

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE
BOCADILLO VELEÑO UBICADA EN BARBOSA - SANTANDER**

**ENCY PAOLA CARO SALAMANCA
JACKELINE DIAZ OCHOA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2016**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE
BOCADILLO VELEÑO UBICADA EN BARBOSA - SANTANDER**

**ENCY PAOLA CARO SALAMANCA
JACKELINE DIAZ OCHOA**

**Trabajo presentado como requisito para optar
el título de Profesional en Gestión Empresarial**

**Director:
DAVID LEÓN ESTEBAN
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2016**

DEDICATORIA

Le doy gracias primeramente a Dios por ser mi fortaleza y mi todo, por la oportunidad de permitirme haber llegado a este momento tan importante de mi formación profesional, a mis padres por su esfuerzo, comprensión y la confianza que depositaron en mí, a mis hermanas que me apoyaron incondicionalmente, a mi sobrino por ser mi motorcito; a mi abuelo Guillermo que aunque hoy no está conmigo me enseñó a forjar más mi carácter, a ser más perseverante, a tener más coraje para lograr todo lo que me proponga en la vida, a crecer más como persona y demostrarle a las personas lo lejos que puedo llegar para cumplir mis objetivos.

ENCY PAOLA CARO SALAMANCA

Como primera medida doy gracias a Dios por permitirme finalizar una nueva etapa de mi vida, a mi madre Hilda Ochoa quien me ha enseñado salir a delante y a superar todas las dificultades que se presentan en el transcurso de la vida, también le agradezco a mi esposo Jesús Alberto por brindarme su apoyo incondicional durante todo el transcurso de mi carrera profesional, a mi hijo Jhonatan Andrés por ser ese motor que me impulsa salir a delante y por brindarme el amor más perfecto que cualquier persona puede dar. También quiero agradecerles a mis hermanos por ser ese ejemplo de superación, gracias a todas estas personas que giran al entorno de mi vida, las cuales me motivaron a demostrar que se puede llegar lejos como persona.

JACKELINE DÍAZ OCHOA

AGRADECIMIENTOS

Las autoras expresan sus agradecimientos a las personas que hicieron posible este proyecto:

La Universidad Industrial de Santander por la alta calidad educativa ofrecida. A todos los docentes por sembrar una semilla en nosotras y al personal administrativo, las cuales se convirtieron en capítulo positivo para el crecimiento de nuestra formación profesional y crecimiento cómo personas.

A nuestro director del proyecto David León Esteban, por transmitirnos su conocimiento, apoyarnos incondicionalmente y asesorarnos durante todo el transcurso de elaboración e investigación del proyecto de “Factibilidad para la creación de una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander”.

A las personas que nos colaboraron de una u otra manera para la culminación del proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	23
1. GENERALIDADES.....	25
1.1 PANORAMA DEL SECTOR.....	25
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO.....	28
1.2.1 Contexto geográfico ubicación de la empresa	28
1.2.2 Contexto Geográfico Mercado Objetivo	31
1.3 ENTIDADES DE APOYO.....	34
2. ESTUDIO DE MERCADOS.....	35
2.1 OBJETIVOS.....	35
2.1.2 Objetivos Específicos.....	35
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....	36
2.1.3 Definición del servicio, usos y especificaciones del servicio	36
2.3 MERCADO POTECIAL Y OBJETIVO.....	42
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	45
2.4.1 La demanda	45
2.4.1.1 Descripción del problema de investigación de mercados	46
2.4.1.2 Necesidades de información.....	48
2.4.1.3 Ficha técnica.....	49
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados	49
2.4.3 Estimación de la demanda.....	55
2.4.4 Proyección de la demanda.....	55
2.5 OFERTA	56
2.5.1 Necesidades de información.....	56
2.5.1 Ficha técnica de la oferta	57
2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia	58
2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	61
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION	62
2.7.1 Estructura de los canales actuales	62
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales de comercialización	63
2.7.3 Selección de canales de comercialización.....	64
2.8 PRECIO	65
2.8.1 Análisis de precios de la competencia	65
2.8.2 Estrategias de fijación de precios	66
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	66
2.9.1 Objetivos.....	66
2.9.2 Logotipo	66
2.9.3 Slogan.....	67
2.9.4 Análisis de medios	67
2.9.5 Selección de medios.....	68

2.9.6	Presupuesto de publicidad y promoción.....	71
3.	ESTUDIO TÉCNICO	73
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	73
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	74
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto.....	74
3.1.3	Capacidad del proyecto	75
3.2	LOCALIZACIÓN.....	78
3.2.1	Macro localización	79
3.2.2	Micro localización.....	81
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	84
3.3.1	Ficha técnica.....	85
3.3.2	Descripción técnica del proceso	86
3.3.3	Diagrama de operación, proceso y procedimiento	87
3.3.4	Control de calidad	87
3.3.5	Recursos.....	88
3.3.6	Análisis de Proveedores	90
3.3.7	Distribución de planta	101
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	103
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN.....	103
4.1.1	Tipo de sociedad.....	103
4.1.2	Procedimiento	103
4.2	CULTURA ORGANIZACIONAL	109
4.2.1	Misión.....	109
4.2.2	Visión	109
4.2.3	Objetivos	109
4.2.4	Políticas	110
4.2.5	Políticas empresariales	110
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	113
4.3.1	Organigrama	113
4.3.2	Descripción y perfil de cargos	114
4.3.3	Asignación salarial	121
5.	ESTUDIO FINANCIERO	123
5.1	INVERSIONES	123
5.1.1	Inversión Fija.....	123
5.1.2	Inversión diferida.....	125
5.1.3	Inversión de capital de trabajo	126
5.1.4	Fuentes de financiación	138
5.2	COSTOS.....	138
5.2.1	Costos fijos	138
5.2.2	Costos variables	139
5.2.3	Costos totales unitarios.....	139
5.3	PRECIO DE VENTA	140

5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS	140
5.4.1 Ingresos	141
5.4.2 Egresos.....	141
5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS	142
5.5.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años	142
5.5.2 Flujo de Caja Proyectado.....	143
5.5.3 Balance General inicial y proyectado a cinco años.....	144
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	146
6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.....	146
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	146
6.2.1 Matriz de evaluación de impactos	147
6.2.2 Plan de mitigación.....	147
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	149
6.3.1 Valor Presente Neto.....	149
6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR	149
6.3.3 Período de recuperación.....	149
6.3.4 Análisis de las Razones Financieras	150
6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	152
7. PLAN EXPORTADOR	153
7.1 POR QUE EXPORTAR.....	153
7.1.1 Análisis potencial de exportación.....	153
7.1.2 Preselección de mercados.....	155
7.1.3 Comercialización en Miami – Estados Unidos	161
7.1.4 Condiciones de acceso de productos alimenticios a Estados Unidos.....	164
7.2 ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN DE MERCADO	169
7.2.1 Estrategias de distribución	169
7.2.2 Estrategias de fijación de precios	169
7.2.3 Estrategias de producto	170
7.2.4 Estrategias publicitarias y promoción.....	170
7.2.5 Estrategias de lanzamiento.....	170
7.2.6 Estrategias de operación	170
7.3 ABASTECIMIENTO DE MERCANCÍA EN ESTADOS UNIDOS	170
7.3.1 Registro de las instalaciones de fabricación, empaque y distribución	171
8. LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....	173
8.1 EMPAQUE Y EMBALAJE	173
8.1.1 Empaque primario.....	173
8.1.2 Empaque secundario	175
8.1.3 Empaque terciario o embalaje	176
8.1.4 Preparación de las estibas.....	177
8.2 NORMAS	178
8.2.1 Registro FDA	178

8.2.2 Normas de embalaje y etiquetado (ISO 28219)	178
8.2.3 Dimensiones de las estibas o pallet (ISO 3394)	179
8.2.4 Símbolos de manejo y manipulación (ISO 780 y 7000)	180
8.3 ALMACENAMIENTO	181
8.3.1 Bodega.....	181
8.4 TRANSPORTE NACIONAL	181
8.5 SEGURO	183
8.6 TRÁMITES Y DOCUMENTACION PARA LA EXPORTACIÓN	183
8.7 INCOTERMS	192
8.8 PUERTO DE SALIDA	192
8.9 TRANSPORTE INTERNACIONAL	194
8.9.1 Marítimo	194
8.10 CONSOLIDACIÓN DE LA CARGA.....	199
8.10.1 Tipo de carga LCL (less Container load).....	199
8.10.2 Cantidad de embarques LCL	199
8.10.3 Distribución de la carga por parte del agente aduanero	199
8.11 PREPARACIÓN DEL EMBARQUE	200
8.11.1 Proceso de embalaje	200
8.11.2 Preparación de las paletas o tarimas	200
8.12 PROCESO DE CARGA DEL CONTENEDOR	201
8.12.1 Inspección física antes de realizar la carga	201
8.12.2 Cargar el contenedor	201
8.12.3 Sello de seguridad del contenedor.....	202
8.13 COSTOS DE ADUANA.....	203
8.14 COSTOS DE EXPORTACION.....	204
8.14.1 Costos de la mercancía en territorio nacional	204
8.14.2 Costo de exportación	204
8.14.3 Hoja de análisis de costos DFI por modalidad de transporte	205
9. CONCLUSIONES	207
10. RECOMENDACIONES.....	208
BIBLIOGRAFÍA.....	209
ANEXOS.....	211

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. De fábricas de Bocado Veleño de la R.R.S	26
Cuadro 2. De exportaciones confitería y jalea a Estados Unidos	28
Cuadro 3. De composición nutricional	37
Cuadro 4. De portafolio de productos.	41
Cuadro 5. De la ficha técnica	49
Cuadro 6. De estimación de la demanda	55
Cuadro 7. De proyección de la demanda.....	56
Cuadro 8. De la ficha técnica de la oferta	57
Cuadro 9. De análisis de la situación actual de Bonne Maman	58
Cuadro 10. De análisis de la situación actual The J.M. Sumucker	59
Cuadro 11. De análisis de la situación actual de welchs	60
Cuadro 12. De análisis de la situación actual de Sarabeth.....	61
Cuadro 13. De análisis de precios empresa Bonne Maman	65
Cuadro 14. De análisis de precios empresa J.M. Sumucker	65
Cuadro 15. De análisis de precios empresa welchs	65
Cuadro 16. De análisis de precios empresa Sarabeth.....	65
Cuadro 17. De costos de lanzamiento	71
Cuadro 18. De costos de operaciones.....	72
Cuadro 19. Del tamaño de proyecto	74
Cuadro 20. De tiempo estimación para el proceso	75
Cuadro 21. De capacidad del equipo.....	76
Cuadro 22. De tiempo promedio en el proceso de logística de compra del producto terminado.	76
Cuadro 23. De capacidad diseñada por kilogramo	77
Cuadro 24. De tiempo estimación para el proceso	77
Cuadro 25. De capacidad instalada por kilogramo	77
Cuadro 26. De tiempo estimación para el proceso	78
Cuadro 27. De capacidad utilizada por kilogramo.....	78
Cuadro 28. De capacidad proyectada.....	78
Cuadro 29. De Evaluación de las condiciones de los factores	81
Cuadro 30. De Ponderación de factores y puntuación de factores y grados	83
Cuadro 31. De calificación de opciones de micro localización.....	84
Cuadro 32. De Muebles y enseres.....	89
Cuadro 33. De Equipo de oficina	89
Cuadro 34. De Ficha técnica.....	90
Cuadro 35. De disponibilidad de Bocado	91
Cuadro 36. De volumen de producción.....	91
Cuadro 37. De precios	92
Cuadro 38. De forma de pago.....	92
Cuadro 39. De disponibilidad de acuerdos comerciales	92
Cuadro 40. De sistema de control de calidad	93

Cuadro 41.	De volumen disponible de Productos Guavatá	96
Cuadro 42.	De volumen disponible de Bocadillos La Estrella	97
Cuadro 43.	De volumen disponible de La Uvita	98
Cuadro 44.	De volumen disponible de la Ricaurte	99
Cuadro 45.	De volumen disponible del mensaje	100
Cuadro 46.	De dimensiones de COEXPORT S.A.S	102
Cuadro 47.	De descripción del perfil del gerente	115
Cuadro 48.	De descripción del perfil del asistente de administración	116
Cuadro 49.	De descripción del perfil del contador	117
Cuadro 50.	De descripción del perfil del asesor comercial	119
Cuadro 51.	De descripción del perfil del operario	120
Cuadro 52.	De Asignación salarial.....	121
Cuadro 53.	De prestaciones sociales	121
Cuadro 54.	De la nómina de COEXPORT S.A.S.....	122
Cuadro 55.	De aportes sociales COEXPORT S.A.S.....	122
Cuadro 56.	De valor total devengado COEXPORT S.A.S	122
Cuadro 57.	De terreno	124
Cuadro 58.	De construcción y adaptación	124
Cuadro 59.	De Maquinaria y equipo	124
Cuadro 60.	De utensilios y herramientas	124
Cuadro 61.	De Muebles y enseres.....	125
Cuadro 62.	De Equipo de oficina	125
Cuadro 63.	De inversión fija.....	125
Cuadro 64.	De Inversión diferida	126
Cuadro 65.	De Productos terminados.....	126
Cuadro 66.	De Mano obra directa.....	127
Cuadro 67.	De Mano de obra indirecta	127
Cuadro 68.	De Materiales indirectos.....	128
Cuadro 69.	De Insumos indirectos.....	128
Cuadro 70.	De Servicios COEXPORT S.A.S.....	128
Cuadro 71.	De dotación de COEXPORT S.A.S.....	129
Cuadro 72.	De amortización de diferidos de COEXPORT S.A.S.....	129
Cuadro 73.	De Depreciación Activos Fijos COEXPORT S.A.S	129
Cuadro 74.	De Mantenimiento Activos Fijos COEXPORT S.A.S.....	130
Cuadro 75.	De Otros Costos operacionales indirectos	130
Cuadro 76.	De Costos operacionales indirectos	130
Cuadro 77.	De Costos operacionales.....	131
Cuadro 78.	De Nomina administrativa.....	131
Cuadro 79.	De Amortización de diferidos de administración	132
Cuadro 80.	De depreciación de muebles, enseres y equipos de oficina.....	132
Cuadro 81.	De Gastos de mantenimiento.....	133
Cuadro 82.	De Seguros.....	133
Cuadro 83.	De Servicios públicos	133
Cuadro 84.	De gastos generales.....	134
Cuadro 85.	De gastos de administración.....	134

Cuadro 86. De gastos que incurre un giro anticipado	135
Cuadro 87. De amortización 2016	136
Cuadro 88. De gastos financieros.....	137
Cuadro 89. De Amortización del crédito anualmente de COEXPORT S.A.S.....	137
Cuadro 90. De capital de trabajo	138
Cuadro 91. De Inversión total	138
Cuadro 92. De Fuentes de financiación.....	138
Cuadro 93. De costos fijos.....	139
Cuadro 94. De Costos variables	139
Cuadro 95. De Costos totales unitarios	139
Cuadro 96. De precio de venta de cada kilogramos	140
Cuadro 97. De proyección de la Tasa de Cambio	140
Cuadro 98. De Ingresos.....	141
Cuadro 99. De Proyecto de Egresos de COEXPORT S.A.S.	142
Cuadro 100. De Proyecto de costos	142
Cuadro 101. De ventas	143
Cuadro 102. De Estado de Resultados proyectados a 5 años.	143
Cuadro 103. De Flujo de Caja proyectado.	143
Cuadro 104. De Balance General inicial y proyectado a cinco años.....	144
Cuadro 105. De Matriz de evaluación de impactos.....	147
Cuadro 106. De Plan de mitigación	148
Cuadro 107. De Valor Presente Neto.	149
Cuadro 108. De Período de recuperación	150
Cuadro 109. De Recuperación de la Inversión de COEXPORT S.A.S.	150
Cuadro 110. De Razón corriente	150
Cuadro 111. De Razón de capital de trabajo	151
Cuadro 112. De Nivel de endeudamiento	151
Cuadro 113. De Margen neto de ganancias	151
Cuadro 114. De Rentabilidad en relación al capital	151
Cuadro 115. De Distribución del producto en kilogramos para COEXPORT S.A.S.....	152
Cuadro 116. De Margen de Contribución de COEXPORT S.A.S.	152
Cuadro 117. De punto de equilibrio	152
Cuadro 118. De datos macroeconómicos del periodo 2014	156
Cuadro 119. De Dimensiones del empaque según su variante	174
Cuadro 120. De Dimensiones del empaque	176
Cuadro 121. De embalaje dependiendo sus variantes	177
Cuadro 122. De Norma de las estibas o pallets de tercer.....	179
Cuadro 123. De Costo transporte interno	183
Cuadro 124. De costo seguro	183
Cuadro 125. De tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Miami	194
Cuadro 126. De contenedores de transporte marítimos	196
Cuadro 127. De Standard de 20 pies.....	199
Cuadro 128. De costos de aduana.	203

Cuadro 129. De Precio de la mercancía en territorio nacional.....	204
Cuadro 130. De costos de exportación FOB	204
Cuadro 131. Matriz de Costos de DFI por modalidad de transporte	205
Cuadro 132. De Hoja De análisis de Costos de Exportación	205

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Del mapa de los Municipios Región del Rio Suarez	29
Figura 2. Del mapa de la ciudad de Barbosa, Santander	31
Figura 3. Del mapa de Estados Unidos de América	33
Figura 4. De productos, con sus empaques primarios.....	36
Figura 5. De empaques secundarios.....	37
Figura 6. De diseño del logo.....	39
Figura 7. De diseño de etiquetado.....	39
Figura 8. De diseño de empaque comercial.....	40
Figura 9. De población latina por edades	43
Figura 10. De Distribución porcentual de la población latina según su origen	43
Figura 11. De oportunidades en el mercado de E.EU.U	50
Figura 12. De participación en mercados internacionales	51
Figura 13. De exportaciones colombianas de la partida 200799200 en el 2014... ..	52
Figura 14. De exportaciones colombianas de la partida 200799200 en el 2014 en kilos netos.....	52
Figura 15. De valor pagado por cada kilo neto exportado en el mercado internacional por la partida arancelaria 200799200.....	53
Figura 16. De Valor pagado por cada kilo neto por la partida arancelaria 200799200 por el consumidor en el mercado internacional.....	54
Figura 17. De importaciones mundiales de la partida 200799200 en el 2014	55
Figura 18. De proyección de la demanda	56
Figura 19. De la estructura de los canales actuales.....	63
Figura 20. De selección de los canales de comercialización.....	64
Figura 21. De diseño del logo.....	67
Figura 22. De diseño del slogan.....	67
Figura 23. De diseño de tarjetas.....	69
Figura 24. De diseño del pendón publicitario.....	69
Figura 25. De macro localización de la empresa	80
Figura 26. Ficha técnica bocadillo de guayaba	85
Figura 27. Diagrama de operaciones.....	87
Figura 28. De Distribución de COEXPORT S.A.S	101
Figura 29. De Organigrama	114
Figura 30. De proyección Tasa Cambio.....	141
Figura 31. De Transporte aéreo de Colombia - Estados Unidos	158
Figura 32. De oportunidades para exportar el producto en Estados Unidos.....	158
Figura 33. De president supermarket.....	162
Figura 34. De sedano´s	163
Figura 35. De ficha técnica del Bocadillo Veleño	165
Figura 36. De logística internacional.....	173
Figura 37. De empaque	174
Figura 38. De empaque	175

Figura 39. De embalaje.....	176
Figura 40. De preparación de estibas	178
Figura 41. De etiquetado	179
Figura 42. De etiquetado del embalaje	179
Figura 43. De estibas.....	180
Figura 44. De símbolos de manejo y manipulación	180
Figura 45. De almacenamiento.....	181
Figura 46. De infraestructura vial de Colombia	182
Figura 47. De RUT.....	184
Figura 48. De DEX.....	185
Figura 49. De INVIMA (Medicamentos, alimentos, productos Cosméticos).....	186
Figura 50. De Factura Comercial	187
Figura 51. De Lista de Empaque	188
Figura 52. De Conocimiento de embarque	189
Figura 53. De Certificación del transporte.....	190
Figura 54. De Certificado de Origen	191
Figura 55. De Declaración de cambio por exportar bienes	191
Figura 56. De Incoterms FOB	192
Figura 57. De Infraestructura del puerto de Barranquilla	193
Figura 58. De distancia y tiempos de los puertos a las principales ciudades	194
Figura 59. De acceso marítimo al mercado de los Estados Unidos.....	195
Figura 60. De Navieras que prestan el servicio de acceso al mercado de los Estados Unidos.....	196
Figura 61. De cerrado de cajas.....	200
Figura 62. De paletas o tarimas	201
Figura 63. De estiba paletizada dentro de un contenedor 20 pies.....	202
Figura 64. De sellos de alta seguridad (H).....	202
Figura 65. De Sellos de seguridad (S)	203

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Preselección de la población objetivo.....	212
Anexo B. Anexo de costo de exportación.	214
Anexo C. Ficha de evaluación por proveedores	215
Anexo D. Volumen de oferta disponible	219
Anexo E. Procedimientos para realizar el registro FDA para el Bocadillo Veleño.....	220
Anexo F. Matriz de Costos DFI por modalidad de Transporte	223
Anexo G. Hoja de análisis de costos de exportación	224
Anexo H. Acto constitutivo, modelo estatutos	225
Anexo I. Preacuerdo comercial de distribución Internacional	236

GLOSARIO

ADUANA: es una oficina pública gubernamental, aparte de ser una constitución fiscal, situada en puntos estratégicos, por lo general en costas, fronteras o terminales internacionales de transporte de mercancía o personas como aeropuertos o terminales ferroviarias, siendo esta oficina la encargada del control de operaciones de comercio exterior, con el objetivo de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importan y exportan desde un país concreto, y cobrar los impuestos que establezcan las aduanas, se podría afirmar que las aduanas fueron creadas para recaudar dicho tributo, y por otro lado regular mercancías cuya naturaleza pudiera afectar la producción nacional, la salud pública, la paz o la seguridad de una nación.

ARANCEL: sobrecarga, representada en un porcentaje sobre el precio de un bien importado impuesta por los gobiernos que recibe los bienes, para desestimular su importación y algunas veces para proteger la industria interna.

BOCADILLO VELEÑO: el bocadillo de guayaba es una pasta que se obtiene por la cocción de una mezcla de pulpa de guayaba y azúcar blanco, hasta obtener un producto de aspectos sólidos y de sabor muy dulce. Es un dulce de tradición económica y cultural de la R.R.S; este producto es elaborado a partir de la guayaba, típica de Colombia, originaria de la R.R.S. la forma del producto es en bloques pequeños con dos bandas delgadas; estas pueden ser elaboradas con jalea de guayaba blanca y roja.

CERT: certificado de Reembolso Tributario.

CLÚSTER: es una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas – tanto hacia atrás, proveedores de insumos y equipos, como hacia delante y hacia los lados, industrias procesadoras y usuarias, como a servicios y actividades estrechamente relacionadas, con importantes y cumulativas economías externas, de aglomeración y especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos específicos al sector) y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva.

COMERCIO INTERNACIONAL: es el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas.

DDP: nacionalización de la Mercancía – Pago de Tributo Aduaneros.

Denominación de Origen:¹ con este reconocimiento se confirmará la identidad regional del producto y se dará un gran paso en la agroindustria nacional que generará nuevas oportunidades para los productores del Bocado Veleño, nombre ancestral con el que se conoce este manjar derivado de la guayaba, contará con “**Denominación de Origen**” lo que garantiza reconocimiento nacional e internacional, pero esta vez, ya ratificado jurídicamente.

Con el propósito de proteger el saber ancestral, el reconocimiento tradicional y la cultura regional del país, como en el caso de la producción del bocado veleño en la Región del Río Suárez, se firmó un acuerdo de Cooperación Internacional entre los gobiernos de Suiza y Colombia para recibir asesoría especializada en la metodología para conceder la Denominación de Origen a productos colombianos que cumplan con los requisitos exigidos por la Superintendencia de Industria y Turismo.

De acuerdo con la definición de la Superintendencia de Industria y Comercio, “**La Denominación de Origen**” son los nombres de ciertos lugares que se han vuelto famosos porque de ellos provienen productos que, por sus características y calidades especiales, que se deben esencial o exclusivamente a dicho medio geográfico, han adquirido gran reputación y, por ello, los consumidores tienden a preferirlos sobre productos similares y que no gozan de dicho reconocimiento. Tales características son atribuibles a factores naturales, como por ejemplo, la humedad, cambios de temperatura, el PH del suelo, la altura sobre el nivel del mar, etc., y a factores humanos como son los conocimientos tradicionales y las habilidades de los habitantes del lugar, todos estos conocidos sociológicamente como herencia cultural.

EMBALAJE: son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía

EXPORTACIÓN: salida de mercancía del territorio aduanero nacional con destino a otro país.

FOB: free on board-puerto de cargo convenido.

GATT: acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercios

OMC: organización Mundial de Comercio.

¹ REVISTA F&H. Entrevista Dr. Guillermo Castillo, Secretario Técnico de la Organización de la Cadena Agroalimentaria de la Guayaba y su Industria. Edición 33. Marzo 2014. [Citado en 21 marzo 2014]

PALLET: es una estructura de agrupación de carga, fabricada generalmente con madera o plástico.

PLAN EXPORTADOR: identifica las necesidades, fortalezas y debilidades de la empresas, sus productos y servicios, para definir nichos de mercado, estrategias y actividades, para cumplir en un tiempo determinado, sus metas de exportación.

PTP: programa de transformación productiva.

RRS: región del Rio Suarez.

SGP: sistema Generalizado de Preferencias arancelarias.

TLC: tratado de Libre Comercio.

ZONA FRANCA: zona franca industrial de bienes y de servicios un área geográfica delimitada del territorio nacional, con el objeto de promover y desarrollar, el proceso de industrialización de bienes y de prestación de servicios, destinados a mercados exentos y de manera subsidiaria al mercado nacional.

RESUMEN

TITULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BOCADILLO VELEÑO UBICADA EN BARBOSA – SANTANDER*

AUTORES: CARO SALAMANCA ENCY PAOLA
DIAZ OCHOA JACKELINE**

PALABRA CLAVE: Barbosa, Santander, exportadora de Bocadillo Veleño

DESCRIPCIÓN

La creación de una empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander” tiene como finalidad exportar Bocadillo Veleño al mercado internacional, principalmente al mercado latino residente en Miami de los Estados Unidos.

Para definir la creación de la exportadora se estableció la siguiente metodología empresarial:

Inteligencia de mercados. Se realizó para conocer las posibilidades del mercado internacional con la partida arancelaria 200799200, esta investigación se desarrolló a través de fuentes secundarias con base a datos estadísticos de importaciones y exportaciones de Bocadillos en el mercado internacional. El cual permitió evidenciar que Colombia exporta 253.261 kilogramos/año de Bocadillo de guayaba; población dispuesta a demandar Bocadillo Veleño, conformada por 37.600.000 latinos competencia y canales de distribución.

Estudio técnico. Estableció ubicación de la empresa en el municipio de Barbosa – Santander; procesos de exportación; la capacidad utilizada de 69.120 kilogramos de Bocadillo Veleño para el primer año de operación y recursos que requiere la empresa exportadora.

Estudio administrativo. Determinó que la exportadora será constituida como Sociedad por Acciones Simplificada (COEXPORT S.A.S); recursos humanos a implementar son el gerente, asistente administrativo, asesor comercial, operario y contador; también se establecieron normas y trámites legales para constitución de la empresa.

Estudio financiero. Se realizó para conocer la viabilidad del proyecto, rentabilidad y la inversión requerida es \$ 422.707.506 para la puesta en marcha de la exportadora.

Evaluación financiera. Determinó el valor presente neto de \$14.568.317; tasa de interés de retorno del 36%; relación beneficio costo del 21% y el Periodo de recuperación de tres años sesenta días.

* Proyecto de Grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial, Director: David León Esteban

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A BOCADILLO VELEÑO (SWEET OF GUAVA) EXPORTING LOCATED IN BARBOSA, (SANTANDER, COLOMBIA)*

AUTHORS: CARO SALAMANCA ENCY PAOLA
DIAZ OCHOA JACKELINE**

KEYWORDS: Barbosa, Santander, Bocadillo Veleño exporting company.

DESCRIPTION

The creation of a Bocadillo Veleño (sweet of guava) exporting located in Barbosa, Santander (Colombia) aims to the Bocadillo Veleño export for the international market, mainly to the Latino market residing in the United States, in Miami (FL.). In order to define the creation of the exporting company, the following Enterprise Methodology was established:

Market intelligence. Such methodology was carried out in order to know the possibilities for the international market with the 200799200 tariff heading. This research was carried out through secondary sources based on statistic facts regarding Bocadillo Veleño import and export in the international market, which allowed the researchers to make evident that in Colombia they export 253261 Bocadillo Veleño kilogram per year, population disposed to Bocadillo Veleño demanding, formed by 37600000 Latinos; competence and distribution channels.

Technical study. Established the Bocadillo Veleño exporting company location in Barbosa, Santander (Colombia); exporting procedures; 69120 Bocadillo Veleño kilograms as the capacity used for the first year of operations and resources that the exporting company requires.

Administrative study. This study determined that the exporting company will be set up as a Simplified Joint Stock Company (In Spanish, Sociedad por Acciones Simplificada) (COEXPORT S.A.S); the human resources to be implemented are: The company manager, the administrative assistant, the commercial advisor, the operator, and the accountant. Also, the legal rules and procedures were established for the company constitution.

Financial study. This study was carried out in order to know the viability, its profitability, and the required inversion of COP 422.707.506 for the company start-up.

Financial assessment. This determined the net present value of COP14568317; the return interest rate of 36%; the cost-benefit ratio of 21% and the recovery period of three years and sixty days.

* Graduacion project

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial, Director: David León Esteban

INTRODUCCIÓN

La siguiente propuesta empresarial “Factibilidad para la creación de una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander” tiene como finalidad exportar variantes de Bocado Veleño, cuyas características son encaminadas a satisfacer las necesidades y exigencias del mercado internacional principalmente el mercado latino residente en Miami de los Estados Unidos.

Los empresarios hoy en día se enfocan a planear estrategias para ser más competitivas en el mercado nacional e internacional. En la actualidad las pequeñas empresas son vistas como un recurso de gran potencial a largo plazo, encontrando en ellas alternativas para incursionar el mercado internacional que satisfagan los aspectos corporativos de la empresa.

El Tratado de Libre comercio entre Colombia y Estados Unidos es una oportunidad favorable para todos los sectores económicos, porque a través de este acuerdo comercial se han abierto fronteras arancelarias para las exportaciones e importaciones de productos y servicios; entrando al mercado con cero aranceles.² (Las exportaciones realizadas por concepto de demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes se encuentra en categoría de desgravación A, es decir tiene un arancel del 0.0% desde el 15 de mayo de 2012).³ También con la puesta en marcha del TLC los empresarios colombianos podemos ampliar: la rentabilidad en los mercados internacionales, conquistar nuevos mercados, aprovechar la capacidad de producción que nos ofrecen los diferentes sectores, aumentar la competitividad en el mercado de los Estados Unidos, diversificar los productos y entre otros.

El Bocado Veleño es producto de tradición económica y cultural de la R.R.S (Región del Rio Suarez). De igual manera es un producto altamente importante en la economía regional, ya que absorbe una gran cantidad de mano de obra de la R.R.S, distribuida en la fabricación del producto y distribución de los productos terminados. El cual aumenta el ingresos a muchas familias de la región; aspecto que contribuye con una mejor calidad vida para los habitantes de R.R.S. En esta región se producen alrededor de 24.300 toneladas de Bocado al año; donde Vélez participa con un 60% de producción, Barbosa con el 22% y Moniquita y Guavatá con el 18%.

De acuerdo a las investigaciones realizadas en el sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S, se presenta la oportunidad de exportar Bocado Veleño a la comunidad latina residente en Miami de los Estados Unidos. La población que está dispuesta a demandar el producto es en total 37.600.000

² DIAN [Citado el 12 de mayo del 2012] Disponible en: http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/desgravacion_arancelaria_tlc.html

³ Ibíd.

habitantes de origen hispano⁴ por medio de la distribución de los supermercados Presidente y Sedano Supermarket.

Para establecer la factibilidad para la creación de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander se define la siguiente metodología empresarial:

Estudios de mercado, medio que estableció la factibilidad para la creación de una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, teniendo en cuenta los datos estadísticos de exportaciones e importaciones a los Estados Unidos y canales de distribución para la comercialización del producto.

Estudio técnico, se realiza con el fin establecer la posibilidad de ubicación para la creación de una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, tamaño óptimo del proyecto, requisitos tecnológicos e ingeniería del proyecto.

Estudio administrativo, medio por el cual se estableció el requerimiento de los recursos humanos y salarios a pagar, jerarquía administrativa de la empresa, normas y trámites legales para constitución de la empresa.

Estudio financiero, fuente que se encarga de establecer la viabilidad del proyecto, rentabilidad y la inversión requerida para la puesta en marcha de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

Evaluación financiera, se ejecuta para determinar el punto de equilibrio, valor presente neto, tasa de interés de retorno, análisis financiero, evaluación del proyecto y determinar la viabilidad o no viabilidad del proyecto de inversión.

⁴ INEGI - Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía. [Citado el 21 octubre 2014] Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/>

1. GENERALIDADES

1.1 PANORAMA DEL SECTOR

Industria del Bocado Veleño⁵. La agroindustria de las variantes de Bocado Veleño nace con la fabricación de postes y jaleas para el consumo familiar, como industria casera inicia en la segunda mitad del siglo XIX, aproximadamente entre 1980 y 1900.

Inicialmente se producía una mezcla de pulpa obtenida al cernir la guayaba en un lienzo, pulpa a la cual se adicionaba panela, para poder realizar la cocción en hornillas de adobe con pailas de cobre, su moldeo se hacía en marcos de madera, el empaque se hacía en hojas de bijao y calcetas de plátano.

En los años de 1930 y 1940 se instalaron las primeras despulpadoras mecánicas de guayaba, con motor a gasolina. Dicha maquinaria fue elaborada en el municipio de Monquirá del departamento de Boyacá.

En década de los 50, 60 y 70 se implementaron las primeras batidoras eléctricas. Las cuales aumentaron la producción del Bocado Veleño de la Región del Rio Suarez (R.R.S). También se instalaron las primeras calderas a vapor.

La evolución de la agroindustria del Bocado Veleño gira en torno a la guayaba y la caña de azúcar, este proceso se realiza con algunos niveles técnicos, dentro de su producción básicamente intervienen familias o empleados de la R.R.S, lo que la convierte en una industria familiar y regional, pues el 60% de la actividad es desarrollada con este tipo de mano de obra, además que su localización es dispersa tanto en el área urbana como rural.

En la R.R.S se han priorizado tres cadenas productivas desde el 2005, de acuerdo con su competitividad, potencial del producto y articulación a cadenas. Dichas cadenas priorizadas han sido: Guayaba-Bocado, Panela y Agroturismo. En la actualidad existen 131 fábricas de Bocado Veleño en la R.R.S.

⁵ REVISTA F&H. Entrevista Dr. Guillermo Castillo, Secretario Técnico de la Organización de la Cadena Agroalimentaria de la Guayaba y su Industria. Edición 33. Marzo 2014. [Citado el 2 de Febrero del 2015]

Cuadro 1. De fábricas de Bocadillo Veleño de la R.R.S

MUNICIPIO	N° DE FABRICAS	PORCENTAJE
BARBOSA	20	15%
GUAVATA	9	7%
MONIQUIRA	17	12%
VELEZ	84	65%
PUENTE NACIONAL	1	1%
TOTAL	131	100%

Fuente: Plan marketing territorial como estrategia de fortalecimiento del desarrollo local en la Región del Rio Suarez año 2011

Los productores de Bocadillo Veleño justifican la ubicación de las fábricas en la región por la presencia de guayaba de buena calidad, respecto a su aroma, rendimiento en la industria y su tradición que hay en la elaboración Bocadillo dentro de la R.R.S. De las 131 fábricas de Bocadillo que existen en la R.R.S, el 67% se ubican en las cabeceras municipales, las otras se ubican en áreas rurales de los municipios, el 53% de estas empresas tiene más de 20 años de estar en el mercado.

Se calcula que en R.R.S se producen alrededor de 24.300 toneladas de Bocadillo al año; de este total cerca del 60% se concentra en el municipio de Vélez, el 22% en Barbosa con tendencia a incrementar su participación, básicamente por el aumento de la escala productiva de sus fábricas y el 18% en Moniquirá y Guavatá, con tendencia a disminuir su participación, por la significativa reducción del número de fábricas.

El 42% de las fábricas son pequeñas con nivel de producción menor a 100 toneladas de Bocadillo al año y cubren el 15% del mercado, el 61% de las empresas cuentan con una producción anual mayor a 250 toneladas de Bocadillo y cubren el 30% del mercado nacional. Algunas empresas en los últimos años han cambiado sus equipos, como pailas por marmitas, motores, despulpadoras y calderas por otras de mayor capacidad, en busca de una mayor eficiencia y del aumento de su escala de producción. Esta situación es particularmente apreciable en el municipio de Barbosa.

Dichos desarrollos provienen de la autogestión de los productores, los cuales han adoptado y adaptado tecnologías representadas en maquinarias y equipos de transferencia tecnología del CORPOICA, a través de su centro de investigaciones CIMPA, Más del 70% de los equipos que se han introducido son producidos en la región. Finalmente, se ha desarrollado la NTC 5856 de 2011⁶ para la elaboración del Bocadillo de guayaba, esta norma establece los requisitos fisicoquímicos y microbiológico que debe cumplir el Bocadillo de guayaba, entre las cuales están

⁶ ICONTEC. Norma para la elaboración del Bocadillo de guayaba. NTC 5856 de 2011. [Citado el 15 de Febrero de 2015]

las características sensoriales: color, olor, sabor y apariencia; los ingredientes generales y requisitos específicos como: porcentajes de sólidos solubles, humedad, y carbohidratos; levadura, plomo, entre otros criterios.

En Colombia, son varios los estudios motivados para promover el desarrollo económico de las cadenas y sectores productivos; así por ejemplo, entidades como el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) han buscado impulsar su crecimiento mediante estrategias para el fortalecimiento de la competitividad. Para ello, dentro del marco del proyecto “Transición de la Agricultura” el MADR ha desarrollado en los últimos años la “Definición de Agendas Prospectivas de Investigación” para las cadenas productivas, con el fin de obtener un conocimiento real de la situación actual enfrentada por cada una de ellas, identificando factores claves para fortalecer su desarrollo en un entorno cada vez más globalizado.⁷

Incursión del Bocado en el Mercado Internacional

Los mercados internacionales existentes en los cuales “las empresas colombianas ya han incursionado con el Bocado Veleño son considerados como una oportunidad de fácil acceso”, dichos mercados los podemos identificar realizando un análisis a partir de datos estadísticos sobre exportaciones e importaciones.⁸

El sector de frutas y confituras, jaleas y mermeladas ha exportado en promedio 6,554 millones de dólares FOB entre el periodo del 2007 y 2010, registrándose en el último año cerca de 6,319 millones de dólares FOB, evidenciándose un aumento del 24,5% con respecto al año anterior.⁹ Para lo corrido de este año, ya se han exportado alrededor de 4,896 millones de dólares FOB, un 55,7% comparado con el mismo período del año anterior. En cuanto a los mercados externos, se identifica a Venezuela como principal socio comercial, con una participación del 29,7% del total de las exportaciones, seguido por Estados Unidos con el 21,6% y Ecuador con el 16,7%. Es de resaltar que las exportaciones de este sector son enviadas a más de 37 países, lo que permite tener un amplio espectro de socios comerciales con los que se puede llegar a establecer lazos comerciales.¹⁰

⁷ Unión Europea, Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Adel. [Citado el 15 de febrero de 2015]

⁸ *ibíd.*

⁹ SICEX Centro De información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY [Citado el 16 de febrero del 2015]

¹⁰ HUFFPOST VOCES. Mercados Externos. [Citado el 16 de febrero del 2015]. Disponible en: <http://noticias.aollatino.com>

Exportaciones confitería y jalea a Estados Unidos en el 2014.

Cuadro 2. De exportaciones confitería y jalea a Estados Unidos

EXPORTACIONES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 200799200 A E.E.U.U EN EL PERIODO 2014				
NOMBRE DEL EXPORTADOR	CIUDAD DESTINO	CANTIDAD	KILOS NETOS	VALOR FOB
QBCO S.A.	MIAMI	29898	29898	129343,34
C. I LAYMAR LIMI	MARGATE	24147,78	24147,78	60992,55
C.I. FRUTICOL INDUSTRIAL S.A.	NEW YORK	68269,14	68269,14	197294,12
PASABOCAS PATTY S.A.	MIAMI	601,8	601,8	1917,76
CONSERVAS LA DELICIA CIA LTDA	MIAMI	30766,2	30766,2	113395,1
YARAL GROUP C I SAS	NUEVA YORK	3004,35	3004,35	14609,89
GUSTAR S.A.S	NEW YORK	52776	52776	117384,28
GRANDAS CASTAÑEDA NIDIA LUCIA	NEW JERSEY	34780	34780	79251,2
TOTAL		244243,27	244243,27	714188,24

Fuente: SICEX. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY.* Los datos corresponden al año 2014

1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

1.2.1 Contexto geográfico ubicación de la empresa.

Región del Rio Suarez¹¹

La R.R.S está ubicada en el departamento de Santander en donde convergen municipios del sur de Santander (Puente Nacional, Barbosa y Güepsa) y del norte de Boyacá (Moniquirá, Togui, San José de Pare, Chitaraqué y Santana).

Población de la R.R.S. Es de 133.787 habitantes, en el año 2011.

Economía. La economía de la R.R.S gira en torno a los cultivos de caña de azúcar, guayaba, café y sus procesos de transformación en panela, la producción de Bocado Veleño y cafés especiales, la principal fuente de generación de empleo e ingresos están ligados a estas actividades productivas.

En la R.R.S se cuenta actualmente con el “**Clúster Agroindustrial de la Guayaba Bocado**”,¹² integrado principalmente por los municipios de Vélez, Barbosa,

¹¹RAMÍREZ ROJAS, Jairo. Caracterización socio-demográfica del área de desarrollo rural de la Hoya del Rio Suárez. Estudio INCODER. 2012. [Citado el 18 de febrero del 2015]. Disponible en: <http://www.incoder.gov.co/>

¹² REVISTA F&H. Entrevista Dr. Guillermo Castillo, Secretario Técnico de la Organización de la Cadena Agroalimentaria de la Guayaba y su Industria. Edición 33. Marzo 2014. [Citado el 2 de Febrero del 2015]

Guavatá, Puente Nacional en Santander. Donde se fabrica: cajitas de madera, empaque natural (Bijao) y se transforma la Guayaba en Bocado Veleño.

Identidad regional. Según la Cadena Agroalimentaria de la Guayaba y su Industria la R.R.S, cuenta con Marketing Territorial y Marca Región (MCIT), lo cual fortalece la identidad regional, y la hace más competitiva en el ámbito nacional e internacional. La Identidad Regional gira en torno a la producción ancestral del Bocado de Guayaba. El Bocado tendrá protección jurídica y reconocimiento legal del estado por medio de la “**Denominación de Origen del Bocado Veleño**”, por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio.

Figura 1. Del mapa de los Municipios Región del Rio Suarez



Fuente: INCODER

Municipio de Barbosa Santander¹³

Barbosa limita por el norte con el municipio de Güepsa; por el sur con el municipio de Puente Nacional, por el oriente con el río Suárez y el municipio de Monquirá y por el occidente con el municipio de Vélez y Guavatá, con Vélez limita a largo con la cuchilla de Santa Rosa con una longitud de 7.5 km; hacia el extremo sudoeste, con Guavatá a un trayecto de 1 km, por el sur con Puente Nacional a lo largo con la quebrada Semiza, a una distancia de 3.5 km, hasta su afluencia con el río Suárez. De allí, con el río Suárez de por medio, limita con el departamento de Boyacá, sobre la vía nacional (Tunja-Bucaramanga), describe un amplio arco con dirección norte. La longitud del límite oriental sobre la ribera es de unos 14,3 km.

Clima. Temperatura promedio de 21 °C sobre nivel del mar.

Población. 25.768 (Hombres: 12.463 – Mujeres: 13.305).

Económica. Dentro las actividades económicas se encuentran los siguientes porcentaje de participación: Fabricas de Bocado y productos derivados de la guayaba 15%, comercio 70%, turismo 7% y sector bancario 8%.

Actividades comerciales. Se destacan los servicios de restaurantes y hoteles, contando con una participación del 75%; y las actividades empresariales cuentan con una participación 78.8%; y en las actividades del comercio al por menor, se destacan las ventas de comestibles, bebidas, rancho y licores con una participación del 46.5%.

Aspectos turísticos y culturales: Barbosa celebra el Festival Nacional del Río Suárez, Carnaval de Don Facundo Moraita (1 de enero) y el carnaval de las Colonias.

¹³ VISITE VELEZ. Datos generales. [Citado el 18 de febrero del 2015] Disponible en: <http://www.visitevelez.travel/municipio/datos.php?municipio=barbosa>

Figura 2. Del mapa de la ciudad de Barbosa, Santander



Fuente: Atlas de Santander. Disponible en: <http://atlasdesantander.blogspot.com>

1.2.2 Contexto Geográfico Mercado Objetivo. Para poder definir el mercado objetivo, fue necesario realizar una matriz de preselección en el cual se tomó 3 países (Estados Unidos, México y Canadá) en donde se está exportando el Bocado Veleño, teniendo en cuenta los datos estadísticos del periodo 2014 suministradas por Procolombia.

Nota. La matriz de preselección está adjunta en el proyecto (**anexo10.1**)

Estados Unidos de América.

Estados Unidos.¹⁴ Es una república federal compuesta por 50 estados y un distrito federal. Con 9,83 millones de Km² y con más de 316 millones de habitantes, es el tercer o cuarto país más grande por área total y el tercero más grande tanto por la superficie terrestre como por población. Es una de las naciones del mundo étnicamente más diversas y multiculturales, producto de la inmigración a gran escala.

¹⁴ HISPANOS ABOUT. Estados Unidos de América. [Citado el 18 de febrero del 2015] Disponible en: <http://hispanos.about.com>

Población latina en Estados Unidos.¹⁵ La población hispana de Estados Unidos tuvo un impresionante crecimiento en la última década, a 50,5 millones, es decir 16,3% del total, consolidándose como la primera minoría del país, según las cifras divulgadas en el año 2012 por la Oficina del Censo.

