

**INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE  
SALSACATE**



**1. INFORMACION SOBRE LOS INTREGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.**

**OLGA YANETH PEÑA HERRERA:**

C.C. 1037.544.399.

TEL: 866 3798

CEL: 312 878 2616

CR 32 # 30 – 18

BARRIO: LUIS LOPEZ DE MESA.

CIUDAD: DONMATIAS (ANT)

CORREO: yowa1969@hotmail.com

**MARIO ALEXANDER VANEGAS SUAREZ**

C.C: 70.979.096

CEL: 300 280 2004.

CALLE 28 # 30A – 22

BARRIO: LOS ALMENDROS.

CIUDAD: DONMATIAS (ANT)

CORREO: van.alex@live.com

**SANDRA MILENA PEREZ**

C.C. 42.902.187

CEL: 314 818 2121

CALLE 33 # 32 – 54.

BARRIO: BARRIO NUEVO.

CIUDAD: DONMATIAS (ANT)

CORREO: sandris.\_122@hotmail.com

**JUAN CAMILO PEREZ SOSA.**

C.C: 1037 544 573

TEL: 866 3928.  
CEL: 311 778 3248.  
CALLE: 34AA # 31 – 38.  
BARRIO: EDUARDO RENDON.  
CIUDAD: DONMATIAS (ANT).  
CORREO: juancamilo2368@hotmail.com

## **PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIO.**

En primera instancia, siendo Donmatias un gran productor de aguacate, esto nos llevo pensar y llevar a cabo este proyecto para hacer aprovechado este recurso y crear así una nueva propuesta de negocio; dando a conocer al mercado ideas nuevas y de innovación.

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

### **3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA: INDUSTRIAS ALIMENCIAS DEL NORTE.**

#### **3.1.1 SALSA DE AGUACATE: SALSACATE**

Nuestra empresa pretende innovar con su producto teniendo en cuenta que esta es una nueva propuesta de negocio, porque nos muestra la originalidad del producto que es algo gustoso y enseña el concepto de negocio en el municipio, mas detalladamente, una necesidad del mercado que se quiere satisfacer.

**3.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA:** INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE es una empresa fundamentada en la labor de ofrecer un producto nuevo en el mercado como lo es la SALSACATE en el municipio de Don Matías, en donde se evidencia lo pertinente de lanzar al mercado dicho producto.

Se dedicara a comercializar el producto 100% natural además que es de la región, teniendo una ventaja que proviene del aguacate que es un producto muy apetecido y agradable en la región, además el tipo de negocio de nuestra empresa es comercial y el enfoque económico va dirigido al sector alimenticio.

Vamos a estar ubicados en la calle 29 # 28 – 28 parque principal de Don Matías, por su parte el tamaño de nuestra empresa para iniciar se clasificara en el rango de microempresa.

**3.3. MISIÓN DE LA EMPRESA:** La empresa INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE con su producto SALSACATE será una entidad industrial reconocida en toda la comunidad en general por la excelencia de sus productos.

Generando en los consumidores un impacto innovador en cuanto a salsas se refiere en todo el municipio de don Matías, con la productividad y el desarrollo

tecnológico se requiere para competir en los mercados nacionales e internacionales con calidad, cumplimiento y precio.

**3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO:** Permanecer y ser conocidos en el sector alimenticio del norte como una empresa rentable con impacto positivo en lo ambiental, familiar, individual, tanto en el campo económico como cultural.

Además crear un proyecto productivo de salsa de aguacate, cuya pulpa se obtendrá de la producción en cultivos orgánicos; para abastecer inicialmente la población urbana del municipio de Don Matías con unas ventas de 5000 unidades al mes.

Generar y promover un nuevo producto al mercado con fruto tan importante como lo es el aguacate.

#### **OBJETIVO A CORTO PLAZO.**

En el 2010 INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE habrá desarrollado la capacidad de entregar un buen servicio a sus clientes utilizando las mejores prácticas de buena manufactura, obteniendo unas ventas de 5000 unidades mensuales.

#### **OBJETIVO A MEDIANO PLAZO.**

En el 2013 se habrá desarrollado una cultura propia entre nuestro municipio, encontrando así la satisfacción de cada uno de los clientes en cuanto a las ventas y a la acogida del producto y a la calidad que se tiene con una proyección del 28% en total.

#### **OBJETIVO A LARGO PLAZO.**

En el 2016 seremos una empresa sólida, cumpliendo con los objetivos planteados y de mayor reconocimiento por el servicio que se presta a la comunidad en general

**3.5. VENTAJA COMPETITIVA:** La ventaja es que en el municipio no existe un producto como este ya que es una experiencia nueva en el mercado además de que su materia prima es de un fruto muy apetecido por los consumidores.

**3.6. NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR:** Es un producto nuevo donde al lanzarlo al mercado va a satisfacer la necesidad de tener una salsa de aguacate, la cual se diferencia del tradicional guacamol o guacamole por que esta salsa contiene muchos mas ingredientes que le dan un toque mas

especial y mas deliciosa, es además una buena propuesta ya que es algo que en el mercado no existe y será muy natural, muy del campo, muy nuestro.

### **3.7. RELACIÓN DE PRODUCTOS Y / O SERVICIOS.**

SALSACATE se relaciona con la necesidad porque es algo que no esta en el mercado y que además es un producto muy natural aprovechando los beneficios que tiene el aguacate, todo lo que se puede obtener con el.

### **3.8. JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO.**

Analizando el entorno en que se mueven las salsas se puede discernir que no existe en el mercado un producto con las mismas características como lo es la salsa de aguacate, es por esto que con este proyecto se pretende impactar el mercado y brindarle a la comunidad un producto que satisfaga sus deseos y necesidades.

De igual manera se introduce la parte investigativa generando interrogantes y expectativas en este nicho, dando así ideas importantes para introducir un producto el cual innove las costumbres alimenticias que necesita el mercado objetivo. Se pretende también analizar la viabilidad que puede tener el producto en el sector meta

**3.9. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR:** Siendo Don Matías un municipio que brinda la oportunidad de obtener el aguacate fácilmente por ser productor y observando la acogida que tiene este por parte de los consumidores se ve el gran impacto que puede tener la salsa.

Además INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE posee una fuerza externa la cual tiene un impacto, económico, y todo lo relacionado al aspecto político legal en donde se determine que es un producto con futuro y que todas las circunstancias que se manejan son eventualmente positivas.

La Industria alimenticia específicamente es de tamaño medio donde las ventas llegan a 5000 unidades mensuales, con una tendencia de crecimiento, y siendo el producto un éxito total, con unas condiciones sanitarias y de buen manejo bien establecidas y certificadas, se va a llevar a cabo mediante campañas publicitarias, teniendo en cuenta que no se tiene competidores en cuanto a este tipo de salsa y que todas las oportunidades serán totales para que SALSACATE sea un producto eficiente y concurrido en el municipio.

**3.10. CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO:** Al observar que no existe en el mercado una salsa de aguacate, se ve viable la manera de incursionar el producto en el municipio, considerando lo técnico como una herramienta de ayuda, lo administrativo como una fuente en la toma de decisiones.

## **ANALISIS DEL MERCADO**

### **4.1 OBJETIVOS DE MERCADEO:**

#### **GENERAL**

Determinar el grado de aceptación de la salsa de aguacate por parte de los consumidores y comerciantes del municipio de Don Matías.

#### **ESPECIFICOS**

Identificar las características de la competencia directa e indirecta para la salsa de aguacate en la zona geográfica preestablecida.

Conocer las características socioeconómicas, demográficas y culturales del público objetivo de dicha zona que permita el desarrollo de mezclas de mercadeo diferenciales.

Establecer los factores relevantes en la toma de decisiones por parte del público potencial cuando buscan este tipo de producto.

Identificar el interés del mercado objetivo en consumir salsa de aguacate, dado su ofrecimiento por parte de INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE.

Estimar el tamaño del mercado potencial según las variables de oferta y demanda, y según los perfiles socioeconómicos y demográficos.

Definir el área geográfica idónea para la distribución del producto.

Identificar las particularidades del sector de las salsas para ésta zona.

Determinar los condicionantes del canal de distribución (establecimientos comerciales).

### **4.2 DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS.**

SALSACATE posee unas características físicas como vitaminas, minerales, proteínas. Es un producto rico en vitaminas E , A, B1, B2, B3, D y C además contiene minerales como el hierro fósforo, calcio, cobre, manganeso, potasio, selenio, zinc, magnesio, ácido fólico, niacina, biotina.

También posee 10 ácidos grasos destacándose de estos los Omega 9, Omega7, Omega6, Omega3, esta última forma parte de la protección contra el cáncer, todo esto el buen funcionamiento del metabolismo celular y la circulación sanguínea.

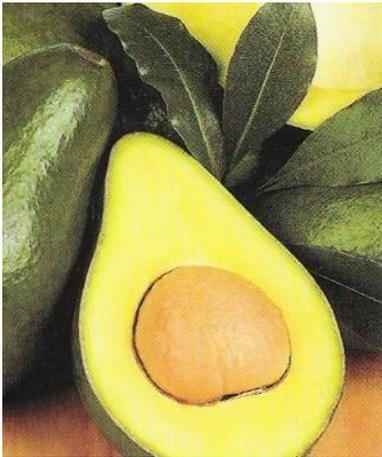
Así que al consumir este producto se promueve una vida sana ya que mejora la visión, protege a las células de los daño por el estrés y previene enfermedades cancerígenas.

Este producto satisficera la necesidad que se presenta debido a que es algo innovador, delicioso y muy gustoso, posee unos beneficios como protección, además es útil en la lucha contra el colesterol y la prevención de la arteriosclerosis.

Estimula la formación del colágeno. Por esto ayuda a proteger la piel y a combatir el envejecimiento

Por su contenido de vitamina D ayuda a la absorción del calcio y del fósforo.

El producto tendrá punto de venta, dentro y fuera de la región un objetivo o a corto plazo de ofrecer nuestro producto en la ciudad, también el empaque será muy llamativo con colores amarillos, verdes y café en vidrio, con duración permanente, el transporte se efectuara en camiones muy bien equipados para el transporte de nuestra producción y no se deteriore el producto.



**Salsacate**  
muy del campo

#### **4.3 MERCADO META DE LOS BIENES Y SERVICIOS Y / O SERVICIOS.**

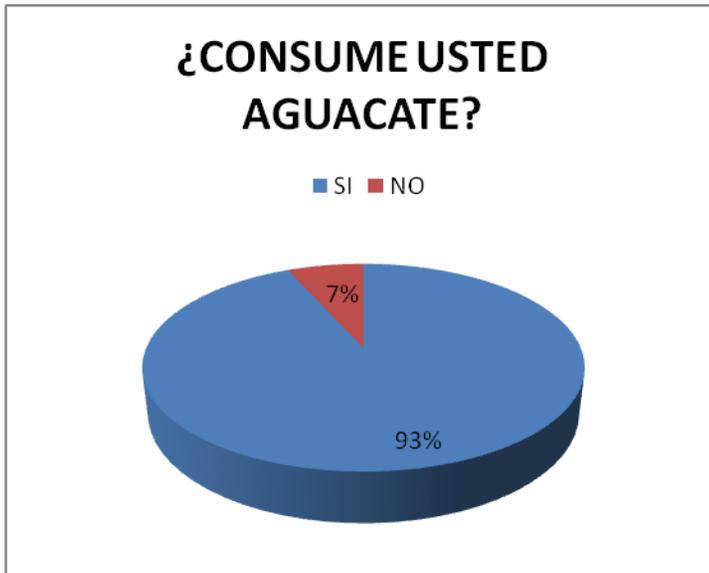
##### **4.3.1 EL MERCADO META.**

1. Analizando el mercado se puede evidenciar que existe un buen consumo de aguacate y cuenta con muy buena aceptación por ser este uno de los ingredientes elementales del plato típico de la región, como lo es la bandeja paisa.

