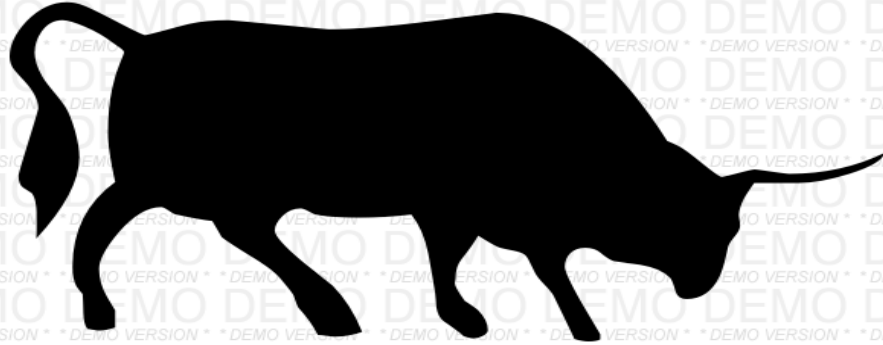


**CUEROS ANDINOS S.A.S**



**PASION POR EL CUERO**

---

**EXPORTACION DE CUERO DE  
GANADO BOVINO A LA PROVINCIA  
DE BUENOS AIRES ARGENTINA**

---

**CUEROS ANDINOS S.A**  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
2011-02

**EXPORTACION DE CUERO DE GANADO  
BOVINO A LA PROVINCIA DE BUENOS  
AIRES ARGENTINA**

**Plan de Negocios**

# **EXPORTACION DE CUERO DE GANADO BOVINO A LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES ARGENTINA**

**EUCLIDES QUINTERO**

**DOCENTE: KAREN LÓPEZ CALVO**

**PRACTICA, PROYECTO Y PLAN DE NEGOCIOS**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER**

**TECNOLOGÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MEDELLÍN, DICIEMBRE 1 DE 2011**

# **NOMBRE DEL PROYECTO**

## **Contenido - Plan de Negocio**

- 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO**
- 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**
- 3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**
  - 3.1. Nombre de la Empresa
  - 3.2. Descripción de la Empresa
  - 3.3. Misión de la Empresa
  - 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
  - 3.5. Ventajas Competitivas
  - 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
  - 3.7. Relación de productos y/o servicios
  - 3.8. Justificación del Negocio
  - 3.9. Análisis del entorno y del sector
  - 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio
- 4. ANALISIS DEL MERCADO**
  - 4.1. Objetivos de Mercadeo
  - 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
  - 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
    - 4.3.1. El Mercado Meta
    - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
  - 4.4. El Mercado Proveedor
    - 4.4.1. Proveedores
    - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
  - 4.5. El Mercado Competidor
    - 4.5.1. Competidores
    - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
  - 4.6. El Mercado Distribuidor
    - 4.6.1. Distribución
    - 4.6.2. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
    - 4.6.3. Manejo de Inventarios
    - 4.6.4. Comunicación
    - 4.6.5. Actividades de promoción y divulgación
  - 4.7. Precios de los Productos
    - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
    - 4.7.2. Los Precios de los productos propuestos
    - 4.7.3. Política de precios
    - 4.7.4. Riesgos y oportunidades del mercado
  - 4.9. Plan de ventas

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)**

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Plan de producción
- 5.4. Recursos materiales y humanos para la producción
  - 5.4.1. Locaciones
  - 5.4.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres
  - 5.4.3. Requerimientos de materiales e insumos
  - 5.4.4. Requerimientos de servicios.
  - 5.4.5. Requerimientos de personal.

## **6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

- 6.1. Procesos Administrativos
  - 6.1.1. Descripción de los procesos administrativos
  - 6.1.2. Procesos administrativos externalizados
- 6.2. Estructura Organizacional del Negocio
  - 6.2.1. Organigrama
  - 6.2.2. Descripción funcional de la Organización
- 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración
  - 6.3.1. Locaciones
  - 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.
  - 6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.
  - 6.3.4. Requerimientos de servicios.
  - 6.3.5. Requerimientos de personal
- 6.4. Cronograma de actividades pre-operativas

## **7. ASPECTOS LEGALES**

- 7.1. Tipo de Organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

## **8. ASPECTOS FINANCIEROS**

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto
  - 8.1.1. Recursos Propios
  - 8.1.2. Créditos y Préstamos Bancarios
- 8.2. Ingresos y Egresos
  - 8.2.1. Ingresos
    - 8.2.1.1. Ingresos Propios del Negocio.
  - 8.2.2. Egresos
    - 8.2.2.1. Inversiones
    - 8.2.2.2. Costos
    - 8.2.2.3. Gastos
    - 8.2.2.4. Gastos Financieros
- 8.3. Estados Financieros Proyectados
  - 8.3.1. Flujo de Caja
  - 8.3.2. Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)
  - 8.3.3. Evaluación financiera del proyecto
  - 8.3.4. Valor Presente Neto

**8.3.5.** Tasa Interna de Retorno

**8.3.6.** Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

**8.3.7** Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

**9. CONSIDERACIONES FINALES**

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

**CUEROS ANDINOS.S.A.S** es una empresa antioqueña dedicada a la producción de materia a partir del cuero de ganado bovino, perteneciendo al sector industrial, ubicada en el municipio de Itagüí CRA 53ª 50-4 debido a la alta seguridad, disponibilidad de terrenos y a la disponibilidad de servicios.

La idea de nuestro proyecto es desarrollar un modelo de exportación para la comercialización internacional de cuero de bovino y designado a los consumidores industriales en el mercado argentino

CUEROS ANDINOS S.A.S se dedica a la transformación del cuero mediante un proceso productivo y sostenible ambientalmente apoyando con políticas de investigación y desarrollo para la satisfacción plena de los clientes y así lograr las metas de crecimiento de productividad y rentabilidad.

### **EN EL ANALISIS DEL MERCADO**

La necesidad que se quiere atender es la provincia de buenos aires en Argentina ya que es la más afectada en cuanto al cuero de ganado bovino, como argentina exporta el 80% de su producción, solo le está quedando un 20% el cual se vio como una oportunidad de negocio a dicho sector.

Como el cuero que vamos a vender es especial para la fabricación de zapatos en cuero, bolsos, correas la cual hace referencia de nuestro cuero NOBUK, va dirigido a todas las fábricas dedicadas a la producción de marroquinería.

En el estudio del mercado proveedor Se aplico por medio de sitios web y encontramos los siguientes proveedores para la empresa CUEROS ANDINOS S.A.S como:

CURTIDOS&MARROQUINERA UNIVERSAL LTDA

CURTIEMBRESELCONDOR LTDA

CURTIEMBRES COPACABANA Y CATALUÑA S.A.

La distribución del producto se realizará de forma directa, ya que la empresa le venderá directamente a los fabricantes, sin intermediarios.

## ASPECTOS TECNICOS

Tenemos unos objetivos como capacitar el personal al uso de las maquinas, aumentar la producción en las ventas de un 10%.

La producción de la empresa de las materias primas va hacer de 7500 pieles las cuales van hacer exportadas y tendremos un inventario 3000 pieles por si algún percance.

Se cuenta con las maquinas de producción necesarias y un personal capacitado para el manejo de ellas.

## EN EL ASPECTO ADMINISTRATIVO

En el aspecto administrativo contamos con un personal muy eficiente y con equipos, muebles, software, enseres para cumplir con lo acordado en la empresa que tiene 150m2 en la parte administrativa.

## ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero se necesita en activos fijos con una inversión exigible de \$ 67.215.742,0 pesos

En cuento a gastos preparativos se necesitarían \$ 19.634.243,4 pesos

En el capital de trabajo que es donde más se necesita es un gasto de \$ 759.856.369,3 pesos

Las ventas del producto fueron de \$ 420.322.500,1 pesos

Teniendo unos costos de producción \$ 16.219.967 y unos gastos de administración \$ 11.672.673 y de comercialización \$ 1.834.224 pesos

**Total Requerimientos Financieros \$ 846.706.354,7**



## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Nombre y Apellidos EUCLIDES QUINTERO CORREA			
<b>Identificación:</b>	1.027.882.214	<b>Teléfono:</b>	4344424 <b>Celular:</b> 3137937881
<b>Dirección:</b>	cra 108 #40-35	<b>Barrio:</b>	san Javier
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	eu.quintero@hotmail.es
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	<b>Universitarios</b> X
TECNOLOGO EN COMERCIO INTERNACIONAL			

## **2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

Con este proyecto se pretende poner en práctica los conocimientos adquiridos durante tecnología de comercio exterior, en una idea de negocios que presenta grandes retos pero también muchas oportunidades.

Se pretende exportar el cuero de ganado de bovino a las empresas dedicadas al sector de la marroquinería que son las que le dan uso al producto de la materia prima, para que puedan fabricar sus diferentes productos en cuero ya sean zapatos, bolsos o correas.

Las empresas argentinas comprarían el cuero de ganado de bovino, por que se cumpliría con unos estándares de calidad que haya se exige que sería un cuero NOBUK sin marcas y de excelente calidad con una entrega justa a tiempo y las cantidades acordadas.

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**



**DIRECCION:** CRA 53ª 50-4 EN ITAGUI

**TELEFONO:** 3720677

**FAX:** 3721704

**EMAIL:**CUEROSANDINOS@UNE.NET

#### **3.2 Descripción de la Empresa**

La empresa se dedica a la producción y comercialización de cuero de bovino, que proviene del ganado como materia prima obtenida de las fincas ganaderas el cual será destinada para las empresas del sector de la marroquinería para que así puedan fabricar sus diferentes productos en cuero.

#### **3.3 Misión de la Empresa**

MISION

CUEROS ANDINOS S.A.S se dedica a la transformación del cuero mediante un proceso productivo y sostenible ambientalmente apoyando con políticas de investigación y desarrollo para la satisfacción plena de los clientes y así lograr las metas de crecimiento de productividad y rentabilidad.

## VISION

La visión de cueros andinos es consolidarse como la curtiembre líder del país y crecer sosteniblemente al incursionar nuevos mercados. Estar entre los cinco más importantes a nivel nacional en el sector.

En el 2016 CUEROS ANDINOS se ve supliendo al 10% del mercado de la provincia de buenos aires en argentina y abriendo nuevos mercados en la ciudad de Frankfurt en Alemania para lograr suplirles un 2% de su mercado

### **3.4 Objetivos del proyecto**

#### **OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un modelo de exportación para la comercialización internacional de cuero de bovino y designado a los consumidores industriales en el mercado argentino.

#### **ODJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- determinar la región de argentina en el cual los productos tendrán más acogida.
- Determinar la clase de Empresas interesadas en pieles de bovino en el Mercado de argentina
- Identificar las preferencias técnicas de los compradores a la hora de emplear o trabajar pieles de bovino
- Diseñar la estrategia de acceso argentina
- Analizar la relación porcentual existente en las exportaciones de pieles ganado bovino

### **3.5 Ventajas Competitivas**

La principal ventaja que tiene nuestro producto es la capacidad de producción sostenible a bajo costo y con la optimización de la materia prima, donde nuestro producto se diferencia de los demás porque es una piel de pocas marcas lo cual evita el desperdicio y el mayor aprovechamiento de este.

Otra característica muy importante, que nos diferencia de los demás productores, es la garantía que le brindamos a nuestro cliente es la vida útil del producto que es de 10 – 13 años.

### **3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir**

En Argentina la ciudad que necesita y es la mayor consumidora de nuestro producto es La provincia de Buenos Aires, ya que es la mayor importadora de cuero extranjero al país. Esto sucede porque como Argentina produce tanto cuero para suplir el mercado extranjero deja muy poco para satisfacer las necesidades de su mercado interno, como se ha visto en los estudios realizados del instituto nacional de tecnología industrial el 80% de la producción del cuero es para el mercado internacional y un 20% es para el mercado nacional por lo cual requieren importan cuero para no dejar en seco su mercado.

La ciudad de provincia de BUENOS AIRES que es una de las más afectadas por este fenómeno, se encuentra una oportunidad de ofrecer el producto para abastecer su mercado y va directamente a fábricas productoras del sector de la marroquinería

### **3.7 Relación de productos y/o servicios**

Nuestro portafolio de esta conformado por:

- Cuero de ganado bovino nobuk
- Cuero de ganado bovino wet blue

### **3.8 Justificación del Negocio**

El proyecto plan exportador para la empresa CUEROS ANDINOS S.A.S pretende darle a conocer a la empresa la viabilidad de comercializar su producto en el extranjero mediante este plan de negocios. Con la ayuda de nuestros conocimientos adquiridos durante 6 semestre de tecnología en comercio internacional, de un proceso investigativo previo y con información acerca del producto, y clientes se determinara el éxito de este proyecto, dando positiva o negativa la viabilidad del mismo.

Una de las alternativas para suplir esta necesidad es mediante la exportación de cuero de ganado bovino para la provincia de buenos aires que es una de las que

se ha visto más afectada, ya que exportan el 80% de su producción y su 20% restante es para el mercado local.

También estaríamos beneficiando las empresas argentinas con la Creación de una línea de productos hechos en cuero y con diseños innovadores.

