



**PROCESO EXPORTADOR DE PAPA PREFRITA REFRIGERADA A
TRAVÉS DE LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL C.I FROZEN
WORLD S.A.S**

C.I FROZEN WORLD S.A.S

JUNIO 2012



**PROCESO EXPORTADOR DE PAPA PREFRITA REFRIGERADA A
TRAVÉS DE LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL C.I FROZEN
WORLD S.A.S**

Plan de Negocios



C.I FROZEN WORLD S.A.S

Medellín, Junio 2012



El uso de este plan de negocios está limitado a los estudiantes autorizados que estén cursando la asignatura práctica, plan y negocios, y estén realizando su tesis de grado. De cualquier forma al hacer uso de esta, debe citarse la fuente. No está permitida la reproducción parcial o total de este plan de negocios por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright.

DERECHOS RESERVADOS © 2012 – Daniel Tamayo Ruiz

**PROCESO EXPORTADOR DE PAPA PREFRITA REFRIGERADA A TRAVÉS DE LA
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL C.I FROZEN WORLD S.A.S**

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

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 tomando como base los Costos
 - 4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos
 - 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado

4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1. Objetivos de producción

5.2. Descripción del proceso de producción

5.3. Capacidad de producción

5.4. Plan de Producción

5.5. Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1. Locaciones

5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.

5.5.4. Requerimientos de servicios.

5.5.5. Requerimientos de personal.

5.6. Programa de producción

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. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

7.1. Tipo de Organización empresarial

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1. Estructura Financiera del proyecto

8.1.1. Recursos Propios

8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios

8.2. Ingresos y Egresos

8.2.1. Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

8.2.1.2 Otros Ingresos

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 Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

8.3.3. Balance General

8.4. Evaluación financiera del proyecto

8.4.1. Valor Presente Neto

8.4.2. Tasa Interna de Retorno

8.4.3. Indicadores Financieros proyectados

8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

8.4.5. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

En el siguiente proyecto, se explicará detalladamente todos los aspectos relacionados con la idea de negocio propuesta, la cual consiste en la exportación de papa pre-frita refrigerada a Estados Unidos, a través de una Comercializadora Internacional.

Se intentará ser claro con lo aquí explicado, y desglosar hasta el más mínimo aspecto que esté relacionado con el proyecto, para que el lector o los lectores se empapen lo suficiente del tema y puedan entender los objetivos que se quiere alcanzar.

La necesidad del mercado que se pretende satisfacer, es la poca nutrición de los americanos al momento de ingerir cualquier alimento, ya que con su estilo de vida agitado, no se fijan mucho en lo que le están dando a su cuerpo. En el caso de la papa pre-frita refrigerada, es uno de los productos por excelencia para ser consumidos por los americanos ya que es fácil de preparar, los deja satisfechos y puede verse también como una golosina. A esto es a lo que se pretende enfocar el producto; darle un valor agregado que consista en un tiempo menor de preparación de las papas, para que de esta manera sea menor la cantidad de aceite que necesiten. Esto se logra mediante la manipulación de la materia prima que pasa por ciertos procesos que logran que el objetivo se pueda cumplir. También es importante el conservante que va a tener el producto, ya que es a base de productos naturales con una cantidad mínima de químicos, lo que hace también que contribuya a la sana nutrición que se está buscando.

Ya estipulado el producto (papa pre-frita refrigerada) y el mercado meta (New York-Estados Unidos), se pretenderá vender unos 8500 kilos mensuales durante el primer año a los principales minoristas de la ciudad, empezando por Walmart, y luego de un tiempo seguir con Costco Wholesale y Target. Luego y dependiendo de los resultados, la idea es incrementar las ventas un 10% en el segundo año y otro 10% en el tercero.

Para poner en funcionamiento la idea de negocio, se creará una empresa llamada C.I FROZEN WORLD S.A.S, la cual va a cumplir con la comercialización del producto directamente hasta el país americano. Para esto, se requieren ciertas inversiones monetarias que tienen que ver con maquinaria para la producción, muebles y enseres, adecuaciones de la zona de producción y administrativa, la contratación de personal, la consecución de la materia prima, y otros gastos como servicios públicos, arriendo y otros un poco más secundarios.

Para estos gastos e inversiones, se buscará apoyo financiero a través de la entidad Bancolombia, mediante de un préstamo de libre inversión que se pagará en 5 años a cuotas fijas mensuales.

La tasa de rentabilidad esperada será del 4.32% y una utilidad por unidad de producto del 25%.

Para finalizar pero siendo lo más importante, se concluye que luego de un análisis financiero exhaustivo, el proyecto no es viable. Esto se concluye fácilmente, ya que las utilidades generadas por la venta del producto, no compensan los gastos requeridos para poner en funcionamiento la idea de negocio y todo lo que ello implica.

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

Si se quiere saber cuál o cuales fueron las causas para que el proyecto no fuera viable, se necesitarán conocimientos más profundos en cuanto a contabilidad, aspectos legales y comerciales. Se concluyen varias hipótesis por las cuales el funcionamiento de la idea no sea posible. Entre las más importantes podrían estar los costos elevados en producción, una cantidad exagerada en el personal con el que contará la empresa y por ende sus salarios y prestaciones, una mala visualización del mercado potencial y de todo lo que tiene que ver con la DFI para la distribución del producto, una cantidad exagerada de muebles y enseres para la zona administrativa y un préstamo financiero demasiado alto.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

| | | | | | |
|------------------------|-----------------------------|----------------------------|--------------------------|-----------------------|-------------|
| DANIEL TAMAYO RUIZ | | | | | |
| Identificación: | 1017200417 | Teléfono: | 2642455 | Celular: | 3127231562 |
| Dirección: | Carrera 78b No. 57-39 (201) | | | Barrio: | Los Colores |
| Ciudad | Medellín | Correo electrónico: | danieltamayoru@gmail.com | | |
| Estudios: | Técnicos | Tecnológicos | x | Universitarios | |
| Otros Estudios: | | | | | |

2. Objetivos del Proyecto (Propósitos del plan de negocio)

El siguiente proyecto se hará como requisito de grado de la Tecnología en Comercio Internacional. Se realizará mediante una metodología estructurada por ciertos pasos, que pongan en aplicación todos los conocimientos adquiridos durante los 6 semestres académicos que tiene de duración el programa.

Se creará una empresa con actividad en el comercio internacional, la cual en este caso es una continuación y complementación de una idea de negocios previamente planteada. Si la idea luego de todo el análisis requerido es viable, se manejarán posibilidades de vender la idea a inversionistas interesados o se buscará la realización propia del proyecto mediante la consecución de recursos con las entidades financieras pertinentes.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

C.I FROZEN WORLD S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

La empresa se dedicará a la comercialización de productos congelados a nivel internacional. Lo que hace que se distinga de la competencia, es la dedicación de cada uno de sus empleados, y la búsqueda e implementación de sistemas de calidad y certificaciones que ayuden a que la compañía vaya mejorando cada día.

C.I Frozen World S.A.S será una empresa comercial (compra-venta de productos) y el sector económico al cual irá dirigida será el sector de los alimentos.

La empresa estará ubicada en Medellín, Colombia en la zona industrial de Guayabal. Allí no solo estará ubicada toda la zona de producción sino las oficinas administrativas.

La compañía está clasificada como ‘Pequeña Empresa’ ya que se encuentra en el rango de entre 11 y 49 trabajadores, con 19 de ellos.

3.3 Misión de la Empresa

Satisfacer las necesidades del cliente externo (minoristas) desarrollando, fabricando y comercializando productos de excelente acogida y sana nutrición, a través de la preparación del

producto, con un personal capacitado y más productivo gracias a los programas internos de calidad y mejora continua e incentivos económicos para con nuestros empleados, generando así un gran ambiente y confianza laboral, lo que se ve reflejado en una mejora en producción, ingresos, y buen ambiente laboral.

3.4 Objetivos a mediano, corto y largo plazo

Existen unos objetivos que siempre van a estar presentes a conseguir, que básicamente son la supervivencia de la empresa en el tiempo, el estudio de la competencia y la mejora continua.

Objetivos a corto plazo (De 6 meses a 1 año):

- Aumentar la cantidad de producción relacionada directamente con una mayor cantidad de pedidos del producto por parte de los minoristas. americanos
- Servicio de atención al cliente a través de call centers, página web

Objetivos a mediano plazo (De 1 a 5 años):

- Reducir considerablemente los pasivos de la empresa gracias a un mayor número de ventas y a una buena gestión de la parte contable de la empresa.
- Estar presentes con el producto en los minoristas más importantes de Nueva York
- Certificaciones de calidad ISO
- Ser 'carbón Neutral' y tener en funcionamiento programas de reciclaje y actividades relacionadas con el ambiente (Ingeniero Ambiental)
- Introducción de nuevos productos al mercado americano, luego de tener posicionadas las papas pre-fritas.
- Exportar el producto en principio a países americanos y luego a Europa.

Objetivos a Largo plazo (de 5 a 10 años):

- Llegar a la reducción casi total de los pasivos de la empresa
- Una vez teniendo una cifra de mercancía exportada mensualmente, gestionar la posibilidad de convertirse en Altex (Altamente exportadores) o UAP (Usuarios Aduaneros Permanentes) y así obtener beneficios tributarios y comerciales.

3.5 Ventajas Comparativas

Ventajas competitivas:

Las papas pre-fritas refrigeradas que se van a exportar, cuentan con un valor agregado (innovación) que tiene que ver con una sana nutrición. Esto se logra gracias a que se requiere un menor tiempo para prepararlas por lo que la cantidad de aceite que requieren va a ser menor, y también a que cuenta con conservantes naturales que hacen que sea mucho más saludable. Otra ventaja con la que cuenta el producto, es que las papas como materia prima son sembradas en terrenos Colombianos que gozan de ciertos minerales y nutrientes que es difícil encontrar en otros lugares, y esto hace que las papas tengan un mejor sabor, textura, color y forma.

Todo esto hace que el producto se pueda diferenciar del de la competencia pero al mismo tiempo ser competitivos en cuanto al precio.

3.6. Necesidad o Problema

El problema el cual se va a atacar, es la falta de una ‘nutrición balanceada y sana’ en las comidas ‘chatarra’. La necesidad radica básicamente en darle un valor agregado a la papa pre-frita refrigerada que tenga que ver con nutrición. Es decir, que sean las clásicas papas ‘a la francesa’,

pero menos dañinas para el cuerpo humano. Esto se logra a través de la preparación final de las papas, donde el tiempo invertido para que estén listas sea mínimo y la grasa requerida para su preparación disminuya sustancialmente. La oportunidad en el mercado es grande, ya que casi la mayoría de las personas consumen este alimento como dieta diaria, por lo que el nicho a atacar se vuelve más grande y con muchas posibilidades. Al ver que son las típicas papas ‘a la francesa’ pero con menos grasa y menor tiempo de preparación, servirá como imán de clientes que quieren consumir lo mismo, pero en lo posible más sano.

3.7. Relación de Productos o Servicios

Producto: Para pre-frita refrigerada o congelada.

Previamente explicado, se buscará darle un valor agregado al producto (sana nutrición), que lo diferencie de la competencia en el mercado americano y lo más importante, que satisfaga la necesidad que se va a atacar.

3.8 Justificación del negocio

El presente trabajo, parte como requisito indispensable para el inicio de lo que será el proyecto de grado, y el cumplimiento de varios requisitos estipulados en la materia práctica, proyecto e investigación de negocios. Se escogió la exportación de papa pre-frita refrigerada ya que principalmente, son las exportaciones lo que hacen que un país mantenga una balanza comercial superavitaria, generando esto beneficios económicos. En cuanto al producto, lo que se quiere es exportar algo que tenga pocas barreras culturales y comerciales para hacer más fácil su

movilización y su venta (papa pre-frita refrigerada) y que además cuente con un valor agregado (en este caso en su preparación), que lo haga sobresalir de la competencia y ser más ocionado a venderse.

Intentaremos darle solución al problema ya planteado en el proyecto, mediante ideas innovadoras y certeras que hagan de la solución un proceso sin mucha dificultad y rápido. Por ultimo, la motivación generada a realizar este proyecto, radica principalmente en estar cada vez más cerca del mundo real laboral y a la aplicación de todos los conocimientos previamente aprendidos en la época de estudio, que nos conviertan en profesionales íntegros y útiles para el desarrollo del país.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Entorno Político - legal:

Existen ciertas agremiaciones y normatividades en Colombia específicamente dedicadas a la papa, desde su siembra hasta su producción y transformación presentándose el caso. Entre las agremiaciones encontramos a la Cadena agroalimentaria de la papa y al Consejo nacional de la papa que representa a la federación colombiana de productores de papa- Fedepapa, la Central Cooperativa de productores de papa de Boyacá -Copaboy; Congelados agrícola S.A – Congelagro, comestibles rico Ltda., asociación nacional de productores de semilla de papa – Pasemilla, cámara Procultivos – Andi, Procosecha Ltda. Y Sánchez y calderón Ltda. A demás de los representantes de los comités regionales. Estas agremiaciones velan, vigilan y aseguran el

cumplimiento y las normas impuestas para todo lo relacionado con la papa en el país.

Entre las normatividades más importantes cabe nombrar las siguientes:

- ✓ Resolución No.81 de 2011, Ministerio de Agricultura.

Por la cual se reconoce la Organización de la Cadena Agroalimentaria de la Papa y su Industria.

- ✓ Resolución No. 0048 de 2010, Ministerio de Agricultura

Por la cual se establecen los cultivos y programas del Seguro Agropecuario para la vigencia 2010.

- ✓ Resolución ICA 2501 de 2003

Por la cual se establecen los requisitos específicos mínimos para la producción de semilla certificada de papa

- ✓ Resolución ICA 1889 de 1996

Por la cual se dictan medidas de protección fitosanitaria para la actividad de exportación de papa

- ✓ SEMILLA

Directorio de proveedores de semilla certificados ante el ICA.

Entorno Social

Según datos del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), la República de Colombia contaba en el año 2005 con 42'888,594 habitantes, 31'886,602 (74.3%) habitan en las cabeceras municipales o distritales y 11'001,990 (25.7%) en el sector rural, lo que da una perspectiva de que un alto porcentaje de la población tiende a vivir en la ciudad y sus alrededores. El reloj poblacional del DANE para el 28 de Febrero de 2012 marcaba que somos 46.402.068 habitantes y para el 2050 se estima que llegaremos a 50 millones y habrá un promedio de natalidad de 1 nacimiento por minuto. La distribución por edad se divide así: **0-14 años:** 26,7% (hombres 6.109.495/mujeres 5.834.273) **15-64 años:** 67,2% (hombres 14.826.008/mujeres 15.208.799)

65 años y más: 6,1% (hombres 1.159.691/mujeres 1.587.277) aproximadamente. Esto demuestra claramente que un gran porcentaje de la población nacional está en edad y capacidad productiva, lo que hace que la economía sea más dinámica y haya más volumen laboral y directamente de capacidad de compra.

