



**COMERCIALIZADORA
INTERNACIONAL DE STEVIA PARA
EXPORTAR A OTROS PAISES.**

CI STEVIA S.A.S.
8 DE JUNIO DE 2011.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE STEVIA PARA EXPORTAR A OTROS PAISES.

Plan de Negocios

**CI STEVIA S.A.S.
MEDELLIN-JUNIO-2011.**

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE STEVIA EN COLOMBIA.

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 los problemas 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. Análisis del mercado.

4.1 Objetivos del mercado.

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.

4.3.3 Demanda del producto.

4.3.4 Oferta del producto.

4.3.5 Precios de los productos.

4.4 El mercado proveedor.

4.4.1 Proveedores.

4.4.2 Estudio del mercado de proveedor.

4.5 El mercado Distribuidor.

4.5.1 Distribución.

4.6 Precios de los productos.

4.6.1 Los precios de los productos tomando como base los costos.

4.6.2 Los precios de los productos propuestos.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

4.6.3 Política de precios.

4.7 Costos asociados a las actividades de comercialización.

5. Aspectos Técnicos.

5.1 Objetivos de Producción.

5.2 Descripción del proceso de producción.

5.3 Capacidad de producción.

5.4 Recursos materiales.

5.4.1 Locaciones.

5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.

5.4.4 Requerimientos de personal.

6. Aspectos Administrativos.

6.1 Procesos Administrativos.

6.1.1 Descripción del los procesos administrativos.

6.1.2 Procesos Administrativos Externalizados.

6.2 Estructura organizacional del negocio.

6.2.1 Organigrama.

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 personal.

7. Aspectos legales.

7.1 Tipo de organización empresarial.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.

8. Aspectos Financieros.

8.1 Ventas.

8.2 Estructura Financiera.

8.3 Estructura de costos.

8.4 Inversión de capital de trabajo.

8.5 Punto de equilibrio.

8.6 Estado de Resultados.

8.7 Flujo de Caja Mensual.

8.8 Valor presente neto.

8.9 Flujo de caja anual 2 años.

8.10 Flujo de caja anual 3 años.

8.11 Flujo de caja anual 4 años.

8.12 Tasa interna de retorno.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

9. Consideraciones Finales.

10. Referencias bibliográficas.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

RESUMEN EJECUTIVO.

El proyecto trata sobre la exportación de Stevia en rama (Hojas secas), al país de Brasil.

Si hablamos a nivel nacional, nuestra capacidad de producción para satisfacer el mercado inmediato, es aceptable, ahora bien para el mercado internacional, aunque mínima, no es imposible como la muestra el estudio.

Brasil, un país donde su fauna también es bellísima, no es lo suficientemente generosa para la producción de Stevia, es de aquí donde nace la idea de la "Comercializadora Internacional Stevia S.A.S", pues hemos detectado un gran vacío de abastecimiento pero gran oportunidad de incursión en el mercado de este país.

Con el producto principal " Hojas Secas de Stevia en Rama" destinadas a endulzar los alimentos para personas con diabetes o con un régimen estricto en nutrición, es de donde se destilan varios productos pero que en nuestro caso sería el único que nos interesa ofertar, pues se tendría un mercado específico el cual se encargaría de su transformación y distribución dentro de dicho país.

A través del desarrollo del proyecto se calculo la posibilidad de venta que de acuerdo a la demanda publicada en diferentes medios de comunicación, daría un margen de rentabilidad del 4.20% lo que incita que la operación de la empresa sea casi un hecho.

Los valores financieros del proyecto

- Inversión: \$117'890.893
- Inversión en capital de trabajo: \$99.247.893
- Gastos mensuales de operación: \$ 78'353.600
- Gastos pre operativos: \$2.793.400
- Activos fijos: \$15.849.600
- Ventas mensuales: \$86'000.000
- Utilidad mensual neta: \$5.147.928

Este proyecto arroja una viabilidad financiera atractiva al empresario que busca innovar y explorar mercados con un producto natural que satisface la necesidad de endulzar alimentos desde los diferentes puntos de vista nutricionales.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.

NATALIA VILLEGAS PANTOJA	
Cedula De Ciudadanía	43191718.
Fecha de Nacimiento	Diciembre 06 de 1985
Lugar de Nacimiento	Itagüí
Edad	25 Años
Grado de Estudios	Técnica
Ocupación	Trabaja y Estudia Comercio Internacional
Dirección	Calle 48 55-51
Teléfono contacto	3004657491
Estado Civil	Soltera

LINA MARCELA GONZÁLEZ AGUDELO	
Cedula De Ciudadanía	1128265004.
Fecha de Nacimiento	Julio 16 1986
Lugar de Nacimiento	Medellín
Edad	24 Años
Grado de Estudios	Técnica
Ocupación	Trabaja y Estudia Comercio Internacional
Dirección	Calle 16 99-107
Teléfono contacto	3113106532
Estado Civil	Soltera

ISABEL CRISTINA ARBELÁEZ CARDONA	
Cedula De Ciudadanía	43998616.
Fecha de Nacimiento	Septiembre 14 de 1984
Lugar de Nacimiento	Medellín
Edad	26 Años
Grado de Estudios	Técnica
Ocupación	Trabaja y Estudia Comercio Internacional
Dirección	Calle 88 44-20
Teléfono contacto	3015958751
Estado Civil	Soltera

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Por meses hemos desarrollado diferentes actividades orientadas a la búsqueda de información de un producto determinado, que como resultado final será nuestro trabajo de grado para optar al título de Tecnólogas en Comercio Internacional.

Hablar de motivos sería regresar al inicio de este trabajo donde principalmente se hablaba de un motivo académico, pero que con el pasar del tiempo, paso a formar parte de un motivo personal y dejando porque no, una posibilidad de negocio que con la perfección del mismo sería una gran idea por explotar.

Cuando empezamos a llegar al fin de su elaboración, sentimos como el proceso de recopilación, da sus frutos y la tristeza de concluir un ciclo más de nuestras vidas.

Queda pues en nosotros la satisfacción de un excelente trabajo y el mejor de los aprendizajes.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.

3.1 Nombre de la Empresa

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE STEVIA (CI STEVIA S.A.S).

3.2 Descripción de la Empresa.

Somos una empresa mediana dirigida al sector de alimentos, dedicada a la compra, venta, re empaque y comercialización de Stevia en rama, nuestro centro de operaciones está ubicado en la ciudad de Cartagena-Colombia, y por fuera de esta área contamos con una persona calificada quien realiza el estudio de los productores de Stevia con el fin de seleccionar la de mejor calidad.

Nuestro mercado objetivo inicialmente es el país de Brasil, debido a que este presenta una gran necesidad de Stevia en rama seca, para su posterior transformación en productos terminados a base de Stevia aptos para el consumo humano que suple la necesidad de endulzante para personas con diabetes.