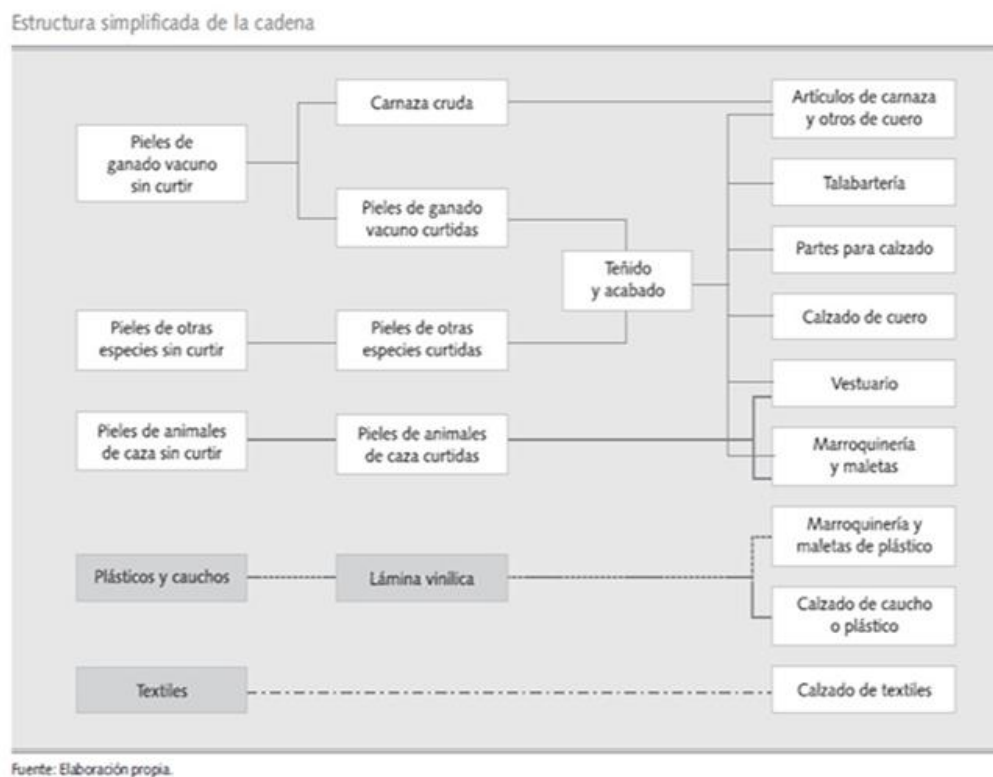
Por otra parte, el uso del cuero representa un alto margen de ganancias para las Empresas, debido a que los precios promedio de algunos productos contribuyen al aumento del margen de utilidad y facilitan una mayor inversión de los saldos en calidad, diseño e innovación.

### 3.9 Análisis del entorno y del sector

## SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO

En el grafico nos muestra el proceso productivo de la cadena del cuero que se divide en cuatro grandes, como la producción del cuero crudo, curtiembre, marroquinería y calzado

Grafico 1

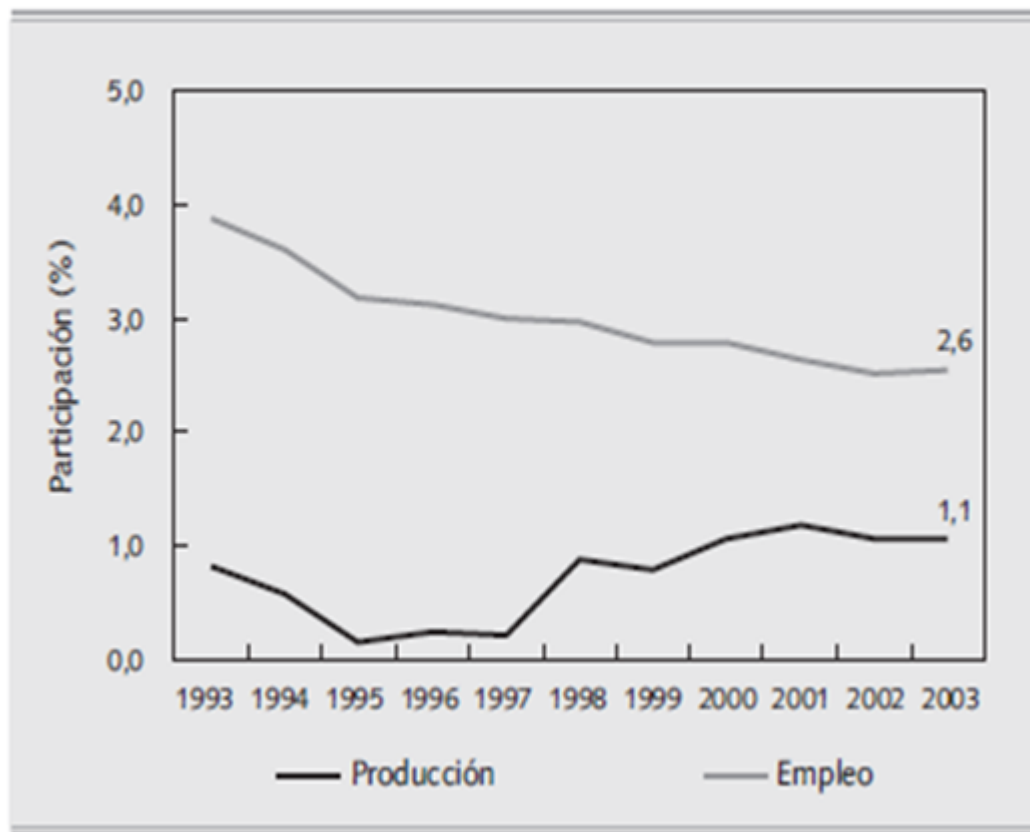


En Colombia se inicia con el proceso de curtido y va hasta la elaboración de calzado, productos de la marroquinería.

Según la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), la cadena de cuero, calzado e industria marroquinera tuvo en 2003 una participación de 1% dentro de la producción industrial y 2,6% dentro del empleo industrial.

Grafico 2

### Empleo y producción: participación de la cadena en la industria (1993-2003)



Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, Dane. Estimados 2002 - 2003.

En el cuadro numero tres se puede observar las exportaciones y las importaciones de la cadena entre 2001 y 2003 junto con la tasa de apertura exportadora (TAE) y la tasa de penetración de las importaciones (TPI) para 2001. Estos indicadores muestran que los eslabones de marroquinería y maletas de plástico, artículos de carnaza y otros de cuero y pieles curtidas de ganado vacuno cuentan con la mayor Vocación exportadora

GRAFICO 3

Eslabón	Exportaciones <sup>1/</sup>		Importaciones <sup>1/</sup>		Tasa de apertura exportadora <sup>2/</sup>	Tasa de penetración de importaciones <sup>3/</sup>
	Valor (US\$ miles)	Participación (%)	Valor (US\$ miles)	Participación (%)		
Pieles de animales de caza sin curtir	12.828	7,30	10	0,01	n.d	n.d
Pieles de ganado vacuno sin curtir	160	0,09	894	0,82	31,7	39,6
Pieles de otras especies sin curtir	1.190	0,68	345	0,31	n.d	n.d
Carnaza cruda	6.544	3,73	91	0,08	1,3	0,7
Pieles curtidas de animales de caza	-	-	-	-	n.d	n.d
Pieles curtidas de ganado vacuno	47.795	27,21	4.835	4,41	52,5	11,3
Pieles curtidas de otras especies	1.451	0,83	62	0,06	0,0	12,8
Teñido y acabado	21.819	12,42	1.434	1,31	n.d	n.d
Artículos de carnaza y otros de cuero	14.411	8,20	580	0,53	80,1	16,2
Marroquinería y maletas	28.634	16,30	1.550	1,41	n.d	n.d
Talabartería	578	0,33	98	0,09	46,6	11,0
Vestuario	2.636	1,50	1.862	1,70	32,3	25,9
Marroquinería y maletas de plástico	5.588	3,18	17.027	15,53	80,3	90,8
Partes para calzado	8.903	5,07	4.707	4,29	35,8	22,2
Calzado de cuero	18.181	10,35	16.862	15,38	19,6	16,6
Calzado de textiles	1.099	0,63	21.814	19,90	11,4	70,0
Calzado de caucho o plástico	3.834	2,18	37.439	34,16	22,8	70,2
Total cadena	175.652	100	109.611	100	-	-

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera, Dane - Dian. Cálculos DNP – DD

### El sector industrial y manufacturero en argentina

El sector está dominado por un grupo de grandes firmas que concentran la mayor parte de la producción y de las exportaciones de cueros curtidos (terminados y semi-terminados).



A continuación se puede observar el comportamiento de las exportaciones de cueros del año 2003:

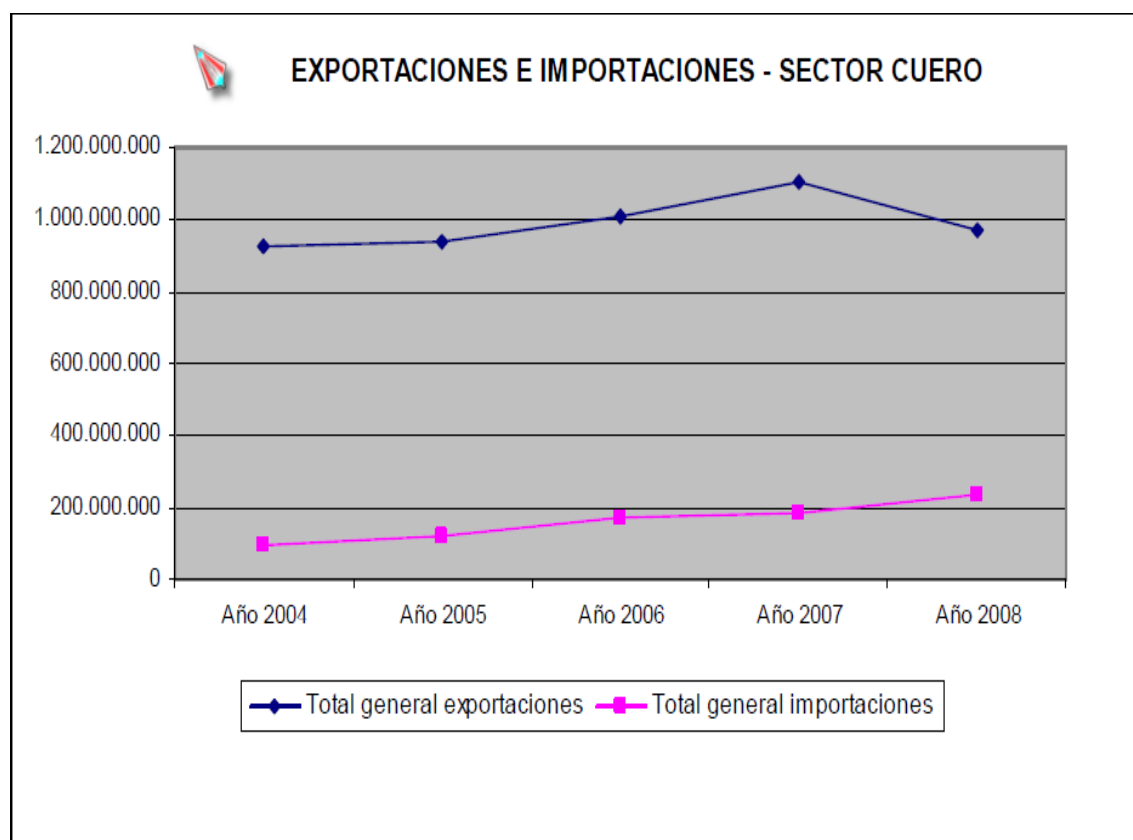
<b>EXPORTACIONES DE CUEROS VACUNOS CURTIDOS (AÑO 2003)</b>	
<b>Empresa</b>	<b>Miles de Dólares</b>
SADESA S.A.	123.954
YOMA S.A.	89.623
CURTIEMBRE FONSECA S.A	83.631
CURTARSA CURTIEMBRE ARGENTINA SA	66.470
TOREDO S.A.	58.737
ANTONIO ESPOSITO S.A.	21.380
SETON ARGENTINA S.A.	21.083
CUESSET S.A.	20.633
LA HISPANO ARGENTINA S.A.	20.396
BECAS S.C.A.	19.403
COTO S.A.	13.902
ARTANCO S.A	12.523
C.I.D.E.C. S.A.	11.153
CURTIDOS SAN LUIS S.A.	9.626
CURTIEMBRE F.URCIUOLI E HIJOS S.A.	7.291
SURPIEL S.A.	7.135
CURTIEMBRE ARLEI S.A.	6.261
CURTIEMBRE A.GIORDANO	5.837
GIBAUT HNOS. S.A	4.628
CURTIDURIA A.GAITA S.R.L.	2.816
EAGLE OTTAWA FONSECA S.A.	2.712
DONTO S.A.	2.411
GRD LEATHER S.A.	2.087
V.LUCIANO E HIJO S.A.	2.057
TRADARSA S.A.	1.975
LA TERESA S.A.	1.813
LEATHER TEX S.A.	1.407
TANNERCO S.A.	1.381
MANUEL NEIRA S.A	408
EXELCUER	319
RIO EXPORT S.A.	283
MELMA S.A.	159
PELTS S.R.L.	121
TRADE BAIREs INT	56
WILLMONT S.A.	39
SKINMAX S.A.	39
MISADON SRL	34
SWIFT ARMOUR	34
PETRUZZIELLO HNOS	19
CURT. WILDE	18
ARGENTO S.A.	12
LETTIERI MARIA	5
<b>TOTAL</b>	<b>623.869</b>