En Colombia, la religión se divide principalmente en el culto cristiano y la principal confesión mayoritaria es el catolicismo (rito latino), con hasta un 93%. El 7% restante hace parte de confesiones protestantes, principalmente de las corrientes evangélicas estadounidenses, pentecostales y neopentecostales y una pequeña porción de las iglesias cristianas históricas distintas de la católica (presbiteriana, episcopal o anglicana, bautista, menonita, metodista). Estos datos religiosos nos confirman que no existen barreras para casi ningún producto en este aspecto y que el mercado Colombiano es un mercado expectante y accesible.

Los anteriores son algunos datos demográficos, que aunque no incidan directamente en la idea de negocio, no está de más conocerlos para generalizarse un poco con el país.

Entorno Ambiente

En un programa de televisión llamado ‘Agricultura Verde’ del canal TV AGRO, de Medellín, transmitido en Marzo del 2012, se habló del manejo que se le da a los suelos por parte de los agricultores y las políticas que tiene el gobierno para esto. Se entrevistó al ministro de agricultura, el señor Juan Camilo Restrepo Salazar, y de lo que dijo se puede resaltar en palabras no textuales, que desafortunadamente en Colombia y en muchos países del mundo no se maneja ni se cuida la tierra como se debería hacer al utilizarla para sembrar o producir. En el caso de Colombia, hay muchas regiones donde se siembra en la tierra, se le saca el provecho necesario y luego se deja tal y como quedó, con residuos de pesticidas o químicos, con basura, con residuos y partes que no le hacen ningún bien, y lo aún peor, sin tratamiento post-cosecha para que la tierra mediante un proceso vuelva a recuperar sus minerales y componentes y pueda volver a utilizarse un tiempo después. Luego, procedieron a entrevistar a varios agricultores de diferentes regiones, y la mayoría coincidió en que no le hacen tratamiento a la tierra, por que es muy costoso y a demás se demora años para que se pueda volver a sembrar algo en un pedazo de lote que ya se utilizó. Pero la pregunta está en lo siguiente: ¿No podría el gobierno ayudar con la financiación de estos tratamientos para la tierra o controlar el uso de químicos en estas que no hacen más que destruirlas?

Otra de las principales variables que a estudiar en el ambiente, es definitivamente el clima. Se viene otra ola invernal que de hecho, ya empezó a azotar algunas zonas del país. Según una noticia publicada el 27 de Marzo del presente año en la página web del Ministerio de Agricultura (<http://www.minagricultura.gov.co/inicio/noticias.aspx?idNoticia=1394>), se habla de que el ministerio ya empezó a entregar ayudas a los primeros afectados por el fenómeno de la niña en el departamento del Sucre. Las ayudas serán desde instalaciones tecnológicas para sus zonas de producción o incentivos económicos para compensar la pérdida de las cosechas.

Entorno Tecnológico

Existen técnicas innovadoras que se pueden hacer directamente con la papa o incluso con su cascara, como así lo señala la página web www.andina.com.pe que afirma lo siguiente: “Preocupados por reducir el nivel de contaminación ambiental, la compañía Pepsi Co, embotelladora de bebidas, anunció la producción de botellas con cáscara de papa y naranja recicladas. La botella estará lista para el año 2012. De esta manera se buscará darle utilidad hasta a lo que antes se consideraba como desperdicio. (Fuente: <http://www.andina.com.pe/Espanol/Noticia.aspx?id=wFQPn4jvsuo>).

Esto es una muestra de la responsabilidad social de las empresas que puede verse reflejada en innovación para su propio beneficio, y en este caso, utilizar lo que se creía como desecho de la papa y la naranja (su cáscara) como principal material para producir sus botellas.

Otra variable importante a analizar es la ayuda gubernamental para/con lo tecnológico. Para esto, según el ministerio de agricultura a través de su página web, informa que al menos \$250 millones del PIB agropecuario del país, serán destinados a ciencia y tecnología. Informan también que es fundamental que la ciencia, la tecnología y la innovación puedan ser aplicadas por cada uno de los productores agropecuarios y que este esfuerzo se vea reflejado en el aumento de la competitividad, la productividad y en el bienestar social del sector rural colombiano.

(Fuente: <http://www.minagricultura.gov.co/inicio/noticias.aspx?idNoticia=1392>)

Entorno Económico

El PIB de Colombia en el tercer trimestre del 2011 fue de 7.7% donde nuevamente hubo balanza comercial positiva. Según estadísticas del DANE, durante enero de 2012 las ventas externas del país crecieron 24,0% con relación al mismo período de 2011, al pasar de US\$3.782,0 millones FOB a US\$4.690,9 millones FOB. El desempleo en Colombia para el mes de Enero se ubicó en 12,5%.

Con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos y las desgravaciones constantes hasta llegar a cero de una gran cantidad de productos, hay gran expectativa en lo que al crecimiento y desarrollo económico del país tiene que ver. Se espera que siga incrementando positivamente la balanza comercial, al incrementar exhaustivamente el volumen de las exportaciones a dicho país quien es el principal socio comercial de Colombia.

Estudio Sector

El sector al cual pertenecerá la empresa creada para el proyecto está ubicado en el sector Agroindustrial. El código CIU para la actividad económica de la empresa es D158915 (Elaboración de pasabocas fritos – papas, patacón, yuca y otros fritos).

Una parte importante del sector agroindustrial es conformado por el agro, que ha sido una de los principales motores del desarrollo económico colombiano. Con un aporte del 9% del PIB, una contribución del 21% en las exportaciones, una generación del 19% del empleo total del país y un enorme potencial sustentado en ventajas competitivas y comparativas. El sector agropecuario en Colombia es un escenario de gran atractivo mundial para la inversión extranjera directa. El sector aporta el 9% del PIB, sus ventas al exterior representan el 21% del valor de las exportaciones totales y genera el 19% del empleo a nivel nacional y el 66% en las zonas rurales. De los 10 principales productos no tradicionales de exportación, 7 pertenecen al sector. Para el periodo 2004-2009 el PIB sectorial creció 2.3% promedio real anual, alcanzando niveles de 3.9% en los años 2006 y 2007. El comportamiento favorable se explica, no sólo por el incremento de las ventas externas agrícolas (de US\$3 mil millones en 2004 a US\$6 mil millones en 2009), sino por la ampliación del mercado interno. En el caso de la agricultura, dicho incremento se presentó, no sólo en productos tradicionales de exportación como el banano, sino también en nuevos exportables como palma, frutas y hortalizas. El crecimiento del mercado interno, por su parte, también ha contribuido a incrementar la producción en el caso de plátano, papa, frutas, *hortalizas* y aves, evidenciando el potencial de desarrollo del sector al interior del país.

Tan sólo el 3% del territorio nacional es usado bajo fines agrícolas, 48.7% está cubierto por bosques naturales y colonizados, 34% por actividades pecuarias (en su mayoría pastos dedicados a la ganadería bovina extensiva)

Tabla 1. Superficie Total y Aprovechamiento de la Tierra en Colombia, 2009

| Uso actual | Hectáreas (millones) | Distribución (%) |
|----------------------------------|----------------------|------------------|
| AGROPECUARIA ESTIMADA | 50.9 | 45% |
| Agrícola | 3.4 | 3% |
| Pecuaria | 39.1 | 34% |
| Bosques | 7.2 | 6% |
| Otros usos agrícolas /1 | 1.02 | 1% |
| NO AGROPECUARIA | 59.6 | 52% |
| Bosques no colonizados | 45.04 | 39% |
| Otros usos /2 | 14.6 | 13% |
| MARGINALMENTE CULTIVABLE* | 3.5 | 3% |
| TOTAL SUPERFICIE | 114.1 | 100,0% |

1. Eriales, cuerpos de agua y otros 2. Bosques colonizados, plantados, cuerpos de agua, urbana y semiurbana
Fuente: SAC con base en MADR

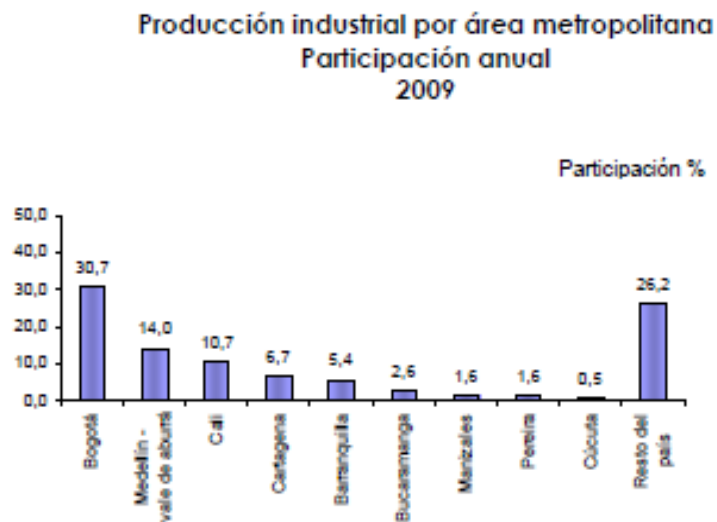
Centrándonos un poco en el comportamiento del sector industrial, podemos comparar resultados generales de 2009 y 2010 y se puede apreciar que en ciertos aspectos, la diferencia en valores o porcentajes de un año comparado con otro fue muy poca. Por ejemplo:

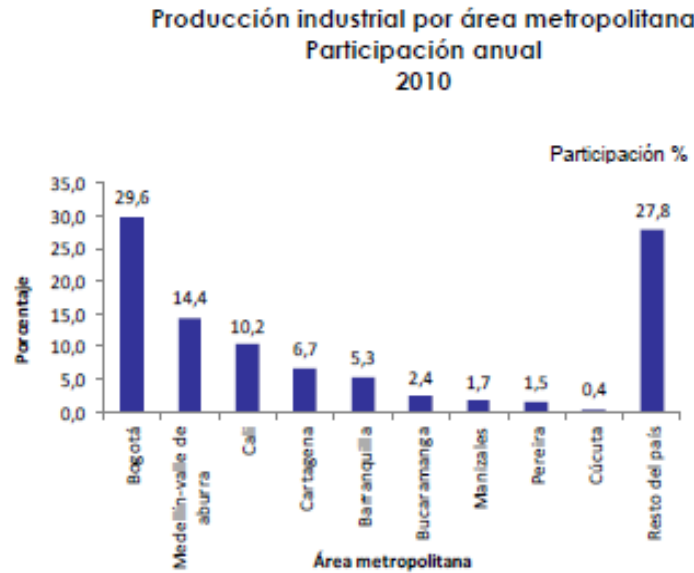
- Según la organización jurídica empresarial, los establecimientos industriales pertenecientes a sociedades anónimas y limitadas concentraron, en conjunto, 90,2% del personal ocupado total del sector en el 2009, mientras que el dato general en el 2010 fue de un 82.5%.
- De acuerdo con el tamaño de los establecimientos cubiertos por la EAM (Encuesta anual manufacturera), según escala de personal, 84,3% de las plantas industriales en 2009 emplearon menos de 100 personas; 13,4% entre 100 a 500 personas y el restante 2,3%

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

ocupó más de 500 personas. Se puede observar una leve variación con respecto al año 2010 ya que en este, según escala de personal, 83,8% de las plantas industriales en este año emplearon menos de 100 personas; 13,8% entre 100 a 500 personas y el restante 2,4% ocupó más de 500 personas.

En las siguientes gráficas se puede observar la variación de un año con respecto a otro en cuando a la producción industrial en el área metropolitana del país. Tanto su porcentaje como su participación.





Se puede observar precisamente que el área del país que le lleva la delantera en participación anual a las otras, sigue siendo Bogotá y Medellín es la segunda estando lejos de la capital del país.

3.10 Conocimientos para entrar al negocio

- Un mínimo de conocimientos legales y básicos para la creación de la empresa y la puesta en funcionamiento de la misma.
- Conocimientos administrativos y comerciales para poder poner la idea de negocio en funcionamiento y no dejar escapar ningún detalle.

- No serán necesarios los conocimientos contables, ambientales, de producción, mercadeo y demás, en caso de asesorarse con especialistas en cada una de estas áreas.

4. Análisis del mercado

4.1 Objetivos de mercadeo

- Ser reconocidos en el mediano plazo (1 año) en el nicho de los productos congelados en el mercado americano.
- Seguir estudiando y conociendo la competencia (Siempre)
- Distribución del producto en los principales mayoristas de Estados Unidos (Mediano Plazo – 1 año)
- Servicio de atención al cliente a través de call centers, página web. (Mediano Plazo – 1 año)
- Ser ‘Carbón Neutral’ en el largo plazo (más de 2 años)
- Introducción de nuevos productos en el mercado americano en el mediano plazo.

4.2 Descripción del portafolio de bienes y/o servicios

Papa pre-frita refrigerada o congelada: Cortada en forma de bastón (french frie) con un ancho aproximado a 2 centímetros y un largo de 8 centímetros aproximadamente también.



La necesidad básica que satisface el producto, es la rapidez que necesita la gente norteamericana con su estilo de vida agitado de comer rápido pero al mismo tiempo alimentarse bien. Pero también satisface otra necesidad muy importante que es el valor agregado que se le da a este en los procesos de transformación de la materia prima en la empresa, que es el poder comer ‘‘chatarra’ pero también obtener una sana nutrición. Esto se consigue gracias a la disminución sustancial de conservantes, preservativos y otros ingredientes adheridos al producto durante su proceso de transformación, reemplazando la cantidad quitada con otros productos naturales pero que cumplen la misma función, haciendo también que las papas necesiten menos tiempo de freído para que estén listas, reduciendo también la cantidad de grasa absorbida por las mismas. Todas estas son las ventajas y beneficios que lleva consigo el producto.

Luego de que las papas estén listas para ser enviadas al exterior, van empacadas y congeladas en bolsas resellables de polietileno que hacen que estas se mantengan siempre frescas y de fácil manipuleo. El almacenamiento que se les da luego de terminar su proceso de transformación, es en unos refrigeradores especiales con temperatura de 23 grados centígrados aproximadamente, por lo que su envío al exterior debe ser en contenedores refrigerados para garantizar las buenas condiciones del producto y sobretodo su duración.

4.3 El mercado meta de los bienes y servicios

4.3.1 El mercado meta

Se plantea como objetivo la distribución y venta del producto en almacenes de cadena (minoristas y detallistas) como Walmart, Costco Wholesale y Target principalmente, siendo estas grandes empresas líderes en el mercado minorista en Estados Unidos, a lo que se provee que el producto tenga gran aceptación gracias a su valor agregado. Según datos encontrados en Indexmundi.com, el PIB per cápita de Estados Unidos es de 46.715 dólares aproximadamente, siendo uno de los más altos del mundo. La distribución por edad es 0-14 años: 20,1% (hombres 32.107.900/mujeres-30.781.823), 15-64 años: 66,8% (hombres 104.411.352/mujeres,104.808.064) 65 años y más: 13,1% (hombres 17.745.363/mujeres 23.377.542) (2011 est.). Esto nos indica que un alto porcentaje de la población americana está en edad y capacidad productiva. El nivel de alfabetismo es de un 99%, donde ese porcentaje de personas desde los 15 años en adelante, sabe leer y escribir. Estos datos económicos son importantes, ya que aunque el producto no tenga casi ningún

problema para ingresar a este mercado (ni edad, alfabetismo, religión) se empieza a entender por qué Estados Unidos es el mercado meta para el producto.