La población objetivo ha crecido un 12%, en los últimos años, ha alcanzado 317 millones de habitantes, el número de hispanos en este país se ha sextuplicado y en el año 2012 llegó a 53,03 millones de habitantes, según un estudio del Centro PEW divulgado.¹⁶ El Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI) analizó las cifras del censo y encontró que el condado de los Ángeles y California hay 4,761 millones de hispanos es una población que alberga el 9%¹⁷ de todos los latinos residente en Estados Unidos. Pero este condado es apenas el cuarto entre los que tienen la mayor proporción de hispanos en la población en general: en el condado de Miami. Dade (Florida) los hispanos son el 64.5% de la población; en Bexar (Texas) son el 58,9% y en San Bernardino (California) son el 49,9%.¹⁸

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI) la población hispana en el año 2012, aumentó 43%, pasando de 35,3 millones de personas a los actuales 50,5 millones, lo que significa que actualmente uno de cada seis estadounidenses tiene orígenes hispanos. Pero aunque el crecimiento de los hispanos fue grande, fue menor que en las décadas de 1980 (53%) y 1990 (58%), indicó un reporte del centro de análisis Pew-Hispanic que revisó las cifras divulgadas en la jornada.¹⁹

Actualmente los hispanos superan con creces a la que solía ser la primera minoría del país, la población negra, actualmente cuenta con 37,6 millones de personas representando el 12,2% del total de la población.²⁰

Economía.²¹ La economía de los Estados Unidos es la más grande del mundo, con un PIB nominal estimado de 7.601,12 USD billones.²² Es también la sexta economía en términos de PIB per cápita (US\$48.112) detrás de Qatar, Luxemburgo, Singapur, Noruega y Hong Kong. La economía de Estados Unidos es muy diversificada, con grandes recursos naturales, una gran infraestructura,

¹⁵ INEGI - Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía. [Citado el 18 de febrero del 2015]
Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/>

¹⁶ UNIVISION NOTICIAS. Población latina en Estados Unidos. [Citado el 18 de febrero del 2015]
Disponible en: <http://www.univision.com/noticias>

¹⁷ INEGI - Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía. [Citado el 18 de febrero del 2015]
Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/>

¹⁸ Ibíd.

¹⁹ Ibíd.

²⁰ Ibíd.

²¹ ACTIVIDADES ECONÓMICAS. Economía de Estados Unidos. [Citado el 18 de febrero del 2015]
Disponible en: <http://www.actividadeseconomicas.org/2013/02/>

²² SICEX. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY [Citado el 16 de febrero del 2015]
Disponible en: <http://www.procolombia.co/>

investigación y alta productividad la que la hace una de las más competitivas en el mundo, la séptima en el mundo de acuerdo con el índice de competitividad del World Economic Forum. Los Estados Unidos tienen las 7 empresas más grandes del mundo de acuerdo a sus ingresos: Exxon Mobil (1er puesto), Walmart (3), Chevron (10), ConocoPhillips (11), Apple (18), General Motors (19), General Electric (20).

Economía. ²³ El producto interior bruto de Estados Unidos en el primer trimestre del año 2015 se ha mantenido constante respecto al trimestre anterior. La variación interanual del PIB ha sido del 2,9%, 5 décimas mayor que la del cuarto trimestre del año 2014, que fue del 2,4%. Estados Unidos tiene un PIB Per cápita trimestral de 14,03 USD 2484 USD mayor que el del mismo trimestre del año anterior, que fue de 11,20 USD.

Demografía. ²⁴ En cuanto al Índice de Desarrollo Humano (IDH) de Estados Unidos, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país, fue de 0,915 puntos en el año 2014, situado en el puesto 8 de la tabla de 187 países.

Si la razón para visitar Estados Unidos son negocios, es útil saber se encuentra en el 7º puesto del Doing Business de los 189 que conforman este ranking, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. En cuanto al Índice de Percepción de la Corrupción del sector público en Estados Unidos ha sido de 76 puntos, con el que se colocó en el puesto 16 de los 167 publicados en este ranking, en los países en que hay menor corrupción ocupan los primeros puestos.

Figura 3. Del mapa de Estados Unidos de América



Fuente: <http://www.freeworldmaps.net/es/norteamerica/estadosunidos/> 20 de febrero 2015

²³ DATOS MACRO.COM. PIB de Estados Unidos. [Citado el 18 de febrero del 2015] Disponible en: <http://www.datosmacro.com/pib/usa>

²⁴ DATOS MACRO.COM. Economía y demografía de Estados Unidos. [Citado el 18 de febrero del 2015] Disponible en: <http://www.datosmacro.com/paises/usa>

1.3 ENTIDADES DE APOYO

Universidad Industrial de Santander. Mediante el programa de Gestión Empresarial.

Pro-Colombia.²⁵ Es la entidad encargada de promocionar el turismo y la industria internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia. A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

Fomenta la realización de negocios internacionales a través de:

- Identificación de oportunidades de mercado.
- Diseño de estrategias de penetración de mercados.
- Internacionalización de las empresas.
- Acompañamiento en el diseño de planes de acción.
- Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional.
- Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia.
- Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios.²⁶

²⁵ PROCOLOMBIA. Qué es procolombia. [Citado el 18 de febrero del 2015]. Disponible en: <http://www.procolombia.co/procolombia/que-es-procolombia>

²⁶ Ibíd.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 Objetivos General. Elaborar un estudio de mercados con el fin de determinar la demanda, la oferta, comercialización y las variables (Balanza comercial de 591.786,1 millones de euros, con un déficit de 571.432,6 millones de euros, PIB de 7.601,12 USD billones, inflación 0,40%, PIB per cápita 10.832,00 millones de dólares US\$ y entre otros)²⁷ necesarias que comprueben la viabilidad-factibilidad para la creación de una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, que satisfaga necesidades y expectativas alimenticias de la comunidad latina residente en Miami de los Estados Unidos.

2.1.2 Objetivos Específicos.

- Describir las características, usos y especificaciones del Bocado Veleño, dando a conocer las propiedades de composición y beneficios de su consumo, para enfocar con mayor precisión su mercado de acuerdo a las necesidades existentes en el mercado latino residente en Miami de los Estados Unidos.
- Determinar claramente el mercado potencial y objetivo, mediante una correcta segmentación del mercado con el propósito de establecer con la mayor precisión los posibles comportamientos de compra y los requerimientos de los clientes, con el fin de satisfacer sus necesidades de forma eficiente.
- Garantizar el poder de negociación con los proveedores, con el fin de poder cumplir con el suministro del Bocado Veleño al mercado latino residente en Miami de los Estados Unidos.
- Determinar el nivel de competencia de la industria del Bocado a través de la innovación de productos en cuanto a sabor, presentación y tamaño del Bocado Veleño, dirigido al mercado latino en Estados Unidos.
- Garantizar el poder de negociación con los clientes, manejando estándares de calidad dentro del portafolio de productos, con el fin de cumplir necesidades y preferencias del cliente en cuanto, precios, presentación y tamaño del producto (Bocado Veleño).
- Investigar los precios de la competencia del Bocado para así optimizar el precio del nuevo producto.

²⁷ SICEX. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. [Citado el 18 de febrero del 2015]. Disponible <http://www.procolombia.co/>

- Identificar los medios publicitarios más eficaces para la promoción del producto y así facilitar al producto la entrada en el mercado latino en Miami de los Estados Unidos, posicionarse en la mente del consumidor, aumentar las ventas y generar rentabilidad.
- Determinar los canales de comercialización en el mercado latino en Miami de los Estados Unidos; mediante la estrategia de segmentación por nichos, para poder introducir el producto al mercado con éxito.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.1.3 Definición del servicio, usos y especificaciones del servicio.

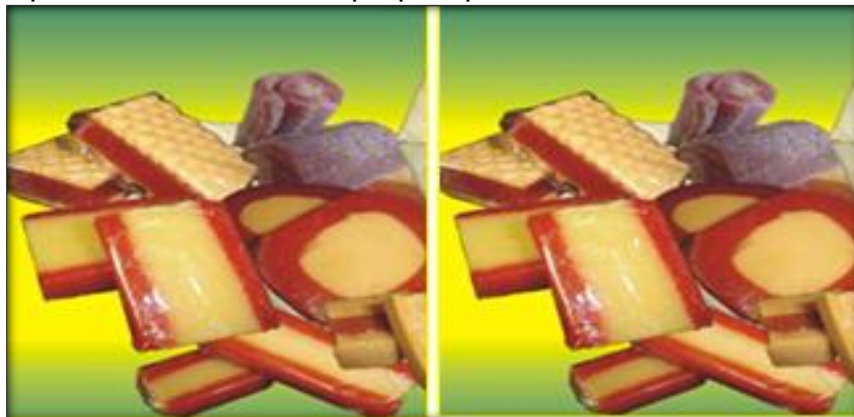
Descripción del bocadillo veleño. El Bocadillo de guayaba es una pasta que se obtiene por la cocción de una mezcla de pulpa de guayaba y azúcar blanco, hasta obtener un producto de aspectos sólidos y de sabor muy dulce.

Es un dulce de tradición económica y cultural de la R.R.S; este producto es elaborado a partir de la guayaba, típica de Colombia, originaria de la R.R.S. la forma del producto es en bloques pequeños con dos bandas delgadas; estas pueden ser elaboradas con jalea de guayaba blanca y roja.

Características físicas. Producto de consistencia pastosa con una graduación 85brix* y un PH de 30-35.**

Empaque primario. La envoltura individual del Bocadillo Veleño se realizará en papel polipropileno.

Figura 4. De productos, con sus empaques primarios.



Fuente: Cadena-hortofrutícola.

* Grados brix; sirven para determinar la concentración de sacarosa o azúcar en una cocción de jaleo de guayaba, de la cual se obtiene el Bocadillo Veleño.

** PH es el contenido de ácido que existe en el Bocadillo Veleño.

Empaque secundario. Luego de haber realizado el empaque primario, se realizará el empaque secundario en una caja de cartón. Teniendo en cuenta la reglamentación de FDA y la FTC (Federal Trade Comisión), las cuales establecen las normas de empaques para productos distribuidos y comercializados en el mercado de los E.E.U.U, las especificaciones técnicas de las normas de calidad y etiqueta y rotulo, de acuerdo a la resolución estipulada por el ministerio de protección social N° 5190/05 el rotulo debe de ser impreso en el empaque del producto y visible especificando la siguiente información: nombre del producto, componentes, aportes nutricionales, peso neto, nombre, dirección y teléfono del fabricante, fecha de fabricación y vencimiento, número de lote de fabricación y número de registro INVIMA.

Figura 5. De empaques secundarios.



Fuente: LEON, Guillermo. Organización Cadena agroalimentaria de la guayaba y su industria [Dispositivas] 21/03/15

Composición nutricional²⁸

Cuadro 3. De composición nutricional²⁹

COMPOSICIÓN NUTRICIONAL	CARBOHIDRATOS	74,9%
	PROTEÍNAS	0%
	LÍPIDOS-GRASA	0%
	AGUA	25%
	MINERALES	0,1%
	CALORÍAS APORTADAS POR 100G	36-50

Fuente: SENA/ficha-tecnica-Bocadillo-de-guayaba-4268697

²⁸ CAICEDO MENDOZA Leissy Johana presentación Sena. [Citado el 18 de febrero del 2015]. Disponible en <http://es.slideshare.net/GITASENA/ficha-tecnica-Bocadillo-de-guayaba-4268697>.Aprobada-por-Leissy Johana-Caicedo-.Mendoza

²⁹Ibíd.

Ventajas competitivas del Bocado

- El Bocado Veleño, cuenta con una marca regional (MCTIT) otorgada por la Superintendencia de Industria y Comercio, la cual le da un valor agregado al producto en el ámbito nacional e internacional.³⁰
- Contará con un canal de distribución rápido y eficiente en el mercado de los Estados Unidos, como lo es los supermercados Presidente y Sedano Supermarket.
- Se realizará frecuentes Innovaciones en el portafolio de productos.

Productos primarios. Los Trocitos y Cubos son los productos más fuertes de la agroindustria del Bocado Veleño y del mercado nacional por su presentación, precio y sabor; en cuanto al mercado internacional prefieren postres o pasa bocas en porciones pequeños para acompañar sus comidas.³¹

Trocitos de 12 unidades.

Cubos de 24 unidades.

Producto secundario

Veleño de 18 unidades.

Presentaciones

Trocitos de 12 unidades de 500gm.

Cubos de 24 unidades de 800gm.

Veleño de 18 unidades de 1000gm.

³⁰REVISTA F&H. Entrevista Dr. Guillermo Castillo, Secretario Técnico de la Organización de la Cadena Agroalimentaria de la Guayaba y su Industria. Edición 33. Marzo 2014. [Citado el 2 de Febrero del 2015]

³¹ GRUPO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN GESTIÓN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. Estudio de la cadena productiva dela Guayaba- bocado. 2011

Diseño logo

Figura 6. De diseño del logo.



Fuente: Juan David Peña Díaz, Diseñador grafico

Diseño de etiquetado

Figura 7. De diseño de etiquetado.



Fuente: Juan David Peña Díaz, Diseñador grafico

Diseño del empaque comercial

El sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S; ajustará el empaque de acuerdo por la imagen corporativa de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander y a su vez teniendo en cuenta con la norma de etiqueta y rotulo N° 5190/05.

Figura 8. De diseño de empaque comercial.



Fuente: Juan David Peña, Diseñador grafico

Normas de calidad

- Buenas prácticas de manufactura (BPM) y los Procedimientos Operaciones Estandarizados de Sanidad (POES).³²
- NTC 5856. Bocado de guayaba.³³
- ISO 9001.³⁴
- ISO 9000.³⁵

Portafolio.

Se ofrecerá un portafolio de productos variados con el fin de satisfacer las necesidades, preferencias y gustos del mercado latino residente en Miami de los Estados Unidos. El portafolio de productos se dará a conocer por medio de una página web, utilizando un catálogo web.

³² LEGISLACION COLOMBIANA. Legislación de exportaciones. Archivo Digital, Bogotá, 2015. [Citado el 3 de Febrero del 2015]. Disponible en <http://www.legicol.com>

³³ INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. NTC 5658: 2011. [Citado el 2 de Febrero del 2015]. Disponible en <http://tienda.icontec.org/>

³⁴ ORGANIZACION INTERNACIONAL DE NORMALIZACION.ISO 9000. [Citado el 5 de Septiembre del 2015]. Disponible en http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso_9000.htm

³⁵ ORGANIZACION INTERNACIONAL DE NORMALIZACION.ISO 9001:2015. [Citado el 2 de Agosto del 2015]. Disponible en http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso_9001.htm

Cuadro 4. De portafolio de productos.



2.2.1 Atributos diferenciadores del servicio . La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander tendrá los siguientes atributos diferenciadores:

- La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander ofrecerá el servicio de comercializar los productos de tradición típica de la

R.R.S³⁶ a los mercados de Miami de los Estados Unidos; especialmente a los latinos, conformada por una población de 37.6 millones personas.³⁷

- La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander tendrá una página web, con una ampliación que le permita al proveedor: registrarse en la base de datos de la exportadora, conocer los procesos de exportación, tendencias del mercado internacional y poder interactuar con la exportadora de Bocadillo Veleño.
- La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander ofrece un programa de asesoría de intermediación para la exportación de mercancías para las empresas del sector agroindustrial del Bocadillo Veleño de la R.R.S.
- La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, estará en constante comunicación y retroalimentación con los proveedores de la R.R.S; dándoles a conocer las tendencias internacionales (empaques, presentaciones, diseños, sabores y reglamentaciones) para así lograr una mayor competitividad en los mercados latinoamericanos en donde se puede exportar y ampliar dicho mercado.
- La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, contará con el apoyo de las empresas del sector Agroindustrial del Bocadillo Veleño de la R.R.S.

2.3 MERCADO POTECIAL Y OBJETIVO

Mercado potencial. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, tendrá como mercado actual los niños y adultos latinos entre 6 y 65 años residentes en Miami de los Estados Unidos, que regularmente consumen productos de confituras (jaleas, mermeladas, purés y otros). Así mismo a mediano plazo, la exportadora de bocadillo veleño se proyectará incursionar en otros países como Panamá, Canadá y México entre otros.

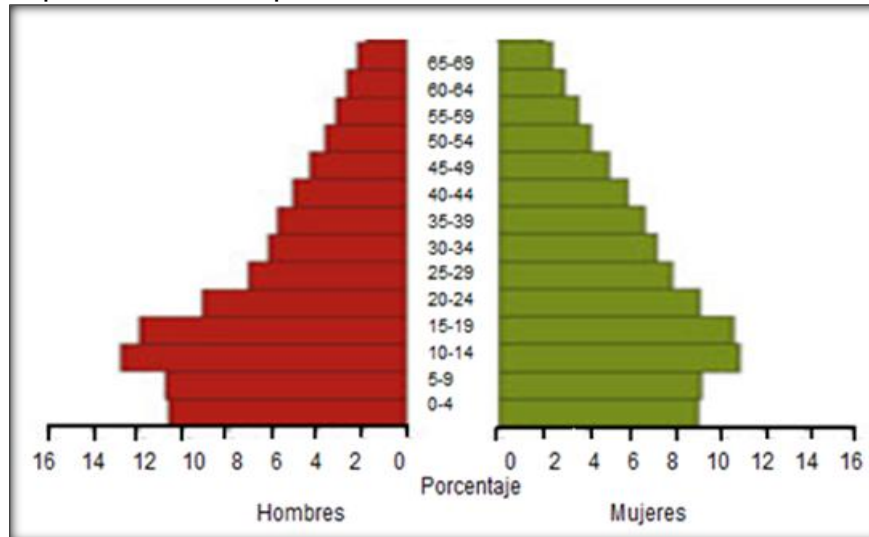
2.1.1 Mercado objetivo. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, tendrá como mercado objetivo los niños y adultos latinos de género masculino o femenino que habitan en Miami de los Estados Unidos,

³⁶ VANGUARDIA LIBERAL. Bucaramanga, Marzo 2014 Archivo Digital. [Citado el 2 de Febrero del 2015]. disponible en <http://www.vanguardia.com/santander/velez/250750-nueva-reunion-para-analizar-plan-de-accion-de-los-productores-de-guayaba>

³⁷ INEGI. Instituto nacional de estadísticas y geografía. [Citado el 3 de Junio del 2015]. Disponible en www.inegi.org.mx

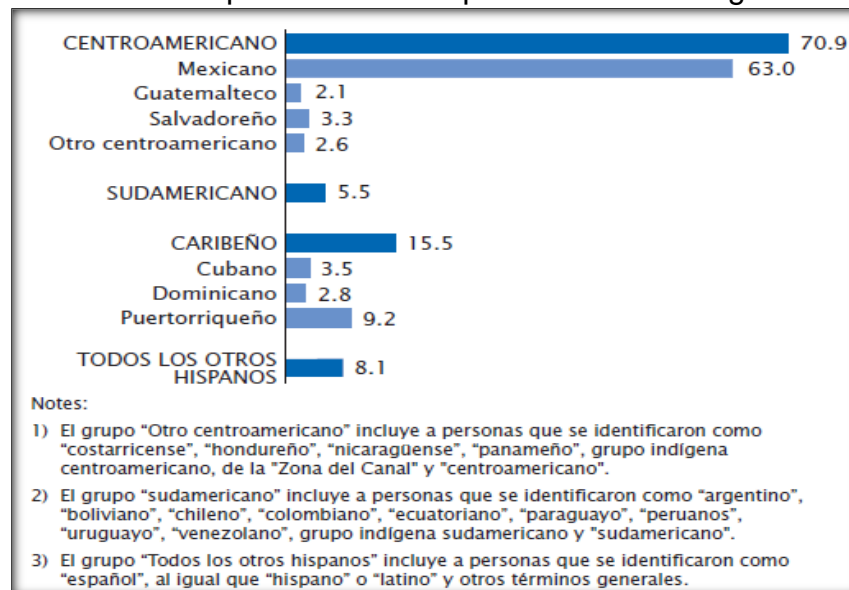
conformada por una población de 37.600.000 habitantes.³⁸ Aptos en términos de salud para consumir confituras con alto contenidos de azúcar.

Figura 9. De población latina por edades



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía INEGI. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY

Figura 10. De Distribución porcentual de la población latina según su origen



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI) Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY

³⁸ INEGI. Instituto nacional de estadísticas y geografía. [Citado el 3 de Junio del 2015]. Disponible en www.inegi.org.mx

Preferencias de consumo

- Los consumidores estadounidenses prefieren productos de buena calidad y sabor agradable, por tal motivo incluyen en su alimentación productos como demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes. Merienda adecuada para niños y adultos. Al elegir un Bocado, se adquiere un equilibrio de nutrientes de gran importancia para las comidas principales. Una combinación de carbohidratos y proteínas es una buena elección. Los hidratos de carbono alimentan al cerebro y a las células del cuerpo, mientras que la proteína mantiene la sensación de saciedad por más tiempo.³⁹
- En el año 2014 en el mundo se reportó importaciones por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes por un valor de 1.955.795 miles de USD, donde Colombia tuvo una participación del 0,3%.⁴⁰ Los compradores más destacados fue Estados Unidos con una representación del 10.3%. Donde este país es uno de los más importantes consumidores, realizó importaciones por un valor de 201.201 miles USD. En el cual Colombia participo como proveedor con 0.1%.⁴¹
- El consumo de confiterías (mermeladas, jaleas, compotas, conservas y otros) en el mercado internacional aumento un 10% entre los periodos 2002 y 2012, principalmente en Estados Unidos, países europeos, Japón y Australia tratándose de una tasa anual de crecimiento del 1,2%.⁴²
- Estados Unidos es el socio comercial de exportaciones de Colombia, hacia esta nación; está dirigidas el 80.5% de las exportaciones totales del país; adicionalmente tiene acceso a aranceles preferenciales a través del TLC, vigente desde el 15 de mayo de 2012. Por tal motivo se quiere aprovechar la contracción económica y la defensa de la industria americana donde se está fomentando el consumo de productos netamente americanos.⁴³
- Según un informe de diagnóstico para impulsar el mercado de exportación de guayaba y sus derivados del país de México se logró identificar el mercado de estos productos mediante un estudio de mercadotecnia identificando el segmento del mercado a los hispanos, a través de una campaña de

³⁹ GRUPO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN GESTIÓN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. Estudio de la cadena productiva de la Guayaba- bocado. 2011

⁴⁰ SICEX. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. [[Citado el 18 de febrero del 2015]. Disponible <http://www.procolombia.co/> Datos del año 2012

⁴¹ *Ibíd.*

⁴² *Ibíd.*

⁴³ SICEX. Centro De información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. [Citado el 18 de febrero del 2015]. Disponible <http://www.procolombia.co/>

mercadotecnia en los principales centros poblacionales de los Estados Unidos con el nombre de “EL AROMA DE MIS RECUERDOS”⁴⁴ y esto fue uno de los motivos que permitió que se llegará a la conclusión del mercado objetivo era los hispanos en los Estados Unidos. (La matriz de selección del mercado objetivo está dentro del proyecto, ver anexo10.1).

- Según el director Eduardo Muñoz Gómez, afirmo en Bogotá, el 15 de mayo de 2014 será la implementación del TLC entre Canadá y Colombia, el mercado canadiense, comienzan a aparecer productos interesantes no tradicionales como confitería, frutas tropicales, azúcares, mieles, entre otros.⁴⁵

Oportunidades

- El Tratado de Libre Comercio (TLC) ha abierto fronteras arancelarias entre Colombia y Estados Unidos, las exportaciones que realizan por concepto de demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes entrando al mercado con cero aranceles⁴⁶ (el Bocado Veleño se encuentra en categoría de desgravación A, es decir tiene un arancel del 0.0% desde el 15 de mayo de 2012).⁴⁷ Ampliando: la rentabilidad en los mercados internacionales, conquistar nuevos mercados, aprovechar la capacidad de producción que nos ofrecen los fabricantes de Bocado de la R.R.S, aumentar la competitividad en el mercado de los Estados Unidos, diversificar los productos y entre otros.
- Procolombia a través de sus oficinas comerciales a nivel internacional y nacional, proporciona a los emprendedores y empresarios Colombianos un camino a seguir para internacionalización de productos y servicios.

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1 La demanda. Actualmente en la R.R.S existe un proceso bajo de gestión empresarial, por dicho motivo se encuentran estancados por la falta de integración de los diferentes actores de la red de suministro del sector agroindustrial de Bocado Veleño de la R.R.S. Donde se presentan débiles vínculos comerciales,

⁴⁴ TOC CONSULTORES S.C. Diagnóstico de las necesidades de infraestructura estratégica para impulsar el mercado de exportación de Guayaba. [Citado el 18 de febrero del 2015] Disponible en: http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/Estudios_promercado/Diagn%C3%B3stico%20de%20necesidades%20de%20infraestructura%20para%20impulsar%20la%20export.%20de%20guayaba.pdf

⁴⁵ CENTRO DE APROVECHAMIENTO DE ACUERDOS COMERCIALES. Confitería, azúcares, mieles, confecciones y autopartes: nuevos productos que se exportan a Canadá. [Citado el 19 de febrero del 2015] Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/caac/publicaciones.php?id=9753>

⁴⁶ DIAN [Citado el 1 de marzo del 2015] Disponible en: http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/desgravacion_arancelaria_tlc.html

⁴⁷ Ibid..

falta de apoyo entre productores de la materia prima y procesadores del Bocado Veleño de la R.R.S. también se observa procesos muy débiles en cuanto a apoyo básico referente a crédito, asesoría técnica, capacitación de recursos humanos y estudios de mercado.

El problema expuesto anteriormente se está presentando por la falta de una estrategia de marketing que permita establecer la demanda promocional y la diversificación del Bocado Veleño en el mercado nacional e internacional. En el sector agroindustrial de Bocado Veleño de la R.R.S los empresarios no implementan estrategias de mercadeo como: promoción del producto, publicidad, innovación del Bocado Veleño y etc.

La ampliación comercial con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, ha hecho que muchas organizaciones se interesen por conquistar mercados internacionales, con el fin de aumentar su nivel producción y de mercadeo. Colombia, es un país reconocido en el mundo por producción de frutos de alto valor nutricional, por ejemplo la Guayaba que es la reina de la frutas por sus componentes nutricionales, dicha fruta es producida principalmente en el departamento de Santander en la R.R.S. Esta materia prima es utilizada en la elaboración del Bocado Veleño. Este producto posee excelentes posibilidades y oportunidades de ser colocados en el mercado Internacional y salir de la zona de confort. La Denominación de Origen del Bocado Veleño de la R.R.S (producto de tradición económica y cultural de la región) le otorga a la agroindustria un valor agregado de competitividad nacional e internacional, dicha protección de denominación de origen, mejora el precio del Bocado Veleño y sus variantes y de igual manera implicaría en mejoramiento de la producción agroindustrial y agrícola de la R.R.S.

Atendiendo a la necesidad alimentaria de los latinos residentes en Miami de los Estados Unidos, se presenta la oportunidad de abrir una cobertura de mercados más amplios, la cual tiene una extensión poblacional de 37.600.000 habitantes, en los cuales se presentan alto nivel adquisitivo por las confituras. Por tal motivo se está presentando la necesidad de crear una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander que satisfagan las necesidades, gustos, preferencias y deseos de los latinos residentes en Miami de los Estados Unidos población.

2.4.1.1 Descripción del problema de investigación de mercados. El Bocado Veleño es uno de los productos de mayor tradición económica y cultural en la provincia de Vélez Santander y Ricaurte en Boyacá; siendo estos departamentos los productores de Bocado Veleño presentan un nivel muy bajo en el tema de exportación. En Colombia según los datos estadísticos recolectados por SICEX en el año 2010 el departamento del Valle ocupó el primer lugar en exportación de Bocado Veleño, con un nivel de comercialización del 64,3% y Santander con un 3,10%.

El Valle no es productor directo de Bocado de guayaba, esto está en manos de Santander y Boyacá.

En la R.R.S se encuentran ubicadas 131 fábricas de bocado que producen en promedio 154.377 toneladas al mes de productos derivados de la guayaba, (Bocado Veleño) sobresaliendo entre ellos el municipio de Vélez en el departamento de Santander y Moniquirá en el departamento de Boyacá.⁴⁸

El sector agroindustrial del Bocado Veleño maneja tres canales de distribución el mercado al menudeo, local y mayorista dentro del país.

El mercado al menudeo. Es atendido desde el punto de venta de la empresa donde acuden los turistas que adquirir las variantes del Bocado Veleño.

El mercado local. La venta se realiza a través de los agentes detallistas de la R.R.S quienes actúan como distribuidores al público mediante el establecimiento de puntos fijos o como vendedores ambulantes.⁴⁹

El mercado mayorista. Es establecido directamente por las empresas del sector agroindustrial del Bocado Veleño con distribuidores ubicados en las ciudades del país, principalmente en las capitales. Una vez el Bocado Veleño y sus variantes se encuentra en el mercado es distribuido a los consumidores finales a través de supermercados, panaderías y pequeñas tiendas.⁵⁰

De acuerdo a la información expuesta en el documento, actualmente el mercado de variantes del Bocado Veleño en Estados Unidos se ha consolidado con una demanda de 253.261 kilogramos de variantes de Bocado Veleño.

Para el año 2011 las exportaciones de Bocado ascendieron a 296.633 kilogramos, pero para el año 2012 las exportaciones disminuyeron a 210.609 kilogramos y para el año 2014 las exportaciones realizadas durante este periodo fueron de 253.261 kilogramos. Las empresas que más exportaron Bacos en el periodo del 2014 son C.I Fruticol Industrial S.A.S con un volumen de 68.269 kilogramos, Gustar S.A.S con un volumen de 52.777 kilogramos y Conservas La Delicia LTDA con un volumen de 30.766 kilogramos, estas son las que más tienen participación en el mercado de los Estados Unidos. También participan en este mercado Qbco S.A.S, Yaral S.A, Caspitan y otras.⁵¹

⁴⁸LEON Guillermo, Secretario Técnico de la Organización de la Cadena Agroalimentaria de la Guayaba y su Industria. [Citado el 2 de febrero del 2015] (G. León, comunicación personal)

⁴⁹ Ibíd.

⁵⁰ Ibíd.

⁵¹ SICEX. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY, [Citado el 18 de febrero del 2015]

Se hace necesario realizar un estudio de Inteligencia Mercados a los Estados Unidos para lograr establecer la demanda existente en los Estados Unidos. Pues como se argumenta anteriormente, el Bocado Veleño es distribuido en la región y en otras regiones del país por tanto se quiere promover el mercado internacional para el sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S que satisfaga las necesidades de los latinos residentes en Miami de los Estados Unidos. Así mismo cumplir las normas de estándar de calidad exigidas en el mercado internacional.

2.4.1.2 Necesidades de información. La investigación de mercados es un instrumento que nos ayuda a ejecutar la evaluación de las opciones posibles que ofrece el estudio, con el objetivo de minimizar el nivel de inseguridad del mercado, obtener o adquirir información, advertir comportamientos y disposiciones del mercado, permitiendo conocer los alcances y restricciones del proyecto. El estudio de mercados también sirve de herramienta para la toma de decisiones para la puesta en marcha de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, por lo tanto es indispensable:

- Establecer las oportunidades que existen para los productos como demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes en el mercado de los Estados Unidos.
- Estimar la participación de los productos como demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes en los mercados internacionales.
- Determinar las importaciones mundiales de productos como demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes.
- Definir los canales de distribución del Bocado Veleño en los Estado Unidos.
- Establecer el número de ofertantes más fuertes del mercado del Bocado Veleño, su forma de operatividad, con sus respectivas características del producto, su comercialización, estrategias comerciales, precios que manejan y las condiciones de los acuerdos comerciales establecidos con los supermercados.
- Determinar la aceptación de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander.
- Identificar el interés que tienen los supermercados de distribuir el Bocado Veleño, con el fin de establecer las cantidades y la frecuencia de compra de los establecimientos.

2.4.1.3 Ficha técnica.

Cuadro 5. De la ficha técnica

TIPO DE INVESTIGACIÓN	Investigación exploratoria y descriptiva, procedimiento por el cual se contacta a funcionarios de Procolombia, a través de diferentes medios de comunicación, con el fin de recopilar información estadística sobre las exportaciones e importaciones de productos como demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes, en los mercados internacionales.
MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	El método de investigación a utilizar será inductivo, el cual inicia con la observación de situaciones y características que conducen a conclusiones específicas.
FUENTES DE INFORMACIÓN	Fuentes de información secundarias: Procolombia y Colombiatrade. El cual nos suministró información estadística sobre las importaciones y exportaciones de productos como demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes, en los mercados internacionales.

Se realizó un estudio de mercados con el fin de conocer las posibilidades del mercado internacional con la partida arancelaria 200799200, dicha investigación se desarrolló a través de una investigación de inteligencia de mercado utilizando fuentes secundarias tales como bases de datos sobre importaciones, exportaciones por el concepto de demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes en el mercado internacional. El cual permite evidenciar los mercados en los cuales ya Colombia ha incursionado y está incursionando.

2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados. Se logró obtener información estadística sobre las exportaciones e importaciones de la partida arancelaria 200799200 a través de la página de Procolombia y Colombiatrade.

A continuación se presenta la información de exportaciones e importaciones por concepto de demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes.

Colombia, un mercado de Oportunidades

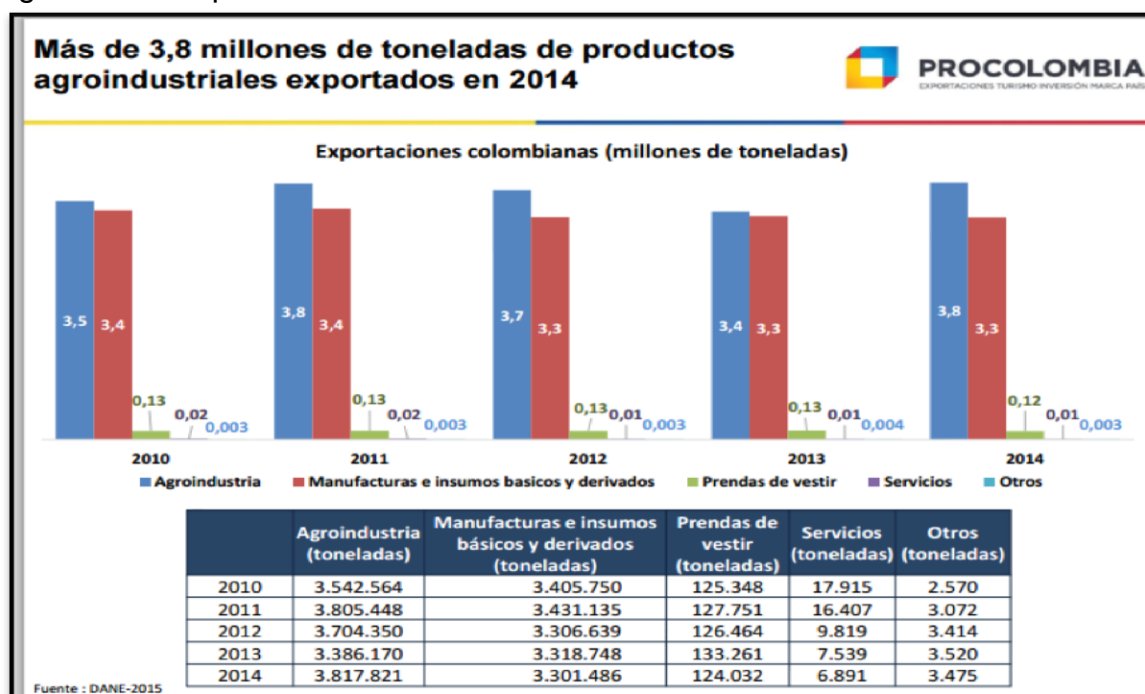
“Estados Unidos es un mercado exigente, pero son diversas las oportunidades que tienen los empresarios para exportar. Eso se vio reflejado con las 178 empresas del sector agroindustrial que exportaron por primera vez después de la entrada en vigencia del TLC”, afirmó María Claudia Lacouture, presidenta de PROCOLOMBIA Colombia.

Colombia cuenta con una ubicación privilegiada, situada en el punto focal de la actividad marítima por su cercanía al Canal de Panamá y el cruce de las

principales vías de comunicación del comercio mundial. Afirmación de Procolombia.⁵²

Los sectores con mayores crecimientos fueron el café (+USD 589 millones), la confitería (+USD 138 millones) y el carbón (+USD 122 millones) en las exportaciones del último año.

Figura 11. De oportunidades en el mercado de E.EU.U



Fuente: SICEX. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. [Citado el 18 de febrero del 2015]. Disponible en: <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/identificador-opportunidades>

⁵²Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. PROCOLOMBIA. [Citado el 16 de febrero del 2015] Disponible en: <http://www.colombiatrade.com.co>

Exportaciones colombianas de la partida arancelaria 200799200 en el 2014

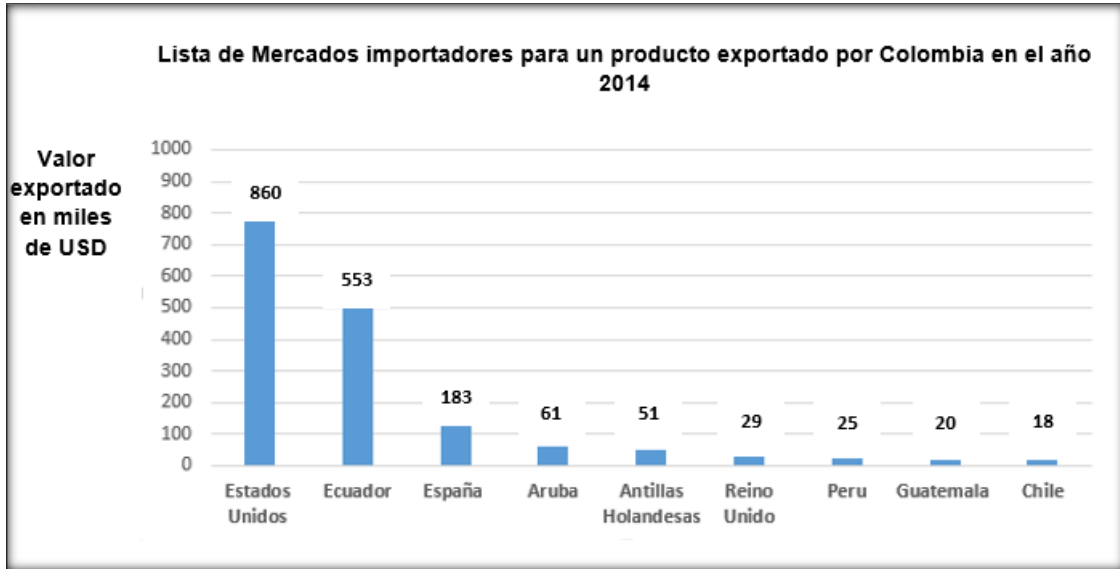
Figura 12. De participación en mercados internacionales



Fuente: Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY [Archivo Excel] Disponible en <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/identificador-opportunidades>

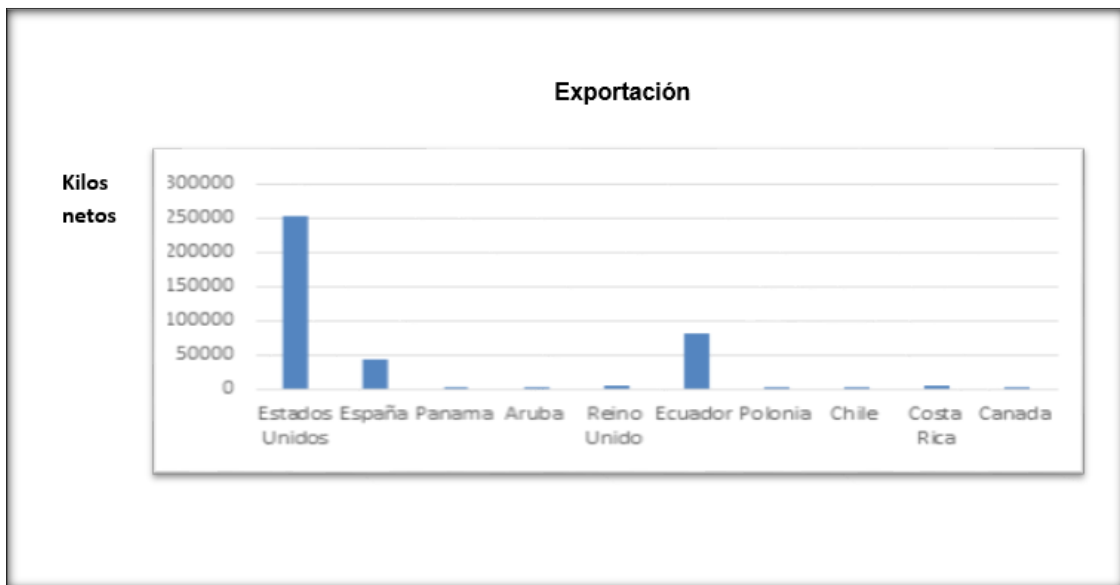
Las exportaciones colombianas para el año 2014 con el cual obtuvo más participación en los mercados internacionales fue con un 36% en Estados Unidos, dado que Colombia tiene mucha afinidad cultural con Estados Unidos, se aprovechó el Tratado Libre Comercio ya que fue una oportunidad para sacar un producto y posicionarlo en el mercado internacional, de igual manera se obtuvo una participación del 22% en España, un 8% Canadá y Panamá en la participación de los mercados internacionales anteriormente mencionados

Figura 13. De exportaciones colombianas de la partida 200799200 en el 2014



Fuente: Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY [Archivo Excel] Disponible en <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/identificador-opportunidades>

Figura 14. De exportaciones colombianas de la partida 200799200 en el 2014 en kilos netos



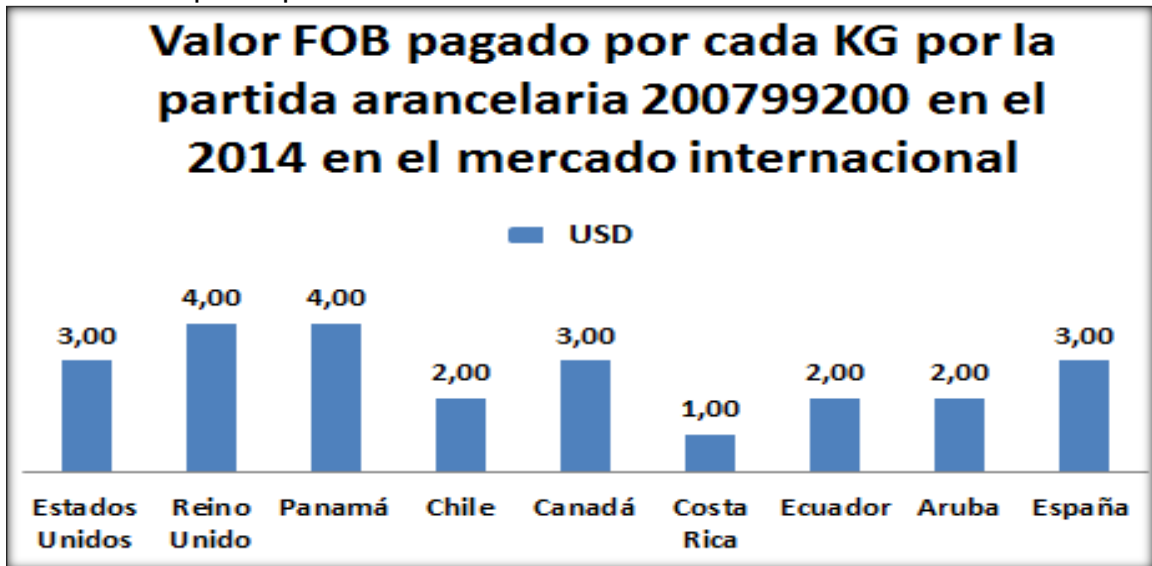
Fuente: Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY [Archivo Excel] Disponible en <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/identificador-opportunidades>

Según el estudio realizado se pudo establecer que Estados Unidos tiene una participación en importaciones con 253.261,23 kilos netos, donde cubre 86 miles USD. Con esta información se puede establecer que hay una buena demanda por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes en el mercado de los Estados

Unidos. Datos favorables para la creación de la empresa exportadora de Bocadillo ubicada en Barbosa – Santander.

Valor FOB pagado por cada kilo neto exportado por la partida arancelaria 200799200 en el 2014 en el mercado internacional.

Figura 15. De valor pagado por cada kilo neto exportado en el mercado internacional por la partida arancelaria 200799200.

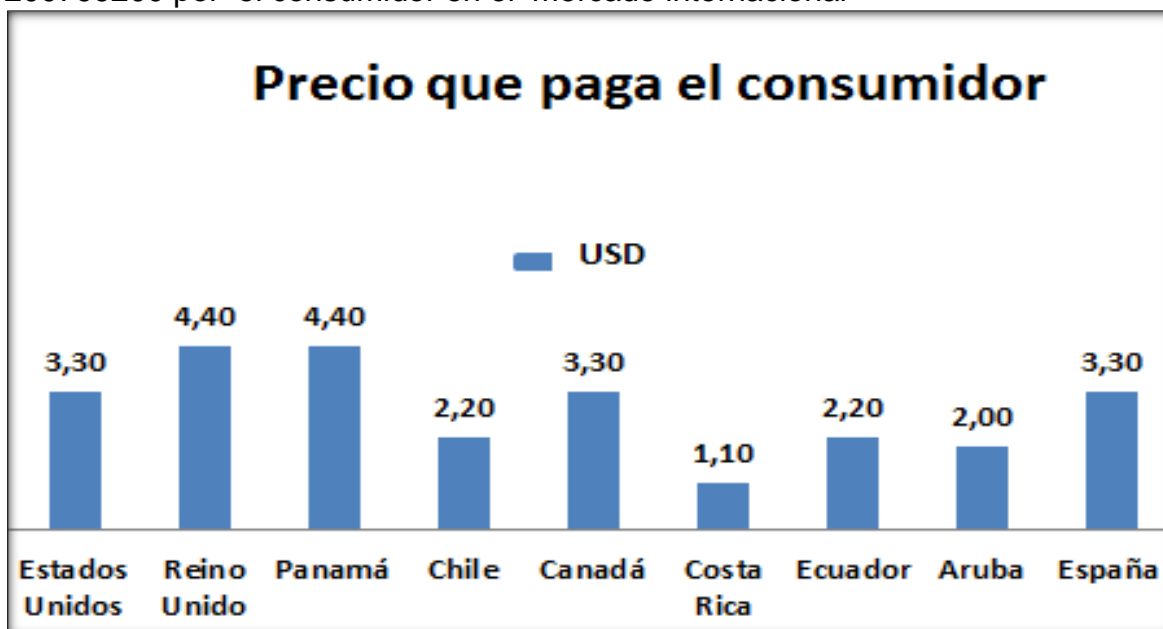


Fuente: Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY [Archivo Excel] Disponible en <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/identificador-opportunidades>

De acuerdo a los datos suministrados por Procolombia se pudo analizar el valor FOB pagado por cada kilo neto por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes en el mercado internacional. Estados Unidos paga 3,00 USD según los datos expuestos en la figura.