Fuente: C.I.C.A. (Cámara de la Industria Curtidora Argentina)

EXPORTACIONES ARGENTINAS EN U\$S FOB					
	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Total general Capítulo 41- Pieles (excepto la peletería) y cueros.	818.979.784	814.402.357	886.212.789	969.480.635	896.877.752

IMPORTACIONES ARGENTINAS EN U\$S CIF					
	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Total general Capítulo 41- Pieles (excepto la peletería) y cueros.	33.793.002	31.415.526	47.975.304	45.722.115	43.203.846



Corresponde solamente a los productos que contienen cuero  
Fuente CEI en base a INDE

### **3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio**

Regulaciones comerciales

Precios

Forma de producción

Formas de almacenamiento

Formas de transporte

Producción sostenible

Requisitos para la creación de empresa

Impuestos

Capacitación del personal

Administrativos

Negocios internacionales

Regulaciones laborales

Salarios

Marcas y patentes

Cámara y comercio

Mercadeo

## **4. ANALISIS DEL MERCADO**

### **4.1 Objetivos de Mercadeo**

El mercadeo es toda la cadena de acciones a realizar, desde la identificación de la necesidad hasta creación del producto que satisfaga dicha necesidad, es el puente creado entre el productor y el consumidor y comprende todas las acciones que la empresa toma para hacer llegar el producto adecuado al cliente adecuado, incluye la investigación y análisis de la oferta y la demanda, reconoce los factores tanto internos como externos que puedan afectar el proyecto para luego planificar las estrategias a utilizar.

- Ingresar al mercado con un producto que se mantenga por su calidad y diseño exclusivo.
- Seguir posicionando la marca del cuero de bovino NOBUCK en el mercado argentino
- Lograr que nuestro producto gane un reconocimiento en las fábricas de marroquinería más importantes en argentina

### **4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios**

Es un tipo de cuero NOBUK preferido que contenga PH de 4-6/6-8 y un peso entre los 16 y 18 kilos, es una materia prima la cual está diseñada exclusivamente para la fabricación de productos en cuero (marroquinería) las características físicas externas son como por ejemplo el tamaño que mide 3.05 metros de ancho y 4 metros de largo y van palletizados.

Tiene una característica interna de nuestro producto es la durabilidad que es de 10 a 13 años siendo fácil de trabajar y además es un producto de excelente calidad y con pocas marcas, lo cual evita el desperdicio y el mayor aprovechamiento de este.

El uso de nuestro va dirigido a las empresas manufactureras para la elaboración de productos en cuero

### **4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios**

#### **4.3.1 El Mercado Meta**

Como el cuero que vamos a vender es especial para la fabricación de zapatos en cuero, bolsos, correas la cual hace referencia de nuestro cuero NOBUK, que es una clase de cuero muy utilizado como materia prima y va dirigido a todas las fabricas dedicadas a la producción de marroquinería las cuales estas ubicadas en la provincia de Buenos Aires.

#### **4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor**

##### **a) Objetivos del estudio del mercado consumidor**

### **ARGENTINA**

La República Argentina es un Estado de América del Sur, en el extremo meridional del continente, entre los paralelos de 22° y 55° de latitud sur y los meridianos de 53° y 74° de longitud oeste. Su población es de 36.223.947 de habitantes. La superficie continental es de 2.791.810 km<sup>2</sup>. Posee asimismo diversos grupos de islas oceánicas (Georgias del Sur, Sandwich del Sur, Orcadas del Sur y Shetland del Sur) y un sector antártico que se extiende desde los 60' de hasta los 90' de latitud sur, encerrados entre los meridianos de 25' y 74' de longitud oeste. La superficie de la Antártida Argentina es de 965.597 km<sup>2</sup> y la de las islas del Atlántico Sur, 3.867 km<sup>2</sup>, con lo que el área total del país es de 3.761.274 km<sup>2</sup>. Los límites del territorio continental son: al Norte, Bolivia, Paraguay y Brasil (parte de este límite está determinado por los ríos Pilcomayo, Paraguay, Paraná e Iguazú); al Oeste la cordillera de los Andes, límite natural con Chile; al Este Brasil y Uruguay (con los ríos San Antonio, Pepirí Guazú, Uruguay y de la Plata) y el océano Atlántico; al Sur Chile (canal Beagle) y el océano Atlántico.

Es una república federal dividida en veintitrés provincias y un distrito federal: Buenos Aires (cap. La Plata); Catamarca (cap. San Fernando del Valle de Catamarca); Córdoba (cap. hom.); Corrientes (cap. hom.); Chaco (cap. Resistencia); Chubut (cap. Rawson); Entre Ríos (cap. Paraná); Formosa (cap. hom.); Jujuy (cap. San Salvador de Jujuy); La Pampa (cap. Santa Rosa); La Rioja (cap. hom.); Mendoza (cap. hom.); Misiones (cap. Posadas); Neuquén (cap. hom.); Río Negro (cap. Viedma); Salta (cap. hom.); San Juan (cap. hom.); San Luis (cap. hom.); Santa Cruz (cap. Río Gallegos); Santa Fe (cap. hom.); Santiago del Estero (cap. hom.); Tucumán (cap. San Miguel de Tucumán); Tierra de Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur (cap. Ushuaia). El distrito federal es

la ciudad de Buenos Aires, capital del país. Otras ciudades importantes son Córdoba, Rosario, Mendoza, La Plata, Mar del Plata, Bahía Blanca.

### Información general del país

Nombre: Argentina

Capital: Buenos Aires

Mapa:



Idioma: español

Ciudades principales: buenos aires, santa fe, la pampa, la plata, córdoba.

### Transporte

**Aeropuertos con pistas pavimentadas: total: 156**

**Ferrocarriles: total: 31,409 km**

**Carreteras: total: 231,374 km**

**Puertos y bahías:** Arroyo Seco, Bahía Blanca, Buenos Aires, La Plata, Punta Colorada, Rosario, San Lorenzo-San Martín

## **ECONOMIA**

### **AGRICULTURA\_ PRODUCTOS :**

semillas de girasol, limones, soja, uva, maíz, tabaco, maní, té, trigo, ganado

### **Industrias**

procesamiento de alimentos, vehículos, bienes de consumo duraderos, textiles, productos químicos y petroquímicos, imprenta, metalurgia, acero

**Moneda:** peso argentino

**Exportaciones:** \$68,01 miles de millones (2010 est.)

Países con destino de las exportaciones

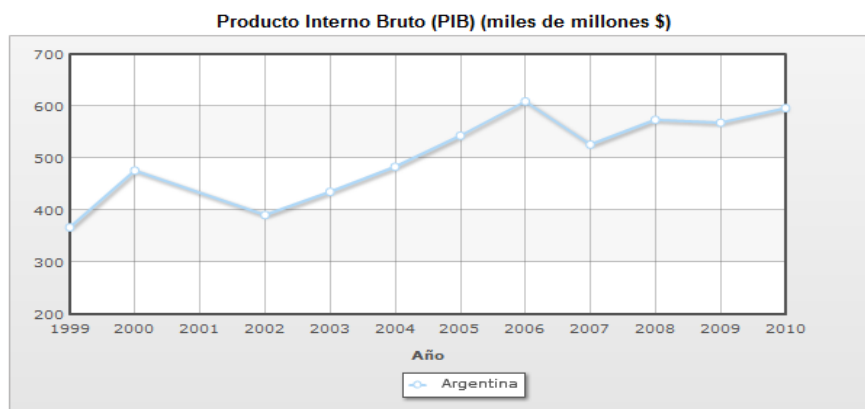
Brasil 18,78%, China 9,26%, Chile 7,11%, US 6,38% (2009)

**Importaciones:** \$52,61 miles de millones (2010 est.)

Países origen de las importaciones

Brasil 31,12%, US 13,69%, China 10,26%, Alemania 4,69% (2009)

## **PIB**

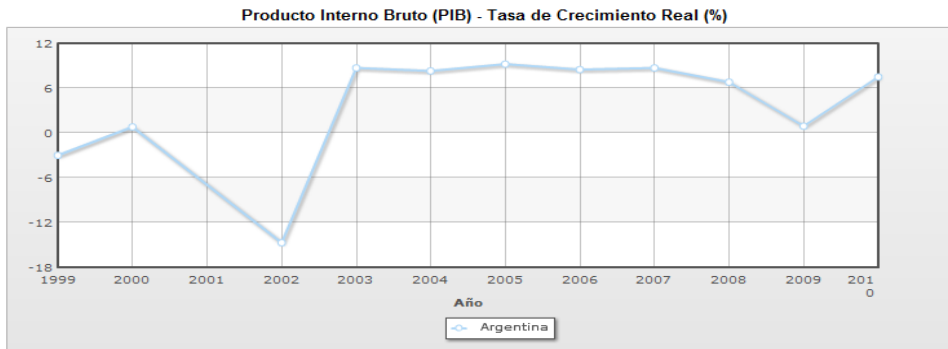


Waiting

Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	367	476	391	435,5	483,5	543,4	608,8	526,4	573,9	568,2	596

**PIB 2010:**\$596 miles de millones

## PIB Crecimiento Real (%)

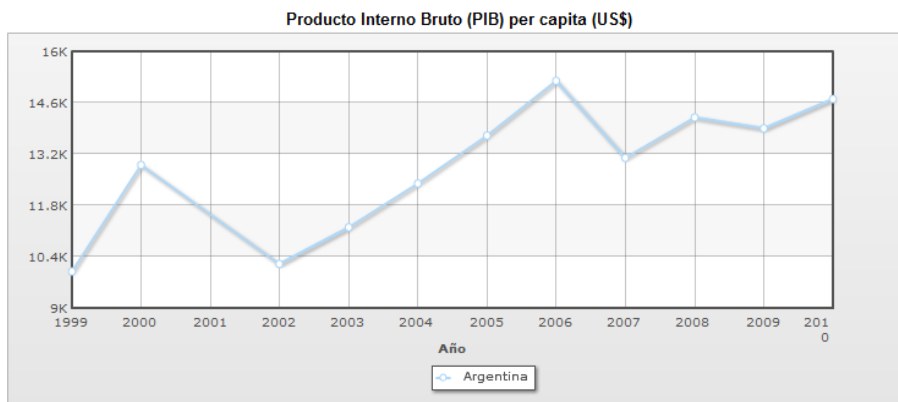


Waiting

Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	-3	0,8	-14,7	8,7	8,3	9,2	8,5	8,7	6,8	0,9	7,5

PIB Crecimiento Real (%) 2010:7,5%

## PIB PER CAPITA



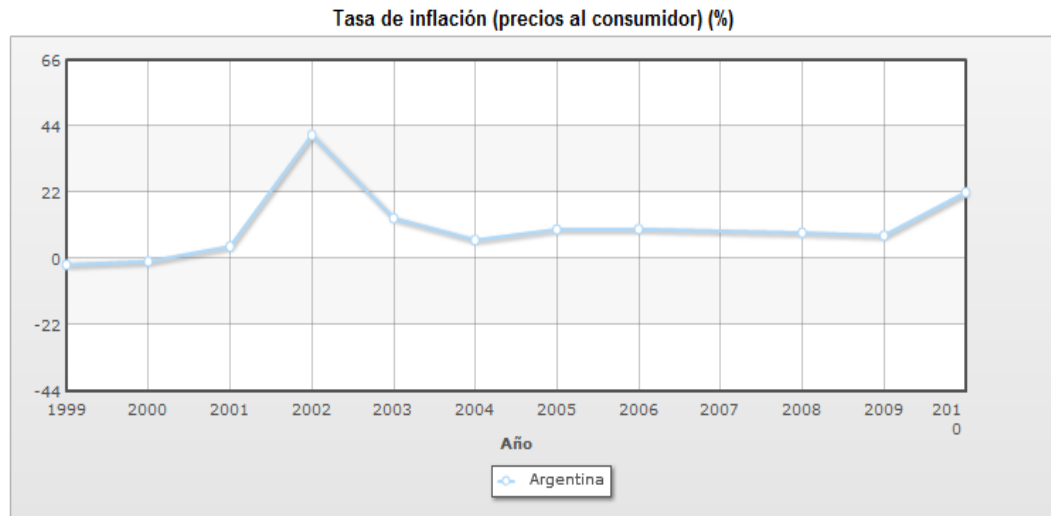
Waiting

Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	10.000	12.900	10.200	11.200	12.400	13.700	15.200	13.100	14.200	13.900	14.700

PIB Per Cápita 2010 \$14,700 (2010 est.)