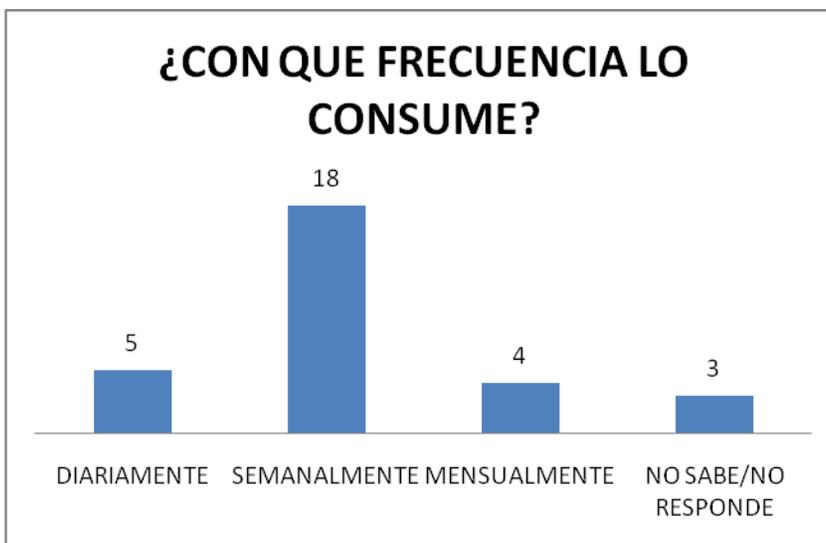
Al tener en cuenta este comportamiento se observa la viabilidad de SALSACATE y de la empresa como tal, la cual se dirige al público en general y su nicho de mercado son los supermercados, los restaurantes y al publico en general(Ver resultados de encuesta para el mercado meta).

RESULTADOS DE DICHA ENCUESTA.

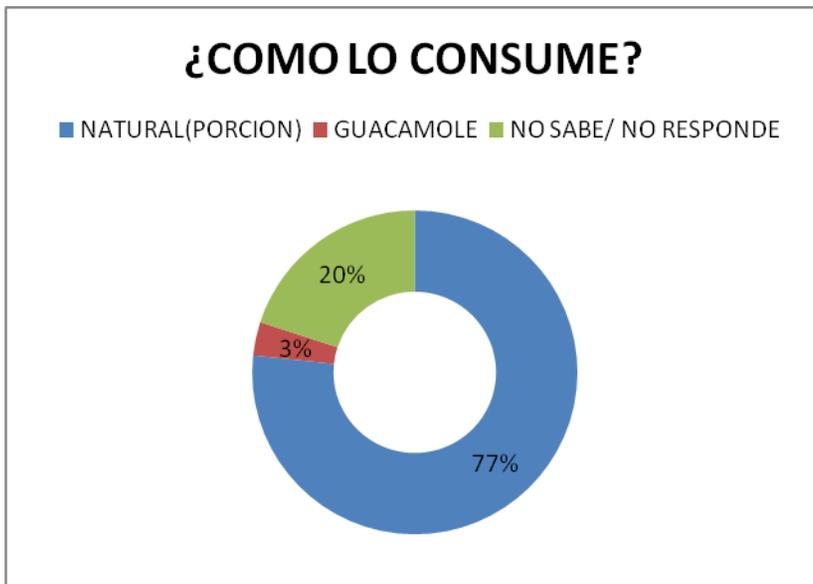
SI 28  
NO 2



DIARIAMENTE 5  
SEMANALMENTE 18  
MENSUALMENTE 4  
NO SABE/NO RESPONDE 3

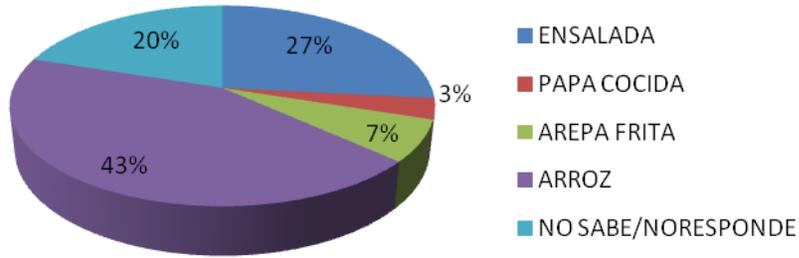


NATURAL(PORCION)	23
GUACAMOLE	1
NO SABE/ NO RESPONDE	6



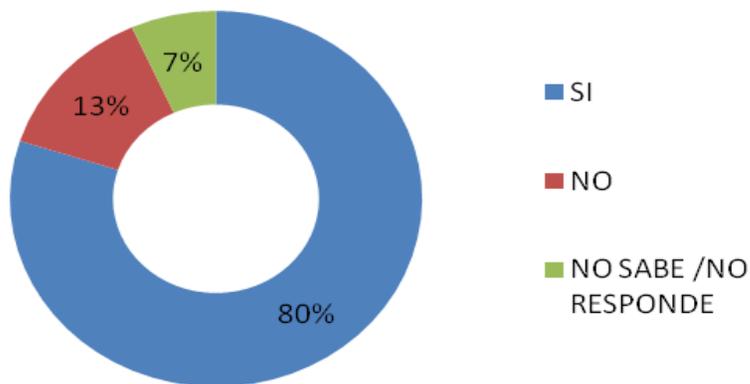
ENSALADA	8
PAPA COCIDA	1
AREPA FRITA	2
ARROZ	13
NO SABE/NORESPONDE	6

### ¿CON QUE CLASE DE ACOMPAÑANTE PREFERE CONSUMIR EL AGUACATE?



SI	24
NO	4
NO SABE /NO RESPONDE	2

### ¿CONSUMIRIA USTED SALSA DE AGUACATE?



VIDRIO	4
SOBRES	21

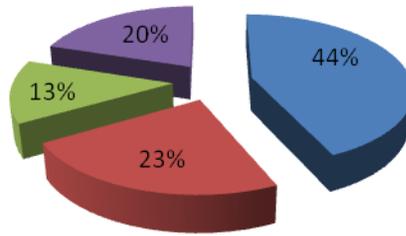
NO SABE/ NO  
RESPONDE 5



1300 13  
1400 7  
1500 4  
NO SABE/ NO  
RESPONDE 6

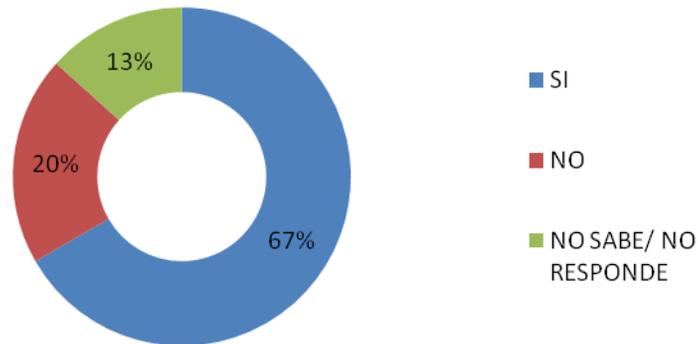
**¿CUANTO ESTA DISPUESTO A PAGAR POR UNA PRESENTACION DE 500 GRAMOS DE SALSA DE AGUACATE?**

■ 1300 ■ 1400 ■ 1500 ■ NO SABE/ NO RESPONDE



SI	20
NO	6
NO SABE/ RESPONDE	4

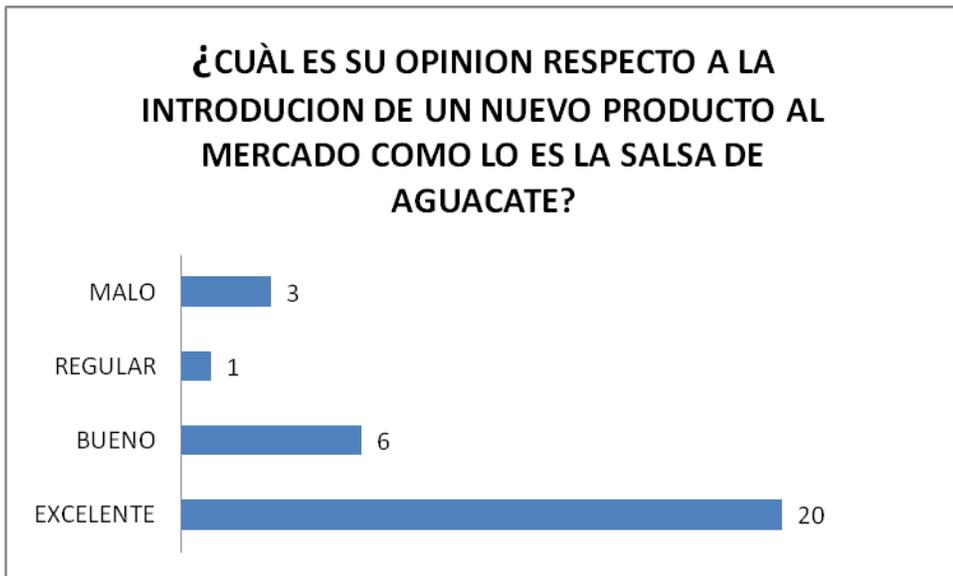
**¿CONSUME USTED SALSAS?**



FRUKO	18
BARY	1
CONSTANCIA	1
NO SABE/ RESPONDE	10



EXCELENTE 20  
 BUENO 6  
 REGULAR 1  
 MALO 3



## CONCLUSION DE LA INVESTIGACION DEL MERCADO PARA SALSACATE.

Se hace evidente la acogida que tiene el producto por tener una de alta demanda en el municipio lo que indica la gran viabilidad, la credibilidad y la acogida en la investigación realizada de SALSACATE en el municipio de Don Matías.

### **4.3.2 ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR.**

Los consumidores tienen la opción de degustar un rico y delicioso producto que a la vez alimenta y se disfruta de un producto nuevo.

El estudio se realizó a través de una encuesta las cuales fueron 30 en total, el nivel de confianza fue de un 95%, enfocadas a los supermercados, restaurantes y personas comprometidas con la parte de la alimentación. El margen de error se estimó como de un 5%.

## ENCUESTA SALSA DE AGUACATE.

El grupo de mercadeo está adelantando un proyecto investigativo para determinar la viabilidad de una nueva salsa de aguacate, su opinión será de gran importancia para el desarrollo de la misma.

1. ¿CONSUME USTED AGUACATE?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

2. ¿CON QUÉ FRECUENCIA LO CONSUME?

A. DIARIAMENTE                      B. SEMANALMENTE    C. MENSUALMENTE

3. ¿COMO LO CONSUME?

A. NATURAL (PORCION)    B. GUACAMOLE                      C. JUGOS  
D. OTRO                      CUAL? \_\_\_\_\_

4. ¿CON QUÉ CLASES DE ACOMPAÑANTES PREFIERE CONSUMIR EL AGUACATE?

A. ENSALADA                      B. PAPA COCIDA                      C. AREPA FRITA                      D. PAPAS A LA  
FRANCESA  
E. ARROZ

5. ¿CONSUMIRIA USTED SALSA DE AGUACATE?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6. ¿EN QUE PRESENTACION LE GUSTARIA ENCONTRAR EL PRODUCTO?

A. VIDRIO                                      B. SOBRES  
OTRO CUAL? \_\_\_\_\_

7. CUÁNTO ESTA DISPUESTO A PAGAR POR UNA PRESENTACION DE 500 GRAMOS DE SALSA DE AGUACATE?

A. 1300                      B. 1400                      C. 1500                      D. OTRO, ¿CUÁL? .....

8. ¿CONSUME USTED SALSAS?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

9. ¿QUE MARCA PREFIERE AL CONSUMIR SALSAS?

A. FRUKO                      B. BARY                      C. CONSTANCIA                      D. CAMPI                      E. SAN JORGE

10. ¿CUÁL ES SU OPINIÓN RESPECTO A LA INTRODUCCION DE UN NUEVO PRODUCTO AL MERCADO COMO LO ES LA SALSA DE AGUACATE?

A. EXCELENTE  
B. BUENO  
C. REGULAR  
D. MALO

Objetivos del estudio del mercado consumidor.

SALSACATE esta enfocado a clientes de paladar exquisito y que les gusten los productos innovadores, observando que esta necesidad es palpable; los clientes están dispuestos a pagar 2000 pesos por la salsa.

Los establecimientos comerciales como supermercados, tiendas de barrio, graneros, almacenes de cadena entre otros.

Medios a través de los cuales se realizo el estudio del consumidor.

El estudio se realizo a través de una encuesta la cual arrojó resultados muy positivos para dar un gran paso en la empresa.

Aplicación a los medios (Población consumidora).

La encuesta para dar respuesta al trabajo de investigación se hizo a personas que consumen salsas en todas sus presentaciones la cual se realizo el día lunes 25 de junio de 2009.