Variación entre el precio FOB y el precio venta al consumidor final

Figura 16. De Valor pagado por cada kilo neto por la partida arancelaria 200799200 por el consumidor en el mercado internacional



Fuente: Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY [Archivo Excel] Disponible en <http://www.colombiatriade.com.co/herramientas/identificador-oportunidades>

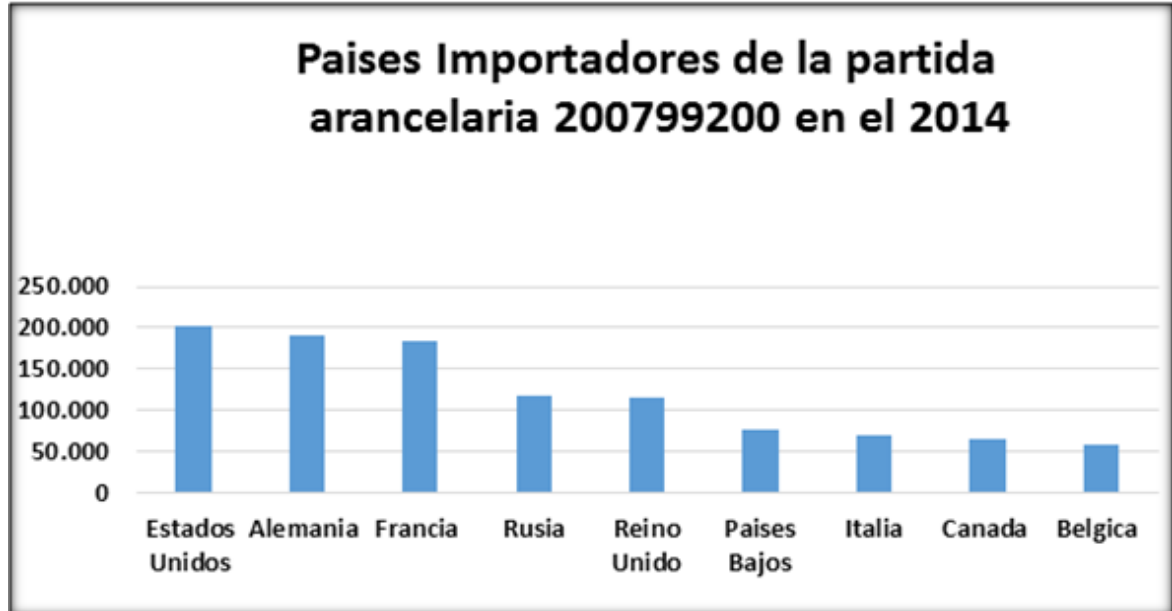
De acuerdo la información suministrada en la figura 15 y 16 se puede observar la variación del precio FOB y el precio de consumo final. En figura 15 se puede observar que Estados Unidos paga en valor FOB por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes 3,00 USD y en la figura 16 se puede observar que el valor que paga el consumidor final por la partida arancelaria 200799200 es de 3,30 USD. Datos que deja evidenciar que hay una variación de precio del 10%.⁵³ Este porcentaje justifica los costos que genera la mercancía desde el borde del buque hasta punto de destino del país importador y costos de distribución del producto al consumidor final.

Importaciones mundiales

Los compradores de este producto a nivel internacionalmente son Estados Unidos, Alemania y Francia. Estados Unidos realizó importación de 201 miles USD.

⁵³ SICEX. Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY. [Citado el 16 de febrero del 2015] Disponible en: <http://www.colombiatriade.com.co/>

Figura 17. De importaciones mundiales de la partida 200799200 en el 2014



Fuente: Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY [Archivo Excel] Disponible en <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/identificador-oportunidades>

2.4.3 Estimación de la demanda. La investigación realizada a los antecedentes de las exportaciones del periodo 2014, al país de Estados Unidos arrojo resultados relevantes y favorables para el proyecto en desarrollo que permite establecer datos determinantes para este.

Según los datos suministrados por PROCOLOMBIA existe una demanda de 253.261 kilogramos/anuales por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes.

Cuadro 6. De estimación de la demanda

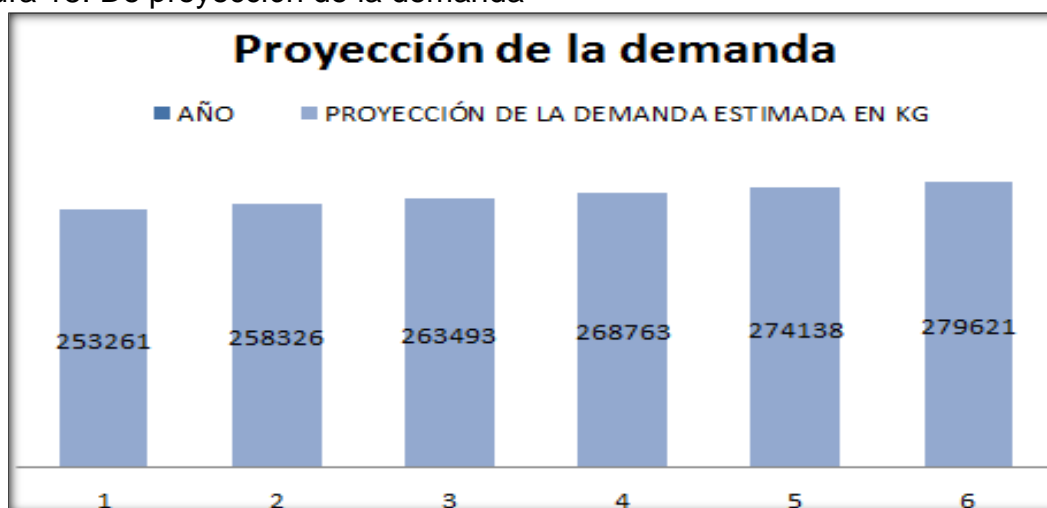
KILO GRAMO PROMEDIO EXPORTADOS MENSUALMENTE A ESTADOS UNIDOS	KILO GRAMO PROMEDIO EXPORTADOS ANUALMENTE A ESTADOS UNIDOS
21.105	253.261

2.4.4 Proyección de la demanda. De acuerdo a la investigación realizada a las exportaciones, se presenta un índice de crecimiento anual de ventas por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción en el mercado de los Estados Unidos del 2%. Se obtiene la siguiente proyección de la demanda anual para los próximos cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro 7. De proyección de la demanda

AÑO	INCREMENTO ANUAL	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ESTIMADA EN KG
0	0%	253261
1	2%	258326
2	2%	263493
3	2%	268763
4	2%	274138
5	2%	279621

Figura 18. De proyección de la demanda



2.5 OFERTA

2.5.1 Necesidades de información. Actualmente, los oferentes de confituras en Estados Unidos son las compañías Bonne Maman, Welchs, Sarabeth y The J.M. Smucker. Para realizar el estudio de la oferta fue necesario recurrir a fuentes secundarias de información.

En el estudio de la oferta es necesario obtener información sobre:

- Conocer las variantes en confituras que ofrece el mercado internacional, presentaciones, oferta disponible y los respectivos precios que maneja la competencia.
- Identificar la segmentación del mercado al cual se dirige las confituras, en Estados Unidos.

- Definir los canales de comercialización que usa la competencia para distribuir las confituras, hasta que llegue al consumidor final.
- Reconocer los diferentes medios como la competencia da a conocer los productos al consumidor, las diferentes clases de promoción que realiza para aumentar sus ventas.

2.5.1 Ficha técnica de la oferta.

Cuadro 8. De la ficha técnica de la oferta

TIPO DE INVESTIGACIÓN	Investigación exploratorio ya que señalará las características de la oferta a través de recopilación de fuentes secundarias (información existente), las cuales son indispensables para minimizar los riesgos.
MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	Deductivo. Este método permite determinar la veracidad y calidad de los resultados de la investigación.
FUENTES DE INFORMACIÓN	<p>Fuentes. de información secundarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Páginas en la web de las compañías Bonne Maman, J.M. Sumucker, welchs y Sarabeth. Las cuales nos permitió acceder a información estadística sobre las importaciones de confituras en los mercados internacionales. • Informe sobre el estudio de mercados de y Jaleas Mermeladas (http://www.prochile.gob.cl/wpcontent/blogs.dir/1/files_mf/1384529749PMP_EEUU_Mermeladas_2013.pdf). • Ministerio de comercio exterior
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	Basadas en información de fuentes secundarias.
INSTRUMENTO PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN	Se recolectará la información secundaria a partir de diferentes fuentes.
MODO DE APLICACIÓN	Investigación: Empresas de confituras en los Estados Unidos.
DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN	Empresas comercializadoras de confituras en el mercado de los Estados Unidos.
TIEMPO DE APLICACIÓN	15 de Mayo del 2015.

2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia.

Cuadro 9. De análisis de la situación actual de Bonne Maman

Company Bonne Maman⁵⁴	
ORIGEN	Bonne Maman es una compañía Estadounidense que se dedica a la fabricación de confituras 100% natural, garantizado la calidad de los productos con una vida útil de 24 meses.
CONTACTOS	Comentarios de producto: info@androsna.com Cuestiones de comercio: jwilbeck@worldfiner.com Despacho de pedidos: 815-552-6039 o al correo electrónico: contact@eyelevellink.com
DISTRIBUCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • A través de estrategia de marketing con el fin de dar a conocer los productos. • La distribución de los productos la realiza por medio de supermercados de cadenas.
PARTICIPACION EN EL MERCADO	Su participación es del 30 % del total de la distribución de confituras.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Maneja precios altos. • No cubre toda la demanda.
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación constante de productos. • Elaboración de productos con estándares de calidad. • alta tecnología en procesos de elaboración y distribución.
PRODUCTOS Y PRESENTACIONES	<p>14 sabores de conservas y 4 sabores de jaleas</p> 
EMPAQUE	Diversos envase de vidrio y plástico
PRECIO	<p>Conservas de 500 gramos a 2,00 USD Conservas de 1000 gramos a 3.50 USD Jaleas de 500 gramos a 2,00 USD Jaleas de 1000 gramos a 4,00 USD</p>
VOLÚMENES DE VENTAS	321.000 kg de producción de confituras.

⁵⁴ COMPAÑÍA BONNE MAMA [Citado el 3 de Abril del 2015]
<http://www.bonnemaman.us/preserves-jellies/>

Disponible en

Cuadro 10. De análisis de la situación actual The J.M. Smucker

Company The J.M. Smucker	
ORIGEN	Smuckers es una compañía Estadounidense dedicada a la fabricación de mermeladas, postres, compotas y purés.
CONTACTOS	Contáctenos Strawberry Lane Orrville, OH 44667-0280 Main Switchboard: 330-682-3000 Oficina Central: Estados Unidos Fundador: Jerome Monroe Smucker Fundación: 1897
DISTRIBUCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Usando cadenas de supermercados con el fin de llegar al consumo final. • A partir del plan de ventas proyectado, estipulado las cantidades y los tiempos de entrega del producto final de acuerdo a la negociación con los supermercados.
PARTICIPACION EN EL MERCADO	Su participación es del 30 % del total de la distribución de confituras.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Precios altos.
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Empaques atractivos. • Elaboración de productos naturales. • Desarrollo de imagen corporativa que exaltan la innovación en el producto y muestre una diferenciación con las marcas existentes. • Conoce muy bien a su consumidor. • Se apropia de la tecnología y la información. • Maximiza el impacto de la publicidad. • Ofrece servicio al cliente antes, durante y después de la venta.
PRODUCTOS Y PRESENTACIONES	Mermeladas, postres, compotas y purés. 
EMPAQUE	Diversos envase de vidrio y plástico
PRECIO	Mermeladas de 500 gramos 2,00 USD Purés de 500 gramos 2,50 USD Purés de 1000 gramos 4,00 USD Compotas de 250 gramos 1,00 USD Postres de 250 gramos 1,50 USD
VOLÚMENES DE VENTAS	455.000 kg de confituras.

Cuadro 11. De análisis de la situación actual de welchs

Company welchs ⁵⁵	
ORIGEN	Welchs es una compañía de Estados Unidos dedicada a la fabricación de confituras 100% estadounidenses.
CONTACTOS	<p>Servicio al Cliente Tel: +1 (305) 669 9003</p> <p>Atención al Cliente Local Tel: (305) 669 9003 Fax: (305) 669 8951</p>
DISTRIBUCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Se utilizan red de distribución (cadenas hipermercados) • Se establecer relaciones comerciales con los supermercados que distribuyen las confituras.
PARTICIPACION EN EL MERCADO	Su participación es del 30 % del total de la distribución de confituras.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Maneja precios altos.
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Productos naturales e innovadores. • Desarrollo de imagen y diferenciación de marca en el mercado de los E.E.U.U.
PRODUCTOS Y PRESENTACIONES	<p>Jaleas, bebidas, batidos, postres y salsas naturales de uva, fresa y frambuesa.</p> 
EMPAQUE	Diversos envase de vidrio y plástico
PRECIO	<p>Jaleas 1000 gramos 3,50 USD</p> <p>batidos 500 gramos 3,20 USD</p> <p>postres 250 gramos 1,80 USD</p>
VOLÚMENES DE VENTAS	240.000 kg de producción de confituras.

⁵⁵ WELCH'S. Community. [Citado el 3 de Abril del 2015]
<https://www.welchs.com/our-community>

Disponible en:

Cuadro 12. De análisis de la situación actual de Sarabeth

Company Sarabeth⁵⁶	
ORIGEN	Sarabeth es una compañía que se dedica a la elaboración de mermelada de naranja, albaricoque, melocotón, fresa, frambuesa y conservas de fresas.
DISTRIBUCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Para poder llegar al consumidor final lo hacen a través de cadenas de supermercados. • Realiza estrategias de marketing con la red de distribución.
PARTICIPACION EN EL MERCADO	Su participación es del 30 % del total de la distribución de confituras.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Precios altos.
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación constante de productos. • Elabora productos de calidad. • alta tecnología para sus procesos de elaboración y distribución.
PRODUCTOS Y PRESENTACIONES	<p>Jaleas, bebidas, batidos, postres y salsas naturales de uva, fresa y frambuesa.</p> 
EMPAQUE	Diversos envase de vidrio y plástico
PRECIO	<p>Salsas de 500 gramos a 2,00 USD Postres de 250 gramos a 1,70 USD Jaleas de 500 gramos a 2,00 USD Jaleas de 1000 gramos a 3,80 USD</p>
VOLÚMENES DE VENTAS	502.120kg de confituras.

2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

El mercado latino de Estados Unidos no ha logrado satisfacer toda la demanda existente en la comercialización de Bocadillo de guayaba. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, está dispuesta a cubrir esta demanda del mercado latino de Estados Unidos y a competir con otras confituras (mermeladas, purés, postres, jaleas y otros) existentes en el mercado de este país.

⁵⁶ SARABETH'S. [Citado el 3 de Abril del 2015] Disponible en: <http://www.sarabeth.com/>

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION

Es la cadena en la cual los empresarios ponen al alcance y a la disposición de los consumidores los productos para que los adquieran. La distancia geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de ubicar la empresa cerca al consumidor final hace necesaria la comercialización de los productos desde el lugar de origen hasta su lugar de consumo final.

2.7.1 Estructura de los canales actuales. Teniendo en cuenta que los diferentes canales de comercialización son un sistema articulado de instrucciones que de forma colectiva desempeñan funciones esenciales, para trasladar los productos desde el sitio de producción hasta el consumidor final.⁵⁷

En general, el canal de comercialización del Bocado hacia el mercado de los Estados Unidos está conformada por: productor, comercializadores, distribuidores y consumidores finales de los Estados Unidos.

Habitualmente los comercializadores y exportadores colombianos solo llevan la mercancía hasta la zona de entrega y la respectiva fiscalización de la carga hasta los distribuidores de los Estados Unidos, en algunas oportunidades hasta la zona aduanera de despacho del país exportador y en otras ocasiones hasta la zona aduanera de destino del país importador; eso varía según el tipo de negociación que se hagan entre las partes.

El canal de comercialización más utilizado por los productores de Bocado de Veleño es: productor, mayorista y consumidor final.

⁵⁷ CÉSPEDES SÁENZ, Alberto. Principios de mercado. ECOE Ediciones. 5ª. Edición. Pag.205

Figura 19. De la estructura de los canales actuales.



2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales de comercialización.

Ventajas

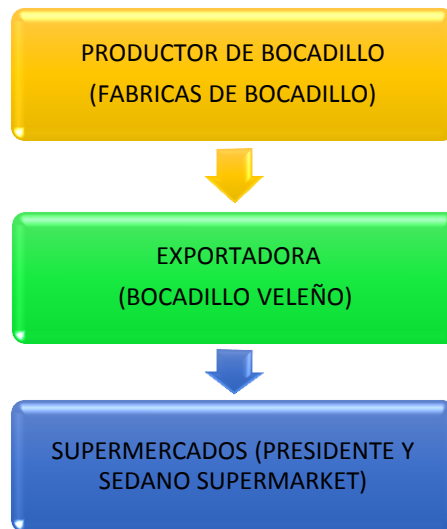
- Los supermercados Presidente y Supermarket ofrecen una logística de distribución eficiente y constante.
- Hay buen cubrimiento de las variantes del Bocado Veleño en el mercado latino de los Estados Unidos.
- Los supermercados Presidente y Supermarket son los intermediarios entre cliente y la empresa exportadora Bocado Veleño.
- Los canales de distribución muy bien seleccionados facilitan un buen flujo de ventas permanente.
- A medida que los supermercados tengan buena comunicación directa con el cliente se logran excelentes resultados favorables para la empresa COEXPORT S.A.S y los supermercados Presidente y Sedano Supermarket.

Desventajas

- Los supermercados Presidente y Sedano Supermarket aumentan el precio de los productos, debido al aumento de los costos fijos causados por arrendamientos y servicios públicos.
- En algunos casos la red de distribución dan comienzo a la elevación del precio que se le ofrece al consumidor y la reducción del precio que estipula el fabricante o el exportador.
- El control del canal de comercialización, los productores quieren que sus productos lleguen al consumidor final en determinadas condiciones, que se encuentren en los mejores establecimientos de distribución; para alcanzar esto es indispensable mantener ciertos controles sobre los canales comercialización.

2.7.3 Selección de canales de comercialización. El canal de comercialización que implementará la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander será el canal indirecto a través de dos supermercados: Presidente y Sedano Supermarket, ellos son los encargados y responsables de realizar la distribución del Bocadillo Veleño al consumidor final.

Figura 20. De selección de los canales de comercialización.



La empresa exportadora de Bocadillo Veleño logro llegar a un acuerdo con los supermercados Presidente y Sedano's Supermarkets

Nota. Ver el acuerdo que está adjunta dentro del **anexo 10.9**.

2.8 PRECIO

El análisis de precios está dado por los factores que se presentan en relación con el bocadillo veleño; también se dará por los factores externos como:

- Variabilidad en el mercado y la demanda.
- Los costos del producto.
- Los costos de los competidores.
- Resultados de los datos de exportaciones e importaciones.

2.8.1 Análisis de precios de la competencia. A continuación se presenta el costo de confituras ofertadas en el mercado latino de los Estados Unidos por las empresas Sarabeth, Bonne Maman, J.M. Sumucker y welchs. Estas organizaciones ofrecen un precio que oscila (3,50 USD - 4,00 USD) por cada kilogramo de confituras en diversas presentaciones.

Cuadro 13. De análisis de precios empresa Bonne Maman

CONSERVAS DE 500 GRAMOS	2,00 USD
CONSERVAS DE 1000 GRAMOS	3,50 USD
JALEAS DE 500 GRAMOS	2,00 USD
JALEAS DE 1000 GRAMOS A	4,00 USD

Cuadro 14. De análisis de precios empresa J.M. Sumucker

MERMELADAS DE 500 GRAMOS	2,00 USD
PURÉS DE 500 GRAMOS	2,50 USD
PURÉS DE 1000 GRAMOS	4,00 USD
COMPOTAS DE 250 GRAMOS	1,00 USD
POSTRES DE 250 GRAMOS	1,50 USD

Cuadro 15. De análisis de precios empresa welchs

JALEAS 1000 GRAMOS	3,50 USD
BATIDOS 500 GRAMOS	3,20 USD
POSTRES 250 GRAMOS	1,80 USD
JALEAS 1000 GRAMOS	3,50 USD
BATIDOS 500 GRAMOS	3,20 USD

Cuadro 16. De análisis de precios empresa Sarabeth

SALSAS DE 500 GRAMOS	2,00 USD
POSTRES DE 250 GRAMOS	1,70 USD
JALEAS DE 500 GRAMOS	2,00 USD
JALEAS DE 1000 GRAMOS	3,80 USD
SALSAS DE 500 GRAMOS	2,00 USD

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. Para la fijación del precio del Bocadillo Veleño que ofrecerá la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, debe tener en cuenta los costos de exportación: tales como el costo del producto terminado, costo de transporte interno, costos de seguros internos, costos portuarios, costos financieros, costos de agente de aduana y marítimo, costo de cargue del contenedor, costo por uso de las instalaciones portuarias, costo de sellos de seguridad y costo documentos de exportación.

Nota: Ver anexo **10.3.** Donde se puede evidenciar mejor los costos de exportación, los cuales son importantes para establecer los precios de los productos.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos.

- Posicionar en el mercado y dar a conocer el Bocadillo Veleño en el mercado latino ubicado en Miami de Estados Unidos.
- Suministrar los beneficios y aportes nutricionales del Bocadillo Veleño en el mercado Latino ubicado en Miami de Estados Unidos.
- Dar a conocer los cambios y diferenciación que tiene el Bocadillo Veleño de la R.R.S, en relación con las confituras existentes en el mercado.
- Promocionar el Bocadillo Veleño de una forma creativa y llamativa, con el fin de generar interés al consumidor.
- Dar a conocer la existencia de la nueva empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

2.9.2 Logotipo. El logo está compuesto por el nombre de la empresa (COEXPORT S.A.S) y la imagen de la guayaba, la cual hace alusión a la agroindustria de la R.R.S. y también representa el grado de compromiso que hay con la conservación del medio ambiente.

Figura 21. De diseño del logo.



Fuente: Juan David Peña Díaz, Diseñador grafico

2.9.3 Slogan.

Figura 22. De diseño del slogan.



Hace referencia al delicioso sabor del Bocado Veleño 100% colombiano. El slogan está diseñado de color rojo con el fin de atraer la mirada de los clientes latinoamericanos de Miami de los Estados Unidos.

2.9.4 Análisis de medios. Hace referencia a los costos de publicidad, mercadeo y distribución que la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander tendrá, pues es indispensable ingresar al mercado con una campaña publicitaria agresiva. A continuación mencionamos las medidas más importantes y se seleccionará alguno de ellos para dar a conocer el producto en el mercado latino de los Estados Unidos.

- **Medios impresos:** Periódicos, estos anuncios se pueden preparar con rapidez y a un costo razonable y puede llegar al público objetivo a diario.
- **Medios electrónicos:** Se refiere correo electrónico, página web, tarjeta de presentación y publicidad en artículos electrónicos.

- **Publicidad exterior:** Hace referencia a la publicidad al aire libre. Entre ellos tenemos el uso de carteles, pancartas, vallas, afiches e instrumentos electrónicos son los más populares.
- **Medios complementarios:** Este medio afecta a un número menor de personas o empresas. En este tipo se encuentra la publicidad directa, este método consiste en enviar un anuncio impreso al cliente potencial actual. Este medio se emplea de muchas formas para poder dar la información al cliente como: folletos, videos, tarjetas postales, catálogos cartas y presentaciones por diapositivas.
- **Medios alternativos:** Hace referencia a los medios que no se encuentran en las anteriores clasificaciones y que pueden ser muy innovadores a la hora de implementarlos como: protectores de pantalla y kioscos interactivos web.

2.9.5 Selección de medios. El programa de lanzamiento de la empresa va dirigido a los supermercados Presidente y Sedano Supermarket, quienes distribuirán el Bocado Veleño de la R.R.S a la población latina residente Miami de los Estados.

- **Internet:** Consiste en crear una página web de la empresa, en inglés y español, en donde se promocionará el Bocado Veleño de la R.R.S, a través de un catálogo virtual y de un kiosco interactivo.
- **Folletos:** Se refiere al diseño de folleto en inglés y español, en los cuales se plasmará la información acerca del Bocado Veleño de la R.R.S resaltando sus características, presentaciones, la calidad y el lugar de distribución.
- **Tarjetas de presentación:** En este medio se promocionará la empresa a través de tarjetas de presentación en dos idiomas: inglés y español, dichas tarjetas tendrán información como: nombre, contactos electrónicos y telefónicos.
- **Vallas y pendones publicitarios:** En este medio permite captar la atención del cliente, pues contiene la imagen del Bocado Veleño de la R.R.S. Las vallas y los pendones son medios visuales, los cuales tendrán la información en inglés y español. Esta publicidad será ubicada en los diferentes puntos de ventas de los supermercados Presidente y Sedano Supermarket en Estados Unidos

Figura 23. De diseño de tarjetas.



Fuente: Juan David Peña Díaz, Diseñador grafico

Figura 24. De diseño del pendón publicitario.



Fuente: Juan David Peña Díaz, Diseñador grafico

Estrategias publicitarias

La estrategia de promoción para tener mayor alcance con nuestros competidores es crear una página web en la cual se mostrará la imagen corporativa de la empresa COEXPORT S.A.S, el portafolio de productos que se ofrecerán y calidad del Bocado Veleño, mostrando sus características y propiedades.

Nuestra estrategia de marketing, consiste en hacer conocido el proyecto en el mercado norteamericano, a través de ferias de productos internacionales e internet que impulsa las diferentes entidades tales como Procolombia.

Estrategias de lanzamiento

- Se desarrollará una campaña masiva de publicidad y promoción de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander; en esta campaña se harán mini carteles y anuncios, los cuales se repartirán en los puntos de ventas de los supermercados Presidente y Sedano Supermarket, los beneficios que genera estos métodos son exposición frecuente, costos bajos y buena distinción por localización.
- Se implementará una campaña que consiste en enviar anuncios publicitarios impresos a los clientes en Estados Unidos, los cuales tendrán información relacionada con el Bocado Veleño, entre ellos se usarán: tarjetas postales, catálogos, folletos, calendarios en inglés y español. Sus ventajas son la selectividad del público, no hay oferta publicitaria dentro del mismo medio.
- Se elaborará un portafolio donde se pueda dar a conocer los Bocado Veleños en los principales puntos de ventas de los supermercados Presidente y Sedano Supermarket, en el cual se realizará una presentación de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander; su misión, visión, servicios y todo lo referente con las variantes del Bocado Veleño que la exportadora ofrecerá en el mercado internacional.
- Se creará una página web, el cual será un medio de comunicación rápido y eficaz, entre los supermercados Presidente y Sedano Supermarket y la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Donde los supermercados podrán dejar sus solicitudes, sugerencias o posibilidades de realizar pedidos, la exportadora podrá suministrar información a los supermercados acerca del Bocado Veleño, como precios, portafolio de productos que se maneja y otros aspectos relacionados con los productos. Este método es más sencillo y económico.

Estrategias de operación

Las estrategias de operación que se van a realizar son algunas fuerzas de Michael Porter las cuales ayudan a determinar la intensidad competitiva y permanencia en el mercado internacional de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

- Poder de negociación con los proveedores. En el sector agroindustrial del bocado veleño existen grandes proveedores que ofrecen producto de calidad y cantidad a precios muy competitivos, que favorece a la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander para poder penetrar el mercado internacional. Por tal motivo la empresa manejará buenas relaciones de comunicación con el sector agroindustrial del Bocado Veleño, con el fin de garantizar el suministro del Bocado Veleño al consumidor final.
- Poder de negociación con los clientes. El poder de negociación con los clientes es alto puesto que los países desarrollados son muy estrictos en sus exigencias y maneja estándares de calidad elevados. Por tal motivo la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander está dispuesta a cumplir todos los requerimientos del mercado internacional (estándares de calidad dentro del portafolio de productos). Garantizando los gustos y preferencias del cliente en cuanto, precios, presentación y tamaño del producto del Bocado Veleño.
- El nivel de competencia de la industria. Innovación del portafolio de productos, con el fin de dar un giro en el mercado internacional, con productos nuevos o transformados.
- Segmentación por nichos. A través de áreas geográficas: supermercados y hogares latinos residentes en Miami de los Estados Unidos.

2.9.6 Presupuesto de publicidad y promoción.

2.9.6.1 De lanzamiento. De acuerdo con la información y estrategias a ejecutar, se presenta la liquidación del presupuesto para los supermercados.

Cuadro 17. De costos de lanzamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR
PÁG. DE INTERNET	\$ 200.000
VALLAS PUBLICITARIAS	\$ 200.000
CATÁLOGOS	\$ 400.000
FOLLETOS	\$ 600.000
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	\$ 1.000.000
TOTAL	\$ 2.400.000

El presupuesto de lanzamiento de las variantes de Bocadillo Veleño equivale a \$2.400.000.

2.9.6.2 De operación. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, calculo invertir en publicidad \$2.400.000 durante el primer año y mantendrá esta inversión durante la vida útil del proyecto con un crecimiento del 1% con el fin de poder realizar procesos de evaluación del mismo.

Cuadro 18. De costos de operaciones

DESCRIPCIÓN	VALOR
PÁG. DE INTERNET	\$ 200.000
VALLAS PUBLICITARIAS	\$500.000
CATÁLOGOS	\$ 200.000
FOLLETOS	\$ 500.000
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	\$ 1.000.000
TOTAL	\$ 2.400.000

3. ESTUDIO TÉCNICO

Con el propósito de exportar Bocadillo Veleño del sector agroindustrial de la R.R.S; que satisfaga las necesidades y expectativas alimenticias de la población latina residente en Miami de los Estados Unidos, se realizó un estudio técnico para diseñar el proceso de exportación, en que se incluyen los factores que condicionan el mercado, adquisición del Bocadillo Veleño, recursos humanos, maquinaria, equipos y financiamiento. Por otra parte se determina el tamaño de la exportadora y la localización. Lo anterior en consideración y cumplimiento con: decreto 3075 de 1997, Buenas Prácticas de Manufacturas (BPM), normas establecidas por el Instituto de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos en Colombia (INVIMA), PROCOLOMBIA y FDA en Estados Unidos.

El estudio técnico tiene el propósito de:

- Determinar una localización adecuada para la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander; que permita la correcta instalación de equipos y la adquisición de materiales directos e indirectos.
- Establecer la distribución física espacial de las áreas de circulación y de las áreas de operaciones logísticas.
- Identificar las condiciones de calidad del Bocadillo Veleño a exportar en Miami de los Estados Unidos.
- Definir los documentos, requisitos, normas, estándares de calidad y condiciones de acceso del Bocadillo Veleño al mercado internacional.
- Obtener información que permita cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación del proyecto.

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

La capacidad del proyecto COEXPORT S.A.S debe tener en cuenta el estudio de mercado y los recursos existentes.

El tamaño del proyecto lo determinan una serie de variables, que son la base fundamental para la realización de operaciones de la empresa y funcionamiento de la misma. Para COEXPORT S.A.S el tamaño del proyecto se halla en base a la capacidad instalada; expresada en unidades de variantes de Bocadillo Veleño (Trocitos de 12 unidades de 500gm, Cubos de 24 unidades de 800gm y Veleño de 18 unidades de 1000gm) exportado al año. Para lo cual se analizan las diferentes variables que determinan el tamaño del proyecto.

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Para poder establecer el tamaño del proyecto es necesario considerar los datos obtenidos en el estudio de mercados; esta información permite determinar la participación que tendrá la empresa con relación al mercado.

El estudio de mercado se identificó una demanda de 253.261 kilogramos de variantes de Bocado Veleño. Con una proyección a cinco años, esto de acuerdo a los recursos económicos y financieros establecidos para el proyecto.

- La medida que se utilizará durante el estudio técnico es kilogramo.

Cuadro 19. Del tamaño de proyecto

VARIANTE	CAPACIDAD DE DEMANDA	CANTIDAD EN KG DEMANDA	UNIDADES DEMANDADAS
TROCITOS DE 500GM	35%	88.641	177.283
CUBOS DE 800GM	35%	88.641	10.802
VELEÑO DE 1000GM	30%	75.978	75.978
TOTAL	100%	253.261	364.063

El mercado aproximado es de 253.261 kilogramos/anuales de variantes de Bocado Veleño o por concepto de demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes, equivalente a 364.063 unidades/anuales, sin embargo cabe resaltar que la participación de la demanda para el proyecto en ejecución es del 10% equivalente a 25.326 kilogramos de Bocado Veleño/anual, equivalente a 36.406 unidades/anuales.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.

Demanda. Este factor determino la demanda existente en el mercado de los Estados Unidos; el cual representa una demanda de 253.261 kilogramos por concepto de demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes. Este factor muestra la existencia de un mercado y la posibilidad de aumentar la demanda por medio del uso de estrategias de mercadotecnia. Se concluye que existe un ambiente de mercado favorable para crear empresa.

Suministro del producto. Para la adquisición de las variantes de Bocado Veleño se estableció acuerdos comerciales con los empresarios del sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S, donde ellos manifiestan que están en disposición de suministrar el producto terminado con condiciones de calidad que exige el mercado internacional (requisitos técnicos y preferencias técnicas).

Las tecnologías y equipos. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander requiere mantener altos índices de calidad en la exportación del Bocadillo Veleño, sin exceder los costos, por lo cual se debe optimizar el capital de trabajo haciendo uso de tecnología nacional acorde a su capacidad, que son de fácil acceso en el mercado y a costos moderados.

La localización. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, debe contar con una ubicación estratégica con el fin de minimizar costos de transporte y tener un mínimo impacto ambiental.

El financiamiento. Para la puesta en marcha de la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander y su adecuación, será cubierto con 50% capital de las socias y 50% financiación proveniente de una entidad financiera, por medio de un crédito de Bancoldex (Banco de comercio exterior).

Mano de obra. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, contratara con recursos humanos calificados con conocimientos técnicos, tecnológicos y profesionales en mercadeo y comercio internacional.

3.1.3 Capacidad del proyecto. En cuanto a la capacidad del proyecto es importante determinarlo, pues así se podrá medir la capacidad del proceso de compra del producto terminado posible a cubrir la capacidad instalada, capacidad utilizada, también participando en un porcentaje de la demanda actual. Para determinar el tamaño óptimo del proyecto se analiza los siguientes aspectos:

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. La capacidad total diseñada del proyecto corresponde a alcanzar el 100% del proceso de logística de compra de las variantes de Bocadillo Veleño, que se proyecta adquirir mensualmente, para poder realizar el proceso de exportación a los Estados Unidos. Para lograr este proceso se deberá trabajar ocho horas diarias durante cuarenta y ocho semanas al año.

Tiempo estimado para el proceso

Cuadro 20. De tiempo estimación para el proceso

TALENTO HUMANO NECESARIO	3 RH
TURNOS DIARIOS	2
DURACIÓN DE CADA TURNO	8 HORAS
DÍAS LABORALES	7 DÍAS
SEMANA LABORALES POR AÑO	48 SEMANAS

De acuerdo a lo anterior se determina el tiempo estimado para laborar durante un año, corresponde a 16.128 horas anuales equivalentes a 967680 minutos.

Capacidad del equipo

De acuerdo a las características del equipo utilizado para el proceso de logística de compra del producto terminado (Bocadillo Veleño), se identifica el cuello de botella que es el indicador para determinar el tiempo de minutos empleados para el almacenamiento de la información dentro del sistema.

Se estima las características de los equipos empleados en el proceso de logística de compra del producto terminado (variantes de Bocadillo Veleño), estos equipos tienen la capacidad de almacenar información al sistema en kilogramos por hora, el cuello de botella detectado en este análisis arroja que la capacidad máxima en el proceso de logística de compra del producto terminado es un lote de 90 kilogramos por hora al sistema de información.

Cuadro 21. De capacidad del equipo.

EQUIPOS UTILIZADOS DENTRO DEL PROCESO DE COMPRA DEL PRODUCTO TERMINADO	CAPACIDAD ALMACENAMIENTO DE INFORMACIÓN
COMPUTADORES	150 KILOGRAMOS /HORA
MÁQUINA DE LOTES	90 KILOGRAMOS /HORA

Tiempo promedio para el proceso

Para un lote de 90 kilogramos es necesario 325 minutos, en el cual se laborares 8 horas diarias.

Cuadro 22. De tiempo promedio en el proceso de logística de compra del producto terminado.

PROCESO	TIEMPO DE DURACION DE CADA PROCESO
HACER LISTA DE PRODUCTOS FALTANTES	80 MINUTOS
HACER EL PEDIDO AL PROVEEDOR	30 MINUTOS
CONFIRMA SI TIENE EL PRODUCTO	15MINUTOS
ENCARGA EL PRODUCTO	15 MINUTOS
INFORMA CUANDO ENTREGA EL PRODUCTO	15 MINUTOS
FACTURA Y ENTREGA EL PRODUCTO	80 MINUTOS
VERIFICA LA FACTURA Y LA ENTREGA DEL PRODUCTO	60 MINUTOS
PAGA EL PEDIDO	30 MINUTOS
DURACIÓN DEL PROCESO POR KILOGRAMO	325 MINUTOS
DURACIÓN TOTAL DEL PROCESO POR KILOGRAMO	4 MINUTOS

Cuadro 23. De capacidad diseñada por kilogramo

MINUTOS LABORALES ANUALES	PORCENTAJE DE TIEMPO ASIGNADO	DURACIÓN DEL PROCESO POR KILOGRAMOS	KILOGRAMOS EXPORTADOS POR AÑO
967.680	100%	4 Minutos	241.920

3.1.3.2 Capacidad instalada. La capacidad instalada no solamente es posible medir las horas empleadas para el proceso de logística de compra del producto terminado, si no también es posible medir los kilogramos que ingresan al sistema de información de la empresa (inventarios de compras de las variantes del Bocado Veleño).

En este ítem se establece el nivel del proceso de logística de compra del producto terminado y el almacenamiento de información al sistema de la empresa, de acuerdo a esto la empresa establece la siguiente capacidad instalada:

Tiempo estimado para el proceso

Cuadro 24. De tiempo estimación para el proceso

TALENTO HUMANO NECESARIO	2 RH
TURNOS DIARIOS	1
DURACIÓN DE CADA TURNO	8 HORAS
DÍAS LABORALES	7 DÍAS
SEMANAS LABORALES POR AÑO	48 SEMANAS

De acuerdo a lo anterior se determina que el tiempo laboral anual corresponde a 5376 horas anuales, corresponde a 322560 minutos al año.

De acuerdo a la información suministrada en el ítem capacidad diseñada respecto al tiempo de duración en el proceso de logística de compra del producto terminado y el proceso de almacenamiento de información al sistema de cada kilogramo, el porcentaje de referencia según el mismo, se estima la capacidad instalada de:

Cuadro 25. De capacidad instalada por kilogramo

MINUTOS LABORALES ANUALES	PORCENTAJE DE TIEMPO ASIGNADO	DURACIÓN DEL PROCESO POR KILOGRAMO	KILOGRAMOS EXPORTADOS POR AÑO
322.560	100%	4 Minutos	80.640

Es así como se estima una capacidad instalada de 80.640 kilogramos de variantes de Bocado Veleño.

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Calculamos la capacidad instalada se estima la capacidad proyectada, que en este caso corresponde a un porcentaje de la capacidad instalada, el propósito es lograr la captación del mercado y lograr el uso total de la capacidad instalada.

Tiempo estimado para el proceso

Cuadro 26. De tiempo estimación para el proceso

TALENTO HUMANO NECESARIO	2 RH
TURNOS DIARIOS	1
DURACIÓN DE CADA TURNO	8 HORAS
DÍAS LABORALES	6 DÍAS
SEMANAS LABORALES POR AÑO	48 SEMANAS

De acuerdo a lo anterior se determina que el tiempo laboral anual corresponde a 4.608 horas anuales, corresponde a 276.480 minutos al año.

Cuadro 27. De capacidad utilizada por kilogramo

MINUTOS LABORALES ANUALES	PORCENTAJE DE TIEMPO ASIGNADO	DURACIÓN DEL PROCESO POR KILOGRAMO	KILOGRAMOS EXPORTADOS POR AÑO
276.480	100%	4 Minutos	69.120

De acuerdo a los cálculos, la capacidad utilizada corresponde a 69.120 kilogramos para el primer año de operación de la empresa corresponde al 38% de capacidad instalada, 5% de la capacidad demandada y aumentará en un 10% anual de acuerdo a la maximización de la eficiencia del equipo y el desarrollo de estrategias de mercadeo.

Cuadro 28. De capacidad proyectada

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
KILOGRAMOS	69.120	76.032	83.635	91.999	101.199
PORCENTAJE DE CAPACIDAD INSTALADA	38%	44%	52%	60%	72%
PORCENTAJE DE CAPACIDAD DEMANDADA	5%	7%	9%	11%	13%

3.2 LOCALIZACIÓN

La ubicación apropiada para la empresa exportadora de Bocadillo Veleño a Estados Unidos está conformado por dos factores macro localización, que se

refiere a la región en donde se ubicará el proyecto y la micro localización que establece el lugar donde se instalará la planta de distribución de la empresa exportadora de Bocadillo Veleño a Estados Unidos.

Los factores básicos que influyen en la localización del proyecto son:

- El mercado del producto.
- Los costos del producto terminado.
- Los costos de inversión.
- Pago de impuestos.
- Infraestructura vial.
- Infraestructura comercial.

3.2.1 Macro localización. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño quedará ubicada en el municipio de Barbosa, puerta de oro de Santander y punto medio de la R.R.S. El contexto geográfico a nivel de Colombia se centra especialmente en los departamentos de Santander y Boyacá, donde converge la R.R.S la cual está conformada por la Provincia de Vélez en el departamento de Santander y la provincia de Ricaurte en el departamento de Boyacá.

Región del Rio Suarez.⁵⁸ La R.R.S está ubicada en el departamento de Santander en donde convergen municipios del sur de Santander (Puente Nacional, Barbosa y Güepsa) y al norte de Boyacá (Moniquirá, Togüi, San José de Pare, Chitaraque y Santana).

La Provincia de Vélez.⁵⁹ Está conformada por los municipios de: Aguada, Albania, Barbosa, Bolívar, Chipatá, El Peñón, Florián, Guavatá, Guepsa, Jesús María, La Belleza, La Paz, Puente Nacional, San Benito, Sucre y Vélez; está ubicada al nororiente del país, distante 200 km por vía terrestre de la ciudad de Bogotá.

La Provincia de Ricaurte.⁶⁰ Esta provincia limita al norte con el departamento de Santander, al sur con el departamento de Cundinamarca, al este con la Provincia del centro y al oeste con la provincia de occidente perteneciente del departamento de Boyacá. Es la provincia más turística y se destaca por la producción de panela, maíz, café, frijol, guayaba, naranja, yuca y la producción de Bocadillo.

⁵⁸ RAMÍREZ ROJAS, Jairo. Caracterización socio-demográfica del área de desarrollo rural de la Hoya del Río Suárez. Estudio INCODER. Enero de 2012. [Citado el 18 de Febrero del 2015] Disponible <http://www.incoder.gov.co/>

⁵⁹ RODRÍGUEZ, BORRAY, Gonzalo. Rangel, Moreno, María cristina. Estudio del sistema agroalimentario localizado, SIAL, de la concentración de fábricas de Bocadillo de guayaba en las provincias de Vélez y Ricaurte en Colombia. PRODAR - CORPOICA. 2.005.

⁶⁰ WIKIPEDIA. Provincia de Ricaurte. [Citado el 3 de Abril del 2015] Disponible en: https://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Ricaurte

Municipio de Barbosa Santander.⁶¹ Barbosa limita por el norte con el municipio de Güepsa; por el sur con el municipio de Puente Nacional, por el oriente con el río Suarez y el municipio de Monquirá y por el occidente con el municipio de Vélez y Guavatá.

El municipio de Barbosa se comunica con Bogotá por Puente Nacional, Chiquinquirá, carretera pavimentada en su mayor parte y da inicio a la transversal del Carare (Puerto Berrio, sobre el río Magdalena). También posee un aeropuerto, de utilidad para equipos de aviación bimotor.

Barbosa tiene la suerte de estar comunicada por cuatro troncales muy importantes a nivel nacional, esto hace envidiable su puesto terrestre. Distante 214 kilómetros de Bucaramanga, por la troncal que conduce a Bogotá, Barbosa. Por eso no es raro ver el intenso movimiento comercial de este poblado de la provincia de Vélez que tiene aires de pequeña ciudad.

Figura 25. De macro localización de la empresa



Fuente: [Citado 2014] Disponible en: <http://www.santander.gov.co>

⁶¹ VISITE VELEZ. Datos generales. [Citado el 3 de Abril del 2015] <http://www.visitevelez.travel/municipio/datos.php?municipio=barbosa>

Disponible en:

3.2.2 Micro localización. Es la ubicación específica de la empresa COEXPORT S.A.S, la cual debe fijarse de acuerdo a las directrices establecidas en el plan de ordenamiento territorial de Barbosa Santander y según la oficina de planeación municipal, donde se indica que debe ser ubicada en la zona industrial o en una bodega que cumpla con las normas sanitarias para el almacenamiento de productos terminados.

Posibilidad de localización. Posibilidades coherentes para la ubicación de la empresa exportadora de Bocadillo Veleño a Estados Unidos. La disponibilidad de lugares para la implementación de la empresa es:

- Zona industrial de Barbosa, transversal 3 N° 6-30.
- Carrera 9 calle 8-65.
- Vereda el amarillo finca el Danubio.

Evaluación de las condiciones de los factores

Consiste en determinar los factores que están presentes en cada una de las opciones seleccionadas y su intensidad. Para cada factor se implementan las siguientes opciones, valoradas por la complejidad, de acuerdo a su desarrollo en el lugar indicado.