Se escogió a Estados Unidos como mercado objetivo, principalmente por su cantidad de habitantes, su excelente infraestructura portuaria, aeroportuaria y vial, por el TLC firmado con Colombia, por que es el principal socio comercial del país, por que el producto hace parte de su dieta diaria, por la facilidad al momento de negociar, por su estilo de vida agitado lo que es perfecto para el producto. Son muchos los factores que llevaron a escoger a este país como el destino de la idea de negocio. Todos los ítems anteriores, con su respectiva información sustentada en el estudio de mercados anexado en el proyecto.

4.3.2 Estudio del mercado consumidor

a) Objetivos del estudio de mercado consumidor

Los objetivos que se buscó conseguir fueron básicamente el conocer la forma de pensar del cliente con respecto al producto. Qué le gusta, cómo le gusta, cuánto está dispuesto a pagar, nivel de satisfacción.

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

Toda la información se buscó a través de páginas web en internet que fueran , confiables y dieran información acorde a lo necesitado.

c) Aplicación de los medios

La aplicación de los medios se realizó a través de consultas en internet realizadas entre febrero y marzo del 2010, dependiendo del tipo de información a buscar y el tiempo estipulado para hacerlo.

d) Resultados del estudio de consumidores

Población consumidora

Tipo de consumidor:

- Consumidores finales (Minoristas)

Criterios de compra de los consumidores:

Los diferentes minoristas en Estados Unidos suelen ser muy exigentes con sus diferentes proveedores. Tomemos como ejemplo a Walmart que es el minorista más grande del mundo, ellos son muy exigentes a la hora de dejar que un proveedor entre a su mundo, pero si logran convencerlo no tienen problema en pagar un valor elevado siempre y cuando el producto sea de muy buena calidad, con un valor agregado para que sus clientes (consumidores finales) compren más. Estos minoristas suelen tener relaciones comerciales duraderas con sus proveedores, y suelen dar buenas garantías para que los productos se exhiban bien en sus góndolas y se vendan con lo esperado.

Luego de ver noticieros (sección económica) del canal “CNN en español”, se puede llegar a la conclusión de que los consumidores americanos no ponen muchas barreras a la hora de comprar un producto que para ellos sea de buena calidad y satisfaga sus necesidades, ya que están

acostumbrados a endeudarse pero vivir cómodamente. Es por esto que este tipo de minoristas como Walmart, se la juegan todo por ofrecerles un producto de calidad a sus clientes, y por eso mismo es que mantienen las relaciones con sus proveedores, exigiéndoles un estándar en servicio, calidad.

En un artículo leído en la web (<http://www.ambito.com/noticia.asp?id=636903>), dice que las ventas de los minoristas en Estados Unidos subieron levemente en Abril. Esto es una gran noticia para Frozen World, ya que todos los minoristas estarán más abiertos a nuevas oportunidades de negocio.

El perfil de los consumidores:

El perfil de los minoristas estadounidenses, es simple. Manejan una cantidad exorbitante de mercancías, proveedores y dinero. Todos estos minoristas se conocen bien, y es por esto que es tan difícil cuando alguien quiere hacerles competencia. Les gustan los proveedores responsables (como a todos), comprometidos con la calidad del producto ofrecido, con los términos de negociación y demás. En cuanto a las exigencias del producto, tienen como prioridad que este cuente con un mínimo valor agregado que lo haga más atractivo para sus consumidores, y de esta manera poder haber hecho una buena inversión.

La ubicación de los consumidores:

Estados Unidos está ubicado en el continente americano. Limita al norte con Canadá y al sur con México y está compuesto por 50 estados. Este país es el objetivo para la comercialización del producto. La ciudad destinada para los primeros pasos del producto, es New York, que sin ser la capital del país, es la ciudad más importante de este con aproximadamente 8.459.026 habitantes en el 2010 según datos de Wikipedia. Se buscará la comercialización de la papa prefrita refrigerada como producto terminado y con marca propia de la empresa, en los principales almacenes minoristas de la gran manzana como Walmart (ubicado en la calle Broadway), Costco Wholesale (ubicado en Queens) y Target (ubicado en la calle 117), todos con ubicación estratégica donde el flujo de personas, compradores y turistas fluye todo el tiempo.

Determinación de la demanda:

La cantidad de clientes que va a tener la empresa es relativa. Al principio, se buscará hacer negocio con Walmart, quien es el minorista al que se quiere llegar en primera instancia. Luego si las expectativas son cumplidas, se procederá a negociar con Costco Wholesale y Target que son los detallistas que le siguen a Walmart respectivamente. La demanda potencial y el crecimiento del producto en el mercado, al principio no van a ser tan fácil por que siempre se requiere un margen de tiempo para que un producto nuevo se acostumbre al mercado y los consumidores empiecen a generar recordación del mismo. Una vez pasado cierto lapso con el producto promocionado de una buena manera, ubicado en buenas góndolas, la demanda empezará a crecer gracias a que los consumidores estarán comprándolo más y todo esto hará que se sigan teniendo pedidos por parte de los minoristas americanos.

4.4. El mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

| ITEM | PROVEEDOR |
|-----------------------|--|
| Materia Prima* | Productores de papa directamente |
| Maquinaria Industrial | JJ Industrial, Javar, Pallomaro, Romeplast. |
| Aceite | Makro Medellín |
| Agua | EPM |
| Conservante | Belchem International S.A (Medellín, Colombia) |

*Materia Prima:

- La idea es una negociación directa con los productores de la papa. Para esto, nos enfocaremos en buscar y contactar a pequeños, medianos y grandes productores de fincas y campos, de los principales departamentos productores de papa del país como son Cundinamarca, Boyacá, Nariño y Antioquia. Conseguir la materia prima a un precio justo para los dos y de buena calidad.

4.4.2 Estudio del mercado del proveedor

- a) Variables estudiadas del mercado proveedor

- Tiempos de entrega: Cuánto tiempo se demoran en entregar la materia prima o los insumos, o si la empresa debe mandar a recogerla.
- Precios: Que sea un precio justo para los dos, que se vea reflejado en la calidad de la materia prima o los insumos y lo que incluye el precio.
- Garantía: Si se cuenta con servicio post - venta o no y si es así, por cuánto tiempo es y específicamente qué me ofrece o contra qué responden.
- Confiabilidad: Que los proveedores demuestren el ser serios y no haber tenido ni tener problemas con la justicia o la DIAN según el caso, y también mucha seriedad a la hora de una negociación.
- Calidad: Va muy ligado al precio. Que entreguen lo que se les pidió, como se les pidió, con las especificaciones pactadas.

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

El estudio de los diferentes proveedores se realizó a través del internet. Búsqueda de información reciente y verdadera que fuera acorde a lo solicitado. A continuación las páginas (fuentes) donde se encontró dicha información:

- <http://www.colomguia.com/paginasdirectorio/maquinariaindustrial/maquinariaindustrial.htm>

- http://imigra.com.co/cundinamarca/bogota/maquinaria_para_procesamiento_de_frutas_y_verduras/5a70c6f63c4e9b0a/cgs_racar_ltda
- <http://www.colomguia.com/Paginasdirectorio/agro/agricultura.htm>
- http://www.finagro.com.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-197&p_options=#PRODUCCION

c) Aplicación de los medios

La aplicación de los medios fue a través del internet. Por lo que el quién y el dónde se convierten en las fuentes mencionadas anteriormente. El tiempo de aplicación se dio al momento de necesitar saber cuales iban a ser los posibles proveedores de la materia prima o los insumos para la empresa.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Los proveedores de la materia prima (papa) como se mencionó anteriormente, están ubicados en fincas y campos en las principales zonas productoras de Colombia (Cundinamarca, Nariño, Boyacá y Antioquia, en ese orden) por lo que es difícil tener un registro sistemático de ellos ya que no son empresas constituidas sino que son negocios familiares que simplemente producen y venden sin mayor complicación. Se les contactará y propondrá la idea de negocio

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

y se procederá a hablar de precios, formas de pago, garantías, etcétera, dependiendo del tiempo en que se necesite la materia prima. Con los proveedores constituidos como empresa, se procederá de la misma manera, solo que a este si se les hará un seguimiento legal y una sistematización en la base de datos de la empresa.

Proveedores de maquinaria agroindustrial (Insumos)

| Nombre | Dirección | Contacto | Productos | Precios | Forma de pago | Tiempos entrega |
|-----------|--|--|-----------------------------|------------------------|--|--|
| Javar | Cll 74 No. 27B – 32 Bogotá, Colombia | Tel: 437- 7575/ 540- 5615 | Refrigerado r Industrial | \$ 6,364,999. 92 | Descuent o 5% de contado. Cheques posfecha dos. | Inmediata. Transporte por cuenta del cliente. |
| Pallomaro | Cra 50 f f # 10B S – 87 (Sede Medellín) | Tel: 604- 0666. Andrés Suarez – Asesor | Freidora Industrial | \$ 3,600.000 | Contado, cheques posfecha dos | Inmediata. Transporte por cuenta del cliente |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | Comercial | | | | |
|------------------|-------------------------|---|--|---|--------------------------|------------------------------------|
| Romeplast | Carrera 27 No. 12-28 | Tel. 277 5857 / 277 4962 Francisco Romero - Ventas | Bolsas transparente s en polietileno resellables con selle hermético | \$100 c/u (100*8500 = \$850.000) El precio estándar es \$136 c/u pero por más de 8000 bolsas, hacen descuento de \$36 pesos cada unidad. | Contado | 10 días hábil |
| JJ Industrial | Cra 69Q | 31144032 89/ | Tanque lavado, máquina | Lavadora de Inmersión (Tanque): \$ | 60% Anticipo - 40% | 45 días hábil. El transporte |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|--|-----------|---------|--|---|----------------------|-------------------------------------|
| | No.74c-34 | 7030681 | lavadora, banda transportado ra | 10.950,00 0 Lavadora de Cepillos (Máquina lavadora): \$ 13.600,00 0 Banda transporta dora: \$ 4.500,000 | Antes de despacho | corre por cuenta del cliente. |
|--|-----------|---------|--|---|----------------------|-------------------------------------|

4.5 El mercado competidor

4.5.1 Competidores

Relacione los competidores con el negocio

- Nombre empresa:

Mccain (Estados unidos) –

Producto: Mccain Straight cut French fries

Contacto: <http://www.mccain.com/GoodFood/Pages/Products.aspx>

Mccain es una empresa muy reconocida en Estados Unidos y otros países por la calidad de sus productos congelados y específicamente por sus papas fritas. Este tal vez el competidor más fuerte que vaya a tener el producto de la empresa.

- Nombre empresa:

Simplot Foods (J.R Simplot Company)

Producto: French Fries

Contacto: http://www.simplotfoods.com/index.cfm?content=products&class_id=156

Es una empresa también conocida en el mercado americano, aunque sus productos no son tan apetecidos y por eso es que manejan precios relativamente bajos pero a la vez competitivos.

- Nombre empresa:

Ore-Ida

Producto: Golden Fries

Contacto: <http://www.oreida.com/products/golden-fries.aspx>

Al igual que Mccain, es una empresa con un renombre especial por sus productos congelados, y sus papas fritas refrigeradas o congeladas tienen un gran número de clientes que también se dejan atraer por la gran variedad de otros productos congelados que ofrecen.

4.5.2 Estudio del mercado competidor

a) Variables estudiadas del mercado competidor

- Precios
- Calidad
- Presentación del producto

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

El estudio de los diferentes competidores se realizó a través del internet. Búsqueda de información reciente y verdadera que fuera acorde a lo solicitado.

c) Aplicación de medios

La aplicación de los medios para investigar la competencia fue principalmente en las mismas páginas web de ellos. Allí se encuentra información general de sus productos, noticias, recetas, entre otras que hacen darse a conocer un poco mejor. A continuación las fuentes directas:

- <http://www.mccain.com/Pages/default.aspx>
- <http://www.simplotfoods.com/>
- <http://www.oreida.com/>

d) Resultados del Estudio de la Competencia

En lo que tiene que ver con los precios de las papas fritas congeladas o refrigeradas de los competidores, se pudo encontrar a través de la web de Walmart que:

- Las papas Ore Ida tienen un precio de USD 3,99
- Las papas McCain tienen un precio de USD 4,50
- Las papas Simplot tienen un precio de USD 3,65

En cuanto a la calidad de los productos, todos se preocupan por que la cantidad de preparación sea la más mínima posible, y la textura de los bastones de la papa sea perfecta.

La presentación de las papas fritas de la empresa Ore Ida es en caja de cartón, de un color rojo llamativo y fresco o en bolsa plástica dependiendo de la forma de los bastones. La de McCain es en bolsas especiales color rojo y llamativo y la de Simplot es en caja de cartón color amarillo o bolsa plástica color amarillo también dependiendo de la forma de sus bastones.

4.6 El mercado distribuidor

4.6.1 Distribución

Como la empresa que se creará para el proyecto va a ser una Comercializadora Internacional, la distribución en este caso va a ser directa a través de la misma empresa.

4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)

La distribución del producto se hará en forma directa como se procederá a explicar en el siguiente punto, por lo que no se necesitan terceros para ello.

4.6.3 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)

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

El mercado objetivo es New York, más específicamente el Walmart ubicado en Broadway que es el primer detallista donde se va a llegar con el producto. Para esto, se tuvo un contacto previo con el gerente general del almacén a través de un viaje de uno de los gerentes de C.I Frozen World S.A.S al país americano para mostrarles el producto y discutir temas de la negociación.

Como la distribución del producto a Walmart va a ser directa por parte de la comercializadora, se incurrirá en todos los gastos del proceso exportador hasta el puerto de New York, donde la mercancía será recogida por camiones de Walmart. Una vez el producto esté ubicado en las góndolas del almacén, se contratará a una persona por 20 días aproximadamente para que distribuya volantes y les hable del producto a todas las personas que pasen por donde este esté ubicado.

La DFI será de la siguiente manera:

Se enviarán 8500 kilos de papa distribuidas en 850 bolsas de polietileno transparente (empaquete) que contienen 10 unidades de producto.

Se contratará el transporte interno en origen desde la planta en Medellín hasta el puerto de Cartagena. Se contratará el seguro interno en origen respectivo. La mercancía irá consolidada en transporte marítimo en un contenedor refrigerado de 20' (embalaje) hasta el puerto de New

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

York, donde será recogida por los transportadores encargados de Walmart. Se contratará el seguro internacional respectivo. El término de negociación convenido con el importador es CIF. A continuación las cotizaciones de las empresas para la DFI.

Transporte Interno Origen:



Medellín 5 de Junio de 2012.