## Tasa de inflación



Waiting

Country	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2009	2010
<a href="#">Argentina</a>	-2	-0,9	4	41	13,4	6,1	9,6	9,8	8,6	7,7	22

### a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

La producción de cuero de ganado bovino está altamente concentrada en Argentina, según el Instituto Nacional de Tecnología Industrial la mayoría de su producción es destinada a mercados externos y descuidando un poco el mercado local.

La verdadera necesidad del cliente es obtener un cuero proveniente de un ganado bovino de muy buena calidad, donde su ciclo de vida sea largo entre 10 y 13 años, para la fabricación de productos en cuero y estando dispuesto a pagar por el precio de la materia prima que se le asigne.

Determinar las preferencias en cuanto a productos, marcas y frecuencia de consumo de la provincia de Buenos Aires y para poder desarrollar una mediana empresa que reúna las características deseadas por esta población.

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

- Estudios previos
- Instituto Nacional de Tecnología Industrial

### c) Aplicación de la Medios

Se aplicaron estos medios el 10 de septiembre a través de las páginas web como la del instituto nacional de de argentina, y la ministerio de relaciones exteriores.

#### **d) Resultados del estudio de los consumidores**

##### Población Consumidora

Nuestros clientes serán las empresas que requieran el cuero de ganado de bovino como materia prima en su proceso productivo; estos tendrán confiabilidad en nuestro producto, un buen precio referente a la competencia y un excelente servicio de entrega.

Estas empresas argentinas están ubicadas en la provincia de buenos aires.

##### Determinación de la Demanda

Las importaciones argentinas de pieles de cuero de ganado bovino son de un total en el año 2008 de 43.203.846 millones de dólares

En argentina la producción global de cueros bovinos pasó de 7.548.772 toneladas en 2004, a 7.630.970 en 2005, 7.649.581 en 2006 y finalmente, 7.640.474 toneladas en 2007 y habiendo 324 empresas en general en la provincia de buenos aires

#### 4.4 El Mercado Proveedor

##### 4.4.1 Proveedores

<b>CURTIDOS&amp;MARROQUINERA UNIVERSAL LTDA.</b>	Bogotá- Colombia	John Roa  Tel: (571) 2701109 - (571) 2381145  Fax: (571) 2701109
<b>CURTIEMBRES DE ITAGUI S.A</b>	Medellín- Colombia	Jorge Raúl Giraldo - Director de Ventas
<b>CURTIEMBRES CONDOR LTDA</b> EL	Bogotá Colombia	Álvaro Matos Bautista
<b>CURTIEMBRES COPACABANA Y CATALUÑA S.A.</b>	Machado (ant) Colombia	Tel: (094) 481 0300 - Fax: 481 0112

##### 4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

###### a) Variables estudiadas del mercado proveedor

En este estudio de proveedores queremos investigar:

- Facilidad de contacto y negociación
- Calidad del producto
- Entrega
- precios

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

Los medios utilizados para investigación de proveedores fueron las bases de datos de las empresas, las páginas web.

### **c) Aplicación de la Medios**

En la aplicación de medios se realizo el día octubre 3 por medio del sitio web curtiembres de Itagüí S.A.

**CURTIDOS&MARROQUINERA UNIVERSAL LTDA  
CURTIEMBRESELCONDOR LTDA  
CURTIEMBRES COPACABANA Y CATALUÑA S.A.**

### **d) Resultados del estudio de los proveedores**

**CURTIEMBRES DE ITAGUI S.A:** es una empresa que ha especializado en la curticion de cuero de bovino con los más altos estándares de calidad, innovando permanentemente para satisfacer a todos sus clientes alrededor del mundo.

Ofrecen cueros terminados para:

Calzado casual y de moda  
Calzado industrial  
Marroquinería  
Tapicería automotriz  
Tapicería para muebles y decoración

La variación de precios de las empresas del cuero crudo de ganado bovino son los siguientes:

38.000

36.000

39.000

Promedio por el cual están siendo vendidos los cueros.

## 4.5 El Mercado Competidor

### 4.5.1 Competidores

Los países que van a hacer nuestros competidores en cuanto a el cuero son los siguientes

Grafico 4

#### Importaciones argentinas

IMPORTACIONES ARGENTINAS EN U\$S CIF					
País de origen	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
China	32.217.371	48.440.012	68.656.702	85.417.461	126.963.331
Brasil	28.031.078	29.650.894	39.768.371	37.235.253	33.101.549
Uruguay	6.904.852	8.411.451	16.931.063	18.253.290	21.392.075
Vietnam	1.550.763	2.486.475	5.679.571	6.423.182	16.188.116
Paraguay	7.158.900	7.615.101	12.686.866	13.916.863	8.408.063
Indonesia	1.477.629	1.605.831	6.558.837	5.280.685	8.165.787

Según el INDEC (instituto nacional de estadística y censo de argentina)

### 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

**China**

**Brasil**

**Uruguay**

**Vietnam**

**Paraguay**

**Indonesia**

**a) Variables estudiadas del mercado Competidor**

Las variables estudiadas del mercado competidor son Las importaciones que se hicieron desde el año 2004 al 2008

**b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor**

Los medios utilizados para investigación de clientes fueron las bases de datos de las empresas, las páginas web, directorios de empresas por sector

**c) Aplicación de la Medios**

La aplicación del medio fue del instituto nacional de estadísticas y censo de argentina

**d) Resultados del Estudio de la Competencia**

**CHINA**

Es el principal proveedor de cuero y sus manufacturas de la Argentina, en el año 2008 sus ventas al país sumaron un total de US\$ CIF 126.963.331, abarcando así el 53,17% del mercado, lo que significa un aumento del 294,08% respecto de los US\$ CIF 32.217.371 adquiridos en 2004. Analizando su comportamiento interanual vemos que el crecimiento llegó a casi el 41,29% en promedio

**BRASIL**

Las compras argentinas de estos productos a Brasil en el 2008 ascendieron a US\$ CIF 33.101.549, siendo estas un 18,09% mayor que en el 2004 (US\$ CIF 28.031.078) manteniendo un crecimiento promedio en el quinquenio del 5,61%.

**URUGUAY**

Las importaciones argentinas de cuero y sus manufacturas desde Uruguay durante el año 2008 ascendieron a un total de US\$ CIF 21.392.075, habiendo sido en 2004 solo de US\$ CIF 6.904.852, creciendo así un 209,81% en el período, expansión que en promedio fue del 37,03%, lo que demuestra la creciente presencia que van adquiriendo los productos de este país en la Argentina

**PARAGUAY**

Las ventas de Paraguay al país Argentina pasaron de US\$ 7.158.900 en 2004 a US\$ 8.408.063 en 2008 mostrando así un aumento del 17,45% y un crecimiento promedio interanual del 10,77%.

## **4.6 El Mercado Distribuidor**

### **4.6.1 Distribución**

Nuestro proyecto de cuero de bovino va dirigido a las empresas argentinas como **KUO RO** que fabriquen o elaboren productos a partir del cuero.

### **4.6.2 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)**

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

La distribución del producto se realizará de forma directa, ya que la empresa le venderá directamente a los fabricantes, sin intermediarios.

El producto llegará a Argentina a través de empresas transportadoras nacionales como CIA De carga Movitransportes S.A.S. Estas empresas se encargan de transportar la mercancía desde la empresa hasta el puerto de salida en Cartagena.

Nuestro producto será despachado en pallets. Se pretende exportar un total de 300 pallets, cada uno de 25 unidades, para un total de 7.500 unidades. Esto corresponde a un total de 6 contenedores de 20 pies cada uno.

El término de negociación que se va utilizar con nuestro cliente es CIF. Por tanto, al llegar la mercancía al puerto de destino, ésta será responsabilidad del comprador-importador. La responsabilidad de la empresa Cueros Andinos S.A.S llegará hasta que la mercancía es despachada en el puerto de destino en Argentina.

Con base en lo anterior, el proceso exportador que tendría que desarrollar la empresa, sería el siguiente:

Para la exportación de las mercancías se necesitan:

- Declaración de Exportación.
- Factura Comercial.
- Certificado de Origen.
- Documento de transporte (B/L – AWB).

Para la legalización de las mercancías en argentina se necesitan:

- Factura Comercial.
- Lista de empaque.
- Documento de transporte (B/L – AWB).
- Certificado de Origen.

## **Certificado de Origen**

Documento que acredita el país de origen de la mercancía y que la administración del país comprador exige por motivos de política comercial.

## **Factura Comercial**

Es el documento donde el vendedor fija definitivamente el precio y las condiciones de venta. En determinados casos sirve de contrato de venta y de forma de cobro, para lo cual debe ir firmado e incluir las cláusulas arbitrales correspondientes a los contratos de compraventa internacionales.

## **Lista de Empaque**

Documento que acompaña la factura comercial y en la que queda recogido el contenido de los bultos que incluyen la importación.

## **Documento de Transporte**

Son los correspondientes a las diferentes modalidades de transporte utilizadas en el comercio internacional.

## **Transporte Marítimo**

Se conoce como conocimiento de embarque o con su denominación en inglés "Bill of Lading" (B/L). Prueba la existencia del transporte marítimo internacional, justifica que el cargador ha entregado la mercancía a bordo del buque y este título da propiedad de dicha mercancía.

## **Transporte Aéreo**

Conocimiento de embarque aéreo, conocido en su denominación inglesa como "Air Way Bill" (AWB). Constituye el contrato de transporte por parte de la compañía aérea, y prueba del contrato de transporte.

## **Proceso exportador**

Lo primero que debe hacer la empresa es el registrarse como exportadora, mediante la obtención del Registro Único Tributario (RUT), indicando en este la actividad de exportación e importación de bienes, Luego se realiza el estudio de mercados y se determinan los posibles compradores.

Seguidamente se ubica la subpartida arancelaria en el Arancel de Aduanas, Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen, debe proceder a solicitar la Declaración Juramentada en el VUCE, y luego elaborar el Certificado de Origen.



También en el VUCE, esta operación se puede hacer directamente a través de una agencia de Aduanas.

Cuando la mercancía este lista, se procede a su respectivo empaque y embalaje, cubicaje de la carga y a realizar la documentación para la agencia de aduanas y a la contratación del transporte local e internacional con el agente de carga de acuerdo con el INCOTERM (Termino de Negociación Internacional) negociado, a la contratación de la póliza de seguros si hubiere lugar.

Los documentos son los siguientes: Factura comercial, Lista de Empaque, Certificado de Origen, Documento de transporte y otros documentos exigidos por el cliente, el agente de aduanas elabora la autorización de embarque y el agente de carga el documento de exportación de acuerdo a los datos suministrados por el exportador.

Luego que el agente de aduana digita en el sistema MUISCA la autorización de embarque, la DIAN determina si es automático o inspección física y se procede a cerrar dicha autorización para convertirse en el DEX.(Declaración de Exportación) Y así se le da vía libre a la exportación.

También se deben tener en cuenta los términos de pago, para el respectivo reintegro de las divisas ante el intermediario cambiario o cuenta de compensación.

#### **4.6.3 Manejo de Inventarios**

En cuanto al manejo de inventarios la empresa tendrá disponible para atender pedidos extraordinarios en la planta 3000 pieles para abastecer la demanda de aquellas empresas que necesiten de urgencia el cuero. La rotación de este inventario será de 30 días.

#### **4.6.4 Comunicación**

1. nombre comercial: cuero nobuk
2. nombre empresa: cueros andinos s.a.s
3. logo:



#### **4.6.5 Actividades de promoción y divulgación**

Nuestra empresa contara con una página web la cual tendrá un costo de 400.000 en donde nuestros clientes podrán acceder a nuestra información y así poder realizar contactos de negocios; Además de conocer nuestros procesos.

Nuestra empresa contará con participaciones en ferias internacionales con el objetivo de consecución de clientes y una investigación acerca de nuestros competidores, una de las principales ferias en Bogotá como la exposición internacional de cuero que tiene una participación cada año.

Pertenecer a la cámara de comercio colombo-argentina. Ya que tiene un costo de 4.000.000 millones cada año y presta un excelente servicio como:

##### **Misiones Comerciales.**

Organización de misiones comerciales y de inversión así como ferias comerciales para generar oportunidades de negocios y fortalecer los nexos de los afiliados con los empresarios y las autoridades de los dos países.

##### **Estudios de mercado.**

Elaboración de estudios de mercado que incluyen información comercial y el soporte necesario en temas de integración, reformas económicas, políticas sectoriales, referencias de exportadores e importadores, trámites de importación y exportación, transporte internacional de mercancías, regímenes de inversión y tránsito aduanero, boletines de información para la promoción de negocios y portafolio de negocios posibles.

##### **Negociaciones internacionales**

Gestión para la participación en negociaciones internacionales relevantes para la integración a fin de preservar y profundizar los logros obtenidos en la integración a nivel binacional.

##### **Charlas, seminarios, eventos y foros.**

Realización de charlas, seminarios especializados, eventos y foros, cuyo tema esté relacionado con el comercio entre los dos países o las regiones a las que pertenecen los dos países, orientados a ampliar el conocimiento de asuntos de interés binacional y subregional.