Para evaluar y determinar la ubicación óptima de empresa, se utiliza el método de puntos, selección y definición de factores. Estos se definieron teniendo en cuenta las características más comunes, importantes y las más variables:

Cuadro 29. De Evaluación de las condiciones de los factores

FACTORES CRITICOS	DESCRIPCION DE FACTORES
F1 cercanía al mercado	Cercanía a Estados Unidos y a los supermercados que comercializa el producto
F2 disponibilidad de servicios públicos	Disponibilidad de servicios públicos luz, agua, y teléfono
F3 cercanía a los productos terminados	Cercanía a los lugares de adquisición de los productos terminados
F4 disponibilidad de vías de acceso	Disponibilidad de vías de acceso a los principales centros de comercialización
F5 disponibilidad de terreno	Disponibilidad adecuada del terreno para construcción de la planta de procesos
F6 impacto social	Afluencia de público a sus alrededores, beneficios para la comunidad.

División de factores en grados

Cercanía del mercado

- Grado 1 Distancia.
- Grado 2 Cerca.
- Grado 3 Muy cerca.

Disponibilidad de servicios públicos

- Grado 1 Deficiente disponibilidad de los servicios públicos.
- Grado 2 Mediana disponibilidad de los servicios públicos.
- Grado 3 Eficiente d disponibilidad de los servicios públicos.

Cercanía de los productos terminados

- Grado 1 Distante a más de 200 kilómetros de distancia.
- Grado 2 Cerca entre 100 km y 200 km de distancia.
- Grado 3 Muy cerca a menos de 100km de distancia.

Disponibilidad de vías de acceso

- Grado 1 Vías de acceso en mal estado, el transporte es costoso.
- Grado 2 Vías de acceso en regular estado, el costo de transporte es normal.
- Grado 3 Vías de acceso en buen estado, evita sobrecosto en el transporte.

Disponibilidad de terreno

- Grado 1 Deficiente disponibilidad de terreno para la construcción de COEXPORT S.A.S.
- Grado 2 Mediana disponibilidad de terreno para la construcción de COEXPORT S.A.S.
- Grado 3 Eficiente disponibilidad de terreno para la construcción de COEXPORT S.A.S.

Impacto social

- Grado 1 Baja afluencia de público.
- Grado 2 Mediana afluencia de público.
- Grado 3 Alta afluencia de público.

Ponderación de factores críticos. Para la asignación de la puntuación de los factores se estableció 500 puntos y para la asignación de los puntos a grados se asignó de acuerdo a la progresión aritmética.

Cuadro 30. De Ponderación de factores y puntuación de factores y grados

FACTOR	FACTORES CRITICOS	PUNTAJE	PONDERACION
F1	Cercanía del mercado	R40	120 24%
	Grado 1 distancia	40	
	Grado 2 cerca	80	
	Grado 3 muy cerca	120	
F2	Disponibilidad de servicios públicos	R40	90 18%
	Grado 1 deficiente disponibilidad de los servicios públicos	10	
	Grado 2 mediana disponibilidad de los servicios públicos	50	
	Grado 3 eficiente d disponibilidad de los servicios públicos	90	
F3	Cercanía de los productos terminados	R40	110 22%
	Grado 1 distante a más de 200 kilómetros de distancia	30	
	Grado 2 cerca entre 100 km y 200 km de distancia	70	
	Grado 3 muy cerca a menos de 100km de distancia	110	
F4	Disponibilidad de vías de acceso	R35	80 16%
	Grado 1 vías de acceso en mal estado, el transporte es costoso	10	
	Grado 2 vías de acceso en regular estado, el costo de transporte es normal	45	
	Grado 3 vías de acceso en buen estado, evita sobrecosto en el transporte	80	
F5	Disponibilidad de terreno	R27.5	60 12%
	Grado 1 deficiente disponibilidad de terreno para la construcción de COEXPORT S.A.S	5	
	Grado 2 mediana disponibilidad de terreno para la construcción de COEXPORT S.A.S	32.5	
	Grado 3 eficiente disponibilidad de terreno para la construcción de COEXPORT S.A.S	60	
F6	Impacto social	R19	40 8%
	Grado 1 baja afluencia de público	2	
	Grado 2 mediana afluencia de público	21	
	Grado 3 alta afluencia de público	40	
TOTAL		500	100%

Cuadro 31. De calificación de opciones de micro localización

Ubicación	Carrera 9 calle 8-65		Zona industrial de Barbosa, Transversal 3 N° 6-30		Vereda el amarillo finca el Danubio	
	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos
Cercanía al mercado	2	80	3	120	1	40
disponibilidad de servicios públicos	3	90	3	90	2	50
Cercanía a los productos terminados	3	110	3	110	2	70
Disponibilidad de vías de acceso	2	45	3	80	1	10
Disponibilidad de terreno	3	60	3	32	3	60
Impacto social	2	21	2	40	1	2
Total		406	3	472		232



A partir de los factores, se puede concluir que el lugar más adecuado para ubicar a COEXPORT S.A.S es la transversal 3 N° 6-30 zona industrial de Barbosa, se puede establecer de acuerdo a los datos arrojados que es el más apropiado para propiciar el buen funcionamiento y desarrollo de COEXPORT S.A.S.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

A partir de la ingeniería del proyecto se planifica el diseño óptimo del proceso de exportación, así mismo resolverá todo lo relacionado con el funcionamiento de la empresa. Desde la adquisición de productos terminados, hasta la determinación de la exportación.

3.3.1 Ficha técnica.

Figura 26. Ficha técnica bocadillo de guayaba

 CENTRO AGROPECUARIO "LA GRANJA" SENA - ESPINAL	FICHA TECNICA DE PRODUCTO TERMINADO		PROGRAMA BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA BPM
			F. T. BPM
Preparado por: LEISSY JOHANA CAICEDO MENDOZA	Aprobado por: HARRISON MORENO PEÑA	Fecha: Abril de 2010	Versión: 2010
TIPO DE CONSERVACION	Medio Ambiente	Temperatura medio ambiente no superior a 30 °C.	
	Refrigeración		
	Congelación		
CONSIDERACIONES PARA EL ALMACENAMIENTO	El bocadillo se debe guardar en un lugar fresco, seco y limpio hasta el momento de su distribución. Si la temperatura ambiental es superior a 30 °C, hay riesgo de que se produzca revenimiento, que ocasiona que el producto se suavice y se favorezca el crecimiento de hongos.		
FORMULACION	MATERIA PRIMA/INSUMO	PORCENTAJE	
	Pulpa de guayaba	Base de Cálculo	
	Azúcar	85 %	
	Pectina	1,5 - 2 %	
	Acido cítrico	0,5 – 0,8 % (Ajuste de pH a 3,5 – 3;8) de la pulpa	
DIAGRAMA DE FLUJO DE ELABORACION DEL PRODUCTO			
 <pre> graph TD A[RECEPCION] --> B[SELECCION] B --> C[LAVADO] C --> D[ESCALDADO] D --> E[EXTRACCIÓN DE LA PULPA] B --- B1[Separar la fruta que no tenga el índice de madurez adecuado, defectos y podredumbres.] C --- C1[Lavar la fruta sana con agua limpia.] D --- D1[95°C durante 10 minutos] E --- E1[Se extrae por medio de la despulpadora.] </pre>			

Fuente: SLIDESHARE. Disponible en: <http://es.slideshare.net/gitasena/ficha-tecnica-Bocadillo-de-guayaba-4268697>

3.3.2 Descripción técnica del proceso.

Hacer lista de productos faltantes. Mediante este proceso se hace la respectiva inspección de los productos que hacen falta y que los clientes compran teniendo en cuentas los requerimientos exigidos por ellos.

Hacer el pedido al proveedor. Se pone en contacto con el respectivo proveedor y se hace el pedido de los productos que hacen falta en el inventario.

Confirma si tiene el producto. Como el proveedor maneja diferentes productos con sus respectivas líneas, revisa en su inventario de producción si hay el producto que la Exportadora solicita en el pedido.

Encarga el producto. La Exportadora realiza el pedido al proveedor.

Informa cuando entrega el producto. El proveedor avisa a la Exportadora cuando será la entrega del pedido.

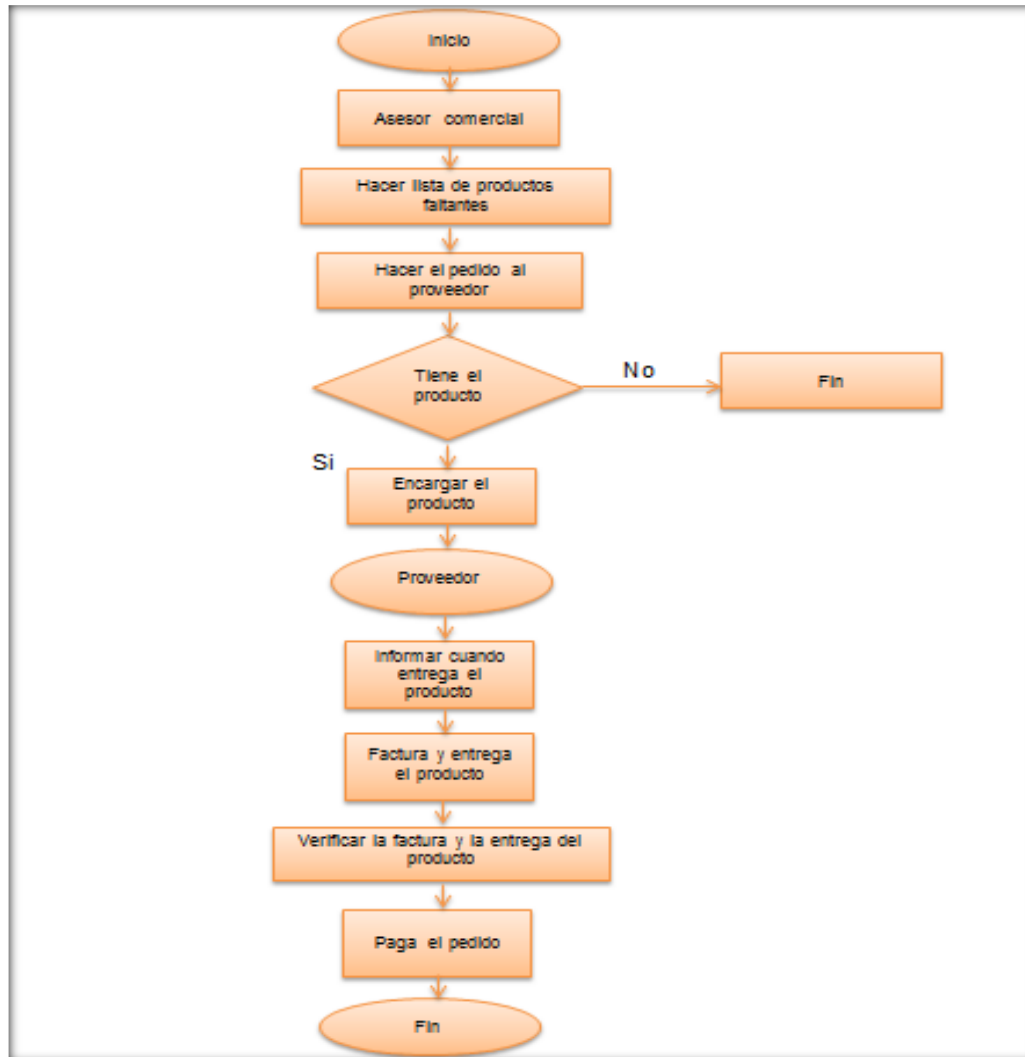
Factura y Entrega el producto. El proveedor entrega a la exportadora el pedido con su respectiva factura.

Verifica la factura y la entrega del producto. La Exportadora revisa la factura y el producto que este en buenas condiciones y que este completo. Con el fin de verificar lo solicitado al proveedor.

Paga el pedido. La Exportadora cancela el pedido que solicito al proveedor.

3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento.

Figura 27. Diagrama de operaciones



3.3.4 Control de calidad. COEXPORT S.A.S tiene la responsabilidad de cumplir con las normas y especificaciones técnicas de calidad del producto a exportar.

Para COEXPORT S.A.S el principal ente regulador es el INVIMA, el cual se encarga de inspeccionar las condiciones de almacenaje del producto terminado y certificación de los productos a exportar.

De acuerdo al decreto 1175 de 2003 COEXPORT S.A.S a través de sus distribuidores diligenciará el certificado de inspección sanitaria, la autoridad

sanitaria del puerto de salida expide el certificado de inspección sanitaria para la exportación de alimentos, previa inspección de cargamento.

COEXPORT S.A.S aplicará el decreto 539 de 2014, mediante el cual se implementará el reglamento en cuanto a registros sanitarios que deben cumplir los productos exportados.

Los registros que cumplirá COEXPORT S.A.S

- Vistos buenos de exportación (INVIMA).
- Certificados de sanidad del país de origen.
- Certificado de inspección sanitaria para exportación (INVIMA).
- Certificado de inspección sanitaria para exportación (ICA).

Normas de calidad que cumplirá COEXPORT S.A.S

- Buenas prácticas de manufactura (BPM) y los Procedimientos Operaciones Estandarizados de Sanidad (POES).⁶²
- NTC 5856. Bocado de guayaba.⁶³

Normatividad internacional (Estados Unidos)⁶⁴

- Registro ante la FDA (Food and Drug Administration).
- Registro de EPA (U.S. Environmental Protection Agency).
- Registro y certificado INVIMA.
- Procedimientos aduaneros de despacho ante la DIAN.

Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (Food Drug and Cosmetic Act, FD&C Act): Los Objetivos Principales: La FD&C Act se articula en torno a tres ejes principales que abordan aspectos relacionados con la salud, la economía y la seguridad alimentaria: protección de salud, protección de seguridad y protección de la economía.

3.3.5 Recursos.

3.3.5.1 Recurso humano. Para la puesta en marcha de la empresa, se requiere del siguiente personal:

⁶² LEGISLACION COLOMBIANA. Legislación de exportaciones. Archivo Digital, Bogotá, 2015 [Citado el 9 de Abril del 2015] Disponible en <http://www.legicol.com>

⁶³ INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. NTC 5658: 2011 [Citado el 15 de febrero del 2015] Disponible en <http://tienda.icontec.org/>

⁶⁴ CYCLOPAEDIA. [Citado el 9 de Abril del 2015] Disponible en: <http://www.cyclopaedia.es/>

Área administrativa

Gerente. Se encarga de planear, organizar, dirigir, controlar, guiar, negociar, atender, hablar; evaluar los procesos de la empresa y ejerce la representación legal de la misma. Tiene la responsabilidad de guiar a los colaboradores para poder cumplir con los objetivos y la misión de la empresa.

Asistente administrativo. Se encarga de apoyar al gerente en todas las funciones administrativas y operativas de la empresa, organizar la información relacionada con el puesto de trabajo, realizar informes confiables que sirvan para la toma de decisiones relacionadas con la empresa.

Contador público. Se encarga de mantener la información actualizada y legalizada la contabilidad financiera de la empresa, para la toma de decisiones.

Área de ventas y operaciones

Asesor comercial. Se encarga de la interacción de los clientes con la empresa, entrega del producto, crear un ambiente agradable al cliente y al público en general.

Operario. Se encarga de almacenar y del control de inventarios de la mercancía.

3.3.5.2 Recurso físico. Corresponde a los muebles, enseres y equipos de oficina necesarios para el normal funcionamiento de la empresa.

Muebles y enseres

Cuadro 32. De Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD
ESCRITORIOS	3
SILLAS ERGONÓMICAS	3
ARCHIVADORES	4
BOTIQUÍN	1
EXTINTOR	2

Equipo de oficina

Cuadro 33. De Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA	CANTIDAD
COMPUTADORES	3
IMPRESORAS	3
TELÉFONOS	2

3.3.5.3 Recurso de insumos. Se refiere a los productos terminados y sus proveedores necesarios para la exportación de variantes de Bocadillo Veleño.

3.3.6 Análisis de Proveedores. El análisis de los proveedores es una herramienta fundamental con la cual permite identificar con exactitud el portafolio de productos que ofrecen el sector agroindustrial del Bocadillo Veleño de la R.R.S, capacidad de producción, precios de venta y promociones que ofrecen a los clientes mediante la obtención de las fuentes de información primarias que se aplicará con las encuestas.

3.3.6.1 Ficha técnica.

Cuadro 34. De Ficha técnica

TIPO DE INVESTIGACIÓN	Investigación exploratoria y descriptiva ya que permitirá obtener la información recopilada, llegar a conocer la situación actual de las fábricas de Bocadillo a través de la descripción exacta de la información por parte de los fabricantes de Bocadillo.
MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	Inductivo. Se empieza con la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusiones y premisas generales que puedan ser aplicadas a situaciones similares a la observación.
FUENTES DE INFORMACIÓN	Fuentes de información primarias: Información escrita a través de encuesta recopilada directamente a los dueños de las fábricas de Bocadillo para conocer a primera mano la información acertada acerca de datos de gran relevancia de la producción de Bocadillo de la R.R.S.
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	La encuesta permitirá obtener información sobre portafolio de productos, precios, y promociones e información relacionada a la producción del Bocadillo teniendo en cuenta el número de fábricas de Bocadillos de la R.R.S.
INSTRUMENTO PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN	Se recolectará la información requerida y apropiada, será un cuestionario estructurado a aplicar.
MODO DE APLICACIÓN	Se aplicará de forma directa a los dueños de cada fábrica de Bocadillo de la R.R.S.
DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN	La población es 131 fábricas de la R.R.S
PROCESO CENSAL	Se aplicará la encuesta como prueba piloto al 10% de las fábricas de bocadillo de la R.R.S.
ALCANCE	Se aplicará la encuesta a las fábricas de Bocadillo de la R.R.S en los municipios de Monquirá, Guavatá, Vélez, Barbosa y Puente Nacional.
TIEMPO DE APLICACIÓN	28 abril 2015.

Pregunta 1. ¿Disponibilidad de Bocadillo Veleño, trocitos y cubos?

Cuadro 35. De disponibilidad de Bocadillo

PROVEEDORES	RESPUESTA
PRODUCTOS GUA VATÁ	Si
BOCADILLOS LA ESTRELLA	Si
LA UVITA	Si
LA RICAURTE	Si
EL MENSAJE	Si

De acuerdo a la investigación realizada a las empresas: Bocadillos La Estrella, La Uvita, El Mensaje, Productos Guavatá y La Ricaurte se pudo establecer que ofrecen: Veleño de 1000 gramos de 18 unidades, Trocitos 500 gramos de 12 unidades y Cubos de 800 gramos de 24 unidades.

Pregunta 2. ¿Volumen de producción anual?

Cuadro 36. De volumen de producción

EMPRESA	PRESENTACIÓN	KG/ AÑO
PRODUCTOS GUA VATÁ	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	169.344
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	84.672
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	135.475
BOCADILLOS LA ESTRELLA	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	131.040
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	65.520
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	104.832
LA UVITA	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	96.768
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	48.384
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	77.414
LA RICAURTE	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	56.448
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	28.224
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	45.158
EL MENSAJE	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	26.208
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	13.104
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	20.966

Las empresas encuestadas producen en total 479.808 kilogramos de Veleño, 239.904 kilogramos de Trocitos y 383.845 kilogramos de Cubos.

Pregunta 3. ¿Qué precios maneja por presentación?

Cuadro 37. De precios

PRESENTACIÓN	PRECIO
Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	\$5.000
Trocitos 500 gramos de 12 unidades	\$3.000
Cubos de 800 gramos de 24 unidades	\$4.000

Los precios que manejan las empresas por producto son: Veleño tiene un costo de \$5.000, los Trocitos cuestan \$3.000 y los Cubos tienen un costo de \$4.000

Pregunta 4. ¿Forma de pago, exigida por los proveedores?

Cuadro 38. De forma de pago

EMPRESA	RESPUESTA
PRODUCTOS GUAVATÁ	Un porcentaje a crédito y el porcentaje restante a contado
BOCADILLOS LA ESTRELLA	Un porcentaje a crédito y el porcentaje restante a contado
LA UVITA	Un porcentaje a crédito y el porcentaje restante a contado
LA RICAURTE	Un porcentaje a crédito y el porcentaje restante a contado
EL MENSAJE	Un porcentaje a crédito y el porcentaje restante a contado

Las formas de pago que establecen las empresas proveedoras dependen de las políticas de ventas que manejan.

Pregunta 5. ¿Disponibilidad para realizar acuerdos comerciales?

Cuadro 39. De disponibilidad de acuerdos comerciales

PROVEEDORES	RESPUESTA
PRODUCTOS GUAVATÁ	Si
BOCADILLOS LA ESTRELLA	Si
LA UVITA	Si
LA RICAURTE	Si
EL MENSAJE	Si

Las empresas encuestadas manifiestan que están en condiciones para realizar acuerdos comerciales.

Pregunta 6. ¿Cumple con sistema de control de calidad?

Cuadro 40. De sistema de control de calidad

PROVEEDORES	RESPUESTA
PRODUCTOS GUAVATÁ	Si
BOCADILLOS LA ESTRELLA	Si
LA UVITA	Si
LA RICAURTE	Si
EL MENSAJE	Si

Las empresas manifestaron usar estándares de calidad como la certificación BPM del INVIMA y HACCP y NTC 6001 del ICONTEC. La respuesta es favorable para la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, porque el mercado Internacional es exigente con el control de calidad de los productos perecederos.

3.3.6.2 Selección de proveedores. Se vio la necesidad de realizar una visita a las fábricas de Bocado de los municipios de Monquirá, Guavatá, Puente Nacional y Vélez con el objetivo de determinar los proveedores potenciales de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

Lo primero que realizo fue establecer los diferentes contactos con los propietarios de las empresas por medio telefónico o correo electrónico, para plantear el deseo de obtener una cotización de sus productos, a través de este contacto se buscó obtener una cita en las fábricas para realizar una entrevista, observación e inspección física.

Para finalizar el proceso de selección se analizaron diversos factores de las empresas encuestadas en una ficha de selección, la cual nos ayudó a determinar de forma cualitativa y cuantitativa los posibles proveedores potenciales de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

Nota. La ficha de selección de los proveedores esta adjunta en el proyecto, ver (anexo 10.3).

- **Proveedores potenciales.**

Empresa: Productos Guavatá

Ciudad: Guavatá Santander

Sector La estrella

Empresa: Bocadillos la estrella
Ciudad: Guavatá Santander
Sector La estrella

Empresa: La uvita
Ciudad: Guavatá Santander
Sector La estrella

Empresa: La Ricaurte
Ciudad: Moniquirá Boyacá
Km1 Vía central

Empresa: El Mensaje
Ciudad: Moniquirá Boyacá
Barrió La Aurora

- **Estrategias con los proveedores.**

Estrategias de diferenciación. Los proveedores se comprometen a mantener los elementos (empaques estipulados, medidas de los productos, peso, color y sabor) propios de los productos, estipuladas por los clientes.

Firmar planes de exclusividad, haciendo énfasis en la calidad de los productos a exportar. Los proveedores se comprometen a cumplir con todos los reglamentos que exige el mercado internacional, especialmente por los latinos de los Estados Unidos.

Crear un nivel de competencia. Los proveedores están dispuestos a fortalecer la innovación del portafolio de productos. Aprovechando la “denominación de origen”, el cual le da reconocimiento internacional a los Bocadillos elaborados en la R.R.S.

Estrategia de costos. Mantener los costos de los Bocadillos estables dentro de la negociación, con el fin de que los proveedores y la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander no sean afectados por la competencia en cuanto a precios.

Estrategias de comunicación. Consiste en crear una página web para expandir información entre los proveedores y empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

Estrategias de integración. Los proveedores están dispuestos a realizar reuniones de integración con la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, con el fin de discutir temas relacionados con la logística de exportación.

Crear un portafolio de producto. Esta estrategia consiste en que los proveedores se comprometen a fabricar los Bocadillos innovadores con los elementos de identificación de la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander con el fin de obtener un portafolio de productos único y diferenciador en el mercado latino de los Estados Unidos, teniendo en cuentas los parámetros exigidos en el mercado internacional.

Mayor desarrollo tecnológico. Esta estrategia está sujeta a cambios tecnológicos dentro de la industria, con el fin de aumentar la innovación dentro de los procesos de producción y capacidad.

Rediseño de productos. Los proveedores están dispuestos a hacer cambios o aplicación de materiales en los productos con el fin de tener mayor innovación en el diseño de los productos.

- **Variedad de productos y volúmenes disponibles.**

La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, se centró a investigar el volumen disponible de los productos que desean exportar (Trocitos, Cubos y Veleño).

Nota: El tiempo laboral que manejan las empresas productoras de Bocadillo es de 8 horas diarias, equivalentes a 480 minutos diarios. En cual se laboran 6 días a la semana y 288 días anuales.

Fábrica Productos Guavatá

Productos Guavatá ofrece en su portafolio de productos: Trocitos, Cubos, Veleño, Bomboneras, Medias, Conserva, Arrobas, Galletas y Lonja.

La empresa Productos Guavatá tiene la capacidad de producción del 100% anual como se evidencia en el cuadro 41. De esta producción solo se utiliza el 70% anual, quedando un excedente del 30% considerando este porcentaje como la oferta para la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

Cuadro 41. De volumen disponible de Productos Guavatá

	PRESENTACIÓN	KG DIA	KG EN EL MES	KG ANUALES	UNIDADES ANUALES
CAPACIDAD INSTALADA 100%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	840	20.160	241.920	241.920
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	420	10.080	120.960	241.920
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	672	20.160	193.536	241.920
CAPACIDAD UTILIZADA 70%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	588	14.112	169.344	169.344
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	294	7.056	84.672	169.344
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	470	11.290	135.475	169.344
EXCEDENTE 30%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	252	6.048	72.576	72.576
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	126	3.024	36.288	72.576
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	202	4.838	58.061	72.576

Fábrica Bocadillos La Estrella

Bocadillos La Estrella ofrece en su portafolio de productos: Trocitos, Cubos, Veleño, Bomboneras, Medias, Conserva, Arrobas, Galletas y Lonja.

La fábrica Bocadillos La Estrella cuenta con una capacidad de producción del 100% anual. De esta producción solo se adquiere el 65% anual, dejando un sobrante del 35%. El cual se considera como la oferta para la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Ver más afondo los porcentajes en el cuadro 42.

Cuadro 42. De volumen disponible de Bocadillos La Estrella

	PRESENTACIÓN	KG DIA	KG EN EL MES	KG ANUALES	UNIDADES ANUALES
CAPACIDAD INSTALADA 100%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	700	16.800	201.600	201.600
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	350	8.400	100.800	201.600
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	560	20.160	161.280	201.600
CAPACIDAD UTILIZADA 65%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	455	10.920	131.040	131.040
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	227	5.460	65.520	131.040
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	364	8736	104.832	131.040
EXCEDENTE 35%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	245	5.880	70.560	70.560
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	122	2.940	35.280	70.560
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	196	4.704	56.448	70.560

Fábrica La Uvita

La uvita ofrece en su portafolio de productos: Trocitos, Cubos, Veleño, Bomboneras, Medias, Conserva, Arrobas, Galletas y Lonja.

La organización La Uvita tiene una capacidad de producción del 100% anual, la cual se puede observar en el cuadro 43. Del total de la producción solo se utiliza el 60% en promedio anual dejando un excedente del 40%, estableciendo este porcentaje como la oferta para la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

Cuadro 43. De volumen disponible de La Uvita

	PRESENTACIÓN	KG DIA	KG EN EL MES	KG ANUALES	UNIDADES ANUALES
CAPACIDAD INSTALADA 100%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	560	13.440	161.280	161.280
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	280	6.720	80.640	161.280
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	448	20.160	129.024	161.280
CAPACIDAD UTILIZADA 60%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	336	8.064	96.768	96.768
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	168	4.032	48.384	96.768
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	268	6.451	77.414	96.768
EXCEDENTE 40%	Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	224	5.376	64.512	64.512
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	112	2.688	32.256	64.512
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	179	4300,8	51.609	64.512

Fábrica La Ricaurte

La Ricaurte ofrece en su portafolio de productos: Trocitos, Veleñas, Cubos, Veleño, Bomboneras, Espejuelos y Lonja.

La fábrica La Ricaurte tiene una capacidad de producción del 100% anual. De esta producción utiliza el 70% anual dejando un sobrante del 30%. Considerando este porcentaje como la oferta para la empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Ver más afondo la anterior información en el cuadro 44.

Cuadro 44. De volumen disponible de la Ricaurte

	PRESENTACIÓN	KG DIA	KG EN EL MES	KG ANUALES	UNIDADES ANUALES
CAPACIDAD INSTALADA 100%	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	280	6.720	80.640	80.640
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	140	3.360	40.320	80.640
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	224	20.160	64.512	80.640
CAPACIDAD UTILIZADA 70%	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	196	4.704	56.448	56.448
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	98	2.352	28.224	56.448
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	157	3.763	45.158	56.448
EXCEDENTE 30%	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	84	2.016	24.192	24.192
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	42	1.008	12.096	24.192
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	67	1.613	19.354	24.192

Fábrica El Mensaje

El Mensaje ofrece en su portafolio de productos: Herpos, Trocitos, Veleñitas, Cubos, Veleño, Bomboneras, Ojitos y Lonja.

La fábrica Bocadoillos Mensaje tiene una capacidad de producción del 100% anual, como se demuestra en el cuadro 45. De la anterior producción utiliza el 65% anual quedando un sobrante del 35%. Considerando estas cantidades como la oferta para la empresa exportadora de Bocadoillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

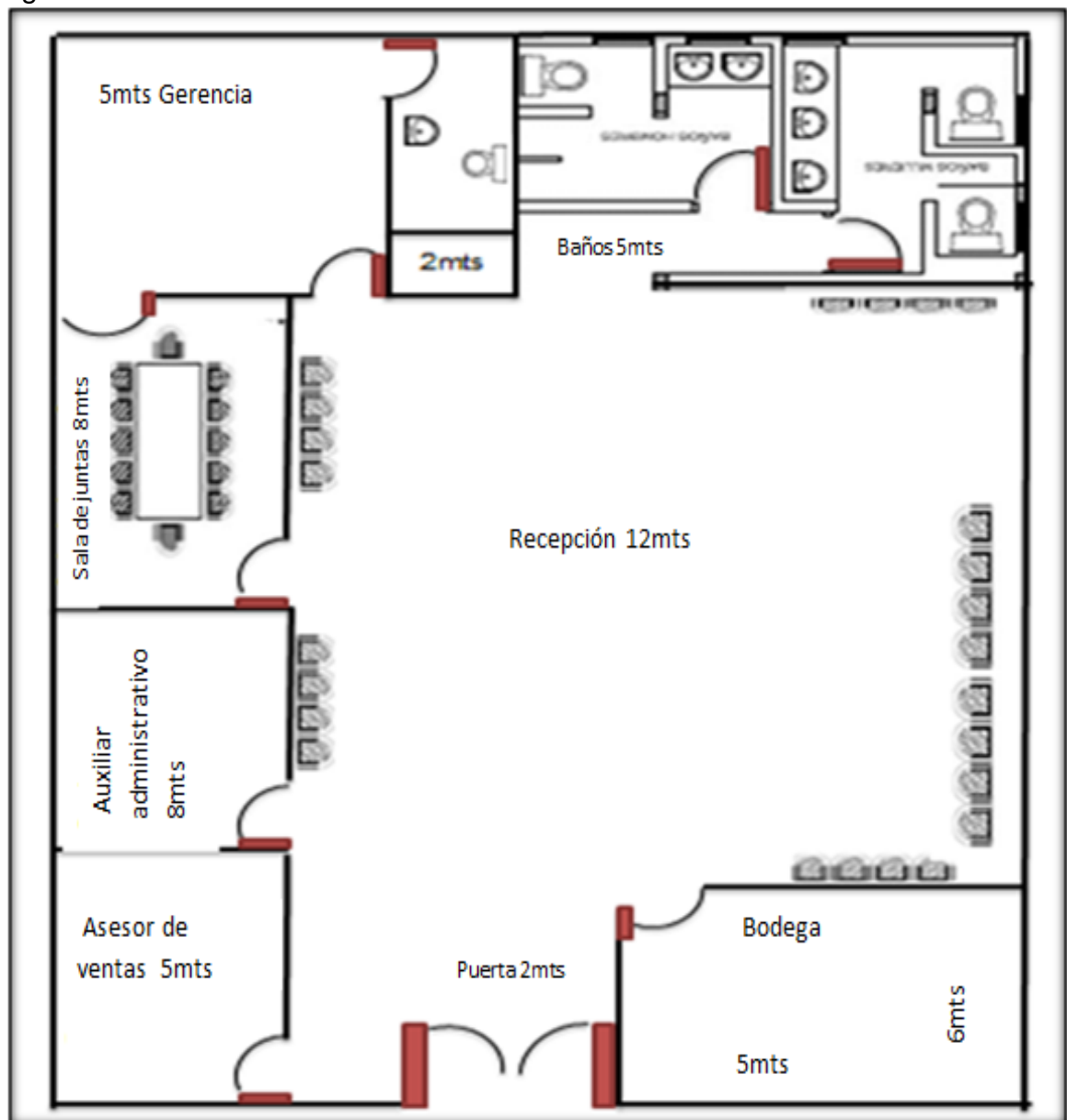
Cuadro 45. De volumen disponible del mensaje

	PRESENTACIÓN	KG DIA	KG EN EL MES	KG ANUALES	UNIDADES ANUALES
CAPACIDAD INSTALADA 100%	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	140	3.360	40.320	40.320
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	70	1.680	20.160	40.320
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	112	20.160	32.256	40.320
CAPACIDAD UTILIZADA 65%	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	91	2.184	26.208	26.208
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	46	1.092	13.104	26.208
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	73	1.747	20.966	26.208
EXCEDENTE 35%	Veleño de 1000 kilogramos de 18 unidades	49	1.176	14.112	14.112
	Trocitos 500 gramos de 12 unidades	25	588	7.056	14.112
	Cubos de 800 gramos de 24 unidades	39	941	11.290	14.112

Nota: ver anexo 10.4 de la oferta considerada para la empresa exportadora de Bocadoillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander.

3.3.7 Distribución de planta. La distribución de la planta debe responder a las necesidades administrativas y operativas de la empresa COEXPORT S.A.S. Al igual debe cumplir con los requerimientos de condiciones básicas de higiene para los procesos de almacenaje y control de calidad de las variantes del Bocadillo Veleño.

Figura 28. De Distribución de COEXPORT S.A.S



Cuadro 46. De dimensiones de COEXPORT S.A.S

DEPARTAMENTO	ÁREA	DIMENSIONES
Gerencia	Oficina del gerente	5 mts de ancho x 5 mts de largo.
Sala de juntas	Oficina para la toma de decisiones (mesa directiva de la empresa).	8mts de ancho x 8mts de largo
Recepción	Sala de espera para los clientes.	12 mts de ancho x 12mts de largo.
Área del servicio al cliente	Oficina de atención al cliente (donde se da información distribución y comercialización de los productos que ofrece la empresa exportadora).	5mts de ancho x 6mts de largo
Baños	Aseo	5 mts de ancho x 5 mts de largo
Movilización	Zona de entrada a la empresa	5 mts.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo determina la estructura que afiance el cumplimiento de los objetivos de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa (Santander), utilizando estratégicamente las herramientas dispuestas mediante el buen uso de los recursos humanos, físicos y tecnológicos.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

4.1.1 Tipo de sociedad. La empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander “COEXPORT” será constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada “S.A.S”, se estableció esta forma jurídica para la empresa, teniendo en cuenta que este tipo de sociedad es una innovación jurídica en respecto a la constitución de sociedades organizacionales.

La ventaja que tiene la Sociedad por Acciones Simplificada “S.A.S” es que les permite a los accionistas establecer las condiciones de construcción y operación bajo su relación económica, todo mediante la implementación y adopción de estatutos y cláusulas de común acuerdo entre las socias. La Sociedad por Acciones Simplificada “S.A.S” no necesita un tiempo determinado de funcionamiento, no tiene caducidad y no renueva estatutos. La Sociedad por Acciones Simplificada “S.A.S” tiene un objeto social indeterminado, el pago de capital se difiere a dos años, no se establece revisor fiscal, hay flexibilidad en los derechos patrimoniales y finalmente se tiene más facilidad para la estructuración y administración de dicha sociedad.

La razón social de la empresa será “COEXPORT S.A.S” cuya actividad económica es la exportación de Bocado Veleño a los Estados Unidos.

4.1.2 Procedimiento. La creación de una Sociedad por Acciones Simplificada “S.A.S”, presenta mayor facilidades y es más cómoda, pues se puede desarrollar por medio de un documento privado, lo que representa a las accionistas un ahorro de dinero. El cual está consignado dentro del (**anexo 10.8. Acto constitutivo, modelo estatutos**).

La empresa legaliza su actividad ante la Cámara de Comercio y la DIAN; para ello los pasos a seguir para constituir la empresa como Persona Jurídica ante la Cámara de Comercio son los siguientes:

I. Consultas, documentos necesarios y consultas virtuales previas

Los documentos necesarios para registrar como persona jurídica a COEXPORT S.A.S, ante la cámara de comercio son:

- Original del documento de identidad de las socias.
- Formulario del Registro Único Tributario RUT.
- Formularios disponibles en las sedes de la Cámara de Comercio.
- Formulario Registro Único Empresarial y social (RUES).
- Caratula Única Empresarial y anexa según Persona Jurídica.
- Consultas virtuales: verificar la homonimia de COEXPORT S.A.S.
- Consulta de la actividad económica: se consulta el código de actividad de acuerdo al nuevo Código CIIUG4631 Comercio al por mayor de productos alimenticios.*

II. RUT, Registro Único Tributario

Para este proceso se requiere los siguientes documentos:

- Fotocopia de documento de identidad de las socias.
- Formulario borrador RUT (Pre – RUT), el cual debe contener la anotación “Para Tramite en Cámara” con huella dactilar de quien hace la solicitud.

III. Documento de constitución⁶⁵

Elaborar el documento de constitución de la sociedad, para constituir una S.A.S, de conformidad con la Ley 1258 de 2008 son:

- Nombre, documento de identidad, domicilio de las accionistas (ciudad o municipio de residencia).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “Sociedad por Acciones Simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El término de duración, si este no fuere indefinido, si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido a término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

* Clasificación Industrial Internacional Uniforme(CIIU)

⁶⁵ SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. [Citado el 10 de abril del 2015]
Disponible en: <http://www.sic.gov.co>

- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
- La forma de administración y nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Para formalizar se hará con la Sociedad por Acciones Simplificada “S.A.S” se tendrá en cuenta el modelo de estatutos, elaborado por Francisco Reyes Villamizar, el cual puede ser utilizado para cualquier tipo de organización. (Ver el **Anexo 10.8**).

IV. Formalización del Registro de Matricula Mercantil Cámara de Comercio

Se deben presentar todos los documentos en la Cámara de Comercio y cancelar los derechos de matrícula correspondientes.

Trámite ante la administración municipal

Los trámites que debe realizar COEXPORT S.A.S para legalizarse como empresa en la administración municipal de la ciudad de Barbosa son:

I. Tramitar el permiso de planeación municipal ante la oficina de planeación de la alcaldía de Barbosa, Santander

Este permiso de planeación municipal tiene que ver con la localización de la actividad comercial de acuerdo al POT del municipio. Para obtener el permiso municipal se requiere los siguientes documentos:

- Copia del registro mercantil expedido por la cámara de comercio.
- Paz y salvo de la tesorería municipal del pago de impuestos de industria y comercio predial.
- Certificado de permiso de uso de suelo por parte de planeación.

Legalización y obligaciones laborales

Hace referencia a todas las prestaciones mensuales de pago indirecto que la empresa COEXPORT S.A.S debe realizar a las diferentes instituciones públicas o

privadas. Dichos pagos deben ser cancelados por los empleadores que estén ligados a una relación laboral con la organización.

I. Afiliación a la Aseguradora de Riesgos Profesionales

Hace referencia a la elección de la ARL que prestara el servicio a la empresa COEXPORT S.A.S y a sus empleados. Los requisitos para empresas son:

- Formulario de afiliación.
- Certificado de existencia y representación legal o su equivalente.
- Fotocopia del NIT.
- Relación inicial de trabajadores.
- Copia del documento de identidad del representante legal.
- Formato autorización para la consulta de antecedente comerciales y crediticios.

II. Afiliación al Régimen de Seguridad Social

Consiste en contactar la EPS que los empleados de la empresa elijan para hacer su respectiva inscripción conforme al salario asignado. Para afiliar a los empleados es necesario tener los siguientes requisitos:

- Formulario de afiliación del empleado, completamente diligenciado, este debe incluir la firma del cotizante y sello del empleador.
- Declaración de salud de todo el grupo familiar del empleado.
- Fotocopia del documento de identidad de los miembros del grupo familiar con los respectivos soportes de escolaridad (cuando el grupo familiar sea mayor de cinco personas).
- Cuestionario carta de derechos y deberes del afiliado y del paciente, y carta de desempeño.

III. Afiliación al Fondo de Pensiones y Cesantías

Los empleados se afilian a un fondo de pensiones, según la elección de ellos mismo. Una vez vinculado se cancela mensualmente el 13,5% según el salario devengado por cada trabajador ($\frac{1}{4}$ del valor es responsabilidad del empleado y $\frac{3}{4}$ del valor es responsabilidad del empleador).

IV. Afiliación de la empresa a Caja de Compensación Familiar

Para realizar la afición de la caja de compensación familiar se debe contar con los siguientes documentos:

- Comunicación escrita en la que informe: nombre del empleador, domicilio, identificación, lugar donde se causen los salarios y manifestación sobre si estaba o no afiliado a alguna Caja de Compensación Familiar con anterioridad a la solicitud.
- Para persona jurídica, el certificado de existencia de representación legal, expedido por la Cámara de Comercio del domicilio social, el cual puede ser consultado por la caja; en caso de ser persona natural, fotocopia de la cedula de ciudadanía.
- Relación de trabajadores y salarios, para el caso de empleadores.
- Posterior a la afiliación de los trabajadores dependientes por parte del empleador, estos deben allegar los documentos necesarios para afiliación a su grupo familiar.

V. Vacaciones

Los empleados que hayan prestado su servicio durante un año (1) de trabajo ininterrumpido o consecutivo, tienen derecho a quince (15) días hábiles como vacaciones, remunerados.

VI. Dotaciones

Todo empleado que devenguen hasta dos salarios mínimos legales vigentes, tiene derecho a tres dotaciones, distribuidas en tres periodos del año, la cual comprende zapatos, camisa, pantalón e instrumentos de seguridad.

Registro INVIMA

El Registro Sanitario en Colombia da al importador la facultad de comercializar los productos amparados en el Registro en cualquier establecimiento de comercio en Colombia, este requisito es de vital importancia para los empresarios dedicados a la industria de alimentos perecederos. El Registro Sanitario INVIMA brinda mayor competitividad en el mercado y hace más fácil el posicionamiento de las empresas y sus productos.

De acuerdo lo anterior, el Registro Sanitario INVIMA es de alta importancia en los procesos de producción, ya que los productos que se distinguen en el mercado con Registro Sanitario INVIMA dan al consumidor final la confianza y certeza de que se trata de un producto de calidad, además es una herramienta importante para generar el desarrollo de la empresa. COEXPORT S.A.S requiere los siguientes documentos para la solicitud del Registro Sanitario INVIMA del Bocado Veleño:

- Formulario único de solicitud de Registro Sanitario Automático de alimentos expendio y renovación (original y copia).
- Certificado de Cámara de Comercio: Que no tenga más de 3 meses de expedido.
- Certificado de existencia y representación legal del interesado, cuando se trate de persona jurídica o registro mercantil cuando se trate de personal natural.
- Ficha técnica del producto Bocado Veleño.
- Pago, estos varían de acuerdo a la clasificación que tenga el producto dentro de las tarifas INVIMA.

El Registro Sanitario automático, de los alimentos se estima un tiempo de emisión de 36 horas.

Certificado de origen del producto⁶⁶

La entrada de Bocado Veleño colombianos a determinados países tiene un título preferencial, para tener derecho a estos beneficios arancelarios debe evidenciarse en el momento de entrada del producto el Certificado de Origen.

El certificado de origen se presenta para cada exportación realizada y para acceder a este documento, primero el productor debe contar con el Criterio de Origen expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; esta organización se encarga del cumplimiento de los requisitos exigidos. Una vez el exportador haya obtenido este documento lo debe anexar como prueba documental y tiene vigencia de 1 o 2 años.

Este certificado sirve al Ministerio de consulta y soporte para la investigación de actividades desleales de comercio exterior, las más destacadas son: subvenciones o dumping, en la evaluación de las solicitudes de importación de autorización previa, en los tratados internacionales de comercio exterior, en los procesos de licitaciones del sector oficial y en la conceptualización de producción nacional para aquellos productos que se benefician de las exenciones.

El Bocado Veleño tendrá protección jurídica y reconocimiento legal del estado por medio de la “Denominación de Origen del Bocado Veleño”, por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio; ya que es un producto agroalimentario, propio de la R.R.S, el cual le dará un alto valor agregado ya que le permitirá ser

⁶⁶LEON, Guillermo. Organización de la cadena agroalimentaria de la guayaba y su industria. [Diapositivas] [Citado el 21 de Marzo del 2015]

más competitivo en el mercado nacional e internacional (especialmente con el TLC con Estados Unidos).

4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL

La cultura organizacional de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander está estipulada por una conexión estratégica que las autoras del proyecto le quieren propagar a esta organización, en otros términos encierra las habilidades, hábitos, tradiciones y valores. COEXPORT S.A.S quiere establecer una cultura organizacional con características diferentes en relación con demás empresas; por tal motivo se plantea la cultura basada en el cumplimiento de los objetivos de COEXPORT S.A.S.

4.2.1 Misión. COEXPORT S.A.S es una empresa dedicada a la exportación de Bocado Veleño, que busca ofrecer un Bocado con los más altos estándares de calidad que satisfaga las expectativas y necesidades nutricionales de los latinos residente en Miami de los Estados Unidos; basados en la calidad de nuestro portafolio de productos y un excelente servicio al cliente, para esto se cuenta con un talento humano con conocimientos idóneos en procesos de exportación.

4.2.2 Visión. COEXPORT S.A.S se proyecta para 2020 como una empresa competitiva y líder en el mercado, logrando posicionar las variantes del Bocado Veleño en el mercado internacional, implementado procesos de mejoramiento continuo en las etapas de exportación.