Señores: C.I FROZEN WORLD LTDA

Dando respuesta a su solicitud, enviamos la información básica para el envío de su mercancía desde Medellín hasta el Puerto de Cartagena Colombia.

Medellín- Cartagena: \$180.000/tonelada. (8,5 toneladas *180000)

‘
= \$1.530,000 pesos

En este valor se incluyen el cargue, descargue y documentación.

La Forma de pago es 100% de contado, se debe enviar consignación vía fax al teléfono: 4448099

Número de la cuenta 10873039566 Ahorros Bancolombia a nombre de Botero Soto.

Atentamente

Andrés Cruz

Asesor Transportista Botero Soto.

Seguro Interno en Origen:



Medellín 5 de Junio de 2012

Señores: C.I FROZEN WORLD LTDA

Dando respuesta a su solicitud, enviamos la información básica para la cobertura de seguro de su mercancía desde Medellín hasta el Puerto de Cartagena Colombia.

La tarifa mínima del seguro de su mercancía es del 1 % sobre el valor de la mercancía.

COP 20,833.500*1%= **COP 208.335**

Esto incluye un seguro de cobertura mínima que protege su mercancía de riesgos de pérdida o daños materiales durante el transporte:

Choque, vuelco, desbarrancamiento o descarrilamiento del vehículo transportador, derrumbe, caída de árboles o postes, incendio, explosión, rayo, huracán, ciclón, tornado, inundación, aluvión o alud.

Diego Herrera.

Asesor de seguros Suramericana.

Transporte y seguro Internacional:



Medellín, 6 de Junio 2012

Señores

C.I FROZEN WORLD LTDA.

A continuación nos permitimos dar a conocer nuestra oferta de servicios marítimos hacia New York en carga LCL (Less container load) en un término de negociación **CIF**.

TRANSPORTE INTERNACIONAL CARTAGENA – NEW YORK

TARIFAS ALL IN (INCLUYE GRI, BAF, ISPS)

| ORIGEN | DESTIN O | 20' refrigerad o | 40' | TT | LINEA | VIGENCI A |
|------------------|---------------------|---------------------------------|------------|-----------|--------------|----------------------|
| Cartagena | New | USD 1200 | USD | 10 Dias | CMA | 30.10.12 |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|--|------|--|------|--|-----|--|
| | York | | 2360 | | CGM | |
|--|------|--|------|--|-----|--|

OTROS GASTOS:

BL: USD 50.00

DOC. FEE: USD 50.00 Para fletes pre-pagados

GASTOS EN DESTINO: AL COBRO

ADUANA DE SALIDA PUERTO

Elaboración declaración de exportación: Cop\$15.000 C/u

Certificado de origen: Cop\$ 60.000

GASTOS PORTUARIOS: Los que se causen ante terceros como por ejemplo los gastos portuarios, serán facturados al costo.

USD 1375*1797.5= **COP 2,471.562**

SEGURO INTERNACIONAL

Seguro internacional: 0.5% del valor de la mercancía, min. Usd 55.00

USD 11.590*0.5%= USD 58*1797.5= COP 104.255

POR FAVOR TENER PRESENTE LAS SIGUIENTES OBERVACIONES PARA EL MANEJO DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL Y CORTE DE DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:

- Si la factura de fletes aparece en una moneda diferente al peso colombiano, deberá ser cancelada a la tasa de cambio marítima del día del pago según la moneda de emisión de este documento; siempre y cuando esta no sea inferior a la tasa de cambio base que aparece en la factura de fletes.

- Con el diligenciamiento de la carta de garantía (autorización para emitir el contrato de comodato a nombre de **TRANSBORDER S.A**) se concretará el compromiso formal de pago a favor de **TRANSBORDER S. A**. De las sumas que se hayan causado por concepto de demoras en la devolución de los contenedores, limpiezas, reparación de averías, reposición por pérdida total y cualquier otro que la línea naviera les facture.

TRANSBORDER S. A. emitirá las respectivas facturas que serán aceptadas por nosotros y pagadas a más tardar al día siguiente a su recibo. El incumplimiento de nuestras obligaciones implica la pérdida de los beneficios.

- Explicación al cobro de CLEANING AND / OR MINOR REPAIR FEE: “Nos permitimos informarles que a partir de contenedores con contrato de comodato firmado con fecha 21 de septiembre de 2009 en adelante, y con el fin de facilitar y reducir los costos por limpiezas y/o reparación de contenedores, estaremos liquidando un cargo de US 29 + IVA por cada contenedor con el cual quedarán cubiertos dichos costos hasta por la suma de US 350. El citado cobro, que llamaremos CLEANING AND / OR MINOR REPAIR FEE, se incluirá la factura del cobro de

comodato. Una vez devueltos los contenedores se tendrá en cuenta el parámetro respectivo en la factura de arrendamiento y se liquidarán los cobros por tales conceptos que superen los USD 350.00, quiere decir que si un contenedor es devuelto con daños y/o reparaciones superiores a US 350.00 se cobrará a ustedes solamente el excedente de US 350.00.

- En caso de aceptación de nuestros servicios, estos se prestarán, con base en los términos de esta cotización.
- Los fletes ofertados están basados en tarifas vigentes, sujetas a las variaciones que determinen las compañías de transporte.
- Los costos adicionales que se generen por el manejo de la carga y su contenedor, no previstos en la cotización serán asumidos por el importador o exportador según sea el caso.
- El importador o exportador asumirá el costo de las correcciones en los documentos de transporte y las multas aduaneras que se generen por los errores en la información.
- Solamente se emitirán documentos de transporte originales, en destino, si nuestro agente en el exterior ha recibido instrucciones precisas de su proveedor.
- Si no recibimos precisas instrucciones sobre las condiciones de apilamiento, manipulación, embalaje y/o estiba, almacenamiento y transporte de sus mercancías, éstas serán tratadas con condiciones estándar y no asumiremos ningún tipo de responsabilidad por averías, mermas y deterioros.
- El recibo de los contenedores en el interior del país está sujeto a la disponibilidad de espacio en los patios de las líneas navieras.

Cordialmente,

SARADY MORENO ARANGO

Coordinadora de Servicio al Cliente

Transborder S.A.

Tel: 057-4-312 83 29 ext 105

Mail: smoreno@transborder.com.co

Medellín – Colombia

b) Fuerza de Ventas

Se contratará una persona aproximadamente por 20 días, la cual trabajará 5 horas por día, entre las 2 pm hasta las 7pm que es cuando mas afluencia de personas hay en el local. Se le pagará unos 10 dólares por hora (1000 dólares será el total que se le pagará). La persona debe de hablar inglés fluidamente, ser educada y que en lo posible describa el producto de una forma que llame la atención de los consumidores.

4.6.4 Manejo de Inventarios

Como la papa pre-frita refrigerada o congelada es un alimento perecedero, cuando se lleve a cabo su transformación, esta podrá ser almacenada en refrigeradores especiales a temperaturas especiales aproximadamente por 15 días. En caso de pedidos extraordinarios, se revisará el stock de producto que se tenga en ese momento y de acuerdo a la situación se podrá abastecer el pedido

o se contactará a otras empresas que vendan el producto para realizar una compra de este y poder atender satisfactoriamente la demanda.

4.6.5 Comunicación

Nombre comercial del producto: Papa prefrita refrigerada en forma de bastón.

El empaque será en bolsas resellables de polietileno especiales para mantener las condiciones físicas de las papas y su temperatura.

Nombre Empresa: C.I Frozen World S.A.S

Logo: Compuesto por la palabra Frozen que significa congelado traducido del inglés, con colores negro de fondo, letras con una mezcla entre azul y blanca con un detalle visual de congelación.



4.6.6 Actividades de Promoción y Divulgación

- Persona encargada de promocionar el producto en el punto de venta (Walmart)
- Página web
- Participación ferias de proveedores organizadas por los diferentes minoristas americanos.

4.7 Precio de los productos

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

- Precios de la competencia (Ya especificados en el punto 4.5.2 numeral d)
- Costos de producción de la empresa
- Valor de la Distribución física Internacional
- Valor agregado (sana nutrición a través de un menor tiempo de fritado)

4.7.2 Precios del producto*

| PRODUCTO | COSTO | UTILIDAD | PRECIO - COSTO | PRECIO PRODUCTO |
|----------------------------|----------|----------|----------------|-----------------|
| Papa pre-frita refrigerada | \$ 2.959 | 25% | \$ 3.698.7 | \$ 3.945 |

*En este punto también está desarrollado el 4.7.3 (Precios productos propuestos)

4.7.4 Política de Precios

Como el producto será vendido directamente a los diferentes minoristas, se aceptará pago anticipado, de contado o a un plazo de no mas de 20 días fecha B/L, ya que la idea es conseguir una relación comercial duradera con estos. Se brindarán descuentos por grandes cantidades de pedido dependiendo de la cantidad y quien lo solicite.

4.8 Costos Asociados a las Actividades de Comercialización

| RECURSO MATERIAL O HUMANO | COSTO |
|---|--|
| Persona encargada de la promoción del producto en el punto de venta. | USD 10/hora = USD 1000 por los 20 días de contrato. *1797.5= \$1,797.500 |
| Página Web (Colorinteractivo.com) | \$ 290.000 |
| DFI (Tte. interno origen, seguro interno origen, flete internacional, seguro internacional) | \$ 4,314.065 |

4.9. Riesgos y Oportunidades del Mercado

Riesgos:

- Que el producto no sea lo suficientemente competitivo
- Costos de producción muy altos
- Costos de la DFI muy elevados
- Ruptura de relaciones con los minoristas
- Precio de venta del producto muy alto gracias a la DFI, costos de producción y ganancia esperada.

Oportunidades:

- Gran acogida del producto gracias a su valor agregado y sus ventas en los almacenes detallistas
- Relaciones a largo plazo con los detallistas
- El TLC con Estados Unidos entrado en vigencia el 15 de mayo del 2012, lo cual hace que el producto pague menos impuestos o no los pague.
- Ofertas de almacenes de cadena y demás por el producto, ya que se ha vendido muy bien.

4.10 Plan de Ventas

| | Mes 1 | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|----------|------------|---------------|--------------|--------------|
| Cantidad | | 8500*12 meses | 102000*10% | 112200*10% = |
| Producto | 8500 kilos | =102000 | =10200 = | 11220 = |
| | | | 112200 kilos | 123420 kilos |

5. Aspectos Técnicos (Análisis de la producción)

5.1 Objetivos de Producción

- Se tiene como meta inicial (*en el corto plazo*) la iniciación de actividades en la empresa, y la transformación y producción de la papa pre-frita refrigerada (8500 unidades de producto para una primera exportación) o congelada que cumpla las necesidades del cliente americano pero que a demás tenga el valor agregado que es lo que va a distinguir el producto de su competencia.

- En el mediano plazo se buscará la estandarización en los procesos de producción, que sirvan de preparación para certificaciones ISO de calidad.
- Lograr que los pasivos de la empresa disminuyan considerablemente para asegurar la supervivencia de la misma en el tiempo.
- Tener el producto inicial exportado posicionado en el mercado americano para pensar en la introducción de otro tipo de productos congelados o refrigerados.
- En el largo plazo, se buscará obtener la certificación en normas de calidad ISO 9001, hasta llegar al objetivo que es la ISO 14000, la cual busca un equilibrio entre la rentabilidad de la compañía y la reducción del impacto ambiental generado por los procesos internos de producción.

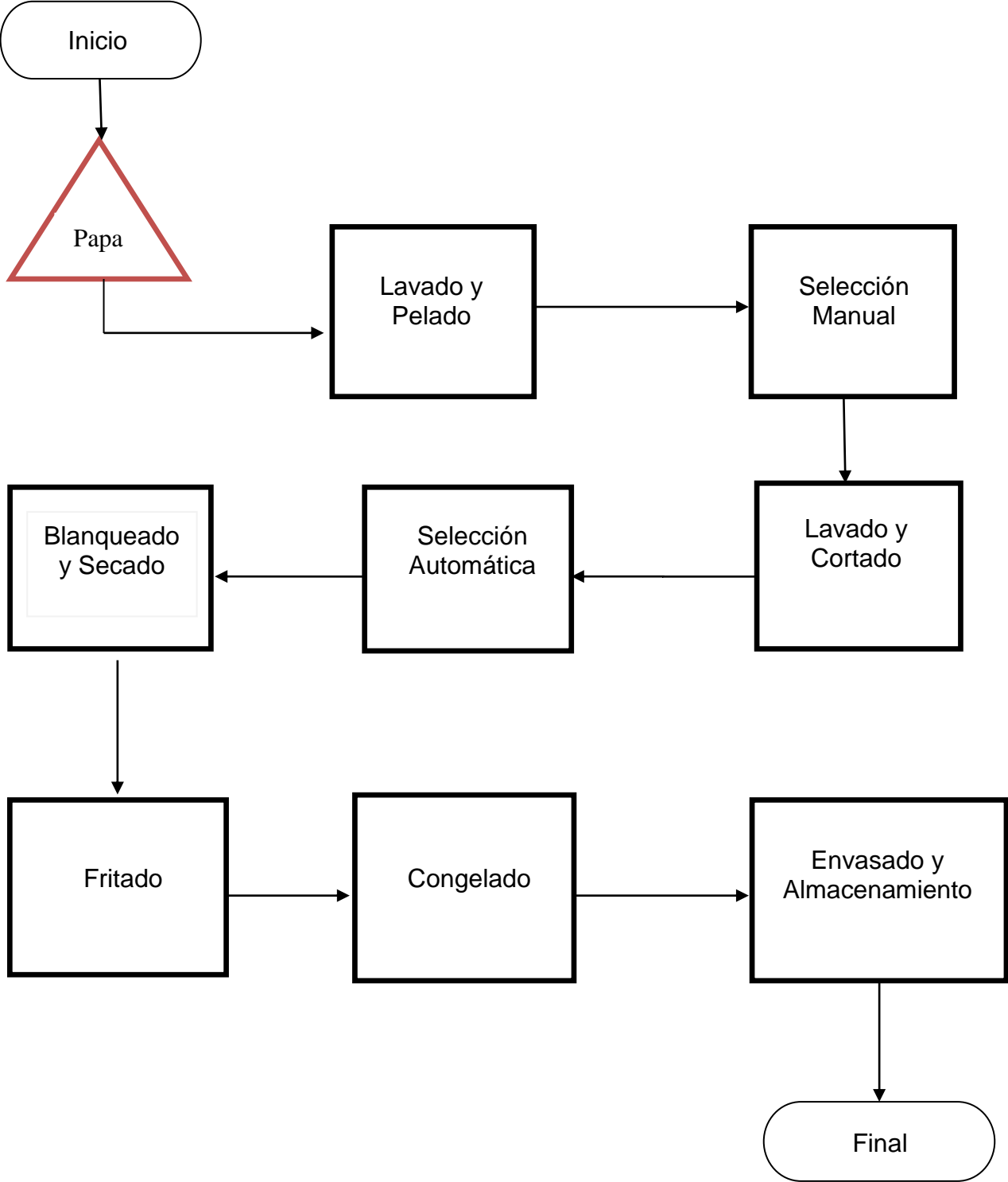
5.2 Descripción del proceso de producción

FICHA TECNICA: PAPA PREFRITA REFRIGERADA

| ETAPAS | PROCESO |
|-----------------------------|---|
| LAVADO Y PELADO | Se lavan y pasan a un tanque donde se pelan a través de un vapor a alta presión y temperatura. Luego pasan a través de cepillos que retiran los restos de cáscara. |
| SELECCION MANUAL | Pasan por un canal donde se recortan defectos (puntos negros, partes podridas, etc.) – (1 operario.) |
| LAVADO Y CORTADO | Se lavan nuevamente en tanques y luego se vierten a una pistola de agua que fuerza las papas a máx. Velocidad a pasar por unas cuchillas de forma cuadrículada, luego de cortadas, en la línea se desechan las piezas muy finas cortas o dañadas. |
| SELECCION AUTOMATICA | Las papas defectuosas se retiran y se remueven sus imperfecciones y vuelven a la línea. (1 operario.) |
| BLANQUEADO Y SECADO | Pasan por tanques de agua a 82 grados centígrados y es allí donde se remueven los azúcares reductores. Luego se secan con corriente de aire a presión normal. |
| FRITADO | Son freídas a 200 grados centígrados por 5 minutos y se remueve el aceite. (1 operario) |
| CONGELADO | Se congelan a gas criogénico a 39 grados centígrados por 20 minutos. |

| | |
|--------------------------------------|---|
| ENVASADO Y ALMACENAMIENTO | Se introducen en bolsas especiales y estas luego en cajas de cartón que son selladas y de allí son enviadas a galpones de almacenaje manteniéndolas a 23 grados centígrados. (2 operarios.) |
|--------------------------------------|---|

Diagrama de Flujo



5.3 Capacidad de Producción

Contando con la maquinaria y equipo descrito en la sección 5.5.2 de este estudio, operando un turno de ocho horas diarias, 25 días al mes, se podría ser capaz de producir 450 Kg de papas fritas por día.