## **Búsqueda de “Partners”.**

Búsqueda de “Partners” para poner en contacto a los operadores económicos de diferentes países, para favorecer la instauración entre ellos de una forma de colaboración industrial o productiva bilateral.

## **Apoyo a la gestión empresarial.**

Información sobre trámites de apoyo a la gestión empresarial Y contar también con la elaboración de un portafolio de producto virtual y elaboración de base de datos y enviar portafolio virtual.

## **4.7 Precios de los Productos**

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

**Se deberán tener en cuenta los costos asociados a la elaboración del producto, como:**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD COMERCIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>
Cueros enteros	unidad	1	\$37000
Cal	kilo	0.759	\$180
Acido sulfúrico	kilo	0.663	\$110
Acido fórmico	kilo	1.4	\$429
Sal	kilo	0.432	\$87
Preparaciones lubricantes	Kilo	0.1212	\$258
Colorantes anilina	Kilo	0.2986	\$3100

Formiato de sodio	Kilo	0.265	\$870
Sulfato de amonio	Kilo	0.068	\$2800
			\$44834

**Adicionalmente, se deberán tener en cuenta otros costos como el transporte interno,**

Transporte.

**Costo:** \$ 600.000

Seguro.

**Costo:** \$ 93.240 pesos colombianos

#### 4.7.2 Los Precios de los Productos propuestos

Producto	costo	Utilidad deseada	Precio
Cuero de ganado bovino	44.834	20%	56.042.50

Formula

$$44.834/(1-0.2)$$

$$44.834/0.8=56.042.50$$

#### Precio con base en el costo

producto	Costo	Utilidad deseada	Precio
cuero de ganado bovino	44.834	20%	53.800

Formula

$$\text{Costo} * 20\% + \text{costo}$$

$$(44.834 * 0.2) + 44.834 = 53.800$$

#### 4.7.3 Política de Precios

40% giro anticipado y 60% a los 60 días del B/L

#### 4.8 Riesgos y Oportunidades del mercado

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO EN ARGENTINA	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
Aprovechamiento del crecimiento del sector para la entrada al mercado	Adquisición de personal eficiente y Capacitado.
Falta de innovación y desarrollo de productos nuevos	Falta de tecnología avanzada en la producción nacional de cuero
En argentina no alcanzan a suplir la demanda interna, esto nos da la posibilidad de ingresar nuestro producto más fácil	CUEROS ANDINOS está empezando a incursionar en el mercado argentino, teniendo poco reconocimiento.
Aprovechamiento de la materia prima para la producción de artículos con excelente calidad	Disminución en costos de producción.

#### 4.9 Plan de ventas

producto	Ventas por mes	Ventas año 01	Ventas año 02	Ventas año 03
Cuero de ganado bovino	7.500	90.000	99.000	108.900

El plan de ventas que se está requiriendo es de un 10% cada año.

## 5 ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

### 5.1 Objetivos de producción

6 MESES	1 AÑO	5 AÑOS
Satisfacer las necesidades de nuestros clientes exportando la materia prima de alta calidad, de la manera más eficiente posible.	Certificar procesos con calidad (norma ISO). Cuyo propósito es hacernos más competitivos en un mercado cada día más exigente.	Ampliar la planta de producción para una mejor adecuación de maquinaria y de operarios.
Capacitar personal en uso de maquinaria	Aumentar la producción en un 10% a través del aumento en las ventas	Tecnificar procesos con tecnología de punta. Cuyo propósito es competir en este mercado haciendo nuestros productos de mejor calidad, con un mayor volumen de producción.

### 5.2 Descripción del proceso de producción

#### Realización del remojo

En piletas o fosas de remojo generalmente se utiliza para remojos previos para pieles en bruto secas.

**Productos químicos usados con este propósito:** hidróxido de sodio, sulfuro de sodio, y carbonato de sodio.

#### FINALIDAD DEL REMOJO

Devolver a la piel en su estado de hinchamiento natural y eliminar la suciedad (barro, sangre, estiércol, microorganismos) así como sustancias proteicas solubles y agentes de conservación.

El remojo es uno de los denominados trabajos de ribera, los trabajos de ribera se caracterizan por emplearse en ellos grandes cantidades de agua de lo cual deriva su nombre. Otros trabajos de ribera que estudiaremos posteriormente serán: pelambre desencarado purgado- rendido desengrasado diquelado. junto a estos procesos químicos, físico- químicos y enzimáticos, transcurren un conjunto de operaciones mecánicas, cuyo objetivo es quitar de la piel todos los componentes no adecuados para correcta elaboración de un cuero preparando la compleja estructura fibrosa del colajeno para la siguiente fase de curtición.

## **Pelambre**

Luego de la operación de remojo, las pieles suficientes hidratadas, limpias, con algunas proteínas eliminadas de su estructura, pasan a las operaciones de pelado, donde fundamentalmente se pretende, por un lado eliminar el corium , la epidermis junto con el pelo o lana y por otro aflojar las fibras del colágeno con el fin de prepararlas apropiadamente para los procesos de curtido. En general la concentración de los productos químicos involucrado así como el tiempo y tipo de proceso serán determinantes del tipo de curtido, y particularmente la blandura y resistencia físico- mecánica de los artículos finales.( capellada, tapicería, marroquinería, vestimenta).

Entre los objetivos del pelambre podemos destacar lo siguiente:

1. Quitar o eliminar de las pieles remojadas la lana o el pelo y la epidermis.

## **Pelambre enzimático**

Es un procedimiento moderno se aplican en cantidades exactamente dosificadas, encimas derivadas de bacterias o proteasas de hongos específicamente aisladas o una combinación optimizada de ambos tipos.

El remojo previo (en el cual también se pueden usar por ejemplo lipasas u otras encimas de remojo) alcalinos o tratamientos preparativos con sales activantes como por ejemplo, bicarbonato, bisulfito, u otros favorecen en posterior desprendimiento del pelo. Generalmente es necesario un pelambre posterior.

Considerando la enorme disminución de impacto ambiental que implica la aplicación de este tipo de procesos, seguro serán el futuro, los tratamientos enzimáticos mejorados (por la investigación) en su eficiencia depilante y la calidad del artículo final, los procesos preferidos por los técnicos del área.

## **Descarnado**

Partimos de un proceso de apelambrado en el que no hubo destrucción de pelo, este debe eliminarse a continuación a mano a máquina, aliminadose simultáneamente los restos de la epidermis.

La piel apelambrada se descarna a mano con la cuchilla de desencarnar o mas bien a máquina.

Con ello se elimina el tejido subcutáneo (subcutis=carne)

El proceso someramente descrito consiste en pasar la piel por medio de un cilindro neumático de garra y otro de cuchillas helicoidales muy filosas la piel circula en sentido contrario a ese último cilindro, el cual esta ajustado de tal forma que presiona a la piel, lo suficiente, como asegurar el corte (o eliminar definitivamente) solo del tejido subcutáneo (grasa y carne) adherido de ella.

## **Curtido**

La curtición es por definición una transformación de cualquier piel o cuero

Esta transformación está dada por una estabilización de la proteína, las pieles procesadas en la ribera son susceptibles de ser atacadas por las encimas segregadas por los microorganismos y aunque esa putresibilidad puede eliminarse por secado, no se consigue llegar a un material utilizable por cuanto las fibras se adhieren entre si y dan un material corneo y frágil, además de carecer de resistencia hidrotérmica) por lo que calentándola en el medio acuoso se gelatiniza)

La curtición, es una estabilización de la proteína de la piel por el tratamiento de la misma con un agente curtiente, el cual a través de reacciones químicas produce un reticulación.

## **Ecurrido**

Una vez utilizada la curtición del cromo es conveniente colocar el cuero sobre caballete para evitar la formación de marchas de cromo y dejarlo en reposo durante 24-48 horas para obtener una coordinación de la sal del cromo. Durante este reposo continúa la coordinación de la sal del cromo con el colágeno y se libera ácido sulfúrico que queda retenido por la piel curtida.

Es importante tratar de evitar que los bordes de la piel se sequen ya que si ello ocurre cristaliza el sulfato sódico y además se modifica el punto isoeléctrico de la parte seca por una mayor coordinación de las sales neutras dentro del complejo de cromo, lo cual provoca manchas en la posterior recurtición, teñido y engrase.

Después del reposo, el cuero se escurre para facilitar la operación de dividido en azul o de rebajado, para dejarlo en el espesor adecuado.

El cuero curtido al cromo, luego del reposo sobre caballete contiene entre un 70-75% de agua y necesita acondicionarse para poderlo trabajar bien en las operaciones siguientes, por lo tanto es necesario reducir la humedad a un 50-55% esto significa la eliminación de la mayor parte del agua entre las fibras del cuero y también las sales del cuero, porque si el cuero se secase al sol se evaporaría el agua, peor las sales quedarían y después podrían generar eflorescencias salinas. Cuando se escurre se lleva el agua y la sal.

## **Ablandar**

Rueda de ablandar

Esta máquina de ablandar consta básicamente de una rueda con una serie de paletas redondeadas. El cuero es colocado por la rueda por el lado del carnal y sostenido con tensión, para que todas las partes del cuero sufran la acción de



ablandado la posición del mismo modifica por el operador. Es ideal para pieles pequeñas.

### **Secado**

Finalizada la operación de ablandamiento es conveniente secar los cueros manteniendo las planas hasta alcanzar un contenido final de humedad del orden del 10-12%, pero fundamentalmente para obtener el mayor rendimiento posible de superficie y retirar parte de su elasticidad de la forma, obteniendo un cuero más armado, en general se realiza mediante el sistema toggling

### **Recorte**

El recorte de los cueros tiene como objetivo retirar pequeñas partes totalmente inaprovechables, eliminando marcas de secaderos de pinzas, zonas de borde endurecidas, punta o flecos sobresalientes y para rectificar las partes desgarradas, buscando un mejor aprovechamiento de los procesos mecánicos un mejor aspecto final. El recorte mejora la presentación de los cueros y también facilita el trabajo de las operaciones siguientes.

Endurecimiento en los recortes realizados se retira lo estrictamente necesario, para no reducir considerablemente el área o el peso de los cueros.

El recorte se realiza con tijeras, en pieles más duras con cuchillas mas afiladas y también con maquinas especializadas

## **5.3 Plan de Producción**

### **Plan de producción**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PRODUCCION MENSUAL</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>	<b>Mes 12</b>
Cuero de ganado bovino	10.500 pieles de cuero	7.500 pieles de cuero	10.500 pieles de cuero	75000 pieles de cuero	10500 pieles de cuero	7500 pieles de cuero	118.500 pieles de cuero

## **5.4 Recursos materiales y humanos para la producción**

### **5.4.1 Locaciones**

La planta se ubicara en el municipio de Itagüí: CRA 53ª 50-4 EN ITAGUI debido a la alta seguridad, disponibilidad de terrenos y a la disponibilidad de servicios.

Se contara con una locación arrendada de 500.93 m<sup>2</sup>, adecuada de ventilación requerida, instalación de servicios públicos (energía, agua, comunicaciones) y una ubicación estratégica, el pago mensual será de 1.500.000.

### **DISTRIBUCION EN PLANTA**

Se dividirá básicamente en la zona de recepción y almacenamiento de la materia prima, zona de proceso y distribuidos de la siguiente manera:

#### **Almacenamiento de la materia prima:**

En esta área se hará control de todo lo que entra y sale de la planta: Materia prima, insumos, productos, personal, visitantes, etc.

#### **Dimensiones de áreas de actividad**

1. Área de sección de almacenamiento de materia prima: 140 m<sup>2</sup>
2. Área de almacenamiento de insumos: 80 m<sup>2</sup>
3. Área de proceso: 250 m<sup>2</sup>
4. Área de oficinas: 120 m<sup>2</sup>
5. Área de baños de planta: 3 m<sup>2</sup>

Área total: 573M<sup>2</sup>

### **5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.**

#### **ANÁLISIS DE COSTOS**

El proyecto comprende los rubros de inversión en maquinaria y equipos y de costos operacionales. Los costos operacionales son los valores para el funcionamiento del proceso. Los contemplados para la planta están constituidos por insumos como: materia prima, personal e imprevista.

#### **Inversión en maquinaria y equipo**

<b>Equipo</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Proveedor</b>
Maquina de dividir en tripa	4	\$3.300.000	\$13.200.000	ndustrias David Hirsch S.A.
Maquinas para escurrir	3	\$ 3.060.000	\$ 9.180.000	R.M. OFFICINE SRL
Maquinas ablandadoras	2	\$ 3.235.000	\$ 6.470.000	DESPA & TAIGE MACHINERY (SHANGAHI) CO. LTD.