4.2.3 Objetivos. Los objetivos que quiere alcanzar COEXPORT S.A.S son desarrollados a corto, mediano y largo plazo. Con el propósito de orientar las actividades de la organización, evaluar los resultados que se hayan alcanzados y detectar los que están restringiendo el alcance de los mismos. Los objetivos de COEXPORT S.A.S son:

- Lograr aumentar la calidad y productividad involucrando los empleados y el gerente en las actividades de COEXPORT S.A.S, esto incluye toma de decisiones y soluciones de problemas.
- Cumplir con los estándares de calidad y solubilidad en los productos exportados.
- Brindar a los empleados un ambiente laboral estable, digno y con proyecciones de desarrollo y crecimiento empresarial, a través de la capacidad de talento humano, fortaleciendo sus capacidades operativas y razonamientos, con el fin de mantener y fortalecer el direccionamiento de la calidad.

- Promover un espíritu de crecimiento personal y sentido de pertenecía con la organización.
- Incrementar un clima organizacional que promueva el cambio, la creatividad, productividad y autocontrol. Conformando equipos de trabajos sólidos, eficientes y flexibles al cambio, permitiendo el uso eficiente de los recursos y llevando a la toma de decisiones asertivas.
- Aumentar la responsabilidad, a través de la mejora en calidad de los procesos de logística de exportación.
- Renovar el portafolio de productos con el fin de que los clientes puedan disfrutar de nuevas alternativas alimenticias.
- Mejorar el ingreso de la organización en cada periodo, para maximizar la rentabilidad de la misma.

4.2.4 Políticas. Las políticas de COEXPORT S.A.S” son las decisiones corporativas en las cuales se consigna los criterios y se establecen los marcos de interacción que orientan la gestión de todos los niveles de la organización. Una vez adoptadas las políticas, se convierten en pautas de comportamiento no negociables y de obligatorio cumplimiento, cuyo propósito es reducir la incertidumbre y canalizar todos los esfuerzos hacia la realización del objetivo de la empresa.

4.2.5 Políticas empresariales. La empresa “COEXPORT S.A.S” trabajará bajo las siguientes políticas para el logro de la misión y visión.

- Ofrecer productos con altos estándares de calidad que satisfagan las necesidades, requerimientos y expectativas de los clientes.
- Cumplir con los compromisos y obligaciones internas y externas de la empresa.
- Establecer precios a partir de la relación de los costos de operaciones logísticas, el tamaño del mercado, la competencia y el margen de utilidad que se desea obtener.
- Promover mecanismos eficaces y eficientes de comunicación, con el propósito de mantener un alto nivel de información y participación con los miembros de la empresa.
- Reinvertir el 10% de las utilidades, con el fin de contribuir con el crecimiento de la empresa.

- Desarrollar programas de control de calidad de los productos que se desean comercializar y exportar, con el fin de encontrar falencias y darles soluciones.
- Implementar el proceso de reclutamiento, selección de personal adecuado para los cargos disponibles en la empresa, que se iniciara con el conocimiento del perfil de cada cargo que se requiere.
- Capacitar a los empleados de los diferentes cargos de la empresa, con el fin de contar con personal apropiado y actualizado en las tendencias tecnológicas.
- Identificar y analizar el mercado en el que se desarrolla el producto, es decir analizar la mezcla de marketing.

4.2.5.1 Políticas de personal.

- **Solicitud del empleo:** A partir de la divulgación se convocará a las personas interesadas, con determinados perfiles técnicos, tecnológicos y profesionales del municipio y sus alrededores teniendo en cuenta los requisitos exigidos del cargo para dejar su respectiva hoja de vida en la empresa y continuar con los procesos de la convocatoria de empleo.
- **Entrevista:** El proceso de comunicación que se compone de entrevistador y entrevistado o candidato. La entrevista es un método que permite conocer los conceptos y criterios personales del aspirante; de esta manera el entrevistador capta a partir de la formulación de preguntas básicas, reacciones y comportamientos de los candidatos.
- **Pruebas y exámenes de selección**
 - **Pruebas de conocimiento o capacidad:** Son muestras de trabajo que se utilizarán para constatar el desempeño de los candidatos, que busca evaluar los conocimientos técnicos y específicos en relación con las vacantes que se pretenden cubrir, que son los mencionados en la recopilación de información de los cargos.
 - **Pruebas psicológicas:** Se evalúa el comportamiento en lo referente a las aptitudes de las personas. Las pruebas psicológicas arroja tres características que se pretenden reconocer del aspirante: con el pronóstico, sirve para evaluar el posible comportamiento del candidato; validez, califica la variable humana que se pretende medir; precisión en la capacidad de la prueba para presentar resultados semejantes cuando se aplica varias veces a la misma persona.

- **Examen médico:** Este mide la capacidad física de la persona para desempeñar el cargo, además interviene factores como lugar de trabajo. Esencialmente es indispensable para la empresa mencionada aplicar estas pruebas al personal de la empresa a contratar, este personal debe pasar por un reconocimiento médico antes de desempeñar su labor, para evaluar sus condiciones de salud.
- **Análisis y decisión final:** Seleccionar a los candidatos finalistas del proceso de selección, realizar la oferta de trabajo, admitir a los candidatos elegidos, e integrar a los candidatos como nuevos empleados de la empresa y realizar los protocolos de integración, inscribirlos en la base de datos de los empleados, agregándoles los datos del candidato y adaptarlo a los protocolos de seguridad laboral.
- **Colocación e inducción del personal:** Inicialmente se realizará un período de prueba de un mes, continuamente si el empleado permanece en la empresa y se adapta a ella, se procede a realizar un contrato de trabajo a término fijo de un año, sin término mínimo de duración. Este contrato debe realizarse de forma escrita, firmado por las dos partes, determinando: identificación y domicilio de las partes. Lugar y fecha de celebración, lugar en donde se prestará el servicio, lugar en donde se contrata el trabajador, naturaleza del trabajo, cuantía de la remuneración, forma y periodo de pago, duración del contrato, terminación y preaviso.

4.2.5.2 Políticas de compras. Para la puesta en marcha de COEXPORT S.A.S, se estipularon normas que direccionan el alineamiento de las compras necesarias para el normal funcionamiento de la misma, las cuales corresponden a:

- Los proveedores del producto terminado deberán contar con productos de altos estándares de calidad, según los estándares de calidad que requiere la empresa para realizar procesos de exportación. Estos estándares deben ser verificables, antes de hacer efectiva la compra, durante la recepción de los productos terminados a través de un riguroso análisis del material.
- Los productos deberán contar con características, empaque y estándares de calidad solicitados por la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander.
- Antes de realizada la compra, se requiere la cotización de los productos de interés a diferentes proveedores, en esta cotización el proveedor proporcionará información sobre precios y calidad, información que se comparará y seleccionará la mejor opción posteriormente se realizarán acuerdos comerciales.

- Los productos terminados que no cumplan con las condiciones de calidad acordadas, no se aceptarán, serán devueltos al proveedor de inmediato.
- Se realizarán acuerdos y negociaciones comerciales con la finalidad de establecer créditos por un pedido de 8 a 15 días.

Las políticas de compra se modificarán de acuerdo a las necesidades del caso y serán revisadas y aprobadas por la gerencia.

4.2.5.3 Políticas de ventas.

- Los pedidos se atienden por escrito en orden de llegada. El plazo para su entrega corresponde a un periodo máximo de 4 días, según acuerdos establecidos con los supermercados: Presidente y Sedano Supermarket
- Los estándares de calidad de los productos son garantizados, si se presenta el caso de inconformidad debido a que el producto no responde a las características o calidad especificada, se hace la respectiva corrección en un lapso no mayor a 10 horas, donde las causas de inconformidad se analizan y corrigen, con el fin de evitar situaciones iguales o similares a la presentada.
- Cumplir con los requerimientos, expectativas y exigencias pactadas con los supermercados: Presidente y Sedano Supermarket.
- Se creará una base de datos que guarde toda la información referente al cliente y sus transacciones con la organización, con el fin de crear un seguimiento en las ventas y lograr la fidelización de los supermercados: Presidente y Sedano Supermarket.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

La organización administrativa está dada por la importancia, que tiene para la empresa COEXPORT S.A.S, cada uno de los cargos que allí se mencionan, estos son parte primordial para que la empresa tenga orden, sea productiva y cumpla con los lineamientos organizacionales que se rigen en las empresas.

4.3.1 Organigrama. La planeación de los cargos de la empresa tiene como propósito definir y seleccionar el mejor personal dispuesto y comprometido a contribuir con el buen funcionamiento de la empresa COEXPORT S.A.S; este proceso implica detectar en los aspirantes las competencias y talentos necesarios para el buen funcionamiento y éxito de la empresa, enfocados en el cumplimiento de la misión y visión.

El organigrama es una estructura de autoridad donde se representan los cargos. COEXPORT S.A.S tendrá inicialmente la siguiente estructura organizacional.

Figura 29. De Organigrama



4.3.2 Descripción y perfil de cargos. La descripción del puesto es una relación de lo que hace el empleado y en qué condiciones las ejecuta; además se registran los conocimientos, habilidades y aptitudes para desempeñarlo satisfactoriamente. A continuación se expone un formulario en donde se ubicará la información de cada puesto de acuerdo con las características requeridas por la empresa proyectada.

Cuadro 47. De descripción del perfil del gerente

PERFIL DEL CARGO: GERENTE
1 IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:
<p>Fecha:</p> <p>Nombre:</p> <p>Denominación Gerente Código:...01.....</p> <p>Departamento, unidad de sesión donde se encuentra: Departamento de administración.</p> <p>Ubicación física o instalaciones donde se encuentra: Oficina personal.</p> <p>Dependencia jerárquica: Asamblea de socios</p> <p>Horario: 8am a 12 pm – 2pm a 5pm</p> <p>Objetivo general del puesto de trabajo: Crear un buen ambiente de trabajo para la interacción los recursos humanos y físicas, con el fin de obtener benéficos económicos, sociales, culturales y personales.</p> <p>Dimensiones del puesto de trabajo: Dimensión en la administración y el control de la empresa. Persona que asume toda la responsabilidad comercial y legal de la compañía, con la capacidad legal y profesional con el fin de obtener beneficios para la organización.</p>
2. DESCRIPCIONES DE FUNCIONES:
<p>Funciones principal: Planear, organizar, dirigir, controlar, guiar, negociar, atender, hablar y evaluar los procesos de la empresa etc.</p> <p>Funciones secundarias:</p> <p>Representar legalmente a la empresa.</p> <p>Velar por la aplicación de las políticas, normas y reglamentos de la empres</p> <p>Ejecutar todos los procesos administrativos de la empresa.</p> <p>Cumplir y velar por el cumplimiento de todos los derechos, y deberes de los cargos creados.</p> <p>Revisar todos los estudios financieros, y tomar decisiones que ayuden mejorar la utilidad operativa del periodo.</p> <p>Aprobar préstamos, permisos, vacaciones, bonificaciones a los empleados.</p> <p>Mantener al día los pagos a proveedores de servicios, productos y también los impuestos parafiscales.</p>
3 CRITERIOS DE DESEMPEÑO POR FUNCIÓN PRINCIPAL:
<p>Conocimientos en administración de empresas, trabaja en equipo y administración de tiempo laboral.</p>
4 ESPECIFICACIONES DEL PUESTO
<p>Requisitos de educación: Profesional en Gestión Empresarial, o carreras afines</p> <p>Requisitos de experiencia: 2 años de experiencia en el cargo en empresas del sector.</p> <p>Habilidad mental: Recursivo, creativo, innovador, emprendedor, proactivo.</p> <p>Otras habilidades: Manejo de herramientas de informática (office, Corel, internet).</p>
5 RESPONSABILIDADES POR:
<p>Manejo de documentos de negociables.</p> <p>Supervisión de todos los cargos de la empresa.</p> <p>Mejorar la imagen corporativa de la empresa.</p> <p>Velar por la buena interacción entre todos los integrantes de la cadena de suministro del servicio.</p> <p>Maquina o equipo: mantener toda la información de la computadora de la empresa.</p> <p>Información confidencial de los archivos administrativos y contables de la empresa.</p> <p>Conservar claridad del dinero de la empresa.</p>

Autorizar los pagos a los proveedores. Supervisar el área de administración y producción se comuniquen correctamente.
6 NIVEL DE ESFUERZO
Mental: Concentración Físico: Moderado.
7 CONDICIONES AMBIENTALES
Higiene porque conserva y mejorar la salud del trabajador en relación con las condiciones de trabajo: iluminación, ruido, ventilación, orden y cromático (color) y música ambiente.
8 RIESGOS
➤ Visuales. ➤ Ergonómicos.

Cuadro 48. De descripción del perfil del asistente de administración

PERFIL DEL CARGO: ASISTENTE DE ADMINISTRACIÓN
1 IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO
Fecha: Nombre: Denominación: Asistente de administración Código: ...02... Departamento, unidad de sesión donde se encuentra: Departamento de administración Ubicación física o instalaciones donde se encuentra: Oficina personal. Dependencia jerárquica: Gerente Horario: 8am a 12 pm – 2pm a 5pm Objetivo general del puesto de trabajo: Apoya al gerente en todas las funciones administrativas y operativas, organizar la información relacionada con el puesto de trabajo, realizar informes confiables que sirvan para la toma de decisiones relacionadas con la empresa. Dimensiones del puesto de trabajo: tenemos <ul style="list-style-type: none"> • La altura del plano de trabajo. • Zonas de alcance óptimas de los miembros superiores. • Espacio reservado para las piernas. • Mobiliario. • Disposición de los puestos de trabajo.
2 DESCRIPCIONES DE FUNCIONES
Funciones principal: Archivar, despachar, apoyar, archivar, elaborar administrar, colaborar, facturar y etc. Funes funciones secundarias: Archivar soportarte financieros: recibos, futuras, notas débito y crédito. Realizar los asientos contables, las consolaciones y consignaciones bancarias. Pago de proveedores. Elaborar y cancelar nómina. Hacer pagos parafiscales. Administrar la agenda de citas, reuniones del gerente. Elaborar documentos. Elaborar contratos.
3 CRITERIOS DE DESEMPEÑO POR FUNCIÓN PRINCIPAL:
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en administración y ventas de empresas, trabaja en equipo y administración de tiempo laboral.

4 ESPECIFICACIONES DEL PUESTO.

Requisitos de educación: Tecnólogo en administración y ventas.

Requisitos de experiencia: 1 años de experiencia en empresas del sector.

Habilidades:

habilidades comunicativas y escucha activa

Tacto y prudencia para mejorar situaciones diversas.

Técnicas de archivar.

Técnicas de oficina.

Digitación o mecanografía.

Uso apropiado del teléfono.

Manejo de organización de la agenda.

Redacción de correspondencia general, comercial, administrativa y de ventas.

Manejo adecuado de documentos.

Conocimientos en comunicación.

5 RESPONSABILIDADES POR:

Actividades generales de administración y ventas.

Manejo de información confidencial.

Manejo de materiales.

Dinero de caja.

Elaborar y enviar facturas para pago a los clientes.

Atender y tomar los pedidos de los clientes.

Realizar el pago a proveedores.

Esfuerzo

Mental: Observación, concentración, amplitud de memoria.

Físico: Resistencia física y nerviosa, agudeza visual.

7 CONDICIONES AMBIENTALES

Iluminación, ruido, ventilación, orden y cromático (color) y música ambiente.

8 RIESGOS:

Visuales, estrés, Ergonómicos

Cuadro 49. De descripción del perfil del contador

PERFIL DEL CARGO: CONTADOR

1 IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Fecha:

Nombre:

Denominación: contador .**Código:**...03...

Departamento, unidad de sesión donde se encuentra: Departamento de administración

Ubicación física o instalaciones donde se encuentra: Oficina personal.

Dependencia jerárquica: departamento de finanzas.

Horario: 8am a 12 pm – 2pm a 5pm

Objetivo general del puesto de trabajo:

Mantener la información actualizada y legalizada la contabilidad financiera de la empresa, para la toma de decisiones.

Dimensiones del puesto de trabajo: Persona profesional que asume toda la responsabilidad contable de la compañía. Con capacidad legal y profesional con el fin de obtener beneficios para la organización

• La altura del plano de trabajo.

- Zonas de alcance óptimas de los miembros superiores.
- Espacio reservado para las piernas.
- Mobiliario.
- Disposición de los puestos de trabajo.

2 DESCRIPCIONES DE FUNCIONES

Funciones principales: Elaborar, asesorar, revisar, analizar, presentar, informar, realizar, etc.

Funciones secundarias:

Revisas los movimientos contables de la empresa.

Elaborar los estados financieros de la empresa.

Realizar declaración tributaria: retención en la fuente, de renta y complementarios, de industria y comercio.

Contestar los requerimientos de la DIAN.

Asesorar en la elaboración de presupuestos de la empresa.

Elaborar conciliaciones bancarias.

Presentar los informes financieros que el gerente le solicite.

3 CRITERIOS DE DESEMPEÑO POR FUNCIÓN PRINCIPAL.

- Conocimientos en contabilidad y finanzas, trabaja en equipo administrativo Y administración de tiempo laboral.

4 ESPECIFICACIONES DEL PUESTO.

Requisitos de educación: Contador público titulado.

Requisitos de experiencia: 2 años en empresas del sector.

Habilidades: Numérico, análisis de datos, manejo de herramientas informáticas.

5 RESPONSABILIDADES POR

Actividades generales de finanzas.

Presentación de formularios y libros contables antes autoridades competentes.

Manejo de información confidencial.

Elaborar periódicamente los estados financieros de la empresa.

Mantener actualizados los saldos de bancos, clientes y proveedores.

6 NIVEL DE ESFUERZO

Mental: Concentración en la organización de información contable y financiera de la empresa.

Físico: Moderado

7 CONDICIONES AMBIENTALES

Relación con las condiciones de trabajo: iluminación de la oficina, ventilación del área laboral, orden del lugar de trabajo y color agradable del estudio y música ambiente para evitar estrés laboral.

8 RIESGOS:

Estrés: Es una patología emergente en el área laboral, tiene una especial incidencia en el sector servicios, siendo el riesgo mayor en las tareas en puestos jerárquicos que requieren mayor exigencia y dedicación.

Visuales: pueden dar como resultado disminución de la óptima función y, finalmente, la limitación visual con déficit visual o hasta la ceguera, abarcan a todos los grupos de edad. Ejemplo estar mucho tiempo frente a un computador

Ergonómicos: adapta el diseño de herramientas, controles y equipos para satisfacer las necesidades de seguridad del trabajador. Como cada persona tiene diferentes necesidades, el diseño y espacios de trabajo debe ser ajustable para adaptarse a una amplia variedad de tipos de cuerpo.

Cuadro 50. De descripción del perfil del asesor comercial

PERFIL EL CARGO: ASESOR COMERCIAL
1 IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO
<p>Fecha:</p> <p>Nombre:</p> <p>Denominación: asesor comercial. Código:...04...</p> <p>Departamento, unidad de sesión donde se encuentra: Departamento ventas.</p> <p>Ubicación física o instalaciones donde se encuentra: Área de ventas.</p> <p>Dependencia jerárquica: asesor comercial</p> <p>Horario: 8am a 12 pm – 2pm a 5pm</p> <p>Objetivo general del puesto de trabajo: Maximizar las ventas del producto que comercializa la empresa mediante una excelente atención de los clientes y al público en general.</p> <p>Dimensiones del puesto de trabajo: tenemos</p> <ul style="list-style-type: none"> • La altura del plano de trabajo. • Zonas de alcance óptimas de los miembros superiores. • Espacio reservado para las piernas. • Mobiliario. • Disposición de los puestos de trabajo.
2 DESCRIPCIONES DE FUNCIONES
<p>Funciones principal: Atender, ofrecer, entregar, recibir, atender y etc.</p> <p>Funciones secundarias: Atender los clientes que encuentre en su zona de trabajo. Ofrecer un producto bien servido y con amabilidad. Atender las sugerencias de los clientes, y darlas a conocer a la gerencia. Recibir los dineros correspondientes de los productos. Entregar el dinero de las ventas a la asistente de producción y ventas.</p>
3 CRITERIOS DE DESEMPEÑO POR FUNCIÓN PRINCIPAL:
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en ventas, trabaja en equipo y administración de tiempo laboral.
4 ESPECIFICACIONES DEL PUESTO
<p>Requisitos de educación: Bachiller y técnico del SENA en ventas.</p> <p>Específica: experiencia: 1 años de experiencia en la área de ventas</p> <p>Habilidades: Expresión verbal. Manejo de buena práctica de manufacturas de alimentos. Dominio apropiado de las relaciones interpersonales. Vocación de servicio al cliente</p>
5 RESPONSABILIDADES POR
<p>Por las ventas de la empresa. Por el manejo del dinero en caja. Por la buen imagen de la empresa</p>
6 NIVEL DE ESFUERZO
<p>Mental: atención, observación.</p> <p>Físico: resistencia física para caminar con peso encima del hombro.</p>
7 CONDICIONES AMBIENTALES
<p>Iluminación, limpieza, orden, ruido, ventilación, orden y cromático (color) y música ambiente.</p>
8 RIESGOS:
<p>Estrés, ergonómicos.</p>

Cuadro 51. De descripción del perfil del operario

PERFIL DEL CARGO: OPERARIO
1 IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO
<p>Fecha:</p> <p>Nombre:</p> <p>Denominación: operario Código:...05...</p> <p>Departamento, unidad de sesión donde se encuentra: Departamento operaciones logísticas.</p> <p>Ubicación física o instalaciones donde se encuentra: Área de ventas.</p> <p>Dependencia jerárquica: operario</p> <p>Horario: 8am a 12 pm – 2pm a 5pm</p> <p>Objetivo general del puesto de trabajo: Maximizar las operaciones relacionadas con control de inventarios del producto terminado, en la bodega de las operaciones logísticas.</p> <p>Dimensiones del puesto de trabajo: tenemos</p> <ul style="list-style-type: none"> • La altura del plano de trabajo. • Zonas de alcance óptimas de los miembros superiores. • Espacio reservado para las piernas. • Mobiliario. • Disposición de los puestos de trabajo.
2 DESCRIPCIONES DE FUNCIONES
<p>Funciones principales: Atender, ofrecer, entregar, recibir, atender y etc.</p> <p>Funciones secundarias: Atender las sugerencias del asesor comercial. Entregar los pedidos y control su inventario.</p>
3 CRITERIOS DE DESEMPEÑO POR FUNCIÓN PRINCIPAL:
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en inventarios, trabaja en equipo y administración de tiempo laboral.
4 ESPECIFICACIONES DEL PUESTO
<p>Requisitos de educación: Bachiller y técnico del SENA de inventario.</p> <p>Específica: experiencia: 1 años de experiencia en manejo de inventarios</p> <p>Habilidades: Expresión verbal. Manejo de buena práctica de manufacturas de alimentos. Dominio apropiado de las relaciones interpersonales. Vocación de servicio.</p>
5 RESPONSABILIDADES POR
<p>Inventarios de producto terminado de la empresa.</p>
6 NIVEL DE ESFUERZO
<p>Mental: Atención, observación.</p> <p>Físico: Resistencia física para caminar con peso encima del hombro.</p>
7 CONDICIONES AMBIENTALES
<p>Iluminación, limpieza, orden, ruido, ventilación, orden y cromático (color) y música ambiente.</p>
8 RIESGOS:
<p>Estrés, ergonómicos.</p>

4.3.3 Asignación salarial. Para realizar la asignación salarial se tuvo en cuenta la ubicación regional de la empresa, características y tamaño de la empresa, organizaciones con características similares, ubicación similar y características del cargo que se realiza de acuerdo a la clasificación de categorías.

Para la asignación salarial se tendrá en cuenta el nivel profesional del empleado, así como los sueldos que regularmente reciben los trabajadores en el mercado laboral.

Cuadro 52. De Asignación salarial.

CARGOS	CANTIDAD	TIPO DE CONTRATO	ASIGNACION SALARIAL
GERENTE	1	Indefinido	\$1.000.000
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	1	Indefinido	\$644.350
ASESOR COMERCIAL	1	Indefinido	\$1.000.000
OPERARIO	1	Indefinido	\$644.350
CONTADOR	1	Honorarios	\$300.000

La contratación de talento humano en su mayoría es contratado por tiempo indefinido, excepto: el contador, al cual se le pagará por honorarios, los cuales corresponden a \$300.000.

Cuadro 53. De prestaciones sociales

PRESTACIONES	PORCENTAJE
SEGURIDAD SOCIAL	
EPS	12,5%
Pensiones	16%
ARP (Tipo de riesgo II)	0.52%
CARGA PRESTACIONAL	
Cesantías	8,33%
Intereses sobre cesantías	1%
Vacaciones	4,17
Prima de servicios.	8,33%
TOTAL DE PRESTACIONES	50,7%

Cuadro 54. De la nómina de COEXPORT S.A.S

NOMINA DE COYEXPORT S.A.S				
CARGO	CANTIDAD	SALARIO	SUB TOTAL DE SALARIOS	SUB TOTAL A PAGAR
Gerente	1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Asistente administrativo	1	\$644.350	\$644.350	\$644.350
Asesor comercial	1	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Operativo	1	\$644.350	\$644.350	\$644.350
TOTAL SALARIO MENSUAL			3.288.700	3.288.700
TOTAL A PAGAR MENSUAL				3.288.700
MANO DE OBRA				3.288.700

Cuadro 55. De aportes sociales COEXPORT S.A.S

PRESTACIONES	PORCENTAJE	VALOR
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	12,50%	411.088
Pensiones	16%	526.192
ARP (Tipo de riesgo II)	0,52%	17.101
CARGA PRESTACIONAL		
Cesantías	8,33%	273.949
Intereses sobre cesantías	1%	32.887
Vacaciones	4%	137.139
Prima de servicios.	8,33%	273.949
TOTAL DE PRESTACIONES	50,70%	1.672.304

Cuadro 56. De valor total devengado COEXPORT S.A.S

	VALOR MANO DE OBRA	VALOR PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL DEVENGADO
Mensual	\$3.288.700	\$1.672.304	\$4.961.004
Anual	\$39.464.400	\$20.067.647	\$59.532.047

5. ESTUDIO FINANCIERO

El propósito del desarrollo del Estudio Financiero es establecer la viabilidad financiera que tiene la creación de una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Este estudio transforma la información de forma cuantitativa obtenida a partir de los Estudios de Mercados, Técnico y Administrativo, con el fin de ordenar, clasificar y analizar la información que proporcionó las anteriores etapas, como lo es el Estudio de Mercados y Técnico, así determinar su viabilidad y rentabilidad dentro del estudio financiero.

EL desarrollo del Estudio Financiero permite conocer los beneficios, costos, gastos y la inversión de recursos para poner en marcha la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Este estudio brinda información cuantitativa de gran importancia para tomar la decisión a la hora invertir en un proyecto inversión y hacer ajustes con el fin de tener una rentabilidad justa, equitativa y beneficiosa para las accionistas.

El Estudio financiero también determina la viabilidad del proyecto en cuanto a rentabilidad, de acuerdo a la inversión requerida para la puesta en marcha de COEXPOR S.A.S, costos y gastos, precios, proyecciones financieras, ingresos y egresos necesarios durante el desarrollo de la empresa. Es así como se establece la conveniencia económica de la creación de “empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander.”

5.1 INVERSIONES

Hace referencia a los recursos asignados para la adecuación del área de administración y área de operación logística y ventas; equipos y maquinaria necesarios para la puesta en marcha de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Al ser una inversión se requiere que se recupere y esto es lo que se analizará dentro de este estudio financiero el riesgo que generará la inversión del presente proyecto y la oportunidad de ser recuperado.

5.1.1 Inversión Fija. La inversión fija está conformada por los activos fijos requeridos para el normal funcionamiento de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Estos activos fijos corresponden a adecuación de las instalaciones, compra de equipo, muebles y enseres, equipo de oficina y herramientas.

5.1.1.1 Terreno. Se realizará una inversión para la compra de un terreno, con un área de 200mts, para poder ejecutar la construcción de la empresa COEXPORT S.A.S, que constará de dos áreas: área de administración y área de operación logística y ventas. Además de la adecuación de otras dependencias como zona de cargue, descargue, baños y vestidores.

Cuadro 57. De terreno

TERRENO COEXPORT S.A.S	CANTIDAD	COSTO
TERRENO PARA LA CONSTRUCCION Y ADAPTACION	200mts	\$25.000.000

5.1.1.2 Construcción. Se refiere a la construcción y adaptación del área de Administración y área de operación logística y ventas.

Cuadro 58. De construcción y adaptación

CONSTRUCCION Y ADAPTACION DE COEXPORT S.A.S	CANTIDAD	COSTO
CONSTRUCCION Y ADAPTACION	200mts	\$35.000.000

5.1.1.3 Maquinaria y equipo. Hace referencia a la maquinaria y equipo necesario para los optimizar las operaciones logísticas de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 59. De Maquinaria y equipo

CONSTRUCCION Y ADAPTACION DE COEXPORT S.A.S			
DETALLE	CAPACIDAD	CANTIDAD	COSTO
MAQUINAS DE LOTES	90KG/Hora	5	\$200.000
VALOR TOTAL			\$200.000

Fuente: CI TALSA S.A. Equipos y Servicios de Calidad

5.1.1.4 Utensilios y Herramientas. Consta de los instrumentos necesarios para el desarrollo de las operaciones logísticas de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 60. De utensilios y herramientas

UTENSILIOS Y HERRAMIENTAS DE COEXPORT S.A.S	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
EQUIPOS DE HIGIENE Y SEGURIDAD PERSONAL			
Bata, botas de seguridad, tabocas y gorro de protección	4	\$600.000	\$2.400.000
EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL			
Extintor de 20 libras ABC multipropósito	4	\$100.000	\$400.000
VALOR TOTAL			\$2.800.000

Fuente: BC Ingeniería Inoxidable

5.1.1.5 Muebles y enseres. Hace referencia a los muebles usados para el desarrollo de las actividades administrativas y de ventas de la empresa, así lograr el objeto social de la empresa, los cuales son de uso permanente por estas áreas, facilitando la consecución de las labores diarias.

Cuadro 61. De Muebles y enseres.

MUEBLES Y ENSERES DE COEXPORT S.A.S	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
ESCRITORIO	4	\$550.000	\$2.200.000
SILLA ERGONOMICA	4	\$200.000	\$800.000
VALOR TOTAL			\$3.000.000

Fuente: Mercado Libre

5.1.1.6 Equipo de oficina. Hace referencia a la inversión en los recursos electrónicos que serán usados en el desarrollo del proceso administrativo y de ventas, de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 62. De Equipo de oficina

EQUIPOS DE OFICINA DE COEXPORT S.A.S	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
COMPUTADOR PORTATIL	6	1.500.000	9.000.000
IMPRESORA	3	600.000	1.800.000
TELEFONO	2	100.000	200.000
VALOR TOTAL			11.000.000

Fuente: IDEAS Equipos de Cómputo y Comunicación S.A.S.

5.1.1.7 Total de inversión fija. Para la puesta en marcha de COEXPORT S.A.S se requiere de la siguiente inversión fija:

Cuadro 63. De inversión fija.

INVERSIÓN FIJA DE COEXPORT S.A.S	COSTO	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
TERRENO PARA CONSTRUCCION	\$25.000.000	28%
CONSTRUCCIONES Y ADECUACIONES	\$35.000.000	23%
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$200.000	37%
UTENSILIOS Y HERRAMIENTAS	\$2.800.000	3%
MUEBLES Y ENSERES	\$3.000.000	4%
EQUIPO DE OFICINA	\$11.000.000	5%
TOTAL	\$108.460.000	100%

5.1.2 Inversión diferida. Esta clase de inversión hace referencia a los gastos pagados antes de la puesta en marcha de la empresa y que no son susceptibles a ser recuperados, con ocasión a la venta del producto; estos gastos son ocasionados al construir la empresa COEXPORT S.A.S. Dichos gastos son:

Cuadro 64. De Inversión diferida

INVERSIÓN DIFERIDA DE COEXPORT S.A.S	COSTO	DIFERIDO ANUAL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	\$8.000.000	\$1.600.000
GASTOS NOTARIALES	\$1.600.000	\$320.000
TRAMITES (PERMISOS Y LICENCIAS)	\$3.600.000	\$720.000
REGISTRO MERCANTIL	\$850.000	\$170.000
REGISTRO DE MARCAS Y PATENTES	\$2.500.000	\$500.000
REGISTRO SANITARIO	\$4.000.000	\$800.000
CERTIFICADO DE CALIDAD	\$1.000.000	\$200.000
PUBLICIDAD INICIAL DE LANZAMIENTO	\$4.000.000	\$800.000
CAPACITACIONES DE RH	\$1.000.000	\$200.000
ADECUACIÓN E INSTALACIÓN DE LA MAQUINARIA	\$1.000.000	\$200.000
IMPLEMENTACION PLAN DE MITIGACION AMBIENTAL	\$1.600.000	\$320.000
VALOR TOTAL	\$29.150.000	\$5.830.000

Fuente: INVIMA, Cámara de Comercio, GS1 Colombia y Autoras del Proyecto

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. Hace referencia a los recursos necesarios para la exportación del Bocado Veleño, los cuales son provisionados para el primer mes de operaciones logísticas. COEXPORT S.A.S para poder funcionar normalmente, requiere de recursos para cubrir sus costos operacionales, gastos de administración, ventas y gastos financieros. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de COEXPORT S.A.S a tiempo.

5.1.3.1 Costos operacionales. Se refiere a los recursos (mano de obra, producto terminado y costos indirectos) necesarios para los procesos de exportación, estos costos establecen la capacidad de la empresa para ofrecer un Bocado Veleño con altos estándares de calidad.

- **Productos terminados.** Todos los productos conformados para poder realizar los procesos de exportación del Bocado Veleño, cabe anotar que los proveedores del producto terminado, están disputas a vender las cantidades necesarias para la exportación del Bocado Veleño.

Cuadro 65. De Productos terminados

VARIANTE	CAPACIDAD	CANTIDAD EN KILOGRAMOS	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TROCITOS DE 500GM	35%	\$24.192	\$3.000	\$72.576.000
CUBOS DE 800GM	35%	\$24.192	\$4.000	\$96.768.000
VELEÑO DE 1000GM	30%	\$20.736	\$5.000	\$103.680.000
TOTAL	100%	\$69.120		
VALOR TOTAL				\$273.024.000

- **Mano obra directa.** Hace referencia al pago de los recursos humanos que interviene en los procesos de operaciones logísticas. En este proceso interviene un operario de logística. En este pago influyen las prestaciones sociales legales que determina la Ley 100 de 1993 y el Código Sustantivo del Trabajo, para el caso de COEXPORT S.A.S, es necesario de un operario de ventas y operaciones de logística.

Cuadro 66. De Mano obra directa

PRESTACIONES	PORCENTAJE	VALOR
OPERARIO		
SALARIO		\$644.350
EPS	13%	\$80.544
PENSIONES	16%	\$103.096
ARP (TIPO DE RIESGO II)	1%	\$3.351
CESANTIAS	8%	\$53.674
INTERES SOBRE LAS CESANTÍAS	1%	\$6.444
VACACIONES	4%	\$53.674
PRIMA DE SERVICIOS	8%	\$53.674
AUXILIO DE TRANSPORTE		
TOTAL MENSUAL		\$998.807
TOTAL ANUAL		\$11.985.683

Fuente: Ley 100 de 1993 Código Sustantivo del Trabajo

- **Costos operacionales indirectos.** Hace referencia a los costos de mano de obra indirecta, materiales indirectos, insumos, amortización de diferidos, depreciaciones y otros costos indirectos de las operaciones logísticas.

Mano de obra indirecta. Comprende el pago del asesor comercial, persona encargada de planear, organizar, supervisar y controlar las operaciones logísticas de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 67. De Mano de obra indirecta

PRESTACIONES	PORCENTAJE	VALOR
ASESOR COMERCIAL		
SALARIO		1.000.000
EPS	13%	125.000
PENSIONES	16%	160.000
ARP (TIPO DE RIESGO II)	1%	5.200
CESANTIAS	8%	83.300
INTERES SOBRE LAS CESANTÍAS	1%	10.000
VACACIONES	4%	83.300
PRIMA DE SERVICIOS	8%	83.300
AUXILIO DE TRANSPORTE		
TOTAL MENSUAL	1.550.100	
TOTAL ANUAL	18.601.200	

Fuente: Ley 100 de 1993 Código Sustantivo del Trabajo

Materiales indirectos. Hace referencia a los materiales necesarios para lograr los procesos de las operaciones logísticas de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 68. De Materiales indirectos

MATERIALES INDERECTOS DE COEXPORT S.A.S	CANTIDAD /MENSUAL	VALOR UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
REPROGRAF DE PAPEL	2	\$7.000	\$14.000	168.000
ESFEROS	3	\$1.000	\$3.000	36.000
CARPETA ARCHIVADORA	1	\$5.000	\$5.000	60.000
PAPEL DE FACTURA	2	\$2.000	\$4.000	48.000
VALOR TOTAL			26.000	312.000

Fuente: ENVAPACK

Insumos indirectos. Hace referencia a los materiales necesarios para el desarrollo de las operaciones logísticas de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 69. De Insumos indirectos

INSUMOS INDIRECTOS DE MANTENIMIENTO DE COEXPORT S.A.S	CANTIDAD /MENSUAL	VALOR UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
JABON ANTIBACTERIAL	1	\$5.000	\$5.000	\$60.000
PAPEL HIGIENICO	2	\$1.700	\$3.400	\$40.800
TOALLAS DE MANOS DESECHABLES	2	\$8.000	\$16.000	\$192.000
VALOR TOTAL			\$24.400	\$292.800

Fuente: DANISCO COLOMBIA LTDA

Cuadro 70. De Servicios COEXPORT S.A.S.

SERVICIOS DE COEXPORT	VALOR UNITARIO	CANTIDAD ANUAL	COSTO ANUAL
AGUA (m³)	\$250	\$1.800	\$450.000
LUZ (Kw)	\$300	\$3.200	\$960.000
VALOR TOTAL			\$1.410.000

Fuente: Empresas de Servicios Domiciliarios de Barbosa

Cuadro 71. De dotación de COEXPORT S.A.S.

DOTACION DE COEXPORT S.A.S	CANTIDAD POR CUATRIMESTRE	VALOR UNITARIO	VALOR
	POR OPERARIO		TOTAL
OVEROLES ENTERIZOS EN DRILL	1	80.000	80.000
BOTAS	1	90.000	90.000
GUANTES	2	20.000	40.000
GORROS	2	12.500	25.000
TAPABOCAS	3	3.000	9.000
TOTAL DOTACION			244.000
TOTAL DOTACION ANUAL	732.000		

Amortización de diferidos. Comprende el valor diferido utilizado en el área de operación logística de la empresa.

Cuadro 72. De amortización de diferidos de COEXPORT S.A.S

AMORTIZACION DE DIFERIDOS DE COEXPORT S.A.S	ACTIVO	PORCENTAJE DE OPERACIÓN	VALOR	AMORTIZACIÓN ANUAL	AMORTIZACIÓN MENSUAL
INSTALACIONES DE EQUIPOS DE REGULACIÓN AMBIENTAL	\$1.920.000	40%	\$768.000	\$1.920.000	\$160.000
ADECUACIÓN E INSTALACIÓN DE LA MAQUINARIA	\$1.200.000	60%	\$720.000	\$1.200.000	\$100.000
TOTAL	\$10.600.000	100%	\$1.488.000	\$3.120.000	\$260.000

Depreciación de maquinaria, equipo y herramientas. Hace referencia a la disminución del valor que tiene los activos fijos de COEXPORT S.A.S, este desgaste se ocasiona por el uso de la maquinaria, equipos y herramientas; con motivo de las operaciones logísticas de la empresa.

Cuadro 73. De Depreciación Activos Fijos COEXPORT S.A.S

DEPRECIACIONES DE COEXPORT S.A.S	VALOR	TIEMPO (años)	AMORTIZACION ANUAL	AMORTIZACION MENSUAL
EQUIPOS	\$200.000	10	\$200.000	\$16.667
UTENSILIOS	\$2.800.000	5	\$2.800.000	\$233.333
VALOR TOTAL			\$3.000.000	\$250.000

Mantenimiento. Se asigna el 4% del valor del activo correspondiente, para el mantenimiento de los activos fijos.

Cuadro 74. De Mantenimiento Activos Fijos COEXPORT S.A.S.

MANTENIMIENTO DE COEXPORT S.A.S	VALOR	PORCENTAJE	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
EQUIPOS	\$200.000	4%	\$8.000	\$667
UTENSILIOS	\$2.800.000	4%	\$112.000	\$9.333
TOTAL			\$120.000	\$10.000

Otros Costos operacionales indirectos. Estos costos están representados por los seguros pagados por la maquinaria, equipos y herramientas, el cual equivale al 1% del valor de los activos fijos.

Cuadro 75. De Otros Costos operacionales indirectos

MANTENIMIENTO DE COEXPORT S.A.S	VALOR	PORCENTAJE	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
EQUIPOS	\$200.000	1%	\$2.000	\$167
UTENSILIOS	\$2.800.000	1%	\$28.000	\$2.333
TOTAL			\$30.000	\$2.500

Total Costos operacionales indirectos. Están unificados por los costos indirectos del departamento de logística, para la nueva organización (COEXPORT S.A.S)

Cuadro 76. De Costos operacionales indirectos

TOTAL COSTO INDIRECTOS DE COEXPORT S.A.S	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$1.550.100	\$18.601.200
MATERIALES INDIRECTOS	\$26.000	\$312.000
INSUMOS	\$24.400	\$292.800
SERVICIOS PUBLICOS	\$117.500	\$1.410.000
DOTACION PERSONAL	\$61.000	\$732.000
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	\$260.000	\$3.120.000
DEPRECIACION DE MAQUINARIA, EQUIPO Y HERRAMIENTA	\$250.000	\$3.000.000
MANTENIMIENTOS	\$10.000	\$120.000
OTROS CIF	\$2.500	\$30.000
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIONES	\$2.301.500	\$27.618.000

- **Costos operacionales.** Están conformados por los productos terminados, manos de obra directa y costos indirectos operacionales, de acuerdo a esto se puede establecer el costo total de las operaciones logísticas de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 77. De Costos operacionales.

COSTOS DE OPERACIONES DE COEXPORT S.A.S	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COSTO DEL PRODUCTO TERMINADO	\$273.024.000	\$3.276.288.000
MANO DE OBRA DIRECTA	\$998.807	\$11.985.683
COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIONES	\$2.301.500	\$27.618.000
TOTAL COSTOS DE OPERACIONES	\$276.324.307	\$3.315.891.683

5.1.3.2 Gastos de administración. Estos gastos están conformados por los egresos que tienen ver en las operaciones administrativas de la empresa, dentro de estos gastos se encuentra: nómina administrativa y comercial, amortización de diferidos de administración, depreciación de muebles y enseres, equipos de oficina y gastos generales.

- **Nómina administrativa.** Hace referencia a aquellos egresos que se generan por la labor que prestan los empleados que contribuye en el desarrollo de las operaciones administrativas. Para establecer el valor de la nómina administrativa se tiene en cuenta los salarios devengados, las prestaciones legales y dotación.

Cuadro 78. De Nómina administrativa.

PRESTACIONES	GERENTE	ASISTENTE AMINISTRATIVO	CONTADOR EXTERNO
SALARIO	\$1.000.000	\$644.350	\$300.000
EPS 13%	\$125.000	\$80.544	
PENSIONES 16%	\$160.000	\$103.096	
ARP 1%	\$5.200	\$3.351	
CESANTIAS 8%	\$83.300	\$53.674	
INTERES SOBRE LAS CESANTÍAS 1%	\$10.000	\$6.444	
VACACIONES 4%	\$41.700	\$26.869	
PRIMA DE SERVICIOS 8%	\$83.300	\$53.674	
TOTAL MENSUAL	\$1.508.500	\$972.002	\$300.000
NOMINA TOTAL MENSUAL	\$2.780.502		
NOMINA TOTAL ANUAL	\$33.366.024		

*Salario del contador por honorarios

**salario persona encargada de oficios varios medio tiempo

Fuente: SMLV para el año 2015 644.350 pesos

- **Amortización de diferidos de administración.** La inversión de diferidos es amortizada a 5 años, tiempo estimado para el desarrollo del proyecto.

Cuadro 79. De Amortización de diferidos de administración

AMORTIZACION DE DIFERIDOS DE COEXPORT S.A.S	ACTIVOS	% DE OPERACIÓN	VALOR	AMORTIZACION ANUAL	AMORTIZACION MENSUAL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	\$8.000.000	100%	\$8.000.000	\$1.600.000	\$133.333
GASTOS NOTARIALES	\$1.600.000	100%	\$1.600.000	\$320.000	\$26.667
REGISTROS DE MARCAS Y PATENTES	\$2.500.000	100%	\$2.500.000	\$500.000	\$41.667
REGISTRO SANITARIO	\$4.000.000	100%	\$4.000.000	\$800.000	\$66.667
CERTIFICADOS DE CALIDAD	\$1.000.000	100%	\$1.000.000	\$200.000	\$16.667
CAPACITACIONES	\$1.000.000	100%	\$1.000.000	\$200.000	\$16.667
PUBLICIDAD Y LANZAMIENTO	\$4.000.000	100%	\$4.000.000	\$800.000	\$66.667
ADECUACION E INTALACION DE LA MAQUINARIA	\$1.000.000	100%	\$1.000.000	\$200.000	\$16.667
IMPLEMENTACION PLAN DE MITIGACION AMBIENTAL	\$1.600.000	60%	\$960.000	\$192.000	\$16.000
TOTAL	\$24.700.000		\$24.060.000	\$4.812.000	\$401.000

- **Depreciación de muebles, enseres y equipos de oficina.** Se refiere a la depreciación que sufre los muebles, enseres y equipos de oficina por el uso que se les da en el desarrollo de las actividades de COEXPORT S.A.S. Se otorgó una depreciación de 10 años para los muebles, enseres y equipos de oficina de 5 años.

Cuadro 80. De depreciación de muebles, enseres y equipos de oficina

DEPRECIACIONES DE COEXPORT S.A.S	VALOR	TIEMPO (Años)	AMORTIZACION ANUAL	AMORTIZACION MENSUAL	VALOR SALVAMENTO
MUEBLES Y ENSERES	\$3.000.000	10	\$300.000	\$25.000	\$1.500.000
EQUIPO DE OFICINA	\$11.000.000	5	\$2.200.000	\$183.333	
TOTAL	\$14.000.000		\$2.500.000	\$208.333	\$1.500.000

- **Gastos generales.** Hace referencia a los gastos de mantenimiento, seguros, servicios públicos y demás gastos generales.