Resultados del estudio de los consumidores.

Población consumidora.

Los consumidores son directos, se tendrán distribuidores en los sitios que se necesiten como lo son: Los supermercados, tiendas de barrio, restaurantes y público en general.

Los criterios de compra de los consumidores son de precio asequible, la forma de pago es muy cómoda ya que puede ser de contado 80%, o a crédito 30 días, con buen servicio calidad, confiabilidad. Este estudio es previo al resultado que nos arrojó la investigación

El perfil del consumidor: personas de los 5 años en adelante de ambos sexos que adquieran el producto para darle una sazón excelente a las comidas.

La ubicación de los consumidores: se distribuirá en el municipio de Donmatias, en el parque principal de esta localidad.

Determinación de la demanda: Vamos a tener una clientela amplia, ya que es gente interesada en que este producto salga al mercado.

#### **4.4 EL MERCADO PROVEEDOR.**

##### **4.4.1. PROVEEDORES.**

Agricultores de la región:

Veredas como Las ánimas, río chico, La correa, bocatoma, colon,

La minorista (Medellín)

La mayorista (Medellín)

En cuanto a la maquinaria se obtendrá en la ciudad de Medellín.

Lácteos el pino para la crema de leche en Don Matías

##### **4.4.2. ESTUDIO DEL MERCADO DE PROVEEDOR.**

Los proveedores de la materia prima se suministraran en el municipio de Don Matías, las centrales mayoristas, minoristas de la ciudad de Medellín, la crema de leche es adquirida en el mismo municipio.

Todos estos proveedores se encuentran ubicados en las veredas bocatoma, río chico, colon, las animas, san Andrés y lácteos el pino.

#### **4.5 EL MERCADO COMPETIDOR.**

No coincidimos con competidores porque es un producto nuevo.

##### **4.5.1. COMPETIDORES.**

No aplica, dado que no poseemos competidores en este tipo de producto por lo que es nuevo en el mercado.

##### **4.5.2. ESTUDIO DE MERCADO COMPETIDOR.**

No aplica sin embargo nuestro principal competidor como empresa y marca es fruco.

#### **4.6 EL MERCADO DISTRIBUIDOR.**

##### **4.6.1 DISTRIBUCIÓN.**

Mayorista, minorista, y los productores del municipio de Don Matías

##### **4.6.2. DISTRIBUCIÓN A TRAVÉS DE TERCEROS. (No aplica)**

#### **4.6.3 DISTRIBUCIÓN DIRECTA.**

El producto se distribuye por medio de un punto de ventas, los supermercados, grandes almacenes de cadena, los impulsores.

a. Describir los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto.

A través de un punto de ventas en los supermercados, graneros, tiendas de barrio, almacenes de cadena.

b. Fuerza de venta.

A través de un stand asignado por el supermercado y demás puntos de ventas.

#### **4.6.4. MANEJO DE INVENTARIOS.**

Para los inventario se utilizo el método PEPS (primeras en entrar –primeras salidas) con un porcentaje de aprovisionamiento de un 10% del total de las ventas. Los inventarios serán rotativos y la cantidad es una producción estimada de 5000 unidades mensuales.

#### **4.6.5. COMUNICACIÓN.**

Nombre comercial del producto: SALSACATE.

Los colores del logotipo son amarillo, verde y café, el empaque es vidrio y el logo símbolo es "MUY DEL CAMPO"

INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE.

#### **4.6.6. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN.**

SALSACATE se ve a través de vayas publicitarias, publicidad rodante, degustaciones, campañas radiales y televisivas, para darnos a conocer como una empresa sólida en el mercado.

Esta campaña esta presupuestada en 3.000.000 de pesos.

#### **4.7. PRECIO DE LOS PRODUCTOS.**

FRUCO	RESPIN	<u>SALSACATE</u>
400 gramos	300 gramos	300 gramos
4750 pesos	2800 pesos	2000 pesos

La calidad del producto SALSACATE muy natural y del campo, tiene un valor agregado que se diferencia de las otras salsas porque esta es muy natural y posee nutrientes para prevenir la vejez, además de un obsequio por promoción del producto.

#### **4.7.1. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.**

La venta se harán de contado.

#### **4.7.2. LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS TOMANDO COMO BASE LOS COSTOS.**

Asociados a las actividades de comercialización.

MATERIALES		RECURSO HUMANO	
Envases de vidrio	600.000	4 Personas	3.024.800.
1 computador	1.800.000		
1 batidora	2.200.000		
1 empacadora y selladora	28.300.000		

#### **4.7.3. LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PROPUESTOS.**

Por unidad cuesta el producto 700 pesos.

Al por mayor 500 pesos, lo que mensualmente costara 5.000.000 pesos.

El precio al publico que es de 2000 pesos la unidad, mensualmente son 10.000.000 pesos, lo que deja una ganancia de 6.500.000 pesos.

#### **4.7.4. POLÍTICAS DE PRECIOS.**

Ventas de contado.

#### **4.8 COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN.**

Costos por personal de venta: 500.000 pesos por persona.

#### **4.9 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE MERCADO.**

Industria alimenticia del norte es una empresa nueva e innovadora, la cual posee un riesgo el cual es que la población sea reacia a consumir un producto nuevo y desconocido presentando unas oportunidades como la innovación y el deleite del paladar utilizando SALSACATE como un acompañante en todo momento en las comidas.

#### **4.10. PLAN DE VENTAS.**

Según el estudio de mercado tenemos que la base del producto es: Precio al público 2000 pesos por unidad frecuencia de consumo es semanalmente.

Consumo por restaurante frecuentemente.

Consumo de snack (comidas rápidas) fines de semana.

#### **ASPECTOS TECNICOS Y ANLISIS DE LA PRODUCCION. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION.**

Se Utilizara impulsadores en los supermercados y todos los puntos de distribución, además se dará degustación del producto.

Canal de distribución: Directamente a los supermercados y en las afueras de la planta un punto de venta.

#### **ESTRATEGIA DE PRECIO.**

Análisis competitivo de precios: En cuanto a los de competencia las salsas marcas fruco, Bary, San Jorge, La constancia y Campi, manejan gran variedad en salsas como: Salsa de tomate, mayonesa, mostaza, rosada, tártara, pasta de tomate, salsa bbq, mostaneza y por cada uno se le asigna el precio dependiendo de los gramos de la presentaron del producto.

El precio de SALSACATE esta estipulado por los resultados que arrojó la investigación de mercados, a saber por 300 gramos de SALSACATE un costo de 2000 pesos.

Precio de lanzamiento y comportamiento esperado del precio: El precio esta estipulado en 2000 pesos por cada unidad y el lanzamiento esperado será el estipulado, si se observa que el producto tiene una gran acogida se podrá tener un aumento del 2% para estar en competencia en el mercado y de los productos similares.

Tácticas de precio: Esto está estipulado de acuerdo al movimiento del producto y de cómo se comporte el precio de los insumos.

Métodos para definir el precio: Esto se hace observando los resultados que arrojaron las encuestas de acuerdo al precio del producto y también teniendo en cuenta los precios de los insumos, el transporte y la mano de obra.

## **ESTRATEGIA DE PROMOCION.**

-A los clientes y canales.

Volumen: Un descuento del 10%. de contado.

Pronto pago: Un 10% para así tener una mayor utilidad.

-Manejo de clientes especiales.

Son principalmente los propietarios de supermercados, restaurantes y todos aquellos lugares de comidas rápidas, también las amas de casa, ya que estas van a ser los clientes más consumidores de SALSACATE.

-Cubrimiento: en el ámbito geográfico cubrimos todo el municipio de don Matías.

-Lanzamiento: Se hará un evento musical en un recinto abierto al público para que conozcan el producto, se deleiten y lo adquieran a buen precio y den opiniones acerca del producto.

## **ESTRATEGIA DE SERVICIO.**

-Otorgamiento de garantía: se garantiza un excelente servicio al cliente para que ellos se sientan confiados y respaldados por la empresa, que cumple con todos los estándares de calidad y todos los requerimientos establecidos por las normas.

-Servicio post-venta: Buen manejo del producto, calidad, seguridad, confiabilidad, credibilidad y sobretodo responsabilidad en cuanto a la entrega del producto y al buen trato del cliente.

-Atención al cliente: se Ofrecerá un descuentos en el producto, con calidad y una excelente atención a todos los clientes.

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS**

### **5.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN.**

La empresa Industria Alimenticia de Norte producirá salsa de aguacate para el consumo de todas las personas que quieren degustar un producto nuevo e innovador y delicioso el cual se tiene una cantidad de venta de 5000 unidades en los primeros 6 meses de funcionamiento y posteriormente incrementar las ventas a un 2% anual.

-Cuanto se va a producir?

Se producirán 5000 unidades mensuales para distribuir las en Don Matías en los siguientes establecimientos:

Supermercados, tiendas de barrio y graneros.

Cuando se va a producir?

En el término de un año Industria Alimenticia del Norte lanzara su producto estrella al mercado para deleite de todos.

## 5.2. DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION

ACTIVIDAD O PROCESO RECOLECCION DEL AGUACATE	TIEMPO 10 MINUTOS	RECURSOS MATERIALES	RECURSO HUMANO 1 PERSONA
EXTRACCION DE LA PULPA	7 MINUTOS	CUBIERTOS	1 PERSONA
BATIDO DE TODOS LOS INGREDIENTES. AGUACATE, CREMA DE LECHE, CILANTRO, LIMON Y SAL	5 MINUTOS	BATIDORA	1 PERSONA
EMPAQUE	8 MINUTOS	EMPACADORA	1 PERSONA

## 5.3. CAPACIDAD DE PRODUCCION.

CAPACIDAD DE PRODUCCION	UNIDADES A PRODUCIR
1600 UNIDADES DIARIAS	200 UNIDADES DIARIAS

PRODUCIDO EN UN TERMINO DE 30 MINUTOS, EQUIVALENTES AL 12.5% DE LA PRODUCCION

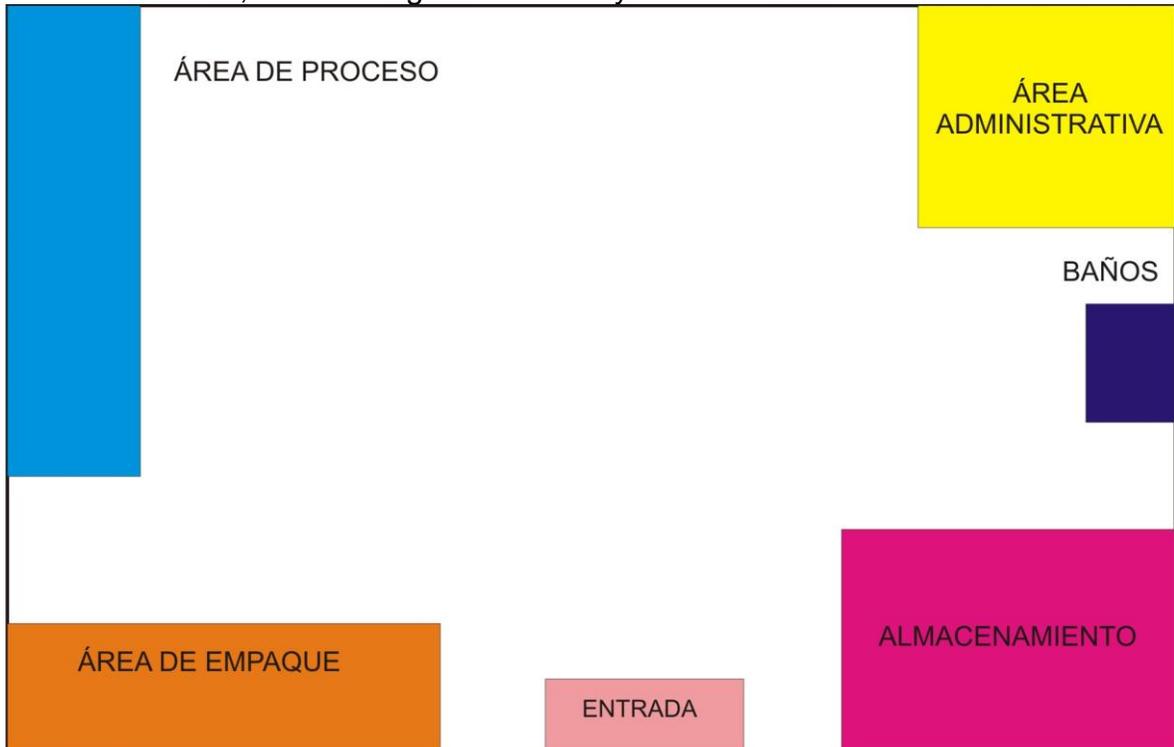
## 5.4. PLAN DE PRODUCCION.