5.4 Plan de producción

El plan de producción de la empresa será de 8500 kilos de papa pre-frita refrigerada mensuales (capacidad de producción de 11250 kilos mensuales). Luego del primer año, se espera aumentar la producción un 10% y el tercer año igual.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Se arrendará una bodega en la zona industrial de Guayabal en la ciudad de Medellín, la cual cuenta con 900m cuadrados, de los cuales 800m están distribuidos en la bodega y 100m en las oficinas. Cuenta con servicios primarios de agua y luz. La forma geométrica es rectangular, la altura es de 6.5 metros, cuenta con tipo de energía trifásica con capacidad de 160 KVA con tomacorrientes industriales, con tipo de puerta camión. El piso de la bodega es de cemento reforzado y el de las oficinas es en baldosa. La bodega cuenta con iluminación natural. Tiene 5 baños. 3 ubicados en la bodega y 2 en las oficinas. El arriendo de esta propiedad es de 9 millones de pesos mensuales.

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S



La bodega arrendada necesitará ciertas adecuaciones para que cumpla con los requisitos necesarios para la iniciación de labores de producción y de oficina. A continuación se presentan:

| PRESUPUESTO ESTIMATIVO ADECUACIONES | | | | | |
|-------------------------------------|--|---------|----------|---------------|----------------|
| OBRA: | Adecuación Bodega C.I FROZEN WORLD S.A.S | | | | |
| LUGAR: | Zona Industrial Guayabal | | | | |
| ITEM | DESCRIPCION | UN D | CAN T | VALOR UNIT | VALOR TOTAL |
| 1 | Suministro y montaje de luminaria 60x60. Incluye cableado, tubos de 17W y accesorios de montaje. | Und | 10 | \$ 185,800 | \$ 1,858,000 |
| 2 | Salida para toma teléfono. Incluye salida de frontera. Max 9 metros lineales. (prod y | Und | 5 | \$ 63,800 | \$ 319,000 |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | |
|---|---|-----|---|-------------|-------------|
| | ofic) | | | | |
| 3 | Suministro e instalación de alarma de Seguridad Incluye: 4 sensores de movimiento y botón de pánico (prod y ofic) | Und | 1 | \$1,800,000 | \$1,800,000 |
| 4 | Gastos varios (Tornillos, chapas, cables, tomacorrientes, resanes) (prod y ofic) | | | \$3,000,000 | \$3,000,000 |

| | |
|------------------------------|---------------------|
| VALOR TOTAL PROPUESTA | \$ 6,977,000 |
|------------------------------|---------------------|

Cotización realizada por:

Cataliza Isaza Palacio

Arquitecta UPB

Residente de Obra

Estructuras y Desarrollos S.A.

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres

| ITEM | DESCRIPCIÓN | PRECIO | PROVEEDOR |
|-----------------------|--|---------------|---------------|
| Lavadora de Inmersión | Modelo JJ 620 (especificaciones en la cotización) | \$ 10.950,000 | JJ Industrial |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | |
|-------------------------|--|---------------|---------------|
| | anexada) | | |
| Lavadora de Cepillos | Modelo JJ 620 MI (especificaciones en la cotización anexada) | \$ 13.600,000 | JJ Industrial |
| Banda Transportadora | Largo: 3m Ancho útil: 300 mm (especificaciones en la cotización anexada) | \$ 4.500,000 | JJ Industrial |
| Freidora Industrial | FT 37 litros consumo: 120000 BTU/H (4quemadores) | \$ 3.600,000 | Pallomaro |
| Refrigerador Industrial | Refrigerador AFINOX RT 700 TN (especificaciones en la cotización anexada) | \$ 6,364,999 | Javar |

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos

CUADRO DE INSUMOS: PAPA PREFITA REFRIGERADA (x kilo transformado)

| DESCRIPCION | UND.COMERCIAL | CANTIDAD | VALOR C/U | Proveedor |
|-------------|---------------|----------|---------------|---|
| PAPAS | KG | 1 | \$ 800 | Productores de Papa directamente |
| CONSERVANTE | ONZA | 1 | \$ 300 | Bellchem International S.A (Medellín, Colombia) |
| AGUA | ML | 500 | \$ 1 | EPM |
| ACEITE | C.C | 250 | \$ 5 (\$1250) | Makro Medellín |
| EMPAQUE | U | 1 | \$ 100 | Romeplast |
| TOTAL | | | \$ 2.451 | |

Fuente: Tabla realizada en un proyecto académico anterior

5.5.4 Requerimiento de Servicios

| Servicios | Precio | Proveedor |
|-----------|--------|-----------|
|-----------|--------|-----------|

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | |
|--|--|-------------------------------------|
| Arriendo | \$ 9000000 mensual | Bodegas y Locales |
| Servicios públicos (agua, luz, teléfono, internet) | \$ 2000000 mensual (incluye producción y oficinas) | EMP (Empresas Públicas de Medellín) |

5.5.5 Requerimiento de Personal

| | Cargo | Perfil | Función | Contrato | Salario | Prestaciones |
|------------|---------------|--|---|----------------------|--|---|
| Operario 1 | Seleccionador | -Haber culminado bachillerato o - Excelente higiene personal -22 a 40 años de edad. -Habilidad manual -Buen trabajador | Seleccionar las papas defectuosas y quitar sus defectos - Llevar las papas a los tanques de lavado y pelado | A término Indefinido | 600000 pesos/ mes. Auxilio de Tte.: \$67800 /mes Total devengado: 667800 pesos/ mes | Seguro Social: \$126133 mes Prestaciones sociales: \$142978 mes Aportes Parafiscales: \$54000 mes Total prestaciones: \$ 323111 mensual |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|------------|---------------|---|---|----------------------|---|---|
| | | en equipo | | | | |
| Operario 2 | Seleccionador | Haber culminado bachillerato o Excelente higiene personal -22 a 40 años de edad. -Habilidad manual -Buen trabajador en equipo | Remover imperfecciones de las papas luego de haber pasado por el proceso de lavado y pelado. -Llevar las papas a los tanques de blanqueado y secado. | A término indefinido | 600000 pesos/mes Auxilio de Tte.: \$67800 /mes Total devengado: 667800 pesos/mes | Seguro Social: \$126133 mes Prestaciones sociales: \$142978 mes Aportes Parafiscales: \$54000 mes Total prestaciones: \$ 323111 mensual |
| | | -Haber | -Operar la | | 600000 | Seguro Social: |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|------------|-----------------------------|---|---|-------------------------|--|---|
| Operario 3 | Op. Máquina fritadora | culminado bachillerato. Excelente higiene personal -20 a 40 años de edad. -Buen trabajador en equipo. Experiencia en máquinas fritadoras. | máquina fritadora de buena manera -Llevar las papas ya fritadas a los congelados especiales -Reportar cualquier anomalía con la máquina | A término indefinido | pesos/ mes Auxilio de Tte.: \$67800 /mes Total devengado: 667800 pesos/ mes | \$126133 mes Prestaciones sociales: \$142978 mes Aportes Parafiscales: \$54000 mes Total prestaciones: \$ 323111 mensual |
| | | -Excelente higiene personal. Experiencia de 1 año | -Introducir las papas en bolsas especiales y luego en | | 120000 0 pesos | Seguridad Social: \$252266/ mes Prestaciones Sociales: |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|--------------------|---------|--|---|-------------------------|---------------------|---|
| Operarios 4 y 5 | Almacén | en almacenaje e y/o envasado. -Buen trabajador en equipo -Entre 22 y 40 años de edad. | cajas, después de que estas cumplan su proceso de congelami ento. – Una vez empacadas , llevarlas a los galpones de almacenaje. e. | A término indefinido | /mes cada uno | \$262000/ mes Aportes Parafiscales: \$108000 Total Prestaciones: \$ 622266 / mes cada uno |
|--------------------|---------|--|---|-------------------------|---------------------|---|

5.6 Programa de Producción

| Actividades Pre operativas | Semanas | Inicio | Fin | Duración en Semanas |
|-------------------------------|---------|--------|-----|------------------------|
|-------------------------------|---------|--------|-----|------------------------|

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | |
|---------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Consecución del Local | | | | | | | | 1 | 3 | 3 |
| Adecuaciones Local | | | | | | | | 4 | 5 | 2 |
| Compra Equipos | | | | | | | | 3 | 5 | 3 |
| Instalación Equipos | | | | | | | | 6 | 7 | 2 |
| Contratación Personal | | | | | | | | 4 | 6 | 3 |
| Selección de Proveedores | | | | | | | | 4 | 5 | 2 |
| Adquisición m.p e insumos | | | | | | | | 5 | 7 | 3 |

Fuente: Daniel Tamayo

6. Aspectos Administrativos

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

| ÁREA (Departamento) | FUNCIONES |
|---------------------|---|
| | <p>Planear:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Definir los objetivos que busca la empresa y el plazo para conseguirlos -Establecer políticas, sistemas y métodos de |

| | |
|-------------------------|--|
| <p>Gerencia General</p> | <p>desempeño laboral</p> <ul style="list-style-type: none">-Recibir y evaluar los informes entregados por cada departamento, de las actividades realizadas en cierto periodo de tiempo. <p>Organizar:</p> <ul style="list-style-type: none">-Asignar las funciones a cumplir de cada departamento de la empresa-Especificar el perfil profesional que deben de tener los posibles empleados a contratar.-Dar la autorización final y proporcionar los recursos monetarios para lo que sea necesario en la empresa. <p>Dirigir:</p> <ul style="list-style-type: none">-Retar y motivar a los empleados para que sean lo más productivos que puedan.-Recompensar a los empleados por ideas innovadoras o trabajos muy bien hechos.-Proporcionar todo lo necesario para que el ambiente laboral en la compañía, sea el idóneo.-Fomentar el trabajo en equipo <p>Controlar:</p> <ul style="list-style-type: none">-Vigilar constantemente el trabajo de cada |
|-------------------------|--|

| | |
|-----------------|--|
| | <p>departamento de la empresa para asegurar que las metas se están alcanzando</p> <p>-Aplicar acciones correctivas cuando estas sean necesarias</p> |
| <p>Mercadeo</p> | <p>Planear:</p> <p>-El orden cronológico para el desarrollo de las actividades</p> <p>-Desarrollar nuevas formas de venta del producto</p> <p>Organizar:</p> <p>- Realizar estudios de mercado sobre nuevas maneras de ofrecer el producto y las necesidades de los consumidores.</p> <p>- Darle al producto un valor agregado con respecto a su presentación e imagen, para que este sea más ‘fresco’ para los ojos del consumidor.</p> <p>- Desarrollar campañas publicitarias certeras para los productos y las necesidades del cliente.</p> <p>Dirigir:</p> <p>- Desarrollar campañas publicitarias</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>certeras para los productos y las necesidades del cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestionar nuevas ubicaciones del producto en los diferentes minoristas de la ciudad de New York. - Sistematización de todas las operaciones realizadas - Informes mensuales de las actividades al gerente general - Estudiar y realizar las 4 P's. <p>Controlar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sistematización de todas las operaciones realizadas - Informes mensuales de las actividades al gerente general - Administrar el presupuesto otorgado por la empresa para el departamento. - Evaluar todas las actividades realizadas, para encontrar posibles fallas y así saber si se están alcanzando los objetivos previamente propuestos. |
| | <p>Planear:</p> |

| | |
|-------------------|--|
| <p>Producción</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Interrelación entre los procesos de producción, instalaciones y mano de obra para un mejoramiento continuo en esta etapa. - Cumplir con las expectativas propuestas en cuanto a cantidad de producto terminada diariamente, y también ser eficaces y eficientes en las diferentes etapas de este proceso de producción. <p>Organizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Conjunto de procedimientos a seguir para lograr una estandarización en los procesos. <p>Dirigir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cumplir con las expectativas propuestas en cuanto a cantidad de producto terminada diariamente, y también ser eficaces y eficientes en las diferentes etapas de este proceso de producción. - Sistematización de todas las operaciones realizadas - Informes mensuales de las actividades al gerente general <p>Controlar:</p> |
|-------------------|--|

| | |
|--|---|
| | <p>- Supervisar todo el proceso de producción para detectar posibles fallas y comunicárselas al gerente general de inmediato.</p> <p>-Vigilancia continua de la maquinaria industrial. Sus temperaturas, la cantidad de producto que esté saliendo, el funcionamiento de las mismas. -Mantener controlada la higiene, tanto de la maquinaria e instalaciones, como una buena asepsia por parte del personal encargado directamente con las funciones de producción. - Sistematización de todas las operaciones realizadas</p> <p>- Informes mensuales de las actividades al gerente general</p> |
| | <p>Planear:</p> <p>- Describir las responsabilidades que definen cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe.</p> <p>Organizar:</p> <p>-Reclutación del personal</p> |