3.3 Misión de la Empresa.

Somos una Comercializadora Internacional orientada a la satisfacción de endulzante natural para personas con enfermedad de diabetes, con Stevia en el mercado internacional.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Mediano plazo.

- La Comercializadora Internacional Stevia S.A.S proyecta vender al mercado Brasileño unas 200.000 toneladas de Stevia que representarían un valor de \$860'000.000 aproximadamente en su primer año.
- En su cuarto año se consolidara como una de las mejores abastecedoras de Stevia en el país de Brasil, superando en un 5% las ventas del primer año.

Largo plazo.

- Convertirnos en el principal abastecedor de Stevia en Brasil con miras en otros países, superando las ventas mensuales desde el primer año, con un total de 270.000 toneladas que corresponden a un total de \$1.269'000.000.

3.5 Ventajas Competitivas.

¿Qué distingue nuestro producto del producto de la competencia?

Lo que distingue nuestro producto al de la competencia principalmente es la calidad permanente, pues a comparación de los demás, Colombia tiene un suelo bondadoso, fresco y rico en nutrientes gracias a la fauna y al clima que permite un abastecimiento constante de Stevia.

¿Estas diferencias hacen que el producto sea “único” en el mercado?

Las posibilidades de ser únicos son todas, lo que se debe tener en cuenta es el cuidado del suelo y el clima para que la producción de la Stevia sea constante y de excelente calidad.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir.

El problema radica en que actualmente existen muchas personas que sufren de diabetes, triglicéridos y colesterol alto, eso se debe a malos hábitos alimenticios y en algunos casos es hereditario, lo anterior conlleva a que la persona tenga la necesidad de mejorar su nutrición y a consumir un producto natural diferente a los comunes para poder tener una mejor calidad vida.

3.7 Relación de productos y/o servicios.

Nuestra actividad principal es comprar Stevia en rama a los cultivadores colombianos, para luego comercializarla a empresas que se dediquen a la transformación y puedan ofrecer al consumidor final productos bien sea en polvo, gotas, pastillas etc.

3.8 Justificación del Negocio.

Determinando el mercado, con nuestro producto “Stevia en rama seca” se ha podido llegar a la conclusión que este plan de negocio genera un 4.20 % de rentabilidad y es viable crear o desarrollar este negocio.

3.9 Análisis del entorno y del sector.

- En el sector agricultor en Brasil, el tamaño del mercado aproximadamente es de 200'000.000 de habitantes.
- Aunque la selva amazónica ocupa más de la tercera parte del país no hay suficientes productores de Stevia, sólo un 7% del área total está cultivada, Brasil basa sus recursos en la agricultura.
- Las condiciones climáticas de Brasil corresponden a un clima templado subtropical. La temperatura promedio es de 22° C a 31° C, lo que permite

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

las optimas condiciones para el cultivo de Stevia, lo que a su vez sería una amenaza a largo plazo para el desarrollo de este proyecto.

- La demanda de esta población es de 1'000.000 de toneladas de Stevia al año.
- En Brasil actualmente existen 50 hectáreas de plantación que solo cubren 100 toneladas de cristales de Stevia al año.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio.

- Conocimiento en la manipulación de alimentos.
- Saber elegir proveedores de Stevia.
- Conocer de almacenamiento, empaque y embalaje de la Stevia para su transporte
- Permisos exigidos por el país de Brasil para el ingreso de la Stevia.
- Conocimiento en administración para llevar las riendas del negocio.
- Dominio del idioma de portugués.
- Conocimiento de la operación aduanera.

4. ANALISIS DEL MERCADO.

4.1 Objetivos de Mercadeo.

Identificar la demanda y oferta actual en el mercado, investigar las clases de productos y sus presentaciones, quienes son los Clientes potenciales, la competencia existente y las estrategias de venta aplicables al producto.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.



DESCRIPCION BREVE.

La Stevia es un pequeño arbusto, oriundo del nordeste paraguayo. Se estima que hay más de 80 especies de Stevia que crecen en forma silvestre en el continente americano. Parece ser que de ellas, sólo la Stevia rebaudiana y otra especie ya extinta poseen la dulzura natural que las distingue. Las hojas de la planta han sido utilizadas por la tribu de indios Guaraní desde los tiempos pre-colombinos, para endulzar los alimentos. Sin embargo, no fue sino hasta 1887 que el científico americano Anthony Bertoni la descubrió, la hoja en su forma natural es de 15 a 20 veces más dulce que el azúcar por lo cual se constituye en un sustituto no calórico y seguro para el consumo de los diabéticos.

En la actualidad se comercializa bajo diferentes presentaciones (hojas, yerba mate compuesta, extractos, polvos y comprimidos).

El principal producto de esta planta es la hoja de Stevia, cuya siembra y cosecha será preferentemente orgánica y sin ningún empleo de agrotóxicos lo que dará un mayor valor agregado al producto, El principio activo de la Stevia es el esteviósido y el rebaudiósido, que son los glicósidos responsables del sabor dulce de la planta estos extractos son hasta 300 veces más dulces que la sacarosa.

La demanda por edulcorantes naturales va en aumento en el mundo debido principalmente a los efectos secundarios que producen los edulcorantes sintéticos. Por ejemplo Japón ya ha sustituido la mitad del consumo de

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

azúcar de caña por azúcar de Stevia y en este país están prohibidos los edulcorantes sintéticos desde los años 70.

La Stevia, es un cultivo innovador y muy rentable en el mercado tanto nacional como internacional. El consumo ya sea como hierba o como productos industrializados, derivados de esta especie vegetal, se presenta muy interesante, pues está destinada a sustituir el uso de edulcorantes sintéticos como el Aspartame, Sacarinas, Ciclamatos, etc. Productos que cada vez son más cuestionados por presentar efectos tóxicos e incluso alguno de ellos cancerígenos a los usuarios que son, en su mayor parte, diabéticos, obesos o simplemente personas dispuestas a mantener o bajar de peso. Asimismo se estima que en un futuro esta planta está destinada a reemplazar al azúcar de sacarosa o azúcar de caña por los efectos secundarios que tiene a la salud humana.

Su distribución se realizara por bultos cada uno con un peso de 50 kilos con medidas de 60 cm X 40 cm X 40 cm.

CI Stevia S.A.S tendrá como objetivo la compra de Stevia en rama a los diferentes proveedores Colombianos, para un posterior proceso de empaque y su comercialización en el exterior.

APLICACIÓN DE STEVIA SEGÚN MERCADOS.

1. MERCADO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.

- El edulcorante de Stevia es resistente al calor (hasta 200°C)
- No tiene calorías y es natural.
- Es un edulcorante no toxico, no adictivo.
- Es potente, 250 a 300 veces más dulce que el azúcar en su forma procesada.
- Es un edulcorante de mesa para el té, café, etc.
- Enaltecedor de bebidas alcohólicas (agente de envejecimiento y catalizador).