COSTO DE PRODUCCION	DE PRODUCCION POR MES	POR PRODUCCION POR AÑO
1.375\$	5000 UNIDADES	60.000 UNIDADES

## 5.5 RECURSOS MATRERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCION.

**5.5.1 LOCACIONES:** la planta estará situada en el municipio de Don Matías con un local grande para abarcar toda la producción requerida.

Área Necesaria: Se utilizara el área de producción, empaque, embalaje, almacenamiento, aguas y área administrativa.



Local propio o arrendado: El local será arrendado y ubicado en el área urbana del municipio de Don Matías.

Adecuaciones necesarias: Redes eléctricas, telefónicas, agua, Internet.

Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres: Una mezcladora, una selladora, computador, teléfono, un escritorio

TIEMPO DE PREPARACION	RECURSOS, MATERIALES Y HUMANOS	MATERIA PRIMA	MAQUINARIA
De 5 A 10 minutos la preparación de los ingredientes	Maquinaria, Materias Primas, Mano de obra	Aguacate, Cilantro, Crema de leche, Limón y Sal	Batidora, Empacadora

### 5.5.2 REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES.

TIEMPO DE PREPARACION	RECURSOS ,MATERIALES Y HUMANOS	MATERIA PRIMA	MAQUINARIA
De 5 A 10 minutos la preparación de los ingredientes	Maquinaria, Materias Primas, Mano de obra	Aguacate, Cilantro, Crema de leche, Limón y Sal	Batidora, Empacadora

### 5.5.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIALES E INSUMOS.

PRODUCTO	PREVEEDOR	PRECIO
AGUACATE	WALTER RAMIREZ JULIO NOREÑA	1.440.000 (800 KILOS)
CREMA DE LECHE	EL PINO	100.000 (50 UNIDADES)

### 5.5.4 REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS.

Se aplicara una vigilancia monitoreada a todos los implementos de la empresa. Se utilizaran teléfono, agua, luz.

### 5.5.5 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL.

Se subcontratara a un contador con un sueldo cada 3 meses de \$500.000

### 5.6 PROGRAMA DE PRODUCCION.

TIEMPO	1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12
<del>ACTIVIDAD</del>	
Adecuación local	—
Compra maquinaria y enseres	—
Compra materia prima	—
Simulación producción	—

## **6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.**

### **6.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS.**

¿QUE SE HACE? Se planea y controlan los inventarios. Se organizan los pagos de nomina, las contrataciones. Se ejecutan los pagos de los implementos.

¿COMO SE HACE? Dirigiendo los controles de ejecución de pago de provisiones, controlando los costos.

Dirigiendo los procesos para una mejor optimización en el área administrativa

¿CON QUE SE HACE? Con organización, planeación, dirección y control, con capacidad y auditoria para controlar los resultados obtenidos, con una buena estrategia de marketing y un buen direccionamiento de la empresa, con planeación de ideas.

¿Dónde SE HACE? Se ejecuta y controla en las instalaciones de la oficina, en un término planeado de 3 días para llevar a cabo todos los controles necesarios en el momento de ejecutar todo el proceso, de los precios, promociones, productos.

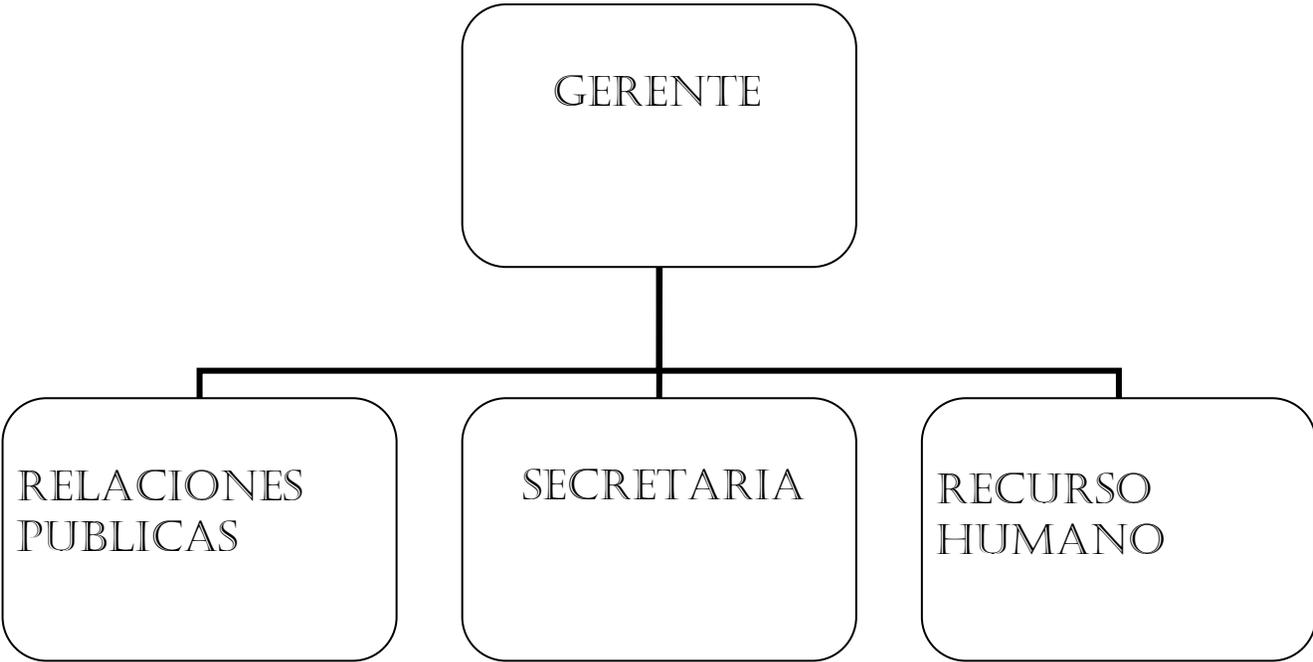
¿EN CUANTO TIEMPO SE HACE? Se hace direccionan y se planean en 2 días y se dirigen y se ejecutan en 3 días para tener unos egresos bien establecidos y un pago de nomina listo para cancelar.

#### **6.1.2 PROCESOS ADMINISTRATIVOS EXTERNALIZADOS.**

NOMBRE DEL PROCESO	PROVEEDOR DEL SERVICIO	COSTO
INSTALACION DE REDES DE INFORMATICA	CIBERIA	500.000
TELEFONO	EDATEL	

**6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.**

**6.2.1. ORGANIGRAMA INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE**



## 6.2.2 DESCRIPCIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.

Manual de funciones.

a. Identificación y referencia en el puesto de trabajo:

Administrador.

b. Identificación y referencia en el puesto de trabajo:

Departamento: Dirección general.

Subordinados. Toda la organización.

c. Función Básica: Orientar las decisiones estratégicas de la dirección detectando las tendencias, la evolución, las oportunidades y riesgos de la salsa en el nicho del mercado.

Reforzar la imagen y el posicionamiento de la organización y favorecer la implementación de los objetivos apoyando la gestión de venta.

d. Responsabilidades y ocupaciones:

Responsabilidades:

-Establecer previsiones a mediano plazo para la elaboración del plan estratégico de la venta.

-Elaborar y gestionar el plan de marketing de SALSACATE.

-Coordinar y controlar las actualizaciones y procesos en el área de gestión de ventas.

-Mantener información actualizada sobre materiales, procesos, productos, técnicas, sistemas y proveedores, relacionados con su gestión, para considerar la conveniencia de su utilización.

-Detectar oportunidades de mercado, valorando el potencial de venta de los diferentes productos que se planteen.

-Asesorar a la dirección y división comercial en el establecimiento de ventas.

-Fomentar en toda la organización la sensibilidad hacia los planteamientos del mercado en cuanto a salsas.

-Mantener un conocimiento actualizado de la imagen de la empresa Industria Alimenticia del Norte en el mercado, del posicionamiento de SALSACATE y de las características de los clientes compradores de la salsa.

-Valorar la eficacia y resultados de las diferentes acciones de marketing que se plantean o se hayan realizado.

-Establecer los atributos y características tanto de la organización como de sus productos, que sean de mayor interés para la comunicación.

-Procurar el mejor clima de trabajo en el equipo.

-Garantizar el cumplimiento de las normativas legales en todas las actualizaciones de su área tanto productivas como administrativas.

Ocupaciones:

-Elaborar los presupuestos del departamento de producción y administración para el pago oportuno de sus labores.

-Llevar a cabo el seguimiento de resultados de venta (volumen y cuotas).

-Valorar el costo de las diferentes acciones de marketing y sus efectos sobre las ventas y la imagen.

-Localizar fuentes de información sobre el mercado.

- Diseñar el plan sistemático de investigación.
- Planificar, coordinar y efectuar las acciones de los canales de venta y clientes.
- Elaborar el plan de medios publicitarios negociando y contratando los espacios publicitarios.
- Definir y elaborar en colaboración con diseño grafico los anuncios de todos los materiales y elementos publicitarios.
- Efectuar las campañas de marketing directo, campañas piloto, y comprobación de parámetros estimados.
- Por cada acción realizada confeccionar un informe sobre ejecución de resultados y sugerencias sobre posibles actualizaciones a llevar a cabo.
- Elaborar análisis sobre aquellos aspectos, cualidades atributos de la organización y sus productos que sean mas apreciadas por el público objetivo.
- Estudiar las segmentaciones de mercado mas adecuadas para los productos disponibles.
- Estudiar y proponer medidas para mejorar la calidad y efectividad de su departamento.

e. Marco de relación:

Interno

- Relacionista publica.
- Dirección de administración.

Externo

- Medios de comunicación.
- Agencias de publicidad:

Información suministrada por CIDEP (Centro Iberoamericano editores paulinos cra 46 N 22ª -90 Barrio quinta paredes- bogota DC. 51-1-3682099.

## **6.3 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN.**

### **6.3.1 LOCACIONES.**

El local es arrendando ubicado cerca al parque del municipio de Don Matías para mas comodidad y fácil acceso para los clientes, el monto de la inversión total será de 65.000.000 de pesos, el monto del arriendo es de 300.000 mil pesos, para esto se debe adecuar las zonas de requisición de la materia prima, zona de proceso, zona de empaque, zona administrativa y la zona de embalaje y de distribución.

### **6.3.2 REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS, SOFTWARE, MUEBLES Y ENSERES.**

Se necesitan:

1 Computador de mesa
1 Impresora multifuncional.

### 6.3.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIALES DE OFICINA.

Cantidad y articulo	Proveedor	Costos
1 computador de mesa	CIBERIA.COM.	1.800.000.
1 Escritorio	Créditos Don Matías	400.000
1 Impresora multifuncional	DUAL PC.	180.000

### 6.3.4 REQUERIMIENTO DE SERVICIOS.

SERVICIOS	PROVEEDORES	PRECIO
AGUA	ADMINISTRACION MUNICIPAL	\$ 25.000
LUZ	EMP	\$90.000
TELEFONO	EDATEL	\$70.000
TOTAL		\$

185.000

### 6.3.5 REQUERIMIENTO DE PERSONAL.

CARGO	NECESIDADES DE	SALARIO
CONTADOR	1 AÑO DE EXPERIENCIA	\$300.000 CADA 3 MESES

## 6.4 PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN.

TIEMPO / ACTIVIDAD	ENERO	ENERO	FEBRERO
	1-2-3-4-5	6-7-8...31	1-2-3-4-5-6
Publicidad (cuñas comerciales)	—		
Adecuar Locación	—		
Subcontratación Contadora E Ingeniera de alimentos		—	
Compra de equipos			—
Instalación de Equipos			—
Compra Papelería			—

### ACTIVIDADES PREOPERATIVAS

Local, personal de trabajo, contratación de servicios públicos (agua, luz, teléfono).