| | |
|-------------------------|--|
| <p>Recursos Humanos</p> | <p>-Búsqueda de programas de reciclaje de los desechos que quedan luego de producir el producto. (Ambiental)</p> <p>Dirigir:</p> <p>-Brindar ayuda psicológica a los empleados, en función de mantener la armonía entre éstos, además buscar solución a los problemas que pueda haber.</p> <p>-Implementar políticas ambientales para compensar la posible contaminación en los procesos de producción (Ambiental)</p> <p>Controlar:</p> <p>-Hacer seguimiento y evaluación del desempeño de cada uno de los trabajadores de la empresa.</p> <p>-Sistematización de todas las operaciones realizadas</p> <p>-Informes mensuales de las actividades al gerente general.</p> |
| | <p>Planear:</p> <p>-Informar al gerente general cualquier anomalía financieramente hablando.</p> |

| | |
|---------------------|--|
| <p>Contabilidad</p> | <p>Organizar:</p> <ul style="list-style-type: none">-Pago a tiempo de las cuotas de los préstamos otorgados por las diferentes entidades financieras. <p>Dirigir:</p> <ul style="list-style-type: none">-Tener a disposición los informes contables al día en caso de posibles auditorías o requerimiento del gerente o la junta de accionistas. <p>Controlar:</p> <ul style="list-style-type: none">-Administrar debidamente los recursos con los que cuenta la empresa.- Pago a tiempo de las cuotas de los préstamos otorgados por las diferentes entidades financieras.- Pago de impuestos, salarios y facturas de los clientes de materia prima e insumos.-Estar al tanto de cada ingreso y egreso que se de en la empresa.-Sistematización de todas las operaciones realizadas-Informes mensuales de las actividades al gerente general. |
|---------------------|--|

| | |
|-----------------------|---|
| <p>Administrativo</p> | <p>Planear:</p> <p>-Realizar estrategias para el cumplimiento de la visión (metas) de la empresa.</p> <p>Organizar:</p> <p>Realizar estrategias para el cumplimiento de la visión (metas) de la empresa.</p> <p>Dirigir:</p> <p>-Representar jurídica y legalmente a la empresa en todo lo necesario.</p> <p>-Autorizar las diferentes compras que requiera la empresa, así como los salarios y demás.</p> <p>Controlar:</p> <p>Sistematización de todas las operaciones realizadas</p> <p>- Informes mensuales de las actividades al gerente general</p> |
| | <p>Planear:</p> <p>-Búsqueda de participación en ferias, exposiciones, macro-ruedas de negocios a nivel nacional e internacional.</p> <p>Organizar:</p> |

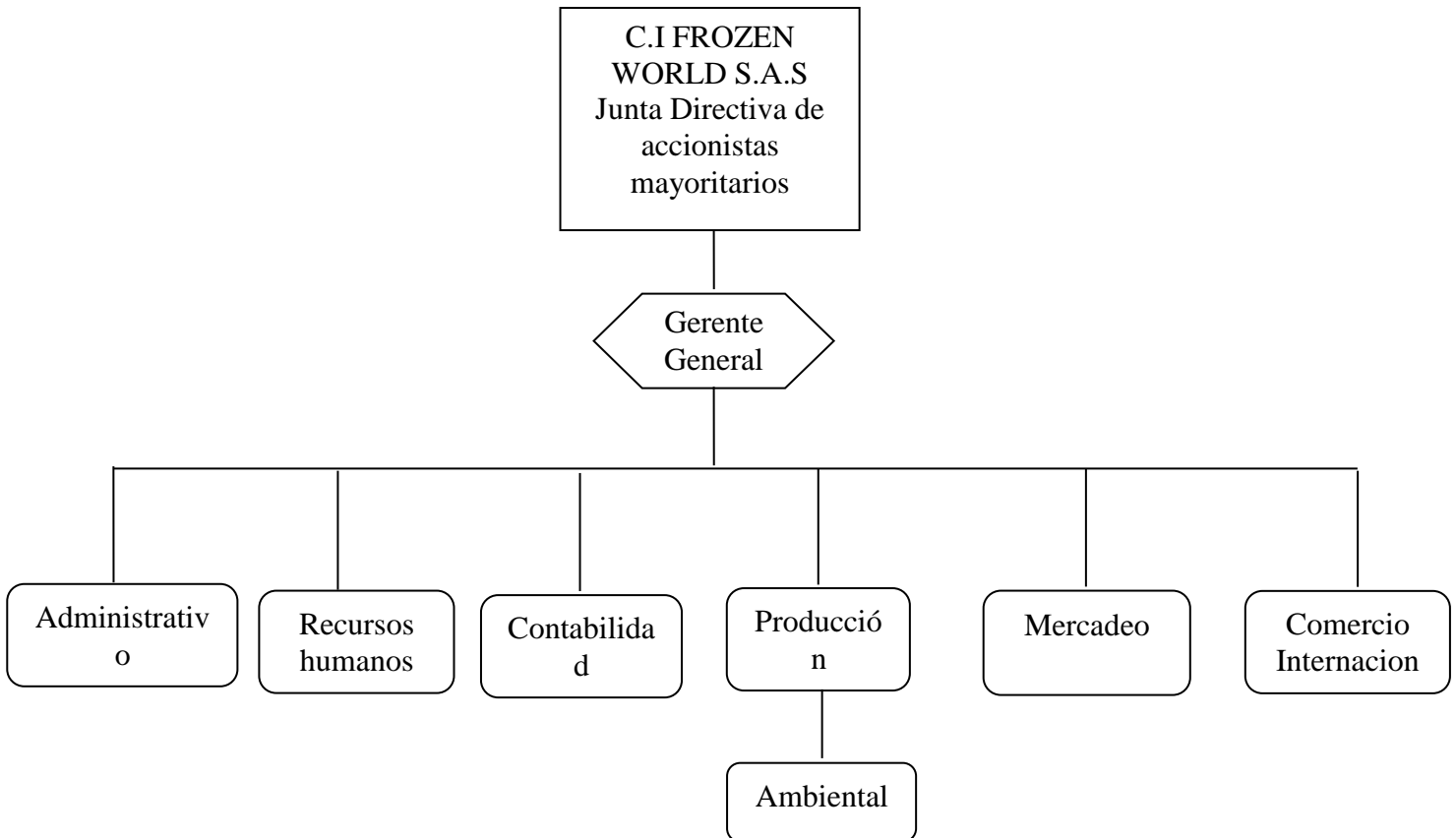
| | |
|-------------------------------|---|
| <p>Comercio Internacional</p> | <p>-Búsqueda de participación en ferias, exposiciones, macro-ruedas de negocios a nivel nacional e internacional.</p> <p>Dirigir:</p> <p>-Gestionar debidamente los procesos de la DFI nacional e internacional para que las exportaciones fluyan sin ningún contratiempo. -Negociación con los diferentes clientes tanto de materia prima e insumos a nivel nacional, como con los distribuidores y clientes del producto exteriormente, los tiempos de entrega, de pago, garantías.</p> <p>Controlar:</p> <p>-Seguimiento y análisis continuo de las operaciones realizadas.</p> <p>-Sistematización de todas las operaciones realizadas</p> <p>-Informes mensuales de las actividades al gerente general</p> |
|-------------------------------|---|

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

No hay subcontratación de otras empresas para ciertas actividades.

6.2 Estructura organizacional del negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Estructura organizacional del negocio

| Cargo | Funciones |
|-------|-----------|
|-------|-----------|

| | |
|----------------------------------|---|
| <p>Gerente General</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Encargado de los departamentos de mercadeo, comercio internacional, RR HH, contabilidad, administrativo y producción donde recibe informes de las actividades realizadas y rinde cuentas a la junta directiva. - Crear metas a corto, mediano y largo plazo para le empresa - Velar por el cumplimiento de las expectativas en cada departamento de la empresa. - Estar preparado y ser eficaz en caso de presentarse algún problema entre empleados, o en cualquier departamento |
| <p>Jefe Administrativo</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Sistematización de todas las operaciones realizadas - Informes mensuales de las actividades al gerente general -Representar jurídica y legalmente a la empresa en todo lo necesario. -Autorizar las diferentes compras que requiera la empresa, así como los salarios y demás. Realizar estrategias para el cumplimiento de la visión (metas) de la empresa. -Realizar estrategias para el cumplimiento de la visión (metas) de la empresa. |
| <p>Secretaria administrativa</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Las funciones se las dará el jefe administrativo de acuerdo al caso. |

| | |
|------------------------|---|
| <p>Jefe RRHH</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Hacer seguimiento y evaluación del desempeño de cada uno de los trabajadores de la empresa. -Sistematización de todas las operaciones realizadas -Informes mensuales de las actividades al gerente general. -Brindar ayuda psicológica a los empleados, en función de mantener la armonía entre éstos, además buscar solución a los problemas que pueda haber. -Reclutación del personal - Describir las responsabilidades que definen cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe. |
| <p>Secretaria RRHH</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Las funciones se las dará el jefe de recursos humanos de acuerdo al caso. |
| <p>Jefe Producción</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Hacer seguimiento de todas las operaciones de producción y sus operarios para asegurar el cumplimiento de las funciones. -Solucionar rápidamente cualquier problema presentado con máquina o personal para no interrumpir la rutina de producción. -Asegurarse de que la materia prima y los insumos que compre la empresa, sean los requeridos y cumplan con las condiciones pedidas. |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | |
|---------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> -Estar al tanto del mantenimiento y los posibles repuestos que puedan necesitar las máquinas para no interrumpir su rutina -Evaluar todas las actividades realizadas, para encontrar posibles fallas y así saber si se están alcanzando los objetivos previamente propuestos. - Sistematización de todas las operaciones realizadas - Informes mensuales de las actividades al gerente general |
| Ingeniero Ambiental | <ul style="list-style-type: none"> -Búsqueda de programas de reciclaje de los desechos que quedan luego de producir el producto. (Ambiental) -Implementar políticas ambientales para compensar la posible contaminación en los procesos de producción (Ambiental) |
| Jefe Dpto. Contable | <ul style="list-style-type: none"> -Administrar debidamente los recursos con los que cuenta la empresa. - Pago a tiempo de las cuotas de los préstamos otorgados por las diferentes entidades financieras. - Pago de impuestos, salarios y facturas de los clientes de materia prima e insumos. -Estar al tanto de cada ingreso y egreso que se de en la empresa. -Sistematización de todas las operaciones realizadas -Informes mensuales de las actividades al gerente general. |

| | |
|-------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> -Tener a disposición los informes contables al día en caso de posibles auditorías o requerimiento del gerente o la junta de accionistas. -Informar al gerente general cualquier anomalía financieramente hablando. |
| Auxiliar Contable | Las funciones se las dará el Jefe del departamento de contabilidad |
| Jefe de Mercadeo | <ul style="list-style-type: none"> - Sistematización de todas las operaciones realizadas - Informes mensuales de las actividades al gerente general -Administrar el presupuesto otorgado por la empresa para el departamento. -Evaluar todas las actividades realizadas, para encontrar posibles fallas y así saber si se están alcanzando los objetivos previamente propuestos. - Desarrollar campañas publicitarias certeras para los productos y las necesidades del cliente. - Gestionar nuevas ubicaciones del producto en los diferentes minoristas de la ciudad de New York. - Estudiar y realizar las 4 P's. - Darle al producto un valor agregado con respecto a su presentación e imagen, para que este sea más "fresco" para los ojos del consumidor. |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | |
|--------------------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Realizar estudios de mercado sobre nuevas maneras de ofrecer el producto y las necesidades de los consumidores -El orden cronológico para el desarrollo de las actividades -Desarrollar nuevas formas de venta del producto |
| Mercaderista | Las funciones se las dará el Jefe del departamento de Mercadeo |
| Jefe de Comercio Internacional | <ul style="list-style-type: none"> -Seguimiento y análisis continuo de las operaciones realizadas. -Sistematización de todas las operaciones realizadas -Informes mensuales de las actividades al gerente general -Gestionar debidamente los procesos de la DFI nacional e internacional para que las exportaciones fluyan sin ningún contratiempo. -Negociación con los diferentes clientes tanto de materia prima e insumos a nivel nacional, como con los distribuidores y clientes del producto exteriormente, los tiempos de entrega, de pago, garantías. -Búsqueda de participación en ferias, exposiciones, macro-ruedas de negocios a nivel nacional e internacional. |
| Negociador Internacional | Las funciones se las dará el Jefe del Dpto. de Comercio Internacional |

6.3. Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1. Locaciones

Anteriormente, en el punto de producción (Locaciones), se explicó que la bodega será arrendada y cuenta con 900 metros cuadrados, de los cuales, 100 m serán destinados para las oficinas. Cuenta con 5 baños de los cuales 2 estarán ubicados en la zona administrativa.



La zona de oficinas cuenta con todos los acabados necesarios (pintura, resanes, baldosa). Cuenta con los servicios primarios de agua y luz. Esta zona de las oficinas, necesita ciertas adecuaciones, las cuales van explicadas a continuación:

PRESUPUESTO ESTIMATIVO ADECUACIONES

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| OBRA: | Adecuación Bodega C.I FROZEN WORLD S.A.S | | | | |
|-------------------|---|-----------------|------------------|-----------------------|------------------------|
| LUGAR : | Zona Industrial Guayabal | | | | |
| ITEM | DESCRIPCION | UN D | CAN T | VALOR UNIT | VALOR TOTAL |
| 1 | Suministro y montaje de luminaria 60x60. Incluye cableado, tubos de 17W y accesorios de montaje. | Und | 5 | \$ 185,800 | \$ 925,000 |
| 2 | Suministro transporte é instalación de cable UTP Categoría 6 de cuatro pares. Incluye Marcación y Ficho de Identificación y demás elementos necesarios para su correcta instalación. ANSI/TIA/EIA 568-B (Banda Ancha) | ml | 50 | \$ 3,950 | \$ 197,500 |

| | |
|------------------------------|---------------------|
| VALOR TOTAL PROPUESTA | \$ 1,122,500 |
|------------------------------|---------------------|

Cotización realizada por:

Catalina Isaza Palacio

Arquitecta UPB

Residente de Obra

Estructuras y Desarrollos S.A.