Productos potenciales: adictivo para las bebidas gaseosas, jarabes de fruta, refrescos, jugos de fruta, helados, yogures, sorbetes, pasteles, bizcochos, tortas, panes dulces, mermeladas, salsas, curtidos, jaleas, postres, chicles, dulces, confiteras, frutas de mar, dietas para bajar de peso, dietas diabéticas.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

2. MERCADO DE SALUD.

- Tratamiento contra la diabetes.
- Tratamiento contra la hipo-glicemia.
- Tratamiento cardiovascular.
- Previene la caries y retarda la placa.
- Controla el eczema y el acné.
- Para el tratamiento de la hipertensión y el control de la presión arterial.
- Agente bactericida.

Productos potenciales: Enjuague bucal, programas de pérdida de peso, pasta dentífrica, productos para el cuidado de la piel, tratamientos médicos.

3. MERCADO DE LOS SUBPRODUCTOS.

Son los restos de la planta (tallos, semillas, flores, que son usadas para alimentación de animales y en fertilizantes.

Agricultura: Activa los cultivos, céspedes de golf, y de jardines.

Producción animal: Sirve para las raciones balanceadas, animales de granja, caballos de carreras y piscicultura.

Cosméticos: Se puede utilizar como aditivos para cremas, lociones, jabones y champús.

Ambiente: Para descontaminar de los químicos peligrosos.

Suelo: Desinfectante que mata bacterias, hongos y algas marinas.

PRESENTACIONES DE LA STEVIA RABAUDIANA.

Hojas frescas: Es su estado más natural y no procesado, son usadas para preparar salsas, pero resultan aun mejor en el herbario, y para el consumo directo se comercializan sueltas o en sacos de té, y son 15 a 30 veces más dulces que el azúcar.

Hojas secas: son 10 a 15 veces más dulces que el azúcar, la manera más fácil es secándolas con un deshidratador, este proceso le permite tener un periodo mayor de almacenamiento, tiene los mismos usos que las hojas frescas pero también se pueden utilizar en los procesos industriales, para extracción del steviosidos.

Hojas molidas o en polvo: Se pueden encontrar a granel y en sacos de té, tienen un color verdoso y se usa como endulzante de té, ensaladas, frutas, café, etc.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

Stevia en polvo: Las hojas de Stevia se procesan a través de uno de los varios métodos de extracción, normalmente con una base de agua o alcohol etílico, el polvo normalmente es blanquecino es 100 veces más dulce que el azúcar, utilizándolo como edulcorante de comidas y bebidas.

Tabletas Stevia: se disuelve rápidamente, normalmente contienen esterosidio junto con otros ingredientes, se usa como edulcorantes de bebidas.

Grados de efectividad de la Stevia como endulzante.

1kg de hoja seca y molida de Stevia endulza 150 litros de agua.

1kg de steviosidio endulza 1.500 litros de agua.

1kg de azúcar endulza 25 litros de agua.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta.

Después de haber realizado una exhaustiva investigación y luego de su análisis, llegamos a la conclusión que nuestro mercado meta, objeto del proyecto, será el país de Brasil ubicado en el continente americano, exactamente en Suramérica.

Nuestro mercado objetivo estará dirigido específicamente a:

Empresas grandes y medianas que se dediquen a la compra, transformación y comercialización de la Stevia en sus diferentes presentaciones ubicadas en Brasil.

Descripción del Mercado.

Descripción del Mercado.	
Datos Generales	
Capital	BRASILIA
Idioma	PORTUGUÉS
Tipo de Gobierno	REPUBLICA FEDERAL
Religión	CATOLICA 73.6%, PROTESTANTE 15.4%, OTRAS 11%
Moneda	REAL DEL BRASIL (BRASIL)
Principales Ciudades	BELO HORIZONTE PAMPULHA , CURITIBA , PORTO ALEGRE , RIO DE JANEIRO , SAO PAULO ,

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

Indicadores Socioeconómicos	
Nombre	2009
Población	191,480,630.00
PIB (US\$ millones)	1,577,264.00
PIB per cápita (US\$)	8,237.00
% Crecimiento PIB	-0.2
Tasa de devaluación (%)	-25.7
Tipo de cambio (moneda del país / USD\$)	2.01
Tipo de cambio bilateral (moneda del país / col \$)	1,073.60
Tasa de desempleo (%)	8.1
Inflación (%)	4.2
Riesgo de no Pago	BBB-

REGULACIONES Y NORMAS PARA PRODUCTOS IMPORTADOS EN BRASIL.

En Brasil, la sección 14 de la división nacional de vigilancia sanitaria de alimentos de la secretaria nacional de monitoreo sanitario del ministerio de salud, el 10 de septiembre de 1986, decidió autorizar el uso de steviosido como edulcorante adictivo natural en alimentos y bebidas dietéticas, con una ingesta diaria aceptable de 5,5mg/kg de peso por día.

A pesar de que en términos arancelarios Brasil ha disminuido sus niveles porcentuales, es un país que se caracteriza por establecer constantes cambios en su régimen de comercio exterior e imponer trabas no arancelarias a los productos importados.

Se exige la observación de precios mínimos para varios productos. No existe norma escrita al respecto. Se sabe de esta práctica, en el momento en que el importador solicita la licencia y ésta no es otorgada. Tampoco se emite un documento explicando la razón de la negativa.

El Código de Valoración Aduanera aprobado por la OMC tiene 7 criterios para el cálculo del valor de las mercancías al ser importadas. La aduana brasileña, muchas veces utiliza criterios subjetivos. El importador debe llenar un formulario con información confidencial comprobando los precios establecidos por el exportador. Las mercancías en estos casos, pueden permanecer hasta 50 días sin poder ser retiradas de la aduana.

Se requiere la emisión de certificados fitosanitarios y/o zoonosanitarios por parte del Ministerio de Agricultura de Brasil. Su origen, y los posibles riesgos para la salud humana.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

ETIQUETADO DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS.

El etiquetado del producto debe proporcionar información precisa sobre la calidad del producto, cantidad, composición, precio, garantía, fecha de vencimiento, su origen, y los posibles riesgos para la salud humana.

Los productos importados deben llevar una traducción portuguesa de esta información. En igual forma, las medidas y pesos de los productos deben ser presentados en unidades del sistema métrico.

ARANCELES.

Los aranceles en Brasil para países extra – zona como Colombia, se aplican según lo acordado en el MERCOSUR. Estos oscilan entre 0% y 24%.

Acuerdos comerciales de Brasil con distintos países.

Preferencia Arancelaria Regional - PAR – ALADI.

Mercado Común del Sur – MERCOSUR.