Gastos de mantenimiento. Son los gastos generados por el mantenimiento de los muebles, enseres y equipos de oficina; esto con el fin de mantener el buen funcionamiento de dichos elementos

Cuadro 81. De Gastos de mantenimiento

MANTENIMIENTO DE COEXPORT S.A.S	ACTIVOS	PORCENTAJE	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
MUEBLES Y ENSERES	\$3.000.000	6%	\$180.000	\$15.000
EQUIPO DE OFICINA	\$11.000.000	5%	\$550.000	\$45.833
TOTAL	\$14.000.000		\$730.000	\$60.833

Seguros. Se asignó el 1% del valor de los equipos y muebles de administración, estos pagos son realizados para asegurar estos elementos de oficina.

Cuadro 82. De Seguros.

SEGUROS DE COEXPORT S.A.S	ACTIVOS	PORCENTAJE	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
MUEBLES Y ENSERES	\$3.000.000	1%	\$30.000	\$2.500
EQUIPO DE OFICINA	\$11.000.000	1%	\$110.000	\$9.167
TOTAL	\$14.000.000		\$140.000	\$11.667

Servicios públicos. Hace referencia a los gastos de servicios públicos que se generan a partir del desarrollo de las actividades administrativas y de logística de la empresa COEXPORT S.A.S para lograr su buen funcionamiento.

Cuadro 83. De Servicios públicos

INSUMOS DE MANTENIMIENTO DE OFICINA DE COEXPORT S.A.S	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AGUA (m3)	\$18.000	\$216.000
LUZ (KW)	\$35.000	\$420.000
TELEFONO	\$30.000	\$360.000
INTERNET	\$30.000	\$360.000
TOTAL	\$113.000	\$1.356.000

Total de gastos generales Son todos los gastos generales que incurre la empresa COEXPORT S.A.S para el normal funcionamiento.

Cuadro 84. De gastos generales.

TOTAL GASTOS GENERALES DE COEXPORT S.A.S	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
MANTENIMIENTO	\$60.833	\$730.000
SEGUROS	\$11.667	\$140.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$113.000	\$1.356.000
GASTOS DE LOGIDTICA INTERNACINAL	\$3.250.000	\$39.000.000
PUBLICIDAD	\$200.000	\$2.400.000
TOTAL	\$3.635.500	\$43.626.000

Total de gastos de administración. Hace referencia a la totalidad de los gastos calculados anteriormente.

Cuadro 85. De gastos de administración.

TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS DE COEXPORT S.A.S	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
NOMINA ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL	\$2.780.502	\$33.366.024
AMORTIZACION DE DIFERIDOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	\$401.000	\$4.812.000
DEPRECIACION DE MUEBLES, ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA	\$208.333	\$2.500.000
GASTOS GENERALES	\$3.635.500	\$43.626.000
TOTAL	\$7.025.335	\$84.304.024

5.1.3.3 Gastos Financieros.

- **Gastos Financieros por giros anticipados.** Son los costos que se paga por concepto del pago anticipado, que se tramita antes de enviar la mercancía a los Estados Unidos; el importador tiene la necesidad de hacer el pago anticipado mensual por un valor de USD 14.540,98 (equivalente a \$45.062.503) y debe dejar constancia en la declaración de cambio y una vez nacionalizada la mercancía debe informar a la entidad bancaria el número y fecha de la declaración de la exportación.

Cuadro 86. De gastos que incurre un giro anticipado

DETALLE	TARIFA EN %	TARIFA MENSUAL EN USD	TARIFA MENSUAL EN \$	OBSERVACIONES
Comisión de giro		20,00	\$ 61.980	Comisión que cobra el banco por el importe de divisas
Comisión de giro a agencias del exterior			Sin costo	Comisión que cobra el banco por el envío de divisas al exterior.
Mensaje Swift a E.E.U.U		20,00	\$ 61.980	Medio por el cual se envía los fondos al exterior
Entrega de divisas en efectivo (incluida comisión al banco de la república)	2,50%	364,00	\$ 1.126.563	Se genera cuando el cliente solicita en efectivo las divisas
Comisión de giro garantizado		20,00	\$ 61.980	Se genera cuando el cliente solicita garantía de las divisas
Reparación en giro		10,00	\$ 30.990	Se genera cuando el giro es devuelto y se debe reintegrar nuevamente.
TOTAL		434,00	\$ 1.343.493	

Fuente: www.bancodebogota.com

- **Gastos Financieros por intereses.** Se refiere a los intereses que se pagan por concepto de un crédito \$34.000.000, que se tramitará para financiar la puesta en marcha de la empresa COEXPORT S.A.S, este crédito corresponde al porcentaje total de la inversión requerida para la implementación de la organización.

El crédito será diligenciado en Bancolombia por medio de la línea de créditos empresariales en convenio con BANCOLDEX banca de segundo piso; las condiciones de esta línea de crédito van de acuerdo al monto a que se desea solicitar, las cuales son consignadas a continuación:

- Monto del crédito: \$34.000.000
- Tasa de Interese Efectivo Anual: 14,4%
- Interés mensual:1,2%
- Periodo de pago: 5 años (60 meses).
- Cuota variable.

Cuadro 87. De amortización 2016

TABLA DE AMORTIZACION 2016 DE COEXPORT S.A.S					
Capital			34.000.000		
Tasa de Interés			1,2%		
Plazo			60 meses		
Nº DE MESES	FECHA	SALDO CREDITO	CUOTA CAPITAL	INTERES	VALOR CUOTA
1	41.641	34.000.000			
2	41.307	33.433.333	566.667	408.000	974.667
3	40.970	32.866.667	566.667	401.200	967.867
4	40.635	32.300.000	566.667	394.400	961.067
5	40.300	31.733.333	566.667	387.600	954.267
6	39.966	31.166.667	566.667	380.800	947.467
7	39.631	30.600.000	566.667	374.000	940.667
8	39.296	30.033.333	566.667	367.200	933.867
9	38.962	29.466.667	566.667	360.400	927.067
10	38.627	28.900.000	566.667	353.600	920.267
11	38.293	28.333.333	566.667	346.800	913.467
12	37.957	27.766.667	566.667	340.000	906.667
1 AÑO	TOTAL		566.667	333.200	899.867
TOTAL			6.800.000	4.447.200	11.247.200
13	37.623	27.200.000			
14	37.289	26.633.333	566.667	326.400	886.267
15	36.952	26.066.667	566.667	319.600	879.467
16	36.618	25.500.000	566.667	312.800	872.667
17	36.282	24.933.333	566.667	306.000	865.867
18	35.948	24.366.667	566.667	299.200	859.067
19	35.613	23.800.000	566.667	292.400	852.267
20	35.279	23.233.333	566.667	285.600	845.467
21	34.944	22.666.667	566.667	278.800	838.667
22	34.609	22.100.000	566.667	272.000	831.867
23	34.275	21.533.333	566.667	265.200	825.067
24	33.940	20.966.667	566.667	258.400	818.267
2 AÑO	TOTAL		566.667	251.600	10.268.000
TOTAL			6.800.000	3.468.000	10.268.000
25	33.605	20.400.000			
26	33.271	19.833.333	566.667	244.800	811.467
27	32.934	19.266.667	566.667	238.000	804.667
28	32.600	18.700.000	566.667	231.200	797.867
29	32.265	18.133.333	566.667	224.400	791.067
30	31.930	17.566.667	566.667	217.600	784.267
31	31.595	17.000.000	566.667	210.800	777.467
32	31.261	16.433.333	566.667	204.000	770.667
33	30.927	15.866.667	566.667	197.200	763.867
34	30.591	15.300.000	566.667	190.400	757.067
35	30.257	14.733.333	566.667	183.600	750.267
36	29.922	14.166.667	566.667	176.800	743.467
3 AÑO	TOTAL		566.667	170.000	736.667
TOTAL			6.800.000	2.488.800	9.288.800
37	29.588	13.600.000			
38	29.253	13.033.333	566.667	163.200	729.867
39	28.916	12.466.667	566.667	156.400	723.067
40	28.582	11.900.000	566.667	149.600	716.267
41	28.247	11.333.333	566.667	142.800	709.467

TABLA DE AMORTIZACION 2016 DE COEXPORT S.A.S					
Nº DE MESES	FECHA	SALDO CREDITO	CUOTA CAPITAL	INTERES	VALOR CUOTA
42	27.913	10.766.667	566.667	136.000	702.667
43	27.577	10.200.000	566.667	129.200	695.867
44	27.243	9.633.333	566.667	122.400	689.067
45	26.909	9.066.667	566.667	115.600	682.267
46	26.574	8.500.000	566.667	108.800	675.467
47	26.239	7.933.333	566.667	102.000	668.667
48	25.904	7.366.667	566.667	95.200	661.867
4 AÑO	TOTAL		566.667	88.400	655.067
TOTAL			6.800.000	1.509.600	8.309.600
49	25.570	6.800.000			
50	25.236	6.233.333	566.667	81.600	648.267
51	24.899	5.666.667	566.667	74.800	641.467
52	24.564	5.100.000	566.667	68.000	634.667
53	24.229	4.533.333	566.667	61.200	627.867
54	23.895	3.966.667	566.667	54.400	621.067
55	23.560	3.400.000	566.667	47.600	614.267
56	23.225	2.833.333	566.667	40.800	607.467
57	22.891	2.266.667	566.667	34.000	600.667
58	22.556	1.700.000	566.667	27.200	593.867
59	22.222	1.133.333	566.667	20.400	587.067
60	21.886	566.667	566.667	13.600	580.267
5 AÑO	TOTAL		566.667	6.800	573.467
TOTAL			6.800.000	530.400	7.330.400

Fuente: Bancolombia

Cuadro 88. De gastos financieros

GASTOS FINANCIEROS DE COEXPORT S.A.S	CUOTA A CAPITAL	INTERESES	VALOR DE LOS GASTOS
GASTOS FINANCIEROS 1 MES	\$566.667	\$408.000	\$974.667
GASTOS OCACIONADOS POR EL GIRO ANTICIPADO			\$1.343.493
TOTAL			\$1.751.493

Fuente: Bancolombia

Cuadro 89. De Amortización del crédito anualmente de COEXPORT S.A.S

PERIODO	SALDO CREDITO	CUOTA CAPITAL	INTERES	VALOR CUOTA
0 AÑO	\$34.000.000	\$6.800.000	\$4.447.200	\$11.247.200
1 AÑO	\$27.200.000	\$6.800.000	\$3.468.000	\$10.268.000
2 AÑO	\$20.400.000	\$6.800.000	\$2.488.800	\$9.288.800
3 AÑO	\$13.600.000	\$6.800.000	\$1.509.600	\$8.309.600
4 AÑO	\$6.800.000	\$6.800.000	\$530.400	\$7.330.400
5 AÑO	-			

Fuente: Bancolombia

5.1.3.4 Total capital de trabajo. Corresponde al monto total requerido para el inicio de las actividades de COEXPORT S.A.S, durante el primer mes de funcionamiento.

Cuadro 90. De capital de trabajo

TOTAL CAPITAL DE TRABAJO DE COEXPORT S.A.S	VALOR MENSUAL
COSTOS DE OPERACIONES	276.324.307
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	7.025.335
GASTOS FINANCIEROS	1.747.864
TOTAL	285.097.506

5.1.3.5 Inversión total. Hace referencia al capital de trabajo requerido para la ejecución e inicio de actividades de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 91. De Inversión total

INVERSION TOTAL DE COEXPORT S.A.S	VALOR
INVERSIÓN FIJA	108.460.000
INVERSIÓN DIFERIDA	29.150.000
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL	285.097.506
TOTAL	422.707.506

5.1.4 Fuentes de financiación. El desarrollo del proyecto será financiado con recursos propios de las inversionistas y el restante será solicitado mediante un micro crédito a Bancolombia.

Cuadro 92. De Fuentes de financiación

FUENTES DE FINACIACION DE COEXPORT S.A.S	VALOR	PORCENTAJE
RECURSOS PROPIOS	\$34.000.000	50%
CREDITO FINANCIERO	\$34.000.000	50%
TOTAL	\$68.000.000	100%

5.2 COSTOS

Son los costos fijos y variables para los procesos de logística de exportación.

5.2.1 Costos fijos. Estos costos son constantes dentro de los procesos de logística de exportación y se fijan de acuerdo a lo incurrido en dicho proceso. Los costos fijos están conformados por costos de diferidos, depreciación, seguros, mantenimiento, nomina administrativa y comercial, nomina operativa, publicidad, insumos, servicios públicos y gastos financieros.

Cuadro 93. De costos fijos

COSTOS FIJOS DE COEXPORT S.A.S	VALOR ANUAL
DIFERIDOS	\$29.150.000
DEPRECIACION	\$2.500.000
SEGUROS	\$140.000
MANTENIMIENTO	\$730.000
NOMINA ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL	\$33.366.024
NOMINA OPERATIVA	\$30.586.883
PUBLICIDAD	\$2.400.000
INSUMOS	\$1.356.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$1.356.000
GASTOS FINANCIEROS	\$1.747.864
TOTAL	\$103.332.771

5.2.2 Costos variables. Son aquellos costos que cambian de acuerdo al comportamiento en los procesos de logística de exportación y están constituidos por producto terminado, mano de obra directa, costos indirectos operacionales como flete, servicios públicos entre otros.

Cuadro 94. De Costos variables

COSTOS VARIABLES DE COEXPORT S.A.S	VALOR ANUAL
PRODUCTOS TERMINADOS	\$273.024.000
MATERIALES INDIRECTOS	\$312.000
INSUMOS OPERACIONALES	\$292.800
GASTOS DE VENTAS	\$39.000.000
TOTAL	\$312.628.800

5.2.3 Costos totales unitarios. Es importante determinar el costo unitario de las variantes de Bocado Veleño, se tiene en cuenta los costos fijos, los costos variables y volúmenes que se desean exportar anual de acuerdo al tipo de presentación.

Cuadro 95. De Costos totales unitarios

COSTOS TOTALES POR KILOGRAMO	VALOR ANUAL	PROPORCIÓN DE COSTOS	UNIDADES EN KG
COSTOS FIJOS	\$103.332.771	\$103.332.771	\$103.332.771
COSTOS VARIABLES	\$312.628.800	\$312.628.800	\$312.628.800
TOTAL	\$415.961.571	\$415.961.571	\$415.961.571
KILOGRAMOS			\$69.120
COSTO FIJO POR KILOGRAMO			\$1,495
COSTO VARIABLE POR KILOGRAMO			\$4,523
COSTOS TOTALES POR KILOGRAMO			\$6,018

5.3 PRECIO DE VENTA

El precio de venta por cada kilogramo de Bocadillo Veleño, está estimado de acuerdo con el costo total por kilogramo de Bocadillo Veleño, apreciando un margen bruto de ganancia del 30% haciendo uso de la siguiente formula.

Cuadro 96. De precio de venta de cada kilogramos

PRECIO DE VENTA POR KILOGRAMOS	VALOR ANUAL EN USD	VALOR ANUAL
COSTO TOTAL UNITARIO	1,9	\$ 6.018
MARGEN DE RENTABILIDAD (30%)	0,6	\$ 1.805
TOTAL	2,5	\$ 7.823

De acuerdo a lo anterior se estableció un precio de USD 2,50 por cada kilogramo de Bocadillo Veleño y en pesos colombianos el costo es de \$7.823 por cada kilogramo Bocadillo Veleño. El precio de venta se fijó según los costos, disponibilidad de compra y competitividad.

5.4 PROYECCIONES FINANCIERAS

El precio de venta es de 2,50 dólares FOB por cada kilogramo de Bocadillo Veleño y la tasa de cambio de es de \$ 3.099 la cual es proyectada al 7%*, hasta lograr el 100% para el quinto año de vida útil del proyecto.

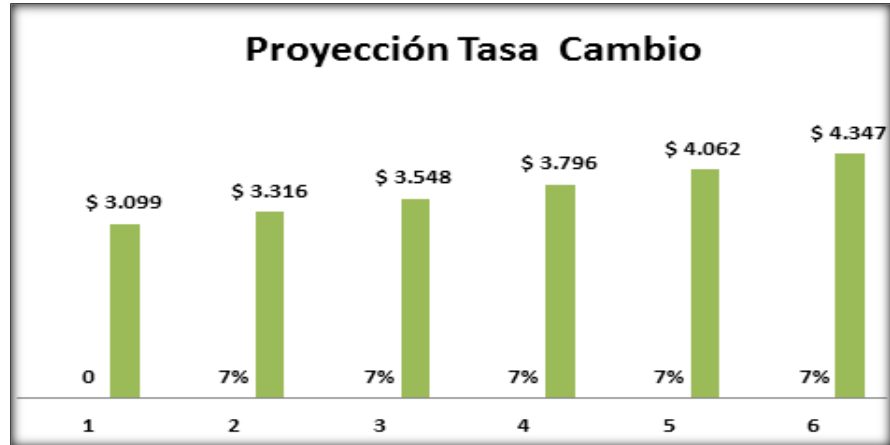
Nota: El precio se fijó teniendo en cuenta los costos de exportación, ver más afondo **anexo 10.2**.

Cuadro 97. De proyección de la Tasa de Cambio

AÑO	APRECIACIÓN ANUAL DE LA TASA DE CAMBIO	PROYECCIÓN DE LA TASA DE CAMBIO
0	0	\$ 3.099
1	7%	\$ 3.316
2	7%	\$ 3.548
3	7%	\$ 3.796
4	7%	\$ 4.062
5	7%	\$ 4.347

* Valoración que ha tenido la tasa de cambio en el Banco de la republica

Figura 30. De proyección Tasa Cambio



La proyección de la Tasa de Cambio, se realizó teniendo en cuenta el comportamiento del mercado cambiario durante el periodo 2014, en el que se garantizó una apreciación de la Tasa Representativa del Mercado (TRM) del 7%⁶⁷ durante el año corrido.

5.4.1 Ingresos. Estos serán provenientes de la venta de 69.120 kilogramos y la tasa de cambio proyectada.

Cuadro 98. De Ingresos

INGRESOS DE COEXPORT S.A.S	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRESENTACION EN KILOGRAMOS	\$ 540.750.042	\$ 578.602.545	\$ 619.104.723	\$ 662.442.054	\$ 708.812.998

Totales kg vendidos anualmente * precio de venta unitario

5.4.2 Egresos. Se refiere a los gastos, fijos o variables requeridos para la ejecución y puesta en marcha de la empresa COEXPORT S.A.S. de acuerdo a la vida útil de este que es de 5 años con un incremento anual del 7%.

⁶⁷ BANCO DE LA REPÚBLICA. (Citado el 4 de mayo de 2016). Disponible en: <http://www.banrep.gov.co>

Cuadro 99. De Proyecto de Egresos de COEXPORT S.A.S.

PROYECCION DE GASTOS DE COEXPORT S.A.S	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	\$84.304.024	\$90.205.305	\$96.519.677	\$103.276.054	\$110.505.378
NÓMINA DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$33.366.024	\$35.701.645	\$38.200.761	\$40.874.814	\$43.736.051
NÓMINA DE PERSONAL OPERATIVO	\$30.586.883	\$32.727.965	\$35.018.923	\$37.470.247	\$40.093.164
TOTAL	\$148.256.931	\$158.634.916	\$169.739.360	\$181.621.115	\$194.334.593

Cuadro 100. De Proyecto de costos

PROYECCION DE COSTOS DE COEXPORT S.A.S	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA	\$273.024.000	\$292.135.680	\$312.585.178	\$334.466.140	\$357.878.770
SERVICIOS	\$1.600.000	\$1.712.000	\$1.831.840	\$1.960.069	\$2.097.274
MANO DE OBRA DIRECTA	\$11.985.683	\$12.824.681	\$13.722.409	\$14.682.977	\$15.710.786
MATERIALES INDIRECTOS	\$312.000	\$333.840	\$357.209	\$382.213	\$408.968
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$1.000.000	\$1.070.000	\$1.144.900	\$1.225.043	\$1.310.796
INSUMOS DE OPERACIONES	\$292.800	\$313.296	\$335.227	\$358.693	\$383.801
OTROS COSTOS INDIRECTOS	\$27.618.000	\$29.551.260	\$31.619.848	\$33.833.238	\$36.201.564
TOTAL	\$315.832.483	\$337.940.757	\$361.596.610	\$386.908.373	\$413.991.959

5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

5.5.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años. El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias muestra ordenada y detalladamente el resultado del ejercicio en periodos anuales. El estado de resultado para el proyecto en desarrollo, muestra el estado financiero de COEXPORT S.A.S, proyectado a (5) cinco años, ajustando los costos a una inflación de compra y venta promedio de 3,7% y aumento de los procesos de exportaciones del 7% anual.

Cuadro 101. De ventas

VENTAS DE COEXPORT S.A.S	KILOGRAMOS
UNIDADES PRIMER AÑO DE OPERACIÓN	\$69.120
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$7.823
TOTAL VENTAS PRIMER AÑO	\$540.750.042

Cuadro 102. De Estado de Resultados Proyectados a 5 años.

ESTADO DE RESULTADOS DE COEXPORT S.A.S	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	1	2	3	4	5
VENTAS	540.750.042	578.602.545	619.104.723	662.442.054	708.812.998
- COSTOS DE PRODUCTO VENDIDO	315.832.483	337.940.757	361.596.610	386.908.373	413.991.959
UTILIDAD BRUTA	224.917.559	240.661.788	257.508.113	275.533.681	294.821.039
- GASTOS DE OPERACIÓN Y VENTAS	148.256.931	158.634.916	169.739.360	181.621.115	194.334.593
UTILIDAD OPERATIVA	76.660.628	82.0 26.872	87.768.753	93.912.566	100.486.446
(-) GASTOS FINANCIEROS (OBLIGACIONES + INTERESES)	11.247.200	12.034.504	12.876.919	13.778.304	14.742.785
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	65.413.428	69.992.368	74.891.834	80.134.263	85.743.661
- IMPUESTOS DEL 25%	16.353.357	17.498.092	18.722.959	20.033.566	21.435.915
UTILIDAD NETA	49.060.071	52.494.276	56.168.876	60.100.697	64.307.746

5.5.2 Flujo de Caja Proyectado. Este estado financiero se proyecta teniendo en cuenta los ingresos y egresos del proyecto desde el año cero, hasta el quinto año, en este último se establece el valor de salvamento de los activos fijos.

Cuadro 103. De Flujo de Caja Proyectado.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE COEXPORT S.A.S						
AÑO	0	1	2	3	4	5
ENTRADAS						
APORTES DE LOS SOCIOS	\$34.000.000					
CREDITO BANCARIO	\$34.000.000					
VENTAS		\$540.750.042	\$578.602.545	\$619.104.723	\$662.442.054	\$708.812.998
TOTAL ENTRADAS	\$68.000.000	\$540.750.042	\$578.602.545	\$619.104.723	\$662.442.054	\$708.812.998
SALIDAS						
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$200.000					
EQUIPOS DE OFICINA	\$11.000.000					
HERRAMIENTAS	\$2.800.000					
INVERSION DIFERIDA	\$29.150.000					
TOTAL SALIDAS						
COSTOS DE OPERACIONES	\$43.150.000	\$315.832.483	\$337.940.757	\$361.596.610	\$386.908.373	\$413.991.959
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		\$84.304.024	\$90.205.305	\$96.519.677	\$103.276.054	\$110.505.378

FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE COEXPORT S.A.S						
AÑO	0	1	2	3	4	5
OBLIGACIONES FINANCIERAS		\$11.247.200	\$10.268.000	\$9.288.800	\$8.309.600	\$7.330.400
IMPUESTOS DEL 25%		\$15.917.901	\$17.032.154	\$18.224.405	\$19.500.114	\$20.865.121
TOTAL SALIDAS		\$427.301.608	\$455.446.217	\$485.629.492	\$517.994.140	\$552.692.858
CAPITAL DE TRABAJO						
(ENTRADAS – SALIDAS)	\$24.850.000	\$26.589.500	\$28.450.765	\$30.442.319	\$32.573.281	\$34.853.411
+ DEPRECIACION						
+ AMORTIZACION DE DIFERIDOS		\$2.500.000	\$2.675.000	\$2.862.250	\$3.062.608	\$3.276.990
- CUOTA CREDITICIA						
VALOR DE SALVAMENTO		\$11.247.200	\$10.268.000	\$9.288.800	\$8.309.600	\$7.330.400
FLUJO DE CAJA NETO	\$68.000.000	\$17.842.300	\$20.857.765	\$24.015.769	\$27.326.288	\$30.800.001

5.5.3 Balance General inicial y proyectado a cinco años. El balance general muestra la solidez de la empresa que refleja su crecimiento a través del capital social, de sus excedentes, el cual no ha requerido de nuevas inversiones en activos.

Cuadro 104. De Balance General inicial y proyectado a cinco años

FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE COEXPORT S.A.S						
AÑO	0	1	2	3	4	5
ACTIVO	\$49.060.071	\$52.494.276	\$56.168.876	\$60.100.697	\$64.307.746	\$64.307.746
ACTIVO CORRIENTE	\$49.060.071	\$52.494.276	\$56.168.876	\$60.100.697	\$64.307.746	\$64.307.746
Maquinaria y equipo	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000
Equipo de oficina	\$11.000.000	\$11.000.000	\$11.000.000	\$11.000.000	\$11.000.000	\$11.000.000
Herramientas	\$2.800.000	\$2.800.000	\$2.800.000	\$2.800.000	\$2.800.000	\$2.800.000
TOTAL INVERSION FIJA	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000
- Depreciación acumulada		\$2.500.000	\$5.000.000	\$7.500.000	\$10.000.000	\$12.500.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$11.500.000	\$9.000.000	\$6.500.000	\$4.000.000	\$1.500.000	\$14.000.000
Inversión diferida	\$29.150.000	\$29.150.000	\$29.150.000	\$29.150.000	\$29.150.000	\$29.150.000
- Amortización diferida acumulada		\$4.812.000	\$9.624.000	\$14.436.000	\$19.248.000	\$24.060.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	\$29.150.000	\$24.338.000	\$19.526.000	\$14.714.000	\$9.902.000	\$5.090.000
TOTAL ACTIVOS	\$103.710.071	\$99.832.276	\$96.194.876	\$92.814.697	\$89.709.746	\$97.397.746
Impuestos de renta		\$16.353.357	\$17.498.092	\$18.722.959	\$20.033.566	\$21.435.915
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		\$16.353.357	\$17.498.092	\$18.722.959	\$20.033.566	\$21.435.915
Deuda financiera	\$34.000.000	\$27.200.000	\$20.400.000	\$13.600.000	\$6.800.000	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$34.000.000	\$27.200.000	\$20.400.000	\$13.600.000	\$6.800.000	

FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE COEXPORT S.A.S						
AÑO	0	1	2	3	4	5
TOTAL PASIVOS	\$34.000.000	\$116.185.633	\$113.692.968	\$111.537.655	\$109.743.311	\$118.833.661
Aportes de los socios	\$34.000.000	\$34.000.000	\$34.000.000	\$34.000.000	\$34.000.000	\$34.000.000
UTILIDAD NETA		\$49.060.071	\$52.494.276	\$56.168.876	\$60.100.697	\$64.307.746
UTILIDADES DE PERIODO ANTERIORES						
TOTAL PATRIMONIO	\$34.000.000	\$83.060.071	\$86.494.276	\$90.168.876	\$94.100.697	\$98.307.746
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$68.000.000	\$199.245.705	\$200.187.244	\$201.706.531	\$203.844.008	\$217.141.407

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La empresa exportadora de Bocadillo Veleño ubicada en Barbosa – Santander, quiere contribuir positivamente con el desarrollo del municipio de Barbosa Santander y de la R.R.S, como es la generación de empleo. El cual contribuye con el desarrollo económico de la R.R.S y mejoramiento de calidad de la de vida de las personas de la R.R.S.

El funcionamiento de la empresa COEXPORT S.A.S es acompañado por administración transparente; garantizando la satisfacción de las necesidades y expectativas alimentarias de los latinos residentes en Miami de los Estados Unidos, la distribución de ingresos para los recursos humanos se realizará de una forma justa y las condiciones laborales se cumplen de acuerdo normatividad del código sustantivo del trabajo.

COEXPORT S.A.S quiere mejorar las alternativas de confituras, adaptándose a los requerimientos solicitados por la población latina residente en Miami de los Estados Unidos, cumpliendo con todos los estándares de calidad que exige el mercado de los Estados Unidos.

En el campo laboral, COEXPORT S.A.S quiere construir con nuevas fuentes de trabajo para la R.RS, para lograr dicho fin contratará con cuatro empleos directos conformados por el gerente, asistente de administración, asesor comercial y operario de logística y uno empleo indirecto ocupado por contador. Los empleados de COEXPORT S.A.S contarán con todas sus prestaciones sociales y un salario básico justo.

COEXPORT S.A.S busca beneficiar a la R.R.S, en el aumento de sus ingresos económicos contribuyendo con el aporte del fisco municipal, el cual serán retribuidos para apoyos de bienestar social (salud, educación y vivienda) dentro de la R.R.S.

6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL

La evaluación ambiental es el procedimiento administrativo que sirve para identificar, prevenir e interpretar los impactos ambientales que producirá un proyecto en su entorno en caso de ser ejecutado, todo ello con el fin de que la administración competente pueda aceptarlo, rechazarlo o modificarlo.⁶⁸

⁶⁸ WIKIPEDIA. Evaluación de impacto ambiental. [Citado el 12 de abril del 2015] Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Evaluaci%C3%B3n_de_impacto_ambiental

6.2.1 Matriz de evaluación de impactos. COEXPORT S.A.S, estará ubicada en Barbosa Santander en la transversal 3 No 6–30. Las actividades de COEXPORT S.A.S se clasifican en la categoría I de impacto bajo, debido a que este proyecto no es tan perjudicial para el medio ambiente. Por tal motivo la empresa deberá informar únicamente a las disposiciones municipales las actividades que desea desarrollar o ejecutar para la conservación del medio ambiente.

Cuadro 105. De Matriz de evaluación de impactos

ASPECTO AMBIENTAL ASOCIADO DE COEXPORT S.A.S	NIVEL			IMPACTO AMBIENTAL DE COEXPORT S.A.S	NIVEL		
	A	M	B		A	M	B
Generación de residuos contaminación durante los procesos de operaciones de logística	X			Contaminación del suelo			X
Generación de residuos reciclables provienen de los empaques de polipropileno	X			Envases plásticos contaminantes		X	
Generación de aguas residuales producidas durante el proceso de lavado y desinfección de la planta	X			Disminución de los recursos naturales	X		
Consumo de energía eléctrica, asignado durante el proceso de almacenamiento de pedidos, se requiere del uso de equipos con electricidad	X			Uso moderado de servicios públicos	X		

El impacto ambiental durante el desarrollo de las actividades labores de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, se encuentra en niveles de contaminación controlables, debido a que los factores o residuos que generan contaminación ambiental son clasificados de acuerdo a su naturaleza.

6.2.2 Plan de mitigación. La empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander (COEXPORT S.A.S), se preocupa por generar un ambiente sano y saludable; ofreciendo Bocado veleño con altos estándares de calidad.

La empresa COEXPORT S.A.S implementará una estrategia ambiental preventiva en el desarrollo de sus actividades logísticas, con el fin aumentar la eficiencia y reducir los riesgos de contaminación contra los seres humanos y el medio ambiente.

La estrategia de preservación del medio ambiente de la empresa COEXPORT S.A.S contiene las siguientes medidas preventivas:

Cuadro 106. De Plan de mitigación

DETALLE	ACCIONES PARA MITIGAR LA CONTAMINACION DE COEXPORT S.A.S			COSTO TOTAL DEL PLAN
	ANTES	DURANTE	DESPUES	
Generación de residuos contaminantes por la implementación de materiales	Medidas de tratamiento a los residuos producidos por la implementación de materiales	Aprovechamiento de materiales evitando desperdicios	Entrega de desechos a empresas para que sean aprovechados	\$200.000
Generación de residuos solidos	Brindar información dentro del empaque acerca del tratamiento que se debe a dar al empaque después del consumo del bocado veleño	Separación de los empaques de papel, cartón y plástico	Disponer los residuos de acuerdo a lo estipulado en el cronograma ambiental establecido por el ente municipal	\$350.000
Consumo de agua	Fijar y establecer un sistema de adecuado a las operaciones de limpieza de la planta	Evitar el desperdicio del agua, usando llaves ahorradoras de agua y cerrarlas a tiempo	Fijar y establecer un sistema de reutilización de las aguas residuales y lluvias, estableciendo sistemas para dicho fin	\$350.000
Consumo de energía eléctrica	Instalación y uso adecuado de las fuentes electrónicas	Implementar equipos con mayor capacidad con el fin de evitar desperdicio de la luz electica		\$300.000
Vertimiento de aguas residuales	Implementar un sistema de tratamiento para la eliminación de materias gruesas	Evitar la eliminación de residuos en lugares no apropiados para dicho fin	Sistemas de canalización de aguas residuales y lluvias para asegurar que sean vertidas al alcantarillado municipal	\$400.000
TOTAL	\$1.600.000			

La localización de COEXPORT S.A.S será en la zona industrial de Barbosa Santander, donde se cuenta con todos los servicios públicos. En la entrada de la empresa se situará un plano donde se indicará las dependencias de COEXPORT S.A.S, los departamentos, áreas, las entradas, la ubicación de los equipos de logística, la ubicación de elementos de emergencia, la ubicación de los sistemas de electricidad y agua.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

6.3.1 Valor Presente Neto. Es la diferencia del valor actual de la inversión menos el valor actual de la recuperación de fondos de manera que, aplicando una tasa corporativa podemos determinar el índice de conveniencia del proyecto de inversión.

El VPN se calcula a partir de los flujos de caja descontando la tasa mínima atractiva de retorno de 20%.

Cuadro 107. De Valor Presente Neto.

AÑO	INVERSION	FLUJOS DE CAJA	FACTOR ACTUALIZADO	FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS	VPN
0	\$68.000.000		1,000000		\$68.000.000
1		\$17.842.300	0,833330	\$17.842.300	\$85.842.300
2		\$20.857.765	0,694440	\$17.381.401	\$103.223.701
3		\$24.015.769	0,578703	\$16.677.510	\$119.901.212
4		\$27.326.288	0,482250	\$15.813.805	\$135.715.017
5		\$30.800.001	0,401877	\$14.853.300	\$150.568.317
TOTAL		\$120.842.122		\$82.568.317	

VPN = \sum Flujos de Caja actualizados – Inversion inicial

VPN = 82.568.317 - 68.000.000

VPN = 14.568.317

El Valor Presente Neto para el presente proyecto corresponde a \$ 14.568.317, este valor es positivo por lo cual se considera que el proyecto supera las expectativas de las inversionistas. Pues representa los rendimientos futuros, descontando el costo del capital menos el costo de la inversión. Es mayor a cero lo que indica que es rentable y conveniente la ejecución del proyecto.

6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR. La TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos en pesos. Es la tasa interna de oportunidad para la cual el proyecto será apenas aceptable constituyéndose como la misma rentabilidad que una inversionista está dispuesto a aceptar.

La Tasa Interna de Retorno es del 36% indicando la viabilidad del proyecto pues esta es mayor a la Tasa de Relación Beneficio costo corresponde al 21%.

6.3.3 Período de recuperación. Se refiere al indicador que mide el tiempo o periodo en el cual se recupera la inversión inicial del proyecto, teniendo como base los flujos efectivos generados anualmente por el proyecto.

Cuadro 108. De Período de recuperación

AÑO	INVERSION DE COEXPORT S.A.S	FLUJOS DE CAJA	PERIODO DE RECUPERACION
0	\$ 68.000.000		
1		\$17.842.300	\$50.157.700
2		\$20.857.765	\$29.299.935
3		\$24.015.769	\$5.284.166
4		\$27.326.288	\$-22.042.122
5		\$30.800.001	\$-52.842.122

Cuadro 109. De Recuperación de la Inversión de COEXPORT S.A.S.

AÑO 4	INGRESOS DIARIOS	SALDO PENDIENTE	DÍAS PENDIENTES DE PAGO
\$ 27.326.288	\$ 75.906	\$ 5.284.166	53

De esta manera se tiene que para el caso del proyecto en desarrollo la inversión realizada se recupera en tres años sesenta días. Este comportamiento deja ver que la inversión es recuperada durante la vida útil del proyecto.

6.3.4 Análisis de las Razones Financieras. Hace referencia al cálculo de las razones financieras y están relacionadas con la planeación, de tal forma que el éxito o fracaso de COEXPORT S.A.S depende de estos componentes. Encontrar las fortalezas y las debilidades de la empresa es una misión imprescindible para el desarrollo de las actividades de COEXPORT S.A.S, en especial los requerimientos financieros para el futuro.

Razón corriente

Cuadro 110. De Razón corriente

RAZON CORRIENTE DE COEXPORT S.A.S	3
ACTIVO CORRIENTE	\$ 47.753.704
PASIVO CORRIENTE	\$ 15.917.901

Este indicador financiero muestra qué durante todo el periodo se pueden cubrir plenamente los pasivos. Por cada peso que la empresa COEXPOR S.A.S debe a corto plazo, posee \$3 centavos en sus activos para cubrir las deudas. Lo ideal es poseer el doble para cancelar los pasivos sin caer en errores de exceso de liquidez, por esta razón la cartera se debe recoger a los quince días.

Razón de capital de trabajo

Cuadro 111. De Razón de capital de trabajo

CAPITAL NETO DE TRABAJO DE COEXPORT S.A.S	\$ 32.706.714
ACTIVO CORRIENTE	\$ 49.060.071
PASIVO CORRIENTE	\$ 16.353.357

Este análisis demuestra el verdadero capital de trabajo de la empresa, por tanto se establece que esta razón para COEXPORT S.A.S. es positiva y tiene liquidez.

Nivel de endeudamiento

Cuadro 112. De Nivel de endeudamiento

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE COEXPORT S.A.S	33
TOTAL ACTIVO	\$ 103.710.071
TOTAL PASIVO	\$ 34.000.000

Este indicador financiero muestra que por cada peso que la empresa COEXPOR S.A.S tiene invertidos en activos. El \$33 ha sido financiado por los acreedores. Es decir el Banco es dueño del 33%, es aceptable pues se considera financieramente normal hasta un 70%.

Margen neto de ganancias

Cuadro 113. De Margen neto de ganancias

MARGEN NETO DE GANANCIA DE COEXPORT S.A.S	0,1
UTILIDAD NETA	\$49.060.071
VENTAS NETAS	\$540.750.042

La utilidad neta de la empresa COEXPOR S.A.S es del 7% de las ventas netas; es decir que por cada peso vendido la empresa ganó \$0.1 pesos.

Rentabilidad en relación al capital

Cuadro 114. De Rentabilidad en relación al capital

RENTABILIDAD EN RELACIÓN AL CAPITAL DE COEXPORT S.A.S	1
UTILIDAD NETA	\$49.060.071
PATRIMONIO	\$34.000.000

Este resultado indica un rendimiento sobre la inversión de capital en un 1,0%, esto mide la efectividad de la administración para controlar los costos y gastos, y convertir las ventas en provecho, para el proyecto, por cada peso de patrimonio se está generando una utilidad neta del 1%.

6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Este punto determina el punto en el cual los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con relación a las ventas y las operaciones de COEXPORT S.A.S.

Cuadro 115. De Distribución del producto en kilogramos para COEXPORT S.A.S.

PRESENTACION	KILOGRAMO	PROPORCIÓN DE VENTAS
PRESENTACIÓN EN KILOGRAMOS	69.120	100%

Cuadro 116. De Margen de Contribución de COEXPORT S.A.S.

PRECIO DE VENTA DE COEXPORT S.A.S	VALOR POR KILOGRAMOS
COSTO TOTAL UNITARIO	\$6.018
MARGEN DE RENTABILIDAD (30%)	\$1.805
TOTAL	\$7.823

Cuadro 117. De punto de equilibrio

DETALLE	PUNTO DE EQUILIBRIO
COSTOS FIJOS	\$103.332.771
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$1.805
TOTAL	\$57.236

Con respecto lo anterior se hace necesario que COEXPORT S.A.S venda como mínimo 57.236 kilogramos de Bocadillo Veleño para cubrir los costos anuales de la empresa.

7. PLAN EXPORTADOR

Para iniciar el plan exportador, para la **CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE BOCADILLO VELEÑO UBICADA EN BARBOSA - SANTANDER**. Se realizará el modelo establecido por **PROCOLOMBIA**.

7.1 POR QUE EXPORTAR

La exportación de productos es una actividad a mediano y largo plazo, donde la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander obtendrá múltiples beneficios: generar empleo y participación en el crecimiento socioeconómico de la R.R.S y el país.

Exportar permite:

- Reducción de independencia local.
- Aprovechar las oportunidades en los mercados internacionales.
- Aprovechar la capacidad de producción del sector de la agroindustria del bocadillo veleño.
- Asegurar la supervivencia de la empresa.
- Diversificar productos y mercados afrontando la competencia internacional.
- Realizar alianzas estratégicas con los clientes, proveedores y entidades bancarias que nos permita reducción de costo y aumentar la diversificación de nuestros productos en el mercado internacional.
- Aprovechar el tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos.

7.1.1 Análisis potencial de exportación.

7.1.1.1 Capacidad de la industria. Teniendo en cuenta la investigación que se realizó de forma directa al sector agroindustrial del Bocado Veleño el 77% de los encuestados afirman que tiene la capacidad instalada para exportar sus productos y el 23% que no tiene la capacidad instalada para introducir sus productos en el mercado Internacional.

Condiciones de productividad

- El sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S ha adoptado y adaptado tecnologías representadas en maquinarias y equipos en acero inoxidable (calderas, batidoras, marmitas, cortadoras, selladoras, bandas transportadoras y otros). Finalmente, se ha desarrollado la NTC 5856 de

2011⁶⁹ para la elaboración del Bocado de guayaba, esta norma establece los requisitos fisicoquímicos y microbiológico que debe cumplir el Bocado Veleño, entre los cuales están las características sensoriales: color, olor, sabor y apariencia; los ingredientes generales y requisitos específicos como: porcentajes de sólidos solubles, humedad, y carbohidratos; levadura, plomo, entre otros criterios.

- Red de suministro de la materia prima. La guayaba ocupa en Colombia el tercer lugar en área sembrada (18.000 Has), Santander es actualmente el primer productor de guayaba en el país; con una producción anual de 112.657 Ha/año, correspondientes al 54% de la producción nacional, la cual es utilizada para el procesamiento industrial, donde el 40 % de la fruta es disponible para la fabricación del Bocado Veleño.
- El sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S cuenta con infraestructuras adecuadas para la elaboración de productos alimenticios. La gran mayoría de las fábricas cuentan con áreas de almacenamiento de materiales directos e indirectos, producción, enfriamiento, empaque y almacenamiento. Estas empresas también cuentan con áreas administrativas. Dichos requerimientos de infraestructura es supervisada por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA).
- El sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S genera más de 7.000 empleos directos.⁷⁰ Esto nos demuestra que la industria cuenta con la capacidad de recursos humanos.

Condiciones de competitividad

- El sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S produce Bocado de alta calidad, con certificaciones BPM del INVIMA y HACCP NTC6001, del ICONTEC. El Puma es considerada la fábrica más moderna del municipio de Vélez y cuenta con dichas certificaciones.⁷¹
- Dentro de unos 6 meses la fábrica de Bocado Veleño “Productos Guavatá” contará con moderna tecnología en infraestructura y maquinaria. El cual favorece a la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander. Por qué dicha fábrica es el proveedor principal de la empresa.
- El sector agroindustrial del Bocado Veleño de la R.R.S, tendrá Marketing Territorial y Marca Región (MCIT), lo cual fortalece la identidad regional, y la

⁶⁹ ICONTEC. Norma para la elaboración del Bocado de guayaba. NTC 5856 de 2011. [Citado el 15 de febrero del 2015]

⁷⁰ REVISTA CRÓNICA REGIONAL. 1° Edición setiembre 2013. pág. 17

⁷¹ Ibidem. pág. 36

hace más competitiva en el ámbito nacional e internacional. La Identidad Regional gira en torno a la producción ancestral del Bocado de guayaba.

- El Bocado tendrá protección jurídica y reconocimiento legal del estado por medio de la “**Denominación de Origen del Bocado Veleño**”,⁷² por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio.

La “**Denominación de Origen del Bocado Veleño**”,⁷³ generará valor agregado en cuanto a la calidad del producto, dado que este mecanismo verifica la excelencia y los atributos que lo hacen único. Adicionalmente, la certificación le ofrece una reputación que no tienen los Bocados de guayaba ajenos a esta región. Es decir, que el beneficio de certificación abarcará solo a los municipios de Vélez, Barbosa, Guavatá y Puente Nacional en Santander, y Monquirá en Boyacá. Esta certificación otorga competitividad en el mercado nacional e internacional, (especialmente con los TLC, con Estados Unidos y Canadá) la protección de la denominación de origen, mejora los precios, tanto del Bocado como el de la guayaba; además mejora la producción, áreas y rendimiento de las mismas.

7.1.2 Preselección de mercados. Para poder definir el mercado objetivo, fue necesario realizar una matriz de comparación en la cual se tomó un grupo de 3 países (Estados Unidos, México y Canadá) teniendo en cuenta los datos estadísticos del periodo 2014 suministradas por Procolombia. En la matriz evaluamos diferentes factores que afectan el desarrollo de un negocio en los mercados internacionales esta metodología nos permitió:

- La comparación de información y la toma de decisiones.
- Aclarar el panorama (oportunidades/amenazas) en los mercados.
- Establecer el potencial del mercado.
- Dar una calificación objetiva a cada mercado para canalizar los esfuerzos de mercado.

Nota. Ver la matriz de preselección del país objetivo que esta adjunta dentro del **anexo 10.1.**

7.1.2.1 País OBJETIVO.

Estados Unidos de América (en inglés United States of América; abreviado U.S.A., U.S., O US)

El país escogido para exportar los productos es Estados Unidos pero a su vez la ciudad a la cual llegaran o desembarcaran los productos será en Miami ya que se

⁷² LEON Guillermo. CADENA AGROALIMENTARIA DE LA GUAYABA Y SU INDUSTRIA.[Diapositivas] [Citado el 21 de marzo del 2015]

⁷³ Ibíd.

cuenta con una alta población de latinos, un alto porcentaje de afinidad cultural con Colombia y a su vez está rodeado por el océano atlántico en el cual llegan cruceros con visitantes de otros países y esto representaría una ventaja que debe ser aprovechada.

Estados Unidos⁷⁴ es una república federal constitucional compuesta por 50 estados y un distrito federal. Con 9,83 millones de Km² y con más de 316 millones de habitantes, es el tercer o cuarto país más grande por área total y el tercero más grande tanto por la superficie terrestre como por población. Es una de las naciones del mundo étnicamente más diversas y multiculturales, producto de la inmigración a gran escala.

