585.661

1.298.001

1.146.671

TOTAL NOMINAS MENSUALES: \$4.030.333

7. ASUNTOS LEGALES

- La empresa se acoge a lo descrito en el código sanitario ley 9 de 1979 sobre la protección del medio ambiente.
- La empresa exportará los productos con el visto bueno del ICA (Instituto Colombiano Agropecuario)
- Los contratos con clientes y proveedores serán de forma escrita con firmas y sellos para evitar inconvenientes monetarios y penales
- Colombia y Ecuador pertenecen a la CAN (comunidad andina de naciones) donde se obtienen beneficios arancelarios, exención de impuestos y muchas más ventajas que benefician a las partes de cada país.
- La empresa cumplirá con la legislación laboral para no tener inconvenientes futuros como demandas, tutelas etc.

DESCRIPCION	VALOR (pesos)
Registro camara de comercio	500.000
Registro Mercantil	56.000
Industria y comercio	200.000
Registro Invima	1.700.000
Estudio de nombre del establecimiento	3.800
Formularios Cámara de Comercio	2.300
TOTAL	2.462.100