Reuniones.

Es necesario que las citas de negocios se preparen con anticipación. En la mayoría de casos las negociaciones pueden tomar más de una reunión. Son muy comunes los almuerzos o comidas de negocios. Los brasileños consideran importante establecer una relación personal, tomándose su tiempo antes de desarrollar cualquier tipo de relación comercial. Las negociaciones deben realizarse entre iguales (jerarquía dentro de la empresa).

4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor.

Nuestro proyecto busca captar potenciales consumidores que presenten las siguientes características:

Personas con diabetes, con colesterol, triglicéridos altos, con problemas coronarios, deportistas sin límite de edades pero teniendo en cuenta que la mayor parte de consumidores actuales oscilan en edades desde los 20 años en adelante siendo este nuestra prioridad y aquellas personas que tengan un régimen de alimentación saludable.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

4.3.3. Demanda del producto.

Se estima vender mensualmente 20 toneladas de Stevia, que anualmente equivalen a 240 toneladas al año. De esta forma se daría abastecimiento al 2.5% de 1'000.000 de toneladas que requiere Brasil anualmente, segunda empresa más grande del mundo transformadora de dicho producto para el consumo humano.

4.3.4. Oferta del producto.

Actualmente existen alrededor de 50 hectáreas de plantación de Stevia en Brasil, está lejos de cubrir la capacidad máxima de las fábricas que podía producir 100 toneladas de cristales de Stevia al año. Cuando las empresas recién iniciaban, su idea fue enfocarse en aditivos alimentarios para el mercado industrial, pero con el paso del tiempo, decidieron enfocarse en productos para consumidores finales como los edulcorantes de mesa por la poca producción de Stevia.

La universidad Mariga en Brasil, creó un programa de emprendimiento donde originalmente hubo alrededor de 300 cultivos de Stevia pero la mayoría de los agricultores dejaron de cultivarla porque las hojas no se vendían a precio consistente y se presentaron fallas en el proceso productivo.

Esta amenaza será combatida con precios, calidad, distribución, disponibilidad del producto, brindando de esta manera una atracción a los clientes y un bienestar a la empresa.

4.3.5 Precios del producto.

La compra de las Hojas secas de Stevia tiene una política sobre la calidad, solo se compran hojas con un máximo de impurezas del 12%. Los productores que posean hojas de buena calidad reciben un precio superior, sin embargo, aquellos que entregan hojas de baja calidad reciben un precio inferior.

El precio promedio de la hoja Seca de Stevia en Brasil es de 2.5 Usd a 3.0 Usd por kilo.

4.4 El Mercado Proveedor.

4.4.1 Proveedores.

Existen en la actualidad varios cultivos en los Territorio Nacional Colombiano y los departamentos de: Antioquia, Cundinamarca, Caldas, Risaralda, Quindío, Córdoba y en muchas otras regiones de Colombia.

Hoy en día son más de doscientos los cultivadores de Stevia en el País.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

Aproximadamente entre todos los proveedores existentes en el mercado colombiano el costo de la Stevia seca en rama es de: \$2450 pesos por kilo.

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor.

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

El contacto con los posibles proveedores se realizó a través de medios magnéticos, siendo como fuente principal su página web.

b) Resultados del estudio de los proveedores.

Ver tabla adjunta.

Proveedores Potenciales:

Nombre Proveedor	Ciudad	Contacto	precio de venta por kilo	Capacidad de Venta	Observaciones
Agro Stevia Internacional Ltda.	Llanos Orientales	ventas@agrostevia.com	2.400	3800 kl por mes	Su condición de ventas es de 10 kl en adelante y por compras de 1,200 kls en adelante brindan 2% de descuento.
Fasera Ltda.	Medellín	www.fasera.com.co	2.500	4,100 kl por mes	Empaque especial para mayor conservación.
CooprodeStevia	Barbosa-Antioquia	3104401801	2.350	3,900 kl por mes	Su venta se realiza en diferentes presentaciones.
Jhon Edison Granada	Pereira	John Edison Granada	2.200	1,000 kl por mes	Hojas Mas grandes para mayor rendimiento y manejo
Stevia Huila	Mariquita Tolima	www.stevihuila.com	2.250	2,960 klo por mes	Hojas seleccionadas de la mejor

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

					calidad
Hacienda Villanatali	Caquetá	haciendavillanatali@gmail.com	2.400	4,250 kl por mes	Hojas con mejor apariencia y mejor calidad.

4.5 El Mercado Distribuidor.

4.5.1 Distribución.

Nuestra estrategia de comercialización será nula ya que nuestro producto será comercializado de forma directa a las empresas transformadoras de Stevia en Brasil, quienes se encargaran de publicitar sus propios productos elaborados con Stevia.

4.6 Precios de los Productos

4.6.1 Los Precios de los productos tomando como base los Costos.

Componente	Costo	Cantidad
Stevia En Rama Seca	\$ 2,450	kilo
Bolsa Plástica	\$ 100	Unidad
Cinta Papel	\$ 41	1 Mt
Etiqueta	\$ 20	unidad
Guantes Desechables	\$ 400	unidad
Total Costo por Kilo	\$ 3,011	

4.6.2 Los Precios de los Productos propuestos.

El precio por kilo determinado para la comercialización de la Stevia es de \$4.300, en este valor de venta están incluidos todos los costos de producción, administración y utilidad.

4.6.3 Política de Precios.

Las ventas son realizadas de contado con carta a la vista pagada de inmediato.

4.7 Costos asociados a las Actividades de Comercialización.

Los costos de comercialización serán mínimos solo se realizaran el pago de transporte interno de las mercancías desde la bodega en zona franca hasta

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

el puerto de embarque ubicadas en la ciudad de Cartagena-Colombia, el costo aproximado es de \$1.100.000

Además los gastos generados por agenciamiento aduanero que son aproximadamente \$850.000 Mensuales.

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN).

5.1 Objetivos de producción.

El objetivo principal radica en el conocimiento y adquisición de los materiales, maquinaria y personal requerido para producción y administración del proyecto.

5.2 Descripción del proceso de producción.

Nuestro proceso de producción se radicara básicamente en la compra a los diferentes productores que existan en Colombia y posteriormente se re empacara para su comercialización en los mercados internacionales, para ello se tendrá en cuenta el siguiente orden de selección y producción.

- Localizar y contactar cada uno de los productores de Stevia en Colombia y visitar sus cultivos.
- Clasificar los proveedores de stevia de acuerdo a la capacidad de producción y calidad de la hoja seca.
- Realizar la compra de la stevia en rama seca por kilos a cada uno de los proveedores.
- Transportar el producto desde los diferentes cultivos, hasta una bodega ubicada en zona franca en la ciudad de Cartagena.
- Clasificación de las hojas por tamaño y calidad para ser re empacadas.
- Separar cualquier suciedad adquirida desde los cultivos, hasta el sitio de almacenamiento.
- Almacenamiento en bodega listos para despacho, teniendo una vida de transito y almacenamiento hasta de tres (3) meses.
- Empaque por bultos de 50 kilos y etiquetados con fechas de vencimiento, producción y peso.