### ACTIVIDADES OPERATIVAS

Manejo de proveedores de aguacate, un manejo sistemático contable y financiero, una facturación y pedidos.

## 7. ASPECTOS LEGALES

### 7.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

#### MINUTA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

ACTA DE CONSTITUCION  
SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

En Municipio de Donmatias, Departamento de Antioquia, República de Colombia, a los 11 días del mes de Agosto del año 2009, en la ciudad de Donmatias en la dirección Cr 32 N 30 a 18 , representado(a) INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE obrando en las condiciones antes mencionadas han celebrado un contrato de sociedad por acciones simplificadas la que se registrá por los siguientes

estatutos, y en lo no previsto en ellos por las normas aplicables a este tipo de sociedad; - ARTICULO No. PRIMERO - DENOMINACIÓN O RAZON SOCIAL Y NATURALEZA: La sociedad se denominará: INDUSTRIA ALIMENTICIA DEL NORTE sociedad por acciones simplificada, razón social bajo la cual girará en adelante. - ARTICULO No. SEGUNDO - DOMICILIO: La sociedad es de nacionalidad colombiana y tendrá como domicilio principal la ciudad de DONMATIAS, pudiendo no obstante establecer oficinas, sucursales o agencias en cualquier lugar del territorio nacional y del extranjero. - ARTICULO No. TERCERO - DURACIÓN: La sociedad tendrá un término de duración de 10 Años, contados a partir de la fecha de otorgamiento de este documento, pero podrá disolverse antes por alguna de las causales establecidas en este Estatuto Social o en la Ley. - ARTICULO No. CUARTO - OBJETO SOCIAL: El Objeto social de la sociedad será: 1) INNOVACION. 2) CALIDAD;3) SATISFACCION. En desarrollo de su objeto social, la sociedad podrá ser asociada de sociedades comerciales ya sea como asociada fundadora o que luego de su constitución, ingrese a ellas por adquirir interés social en las mismas, comercializar los bienes y productos que adquiera a cualquier título, abrir establecimientos de comercio con tal fin; adquirir, enajenar, gravar, administrar, tomar y dar en arrendamiento toda clase de bienes muebles e inmuebles y en especial hipotecar los bienes inmuebles que adquiera y dar en prenda los bienes muebles que sean de su propiedad; intervenir ante terceros, sean ellos personas naturales o jurídicas, y en especial ante entidades bancarias y crediticias como deudora de toda clase de operaciones de crédito, otorgando las garantías del caso cuando a ello hubiere lugar; dar y recibir dinero en mutuo, con interés o sin él, exigir u otorgar las garantías reales o personales que se requieran en cada caso; celebrar con establecimientos bancarios, financieros y aseguradoras, toda clase de operaciones y contratos relacionados con los negocios y bienes sociales que tengan como fin acrecer su patrimonio; girar, aceptar, endosar, asegurar, cobrar y negociar toda clase de títulos valores; administrar bienes de sus asociados o de terceros; celebrar todos los actos y contratos necesarios para el cabal cumplimiento de su objeto social, dentro de los límites y en las condiciones previstas por la Ley y estos Estatutos. - ARTICULO No. QUINTO - CAPITAL SOCIAL: El Capital de la sociedad se encuentra conformado así: a) Capital Autorizado: Es la suma de \$ 15.000.000. b) Capital Suscrito \$55.000.000. - ARTICULO No. SEXTO - ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN, Y DIRECCIÓN: Cuando la mayoría absoluta así lo decida la Sociedad tendrá los siguientes órganos de Administración y Dirección. 1) Asamblea General de Accionistas (cuando se constituye con dos o más accionistas); 2)) ADMINISTRADOR NOBRAMIENTOS: Se realizan los siguientes nombramientos: Como ADMINISTRADOR a SANDRA MILENA PEREZ, identificado con CEDULA DE CIUDADANIA número42.902.187, expedida en DONMATIAS y como RELACIONISTA PUBLICA a OLGA YANETH PERÑA HERRERA, identificado con CEDULA DE CIUDADANIA número1.037.544.399, expedida en DONMATIAS y como a MARIO ALEXANDER VANEGAS SUAREZ como ADMINISTRADOR DEL TALENTO HUMANO con CEDULA DE CIUDADANIA número 70.979.096 de

Donmatias y a JUAN CAMILO PEREZ como SECRETARIO ADMINISTRATIVO con CEDULA DE CIUDADANIA 1.037.544.573 de DONMATIAS.

- ARTICULO No. SEPTIMO - NOMBRAMIENTO Y PERÍODO: El ADMINISTRADOR será designado por un período de dos (2) años contados a partir de su elección, pero podrán ser reelegidos indefinidamente o removidos libremente en cualquier tiempo. Parágrafo: El nombramiento del ADMINISTRADOR deberá inscribirse en el Registro Mercantil, el cual se hará en la Cámara de Comercio del domicilio social, previa presentación del acta (o documento) en que conste su designación, con la constancia de que aquel ha aceptado el cargo. Mientras no se cancele la inscripción en el Registro Mercantil será ADMINISTRADOR la persona que aparezca allí inscrita. - ARTICULO No. OCTAVO - FACULTADES DEL JEFE ADMINISTRATIVO: En desarrollo de lo contemplado en los artículos 99 y 196 del Código de Comercio, son funciones y facultades del administrador las propias de su cargo y en especial las siguientes: 1) Representar a la Sociedad judicial o extrajudicialmente, ante los asociados, ante terceros y ante toda clase de autoridades judiciales y administrativas, funcionarios, personas jurídicas o naturales, etc., 2) Ejecutar los acuerdos y resoluciones de la Asamblea General de Accionistas (o del accionista único), 3) Ejecutar los actos y celebrar los contratos que tiendan a llenar los fines de la sociedad y el objeto social. En ejercicio de esta facultad podrá: enajenar, adquirir, mudar, gravar, limitar en cualquier forma y a cualquier título los bienes muebles e inmuebles de la sociedad; transigir, comprometer, conciliar, desistir, novar, recibir e interponer acciones y recursos en cualquier género de todos los negocios o asuntos de cualquier índole que tenga pendiente la sociedad; contraer obligaciones con garantía personal, prenda o hipotecaria, dar o recibir dinero en mutuo, hacer depósitos bancarios; firmar toda clase de títulos valores y negociar esta clase de instrumentos, firmarlos, aceptarlos, protestarlos, endosarlos, pagarlos, descargarlos, tenerlos o cancelarlos; comparecer en juicios en que se discute el dominio de los bienes sociales de cualquier clase; formar nuevas sociedades o entrar a formar parte de otras ya existentes, 4) Constituir los apoderados judiciales y extrajudiciales que juzgue necesarios para la adecuada representación de la sociedad, delegándoles las facultades que estime conveniente, de aquellas que él mismo goza, 5) Presentar al accionista(s) en forma periódica, un informe del desarrollo del objeto social acompañado de anexos financieros y comerciales, 6) Presentar los informes y documentos de que trata el artículo 446 del Código de Comercio, 7) Designar, promover y remover el personal de la sociedad siempre y cuando ello no dependa de otro órgano social y señalar el género de sus labores, remuneraciones, etc., y hacer los despidos del caso, 8) Convocar a la Asamblea General de Accionistas (o informar al accionista único) a reuniones de cualquier carácter, 9) Delegar determinadas funciones propias de su cargo dentro de los límites señalados en estos estatutos, 10) Cuidar la recaudación e inversión de los Fondos de la Empresa, 11) Velar porque todos los empleados de la sociedad cumplan estrictamente sus deberes y poner en conocimiento de la Asamblea de Accionistas (o del accionista) las irregularidades o faltas graves que ocurran sobre este particular, 12) Todas las demás funciones

no atribuidas por los accionista(s) u otro órgano social que tengan relación con la dirección, de la empresa social, y de todas las demás que le delegue la ley, la Asamblea General ( o accionista único). PARAGRAFO.- El jefe administrativo tiene autorización para la celebración de cualquier acto o contrato que no supere los (\$ 20.000.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes a partir de ese monto requerirá autorización de la Asamblea de Accionistas. - ARTICULO No. NOVENO - PROHIBICIONES A ADMINISTRADORES: Salvo en los casos del jefe administrativo y empleados de la sociedad mientras estén en el ejercicio de sus cargos, no podrán representar en las reuniones de la Asamblea acciones distintas de las propias, ni sustituir los poderes que para este efecto se confieran. Tampoco podrán votar en la aprobación de balances, ni cuentas de fin de ejercicio, ni en las de liquidación del patrimonio social. - ARTICULO No. DECIMO - LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS La Asamblea General de Accionistas la constituyen los accionistas inscritos en el libro de Registro de Acciones o sus representantes o mandatarios, reunidos conforme a las prescripciones legales y estatutarias. - ARTICULO No. ONCE - FUNCIONES Y ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA: Corresponde a la Asamblea General de Accionistas en reuniones ordinarias, lo siguiente: 1) El delineamiento general de las políticas de la sociedad, 2) El estudio y aprobación de todas las reformas a los estatutos de la sociedad, 3) El examen, aprobación o improbación de los balances del ejercicio social, los inventarios, el estado de resultados, los informes, cuentas que deberán rendir el Representante Legal y el Revisor Fiscal, si lo hubiera y los demás funcionarios de la Sociedad. En desarrollo de esta atribución no podrán votar los accionistas que sean administradores en la Sociedad. 4) Elegir y remover libremente al gerente y al subgerente y al Revisor Fiscal, 5) Ordenar las reservas ocasionales de capital, 6) Decidir sobre la fusión, transformación o disolución anticipada de la sociedad, 7) Decidir sobre las acciones de carácter ordinario que se colocarán en el mercado sin sujeción al derecho de preferencia y autorizar la negociación o emisión de acciones sin cumplir con el Derecho de Preferencia, 8) Disponer el monto del dividendo así como la forma y plazo con que se pagará, 9) Exigir al jefe administrativo y demás funcionarios de la sociedad, los informes simples o razonados y pormenorizados sobre cualquier tema o punto que considere de interés, así como estudiar, aprobar, o rechazar dichos informes, 10) Ordenar las acciones que correspondan contra el jefe administrativo y contra los demás funcionarios de la sociedad, 11) Adoptar en general todas las medidas que demande el cumplimiento de los estatutos sociales y el interés de la sociedad, 12) Ejercer todas las demás funciones y atribuciones que legalmente hayan sido establecidas a su favor. Parágrafo - PRESIDENCIA DE LA ASAMBLEA: La Asamblea General de Accionistas (o por decisión del accionista único) designará al Presidente en cada reunión y se requiere que este sea accionista o representante de accionista. - ARTICULO No. DOCE- COLOCACIÓN DE ACCIONES: Las acciones en reserva y las provenientes de cualquier aumento de capital suscrito y/o pagado quedan a disposición de el accionista (o Asamblea General de Accionistas), con facultad de ordenar y reglamentar su colocación cuando lo considere conveniente, de acuerdo con las disposiciones contenidas en