Secadores de pastidor continuo	2	\$9.600.000	\$19.200.000	ARENCONK INTERNATIONAL TANNERY MACHINES B.V.
Tanques de remojo	2	\$ 4.450.000	\$8.900.000	Tecnitanques Ingenieros
<b>TOTAL</b>	13	\$ 23.645.000	\$ 56.950.000	

Fuentes de información Maquinaria requerida y valor: investigación realizada de cueronet.com

### 5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos por unidad producida

DESCRIPCIÓN	UNIDAD COMERCIAL	CANTIDAD	VALOR	PROVEEDOR
Cueros enteros	unidad	1	\$37000	Curtiembres de Itagüí s.a
cal	kilo	0.759	\$180	Materiales isager
Acido sulfúrico	kilo	0.663	\$110	Improquil.s.a
Acido fórmico	kilo	1.4	\$429	Improquil s.a
sal	kilo	0.432	\$87	éxito
Preparaciones lubricantes	Kilo	0.1212	\$258	<u>INDUSTRIAS POLYMASTER, C.A. - Asoquim</u>
Colorantes anilina	Kilo	0.2986	\$3100	<u>INDUSTRIAS POLYMASTER, C.A. - Asoquim</u>
Formiato de sodio	Kilo	0.265	\$870	<u>INDUSTRIAS POLYMASTER, C.A. - Asoquim</u>

Sulfato de amonio	Kilo	0.068	\$2800	INDUSTRIAS POLYMASTER, C.A. - Asoquim
total			\$44834	

#### 5.4.4 Requerimientos de servicios.

Otros	Proveedor	Costo total
Energía mensual	EPM	\$ 672.526
Agua mensual	Aguas de (EPM)	\$ 391.200
Costo de mantenimiento mensual	Montitec Ltda.	\$2.800.000
Costo de vigilancia	segurcol	\$1.300.000
Costo seguro	AGC Seguros Ltda.	\$4.500.000
Costo Aseo	Embaseo Ltda.	\$700.000
<b>Total</b>		<b>\$10.363.726</b>

#### 5.4.5 Requerimientos de personal.

CARGOS	DESCRIPCION	PERFIL	BASE SALARIO	SEGURIDAD SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	APORTES PARAFISCALES	TOTAL MES
Ingeniero Químico (1)	Coordina los procesos de producción	Profesional Con experiencia en la coordinación	1.500.000	EPS: 187500  PENSION ES: 240000  ARP: 82500	Prima: 125000  CESANTIAS : 145.883  VACACIONES 62.550	N/A	Caja compensación 60.000  ICBF: 45000  SENA: 30000	2.542.033

Tecnólogos (3)	Manejo de maquinaria	Tecnólogo especializado en maquinas para producción de cuero de bovino	800.000	<b>EPS:</b> 100.000 <b>PENSION ES:</b> 128000 <b>ARP:</b> 44.000	<b>PRIMA:</b> 121966 <b>CESANTIAS :</b> 80.573 <b>VACACION ES:</b> 33.360	63.600	<b>CAJA DE COMPENSACION</b> 32.000  <b>ICBF:</b> 24.000 <b>SENA:</b> 16.000	<b>1.443.499</b> <b>X 3=</b> <b>4.330.497</b>
<b>(5). OPERARIOS</b>	Encargados de bodega	BACHILLERES	535.000	<b>EPS:</b> 66.875  <b>PENSION ES:</b> 85.600  <b>ARP:</b> 29.425	<b>PRIMA:</b> 49.863.38  <b>CESANTIAS :</b> 55.849,38  <b>VACACION ES:</b> 22.309,5	63.600	<b>CAJA DE COMPENSACION</b> 21.400  <b>ICBF:</b> 16.050  <b>SENA:</b> 10.700	<b>956.671,7</b> <b>6 X 5 =</b> <b>4.783.358</b>

## **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

### **6.1 Procesos Administrativos**

Planeación

Organización

Ejecución

Control

#### **6.1.1 Descripción de los procesos administrativos**

**PLANEACION:** Análisis de los presupuestos necesarios para el todo el proyecto, la cantidad de personal requerido, requisitos para el inicio de la operación, estudios de mercado, preselección de proveedores y posibles compradores, selección de la ubicación de la planta, selección de los modos de transporte, cronograma de operaciones.

La planeación será realizada por un equipo de varias disciplinas (gerente proyecto, ingeniero químico, negociador internacional), este proceso tendrá un plazo máximo de seis meses y será realizado en los lugares donde el proyecto tiene lugar.

**LA ORGANIZACIÓN:** Implementación del organigrama, distribución de tareas y obligaciones.

La delegación será realizada por el gerente del proyecto, también se dará a conocer el organigrama y el cronograma de tareas, se establecerán los plazos para la realización y se analizarán las dudas que puedan surgir.

**LA EJECUCIÓN:** En este proceso se iniciarán las tareas antes descritas, se pondrá en funcionamiento las aéreas encargadas, se inicia la contratación del personal, adecuación de las plantas e inicio de la producción en conjunto con las tareas de mercadeo

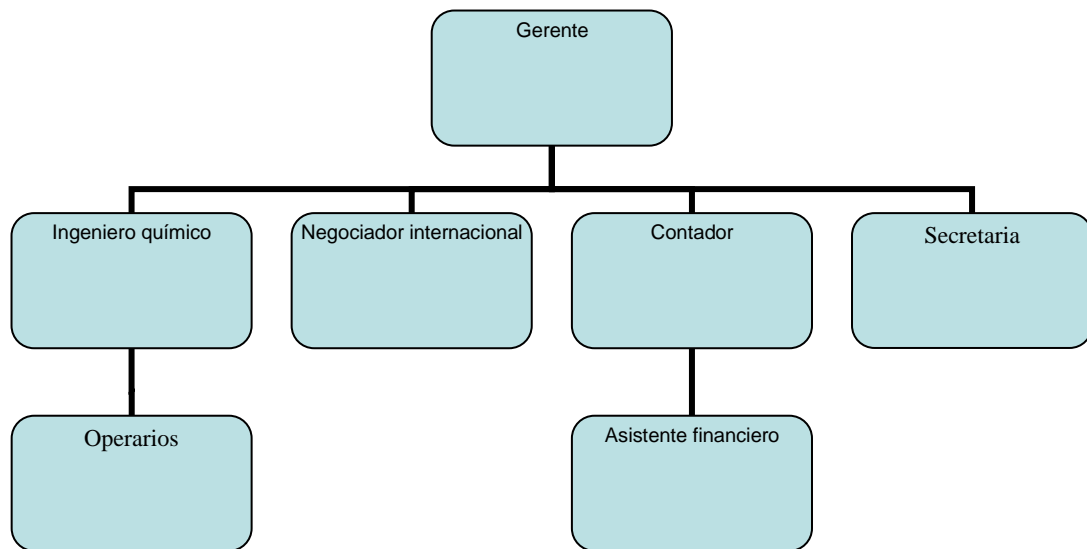
**EL CONTROL:** Realizaremos el control de todas las actividades, cumplimiento de los cronogramas y tareas asignadas, el control estará encabezado por el gerente del proyecto y se realizará durante toda la ejecución.

## 6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Procesos externalizados		
Nombre del proceso	Proveedor	costo
Transporte	CIA De carga Movitransportes S.A.S	\$1.100.000
Aseo	Embaseo LTDA	\$700.000
Vigilancia	segurcol	\$1.300.000

## 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Organigrama



### 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

#### GERENTE

#### Funciones:

- Ejecutar y celebrar todo acto comprendido dentro del objeto social.

- Formular, dirigir, evaluar y controlar todo lo relacionado con la fijación y cumplimiento de las políticas y estrategias generales, de orden administrativo, Financiero y operativo de la misma.
- Efectuar por mandato de la Junta Directiva los planes, programas y proyectos requeridos para el desarrollo armónico de la Empresa.
- Obtener la autorización y aprobación para los actos y contratos que sobrepasen la cuantía fijada por la junta directiva.
- Adquirir, enajenar y gravar los bienes sociales.
- Comparecer en los juicios que se discuta la propiedad de los bienes sociales.
- Dar y recibir dinero en mutuo en cualquier cantidad.
- Realizar depósitos bancarios.
- Asegurar, negociar y evaluar títulos valores.
- Velar por la organización y buena marcha de la sociedad.
- Cuidar por los activos y buen crédito de esta.
- Mantener bajo su dirección los archivos de la sociedad.
- Vigilar el buen desempeño de los trabajadores y hacer la mejor selección de los mismos.
- Coordinar las actividades que desarrollen las áreas que componen la Empresa.
- Elaborar el presupuesto y presentarlo a la Junta Directiva y cuidar su manejo de acuerdo a las normas que lo reglamentan.
- Cuidar que la reunión de la Asamblea General de Accionistas y Junta Directiva sea oportuna.
- Elaborar un informe escrito anual sobre la forma como hubiese llevado a cabo su gestión, informe que conjuntamente en el balance general del ejercicio y demás documentos exigidos por la ley serán presentados en asocio de la Junta Directiva a la Asamblea General de Accionistas.
- Reportar a las diferentes instancias de los centros de control que los soliciten o tenga obligación de reportar.



- Dictar, cumplir y hacer cumplir los reglamentos y normas elaboradas para el funcionamiento de la Empresa.

**Secretaria ejecutiva:**

**Funciones:**

- Apoyar la agenda de trabajo del Gerente.
- Redactar informes, notas, memorandos y otros documentos para la superioridad.
- Recibir, clasificar, registrar y distribuir notas, memorandos y otros documentos.
- Mantener actualizado los archivos de documentos y otros materiales de información de la Gerencia.
- Solicitar y administrar los materiales y útiles de oficina de la Gerencia.
- Controlar el uso racional de los muebles y equipos de la Gerencia.
- Controlar los equipos y muebles de la Gerencia conforme al listado de Inventario de muebles.
- Recibir las llamadas telefónicas y realizar aquellas solicitadas por el Gerente.
- Recibir y distribuir el correo interno.
- Apoyar en las tareas administrativas de las dependencias de la Gerencia.
- Realizar otras tareas solicitadas por el Gerente de la unidad.

**Ingeniero químico:**

**Funciones:**

- Mantener un buen nivel de inventarios y una adecuada rotación del mismo.
- Verificar la producción diaria del producto para la confirmación de pedidos y ventas.
- Supervisar todo el proceso de producción y reporta al gerente general cualquier problema o necesidad que surja.
- Vigilar la higiene de toda el área, así como el contar con el equipo y las herramientas necesarias para el trabajo.

- Vigilar que el personal del área de producción realice eficazmente sus labores y despache adecuadamente el producto.
- Formular y desarrollar los métodos más adecuados para la elaboración del producto.
- Hacer informes sobre los avances del proceso de producción.
- Coordinar la mano de obra, los materiales, herramientas y las instalaciones para mejorar en lo mejor posible la producción.

**Negociador internacional:**

**Funciones:**

- Elaborar las estadísticas y proyecciones del Comercio Exterior.
- Realizar análisis y elaborar informes sobre la situación del comercio exterior registrado y no registrado.
- Mantener información actualizada sobre las reglamentaciones, convenios y normas del derecho comercial internacional, que guarden relación con el movimiento comercial de nuestro país; así mismo, conservar un archivo actualizado con las leyes y otras disposiciones nacionales que afecten el comercio exterior.
- Recopilar información sobre la variación de precios, y comentarios especializados del mercado internacional de productos de exportación y analizar sus efectos en las ventas externas.
- Proveer de información sobre el comercio exterior a particulares, organismos nacionales e internacionales y de integración económica, de acuerdo con los criterios de clasificación requeridos.
- Realizar estudios sobre el comportamiento del tipo de cambio efectivo real.
- Analizar la evolución y tendencia de los bloques económicos y de organismos internacionales relacionados con el comercio internacional.
- Realizar el Balance Comercial de las transacciones de bienes del país, así como los ajustes correspondientes, conforme a la metodología de la Balanza de Pagos.

**Contador:****Funciones:**

- Mantener la información contable actualizada.
- Provisionar facturas por compras, recibos por honorarios, preparar el registro de compras y de honorarios.
- Provisionar las ventas diarias y preparar el registro de ventas.
- Preparar la liquidación de impuestos.
- Realizar asientos en el libro diario.
- Archivar comprobantes de egresos, normas legales, tipos de cambio, boletas, manuales y cartas.
- Preparar los estados financieros.
- Centralizar la información en el módulo de contabilidad, verificar registros, realizar correcciones, actualizar la información y cerrar el mes de trabajo.
- Controlar la emisión de Facturas por contratos de alquiler y otros.
- Orientar al usuario que acude a Contabilidad con buen trato y calidez.

**6.3 Recursos materiales y humanos para la administración****6.3.1 Locaciones**

La planta se ubicará en el municipio de Itagüí en el siguiente domicilio: Carrera 53a número 50-4. El espacio requerido para adecuar el área administrativa es de 150 m<sup>2</sup>.

**6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.**

<b>Muebles, enseres y equipos de oficina</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Proveedor</b>
Software ERP	1	\$3.100.000	\$3.100.000	Ofimática S.A.
Software operacionales (2)	4	\$900.000	\$3.600.000	Ofimática S.A.
Archivador	1	\$461.742	\$461.742	Metalicas Jet S.A.
Casillero	1	\$400.000	\$400.000	Metalicas Jet S.A.
Escritorios	4	\$260.000	\$1.040.000	Metalicas Jet S.A.