Para empacar se prensa la hoja en bolsas de aproximadamente 60cm x 40cm x 40cm, con un máximo de 50 kilogramos por empaque. Finalmente se envuelven las bolsas selladas con cinta adhesiva en papel, preferiblemente parafinado, para evitar el intercambio de humedad.

5.3 Capacidad de producción.

Según nuestra investigación en Brasil se encuentra una de las empresas más grandes importadora de stevia la cual requiere 1.000.000 de toneladas por año de stevia en rama para su transformación, proyectamos

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

ofrecerle a esta empresa un 2 % del total de la demanda que ella está requiriendo por año.

UNIDAD DE VENTA	CAPACIDAD MENSUAL	CAPACIDAD ANUAL
TONELADAS	20	240
KILOS	20	240

5.4 Recursos materiales y humanos para la producción.

5.4.1 Locaciones.

El proyecto de comercializadora internacional de stevia en hojas secas, está localizado en Colombia, departamento de bolívar, ciudad Cartagena, zona franca.

Los múltiples beneficios a los que puede acceder las Comercializadoras Internacionales y la cercanía al puerto, son las razones principales por las que este proyecto será ubicado en dicho lugar, estos beneficios pueden representar una ventaja competitiva frente a la competencia generando así menos costos al producto terminado, y por ende precios más bajos y competitivos en el mercado internacional.

Para desarrollar este proyecto se requiere de una Bodega de 500 mts² ubicada en zona franca, donde se puedan llevar a cabo las actividades de re empaque y almacenaje del producto terminado y que ofrezca un espacio donde se puedan adecuar los puestos de trabajo del personal administrativo que colabora en la empresa.

Área de producción \$3'500.000.

Área Administrativa \$1'500.000.

Para un total de \$5'000.000.

5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Producto	Precio
Pallets y bascula	\$ 600,000
Computador	\$ 1,000,000
Muebles y Enseres	\$ 500,000
Maquinaria	\$ 5,697,600

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Producto	Cantidad	Precio	Precio x Unidad
Bolsas Plásticas	400	\$ 40000	\$ 100
Cinta De papel adhesiva	4 Rollos x 100 Mts c/u	\$ 16400	\$ 41
Etiquetas	400	\$ 8000	\$ 20
Guantes Plásticos	250 Pares	\$ 100000	\$ 400
Stevia en rama seca	20.000 k	\$49'000.000	\$ 2450 k

5.4.4 Requerimientos de personal.

Para darle inicio a este proyecto se seleccionaran los perfiles de los colaboradores que prestaran sus servicios a la CI STEVIA S.A.S.

PERFIL ASISTENTE ADMINISTRATIVO.

- Estudioso y lector de todo tipo de libros y material sobre el cambio y mejoramiento organizacional.
- Tolerante a la incertidumbre con que se mueven los negocios.
- Con capacidad de crear, innovar e implementar.
- Con visión global del negocio de la empresa.
- Manejar la tecnología informática moderna para obtener información y conocimiento de valor agregado.
- Carácter, personalidad, hábitos y estilos proactivos y de alto estándar profesional.

PERFIL GERENTE GENERAL.

- Capacidad para tramitar y gestionar la documentación relacionada con los procesos de importaciones y exportaciones en la empresa.
- Tener la capacidad para Garantizar la adquisición de materiales, insumos, servicios para la transformación de los productos, mediante el control en la selección, compra y evaluación de proveedores en la industria , con una función de Gestión de Compras y Evaluación de Proveedores que sepa Seleccionar y evaluar al proveedor que se ajuste a las necesidades de la empresa y del producto, cotización de materias primas, insumos, que Realice y envíe órdenes de compra y Mantenga actualizado directorio de proveedores.
- Capacidad de Planear, ejecutar y desarrollar los planes comerciales, ventas, producción y de mercadeo.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

PERFIL CONTADOR.

- Persona en capacidad de emitir facturas.
- Archivo de documentos
- Ingreso de pedidos.
- Re facturaciones.
- Ingresar y diligenciar notas de crédito.
- Atención al cliente.
- personas dinámicas, ordenadas, disciplinadas, comprometidas con el trabajo y el equipo, conciliadora, proactiva y auto motivado.
- En capacidad de procesar información contable, financiera, de costos, tributaria y laboral, para asistir a la gerencia de las empresas en la toma de decisiones.

Perfil personal de producción.

- Hombres preferiblemente que tengan la capacidad de manipular cargas con alto volumen y peso para re empacar y almacenar productos.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

6.1 Procesos Administrativos.

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos.

El proceso administrativo a implementar en este proyecto, es una estructura muy plana existirá un gerente general, el tendrán a su cargo la administración de las áreas de producción y administración, de quienes dependerán directamente todas las decisiones que en los procesos se requieran para su normal funcionamiento.

En la medida en que la organización vaya creciendo será va adquiriendo más personal y se realizara la reestructuración de la misma.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados.

Selección del personal: tanto para el área administrativa y de producción. Como la empresa en su parte inicial contara con poco personal, no se creara un departamento de gestión humana y esta actividad se pondrá en manos de empresas especializadas como lo son:

- Adecco Cartagena.
- Manpower.
- Flexiplan

Con costos aproximados dependiendo del perfil y estudio de hojas de vida.

PRECIOS.

- Recolección de hojas de vida: \$ 32.000.
- Entrevista, pruebas sicotécnicas, verificación de referencias personales y visita domiciliaria: \$230.000 por persona.

Revisoría fiscal.

Debido a que en la empresa existe una persona encarga de llevar toda la contabilidad, los servicios de revisores es mejor pagarlos cuando sea necesario para minimizar los costos en la nomina.

Los costos mínimos por este servicio son de **1 SMLMV (535.600 pesos)** aproximadamente dependiendo de la magnitud de la empresa y el tamaño de la contabilidad.

Mantenimiento en general de todas las áreas.

Sus actividades a realizar son:

Aseo de toda el área administrativa y de producción incluyendo las herramientas de trabajo que se utilizan en cada área.

El costo aproximado mensual por este servicio es de \$ 1.000.000

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

Trámites aduaneros para la exportación del producto terminado.

Por costos y experiencia este proceso se pondrá en manos de empresas especializadas como lo pueden ser.

AGENCIA DE ADUANAS MERCOSUR (NIVEL 1).

Presta sus servicios en todos los puertos y salidas terrestre Colombianas, con tarifas que van desde 0.15% sobre el valor FOB o CIF de las mercancía y una tarifa básica de 100.000 pesos, mas gastos operativos por un valor de 35.000 pesos, los pagos a terceros ocasionados en la operación deben de ser cubiertos por la empresa.