Datos macroeconómicos de los Estados Unidos

Cuadro 118. De datos macroeconómicos del periodo 2014

PAIS	ESTADOS UNIDOS
VARIABLES	
Población	313.847.465
Idioma	Ingles
Tipo de gobierno	república federal
Tipo de moneda	dólar americano
PIB	7.601,12 USD billones
Crecimiento PIB	4%
PIB per cápita (millones U\$)	10.832,00
Cambio de moneda X USD	0,37
Tasa de desempleo	5,50%
Inflación	0,40%
Colombia exporta (FOB USD)	414.520
Importaciones totales del producto (CIF)	12.636.596
% de productos importados desde Colombia	4%
Acuerdos comerciales	TLC

Fuente: SICEX. Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY- Procolombia

Disponibilidad de transporte en Estados Unidos.⁷⁵

Infraestructura de transporte Estados Unidos. La infraestructura de transporte de Estados Unidos, ocupa los primeros puestos a nivel mundial como se observa a continuación:

El sistema ferroviario cuenta con: 224.792 km. de vías troncales.

⁷⁴ HISPANOS ABOUT. [Citado el 18 de febrero del 2015] Disponible en: <http://hispanos.about.com>

⁷⁵ TLC NEGOCIOS. [Citado el 16 de febrero del 2015] Disponible en: http://www.tlcnegocios.com/index.php?option=com_content&view=article&id=153&Itemid=373

El sistema vial son 4.374.784 Km. y 2.131.420 Km. se encuentran sin pavimentar.

El sistema fluvial de Estados Unidos, ocupa el cuarto puesto cuenta con un total de 41,009 Km. de vías internas navegables, excluyendo los Grandes Lagos, de las cuales 19,312 Km. son de uso comercial.

El sistema portuario de Estados Unidos es de 400 puertos los cuales son: Louisiana del sur (Louisiana), Houston (Texas), New York y New Jersey (New Jersey), New Orleans (Louisiana), Plaquemines (Louisiana), Baton Rouge (Louisiana), Pittsburgh (Pennsylvania), Valdez (Alaska), St. Louis (Missouri e Illinois) y Duluth-Superior (Minnesota–Wisconsin). Los distritos que más se destacan con mayor valor de la carga, son los siguientes: Los Ángeles, (California), Houston-Galveston (Texas), New York City (New York), New Orleans (Luisiana), Seattle (Washington) , Savannah (Georgia), San Francisco (California), Charleston (South Carolina), Norfolk (Virginia), Miami (Florida).

Aeropuertos de Estados Unidos más grandes del mundo: Memphis International (Memphis), Anchorage (Alaska), Louisville International, Miami International, Los Angeles International y J.F.Kenned (New York).

Puertos marítimos en los Estados Unidos

Los principales puertos en la Costa Este de los Estados Unidos que conectan a Colombia (de Norte a Sur) son: Port Elizabeth, New Jersey (New York); Norfolk, Virginia; Charleston, Carolina del Sur; Savannah, Georgia; Jacksonville, Florida; Port Everglades (Fort Lauderdale) y Miami, Florida.

Los puertos de Port Elizabeth, New Jersey (New York) y Norfolk, Virginia prestan su servicio a toda la carga que se origina en el Medio Oeste y Noreste de los Estados Unidos.

Los puertos de Charleston en Carolina del Sur; Savannah, Georgia y Jacksonville en la Florida son considerados los puertos del Atlántico Sur. Su localización en el Sureste de los Estados Unidos, permite embarcar carga originada en los estados del sur, tales como Georgia, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Tennessee y Alabama.

Transporte aéreo

Para el transporte aéreo a Estados Unidos se encuentran múltiples opciones de transporte aéreo. Entre las principales alternativas de aerolíneas usted puede encontrar:

Figura 31. De Transporte aéreo de Colombia - Estados Unidos

FROM \ TO	MIAMI	NEW YORK	LOS ANGELES	SAN FRANCISCO	DALLAS
BOGOTA					
CALI					
MEDELLIN					

Fuente: [Citado 1 de Marzo del 2015] Disponible en http://www.tlcsnegocios.com/index.php?option=com_content&view=article&id=153&Itemid=373

Oportunidades para exportar productos de la partida arancelaria 200799200 en Estados Unidos

Figura 32. De oportunidades para exportar el producto en Estados Unidos



Fuente: Centro de información y asesoría en comercio exterior. ZEIKY - Procolombia

MIAMI

Miami es una ciudad estadounidense ubicada en la parte sureste de Florida alrededor del río Miami, entre los Everglades y el océano Atlántico. Es la sede del condado de Miami-Dade. Fue fundada el 28 de julio de 1896 y según el censo de 2009 cuenta con una población de 433.136; su área metropolitana engloba a más de 5,4 millones de habitantes, lo que la convierte en la séptima más grande de los Estados Unidos. Las Naciones Unidas han calculado que Miami se convirtió en la novena área metropolitana más grande del país, detrás de Los Ángeles, Nueva York, Chicago, Washington D.C., Filadelfia, Boston, San Francisco y Dallas.

Es considerada una ciudad global de importancia en las finanzas, el comercio, los medios de comunicación, entretenimiento, artes y comercio internacional. Es sede de numerosas oficinas centrales de compañías, bancos y estudios de televisión. Es también centro internacional del entretenimiento popular en televisión, música, moda, cine y artes escénicas. El puerto de Miami es considerado el puerto que alberga el mayor volumen de cruceros del mundo es sede también de varias compañías de líneas de cruceros. Además, la ciudad tiene la mayor concentración de bancos internacionales de todo Estados Unidos.

Gobierno

El gobierno de la ciudad de Miami utiliza un sistema de comisionado encabezado por el alcalde de la ciudad. La comisión ciudadana consiste en cinco comisarios y son elegidos de un único miembro por distrito. La comisión de la ciudad constituye el órgano de gobierno con facultades para aprobar ordenanzas, adoptar reglamentos y ejercer todas las competencias atribuidas a la ciudad en la Carta Puebla. El alcalde es elegido por mayoría y designa a un administrador de la ciudad. El alcalde de la ciudad de Miami es Tomás Regalado y cinco comisarios de la ciudad que supervisan los cinco distritos de Miami. El Ayuntamiento de Miami se encuentra en el barrio de Coconut Grove, en Dinner Key.

Cultura

Entretenimientos y artes escénicas

El Knight Concert Hall del Centro de Adrienne Arsht para las Artes Escénicas. Miami cuenta con importantes atracciones culturales como teatros, museos, parques y centros de artes escénicas. La adición más reciente es el Adrienne Arsht Center of the Performing Arts inaugurado en octubre de 2006 con el nombre de Carnival Center, es el segundo centro de artes más grande en Estados Unidos después del Lincoln Center en Nueva York y es la sede de la Gran Ópera de Florida.⁵⁶ Por su parte, la Miami City Ballet, la compañía de danza del estado de Florida, suele representar sus obras en el Jackie Gleason Theater, entre otros.

Música popular

La música popular en Miami es variada. Los cubanos trajeron la conga y la rumba de sus tierras natales y de inmediato la popularizaron en la cultura americana. Los de Puerto Rico trajeron consigo últimamente un nuevo ritmo musical; El Reggaeton. Los dominicanos hicieron lo mismo con la bachata y el merengue, mientras que los colombianos trajeron el vallenato y la Cumbia colombiana y los caribeños el reggae, la soca, el kompa, el zouk, el calipso y el steelpan.

A principios de los 70, el sonido disco de Miami cobró vida con TK Records, incluyéndose la música de KC and The Sunshine Band, con éxitos como "Get Down Tonight", "(Shake, Shake, Shake) Shake Your Booty" y "That's the Way (I Like It)", al igual que el grupo latinoamericano de disco Foxy con sus sencillos "Get Off" y "Hot Number". George McCrae y Teri DeSario, ambos nativos de Miami, eran también artistas musicales de éxito durante la era disco de los años 70. Influenciado por Miami, Gloria Estefan y Miami Sound Machine lograron un gran éxito con su sonido cubano en los 80 y se dieron a conocer con temas como "Conga" y "Bad Boys".

Transporte

Aéreo

El Aeropuerto Internacional de Miami, situado a 11 kilómetros al noroeste de la ciudad en un área no incorporada del condado, sirve a la ciudad y a su área como aeropuerto principal. Es uno de los aeropuertos más ocupados del mundo, ya que por sus instalaciones pasan entre 30 y 34 millones de pasajeros al año, 68 69 siendo el tercero más importante de los Estados Unidos sólo por detrás del Aeropuerto Internacional John F. Kennedy de Nueva York y el Aeropuerto Internacional de Los Ángeles. Es, además, centro de conexiones de la American Airlines, y es que el aeropuerto cuenta con más de cien líneas aéreas que dan servicio a 150 ciudades de todo el mundo. Entre el catálogo de rutas se incluyen vuelos directos a Norteamérica, Sudamérica, Europa, Asia y Oriente Medio.

Otros aeropuertos cercanos son el Aeropuerto Internacional Fort Lauderdale-Hollywood, 70 el Aeropuerto Opa-Locka de la ciudad de Opa-Locka y el Aeropuerto Ejecutivo de Kendall-Tamiami, situado a 21 kilómetros del centro de la ciudad, sirven como aviación general al área de Miami.

Marítimo

Miami posee uno de los puertos más grandes de Estados Unidos: el Puerto de Miami (conocido oficialmente como Dante B. Fascell Port of Miami); la autoridad encargada de gestionarlo es Miami-Dade County Seaport Department. Además, es uno de los puertos de cruceros más importantes del mundo. Debido a ello es

conocido como «Capital de Cruceros del Mundo», ya que tres millones de pasajeros lo utilizan anualmente. En 2007, 3.787.410 pasajeros pasaron por sus instalaciones. A su vez, el puerto es uno de los más importantes del sector del transporte de carga, importando 7,8 toneladas durante el año 2007. Sólo es superado en este ámbito por el Puerto del sur de Luisiana en Nueva Orleans en términos del tonelaje de carga importado/exportado desde América Latina.

El puerto tiene una superficie de 2 km² y posee siete terminales de pasajeros. China es el puerto principal de importación de Miami y Honduras el de exportación. Cuenta también con numerosas sedes de líneas de cruceros entre las que se encuentran Carnival Cruise Lines, Celebrity Cruises, Costa Cruises, Crystal Cruises, Norwegian Cruise Line, Oceania Cruises, Royal Caribbean International y Windjammer Barefoot Cruises.

Transporte público

El transporte público de Miami es operado por el Departamento de Transporte Público de Miami-Dade y la Autoridad de Transporte Regional del Sur de la Florida (SFRTA), e incluye tren de cercanías (Tri-Rail), sistema elevado de tránsito rápido (Metrorail), un monorraíl elevado (Metromover) y una red de autobuses. Miami tiene el mayor índice de tránsito de Florida, ya que el 12% de la población de Miami usa a diario el transporte público.

El Metrorail es el sistema elevado de tránsito rápido de la ciudad de Miami. Consta de 22 estaciones, con una milla de distancia entre cada una de ellas; el trayecto completo se realiza en poco más de 40 minutos. Este tipo de transporte es el más largo de América con 34 kilómetros, y conecta Kendal con Hialeah, pasando por South Miami, Coral Gables y el centro de Miami. El Metromover, por su parte, es un servicio gratuito de monorraíl elevado, sin conductor y automático. Se mueve por el centro de Miami a lo largo de sus 22 estaciones en tres líneas diferentes.

7.1.3 Comercialización en Miami – Estados Unidos. Los canales de distribución para el Bocado Veleño son: Supermercados: Presidente y Sedano Supermarket.

Después de realizar una investigación con fuentes secundarias tales como el internet, se estableció estos dos supermercados como canal de distribución⁷⁶. A través de esta investigación también se identificó que:

- Los fundadores de estos dos supermercados son hispanos.

⁷⁶ RETIS, Jessica. BADILLO, Angel. REAL INSTITUTO EL CANO. Los latinos y las industrias culturales en español en Estados Unidos. [Citado el 12 de abril del 2015] Disponible en: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/cca34480471bd3ab9079ba12dd3b68de/DT01-2015-Retis-Badillo-latinos-industrias-culturales-en-espanol-en-EEUU.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=cca34480471bd3ab9079ba12dd3b68de>

- Tiene gran acogida de clientes debido a la diversidad de los grupos latinos.
- Su mercado potencial son los hispanos.
- Promueven la venta de los productos hispanos.
- Los productos hispanos ofrecen una alta calidad y precios adquiribles.
- Porque los productos hispanos satisfacen las necesidades de información nutricional.

7.1.3.1 Supermercado Presidente⁷⁷. Supermercados Presidente fue fundada en Miami, Florida en 1990. Las empresas familiares se pusieron en marcha en el área Tri-Estatal de la Familia Marín Rodríguez y de nuevo en la década de 1980. Pedro O. Rodríguez, un inmigrante cubano con un historial familiar de tiendas de comestibles en Cuba, comenzó sus pequeños proyectos empresariales de comestibles en la década de 1980 con la economía # 1 y # 2 de comestibles Economía y Supermercados La Roca. Poco después de que Pedro Rodríguez y Manuel Marin se unieron y crearon empresas Supermercados adicionales que siguen siendo nuestros hermanos supermercados en el estado de New Jersey. Después de una carrera exitosa en la costa este, los socios decidieron expandir sus negocios en expansión en el estado de Florida, la apertura de los primeros supermercados Presidente en 1990. Hoy, Supermercados Presidente han llegado a operar cerca de 30 tiendas en todo Miami-Dade al condado de Palm Beach. Varias tiendas se abrirán en los próximos 2 años. El gran éxito de la cadena de Supermercados Presidente, se basa en un seguimiento constante de las operaciones por parte de sus dueños, una fuerte política de control de precios y una excelente calidad de productos y excelente servicio al cliente. Después de 30 años en el negocio, Supermercados Presidente es uno de los más grandes supermercados hispanos en los Estados Unidos.

Figura 33. De President Supermarket



Fuente: Tomada de <http://presidentesupermarkets.com/es/about-us/>

⁷⁷ PRESIDENTE SUPERMARKETS. [Citado el 12 de abril del 2015] Disponible en: presidentesupermarkets.com/es/

Disponible en:

7.1.3.2 Sedano's Supermarkets⁷⁸. Los Sedano's Supermarkets, son la cadena hispana de supermercados número uno en los Estados Unidos. Fue fundada en Hialeah, Florida en el año 1962 por el Sr. Armando Guerra, un exitoso hombre de negocios en Cuba. El Señor Guerra llegó a este país como un exiliado Cubano en busca de la libertad que había perdido en su país de origen, Cuba. Viendo la necesidad que existía en aquellos años para que los hispanos pudiesen encontrar sus productos de origen, el Señor Guerra decidió abrir su primer supermercado.

En los años 70, el Señor Manuel Herrán, se asoció con el Señor Guerra. La visión y la vasta experiencia de estos dos grandes negociantes, dieron el impulso para la grandeza de lo que es hoy Sedano's. En 1974, Sedano's abrió su segunda tienda y desde entonces la cadena ha seguido creciendo continuamente. En 2012, Sedano's celebró más de cuatro décadas de operación. Hoy la cadena está compuesta de 34 supermercados en las áreas del sur y centro de la Florida, y Sedano's es el miembro más grande de Associated Grocers of Florida.

Figura 34. De Sedano's



Fuente: Tomada <http://sedanos.com/es/historia/>

La Principal estrategia por la cual se caracteriza los supermercados Presidente y Sedano Supermarket, y favorece a la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander es la:

Estrategia diferenciación. Esta estrategia es la más implementada por los supermercados Presidente y Sedano Supermarket, la cual se destaca por la venta de productos excelente calidad y 100% de origen latino, ventaja que favorece al Bocado Veleño. Por qué el Bocado Veleño es elaborado con suministros 100%

⁷⁸ SEDANO'S. [Citado el 12 de abril del 2015] Disponible en: <http://sedanos.com/es/historia/>

colombianos y por su “**Denominación de Origen del Bocadillo Veleño**”.⁷⁹ Protección jurídica asignada únicamente para el sector agroindustrial del Bocadillo Veleño de R.R.S, otorgada por la Superintendencia de Industria y Comercio.

7.1.3.3 Preacuerdo comercial con los supermercado Presidente y Sedano’s Supermarkets. La empresa exportadora de Bocadillo Veleño logro llegar a un acuerdo comercial con los supermercados Presidente y Sedano’s Supermarkets.

Nota. Ver el acuerdo comercial que está adjunto dentro del **anexo 10.9**.

7.1.4 Condiciones de acceso de productos alimenticios a Estados Unidos. Los productos importados en el mercado de los Estados Unidos deben cumplir los mismos requisitos que los productos fabricados en este país; adicionalmente deben pasar por la aduana en donde deben realizar trámites de entrada, inspección, evaluación, clasificación y liquidación de impuestos en el caso que el producto no esté exento de real.⁸⁰

7.1.4.1 Acuerdos comerciales.

Tratado de libre comercio (TLC). El Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y los Estados Unidos, fue aprobado el 12 de octubre de 2011 por el Congreso de los Estados Unidos.

Con la puesta en marcha del TLC, Colombia se convierte en fuente de exportación, pues el acuerdo brinda preferencias arancelarias, ventajas logísticas y costos competitivos; de igual forma brinda la oportunidad de aumentar las exportaciones de bienes y servicios, donde se benefician diferentes sectores de la economía nacional. Gracias al fortalecimiento de la relación comercial que brinda el TLC.

Con el acuerdo de tratado de libre comercio las exportaciones que realizan las dos naciones entran al mercado con cero aranceles.⁸¹ Ampliando: la rentabilidad en los mercados internacionales, conquistar nuevos mercados, aprovechar la capacidad de producción que nos ofrecen el sector agroindustrial del Bocadillo Veleño de la R.R.S, el cual nos conlleva a aumentar la competitividad en el mercado de Miami de los Estados Unidos, diversificar los productos y entre otros aspectos.

⁷⁹ CADENA AGROALIMENTARIA DE LA GUAYABA Y SU INDUSTRIA. Dr. Guillermo Castillo, Secretario Técnico.



⁸⁰ U.S. FOOD AND DRUG ADMINISTRATION. [Citado el 12 de abril del 2015] Disponible en: www.fda.gov

⁸¹ MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. [Citado el 12 de abril del 2015] Disponible en: <http://www.ministerio de comercio exterior>.

7.1.4.2 Posición arancelaria. Para exportar el Bocadillo Veleño la partida arancelaria es 200799200, por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes.

Ficha técnica del Bocadillo Veleño

Figura 35. De ficha técnica del Bocadillo Veleño

 CENTRO AGROPECUARIO "LA GRANJA" SENA - ESPINAL	FICHA TECNICA DE PRODUCTO TERMINADO		PROGRAMA BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA BPM
			F. T. BPM
Preparado por: LEISSY JOHANA CAICEDO MENDOZA	Aprobado por: HARRISON MORENO PEÑA	Fecha: Abril de 2010	Versión: 2010
TIPO DE CONSERVACION	Medio Ambiente	Temperatura medio ambiente no superior a 30 °C.	
	Refrigeración		
	Congelación		
CONSIDERACIONES PARA EL ALMACENAMIENTO	El bocadillo se debe guardar en un lugar fresco, seco y limpio hasta el momento de su distribución. Si la temperatura ambiental es superior a 30 °C, hay riesgo de que se produzca revenimiento, que ocasiona que el producto se suavice y se favorezca el crecimiento de hongos.		
FORMULACION	MATERIA PRIMA/INSUMO		PORCENTAJE
	Pulpa de guayaba		Base de Cálculo
	Azúcar		85 %
	Pectina		1,5 - 2 %
	Acido cítrico		0,5 – 0,8 % (Ajuste de pH a 3,5 – 3;8) de la pulpa
DIAGRAMA DE FLUJO DE ELABORACION DEL PRODUCTO			
			

Fuente: SLIDESHARE. Disponible en: <http://es.slideshare.net/gitasena/ficha-tecnica-Bocadillo-de-guayaba-4268697>

7.1.4.3 Procesos que deben cumplir los productos. El ingreso de mercancía a Estados Unidos debe cumplir con las siguientes normas y requisitos:

- El servicio de aduana de los Estados Unidos exige que la documentación de la mercancía enviada vía marítima, sea transmitida a la Aduana con 24 horas de anticipación a la llegada del puerto destino.
- Someter las declaraciones del país origen exigidos por la aduana de los Estados Unidos y dar cumplimiento a los criterios para establecer el origen de un producto de la siguiente manera:

El país de origen corresponde al país donde fue fabricado completamente el producto.

El cortado, ensamblaje, etiquetado u otro proceso de elaboración no determina el país de origen.

Cumplir con los requisitos de factura al ingreso, con una descripción detallada de la mercancía incluyendo: Nombre, número, y marca de identificación, descripción del artículo y cantidad, país de origen y fecha de exportación, puerto de destino, comprador.

Es importante destacar que los envíos que no cumplan con las leyes y los reglamentos serán retenidos, para modificarse de manera que lo cumplan, o para destruirse o reexportarse a discreción del FDA.

7.1.4.4 Proceso de entrada de la mercancía. Es un proceso que consta de dos partes:

Entregar los documentos que contiene la información necesaria para establecer si la mercancía puede ser liberada.

Entregar los documentos que contiene los datos necesarios para el cálculo de los impuestos y la elaboración de las estadísticas.

Dentro de los quince días laborales subsiguientes a la fecha de la llegada de un cargamento al puerto de entrada o puerto de destino se deben entregar los documentos de ingreso al lugar que determine el Director del Distrito o del área, a menos que se conceda una de las siguientes prórrogas:

- Manifiesto de entrada o Solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro Formulario requerida por el Director del Distrito.
- Prueba del derecho de entrada.
- Factura comercial o factura proforma cuando ésta no puede ser presentada.
- Lista de empaque, si aplica.

- Otros documentos necesarios para determinar la admisión de la mercancía. El proceso de nacionalización debe ser realizada por el importador, también puede ser diligenciada por un empleado autorizado. Los empleados y funcionarios de la aduana de dicho país no están autorizados para actuar como agentes importadores o transportadores, aunque pueden proporcionar cualquier asesoría o ayuda al importador. Las únicas personas autorizadas por las leyes de los Estados Unidos para actuar en representación del importador son los agentes de aduanas o Customs Brokers, quienes son individuos privados o sociedades autorizadas por el Servicio de Aduanas. Los agentes de aduanas prepararán y depositarán los documentos aduanales necesarios y harán los arreglos correspondientes para el pago de los impuestos, tomarán las medidas para el ingreso de la mercancía bajo custodia de la aduana y demás trámites.

Para finalizar se realiza la inspección de la mercancía bajo las condiciones que salvaguarden apropiadamente la mercancía. La inspección es necesaria para definir:

- El valor de las mercancías y su derecho impositivo.
- Si la mercancía está debidamente marcada con el país de origen y las etiquetas requeridas.
- Si el embarque contiene artículos prohibidos.
- Si la mercancía ha sido debidamente facturada y si la mercancía excede lo facturado o existe un faltante.
- Si el embarque contiene drogas ilícitas.
- Algunas importaciones deben ser examinadas si cumplen con cierto requisitos de ley.

Nota. Los alimentos y bebidas no aptos para el consumo humano son aquellos que no cumplen con los requerimientos de la FDA (Food and Drug Administration), y como tales pueden estar sujetos a inspecciones más cuidadosas. En las facturas deben consignarse los pesos y medidas del sistema métrico vigente en los Estados Unidos y no el sistema de pesos y medidas del país de origen de la mercancía.

Norma de origen.⁸² Define las características que deben tener los productos para ser considerados beneficiarios de las preferencias arancelarias. En otras palabras se trata de determinar el grado de insumos y el valor agregado que debe tener cada producto para considerarse originario. El producto se considera como originario cuando es manufacturado en territorio nacional o extranjero, con la condición de que los componentes nacionales sean mayores al 70%.

⁸² PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Revista del Banco de la República. 10ª. Edición. Bogotá. 2004.

Los exportadores colombianos podrán solicitar trato arancelario preferencial para los envíos comerciales que refieren una entrada formal con el acuerdo de promoción comercial entre los dos estados: Colombia y Estados Unidos, teniendo en cuenta la clasificación arancelaria internacional del producto indicando en sus anexos las normas de origen que deben cumplir los productos para considerarse originario de las dos partes.

El certificado de origen se tramita en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Entidad oficial que certifica el cumplimiento de los requisitos de origen en virtud de acuerdos el cual debe anexar como prueba documental, en el momento de introducir los productos.

The U.S. Food and Drug Administration⁸³

The U.S. Food and Drug Administration, contiene información de seguridad alimentaria, etiquetado, guía informativa de las regulaciones e información adicional aplicada a productos alimenticios, medicamentos, vacunas, alimentos veterinarios, cosméticos, productos de tabaco entre otros.

United States Government Printing Office⁸⁴

Normas de calidad y sanitarias para productos agrícolas, de la pesca, forestales, productos de higiene, cosméticos y otros.

Reglamentos técnicos y de Fitosanitarios⁸⁵

Es la normatividad que asegura la inocuidad de alimentos al igual que la protección de la vida de las personas o de los animales frente a los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios al igual que el aseguramiento de la no propagación de plagas u otras afecciones por motivo del ingreso a un país determinado de productos.

Norma técnica del etiquetado y rotulado

El bocado veleño al ser considerado un producto alimenticio debe ser etiquetado de igual forma que la norma técnica colombiana 512 de 2007. El etiquetado de los productos exportados a los Estados Unidos está bajo la supervisión del FD&C

⁸³PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Revista del Banco de la República. 10ª. Edición. Bogotá. 2004.

⁸⁴ ABOUT GPO. Code of Federal Regulations (Annual Edition). [Citado el 13 de abril del 2015] Disponible en. <http://www.gpo.gov/fdsys/browse/collectionCfr.action?collectionCode=CFR>

⁸⁵ Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. PROCOLOMBIA. Condiciones de acceso. [Citado el 13 de abril del 2015] Disponible en. <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/condiciones-acceso>

(Federal Food, Drug and Cosmetic Act.). El etiquetado de cualquier producto debe incluir información específica, rigurosamente detallada y expresada en términos legibles para el consumidor final. La etiqueta debe contener la información en el idioma español e inglés.

El etiquetado debe obtener la siguiente información:

- Nombre del producto.
- Lista de ingredientes.
- Contenido neto.
- País de origen.
- Teléfono y dirección del productor y distribuidor.
- Teléfono y dirección del fabricante importador.
- País de origen.
- Lote.
- Fecha de vencimiento.
- Registro sanitario(INVIMA)
- Especificación de conserva como temperatura.
- Tiempo límite de consumo.

7.2 ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN DE MERCADO

7.2.1 Estrategias de distribución. La estrategia de distribución se hará a través de los supermercados Presidente y Sedano Supermarket. Ellos son los encargados de ofrecer el Bocado Veleño al consumidor final.

7.2.2 Estrategias de fijación de precios. Para la fijación del precio del Bocado Veleño que ofrecerá la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, se tiene en cuenta los siguientes aspectos:

- Fijación de precios del producto que ofrecerá la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, se realiza teniendo en cuenta el valor que los supermercados Presidente y Sedano Supermarket cancelen por cada kilogramo de Bocado Veleño, es decir de acuerdo al estudio de la demanda y de la oferta.
- Mantener un margen de utilidad razonable de un 30% y lograr los mayores volúmenes de compra y venta.
- Además el precio será fijado de acuerdo a la rentabilidad esperada teniendo en cuenta los costos que genera la comercialización del producto.

Por lo anterior la estrategia está en el cálculo de los costos de exportación del producto, incrementando un margen de rentabilidad razonable y competitiva teniendo en cuenta los ofrecidos por la competencia.

7.2.3 Estrategias de producto. La estrategia que se utilizará es la de enfoque en diferenciación, ya que nuestro producto está dirigido a los latinos residentes en Miami de los Estados Unidos, los culés valoran más las propiedades nutricionales del Bocado Veleño.

Esta estrategia se sostendrá en el tiempo a través de la mejora del portafolio de productos y procesos que maneja el sector de la agroindustria del Bocado Veleño, con lo cual se asegura una calidad permanente del producto.

7.2.4 Estrategias publicitarias y promoción. Las estrategias de promoción para la creación la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander son:

- Crear una página web. Donde se publicara información sobre: aspectos corporativos de la empresa y el portafolio de productos con sus respectivos precios.
- Estrategia de marketing. Se quiere aprovechar el reconocimiento de la “Denominación de Origen del Bocado Veleño”. Con el fin de seguir fortaleciendo la identidad regional, y logra mayor competitividad en el mercado internacional.

7.2.5 Estrategias de lanzamiento. Las estrategias de lanzamiento que impulsará empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander son:

- Campañas masivas de publicidad y promoción.
- Campañas de anuncios impresos (tarjetas postales, catálogos, folletos, calendarios) que contengan información en inglés y español.
- Crear un portafolio de productos.

7.2.6 Estrategias de operación. Las estrategias operación que desea desarrollar la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander son las cinco fuerzas de Michael Porter.

- Poder de negociación con los proveedores.
- Poder de negociación con los clientes.
- El nivel de competencia de la industria.
- Segmentación por nichos. A través de área geográficas.

7.3 ABASTECIMIENTO DE MERCANCÍA EN ESTADOS UNIDOS

Para poder realizar el proceso de abastecimiento de mercancía a Estados Unidos se debe contar con el registro FDA; se debe realizar a nivel de producto y a nivel

de empresas productoras, importadoras y distribuidoras de alimentos para consumo en los Estados Unidos.

Nota. Los procedimientos de cómo realizar el registro FDA para el Bocado Veleño se encuentran dentro del **anexo 10.5**.

7.3.1 Registro de las instalaciones de fabricación, empaque y distribución. La ley de bioterrorismo establece esta clase de registro. La FDA requiere tener información de contacto con las instalaciones en donde realizan los procesos de fabricación, empaque y distribución del producto. Igualmente se deben registrar la instalación en el país de origen o Estados Unidos. Donde los productos son almacenados para hacer despachos de exportación y distribución al mercado o clientes.

En el registro de las instalaciones se debe suministrar:

- Nombre de empresa.
- Dirección.
- Nombres ficticios y marcas registradas.
- Categoría de productos fabricados, procesados, almacenados, etc.
- Si es una empresa extranjera, dar el nombre de: Agent In charge

Formas de registrar instalaciones ante FDA

- <http://www.access.fda.gov>.
- Correo.
- Fax.

Registro del producto

El registro del producto facilita que la FDA realice seguimiento al proveedor de un producto que este en el mercado de los Estados Unidos.

Los requisitos de registro del producto están compuestos por dos categorías:

- Los productos que necesitan registro ante FDA son aquellos productos empacados herméticamente que no requieren almacenamiento refrigerado que tengan los siguientes niveles de PH y medio en agua: Nivel final de equilibrio de PH superior a 4.6 y actividad de agua superior a 85.
- Los productos primarios como carnes, lácteos, vegetales y frutas frescas tienen que cumplir con los requisitos de admisibilidad USDA el cual obtiene cada país por medio del trámite de un protocolo. En cada importación los productos frescos deben incluir una certificación del departamento de agricultura del país de origen que certifique que compuesto de fumigación fueron utilizados en el

producto. Todos los productos frescos serán sometidos a inspección sanitaria en el puerto de entrada a los Estados Unidos.

Preparación del empaque

La reglamentación de FDA y la FTC (Federal Trade Comisión) establecen normas para los empaques que se utilicen en productos de venta en el mercado de los Estados Unidos.

En la cara principal del empaque debe ir:

- Nombre genérico de la fruta en inglés y español.
- Peso y dimensiones indicados en Lbs, gm, kg.
- Condiciones de almacenamiento.
- Marca.
- Fecha de vencimiento.

En la cara de retiro o laterales se debe colocar:

- Contenido número de unidades.
- Datos de contacto del importador.
- Cuadro con información nutricional.

Nutricional “Nutrition Facts” para cada porción que incluye:

- Calorías.
- Grasas.
- Colesterol.
- Sodio.
- Carbohidratos.
- Proteínas.
- Vitaminas.
- Código de barras.

En empaque de consumo final debe ir el UPC

Información adicional de certificación de calidad o cualquier otra indicación de beneficio para el cliente como números de servicio al cliente o sitio de Internet. Para los empaques de mayor tamaño se recomienda no utilizar embalajes en madera, ya que esto implicaría tener certificados de fumigación adicional.

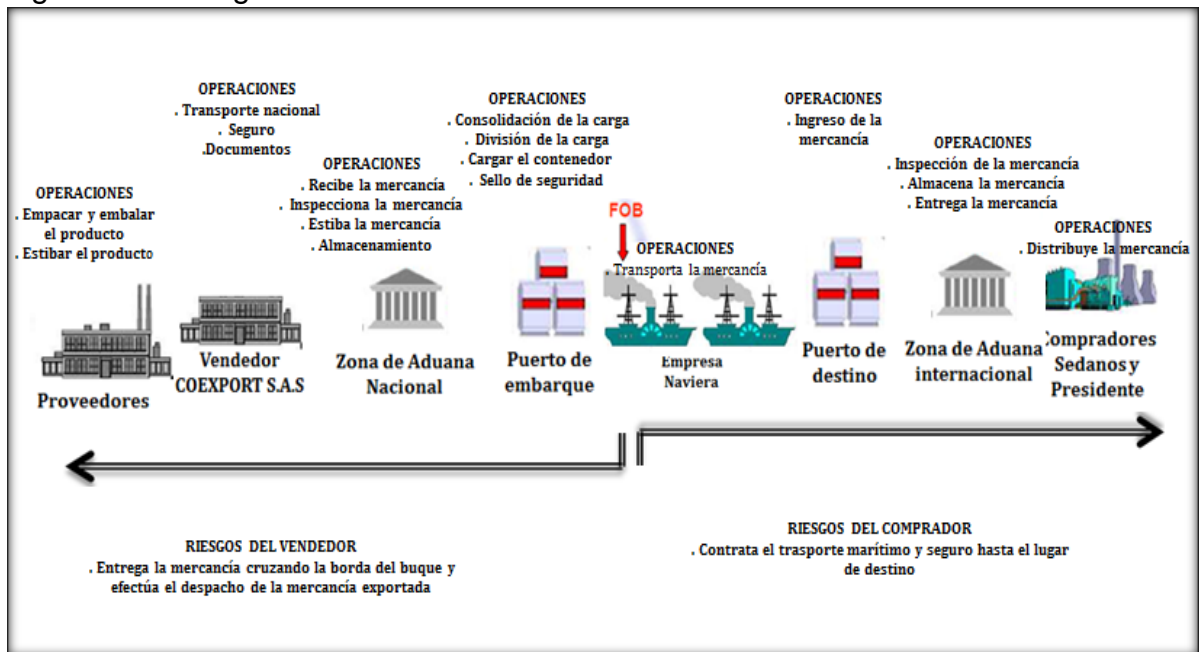
Agente encargado “Agent in charge”

El agent in charge tiene como función ser el contacto de la FDA con el productor extranjero de un alimento.

8. LOGISTICA INTERNACIONAL

La logística de exportación consta de:

Figura 36. De logística internacional



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior .ZEIKY-Procolombia y autoras del proyecto

Proceso de exportación: Variantes de Bocadillo Veleño

Partida arancelaria: 200799200 - Demás confituras, Jaleas y mermeladas. Purés y pastas de frutas u otros frutos. Obtenidos por cocción. Incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

8.1 EMPAQUE Y EMBALAJE

En la agroindustria del Bocadillo Veleño existen tres tipos de empaques que cumplen funciones diferentes dentro del proceso de empaque y embalaje.

8.1.1 Empaque primario. Las unidades de Bocadillo Veleño se empaquetan en papel polietileno con el objetivo de aislar el producto del medio ambiente, evitando la contaminación para poder mantener sus características hasta el momento del consumo final.

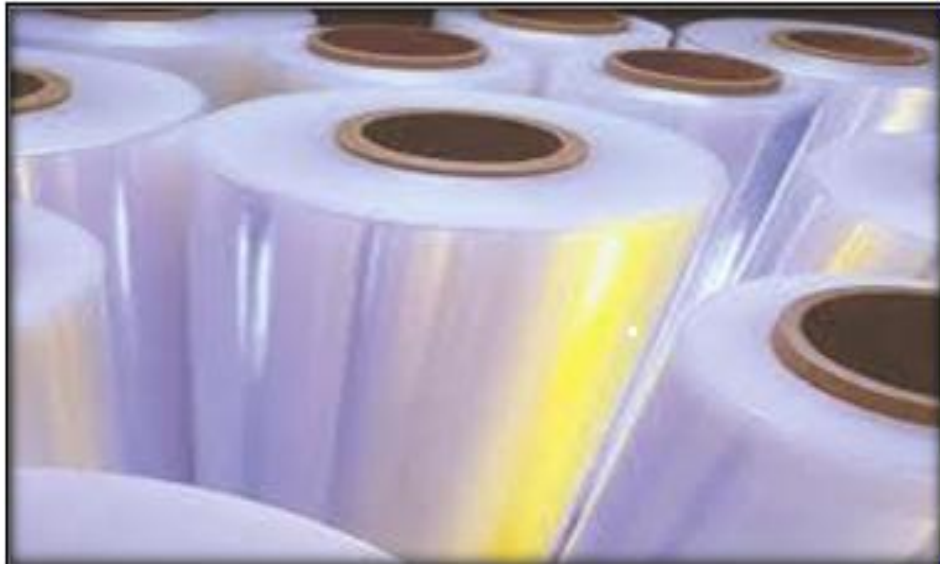
Funciones:

- Proteger el producto.
- Facilitar la manipulación.

Características:

- Capacidad perfecta.
- Resistente al manejo (reducir al mínimo las roturas).
- debe ser fácil para el embalaje.
- Resistencia al transporte y sus rotaciones manuales.

Figura 37. De empaque



Fuente: GOOGLE Imágenes. [Citado el 5 de Marzo del 2015]
https://www.google.com.co/?gfe_rd=cr&ei=HMNZVufmDs3l8AfQjLC4Bw#q=como+hacer+cajas+de+carton

Dimensiones del empaque

Las dimensiones del empaque dependen de acuerdo al tamaño de cada unidad según su presentación.

Cuadro 119. De Dimensiones del empaque según su variante

VARIANTES	DIMISIONES DEL EMPAQUE
	POLIÉSTER
TROCITOS DE 12 UNIDADES DE 500GM	16CM X 16CM
CUBOS DE 24 UNIDADES DE 800GM	18CM X 18CM
VELEÑO DE 36 UNIDADES DE 1000GM	20CM X 20CM

8.1.2 Empaque secundario. Las unidades de Bocadillo Veleño se agrupan en cajas de cartón, elemento que sirve para proteger el producto y que se distinga de otro producto.

Las cajas deberán llevar en su exterior la siguiente información.

- Nombre del productor y exportador.
- Lugar de fabricación.
- Lugar de destino.
- Cantidad del producto.
- Fecha de fabricación.
- Fecha de vencimiento.
- Lote.
- Información nutricional.
- Condiciones de conservación.

Funciones:

- Proteger el producto.
- Facilitar la manipulación y su distribución.

Características:

- Capacidad perfecta.
- Fácil de armar.
- Resistente en la manipulación del proceso de embalaje.

Figura 38. De empaque



Dimensiones del empaque

Las dimensiones del empaque dependen de acuerdo a la presentación.

Cuadro 120. De Dimensiones del empaque

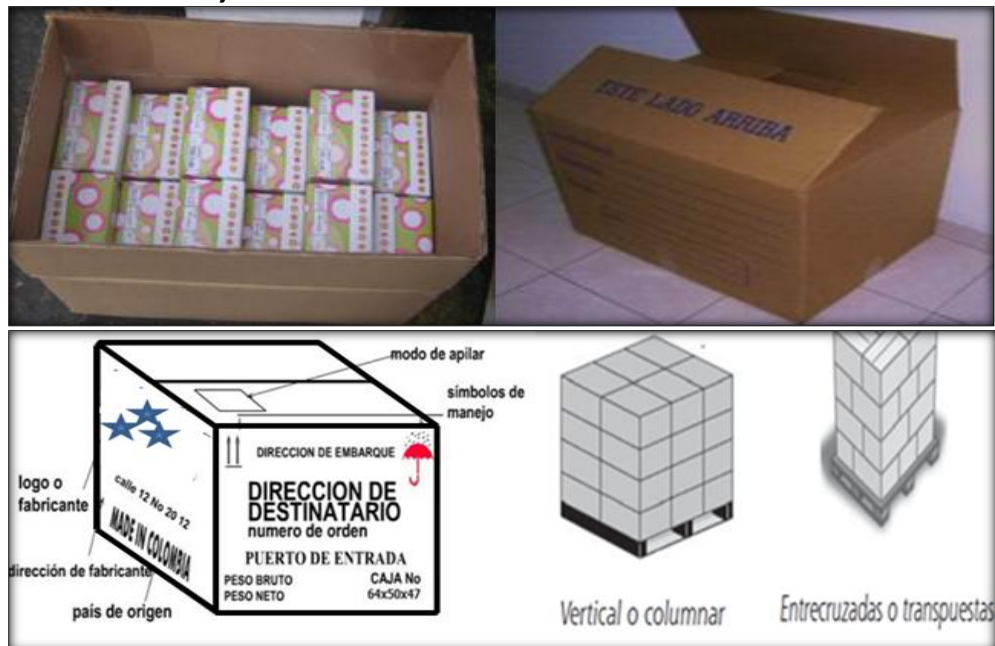
VARIANTES	DIMISIONES DEL EMPAQUE
	CAJAS
TROCITOS DE 12 UNIDADES DE 500GM	20CM X 10CM
CUBOS DE 24 UNIDADES DE 800GM	22CM X 12CM
VELEÑO DE 36 UNIDADES DE 1000GM	25CM X 15CM

8.1.3 Empaque terciario o embalaje. Este material sirve para acondicionar, manipular, organizar, almacenar, conservar y transportar el Bocado Veleño desde el lugar de fabricación hasta el lugar de consumo final.

Las cajas deberán llevar en su exterior la siguiente información.

- Nombre del comprador.
- Número de referencia acordado entre el comprador y el vendedor.
- Lugar de destino.
- Número de embalaje o número total de cajas en el envío.
- País de origen.

Figura 39. De embalaje



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Disponible en <http://www.procolombia.com>

Este empaque tiene como función:

- Protección física, química y microbiológica.
- Acondicionar el producto para la manipulación comercial.
- Presentar, identificar el producto e informar al consumidor.

Este empaque debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Protección frente agentes externos.
- Compatibilidad envase – alimento.
- Adecuación a normas y legislación.
- Posibilidad de informar al consumidor.

Características.

- Resistente incluso en condiciones de humedad.
- Higiénico, sano y natural.
- Un solo uso.
- Propiedades antibacterianas (permeabilidad).
- Fresco y transpirable.
- Diseño versátil y funcional.
- Reciclable y biodegradable.

Embalaje dependiendo sus variantes

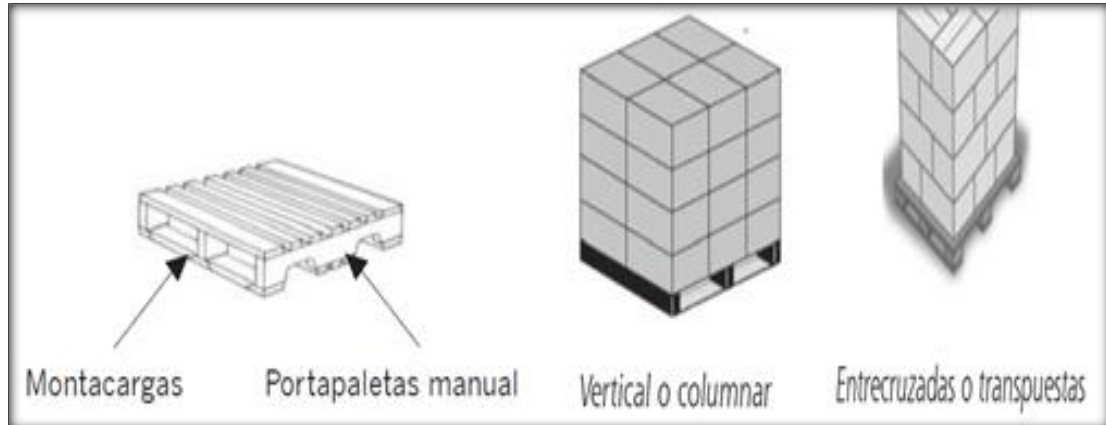
Cuadro 121. De embalaje dependiendo sus variantes

VARIANTES	DIMENSIONES DEL EMBALAJE
	CAJAS
TROCITOS DE 12 UNIDADES DE 500GM	60CM X 25CM
CUBOS DE 24 UNIDADES DE 800GM	70CM X 30CM
VELEÑO DE 18 UNIDADES DE 1000GM	75CM X 30CM

8.1.4 Preparación de las estibas. Se utilizar para una mayor protección de los productos durante el transporte y almacenamiento.

- Las estibas deben contener cierta cantidad de cajas.
- Hay que asegurarse que las cajas cubran completamente la estiba, con el fin de que las cajas no se muevan durante el transporte.
- Las estibas se deben estabilizar con adhesivos y chunchos.

Figura 40. De preparación de estibas



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Disponible en <http://www.procolombia.com>

8.2 NORMAS

8.2.1 Registro FDA. La empresa COEXPORT S.A.S tiene como objetivo realizar el proceso registro FDA para el Bocado Veleño en la Food and Drug Administration, con el fin de dar cumplimiento a la ley de seguridad de la Salud Pública y ley Bioterrorismo, aprobada en los Estados Unidos en el año 2002.

Nota. Los procedimientos de cómo realizar el registro FDA del Bocado Veleño se encuentran dentro del **anexo 10.5**.