Sillas para escritorio	4	\$160.000	\$640.000	Metalicas Jet S.A.
Sillas	10	\$80.000	\$800.000	Metalicas Jet S.A.
Enseres para cafetería	1	\$2.000.000	\$2.000.000	Ofioccidente Ltda.
Computador	4	\$1.320.000	\$5.280.000	Computime Ltda
Teléfono	4	\$75.000	\$300.000	Computime Ltda
Fax	1	\$184.990	\$184.990	Computime Ltda
Aire acondicionado	2	\$330.000	\$660.000	Hernández y Gómez Ltda
Impresora	2	\$250.000	\$500.000	Computime Ltda
Extintores	2	\$50.000	\$100.000	Asesolfer
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>\$9.571.732</b>	<b>\$19.116.732</b>	

### 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Materiales de oficina	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Proveedor
Papelería (papel reprograf )	3	\$12.000	\$36.000	Marion S.A.
Sobres de manila (con datos de la empresa)	400	\$180	\$92.000	Rocco Graficas
Tarjetas (con información de la empresa)	200	\$250	\$50.000	Rocco Graficas
Cosedoras	3	\$15.000	\$45.000	Marion S.A.
Perforadoras	2	\$22.000	\$44.000	Marion S.A.
Sellos	2	\$13.000	\$26.000	Comercializadora Siscom Ltda.
Lapiceros	10	\$2.400	\$24.000	Marion S.A.
Carpetas	8	\$3.500	\$28.000	Marion S.A.
Papel membrete	1	\$28.000	\$28.000	Rocco Graficas
Clips	1	\$2.000	\$2.000	Marion S.A.
<b>Total</b>	<b>630</b>	<b>\$98.330</b>	<b>\$375.000</b>	

### 6.3.4 Requerimientos de servicios.

Servicios	Proveedor	Costo total
Energía mensual	EPM	\$ 672.526
Agua mensual	Aguas de (EPM)	\$ 391.200
Costo de mantenimiento mensual (Equipo de computo)	Cubica Ltda	\$200.000
Telecomunicaciones Telefonía ilimitada +internet	UNE	\$210.000
Costo de vigilancia	segurcol	\$1.300.000
Costo seguro	AGC Seguros Ltda	\$2.700.000
<b>Total</b>		<b>\$5.473.726</b>

### 6.3.5 Requerimientos de personal

CARGOS	DESCRIPCION	PERFIL	BASE SALARIO	SEGURIDAD SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	APORTES PARAFISCALES	TOTAL MES
<b>Gerente general</b>	Tener capacidad de análisis. Liderazgo para administrar todos los recursos humanos y materiales	Profesional En administración de empresas, con manejo del ingles	2.000.000	<b>EPS:</b> 250.000  <b>PENSIONES:</b> 320.000  <b>ARP:</b> 40.000	<b>PRIMA:</b> 166.600  <b>CESANTIAS:</b> 166.666  <b>VACACIONES</b> 83.400	N/A	<b>CAJA COMPENSACIÓN</b> 80.000  <b>ICBF:</b> 60.000  <b>SENA:</b> 40.000	<b>3.206.666</b>
<b>Negociador internacional</b>	Encargado de las ventas y compras internacionales	Profesional bilingüe con experiencia de tres años	1.800.000	<b>EPS:</b> 225.000  <b>PENSIONES:</b> 288.000  <b>ARP:</b> 36.000	<b>PRIMA:</b> 149.940  <b>CESANTIAS:</b> 150.000  <b>VACACIONES:</b> 75.060	N/A	<b>CAJA DE COMPENSACION</b> 72.000  <b>ICBF:</b> 54.000  <b>SENA:</b> 36.000	<b>2.886.000</b>

<b>Contador</b>	Encargado de la contabilidad de la empresa	profesional con más de dos años de experiencia en el sector industrial	1.500.000	<b>EPS</b> 187.500 <b>PENSIONES</b> 240.000 <b>ARP</b> 30.000	<b>PRIMA</b> 125.000 <b>CESANTIAS</b> 125.000 <b>VACACIONES</b> 62.550	N/A	<b>CAJA DE COMPENSACION</b> 60.000 <b>ICBF</b> 45.000 <b>SENA</b> 30.000	<b>2.405.050</b>
<b>Secretaria</b>	Encargada de manejar agendas, atender llamadas, revisar correspondencia	Técnica en secretariado gerencial, con manejo del inglés, excelente presentación personal	650.000	<b>EPS</b> 81.250 <b>PENSIONES</b> 104.000 <b>ARP</b> 13.000	<b>PRIMA</b> 59.442 <b>CESANTIAS</b> 59.466 <b>VACACIONES</b> 27.105	<b>63.600</b>	<b>CAJA DE COMPENSACION</b> 26.000 <b>ICBF</b> 19.500 <b>SENA</b> 13.000	<b>1.116.363</b>
<b>Asistente financiero</b>	Encargado de elaborar informes financieros	Tecnólogo En finanzas, Con manejo de herramientas informáticas	800.000	<b>EPS</b> 100.000 <b>PENSIONES</b> 128.000 <b>ARP</b> 16.000	<b>PRIMA</b> 71.966 <b>CESANTIAS</b> 71.966 <b>VACACIONES</b> 33.360	<b>63.600</b>	<b>CAJA DE COMPENSACION</b> 32.000 <b>ICBF</b> 24.000 <b>SENA</b> 16.000	<b>1.356.892</b>

## 6.4 Cronograma de actividades pre-operativa

<b>Diagrama de Gantt</b>			
<b>PROYECTO</b>		planta de producción de cuero ganado bovino	
<b>UNIDAD DE TIEMPO</b>		MESES	
<b>FECHA DE INICIO</b>		05/08/2011	
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>DURACIÓN EN DIAS</b>	<b>TIEMPOS</b>
1	Consecución de la bodega	30	MES 1.
2	Licencia de funcionamiento	20	MES 2
3	Financiamiento.	15	MES 2
4	Planos de la estructura de la planta	40	MES 3
5	Adecuación de la bodega	20	MES 3.
6	Limpieza de las instalaciones	5	MES 4.
7	Consecución de maquinaria	30	MES 1.
8	Consecución de proveedores	10	MES 4.
9	Consecución de personal productivo	15	MES 4.
10	Análisis de clientes potenciales	40	MES 2.
11	Inauguración de la planta	5	MES 4.
<b>TOTAL</b>		<b>230</b>	<b>4</b>

## ASPECTOS LEGALES

### 7.1 Tipo de Organización empresarial

Siguiendo los lineamientos del gobierno colombiano y la normatividad impuesta por el derecho comercial, debe constituirse legalmente la empresa que se va a crear, de forma que se evidencie y se garantice la legalidad de todas las operaciones relacionadas con cueros andinos

Teniendo en cuenta la cantidad de socios de cueros andinos y los aportes para este hemos decidido constituirla como sociedad anónima simplificada (S.A.S)

A través de la ley 1258 del 5 de diciembre de 2008 el Congreso de la república aprobó el texto mediante el cual se aprueba la constitución de las denominadas sociedades anónimas simplificadas, que no se constituyen mediante escritura pública sino mediante documento privado y que se constituirían con una o varias personas naturales o jurídicas.

S.A.S se pueden constituir con cualquier monto de capital social y con cualquier cantidad de empleados.

La duración de las S.A.S., puede ser indefinida. Además, no están obligadas como las demás sociedades reguladas en el código de comercio a tener que especificar el objeto social al que se dedicarán.

### 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

CERTIFICADOS	DESCRIPCION	PRECIOS	TIEMPO
<b>Minuta de constitución</b>	Se especifica el tipo de sociedad que se formará, los Socios con sus respectivas cédulas, nacionalidad, domicilio y aporte. A demás, la razón social de la empresa, su objeto social, domicilio, nombre del representante legal, conformación de Junta	N/A	INMEDIATA



	de Socios, el capital social, funciones de la Junta de socios, la reserva legal y el tiempo de duración de la sociedad		
<b>Certificado de homonimia</b>	Es aquel que certifica que el nombre de la empresa existe o no con anterioridad.	2500 \$ por cada nombre solicitado	Se recoge el resultado de la confrontación de los nombres, tres (3) días hábiles después de llevar el formulario diligenciado correctamente
<b>Inscripción cámara de comercio</b>	Este proceso nos constituye ante la cámara de comercio como una empresa	Los formulario se adquieren el cámara de Comercio por un valor de \$3.000 para personas jurídicas	3 días hábiles
<b>Registro mercantil</b>	El Registro Mercantil es una Institución legal, a través de la cual por virtud de la ley se da publicidad a ciertos actos que deben ser conocidos por la comunidad.	809.000\$	Se dará respuesta a su petición de inscripción, dentro de los 5 días hábiles contados a partir del día siguiente al ingreso de su solicitud.
<b>Certificado de existencia y representación legal</b>	Es un documento expedido por la Cámara de Comercio que certifica la existencia del negocio.	3.600\$	Este certificado debe ser renovado cada tres (3) meses

<p><b>Registro único tributario (RUT) Como exportadores de bienes y servicios</b></p>	<p>La dirección de impuestos y aduanas nacionales (dian) a través del sistema de información aduanero y tributario, siat, ha desarrollado el módulo registro único tributario, RUT, el cual contiene la identificación, ubicación y descripción de los contribuyentes. También nos da el número de identificación tributaria (NIT) la cual nos identifica como empresa.</p>	<p>El formulario se obtiene de forma gratuita</p>	<p>La duración del trámite es de un (1) día</p>
<p><b>Certificado de industria y comercio (alcaldía municipal)</b></p>	<p>El impuesto de Industria y Comercio grava todas las actividades comerciales, industriales y de servicios; Además del impuesto de avisos y tableros todos estos impuestos se pagan juntos</p>	<p>6.419.143.42\$</p>	

## 8 ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1 Estructura Financiera del proyecto

#### 8.1.1 Recursos Propios

La empresa CUEROS ANDINOS S.A.S va hacer un préstamo bancario en Bancolombia de **846.706.355** pesos colombianos.

#### 8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Monto del Préstamo:	\$ 846.706.354,71
Intereses (efectivo Mensual):	0.90%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Cuota fija
Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)	

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 846.706.355
1	\$ 18.325.108	\$ 7.620.357	\$ 10.704.751	\$ 836.001.604
2	\$ 18.325.108	\$ 7.524.014	\$ 10.801.094	\$ 825.200.510
3	\$ 18.325.108	\$ 7.426.805	\$ 10.898.304	\$ 814.302.206
4	\$ 18.325.108	\$ 7.328.720	\$ 10.996.389	\$ 803.305.817
5	\$ 18.325.108	\$ 7.229.752	\$ 11.095.356	\$ 792.210.461
6	\$ 18.325.108	\$ 7.129.894	\$ 11.195.214	\$ 781.015.247
7	\$ 18.325.108	\$ 7.029.137	\$ 11.295.971	\$ 769.719.276
8	\$ 18.325.108	\$ 6.927.473	\$ 11.397.635	\$ 758.321.641
9	\$ 18.325.108	\$ 6.824.895	\$ 11.500.214	\$ 746.821.427
10	\$ 18.325.108	\$ 6.721.393	\$ 11.603.716	\$ 735.217.712
11	\$ 18.325.108	\$ 6.616.959	\$ 11.708.149	\$ 723.509.563
12	\$ 18.325.108	\$ 6.511.586	\$ 11.813.522	\$ 711.696.040
13	\$ 18.325.108	\$ 6.405.264	\$ 11.919.844	\$ 699.776.196
14	\$ 18.325.108	\$ 6.297.986	\$ 12.027.123	\$ 687.749.074
15	\$ 18.325.108	\$ 6.189.742	\$ 12.135.367	\$ 675.613.707
16	\$ 18.325.108	\$ 6.080.523	\$ 12.244.585	\$ 663.369.122
17	\$ 18.325.108	\$ 5.970.322	\$ 12.354.786	\$ 651.014.336
18	\$ 18.325.108	\$ 5.859.129	\$ 12.465.979	\$ 638.548.356
19	\$ 18.325.108	\$ 5.746.935	\$ 12.578.173	\$ 625.970.183
20	\$ 18.325.108	\$ 5.633.732	\$ 12.691.377	\$ 613.278.806
21	\$ 18.325.108	\$ 5.519.509	\$ 12.805.599	\$ 600.473.207
22	\$ 18.325.108	\$ 5.404.259	\$ 12.920.850	\$ 587.552.358
23	\$ 18.325.108	\$ 5.287.971	\$ 13.037.137	\$ 574.515.220