AGENCIA DE ADUANAS ALMAGRAN (NIVEL 1).

Presta sus servicios en todos los puertos y salidas terrestre Colombianas, con tarifas que van desde 0.15% sobre el valor FOB o CIF de las mercancía y una tarifa básica de 150.000 pesos, mas gastos operativos por un valor de 55.000 pesos, los pagos a terceros ocasionados en la operación deben de ser cubiertos por la empresa.

COSTO APROXIMADO MENSUAL DE AGENCIAMIENTO:\$850.000 MENSUALES.

TRANSPORTE DEL PRODUCTO POR FUERA DE BODEGA DE REEMPAQUE.

Teniendo en cuenta que el proyecto en su parte inicial no tendrá un capital muy amplio y que el costo para adquirir el parte automotor es demasiado elevado. El transporte del producto para re empaque desde la empresa de los proveedores hasta la bodega de producción se pondrá en manos de empresas especializadas en el medio como lo son:

- Transportadora botero soto.
- Transportes Cuartas.
- Empresas de Transportadores que operen bajo la razón de asociaciones.

Todas estas empresas ofrecen Carros con la siguiente capacidad de transporte.

- Turbos de 3.5 toneladas
- Camiones sencillos 9 toneladas
- Tractomulas de 35 toneladas.

Tarifas.

La tarifa por Peso/Volumen es de 55 pesos, dependiendo de cual sea mayor, se aplicara la tabla de flete. Esta tarifa aplica para todos los carros.

Costo Aproximado mensual \$ 1.100.000

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio.

6.2.1 Organigrama.



6.3 Recursos materiales y humanos para la administración.

6.3.1 Locaciones.

La empresa estará localizada en una bodega de 500 metros cuadrados, de la cual, El 70% estará adjudicado al bodegaje de la Stevia y el 30% por el personal administrativo, los baños, los lockers y la cocineta.

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Dado que las oficinas de la parte administrativa del proyecto estarán localizadas en un espacio de la bodega donde además se ejecutan el proceso de producción, para adecuar dicho espacio se necesitan los siguientes elementos:

EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
SILLAS	3	\$90.000	\$270.000
ESCRITORIOS	3	\$450.000	\$1.350.000
COMPUTADORES	3	\$1.250.000	\$3.750.000
PAPELERIA EN GENERAL			\$250.000
CONMUTADOR	1	\$350.000	\$350.000
ARCHIVADORES	1	\$600.000	\$600.000
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	\$1.100.000	\$1.100.000
ELEMENTOS ASEO	VARIOS	\$100.000	\$100.000
		TOTAL	\$7.770.000

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

6.3.3 Requerimientos de personal.

Definición de personal, competencias y perfiles.

GERENTE GENERAL.

Salario: \$3.120.000

- Diligenciar y tramitar todos los permisos, documentos y representación de la empresa ante la autoridad o personas que lo requieran.
- Firmar los contratos de trabajo de los colaboradores.
- Dirigir, controlar, organizar y aprobar las actividades realizadas, tanto por el área administrativa, como de producción.
- Rendir cuentas de su gestión anualmente a la asamblea de accionistas.
- Captar los clientes en el mercado internacional.
- Tomar los pedidos y facturar los mismos.
- Pasar las ordenes de pedido al área de producción, especificando cantidades, formas de empaque etc.... para el posterior envío al exterior.
- Diligenciar los documentos solicitados por la agencia de aduanera, para la exportación de las mercancías.
- Envío de documentos requeridos por el cliente del exterior.
- Realizar la logística de los transportes desde cada uno de los cultivos en Colombia, hasta la bodega de producción.

ASISTENTE ADMINISTRATIVO.

Salario: \$1.560.000

- Atender todas las llamadas telefónicas y servicio al cliente.
- Archivo de documentos y diligenciamiento de los mismos.
- Servir de soporte en todos los procesos documentales que genere el representante legal de la empresa y su suplente.
- Bajo su responsabilidad estará a cargo el manejo de la caja menor de la empresa.
- Cobro de cartera.
- Compra de insumos del área de producción y administrativa.
- Controlar los inventarios de materias primas, insumos y todo lo relacionado.
- Realizar reporte de faltantes y existentes de insumos al representante legal y suplente.
- Contactar, clasificar y comprar la stevia seca a los diferentes proveedores.

PERSONAL DE PRODUCCION.

Salario 3 Empleados: \$2.802.000

- Emitir las facturas de la mercancía que sale de la bodega de producción.
- Mantener actualizados los inventarios del producto existente en bodega.
- Enviar informe de salidas y entradas de los productos terminados y por

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

procesar al representante legal y al asistente administrativo.

- Realizar los despachos de producto terminado.
- Recibir materias primas e insumos del área de producción.
- Empaque, Embalaje y etiquetado de la stevia.
- Cargue y descargue de las materias primas.
- Almacenamiento del producto terminado.
- Realizar todas las tareas que se requieran en el área de producción.

CONTADOR.

Salario: \$1.716.000

- Elaboración y pago de nomina.
- Pago de impuestos.
- Llevar la contabilidad de todos los movimientos de dinero.
- Pago de proveedores.

7. ASPECTOS LEGALES.

7.1 Tipo de Organización empresarial.

Teniendo en cuenta que dentro del proyecto se estipulo que la razón social estará bajo la denominación de comercializadora internacional los Trámites para ser comercializadora internacional que se deben realizar son dos, uno ante la cámara de comercio y otro ante la Dian.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.

TRÁMITES ANTE CAMARA DE COMERCIO.

Seleccionar el tipo de persona jurídica.

Documento privado de Constitución: ante un notario a través de una minuta.

IMPORTANTE: cuando se vaya a realizar el documento de constitución se debe de tomar en cuenta lo siguiente:

Razón Social: Es obligación incluir dentro de la razón social la expresión "Sociedad de Comercialización Internacional" o en su defecto la sigla "C.I.", antes del nombre.

Objeto Social: Es obligación estipular en su objeto social, Que tenga por objeto principal la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas". El resto del Objeto Social lo redacta la empresa de acuerdo con sus intereses particulares.

Manifestación del representate legal: de la persona Jurídica en el sentido de que ni ella ni sus representantes han sido sancionados por infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias, o de comercio exterior, durante los 5 años anteriores.

Pago de Impuesto de Registro: El documento privado deben cancelar el impuesto de registro en rentas departamentales.

Inscripción ante la Cámara de Comercio: El registro de la matrícula mercantil debe hacerse en la Cámara de Comercio correspondiente al domicilio donde la persona natural o jurídica desarrolla su actividad.

Registró en Industria y Comercio (Secretaria Municipal de Hacienda).