6.3.2 Requerimientos de equipo, software, muebles y enseres

| EQUIPO, MUEBLE, ENSER | DESCRIPCIÓN | CANT. | VALOR UN | VALOR TOTAL | PROVEEDOR |
|--|--|-------|-------------|----------------|--------------------------|
| Silla gerente malla base cromada | Silla de gerencia, tapizada en tela, con mecanismo de elevación, cómoda para apoyar los brazos en sus horas laborales. Marca: ASENTI | 2 | \$149.900 | \$ 299800 | Homecenter (Medellín) |
| Silla profesional con brazos- | Silla escritorio con apoyabrazos, con mecanismo de elevación | 12 | \$79.900 | \$ 958800 | Homecenter (Medellín) |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | |
|---|---|---|-----------|------------|--------------------------|
| negro | neumática, giratoria. Marca: OFFICE CHAIR | | | | |
| Escritorio de 4 cajones con cerradura | Escritorio para la oficina o el hogar con 4 cajones laterales y 1 frontal, además de 2 compartimentos para organizar otros elementos como hojas y documentos. Marca: MADERKIT | 9 | \$219.900 | \$ 1979100 | Homecenter (Medellín) |
| Centro de trabajo con archivador | Mueble para la oficina o el hogar con dos cajones archivadores, | 5 | \$349.900 | \$ 1749500 | Homecenter (Medellín) |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | |
|----------------------|---|----|------------|-----------|-----------------------|
| | tiene forma de L que brinda un mejor aprovechamiento del espacio. Marca: PRACTIMAC | | | | |
| Teléfono inalámbrico | p100 dect 6,0 id Marca: ALCATEL | 10 | \$73.900 | \$ 739000 | Homecenter (Medellín) |
| Extintores | Extintor 5 Libras BC | 3 | \$ 22. 280 | \$ 66840 | Homecenter (Medellín) |
| Ventilador | Ventilador tubo de mesa con oscilación horizontal para una mayor distribución de aire, sistema silencioso. Marca: SAMURAI | 9 | \$84.900 | \$ 764100 | Homecenter (Medellín) |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | |
|-------------------------------------|---|----|-----------|------------|-----------------------|
| Cafetera | Cafetera de 4 tazas con tanque de agua, canasta removible para el filtro, luz indicadora de encendido y apagado, sistema de pausa automática. Marca: OSTER | 2 | \$59.900 | \$ 119800 | Homecenter (Medellín) |
| Papelera para la basura | 12 libras, de plástico, resistente. Marca: ASPEN | 20 | \$34.900 | \$ 698000 | Homecenter (Medellín) |
| Computador con licencias originales | Peso 6.08 kg, tamaño pantalla Widescreen HD con diagonal de 18.5 pulgadas, Procesador AMD E-450 / | 14 | \$799.000 | \$11186000 | Almacenes Éxito |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | |
|-----------|--|----|------------|------------|--------------------|
| | 1.65 GHz, memoria RAMDe 2 GB, disco duro SATA de 500 GB (7200 rpm) Sistema Operativo Windows 7 Starter Original 64 bit, Unidad óptica Grabadora de DVD Super - Multi , Conectividad LAN inalámbrica 802.11b/g/n Marca: COMPAQ | | | | |
| Impresora | Multifunctional Office Jet Hewlett Packard | 10 | \$ 169.000 | \$ 1690000 | Almacenes Éxito |



| |
|--------------------------------------|
| Total: \$20.250,940 |
|--------------------------------------|

6.3.3 Requerimiento de materiales de oficina

| Requerimientos | Precio | Proveedor |
|--|----------------|--------------------------|
| Materiales oficinas (Hojas, Lápices, Lapiceros, papel, carpetas, entre otros) | \$ 200000 /mes | Todo en Artes (Medellín) |
| Aseo, cafetería (Café, snacks, vasos y platos plásticos, jabón, esponjas, escobas, traperas) | \$ 300000 /mes | Almacenes Éxito |

6.3.4 Requerimiento de servicios

Los servicios ya se explicaron previamente en el punto de “requerimientos y servicios” de las actividades de producción.

6.3.5 Requerimientos de Personal

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| Cargo | Perfil | Contrato | Salario | Prestaciones |
|------------------|---|----------------------|----------------------|---|
| Gerente General | <ul style="list-style-type: none"> -Ser especialistas en algún campo administrativo -25 a 35 años de edad. -Buen trabajador en equipo -Mínimo 1 año de experiencia siendo gerente de una empresa -Capacidad para resolver problemas. | A término Indefinido | \$3000000 pesos/mes. | Seguro Social: \$ 630666 mes Prestaciones sociales: \$ 655000 mes Aportes Parafiscales: \$ 270000 mes Total prestaciones: \$1555666 mensual |
| Jefe Administrat | <ul style="list-style-type: none"> -Ser ingeniero administrativo -22 a 40 años de edad. -1 año de experiencia en este puesto -Buen trabajador en equipo | A término indefinido | \$1750000 pesos/mes | Seguro Social: \$ 367889 mes Prestaciones sociales: \$ 382083 mes Aportes |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | |
|---------------------------|---|----------------------|--|---|
| ivo | Paciente | | | Parafiscales: \$ 157500 mes Total prestaciones: \$ 907472 mensual |
| Secretaria administrativa | -Ser profesional en secretariado ejecutivo o estar cursándolo -Excelente higiene personal -20 a 50 años de edad. - Ser eficiente | A término indefinido | \$1000000 pesos/mes Auxilio de Tte.: \$67800/mes Total devengado: \$1067800 pesos/ mes | Seguro Social: \$ 210222 mes Prestaciones sociales: \$ 230311 mes Aportes Parafiscales: \$ 90000mes Total prestaciones: \$ 530533 mensual |
| | -Ser profesional en psicología -22 a 40 años de edad. | | | Seguro Social: \$ 367889 mes Prestaciones |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | |
|----------------------------------|---|-----------------------------|--|--|
| <p>Jefe RRHH</p> | <p>-1 año de experiencia en este puesto -Buen trabajador en equipo -Paciente</p> | <p>A término indefinido</p> | <p>\$1750000 pesos /mes</p> | <p>sociales: \$ 382083 mes Aportes Parafiscales: \$ 157500 mes Total prestaciones: \$ 907472 mensual</p> |
| <p>Secretaria Administrativa</p> | <p>-Ser profesional en secretariado ejecutivo o estar cursándolo -Excelente higiene personal -20 a 50 años de edad. – Ser eficiente</p> | <p>A término indefinido</p> | <p>\$1000000 pesos/mes Auxilio de Tte.: \$67800/mes Total devengado: \$1067800 pesos/ mes</p> | <p>Seguro Social: \$ 210222 mes Prestaciones sociales: \$ 230311 mes Aportes Parafiscales: \$ 90000mes Total prestaciones: \$530533 mensual</p> |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | |
|--------------------------------|---|--------------------------------------|--------------------------------------|--|
| <p>Jefe Producción</p> | <p>-Ser profesional en Producción de alimentos o cualquier carrera relacionada con producción. -22 a 40 años de edad -1 año de experiencia en dicho cargo. -Buen trabajador en equipo -Paciente</p> | <p>A término Indefinido</p> | <p>\$1750000 pesos /mes</p> | <p>Seguro Social: \$ 367889 mes Prestaciones sociales: \$ 382083 mes Aportes Parafiscales: \$ 157500 mes Total prestaciones: \$ 907472 mensual</p> |
| <p>Ingeniero Ambiental</p> | <p>-Ser ingeniero Ambiental -22 a 40 años de edad. -1 año de experiencia en este puesto -Buen trabajador en equipo</p> | <p>A término indefinido</p> | <p>\$1500000 pesos/mes</p> | <p>Seguro Social: \$ 315333 mes Prestaciones sociales: \$ 327500 mes Aportes Parafiscales: \$135000 mes Total</p> |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | |
|------------------------|---|-------------------------|---|--|
| | | | | prestaciones: \$ 777833 mensual |
| Jefe Dpto. Contable | -Ser profesional en contabilidad o contaduría pública -22 a 40 años de edad. -1 año de experiencia en este puesto -Buen trabajador en equipo Paciente | A término indefinido | \$1750000 pesos /mes | Seguro Social: \$ 367889 mes Prestaciones sociales: \$ 382083 mes Aportes Parafiscales: \$ 157500 mes Total prestaciones: \$ 907472 mensual |
| Auxiliar Contable | -Estar estudiando contabilidad o contaduría pública -20 a 25 años de edad. -Responsable | Contrato a término fijo | \$700000 pesos/mes Auxilio de Tte.: \$67800 mensual | Seguro Social: \$ 147155 mes Prestaciones sociales: \$ 164811 mes Aportes |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | |
|---------------------|--|-------------------------|---|---|
| | | (6 meses) | Total Devengado: \$767800 pesos/mes | Parafiscales: \$ 63000 mes Total prestaciones: \$ 374966 mensual |
| Jefe de Mercadeo | -Ser profesional en mercadeo -22 a 40 años de edad. -1 año de experiencia en este puesto -Buen trabajador en equipo -Paciente | A término indefinido | \$1750000 pesos /mes | Seguro Social: \$ 367889 mes Prestaciones sociales: \$ 382083 mes Aportes Parafiscales: \$ 157500 mes Total prestaciones: \$ 907472 mensual |
| | - Ser profesional en mercadeo | | | Seguro Social: \$ 252266 mes |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | |
|---------------------------------------|--|-----------------------------|-----------------------------|--|
| <p>Mercaderista</p> | <p>-22 a 30 años de edad. – Buen trabajador en equipo -Ingenioso</p> | <p>A término indefinido</p> | <p>\$1200000 pesos/mes</p> | <p>Prestaciones sociales: \$ 262000 mes Aportes Parafiscales: \$ 108000 mes Total prestaciones: \$ 622266 mensual</p> |
| <p>Jefe de Comercio Internacional</p> | <p>-Ser profesional en Negocios Internacionales -22 a 40 años de edad. -1 año de experiencia en este puesto -Buen trabajador en equipo -Paciente</p> | <p>A término indefinido</p> | <p>\$1750000 pesos /mes</p> | <p>Seguro Social: \$ 367889 mes Prestaciones sociales: \$ 382083 mes Aportes Parafiscales: \$ 157500 mes Total prestaciones:</p> |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | |
|----------------------------------|--|-----------------------------|----------------------------|---|
| | | | | \$ 907472 mensual |
| Negociador Internacional 1 | - Ser profesional en Negocios Internacionales -22 a 30 años de edad. - Buen trabajador en equipo -Ingenioso | A término indefinido | \$1200000 pesos/mes | Seguro Social: \$ 252266 mes Prestaciones sociales: \$ 262000 mes Aportes Parafiscales: \$ 108000 mes Total prestaciones: \$ 622266 mensual |

6.4 Programa de Administración

| Actividades Pre operativas | Semanas | Inicio | Fin | Duración en Semanas |
|-------------------------------|---------|--------|-----|------------------------|
|-------------------------------|---------|--------|-----|------------------------|

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | |
|-----------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Consecución del Local | | | | | | | | 1 | 3 | 3 |
| Adecuaciones oficinas | | | | | | | | 4 | 5 | 2 |
| Compra Equipos y enseres | | | | | | | | 3 | 5 | 3 |
| Instalación Equipos | | | | | | | | 6 | 7 | 2 |
| Contratación de Personal | | | | | | | | 4 | 7 | 4 |

7. Aspectos Legales

7.1 Tipo de organización empresarial

C.I FROZEN WORLD S.A.S, va a ser una empresa *Comercializadora Internacional* y a la misma vez una *Sociedad por Acciones Simplificada*.

Las Comercializadoras Internacionales, Son sociedades constituidas en cualquiera de las formas establecidas en el Código de Comercio. En términos generales, pueden definirse la CI como una sociedad mercantil especializada con una gran capacidad para detectar y generar negocios de larga duración y concretarlos en los diferentes mercados mundiales. Las C.I. son organismos calificados para evitar el fracaso y asegurar el éxito en una comercialización internacional

Las C.I. tienen por objeto principal, efectuar operaciones de comercio exterior. También orienta sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos nacionales en el mercado internacional.

Dentro de su objeto se incluye las importaciones de bienes e insumos para abastecer el mercado interno, o para transformarlos y exportarlos.

Ventajas de las C.I:

Entre las más destacadas se encuentran:

- Beneficiarse conjuntamente con su proveedor de las líneas de crédito de Bancoldex,
- Acceder directa o indirectamente a los sistemas especiales de importación – exportación
- Obtener la exención del IVA y del impuesto de retención en la fuente por la compra de mercancías destinadas a la exportación.

La Sociedad por Acciones Simplificada, es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Ventajas de las S.A.S:

Entre las más destacadas se encuentran.

- A pesar de ser anónimas, no están obligadas por ese solo hecho a nombrar a un Revisor Fiscal que dictamine sus estados financieros (solo lo requerirán el día en que excedan al

cierre de algún año los topes de 5.000 salarios mínimos de activos o de 3.000 salarios mínimos de ingresos).

- Son sociedades que se pueden constituir con un único accionista tal como también lo pueden hacer las Empresas Unipersonales de la Ley 222 de 1995, pero con la diferencia que en las S.A.S. sí se podrían hacer contratos entre la sociedad y el único accionista o que pueden incluso decir que su objeto social será “cualquier actividad comercial o civil lícita”.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

| TRÁMITE Y/O CERTIFICACIÓN | ENTIDAD | COSTO |
|---------------------------|--------------------------------|---|
| Certificado de Homonimia | Cámara de Comercio de Medellín | \$ 0 |
| RUT | DIAN | \$ 0 |
| Escritura Pública | Notaria | \$ 2.000 / hoja + IVA + \$ 1.500 (Fondo Notariado) + \$ 1.500 (SNRP) |
| Registro Mercantil | Cámara de Comercio de | \$ 416.000 Rango de Activos |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | |
|--|-----------------------------------|---|
| | Medellín | \$49,302.900 - \$ 59,503.500 |
| Certificado al Proveedor | DIAN | \$0 |
| Licencia de Bomberos | Cuerpo de Bomberos Medellín | \$ 67.000 |
| Certificado de Existencia y Representación Legal | Cámara de Comercio de Medellín | \$ 3600 |
| Inscripción ante Cámara de Comercio de Medellín | Cámara de Comercio de Medellín | \$ 3000 |
| Minuta de Constitución | Contador Público | \$ 0 |
| Permiso de uso de suelo | Cámara de Comercio de Medellín | \$ 0 |
| Impuesto Industria y Comercio | Ministerio de Hacienda | 4 por mil sobre las ventas \$3954x kilo (8500 kilos)= \$33,609.000*4/1000= \$1,344.360 mes |
| INVIMA | INVIMA | \$ 1.945.670 |
| | | \$ 3,784,630 |

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Para la puesta en marcha de la empresa y el desarrollo de la idea de negocio, no se contará con recursos propios de accionistas u otro tipo. Todo el dinero será prestado por una entidad financiera, en este caso, Bancolombia.