estos estatutos. - ARTICULO No. TRECE - DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS: Cada acción conferirá los siguientes derechos a su titular: 1.- Participar en las deliberaciones de la Asamblea General de Accionistas y votar en ellas. 2.- Recibir una parte proporcional de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio, con sujeción a lo dispuesto en la ley o en los estatutos. 3.- Negociar las acciones, teniendo en cuenta el derecho de preferencia a favor de los accionistas y de la sociedad. 4.- Inspeccionar libremente los libros y papeles de la sociedad dentro de los quince (15) días hábiles anteriores a la Asamblea General en que se aprueben los estados financieros del final de ejercicio. 5.- Recibir una parte proporcional de los activos sociales al tiempo de la liquidación y una vez pagado el pasivo externo. - ARTICULO No. CATORCE - TÍTULOS: A todos los suscriptores se les hará entrega de los títulos que acrediten su calidad de accionistas. Los títulos serán nominativos y se expedirán en series continuas, con las firmas del representante legal y el secretario, y en ellos se indicará: a) Denominación de la Sociedad, su domicilio, la escritura (Si se constituyo mediante escritura pública)), fecha y notaria de otorgamiento de la Escritura Pública de Constitución. b) El nombre del accionista. c) La cantidad de acciones que representa cada título y su valor nominal. d) la expresión de que se trata de acciones ordinarias. PARAGRAFO PRIMERO: Mientras esté pendiente la cancelación de parte alguna del capital suscrito de una acción, al accionista se le expedirán certificados provisionales en los que se hará constar el monto de la suscripción y la forma de pago y tendrán las mismas especificaciones que los definitivos. Pagadas totalmente las acciones, se cambiarán los certificados provisionales por títulos definitivos. PARAGRAFO SEGUNDO: Un mismo título puede comprender varias acciones, cuando el titular de ellas sea la misma persona, pero ello no obsta para que la sociedad, por solicitud del accionista, expida cuantos títulos se le demanden siempre y cuando se respete que, como mínimo un título debe corresponder a una acción. - ARTICULO No. DIEZ Y SEIS - INDIVISIBILIDAD DE LAS ACCIONES: La acción es indivisible en virtud de ello, cuando varias personas sean titulares conjuntos de una acción, deberán designar un representante único para el ejercicio de los derechos inherentes a la acción y a falta de acuerdo, él o los interesados deberán acudir a un Juez del domicilio social para que lo designe y hasta tanto no haya único representante quedarán en suspenso los derechos de la correspondiente acción. - ARTICULO No. DIEZ Y SIETE - DERECHO DE PREFERENCIA: Se establece un doble derecho de preferencia así: a) Derecho de preferencia en la suscripción de nuevas acciones que emita la sociedad mediante el cual, cada accionista puede suscribir de la emisión un porcentaje proporcional al de sus acciones en el capital suscrito de la sociedad, al momento de aprobarse el Reglamento de Colocación de Acciones. Si sobrare acciones por suscribir, en la segunda vuelta cada accionista podrá establecer el número de acciones que de las ofrecidas desea suscribir. Después de agotado el procedimiento anterior, si sobrare acciones habrá una tercera vuelta, en que podrán concurrir libremente terceros. PARAGRAFO: El derecho a la suscripción de acciones es negociable, pero estará sometido al Derecho de Preferencia. b) Derecho de Preferencia en la negociación de acciones, mediante el

cual, los accionistas existentes en el momento de la negociación de una o varias acciones tiene derecho de adquirirlas en igual proporción a la de sus acciones suscritas. Si los accionistas interesados en la oferta discreparen respecto del precio, plazo y demás condiciones de la oferta, se designarán tres peritos de común acuerdo por las partes y, en su defecto, la Cámara de Comercio del domicilio social hará la designación. Los peritos designados emitirán, de acuerdo con el análisis de los estados financieros su concepto sobre el precio comercial de la acción, el plazo y demás condiciones de la oferta. El justiprecio y el plazo serán obligatorios para las partes. Sin embargo, ellas podrán convenir en que las condiciones de la oferta sean definitivas, si fueren más favorables a los presuntos adquirentes que las fijadas por los peritos. - ARTICULO No. DIEZOCHO-EJERCICIO DEL DERECHO DE PREFERENCIA: Para efectos de ejercer el derecho de preferencia en la negociación de las acciones, el accionista que pretenda transferirlas deberá poner la oferta en conocimiento de la Sociedad a través del representante legal, con indicación del número de acciones a transferir, el precio de ellas, el plazo, la forma de pago y demás condiciones de la oferta. El jefe administrativo, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de recibo de la oferta, dará traslado de la oferta por escrito a cada uno de los accionistas que aparezcan inscritos en el Registro de Acciones que lleva la Sociedad y a la dirección allí registrada, indicándoles que disponen de un plazo no mayor a quince (5) días calendario para dar respuesta a la oferta, señalando el número de acciones que de las ofrecidas, el accionista desea adquirir. Vencido el plazo anterior, si sobraen acciones, la sociedad podrá si lo estima conveniente, adquirir dentro de los parámetros y exigencias legales, las acciones ofrecidas para lo cual dispone de un plazo de quince (15) días calendario contados a partir del vencimiento del término de preferencia de los accionistas frente a terceros, teniendo en cuenta que en cualquier diferencia entre el oferente y la sociedad será definida por peritos, como se ha señalado en estos estatutos. Si sobraen acciones después de agotado el procedimiento anterior, estas podrán ser colocadas libremente en cabeza de terceros. PARAGRAFO PRIMERO: Siempre que la Sociedad vaya a adquirir sus propias acciones, debe obtener autorización de la Asamblea de accionistas con el voto favorable de no menos del setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas y pagarlas con utilidades líquidas. PARAGRAFO SEGUNDO: Los administradores no podrán ni por sí ni por interpuesta persona enajenar o adquirir acciones de la misma sociedad, ni suscribir acciones mientras estén en el ejercicio de sus cargos, a menos que dichos administradores ostenten la calidad de accionistas previamente o que la operación se halle ajena a motivos de especulación y con autorización de la asamblea de accionistas. Otorgada con el voto favorable de las dos terceras partes de sus miembros, excluido el del solicitante, o de la asamblea general, con el voto favorable de la mayoría absoluta. - PARAGRAFO TERCERO: La Asamblea de Accionistas con el voto del ciento por ciento (100%) de las acciones suscritas podrá autorizar la emisión de acciones sin sujeción al derecho de preferencia. - ARTICULO No. DIECINUEVE - ACCIONES EN MORA DE PAGARSE: Cuando existan acciones cuyo capital suscrito no haya sido íntegramente pagado y el

accionista esté en mora de cancelarlo, no podrá ejercer ninguno de los derechos inherentes a su condición de tal. Ante este evento, La asamblea de accionistas podrá ordenar o el cobro ejecutivo del valor de la acción con los intereses moratorios más las costas de la cobranza o acumular las sumas de capital pagado de las diferentes acciones del socio y emitirle un título por el valor realmente pagado previa deducción de un porcentaje como indemnización que acuerde la asamblea, el cual no puede ser superior al veinte por ciento (20%) del valor pagado de acciones hasta ese momento. Las acciones que por ese procedimiento se retiren al accionista, se colocarán entre los restantes accionistas con el derecho de preferencia para la suscripción de acciones y solo cuando los restantes accionistas o la sociedad no estén interesados en adquirirlas, podrán colocarse libremente en cabeza de terceros. - ARTICULO No. VEINTE - IMPOSIBILIDAD DE EJERCER EL DERECHO DE PREFERENCIA: No habrá lugar a ejercer el derecho de preferencia en la negociación o transferencia de acciones, en los siguientes casos: Cuando la transferencia la haga el accionista a favor de sus hijos, nietos, padres o hermanos. - ARTICULO No. VEINTIUNO - CONTINUACIÓN DE LA SOCIEDAD CON LOS HEREDEROS: En caso de muerte de uno de los accionistas, la sociedad podrá continuar con sus herederos. No obstante, los restantes accionistas sobrevivientes, dentro del mes siguiente de la fecha de la adjudicación, tienen derecho de adquirir las acciones del fallecido, por el valor intrínseco a la fecha de la adjudicación. El ingreso de los herederos queda sometido a aprobación del cien por ciento (100%) de las acciones suscritas. - ARTICULO No. VENTIDOS - NEGOCIACIÓN DE ACCIONES: Las acciones observando el derecho de preferencia se negociarán mediante endoso acompañado de la entrega material del título que las contiene, pero para que este acto produzca efecto respecto de la Sociedad y de terceros, se requiere de la inscripción en el Libro de Registro de acciones, mediante orden escrita del enajenante, siendo entendido que esta orden podrá darse en forma de endoso sobre el título respectivo. Para hacer la nueva inscripción y expedir el título al adquirente será necesaria la cancelación previa de los títulos del tradente. Hasta tanto no se hayan cumplido los anteriores trámites no se entiende perfeccionada la negociación de las acciones. La Sociedad podrá negarse a hacer la inscripción de la transferencia de la acción o acciones, cuando observe que en la misma no se cumplieron las prescripciones estatutarias o legales. PARAGRAFO PRIMERO: Los dividendos pendientes pertenecerán al adquirente desde la fecha de traspaso de las acciones, salvo pacto en contrario de las partes, consagrado expresamente. PARAGRAFO SEGUNDO: En las ventas forzadas y en las adjudicaciones judiciales de acciones nominativas, la inscripción en el libro del Registro de acciones se hará mediante exhibición del original o copia autenticada de los documentos pertinentes. PARAGRAFO TERCERO: Las acciones y los demás valores que emita esta sociedad no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores, ni negociarse en bolsa. - ARTICULO No. VENTITRES - LIBRO DE REGISTRO DE ACCIONES: La sociedad inscribirá las acciones en un libro registrado en la Cámara de Comercio, en el cual se anotarán los títulos expedidos, con indicación de su número y fecha de inscripción, la enajenación o

traspaso de acciones, los embargos, demandas judiciales que se relacionen con ellas, las prendas y demás gravámenes y limitaciones del dominio. - ARTICULO No. VENTICUATRO - TRANSFERENCIA DE ACCIONES NO LIBERADAS: Las acciones nominativas no liberadas son transferibles de la misma manera que las acciones liberadas, pero el suscriptor y los adquirentes subsiguientes serán solidariamente responsables por el importe no pagado de ellas. - ARTICULO No. VENTICINCO - PRENDA DE ACCIONES Y DERECHOS DEL ACREEDOR PRENDARIO: Las acciones nominativas pueden ser dadas en prenda por su titular y en ella se perfeccionará mediante el registro del contrato de prenda en el libro de Registro de Acciones. La prenda no conferirá al acreedor los derechos inherentes a la calidad de accionistas, a que se refiere el artículo 7 de estos estatutos y el Código de Comercio. - ARTICULO No. VENTISEIS - EXTRAVIO DE TÍTULOS: En los casos de hurto de las acciones, la sociedad los sustituirá entregándole un duplicado al titular que aparezca inscrito en el Libro de Registro de Acciones, comprobando el hecho ante los administradores y en todo caso, presentando copia auténtica del denuncia correspondiente. Cuando el accionista solicite un duplicado por pérdida o extravío otorgará la garantía que exija la Asamblea General. En caso de deterioro, la expedición de un duplicado requerirá la entrega por parte del accionista de los títulos originales deteriorados, para que la sociedad los anule o destruya. - ARTICULO No. VENTISIETE - REPRESENTACIÓN: Los accionistas podrán hacerse representar en las reuniones de asamblea mediante poder otorgado por escrito en el que se indique; nombre del apoderado y la fecha de la reunión para el cual se confiere. Esta representación no podrá otorgarse a persona jurídica, salvo que se conceda en el desarrollo de un negocio fiduciario. El poder puede comprender dos o más reuniones de la Asamblea pero en tal caso deberá ser otorgado por Escritura Pública o por documento privado legalmente reconocido. PARAGRAFO: Las acciones de un mismo accionista siempre deben votar en un mismo sentido. Es por ello que un accionista no puede constituir más de un apoderado. - ARTICULO No. VENTIOCHO - ACCIONES EN COMUNIDAD: Cuando una o más acciones pertenezcan en común y pro indiviso a varias personas, estas designarán un representante único, quien ejercerá los derechos inherentes a la acción. A falta de acuerdo, el juez del domicilio social designará el representante de tales acciones a petición de cualquier interesado. El albacea con tenencia de bienes representará las acciones que pertenezcan a la sucesión ilíquida, a falta de albacea la representación la ejercerá la persona que elija por mayoría de votos los sucesores reconocidos. - ARTICULO No. VENTINUEVE - CLASES DE REUNIONES: Las reuniones de la Asamblea General de Accionistas podrán ser ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se efectuarán dentro de los tres (3) primeros meses de cada año, en el domicilio social, previa citación que haga el Gerente o Revisor Fiscal (Si lo hubiera) y en caso de citación plural valdrá la convocatoria para fecha más próxima. Las extraordinarias se llevarán a cabo cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía así lo exijan, por convocación del Gerente o del Revisor Fiscal. No obstante podrá reunirse sin previa citación y en cualquier sitio, cuando esté representada la totalidad de las acciones suscritas. - ARTICULO No. TREINTA - REUNIONES ORDINARIAS: Las

reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la Sociedad, designar a los representantes legales, determinar las directrices económicas de la Sociedad, considerar los estados financieros del último ejercicio social, resolver sobre la distribución de utilidades y, en fin, acordar todas las providencias tendientes a asegurar el cumplimiento del objeto social. - ARTICULO No. TREINTA Y UNO - REUNIONES POR DERECHO PROPIO: Si la asamblea no es citada a reuniones ordinarias dentro del período señalado, en ella podrá reunirse por derecho propio el primer día hábil del mes de abril a las 10 de la mañana (10 a.m.), en la sede donde funciona la administración de la sociedad. Dicha reunión será ordinaria y sesionará con cualquier número plural de acciones presentes y representadas. Sin embargo las reformas estatutarias y la creación de acciones privilegiadas requerirán siempre el quórum previsto en la ley o en los estatutos sociales. - ARTICULO No. TREINTA Y DOS - REUNIONES EXTRAORDINARIAS: La asamblea de accionistas podrá ser convocada a sesiones extraordinarias el Gerente o el Revisor fiscal y en los casos previstos en la ley por el Superintendente de Sociedades. Igualmente se convocará a solicitud de un número plural de accionistas que represente por lo menos la cuarta parte (1/4) de las acciones suscritas, caso en el cual la citación deberá cumplirla el Gerente o el Revisor Fiscal. El Superintendente de Sociedades podrá ordenar la convocatoria a Asamblea o hacerla directamente cuando lo solicite el número plural de accionistas que represente no menos de la quinta parte (1/5) de las acciones suscritas. Siempre que se citare a reunión extraordinaria deberá incluirse en la citación el orden del día. En tales reuniones la Asamblea únicamente podrá tomar decisiones relacionadas con los temas previstos en el orden del día. No obstante con el voto favorable del setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas presentes y representadas, la Asamblea podrá ocuparse de otros temas para reuniones ordinarias, una vez agotado el orden del día. - ARTICULO No. TREINTA Y TRES - REUNIONES NO PRESENCIALES: Las reuniones no presenciales podrán darse tanto en la reunión ordinaria como en la extraordinaria de conformidad con lo establecido en los artículos 19 y 20 de la ley 222 de 1.995. - ARTICULO No. TREINTA Y CUATRO - CONVOCATORIA: La convocatoria para reuniones ordinarias debe hacerse con una antelación de quince (15) días hábiles para aquellas reuniones en las que haya de aprobarse balance y/o inventarios y/o estado de resultados. Para las reuniones extraordinarias se hará con una antelación de cinco (5) días calendario. La convocatoria se hará por uno de los siguientes medios de comunicaciones escritas, carta, telegrama, fax enviadas a cada uno de los accionistas a la dirección o fax registrados en la secretaria de la sociedad o mediante aviso publicado en un periódico de circulación nacional. Toda citación deberá contener el día, hora y lugar en que deba reunirse la Asamblea y el orden del día cuando sea extraordinaria. En el acta de la sesión correspondiente debe dejarse constancia de la forma y fecha en que se hizo la citación. - ARTICULO No. TREINTA Y CINCO - QUORUM: Habrá dos tipos de quórum con relación a la Asamblea General de Accionistas uno para deliberar y otro para decidir, así: A) QUORUM DELIBERATORIO: Constituye quórum para deliberar la presencia de la mayoría absoluta de las acciones suscritas de la sociedad y para

establecerlo se deberá tener en cuenta el Libro de Registro de Acciones, de tal manera que toda acción que se contabilice deberá estar allí inscrita y verificarse la identificación de su titular, así como la idoneidad de la representación en los eventos en que el accionista actué a través de representante. B) QUORUM DECISORIO. Las decisiones de la Asamblea se tomarán por la mayoría absoluta de votos presentes o representados, salvo que la ley o los estatutos exijan mayoría especiales, siempre y cuando exista quórum para deliberar, el cual deberá mantenerse durante todo el tiempo de la reunión. Para establecer el quórum deliberatorio y decisorio se exigirá siempre la presencia de un número plural de accionistas y no podrá existir ni el uno, ni el otro, con la presencia de un solo accionista, así sea titular y este representado el número de acciones exigido para su existencia. Cuando se trate de aprobar balances, cuentas de fin de ejercicio y de liquidación, la decisión se tomará por la mayoría de votos presentes, descontado los que corresponden a los administradores o empleados de la Sociedad, quienes como se indicó no podrán votar en estos actos. Para reformar estatutos se requerirá el voto favorable de un número plural de accionistas que represente cuando menos el setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas de la Sociedad presentes en la reunión. - ARTICULO No. TREINTA Y SEIS - DERECHO DE VOTO: En la Asamblea de Accionistas cada socio tendrá tantos votos cuantas acciones suscritas tenga en la Sociedad. - ARTICULO No. TREINTA Y SIETE - REUNIONES DE SEGUNDA CONVOCATORIA: Si se convoca la Asamblea de Accionistas y esta no se lleva a cabo por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con un número plural de accionistas, cualquiera que se la cantidad de las acciones que esté representada. La nueva reunión deberá efectuarse no antes de los diez (10) días hábiles ni después de los treinta (30) días hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Para las reformas de estatutos y la creación de acciones privilegiadas, se requerirá el voto favorable de un número plural de accionistas que represente cuando menos el setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas de la sociedad presentes en la reunión para las primeras y no menos del setenta y cinco por ciento (75%) de las acciones suscritas para las segundas.- ARTICULO No. TREINTA Y OCHO - SECRETARIO: La Asamblea General de Accionistas designará en cada reunión una persona para que actúe como secretario de la Asamblea, quien será el encargado de gestionar y adelantar las tareas de mecánica de la reunión y elaborar el acta de la misma. - ARTICULO No. TREINTA Y NUEVE - ACTAS: Las decisiones de la Asamblea General de Accionistas, se harán constar en actas aprobadas por la misma o por las personas designadas en la reunión para tal efecto y además serán firmadas por el Presidente y Secretario de la misma. Ellas se encabezarán con su número y expresarán: lugar, fecha y hora de la reunión, número de acciones suscritas presentes o representadas en la reunión, el medio, antelación y órgano que convocó a la reunión, la lista de los asistentes con indicación del número de acciones propias o ajenas que representen, los asuntos tratados, las decisiones adoptadas y el número de votos obtenidos a favor, en contra o en blanco, las constancias escritas presentadas por los asistentes durante la reunión, las

designaciones efectuadas y la fecha y hora de su clausura. - ARTICULO No. CUARENTA - DEL REVISOR FISCAL: Cuando por estatutos se decida tener Revisor Fiscal, este será un contador público elegido por la Asamblea General de Accionistas (o por decisión del accionista único) para un período igual al del representante legal, podrá ser reelegido indefinidamente o removido libremente antes del vencimiento del mismo. El Revisor Fiscal tendrá un suplente que lo reemplazará en sus faltas absolutas, temporales o accidentales. Para ser Revisor fiscal de la Sociedad se requiere ser Contador Público con matrícula vigente. (Nota: Para este tipo de sociedades comerciales no es obligatorio tener Revisor Fiscal). - ARTICULO No. CUARENTA Y UNO - FUNCIONES Y ATRIBUCIONES: El Revisor Fiscal tendrá las siguientes funciones y atribuciones: 1) Verificar que se cumplan a cabalidad los estatutos de la sociedad, las órdenes e instrucciones impartidas por la Asamblea General de Accionistas (o por el accionista único), 2) Examinar y emitir conceptos sobre los estados financieros, actas y libros de contabilidad, la correspondencia, el archivo de la sociedad y velar porque la contabilidad y todos los demás actos de la Sociedad se ajusten a las prescripciones legales, 3) Autorizar con su firma los balances de la Sociedad, 4) Informar a la Representación Legal, y a la Asamblea de Accionistas (o al accionista único) sobre todas las irregularidades que observe en el desarrollo de las operaciones sociales, 5) Convocar a la Asamblea de Accionistas a reuniones ordinarias o extraordinarias o extraordinarias cuando juzgue conveniente, 6) Rendir a la Asamblea de accionistas un informe sobre la gestión de la Sociedad, así como su marcha según su apreciación y todos los demás informes que se le solicite o estime conveniente, 7) Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan inspección y vigilancia de la compañía y rendirles los informes a que haya lugar o que le soliciten, 8) Inspeccionar los bienes de la Sociedad y procurar que se tomen oportunamente las medidas de conservación y seguridad de los mismos y de los que ella tenga en custodia a cualquier título, 9) Todas las demás funciones que por Ley o por estatutos correspondan a la Revisoría Fiscal. - ARTICULO No. PARAGRAFO - INCOMPATIBILIDADES: No podrán ser revisores fiscales los asociados de la misma compañía, de sus matrices o subordinadas, ni quienes estén ligados por matrimonio o parentesco dentro del cuarto (4) grado de consanguinidad, primero (1) civil, segundo (2) de afinidad o sean consocios de los administradores y funcionarios directivos, cajero, contador de la misma sociedad. - ARTICULO No. CUARENTA Y DOS - PROHIBICIONES REVISOR FISCAL: El Revisor Fiscal no podrá: 1) Ni por sí ni por interpuesta persona ser accionista de la sociedad, siendo incompatible con cualquier otro cargo en ella, en el ministerio público o en la rama jurisdiccional, 2) Celebrar contratos con la compañía directa o indirectamente. - ARTICULO No. CUARENTA Y TRES - REMUNERACIÓN: El Revisor Fiscal recibirá por sus servicios, la remuneración que señale la Asamblea General de Accionistas (o por decisión del accionista único). - ARTICULO No. CUARENTA Y CUATRO - BALANCE GENERAL: La sociedad tendrá un período fiscal anual que termina el 31 de diciembre de cada año, fecha en la cual se deberá efectuar un corte de cuentas y elaborarse un balance general, un estado de resultados, un inventario, un proyecto de distribución de utilidades, todo lo

presentará a la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria anual o en su defecto en la primera reunión extraordinaria que se celebre. - ARTICULO No. CUARENTA Y CINCO - RESERVA LEGAL: De conformidad con lo dispuesto en la ley, la sociedad formará una reserva legal anual con no menos del diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta llegar al tope del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito. - ARTICULO No. CUARENTA Y SEIS - RESERVAS OCACIONALES: La Asamblea General de Accionistas (o el accionista único) podrá ordenar la creación de reservas ocasionales con fines específicos, las cuales serán obligatorias para el ejercicio en el cual se decreten. No obstante, la Asamblea podrá cambiar la destinación de la reserva ocasional u ordenar su distribución como utilidades cuando haya necesidad de utilizarla. - ARTICULO No. CUARENTA Y SIETE - DIVIDENDOS: Aprobado el Balance, el Estado de Resultados y efectuada la reserva legal y ocasional decretada, hechas las apropiaciones para el cumplimiento de las obligaciones fiscales y tributarias, se procederá a estudiar y decidir sobre el proyecto de distribución de utilidades. Dichos dividendos se cancelarán en la forma y tiempo que acuerde la Asamblea General de Accionistas (o por decisión del accionista único), salvo que se disponga una capitalización de ellos, para lo cual se tendrá en cuenta el quórum decisorio de ley. En todo caso cuando se configure una situación de control en los términos previstos en la ley, solo podrá pagarse el dividendo en acciones liberadas de la misma sociedad a los socios que así lo acepten. - ARTICULO No. CUARENTA Y OCHO - DISOLUCIÓN: La sociedad se disolverá por las siguientes causales: 1) Por vencimiento del término de duración pactado, si no se prorrogare el tiempo, 2) Por la declaratoria de quiebra, debidamente ejecutoriada, 3) Por la enajenación total de sus activos, como consecuencia de la fórmula concordataria, 4) Por la decisión de la Asamblea General de Accionistas (o por decisión del accionista único) con un quórum no inferior al setenta por ciento (70%) de las acciones suscritas presentes o representadas en la Asamblea, 5) Por la concurrencia de pérdidas que reduzcan el patrimonio neto por debajo del cincuenta por ciento (50%), 6) Por la reducción de los accionistas a menos de cinco, 7) Cuando el noventa y cinco por ciento (95%) de las acciones suscritas llegue a pertenecer a un solo accionista, 8) Por la ocurrencia de cualquiera de las causales previstas en el artículo 218 del Código de Comercio, 9) Por decisión de la autoridad competente y en fin por todas las previstas en la ley y en estos estatutos. - ARTICULO No. CUARENTA Y NUEVE - LIQUIDACIÓN: Disuelta la sociedad por cualquier causa, se procederá a la liquidación de acuerdo con lo previsto por la ley. Una vez disuelta se deberá avisar por medio de un periódico que circule regularmente en el lugar del domicilio social y se fijara en lugar visible en las oficinas y establecimientos de comercio de la sociedad, con el fin de que todos los acreedores hagan valer sus créditos; después de treinta (30) días de la publicación se formará un inventario de bienes y obligaciones. En el pago de las obligaciones se tendrá en cuenta la prelación de créditos establecidos por la ley. Pagadas las acreencias y hechas las reservas para el pago de aquellas cuyos titulares no se hicieron presentes se elaborará por el liquidador un proyecto de pago de las acciones y distribución de activos superior al valor de estas si

quedaré, con indicación de los pagos que deban hacerse en especie y en dinero, señalándose para los primeros el valor que se les atribuye a los bienes a entregar.