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO, RUT.

COSTOS.

RUT: No tiene costo.

Registro mercantil: Tiene un costo de \$939.400, debe de renovarse anual los primeros 3 meses de cada año.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

Licencias: \$ 1.854.000

Impuestos: goza de exención de pago de impuestos por estar ubicada en zona franca.

TRAMITES ANTE LA DIAN.

De acuerdo con el Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 y la Circular Externa 0062 del 28 de Septiembre de 2004 de la Dirección de Comercio Exterior, el nuevo RUT sustituyó e incorporó entre otros el Registro Nacional exportador.

Lugar: El trámite se realiza ante la DIAN (Cra 52 # 4243), en la oficina 302, Sitio web: www.dian.gov.co link nuevo RUT.

INSCRIPCIÓN COMO SCI: “Formulario De Inscripción Como SCI” Este formulario no tiene costo y puede ser adquirido a través de la página:

www.dian.gov.co

Servicios/Trámites/Comercio Exterior/Formularios Comercializadoras Internacionales/ Formulario de Solicitud de Inscripción Para una Empresa.

Carga impositiva: impuestos nacionales, regionales y municipales.

Una CI NO paga IVA si es para venta internacional, si hace una venta nacional si debe facturar IVA.

Paga retención en la fuente cada mes, de las mercancías que no sean exportadas y se destinen a la venta nacional.

Industria y comercio: sobre exportaciones no paga pero si hace venta nacional sí.

Declaración de renta: paga cada año.

Para poder gozar de estos beneficios se debe de reportar al ministerio cada cuatro meses todos los certificados a los proveedores nacionales que sean expedidos durante ese tiempo, adjuntando los DEX correspondientes.

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8. ASPECTOS FINANCIEROS.

8.1 Ventas.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO			
Ventas		Participación del total Ventas	
PRODUCTOS	Stevia en rama seca	\$ 86,000,000.0	100.00%
	Producto 2	\$ 0.0	0.00%
	Producto 3	\$ 0.0	0.00%
	Producto 4	\$ 0.0	0.00%
	Producto 5	\$ 0.0	0.00%
	Producto 6	\$ 0.0	0.00%
	Producto 7	\$ 0.0	0.00%
	Producto 8	\$ 0.0	0.00%
	Producto 9	\$ 0.0	0.00%
	Producto 10	\$ 0.0	0.00%
	Producto 11	\$ 0.0	0.00%
	Producto 12	\$ 0.0	0.00%
	Producto 13	\$ 0.0	0.00%
	Producto 14	\$ 0.0	0.00%
	Producto 15	\$ 0.0	0.00%
VENTAS TOTALES (VT)		\$ 86,000,000.0	100.00%

8.2 Estructura Financiera.

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)

Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 15,849,600	\$ 15,849,600	\$ 0.0
Gastos Pre operativos	\$ 2,793,400	\$ 2,793,400	\$ 0.0
Capital de Trabajo	\$ 99,247,893	\$ 99,247,893	\$ 0.0

Total Requerimientos Financieros	\$ 0.0
---	---------------

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.3 Estructura de costos.

COSTOS TOTALES									
PRODUCTOS	Total Variables Producto	Costos por	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	COSTOS FIJOS		
	Stevia en rama seca	\$ 3,011		20,000	\$ 60,220,000	100%	\$ 3,918	TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN	\$ 6,902,000
Producto 2	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 9,281,600	
Producto 3	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 1,950,000	
Producto 4	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$ 18,133,600	
Producto 5	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	RESUMEN COSTOS		
Producto 6	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -			
Producto 7	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -			
Producto 8	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -			
Producto 9	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -			
Producto 10	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -			
Producto 11	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	Cuenta	Valor	Participación
Producto 12	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	Total Costos Variables	\$ 60,220,000	76.86%
Producto 13	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	Total Costos fijos de producción	\$ 6,902,000	8.81%
Producto 14	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	Total Costos fijos de administración	\$ 9,281,600	11.85%
Producto 15	\$ 0		0	\$ 0	0%	\$ -	Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 1,950,000	2.49%
COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)				\$ 60,220,000			Costos Totales	\$ 78,353,600	100%

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.4 Inversión de capital de trabajo.

Requerimientos de Efectivo	CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
	Costos Variables	0	\$ 60,220,000
	Costos Fijos de Producción	0	\$ 6,902,000
	Costos Fijos de Administración	0	\$ 9,281,600
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	0	\$ 1,950,000
			\$ 78,353,600

Activo Corriente	CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
	Cuentas por Cobrar	0	\$ 20,894,293
	Inventarios productos	0	\$ 0
	Inventario de Materia Prima	0	\$ 0
			\$ 20,894,293

Pasivo Corriente	CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
	Materia Prima	0	\$ 0
	Fijos de Producción	0	\$ 0
	Administrativos	0	\$ 0
	Comercialización y Ventas	0	\$ 0
			\$ 0

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 99,247,893	Total Capital de trabajo Disponible
--	----------------------	--

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.5 Punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL						PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO			
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/C MV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total	Margen Contribución Unitario	Participación Ventas	Punto Equilibrio (Unidades)	Punto Equilibrio (Pesos)
Stevia en rama seca	20,000	\$ 3,011	\$ 4,300	\$ 60,220,000	\$ 86,000,000	\$ 1,289	100%	14068	\$ 60,492,227
Producto 2	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 3	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 4	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 5	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 6	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 7	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 8	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 9	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 10	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 11	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 12	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 13	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 14	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Producto 15	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
VALORES TOTALES				\$ 60,220,000	\$ 86,000,000				
Costo Variable promedio =		70.02%	Punto de Equilibrio (%) =			70.34%			
Margen de contribución (\$) =		\$ 25,780,000	Punto de Equilibrio (\$) =			\$ 60,492,227			
Margen de contribución (%) =		29.98%							

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.6 Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES.

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos por concepto de Ventas	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000	86,000,000
+												
Costo Variables	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000	60,220,000
-												
Costos Fijos Producción	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000	6,902,000
-												
Gastos Depreciación	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571	223,571
-												
Utilidad Bruta en Ventas	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429	18,654,429
=												
Costos fijos de Administración	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600	9,281,600
-												
Costos Fijos de Ventas y Distribución	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000
-												
Amortización de diferidos	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900	30,900
-												
Utilidad Operativa	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929
=												
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	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929	7,391,929
=												
Impuestos	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472	2,498,472
-												
UTILIDAD NETA	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457
=												
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-												
Utilidades no Repartidas	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457	4,893,457
=												
Utilidades no Repartidas Acumuladas	4,893,457	9,786,914	14,680,371	19,573,828	24,467,285	29,360,742	34,254,198	39,147,655	44,041,112	48,934,569	53,828,026	58,721,483

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.7 Flujo de caja mensual.