8.1.2 Créditos y Prestamos Bancarios

| | |
|--|-------------------|
| ENTIDAD FINANCIERA: | Bancolombia |
| MONTO TOTAL PRÉSTAMO: | \$ 255.223.047 |
| DESTINACIÓN: | Libre Inversión |
| TASA DE INTERÉS (Efectivo mensual): | 2.6% |
| MODALIDAD DEL PRÉSTAMO: | Cuota Fija |
| PLAZO: | 60 meses (5 años) |
| CUOTA DE AMORTIZACIÓN: | \$ 8.446.439 |

TABLA DE AMORTIZACIÓN ANUAL

| PERIODO (ANUAL) | INTERÉS | CAPITAL |
|------------------------|----------------|----------------|
| 1 | \$ 76.236.826 | \$ 25.120.438 |
| 2 | \$ 67.175.417 | \$ 34.181.848 |
| 3 | \$ 54.845.387 | \$ 46.511.877 |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | |
|---|---------------|---------------|
| 4 | \$ 38.067.687 | \$ 63.289.577 |
| 5 | \$ 15.237.958 | \$ 86.119.307 |

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

| VENTAS TOTALES POR PRODUCTO MENSUAL | | | |
|-------------------------------------|----------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Ventas | | | Participación del total Ventas |
| PRODUCTO | | | |
| | Para pre-frita refrigerada | \$ 33.535.305,0 | 100,00% |
| | VENTAS TOTALES (VT) | \$ 33.535.305,0 | 100,00% |

8.2.1.2 Otros Ingresos

No existirá otro concepto por ingresos monetarios que no sea por las ventas del producto.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

| INVERSIONES | |
|--------------------------------------|-----------------|
| TOTAL ACTIVOS FIJOS EXIGIBLES | \$ 59.265.939,0 |

| | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| | |
| TOTAL PREOPERATIVOS EXIGIBLES | \$ 12.733.460,0 |
| CAPITAL DE TRABAJO EXIGIBLE | \$ 183.223.648 |
| INVERSIÓN TOTAL EXIGIBLE | \$ 255.223.047 |

8.2.2.2 Costos

VARIABLES

| Costos Unitarios de los Componentes del Producto | | | | |
|---|-----------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------|
| Componente | Costo Unitario | Cantidad | Unidades | Valor Total Por Componente |
| Papas | \$ 800 00 | 1 00 | Kilo | \$ 800 00 |
| Conservante | \$ 300 00 | 1 00 | Onza | \$ 300 00 |
| Aceite | \$ 5 00 | 250 00 | c.c | \$ 1.250 00 |
| Agua | \$ 0 00 | 500 00 | MI | \$ 1 00 |
| Empaque | \$ 100 00 | 1 00 | U | \$ 100 00 |
| DFI | \$ 507 54 | 1 00 | U | \$ 507 54 |
| Total Costos Variable Unitario del Producto | \$ 2.959 | | | |

COSTOS FIJOS

| COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES | |
|---|----------------------|
| Salarios | \$ 4.200.000 |
| Prestaciones Sociales | \$ 2.417.265 |
| Arriendo | \$ 9.000.000 |
| Servicios | \$ 2.000.000 |
| Mantenimiento | \$ 100.000 |
| TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN | \$ 17.717.265 |

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

| COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES | |
|---|----------------------|
| Salarios | \$ 20.100.000 |
| Prestaciones Sociales | \$ 10.458.895 |
| Papelería | \$ 200.000 |
| Mantenimiento (Equipos de Oficina) | \$ 95.000 |
| Seguros | \$ 300.000 |
| Aseo y Cafetería | \$ 300.000 |
| TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN | \$ 31.453.895 |

Gastos Distribución y Ventas

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS | |
|--|-------------------|
| Publicidad y Mercadeo | \$ 290.000 |
| TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS | \$ 290.000 |

Gastos Amortización de diferidos

| | |
|-----------------------------------|---------------------|
| Total Amortización Mensual | \$ 212.224 3 |
|-----------------------------------|---------------------|

8.2.2.4 Gastos Financieros

| PERIODO (ANUAL) | INTERÉS |
|------------------------|----------------|
| 1 | \$ 76.236.826 |
| 2 | \$ 67.175.417 |
| 3 | \$ 54.845.387 |
| 4 | \$ 38.067.687 |
| 5 | \$ 15.237.958 |

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

Flujo caja proyecto sin financiación

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

| Conceptos | Inversión | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | | \$ | \$ | \$ | \$ |
| + Ingresos por venta | | \$ 402.423.660 | 464.799.327 | 536.843.223 | 620.053.923 | 716.162.281 |
| - Costos variables | | \$ 301.770.780 | 331.947.858 | 365.142.644 | 401.656.908 | 441.822.599 |
| - Costos fijos | | \$ 593.533.920 | 652.887.312 | 718.176.043 | 789.993.648 | 868.993.012 |
| Costos fijos de Producción | | \$ 212.607.180 | 233.867.898 | 257.254.688 | 282.980.157 | 311.278.172 |
| Costos fijos de Administración | | \$ 377.446.740 | 415.191.414 | 456.710.555 | 502.381.611 | 552.619.772 |
| Costos fijos de comercialización y ventas | | \$ 3.480.000 | 3.828.000 | 4.210.800 | 4.631.880 | 5.095.068 |
| - No Desembolsables | \$ 0 | \$ 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 |
| - Intereses Crédito | | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| = Utilidad Antes de Impuestos | \$ 0 | -\$ 508.038.326 | -\$ 535.193.128 | -\$ 561.632.750 | -\$ 586.753.919 | -\$ 609.810.616 |
| - Impuestos | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| = Utilidad después de Impuestos | \$ 0 | -\$ 508.038.326 | -\$ 535.193.128 | -\$ 561.632.750 | -\$ 586.753.919 | -\$ 609.810.616 |
| + Ajuste por No Desembolsables | \$ 0 | \$ 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 |
| + Otros Ingresos (No sujetos a impuesto) | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 264.470.712 |
| Prestamos | \$ 0 | | | | | |
| Recuperación Capital de trabajo | | | | | | \$ 268.257.742 |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|---|---------------------------------|----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Valor de Salvamento | | | | | | -\$ 3.787.030 |
| - Otros Egresos no deducibles de impuesto | \$ 255.223.0 47 | \$ 18.322.365 | \$ 20.154.60 1 | \$ 22.170.06 1 | \$ 24.387.06 7 | \$ 0 |
| Activos Fijos | \$ 59.265.93 9 | | | | | |
| Pago Crédito (Capital) | | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| Gastos PREOPERATIVOS | \$ 12.733.46 0 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$ 183.223.6 48 | \$ 18.322.365 | \$ 20.154.60 1 | \$ 22.170.06 1 | \$ 24.387.06 7 | |
| FLUJO DE CAJA | -\$ 255.223.0 47 | -\$ 511.203.405 | -\$ 540.190.4 44 | -\$ 568.645.5 25 | -\$ 595.983.7 01 | -\$ 330.182.6 18 |

Flujo caja inversionista con financiación

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

| Conceptos | Inversión | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|-----------|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| + Ingresos por venta | | \$ 402.423.660 | \$ 464.799.3 27 | \$ 536.843.22 3 | \$ 620.053.9 23 | \$ 716.162. 281 |
| - Costos variables | | \$ 301.770.780 | \$ 331.947.8 58 | \$ 365.142.64 4 | \$ 401.656.9 08 | \$ 441.822. 599 |
| - Costos fijos | | \$ 593.533.920 | \$ 652.887.3 12 | \$ 718.176.04 3 | \$ 789.993.6 48 | \$ 868.993. 012 |
| Costos fijos de Producción | | \$ 212.607.180 | \$ 233.867.8 98 | \$ 257.254.68 8 | \$ 282.980.1 57 | \$ 311.278. 172 |
| Costos fijos de Administración | | \$ 377.446.740 | \$ 415.191.4 14 | \$ 456.710.55 5 | \$ 502.381.6 11 | \$ 552.619. 772 |
| Costos fijos de comercialización y | | \$ 3.480.000 | \$ 3.828.000 | \$ 4.210.800 | \$ 4.631.880 | \$ 5.095.06 |

114



Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|---|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| ventas | | | | | | 8 |
| | | | \$ | | \$ | \$ |
| - No Desembolsables | \$ 0 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 |
| | | | \$ | | \$ | \$ |
| - Intereses Crédito | | 76.236.826 | 67.175.417 | 54.845.387 | 38.067.687 | 15.237.958 |
| = Utilidad Antes de Impuestos | \$ 0 | 584.275.152 | 602.368.545 | 616.478.137 | 624.821.606 | 625.048.574 |
| - Impuestos | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| = Utilidad después de Impuestos | \$ 0 | 584.275.152 | 602.368.545 | 616.478.137 | 624.821.606 | 625.048.574 |
| + Ajuste por No Desembolsables | \$ 0 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 | 15.157.286 |
| + Otros Ingresos (No sujetos a impuesto) | \$ 255.223.047 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 264.470.712 |
| Prestamos | \$ 255.223.047 | | | | | |
| Recuperación Capital de trabajo | | | | | | \$ 268.257.742 |
| Valor de Salvamento | | | | | | -\$ 3.787.030 |
| - Otros Egresos no deducibles de impuesto | \$ 255.223.047 | \$ 43.442.803 | \$ 54.336.449 | \$ 68.681.938 | \$ 87.676.645 | \$ 86.119.307 |
| Activos Fijos | \$ 59.265.939 | | | | | |
| Pago Crédito (Capital) | | \$ 25.120.438 | \$ 34.181.848 | \$ 46.511.877 | \$ 63.289.577 | \$ 86.119.307 |
| Gastos PREOPERATIVOS | \$ 12.733.460 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$ 183.223.648 | \$ 18.322.365 | \$ 20.154.601 | \$ 22.170.061 | \$ 24.387.067 | |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | |
|---------------|------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| FLUJO DE CAJA | \$ 0 | -\$ 612.560.669 | -\$ 641.547.708 | -\$ 670.002.790 | -\$ 697.340.965 | -\$ 431.539.883 |
|---------------|------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|

8.3.2 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Estado 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 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 | 33.535.305 |
| Costo Variables | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 | 25.147.565 |
| Costos Fijos Producción | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 | 17.717.265 |
| Gastos Depreciación | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 | 1.050.883 |
| Utilidad Bruta en Ventas | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 | 10.380.408 |
| Costos fijos de Administración | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 | 31.453.895 |
| Costos Fijos de Ventas y | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 | 290.000 |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Distribución | | | | | | | | | | | | |
| Amortización de diferidos | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 | 212.224 |
| Utilidad Operativa | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 |
| 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 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 | -42.336.527 |
| Impuestos | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 | -13.971.054 |
| UTILIDAD NETA | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 |
| Utilidades Repartidas (Dividendos) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidades no Repartidas | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 | -28.365.473 |
| Utilidades no Reparti | -28.365.4 | -56.730.9 | -85.096.4 | -113.461.89 | -141.827.36 | -170.192.83 | -198.558.31 | -226.923.78 | -255.289.25 | -283.654.73 | -312.020.20 | -340.385.67 |

Proceso exportador de papa pre-frita refrigerada a través de la comercializadora internacional C.I Frozen World S.A.S

| | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|----|----|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| das Acumu ladas | 73 | 46 | 20 | 3 | 6 | 9 | 2 | 6 | 9 | 2 | 5 | 8 |
|-----------------------|----|----|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

8.3.3 Balance General

El balance general no aplica para el proyecto.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Con financiación

| | |
|---------------------|---------------|
| Valor Presente Neto | - 873.108.647 |
|---------------------|---------------|

Sin financiación.

| | |
|---------------------|---------------|
| Valor Presente Neto | - 987.148.841 |
|---------------------|---------------|

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

8.4.3 Indicadores Financieros Proyectados

Los indicadores financieros proyectados no aplican para este proyecto.

Como el proyecto es inviable y todos los flujos de caja son negativos, el proyecto no calcula la TIR.

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda y del precio)

Las variaciones son positivas por que el proyecto es inviable.

Aumento precio de cantidades un **30%**

| | |
|---------------------|---------------|
| Valor Presente Neto | - 219.029.062 |
|---------------------|---------------|

Las ventas se aumentaron en un **50%**. Junto con el 8.4.5 y explico.

| | |
|---------------------|---------------|
| Valor Presente Neto | - 288.093.834 |
|---------------------|---------------|

En este punto también va incluido el **8.4.5** (Análisis de sensibilidad con variación en el precio).

Las variaciones en los porcentajes no se hicieron con +-10% y +-15% ya que como el proyecto no es viable, se pretendía observar si con unos porcentajes más altos, el proyecto podía funcionar, pero no fue así.

9. CONSIDERACIONES FINALES

Luego de una investigación y análisis profundo de la idea de negocio, se concluye que el proyecto e idea de negocio, NO es viable. A continuación se pueden concluir las siguientes posibles razones:

Luego de haber realizado los estudios técnico, legal, comercial y de producción, se puede concluir que la idea de negocio es viable por que los costos no fueron muy elevados para producir, para poner en funcionamiento la posible empresa y para la distribución del producto al mercado americano. Sin embargo, cuando se hizo el estudio administrativo y el financiero sobretodo, los resultados arrojados no fueron alentadores por lo siguiente:

- Según el estudio financiero, la estructura de costos final fue muy alta. Es decir, los ingresos de la compañía eran mucho menores que los egresos.
- Se simuló y se cambiaron datos en las inversiones en los activos fijos, pero de igual forma, el proyecto no pudo ser viable.
- Se simuló también un aumento en el precio del producto un 30% (mucho) y no el 10% y también se aumentó el porcentaje de las ventas a un 50% (mucho) y no un 15%, y luego de hacer todos los cálculos correspondientes, los resultados no fueron buenos.
- Un último intento fue bajar los costos fijos un 30% lo cual sería casi imposible de pensar, y también bajar los costos de salarios, muebles y enseres y demás en la parte administrativa, pero de cualquier forma el proyecto no tuvo balance positivo para su puesta en marcha.
- La TIR del proyecto no se pudo calcular ya que todos los flujos de cada son negativos, por lo que queda imposible.

Con los medianos conocimientos adquiridos y aplicados al proyecto, la idea de negocio no se puede poner en funcionamiento ya que financieramente es imposible hacerlo.

Se necesitan conocimientos más avanzados y más experiencia de personas que puedan revisar detalladamente todo el proyecto y encontrar las causas por la cual no es viable.

Esta sería una buena manera de poder lograr que el proyecto se lleve a cabo y arroje los resultados esperados.

Referencias Bibliográficas

Internet

- http://www.finagro.com.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-197&p_options=
- http://www.dane.gov.co/#twoj_fragment1-4
- http://www.dane.gov.co/reloj/reloj_animado.php
- <http://www.indexmundi.com/es/colombia/index.html>
- http://camara.ccb.org.co/documentos/5847_ciiu.pdf
- http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/087_Perfil%20Sector%20Agroindustrial.pdf
- http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/bolet_eam_2009.pdf

- http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/bolet_eam_2010.pdf
- <http://walmartstores.com/>
- <http://www.costco.com/>
- <http://www.target.com/>
- <http://www.colomguia.com/paginasdirectorio/maquinariaindustrial/maquinariaindustrial.htm>
- http://imigra.com.co/cundinamarca/bogota/maquinaria_para_procesamiento_de_frutas_y_verduras/5a70c6f63c4e9b0a/cgs_racar_ltda
- <http://www.colomguia.com/Paginasdirectorio/agro/agricultura.htm>
- <http://www.mccain.com/Pages/default.aspx>
- <http://www.simplotfoods.com/>
- <http://www.oreida.com/>
- http://www.canaltvagro.com/index.php?option=com_content&view=article&id=93%3Aagriculver&catid=37&Itemid=46
- <http://www.revistasumma.com/economia/973-deloitte-consumidor-de-estados-unidos-planifica-mas-al-comprar.html>
- <http://www.ambito.com/noticia.asp?id=636903>
- <http://www.bodegasylocales.com/inmuebles/view/byl4553/bodega/>