24	\$ 18.325.108	\$ 5.170.637	\$ 13.154.471	\$ 561.360.749
25	\$ 18.325.108	\$ 5.052.247	\$ 13.272.862	\$ 548.087.887
26	\$ 18.325.108	\$ 4.932.791	\$ 13.392.317	\$ 534.695.570
27	\$ 18.325.108	\$ 4.812.260	\$ 13.512.848	\$ 521.182.722
28	\$ 18.325.108	\$ 4.690.644	\$ 13.634.464	\$ 507.548.258
29	\$ 18.325.108	\$ 4.567.934	\$ 13.757.174	\$ 493.791.084
30	\$ 18.325.108	\$ 4.444.120	\$ 13.880.989	\$ 479.910.095
31	\$ 18.325.108	\$ 4.319.191	\$ 14.005.918	\$ 465.904.177
32	\$ 18.325.108	\$ 4.193.138	\$ 14.131.971	\$ 451.772.207
33	\$ 18.325.108	\$ 4.065.950	\$ 14.259.159	\$ 437.513.048
34	\$ 18.325.108	\$ 3.937.617	\$ 14.387.491	\$ 423.125.557
35	\$ 18.325.108	\$ 3.808.130	\$ 14.516.978	\$ 408.608.579
36	\$ 18.325.108	\$ 3.677.477	\$ 14.647.631	\$ 393.960.948
37	\$ 18.325.108	\$ 3.545.649	\$ 14.779.460	\$ 379.181.488
38	\$ 18.325.108	\$ 3.412.633	\$ 14.912.475	\$ 364.269.013
39	\$ 18.325.108	\$ 3.278.421	\$ 15.046.687	\$ 349.222.325
40	\$ 18.325.108	\$ 3.143.001	\$ 15.182.107	\$ 334.040.218
41	\$ 18.325.108	\$ 3.006.362	\$ 15.318.746	\$ 318.721.472
42	\$ 18.325.108	\$ 2.868.493	\$ 15.456.615	\$ 303.264.856
43	\$ 18.325.108	\$ 2.729.384	\$ 15.595.725	\$ 287.669.132
44	\$ 18.325.108	\$ 2.589.022	\$ 15.736.086	\$ 271.933.045
45	\$ 18.325.108	\$ 2.447.397	\$ 15.877.711	\$ 256.055.335
46	\$ 18.325.108	\$ 2.304.498	\$ 16.020.610	\$ 240.034.724
47	\$ 18.325.108	\$ 2.160.313	\$ 16.164.796	\$ 223.869.928
48	\$ 18.325.108	\$ 2.014.829	\$ 16.310.279	\$ 207.559.649
49	\$ 18.325.108	\$ 1.868.037	\$ 16.457.072	\$ 191.102.578
50	\$ 18.325.108	\$ 1.719.923	\$ 16.605.185	\$ 174.497.392
51	\$ 18.325.108	\$ 1.570.477	\$ 16.754.632	\$ 157.742.761
52	\$ 18.325.108	\$ 1.419.685	\$ 16.905.424	\$ 140.837.337
53	\$ 18.325.108	\$ 1.267.536	\$ 17.057.572	\$ 123.779.765
54	\$ 18.325.108	\$ 1.114.018	\$ 17.211.091	\$ 106.568.674
55	\$ 18.325.108	\$ 959.118	\$ 17.365.990	\$ 89.202.684
56	\$ 18.325.108	\$ 802.824	\$ 17.522.284	\$ 71.680.400
57	\$ 18.325.108	\$ 645.124	\$ 17.679.985	\$ 54.000.415
58	\$ 18.325.108	\$ 486.004	\$ 17.839.105	\$ 36.161.310
59	\$ 18.325.108	\$ 325.452	\$ 17.999.657	\$ 18.161.654
60	\$ 18.325.108	\$ 163.455	\$ 18.161.654	\$ 0

## 8.2 Ingresos y Egresos

### 8.2.1 Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

<b>VENTAS TOTALES POR PRODUCTO MENSUALES</b>		
<b>Ventas</b>		<b>Participación del total Ventas</b>
<b>Cuero de ganado bovino</b>	<b>\$ 420.322.500,1</b>	<b>100,00%</b>
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 420.322.500,1</b>	<b>100,00%</b>

### 8.2.2 Egresos

#### 8.2.2.1 Inversiones

<b>Inversiones</b>	<b>Valor</b>
Activos fijos	<b>\$ 67.215.742,0</b>
Gastos pre operativos	<b>\$ 19.634.243,4</b>
Capital de trabajo	<b>\$ 759.856.369</b>
<b>Total</b>	<b>\$846706354.4</b>

#### 8.2.2.2 Costos

##### Costos variables

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD COMERCIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>
Cueros enteros	Unidad	1	\$37000
Cal	Kilo	0.759	\$180
Acido sulfúrico	Kilo	0.663	\$110
Acido fórmico	Kilo	1.4	\$429

Sal	kilo	0.432	\$87
Preparaciones lubricantes	Kilo	0.1212	\$258
Colorantes anilina	Kilo	0.2986	\$3100
Formiato de sodio	Kilo	0.265	\$870
Sulfato de amonio	Kilo	0.068	\$2800
Total Costos Variable Unitario del Producto			\$44834

### Costos fijos de producción

Salarios	\$ 6.575.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.681.241
Arriendo	\$ 1.500.000
Servicios	\$ 1.063.726
Transporte	\$ 600.000
Mantenimiento	\$ 2.800.000
Aseo	\$ 700.000
Vigilancia	\$ 1.300.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 16.219.967</b>

### 8.2.2.3 Gastos

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 6.750.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.427.521
Gastos de representación	\$ 0
Papelería	\$ 234.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 200.000
Seguros	\$ 0
Administración	\$ 0
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 2.000.000
imprevistos	\$ 1.061.152
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 11.672.673</b>
<b>Gastos de amortización</b>	<b>Amortización</b>
Constitución y registro	\$ 120.570,7
Salarios	\$ 133.333,3
Publicidad y promoción	\$ 73.333,3
<b>Total amortización mensual</b>	<b>\$ 327.237,4</b>

### 8.2.2.4 Gastos Financieros

<b>Año</b>	<b>Intereses</b>
<b>1</b>	\$ 6.511.586
<b>2</b>	\$ 5.170.637
<b>3</b>	\$ 3.677.477
<b>4</b>	\$ 2.014.829
<b>5</b>	\$ 163.455

<b>Total</b>	<b>\$17537984</b>
--------------	-------------------

### 8.3 Estados Financieros Projectados

#### 8.3.1 Flujo de Caja

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 5.043.870.001	\$ 5.825.669.851	\$ 6.728.648.678	\$ 7.771.589.223	\$ 8.976.185.552
- Costos variables		\$ 4.035.060.001	\$ 4.438.566.001	\$ 4.882.422.601	\$ 5.370.664.861	\$ 5.907.731.347
- Costos fijos		\$ 356.722.373	\$ 392.394.610	\$ 431.634.071	\$ 474.797.478	\$ 522.277.226
Costos fijos de Producción		\$ 194.639.608	\$ 214.103.568	\$ 235.513.925	\$ 259.065.318	\$ 284.971.849
Costos fijos de Administración		\$ 140.072.077	\$ 154.079.285	\$ 169.487.213	\$ 186.435.935	\$ 205.079.528
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 22.010.688	\$ 24.211.757	\$ 26.632.932	\$ 29.296.226	\$ 32.225.848
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421
- Intereses Crédito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 640.207.207	\$ 982.828.819	\$ 1.402.711.585	\$ 1.914.246.463	\$ 2.534.296.559
- Impuestos	\$ 0	\$ 211.268.378	\$ 324.333.510	\$ 462.894.823	\$ 631.701.333	\$ 836.317.864
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 428.938.828	\$ 658.495.309	\$ 939.816.762	\$ 1.282.545.130	\$ 1.697.978.694
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421	\$ 11.880.421
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.139.953.592
Prestamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 1.112.505.710
Valor de Salvamento						\$ 27.447.882
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 846.706.355	\$ 75.985.637	\$ 83.584.201	\$ 91.942.621	\$ 101.136.883	\$ 0
Activos Fijos	\$ 67.215.742					
Pago Crédito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0



Gastos PREOPERATIVOS	\$ 19.634.243					
Capital de Trabajo	\$ 759.856.369	\$ 75.985.637	\$ 83.584.201	\$ 91.942.621	\$ 101.136.883	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 846.706.355</b>	<b>\$ 364.833.612</b>	<b>\$ 586.791.529</b>	<b>\$ 859.754.562</b>	<b>\$ 1.193.288.668</b>	<b>\$ 2.849.812.707</b>

### 8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES												
CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos por concepto de Ventas	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500	420.322.500
Costo Variables	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000	336.255.000
Costos Fijos Producción	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967	16.219.967
Gastos Depreciación	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798	662.798
Utilidad Bruta en Ventas	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735	67.184.735
Costos fijos de Administración	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673	11.672.673
Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224	1.834.224
Amortización de diferidos	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237	327.237
Utilidad Operativa	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600
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	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600	53.350.600

Impuestos	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698	17.605.698
UTILIDAD NETA	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902	35.744.902
Utilidades no Repartidas Acumuladas	35.744.902	71.489.805	107.234.707	142.979.609	178.724.512	214.469.414	250.214.316	285.959.218	321.704.121	357.449.023	393.193.925	428.938.828

### 8.3.3 Evaluación financiera del proyecto

#### 8.3.4 Valor Presente Neto

Tasa Interna de Retorno	2,24%
Valor Presente Neto	856.220.475
Tasa Interna de Retorno	4,25%

#### 8.3.5 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	30,45%
Valor Presente Neto	1.694.825.721
Tasa Interna de Retorno	76,06%

#### 8.3.6 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Retorno	2,24%
Valor Presente Neto	133.064.365

Analizando la anterior tabla, se llega a la conclusión que si se hace una disminución porcentual en las ventas de un 10% el proyecto sigue siendo viable,

porque el valor neto es positivo, lo que puede significar que cualquier alteración en la demanda no afectará el proyecto.

### 8.3.7 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-10,00%
Tasa de Retorno	2,24%
Valor Presente Neto	- 117.412.844
Tasa Interna de Retorno	0,90%

Con la anterior tabla se puede concluir que si se hace un cambio porcentual de un -10% en el precio, y teniendo en cuenta la tasa de rentabilidad esperada de 2.24%, la variación arroja un resultado negativo en el valor presente neto, lo que significa que un cambio de esta magnitud afecta el proyecto, lo que hace una menor factibilidad para incursionar en este.

## 9 CONSIDERACIONES FINALES

Analizando cada uno de los estudios se llega a lo siguiente:

Se deduce que el proyecto es viable, ya que estuvo basándose en el mercado donde se tomaron todas las empresas que podían utilizar como materia prima el cuero de ganado bovino.

Se analizaron variables como PIB, Tasa de Desempleo, nivel de importaciones y exportaciones, quienes podrían llegar a ser los posibles competidores, aspectos como la cultura social y la cultura de negocio en Argentina.

Se determinó con base al mercado meta, el cual arrojó un resultado de 364 fábricas en general las cuales podríamos acceder, ya que para iniciar solo le vamos a exportar a una.

Siguiendo los lineamientos del Gobierno Colombiano y la normatividad impuesta por el derecho comercial, se constituyó la empresa CUEROS ANDINOS S.A.S legalmente, evidenciando y garantizando la legalidad de todas las operaciones relacionadas con el objeto de la empresa. Teniendo en cuenta los aportes para este hemos decidido constituir la como sociedad anónima simplificada (S.A.S).

Analizando el estudio financiero, podemos concluir que el proyecto es viable, ya que en los resultados obtenidos en el análisis de sensibilidad debemos tener un poco de cuidado con la variación del precio con un cambio porcentual del 10% el cual es el único que resulta negativo y en la variación de la demanda, con un cambio porcentual en las ventas de un 10%, refleja en que el resultado es positivo en el valor presente neto; lo que permite que cualquier aspecto que ocurra en el entorno (incremento en los precios del cuero, insumos, impuestos, transportes, disminución en la demanda, etc.) no influirá en la rentabilidad esperada; y aunque el costo para poner en marcha este proyecto es bastante viable, sus ingresos son muy buenos y su producción es económica, lo que hace una productividad mucho más competitiva

Una consideración final con base a este proyecto, es la parte financiera, pues para incursionar en esta actividad se requiere de un capital alto, lo que nos obliga a tomar prestamos por entidades bancarias; sin embargo con los ingresos que se obtendrán, no es ningún obstáculo cumplir con las obligaciones que nos impone el banco.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://www.inti.gov.ar/sabercomo/sc37/inti9.php>

<http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DDE/Cueros.pdf>

[http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=FMZn5n14\\_mI%3D&tabid=339&language=en-US](http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=FMZn5n14_mI%3D&tabid=339&language=en-US)

<http://www.monografias.com/trabajos20/pieles-bovino/pieles-bovino.shtml>

<http://aplicaciones.medioambiente.gov.ar/archivos/web/reconversion/File/ANLISIS%20DE%20LAS%20VARIABLES%20DEL%20NEGOCIO%20DEL%20CUERO%20Y%20SU%20RELACION%20CON%20LOS%20ASPECTOS%20AMBIENTALES.pdf>

<http://html.rincondelvago.com/curtiembre.html>

[http://cueroplanet.com/index.php?option=com\\_weblinks&catid=25&Itemid=54](http://cueroplanet.com/index.php?option=com_weblinks&catid=25&Itemid=54)

<http://www.corporacionraya.org/tematica/animales-de-produccion/ganado-bovino>

<http://www.prosperar.gov.ar/es/10-razones.html>

[http://www.cueronet.com/curtiembres/curtiembres\\_colombia1.htm](http://www.cueronet.com/curtiembres/curtiembres_colombia1.htm)

<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis179.pdf>

<http://materias.fi.uba.ar/7106/Resumen0502/Cuero.pdf>

<http://www.todoar.com.ar/r/Buenos-Aires/Cuero/>