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	Mayo	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Medias	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Bajas	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Consolidado	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000
- Costos variables		\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600
Costos fijos de Producción		\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000
Costos fijos de Administración		\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929
- Impuestos	\$ 0	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 114,837
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 99,247,893
Valor de Salvamento													\$ 15,589,300
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 117,890,893	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 15,849,600												
Pago Crédito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2,793,400												
Capital de Trabajo	\$ 99,247,893												
FLUJO DE CAJA	-\$ 117,890,893	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 119,985,000

Tasa Interna de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	13,896,133
Tasa Interna de Retorno	4.20%

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.8 Flujo de caja anual 2 años.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 2 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2
+ Ingresos por venta		\$ 1,032,000,000	\$ 1,032,000,000
- Costos variables		\$ 722,640,000	\$ 722,640,000
- Costos fijos		\$ 217,603,200	\$ 217,603,200
Costos fijos de Producción		\$ 82,824,000	\$ 82,824,000
Costos fijos de Administración		\$ 111,379,200	\$ 111,379,200
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 23,400,000	\$ 23,400,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 88,703,147	\$ 88,703,147
- Impuestos	\$ 0	\$ 29,981,664	\$ 29,981,664
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 111,151,587
Prestamos	\$ 0		
Recuperación Capital de trabajo			\$ 99,247,893
Valor de Salvamento			\$ 11,903,693
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 117,890,893	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 15,849,600		
Pago Crédito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2,793,400		
Capital de Trabajo	\$ 99,247,893	\$ 0	
FLUJO DE CAJA	-\$ 117,890,893	\$ 61,775,136	\$ 172,926,723

9

Tasa Interna de Retorno	42.58%
Valor Presente Neto	10,505,433
Tasa Interna de Retorno	50.11%

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.10 Flujo de caja anual 3 años.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 3 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
+ Ingresos por venta		\$ 1,032,000,000	\$ 1,032,000,000	\$ 1,032,000,000
- Costos variables		\$ 722,640,000	\$ 722,640,000	\$ 722,640,000
- Costos fijos		\$ 217,603,200	\$ 217,603,200	\$ 217,603,200
Costos fijos de Producción		\$ 82,824,000	\$ 82,824,000	\$ 82,824,000
Costos fijos de Administración		\$ 111,379,200	\$ 111,379,200	\$ 111,379,200
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 23,400,000	\$ 23,400,000	\$ 23,400,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 88,703,147	\$ 88,703,147	\$ 88,703,147
- Impuestos	\$ 0	\$ 29,981,664	\$ 29,981,664	\$ 29,981,664
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 108,097,933
Prestamos	\$ 0			
Recuperación Capital de trabajo				\$ 99,247,893
Valor de Salvamento				\$ 8,850,040
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 117,890,893	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 15,849,600			
Pago Crédito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2,793,400			
Capital de Trabajo	\$ 99,247,893	\$ 0	\$ 0	
FLUJO DE CAJA	-\$ 117,890,893	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483	\$ 166,819,416

9

Tasa Interna de Retorno	42.58%
Valor Presente Neto	9,740,360
Tasa Interna de Retorno	48.03%

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.11 Flujo de caja anual 4 años.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 4 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
+ Ingresos por venta		\$ 1,032,000,000	\$ 1,032,000,000	\$ 1,032,000,000	\$ 1,032,000,000
- Costos variables		\$ 722,640,000	\$ 722,640,000	\$ 722,640,000	\$ 722,640,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 217,603,200	\$ 217,603,200	\$ 217,603,200	\$ 217,603,200
Costos fijos de Producción		\$ 82,824,000	\$ 82,824,000	\$ 82,824,000	\$ 82,824,000
Costos fijos de Administración		\$ 111,379,200	\$ 111,379,200	\$ 111,379,200	\$ 111,379,200
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 23,400,000	\$ 23,400,000	\$ 23,400,000	\$ 23,400,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 88,703,147	\$ 88,703,147	\$ 88,703,147	\$ 88,703,147
- Impuestos	\$ 0	\$ 29,981,664	\$ 29,981,664	\$ 29,981,664	\$ 29,981,664
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653	\$ 3,053,653
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 105,044,280
Prestamos	\$ 0				
Recuperación Capital de trabajo					\$ 99,247,893
Valor de Salvamento					\$ 5,796,387
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 117,890,893	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 15,849,600				
Pago Crédito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2,793,400				
Capital de Trabajo	\$ 99,247,893	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
FLUJO DE CAJA	-\$ 117,890,893	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483	\$ 58,721,483	\$ 163,765,763

9

Tasa Interna de Retorno	42.58%
Valor Presente Neto	12,074,186
Tasa Interna de Retorno	48.44%

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL STEVIA S.A.S.

8.12 Tasa interna de retorno.

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Medias	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Bajas	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Consolidado	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000	\$ 86,000,000
- Costos variables		\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000	\$ 60,220,000
- Costos fijos	\$ 0	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600	\$ 18,133,600
Costos fijos de Producción		\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000	\$ 6,902,000
Costos fijos de Administración		\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600	\$ 9,281,600
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000	\$ 1,950,000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929	\$ 7,391,929
- Impuestos	\$ 0	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472	\$ 2,498,472
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457	\$ 4,893,457
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471	\$ 254,471
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 114,837,240
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 99,247,893
Valor de Salvamento													\$ 15,589,347
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 117,890,893	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 15,849,600												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2,793,400												
Capital de Trabajo	\$ 99,247,893												
FLUJO DE CAJA	-\$ 117,890,893	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 5,147,928	\$ 119,985,168

Tasa Interna de Retorno	3.00%
Valor Presente Neto	13,896,133
Tasa Interna de Retorno	4.20%

9. CONSIDERACIONES FINALES.

Como conclusión consideramos que es un proyecto factible, de acuerdo al resultado de su análisis pues arroja una alta rentabilidad en su desarrollo. Recomendamos a las personas interesadas en este proyecto analizar las posibilidades de inversión y conocer a fondo el producto para su oferta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

<http://www.cooprodestevia.blogspot.com/>

<http://www.vidastevia.com/>

<http://www.agroinformacion.com/foro/ver-mensaje.aspx?mensaje=4131>

http://www.quiminet.com/pr2/ESTEVIA.htm#t_prov

<http://www.agenciadenoticias.unal.edu.co/nc/detalle/article/la-estevia-con-proyeccion-exportadora-en-colombia/>

<http://www.guia-nutricion-salud.com/edulcorantes.html>

<http://www.guiadelemprendedor.com.ar/yerba-dulce.html>

http://www.steviakasagi.com/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=54

<http://steviasantacruz.blogspot.com/search?updated-min=2011-01-01T00%3A00%3A00-08%3A00&updated-max=2012-01-01T00%3A00%3A00-08%3A00&max-results=6>