- ARTICULO No. CINCUENTA - EL LIQUIDADOR: La liquidación del patrimonio social, la realizará la persona designada como liquidador, a falta de designación, le corresponderá al Representante Legal. El Liquidador tendrá un suplente quien actuará en las faltas absolutas, temporales, ocasionales o accidentales de aquel con las mismas facultades.

- ARTICULO No. CINCUENTA Y UNO - FUNCIONAMIENTO DE LA ASAMBLEA: En el período de liquidación la Asamblea sesionará en sus reuniones ordinarias y extraordinarias en la forma prevista en estos estatutos y tendrá las funciones compatibles con el estado de liquidación, tales como aprobar los estados financieros y la cuenta final de liquidación. Igualmente la Junta Asesora sesionará en la época prevista en estos estatutos o en la ley.

- ARTICULO No. CINCUENTA Y DOS - CUENTA FINAL DE LIQUIDACIÓN: Cancelado el pasivo social externo, se elaborará la cuenta final de liquidación y el acta de distribución del remanente social entre los accionistas, la cual será aprobada por la Asamblea de accionistas, previa convocatoria realizada por el liquidador. Si hecha la citación no se hacen presentes los accionistas, se convocará a una segunda reunión para dentro de los diez (10) días hábiles siguientes y si en esa ocasión no concurre ninguno, se entenderán aprobadas las cuentas de los liquidadores, las cuales no podrán ser impugnadas posteriormente. Aprobada la cuenta final de liquidación, se entregara a los accionistas lo que les corresponde y si hay ausentes o son numerosos, los liquidadores citaran a través de avisos que se publicarán por no menos de tres (3) veces, con intervalos de ocho (8) a diez (10) días, en un periódico que circule en el lugar del domicilio social; para lo cual el liquidador entregara los documentos de traspaso a que haya lugar, los bienes que correspondan a los accionistas que no se hubiesen presentado a recibirlos, sólo podrán reclamarlos dentro del año siguiente, transcurrido el cual los bienes pasaran a ser propiedad de la entidad de beneficencia.

- ARTICULO No. CINCUENTA Y TRES - DISTRIBUCIONES EN ESPECIE: En el momento de aprobarse la cuenta final de liquidación, se podrán hacer distribuciones en especie. Cuando se hagan adjudicaciones de bienes para cuya tradición de ley exige formalidades especiales el liquidador deberá cumplir con ellas. Si la formalidad consiste en el otorgamiento de escritura pública, bastará que se eleve la parte pertinente del Acta donde conste tal adjudicación.

- ARTICULO No. CINCUENTA Y CUATRO - PROHIBICIONES: La sociedad no podrá constituir en garante de obligaciones de terceros ni firmar títulos de contenido crediticio, ni personales o de participación, ni títulos valores representativos de mercancías, y si de hecho lo hiciesen, las cauciones así otorgadas no tendrán valor alguno y debe responder el patrimonio de quien lo comprometió.

- ARTICULO No. CINCUENTA Y CINCO - CLÁUSULA COMPROMISORIA: Toda controversia o diferencia relativa a este contrato, a su ejecución, a su liquidación, al cumplimiento de cualquiera de las obligaciones señaladas en el mismo y las que surgieran entre los socios y la sociedad o entre aquellos por razón de tal contrato social, se resolverán por un Tribunal de Arbitramento que funcionará en el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara

de Comercio del domicilio de la sociedad y que se sujetará a lo dispuesto en el Decreto 2279 de 1989, ley 23 de 1991, Decreto 2651 de 1991, ley 377 de 1997, ley 446 de 1998 y a las demás disposiciones legales que los reglamenten, adicionen o modifiquen y de acuerdo con las siguientes reglas: a. El Tribunal estará integrado por uno o tres árbitros según sea de menor o mayor cuantía, respectivamente. b. El Tribunal decidirá en derecho. c. El Tribunal funcionará en el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio del domicilio de la sociedad.

En constancia se firma en la ciudad de DONMATIAS. A los 11 días del mes de AGOSTO del año 2009.

SANDRA  
C.C.42.902.187

MILENA  
expedida

PEREZ  
DONMATIAS

JUAN  
C.C.1.037.544.573

CAMILO  
expedida

DONMATIAS en PEREZ  
DONMATIAS

NOTA: Este documento es una propuesta que requiere una revisión muy detallada para cada situación en particular.

## **7.2 CERTIFICACION Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS.**

Anexo estudio de suelos, registro sanitario, industria y cámara de comercio.

## 8. ASPECTOS FINANCIEROS.

### 8.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO.

Materia prima	Unidad de compra	Costo por unidad	Unidad de producción por mes	Cantidad por mes	Total producción
Aguacate	250 gr	600	5000	3.000.000	1.250.000
Crema de leche	50 gr	150	5000	750.000	250000
Limón	1gr	8.5	5000	42.500	5000
Total		758.5		3.792.500	1.505.000

Envase de vidrio	Unidad por 300ml	600	5000	3.000.000	
Mano de obra	unidad	75	5000	375.000	
Total		675		3.375.000	

#### 8.1.1 RECURSOS PROPIOS.

APORTE DE LOS SOCIOS.	TOTAL
OLGA YANET PEÑA	10.000.000
SANDRA MILENA PEREZ	10.000.000
MARIO ALEXANDER VANEGAS	10.000.000
JUAN CAMILO PEREZ	10.000.000
PRESTAMO DEL BANCO	15.000.000.

#### 8.1.2 CREDITOS Y PRÉSTAMOS BANCARIOS.

ENTIDAD FINANCIERA	COOTRAFA
MONTO TOTAL	: 15.000.000.
FECHA DE DESEMBOLSO	11- NOV- 2009
TASA DE INTERES	1.5%

## 8.2 INGRESOS Y EGRESOS.

EGRESOS	\$ 83.659.102
INGRESOS	\$10.000.000
TOTAL MESES	\$ 73.659.102    PRIMEROS 6

EGRESOS	\$ 33.760.402
INGRESOS	\$10.000.000
TOTAL	\$ 23.760.402 EN LOS ULTIMOS 6 MESES

EGRESOS	\$ 107.419.504
INGRESOS	\$ 120.000.000
TOTAL	\$ 12.580.496

### 8.2.1 INGRESOS

INGRESOS	\$ 120.000.000
----------	----------------

Materia prima	Unidad de compra	Costo por unidad	Unidad de producción por mes	Cantidad por mes	Total producción
Aguacate	250 gr	600	5000	3.000.000	1.250.000
Crema de leche	50 gr	150	5000	750.000	250000
Limón	1gr	8.5	5000	42.500	5000
Total		758.5		3.792.500	1.505.000

Envase de vidrio	Unidad por 300ml	600	5000	3.000.000	
Mano de obra	unidad	75	5000	375.000	
Total		675		3.375.000	

NOTA: VENTA DE CONTADO.

Primer año

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes5
Ingresos	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000
Materia prima	1505000	1505000	1505000	1505000	1505000
Papelería	60700		60700		
Banco	463367	463367	463367	463367	463367
Luz	90000	90000	90000	90000	90000
Agua	25000	25000	25000	25000	25000
Teléfono	70000	70000	70000	70000	70000
Arriendo	300000	300000	300000	300000	300000
Contador	250000		250000		
Ingeniero	240000				
Nomina	3024800	3024800	3024800	3024800	3024800

Primer año.

	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
Ingresos	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000
Nomina	3024800	3024800	3024800	3024800	3024800	3024800	3024800
Materia prima	1505000	1505000	1505000	1505000	1505000	1505000	1505000
Papelería	60700			60700			60700
Banco	463367	463367	463367	463367	463367	463367	463367
Luz	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000
Agua	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000
Teléfono	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000
Arriendo	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Contador	250000			250000			250000
Ingeniero	240000						240000

**DÉFICIT ACUMULADO.**

calendario	mes	mes	mes	mes	mes	mes
Mes	1	2	3	4	5	6
Ingresos	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000
Egreso	6033867	5483167	5793867	54831167	5483167	6033867
Saldo	3966133	4516833	4266133	4516833	4516833	3966133
Saldo acumulado	3966133	8482966	12749099	17265932	21782765	2782765

Calendario.	mes	mes	mes	mes	mes	Mes
Mes	7	8	9	10	11	12
Ingresos	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000
Egresos	5483167	5483167	5793867	5483167	5483167	6033867
Saldo	4516833	4516833	4266133	4516833	4516833	3966133
Saldo acumulado	30265731	34782564	39048697	43565530	48082363	52048496

## BALANCE GENERAL.

Activo:	52.048.496
Activo corriente disponible:	52.048.496
Inventario:	32.900.000
Activo no corriente:	30.500.000
Pasivo:	15.000.000
Pasivo corriente:	3.600.000
Obligaciones financieras:	463.367
Proveedores:	18.060.000
Pasivo no corriente:	15.000.000
Patrimonio:	37.048.496.

## ESTADO DE RESULTADOS.

-ingresos operacionales:	
-Costo de venta:	2000 por unidad
-utilidad bruta:	52.048.496
Gastos administración y ventas:	36.601.100
Utilidad operacional:	34%
Gastos financieros:	463.367
-Utilidad antes de impuesto:	15.447.396
-Provisión impuesto de venta:34% :	17.696.488.64
Utilidad Neta:	34.352.008

## INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO.

Razón Corriente	Prueba Acida	Rentabilidad de patrimonio	De trabajo	Rentabilidad de las ventas	Endeudamiento
A.C= 14.45 P.C	AC.I= 5.31 PC	E.F= 0.92 P	AC-PC= 48.448.496	E.F =0.28 VN	PT=3.46 AT.

## **EXPLICACION.**

### **RAZON CORRIENTE**

Mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en la fecha de emisión de los estados financieros que se están analizando

### **PRUEBA ACIDA**

Es un ratio financiero para medir el grado de liquidez de una compañía. Sumando todos los activos que son de rápida convertibilidad en efectivo, y dividiendo esta suma entre la suma de todas las obligaciones actuales.

### **RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO**

La cantidad de valores de mercado para determinar el costo de oportunidad del dinero invertido en la actividad.

### **RANTABILIDAD DE TRABAJO**

Caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza.

### **RENTABILIDAD DE LAS VENTAS**

No es otra cosa que el proceso productivo, si el resultado es positivo la empresa gana dinero (utilidad) ha cumplido su objetivo.

### **ENDEUDAMIENTO**

Se produce cuando una empresa hace uso de créditos y prestaciones bancarias o emite obligaciones o bonos.

**AÑOS PROYECTADOS,**

**FLUJO DE CAJA,**

**VPN**

**TIR.**

## **RESUMEN EJECUTIVO.**

Industria alimenticia del norte está localizada en el departamento de Antioquia del municipio de Don Matías, con su producto SALSACATE desea innovar en el mercado con un producto que satisfaga la necesidad de los consumidores y todos los deseos que los clientes requieren.

SALSACATE es un producto que en Don Matías tendrá un impacto muy acogedor puesto que por ser una salsa nunca antes vista en el mercado, además ofrece grandes beneficios a todos sus consumidores.

SALSACATE tiene un impacto administrativo, productivo, porque es empresa bien constituida. Además por el invima y la inocuidad que se requiere para que sea un producto de alta calidad.

La empresa Industria Alimenticia del Norte es una sociedad por acciones simplificadas la cual es un ente serio y legal y que todos los productos que todos los productos que comercialice sean seguros para consumo humano.

SALSACATE es una mezcla de aguacate con crema de leche que al probarlo produce una sensación agradable y deliciosa.

En cuanto todo lo concerniente a los costos del proyecto son unos ítems estimados de acuerdo a los requerimientos que se necesiten.

Las ventas proyectadas nos arroja que anualmente se tendrá unos ingresos de \$120.000.000 con unas ventas estables durante este periodo e incrementando el 2% anual.