8.2.2 Normas de embalaje y etiquetado (ISO 28219). Según la norma ISO 28219 de embalaje y etiquetado las variantes del Bocado Veleño debe tener la siguiente información en español e inglés:

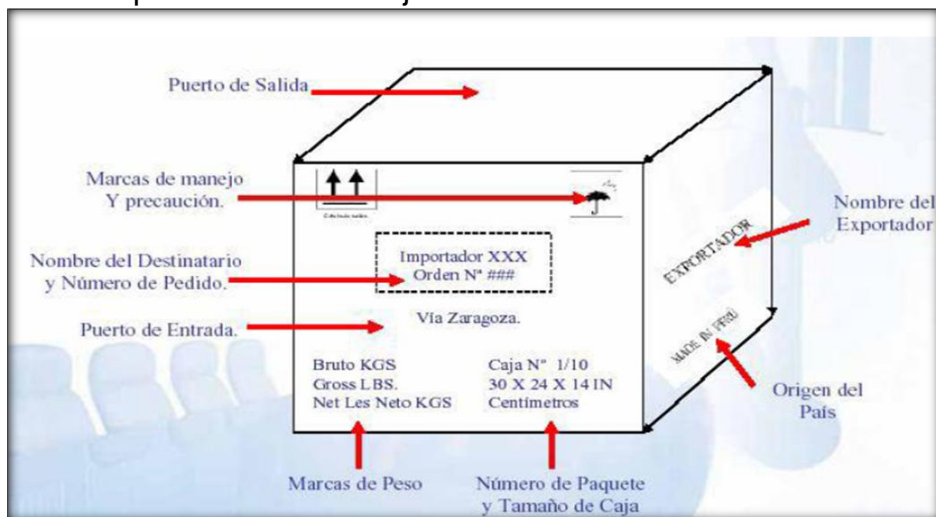
- Lista de ingredientes.
- Contenido neto.
- País de origen.
- Teléfono y dirección del fabricante importador.
- Fecha de vencimiento.
- Registro sanitario (INVIMA).
- Código de barras o código de barra dimensionales.
- Especificación de conserva como temperatura.
- Tiempo límite de consumo.

Figura 41. De etiquetado



Fuente: Juan David Peña Díaz diseñador grafico

Figura 42. De etiquetado del embalaje



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Disponible en <http://www.procolombia.com>

8.2.3 Dimensiones de las estibas o pallet (ISO 3394). Las medidas estipuladas de las estibas están reglamentadas en la norma ISO 3394 y son:

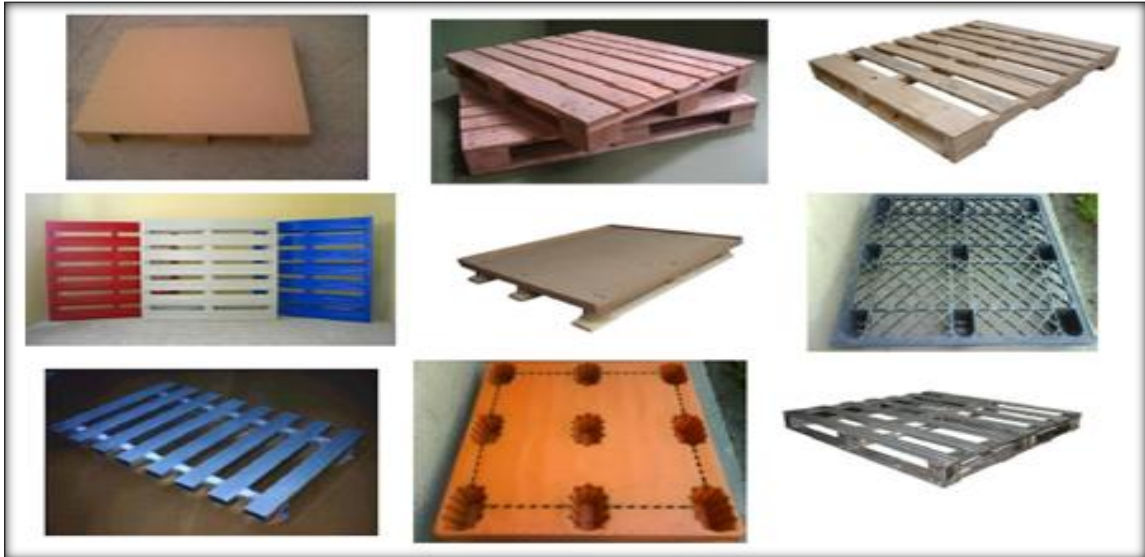
Cuadro 122. De Norma de las estibas o pallets de tercer

ESTIBAS MÁS USADAS Y “STANDARD” EN EL MUNDO	
Tipo A	800 x 1200mm tipo Europeo
TIPO B	1219 x 1016 mm (48” x 40”) tipo Americano
Standard	1200 x1000 mm

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY.[Archivo Digital] Disponible en <http://www.procolombia.com>

El material de las estibas son en: acero inoxidable plástico, metálico, catón y madera.

Figura 43. De estibas

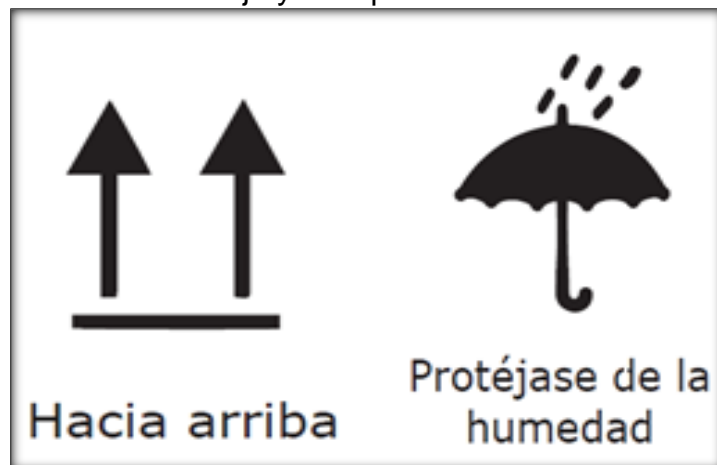


Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Disponible en <http://www.procolombia.com>

8.2.4 Símbolos de manejo y manipulación (ISO 780 y 7000). En el embalaje se debe informar la manera en que se debe manipular, conservar y proteger la mercancía con el fin de mantener las características del producto.

Símbolos que se manejan en la manipulación del Bocado de guayaba.

Figura 44. De símbolos de manejo y manipulación



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Disponible en <http://www.procolombia.com>

8.3 ALMACENAMIENTO

8.3.1 Bodega. Las instalaciones donde se va a realizar el almacenamiento del producto se debe cumplir con las normas sanitarias de INVIMA, con el fin de poder realizar las operaciones de almacenamiento de las variantes del Bocadillo Veleño. El lugar debe cumplir con las siguientes características: temperatura ambiente, ser un lugar aireado, con baja humedad y protegido contra la luz solar.

El Bocadillo Veleño no requiere refrigeración para su almacenamiento dado por su estabilidad física, química y microbiológica de este producto. Pero si es necesario utilizar estivas para evitar el contacto con el suelo de esta manera se evita la humedad del producto almacenado.

Figura 45. De almacenamiento



8.4 TRANSPORTE NACIONAL

Infraestructura vial del país. En Colombia hay aproximadamente 128.000 kilómetros de red vial en todo el país, en las cuales se encuentran 17.143 redes primarias.⁸⁶

Redes viales más importantes dentro del país.⁸⁷ Corredor Bogotá - Buenaventura (Túnel de la línea, segunda calzada Calarcá - Cajamarca y doble

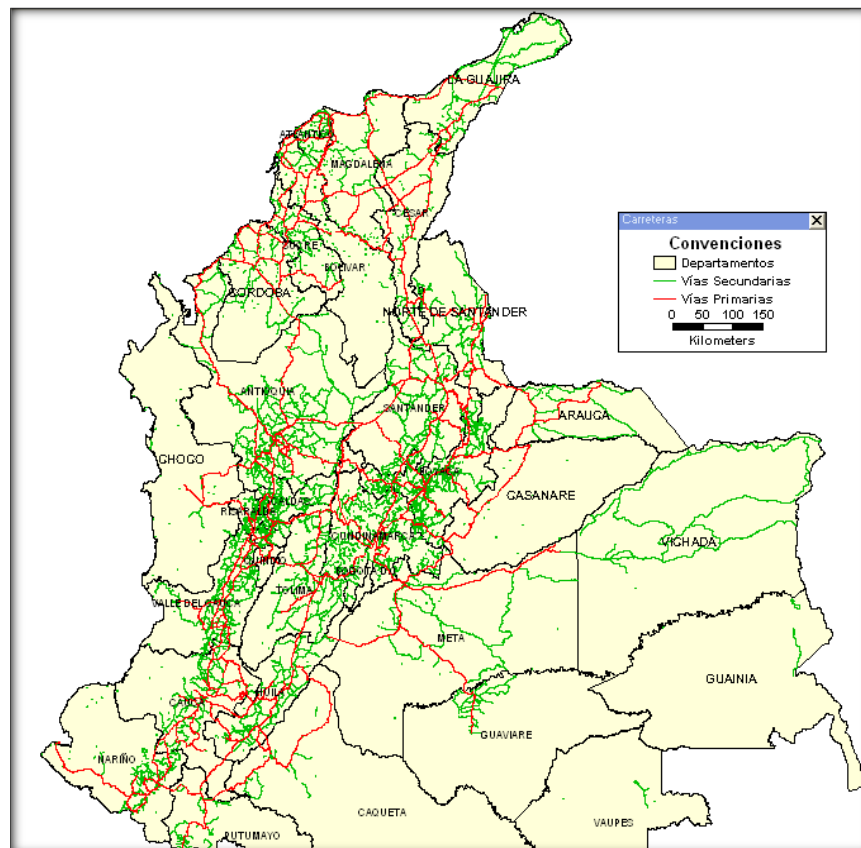
⁸⁶. INSTITUTO NACIONAL DE VÍAS (INVIAS) - Subdirección de apoyo técnico. [Citado el 13 de abril del 2015] Disponible en: www.invias.gov.co

⁸⁷ Ibíd.

calzada Buga - Buenaventura), vía alterna al puerto de Santa Marta, vía Tumaco - Pasto - Mocoa, doble calzada Bogotá - Villavicencio, autopista de la Montaña, ruta del Sol, Transversal de la Macarena, Transversal cafetera, Corredor del sur, Marginal de la selva (Longitudinal del oriente), Corredor del Paletará, Transversal del Libertador (Transversal del sur), Troncal norte de Nariño, Anillo del macizo colombiano, Transversal del Carare, Transversal de Boyacá, Transversal del Cusiana, Transversal del Sisga (Vía alterna al Llano), Troncal central del norte, Carretera de la soberanía, Transversal Medellín - Quibdó, Troncal del nordeste, Corredor de las palmeras, Doble calzada Bucaramanga - Cúcuta y Doble calzada Bogotá – Buenaventura

Empresas que prestan el servicio en el país.⁸⁸ Motatransportamos S.A.S, Compañía de distribución y transporte S.A, Distrasa, otrans help logistic S.A.S, Intercargueros Andinos, Sparta Transports S.A.S, Galotrans S.A, Gallegos S.A.S y otras. Estas empresas prestan el servicio de transporte de carga seca y refrigerada.

Figura 46. De infraestructura vial de Colombia



Fuente: Instituto Nacional de Vías INVIAS - Subdirección de apoyo técnico

⁸⁸ MINISTERIO DE TRANSPORTE. [Citado el 13 de abril del 2015] Disponible en: www.mintransporte.gov.co

El transporte de la carga del Bocado Veleño se realizará por vía terrestre. En el cual se desarrollara el recorrido desde la ciudad de Barbosa hasta la ciudad de Barranquilla.

Cuadro 123. De Costo transporte interno

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	USD
Bocado de guayaba	5760kg	69120 Kg	\$323.070	\$3.876.846	1251

Fuente: Transportes Transsander

8.5 SEGURO

El seguro de la mercancía, es la garantía que tiene la empresa para transportar tranquilamente el Bocado Veleño desde su origen de fabricación hasta el puerto de embarque.

El seguro de carga está compuesto por los siguientes elementos:

Causa. Riesgos o peligros que se oponen durante el transporte de la carga.

Objeto. Mercancía asegurada que está expuesta a riesgos derivados del transporte.

Acuerdo en entre la aseguradora y el beneficiario de la póliza.

La empresa de seguros Liberty S.A le ofreció a COEXPORT S.A.S un contrato donde asume los riesgos de movilidad al transporte de la mercancía como pérdida de la carga ya sea por hurtos o accidentes de tránsito.

Para COEXPORT S.A.S es importante pagar el seguro interno de movilidad, debido a que la situación del país tiene un alto riesgo.

Cuadro 124. De costo seguro

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	USD
Seguro de la mercancía	\$88.322	\$1.059.858	342

Fuente: Póliza de seguros Liberty S.A

8.6 TRÁMITES Y DOCUMENTACION PARA LA EXPORTACIÓN

Registro como exportador. Reglamentado por el decreto 2788 de 2014 y modificado por el Decreto 2645 del Ministerio de Hacienda se reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual constituye un mecanismo para identificar, ubicar y clasificar los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para la actividad de exportación se debe tramitar este registro, especificando la actividad.

Figura 47. De RUT.

DIAN Formulario del Registro Único Tributario Representación **001**

Figura: de Hoja 3

5. Número de identificación Tributaria (NIT): 6. CUIT: 10. Administración: 14. Sucios auxiliares:

Registro actividades

N°	08. Representación:	09. Fecha inicio operación representativa:	100. Tipo de documento:	101. Número de identificación:	102. CUIT:	103. Número de negocio profesional:
1
2
3
4
5

00. Número de identificación Tributaria (NIT): 100. CUIT: 110. Nombre del representante legal:

00. Representación: 09. Fecha inicio operación representativa: 100. Tipo de documento: 101. Número de identificación: 102. CUIT: 103. Número de negocio profesional:

00. Primer apellido: 00. Segundo apellido: 06. Fecha nacimiento: 07. Otros nombres:

00. Representación: 09. Fecha inicio operación representativa: 100. Tipo de documento: 101. Número de identificación: 102. CUIT: 103. Número de negocio profesional:

00. Primer apellido: 00. Segundo apellido: 06. Fecha nacimiento: 07. Otros nombres:

00. Representación: 09. Fecha inicio operación representativa: 100. Tipo de documento: 101. Número de identificación: 102. CUIT: 103. Número de negocio profesional:

00. Primer apellido: 00. Segundo apellido: 06. Fecha nacimiento: 07. Otros nombres:

00. Representación: 09. Fecha inicio operación representativa: 100. Tipo de documento: 101. Número de identificación: 102. CUIT: 103. Número de negocio profesional:

00. Primer apellido: 00. Segundo apellido: 06. Fecha nacimiento: 07. Otros nombres:

00. Representación: 09. Fecha inicio operación representativa: 100. Tipo de documento: 101. Número de identificación: 102. CUIT: 103. Número de negocio profesional:

00. Primer apellido: 00. Segundo apellido: 06. Fecha nacimiento: 07. Otros nombres:

00. Representación: 09. Fecha inicio operación representativa: 100. Tipo de documento: 101. Número de identificación: 102. CUIT: 103. Número de negocio profesional:

00. Primer apellido: 00. Segundo apellido: 06. Fecha nacimiento: 07. Otros nombres:

Fuente: PERILLA, Rogelio. Manual para exportadores e importadores 11ª Edición p148

Procedimientos de Vistos Buenos. Es importante obtener los vistos buenos por el INVIMA e ICA para la autorización de la exportación. Este registro se tramita antes de presentar la declaración de Exportación (DEX).

Figura 48. De DEX

DIAN		Declaración de Exportación				MUSCA		600	
1. Año <input type="text"/>					4. Número de formulario				
Espacio reservado para la DIAN									
20. Tipo de aseguramiento		25. Número documento de identificación		26. DV	27. Primer apellido	28. Segundo apellido	29. Primer nombre	30. Otros nombres	
11. Razón social									
21. Tipo de aseguramiento		25. Número documento de identificación		26. DV	27. Primer apellido	28. Segundo apellido	29. Primer nombre	30. Otros nombres	
21. Razón social									
22. Tipo de aseguramiento		25. Número documento de identificación		26. DV	27. Primer apellido	28. Segundo apellido	29. Primer nombre	30. Otros nombres	
26. Razón social									
29. Domicilio del destinatario									
40. Ciudad									
41. Clase DEX					Cod	43. No. formulario anterior		42. Tipo de diligenciamiento	
Cod	43. Tipo de conexión	Cod	44. No. Referencia	47. No. Programa especial de materias o control de sustrato de energía		45. No. Autorización de embarque (DGE)			
49. Programa aduanero		Cod	50. Aduana destino		Cod	51. Cod. País destino	52. Cod. Región de procedencia		
53. Tipo de datos		Cod	54. Tipo de embarque		Cod	55. Cod. Autorización de embarque	56. Cod. Incidente	57. Lugar de entrega	
58. Cod. Modo de transporte	59. Valor factura en moneda de transacción		60. Tasa de cambio		61. Forma de pago		Cod	62. Cantidad de DGE (DGE/DGE)	
63. Fecha 1er pago (DD/MM/AAAA)	64. Mercancía a la mano (DGE/DGE)	65. Sistemas especiales (SI/NO)	66. Cooperación al Fisco (SI/NO)	67. Método de transporte		Cod	68. Tipo de carga		Cod
69. Aduana de salida		Cod	70. País destino final		Cod	71. Cod. Lugar destino final			
72. Valor total FOB USD		73. Valor total fletes USD		74. Valor total seguros USD		75. Valor total otros gastos USD			
76. Valor total exportaciones USD		77. Valor a reintegrar USD		78. Total valor agregado nacional USD					
Tabla para control									
79. Total kilos		80. Total número de bultos		81. Total peso bruto kgs.					
82. No. Autorización embarque		83. Fecha autorización embarque		84. No. Subtotal autorización de embarque		85. Fecha subtotal autorización embarque			
86. Nombre funcionario responsable					Firma funcionario responsable				
87. Cargo									
88. Tipo de mercancía		89. No. del documento de identificación							
90. No. Receptor									
Firma de quien suscribe el documento									
1001. Apellidos y nombres		1002. Tipo de identificación		1003. No. identificación		1004. DV		1005. Cod. Representación	
1006. Cargos		1007. Fecha declaración exportación		1008. No. de control		1009. No. de control		1010. No. de control	

Fuente: PERILLA, Rogelio. Manual para exportadores e importadores 11ª Edición p147

Figura 49. De INVIMA (Medicamentos, alimentos, productos Cosméticos)

REPUBLICA DE COLOMBIA
MINISTERIO DE SALUD

INVIMA
INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA

DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS

**FORMULARIO UNICO DE REGISTRO SANITARIO AUTOMATICO DE ALIMENTOS
NUEVO Y RENOVACIÓN
DECRETO 3075/97**

1. DATOS GENERALES DEL TITULAR

Nombre o Razón Social:	
Dirección:	Ciudad:
Correo Electrónico E-mail:	
Departamento:	País:
Propietario, Representante legal o Apoderado:	
Cédula de ciudadanía:	T.P. de Abogado Nro.:
Dirección de notificación:	Ciudad de Notificación:
Teléfono(s) de notificación:	

2. DATOS DEL RESPONSABLE DE LA TRANSACCIÓN DETALLADA EN LA CONSIGNACIÓN

Nombre o Razón Social:	
Dirección:	Nit o CC:
Ciudad:	Tel:
Numero de consignación (referencia I):	Código de tarifa Cancelada:

3. DATOS ESPECIFICOS DEL PRODUCTO

<input type="checkbox"/> Alimento producido o envasado en el país	<input type="checkbox"/> Alimento Importado	
<input type="checkbox"/> Solicitud de Registro Sanitario		
<input type="checkbox"/> Solicitud Renovación Registro Sanitario Nro. _____ Vigente hasta: _____		
Fabricante(s) o envasador(es)	Ubicación (Dirección y Ciudad)	
1.		
2.		
3.		
Importador(es)	Ubicación (Dirección y Ciudad)	
1.		
2.		
3.		
Nombre del producto:		
Marca(s) comerciales:		
CONDICIONES DE CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO		
<input type="checkbox"/> Temperatura ambiente	<input type="checkbox"/> Refrigeración	<input type="checkbox"/> Congelación
EXPEDIENTE Nro.:	REGISTRO SANITARIO Nro.:	VIGENTE HASTA
Verificado por:		Subdirector (a) de Registros Sanitarios:

Declaro que la información presentada en esta solicitud respaldada con mi firma, es veraz y comprobable en cualquier momento, que conozco y actúo los reglamentos vigentes que rigen las condiciones sanitarias de las fábricas de alimentos y que el producto cumple estrictamente con los requisitos técnicos-sanitarios exigidos por el Ministerio de Salud. Los oficiales colombianos o un su defecto con las normas del Codex Alimentarius. Este producto no será comercializado con indicaciones terapéuticas.

Nombre y firma del propietario, representante legal o apoderado

ISSA 011-25/03E

Fuente: PERILLA, Rogelio. Manual para exportadores e importadores 11° Edición p139

Procedimientos aduaneros para el despacho ante la DIAN. Lista la mercancía y el termino de negociación - INCONTERMS, se procede a contratar un agente marítimo para la contratación del transporte internacional. Luego procedemos a solicitar la clave de acceso al sistema informático de la DIAN para que diligencie la Autorización de Embarque.

Directamente si la exportación tiene un valor inferior a 10.000 USD. Si es mayor se debe realizar el procedimiento a través de una Agencia de Aduana, que esté autorizada por la DIAN. Este Trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía anexando los siguientes documentos:

Figura 50. De Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL			
EMPRESA EXPORTADORA :		RUT	
Dirección:		FACTURA DE EXPORTACION	
Teléfono/fax:		N°	
E-mail:			
Señores:		Fecha:	Nuestra/Referencia:
EMPRESA IMPORTADORA:			
Dirección:			
PAIS DE ENVIO:		INCOTERMS:	
CODIGO ARANCEL:	Enviado de :	Medio de Transporte:	
UNIDADES	CODIGO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL

Fuente: PERILLA, Rogelio. Manual para exportadores e importadores 11° Edición p138

Figura 51. De Lista de Empaque

LISTA DE EMPAQUE			
EMPRESA EXPORTADORA :		RUT	
Dirección:		FACTURA DE EXPORTACION	
Teléfono/fax:		N°	
E-mail:			
Fecha:		Pedido N°	
UNIDADES	CODIGO	DIMENSION CAJAS	PESO DE CAJA
NATURALEZA PRODUCTO:			
Recomendación de manejo			
Método de embalaje:			
Marcas y números:			
Número total de cajas:			
Volumen total:			
Peso neto total:			
Peso bruto total:			

Fuente: PERILLA, Rogelio. Manual para exportadores e importadores 11° Edición p137

- Documento de Transporte

Figura 52. De Conocimiento de embarque

Fecha										Conocimiento de embarque – Formulario corto –										Página 1 de	
										No negociable											
Envío desde					Número de conocimiento de embarque:																
Nombre:					Espacio de código de barra																
Dirección:																					
Ciudad/Estado/Código postal:																					
N.º de identificación del cliente:																					
Envío para					Nombre de la compañía:																
Nombre:					Remolque n.º:																
Dirección:					Número(s) de serie:																
Ciudad/Estado/Código postal:																					
N.º de identificación del cliente:																					
Cargos de fletes de terceros facturados a:					SPAC:																
Nombre:					Número del producto:																
Dirección:					Espacio de código de barra																
Ciudad/Estado/Código postal:																					
Instrucciones especiales:					Cláusulas de cargo de flete:																
					Prepago: Cobrar: Terceros:																
					<input type="checkbox"/> Conocimiento de embarque original con los correspondientes conocimientos de embarque adjuntos.																
Información de la orden del cliente																					
Pedido del cliente N.º				N.º del paquete		Peso		Palet/compr obante (circular uno)		Información adicional de envío											
								S N													
								S N													
								S N													
Total definitivo																					
Información de la compañía																					
Unidad de manejo		Paquete						LTL únicamente													
Cant.	Tipo	Cant.	T I P O	Peso	HM(X)	Descripción de la materia prima Las materias primas que requieren cuidado o atención especial o adicional en la manipulación o almacenamiento deben estar marcadas y empaquetadas de forma tal que asegure el transporte seguro con cuidado normal.		NMFC N.º	Clase												
Donde el índice depende del valor, se solicita que los despachantes establezcan específicamente por escrito el valor acordado y declarado de la propiedad de la siguiente manera: "El despachante establece específicamente que el valor acordado y declarado de la propiedad para que no exceda _____ por _____"								COD Cantidad: \$ _____		Forma de pago a elección: Cobro __ Prepago __. Se acepta cheque del cliente _____											
Nota: Puede aplicarse la limitación de la responsabilidad por pérdida o daño en este envío.								El despachante no entregará este envío sin el previo pago del mismo.													
Recibido, según a tarifas determinadas individualmente o combinadas que se han acordado por escrito entre la compañía y el despachante, si es aplicable o según las tarifas, clasificaciones y reglas que han sido establecidas por la compañía y que están disponibles para el despachante, a su solicitud y a todas las normas aplicables estatales e federales.								Firma del despachante _____													

Fuente: PERILLA, Rogelio. Manual para exportadores e importadores 11º Edición p136

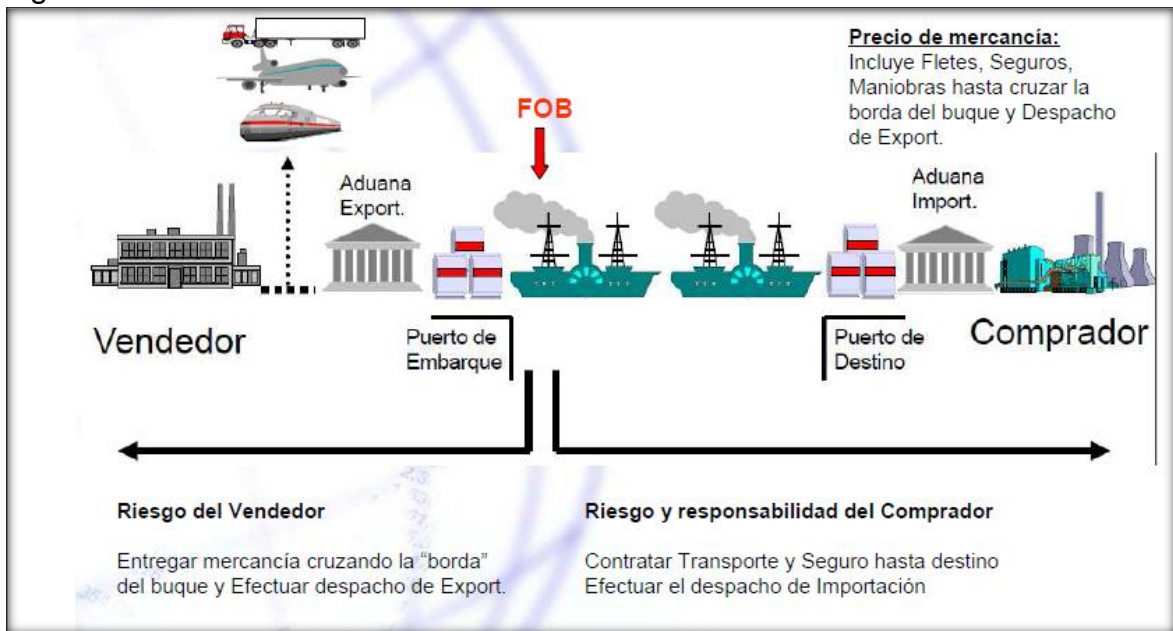
8.7 INCOTERMS

En la factura proforma se estableció que el proceso de negociación que se desarrollara es el Incoterms **FOB** (Free On Board - Libre a bordo). En el cual se establece dónde termina la responsabilidad de COEXPORT S.A.S y donde empieza la responsabilidad de los supermercados Presidente y Sedano Supermarket.

Obligaciones de COEXPORT S.A.S. Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por los supermercados Presidente y Sedano Supermarket en el puerto de embarque convenido y efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones de Presidente y Sedano Supermarket. Designar y reservar el Buque (Correr) con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa a la borda del buque.

Figura 56. De Incoterms FOB



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY.

8.8 PUERTO DE SALIDA

Puerto de Barranquilla.⁸⁹ Este puerto está ubicado en el noroccidental de la ciudad de Barranquilla. Donde laboran ciento veinte operadores portuarios, los cuales realizan operaciones logísticas de cargue y descargue de contenedores dentro del puerto.

⁸⁹ SUPERINTENDENCIA DE PUERTOS Y TRANSPORTE. Disponible en: www.supertransporte.gov.co

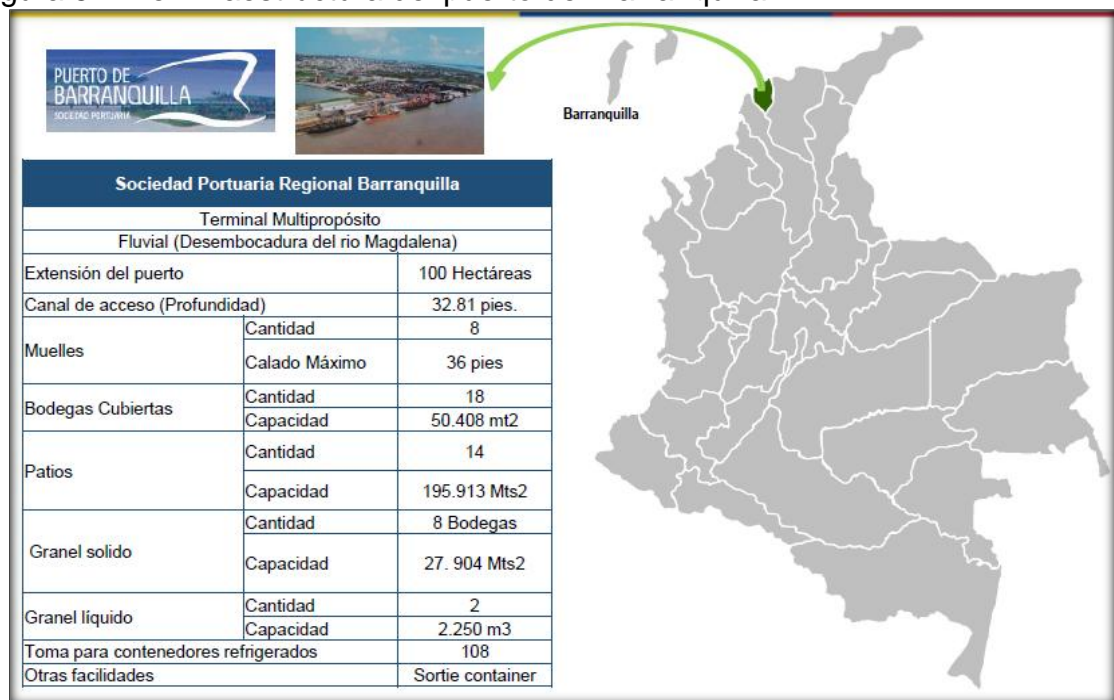
Las actividades de cargue y descargue de contenedores se realiza con grúas de tierra móvil, elevadores frontales y elevadores de alcance o Reach Steacker. El puerto de Barranquilla también cuenta con los elevadores con diferentes capacidades para el cargue y descargue de mercancía.

Dentro de las instalaciones del puerto de Barranquilla la DIAN tiene una zona administrativa, donde cuenta con oficinas de seguridad y oficinas de operaciones, basculas de pesajes para la mercancía, zona de inspección de la carga y zona de llenado del contenedor y zona de vaciado del contenedor.

El puerto de Barranquilla es un puerto multipropósito donde opera todo tipo de mercancía y tiene un muelle de 1.058 m y con un calado autorizado de 36 pies en agua dulce, pero los caudales y sequias del río durante el verano se puede promediar en 30 pies. También ofrece un muelle de 550 m con calado de 12 pies, para operaciones fluviales.

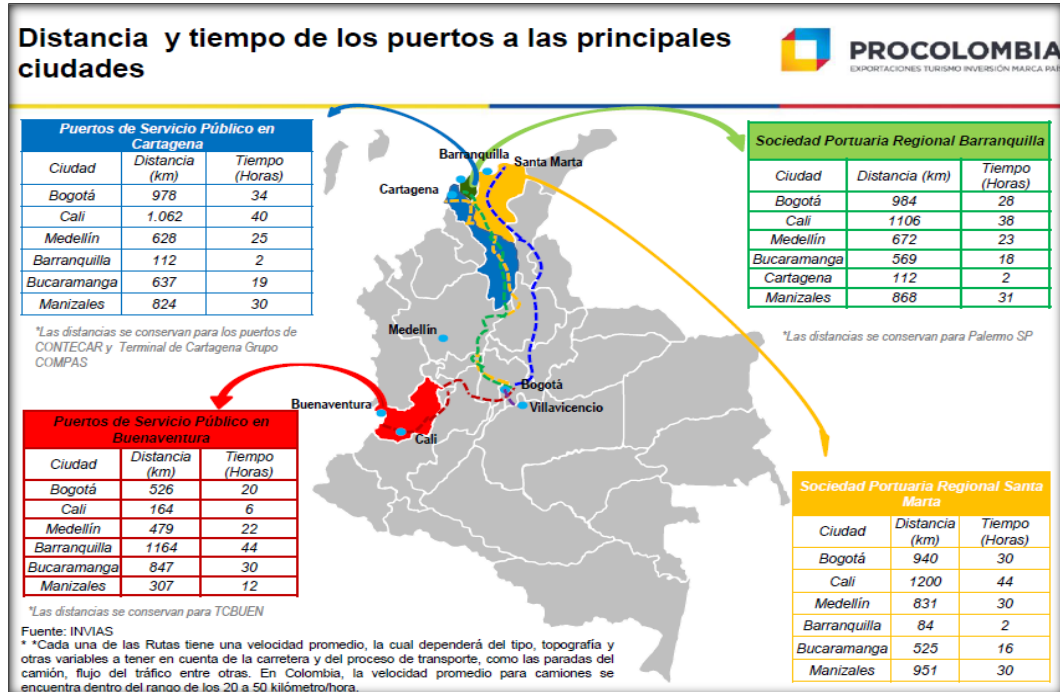
El puerto de Barranquilla cuenta con la disposición de 15 bodegas para el almacenamiento de las mercancías.

Figura 57. De Infraestructura del puerto de Barranquilla



Fuente: Superintendencia de puertos y transporte

Figura 58. De distancia y tiempos de los puertos a las principales ciudades



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia

8.9 TRANSPORTE INTERNACIONAL

8.9.1 Marítimo.

Costa Este.⁹⁰ Hacia la Costa este de los Estados Unidos, desde Costa Atlántica operan 12 navieras en rutas diferentes con tiempos de tránsito de 3 días, con origen en Barranquilla, Cartagena y Santa Marta destino Port Everglades, o desde los 6 días hacia Miami y Filadelfia; la oferta se complementa con rutas con conexión en puertos de Jamaica, Panamá, Honduras y República Dominicana, que tienen un tiempo de tránsito de 6 días.

Cuadro 125. De tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Miami

DESTINO	ORIGEN	TIEMPO DE TRÁNSITO (DÍAS) DIRECTO	TIEMPO DE TRÁNSITO (DÍAS) CONEXIÓN
Miami	Barranquilla	6	10 – 12
	Cartagena	6	10 – 12
	Santa Marta	6	7 -10

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia

⁹⁰ Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia Disponible en www.procolombia.co

El acceso al mercado de los Estados Unidos mediante sus principales puertos marítimos son: Puerto de Tampa, Miami, Everglades, Nueva York, Baltimore, Charlesoton, Savannah, Houston, Port Everglades y Jacksonville.⁹¹ Estos puertos ofrecen un ingreso favorable a las actividades de comercio exterior.

Las principales navieras que prestan el servicio desde Colombia hasta los Estados Unidos son: Evergreen Marine, Hapag Lloyd, Hamburg Sud, Maruba, Mediterranean Shippin, Compañía Sudamericana de Vapores y otras.

Figura 59. De acceso marítimo al mercado de los Estados Unidos



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia

⁹¹ Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- PROCOLOMBIA. Disponible en www.procolombia.co

Figura 60. De Navieras que prestan el servicio de acceso al mercado de los Estados Unidos



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia

8.9.1.1 Contenedores de transporte marítimo.

Cuadro 126. De contenedores de transporte marítimos

TIPOS DE CONTENEDORES – CARGA MARÍTIMO					
			STADARD 20 PIES	STADARD 40 PIES	
			20' pies x 8' x 8'6''	40' pies x 8' x 8'6''	
	Largo interno	19'4''	Largo interno	39'5''	
	5.89m			12.01m	
	Ancho interno	7'8''	Ancho interno	7'8''	
	2.33m			2.33m	
	Altura interno	7'10''	Altura interno	7'10''	
	2.38m			2.38m	
	Ancho puerta	7'8''	Ancho puerta	7'8''	
	2.33m			2.33m	
	Altura puerta	7'6''	Altura puerta	7'6''	
	2.28m			2.28m	
Volumen	1.172ftq	Volumen	2.390ftq		
33.18cm			67.67cm		
Peso tara	4.916lb	Peso tara	8.160lb		
2.229kg			3.701kg		
Max carga	47.999lb	Max carga	59.040lb		
21.727kg			26.780kg		


TIPOS DE CONTENEDORES – CARGA MARÍTIMO		
	REFIGERADOR 20 PIES	REFIGERADOR 40 PIES
	20' pies x 8' x 8'6"	40' pies x 8' x 8'6"
	Largo interno 17'4" 5.89m	Largo interno 37'8" 11.48m
	Ancho interno 7'5" 2.31m	Ancho interno 7'5" 2.26m
	Altura interno 7'5" 2.33m	Altura interno 7'5" 2.18m
	Ancho puerta 7'5" 2.28m	Ancho puerta 7'5" 2.26m
	Altura puerta 7'3" 2.18m	Altura puerta 7'0" 2.13m
	Volumen 1.000ftq 32.16cm	Volumen 2.040ftq 32.76cm
	Peso tara 7.040lb 2.394kg	Peso tara 10.780lb 2.889kg
	Max carga 45.760lb 20.756kg	Max carga 56.276lb 20.526kg
	OPEN TON 20 PIES	OPEN TON 40 PIES
	20' pies x 8' x 8'6"	40' pies x 8' x 8'6"
	Largo interno 19'4" 5.89m	Largo interno 39'5" 5.89m
Ancho interno 7'7" 2.31m	Ancho interno 7'8" 2.31m	
Altura interno 7'8" 2.33m	Altura interno 7'8" 2.33m	
Ancho puerta 7'6" 2.28m	Ancho puerta 7'8" 2.28m	
Altura puerta 7'2" 2.18m	Altura puerta 7'5" 2.18m	
Volumen 1.136ftq 32.16cm	Volumen 2.350ftq 66.54cm	
Peso tara 5.280lb 2.394kg	Peso tara 8.490lb 2.394kg	
Max carga 47.620lb 21.600kg	Max carga 58.710lb 26.630kg	
		

TIPOS DE CONTENEDORES – CARGA MARÍTIMO		
HIGH CUBE 40 PIES		
	40' pies x 8' x 8'6''	
	Largo interno	39'5'' 12.01m
	Ancho interno	7'8'' 2.33m
	Altura interno	7'8'' 2.69m
	Ancho puerta	7'8'' 2.33m
	Altura puerta	8'5'' 2.56m
	Volumen	2.694ftq 76.28cm
	Peso tara	8.750lb 3.968kg
Max carga	58.450lb 26.512kg	
FLAT RACK 20 PIES		FLAT RACK 40 PIES
	20' pies x 8' x 8'6''	
	Largo interno	18'5'' 5.63m
	Ancho interno	7'3'' 2.20m
	Altura interno	7'4'' 2.23m
	Peso tara	5.578lb 2.530kg
	Max carga	47.333lb 21.469kg
	40' pies x 8' x 8'6''	
	Largo interno	39'7'' 12.06m
Ancho interno	6'10'' 2.08m	
Altura interno	6'5'' 1.19m	
Peso tara	12.081lb 5.479kg	
Max carga	85.800lb 38.918kg	
PLATAFORMA 20 PIES		PLATAFORMA 40 PIES
	20' pies x 8' x 8'6''	
	Largo interno	19'11'' 6.07m
	Ancho interno	8'0'' 2.20m
	Altura interno	7'4'' 2.23m
	Peso tara	6.061lb 2.530kg
	Max carga	52.896lb 23.993kg
	40' pies x 8' x 8'6''	
	Largo interno	40'00'' 12.19m
Ancho interno	8'0'' 2.20m	
Altura interno	6'5'' 1.95m	
Peso tara	12.783lb 5.798kg	
Max carga	66.397lb 30.117kg	

Fuente: [Citado 4 de Abril del 2014] Disponible en <http://valtrading.com/wp-content/uploads/2016/02/Tipos-de-contenedores-MARITIMOS.pdf>

8.9.1.2 Selección del contenedor.

Cuadro 127. De Standard de 20 pies

	STADARD 20 PIES		
	20´ pies x 8´ x 8´6´´		
	Largo interno	19´4´´	5.89m
	Ancho interno	7´8´´	2.33m
	Altura interno	7´10´´	2.38m
	Ancho puerta	7´8´´	2.33m
	Altura puerta	7´6´´	2.28m
	Volumen	1.172ftq	33.18cm
	Peso tara	4.916lb	2.229kg
	Max carga	47.999lb	21.727kg

Fuente [Citado 4 de Abril del 2014] Disponible en: <http://valtrading.com/wp-content/uploads/2016/02/Tipos-de-contenedores-MARITIMOS.pdf>

8.10 CONSOLIDACIÓN DE LA CARGA

8.10.1 Tipo de carga LCL (less Container load). La carga de COEXPORT S.A.S no es suficientemente grande para llenar el contenedor estándar de carga. El contenedor se consolida con mercancía compatible de varios cargadores en el puerto de embarque y el transportista es el responsable de la adecuación de la mercancía y el estado del contenedor y de su llenado. Cuando la carga está consolidada la empresa naviera la envía al puerto de destino y la entrega a diversos destinatarios.

Carteristas del servicio LCL

- Consolidación de la carga de varios clientes en puerto de embarque.
- Despacho de mercancía en puerto de embarque a través de empresas navieras.

8.10.2 Cantidad de embarques LCL. La COEXPORT S.A.S tiene el objetivo realizar un (1) embarque mensual de 5.760 kilogramos de Bocado Veleño (dulce de guayaba) en un contenedor estándar de 20 pies. De acuerdo a lo anterior la empresa exportara 69120 kilogramos de Bocado Veleño anual.

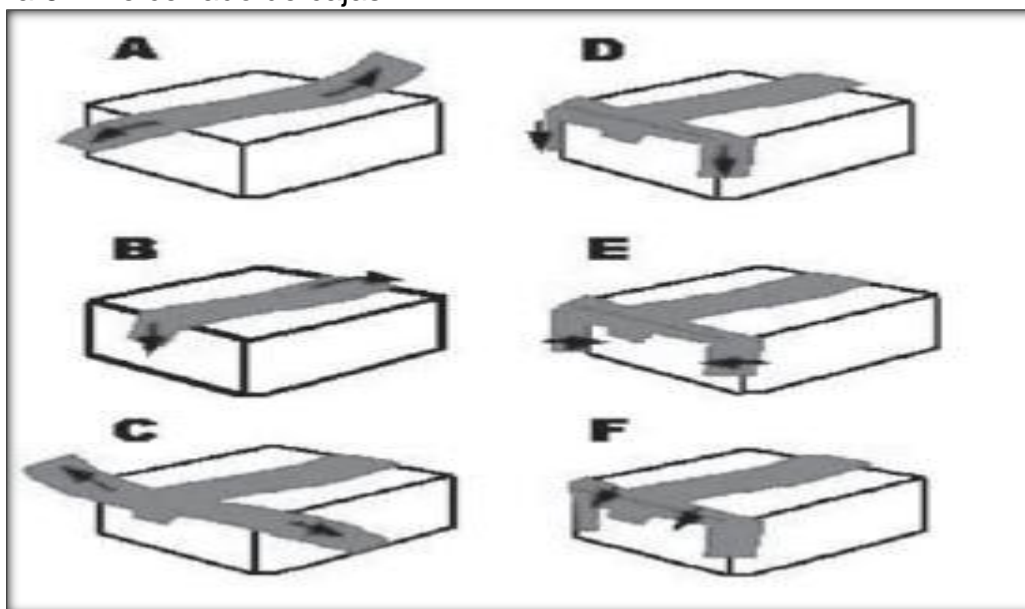
8.10.3 Distribución de la carga por parte del agente aduanero. El agente aduanero separa la mercancía en dos proporciones iguales para cada supermercado, las cuales corresponden a 2.880 kilogramos de Bocado Veleño mensuales. De igual manera tendrá una distribución anual de 34.560 kilogramos de Bocado Veleño para cada uno de los supermercados Presidente y Sedano Supermarket. El agente aduanero también tiene la responsabilidad de separar los documentos para cada uno de los supermercados y realizar su respectiva entrega.

8.11 PREPARACIÓN DEL EMBARQUE

8.11.1 Proceso de embalaje.

Cerrado de las cajas. Lo primero que se tiene en cuenta en la preparación del embalaje se relacionan con la selección del material con que se van a cerrar las cajas (cintas adhesivas).

Figura 61. De cerrado de cajas

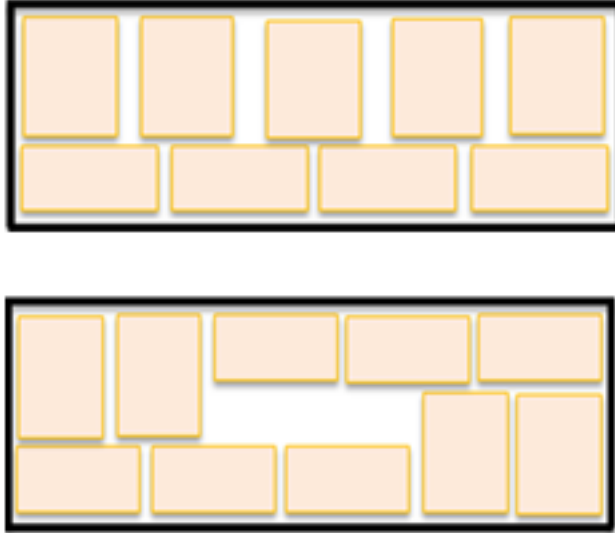


Fuente: [Citado 2 de mayo del 2014] Disponible en www.dhl.com.mx. derechos reservados 2008 DHL International, GmbH.

8.11.2 Preparación de las paletas o tarimas. Las paletas ayudan a proteger el producto durante el proceso de exportación del Bocadillo Veleño (dulce de guayaba). Estas se deben colocar una paleta encima de la otra, con el fin de facilitar el embarque de los productos.

Cantidad en cada tarima pale tizada a exportar. COEXPOR S.A.S exportara 3 tarimas paletizadas mensuales con 5760 kilogramos de Bocadillo Veleño (dulce de guayaba). De acuerdo a lo anterior cada tarima posee 1920 kilogramos de Bocadillo Veleño (cada tarima contiene dos paletas o estivas).

Figura 62. De paletas o tarimas



Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia

8.12 PROCESO DE CARGA DEL CONTENEDOR

8.12.1 Inspección física antes de realizar la carga. Se realiza para verificar el estado de la mercancía a exportar. La inspección se desarrolla en la zona de embarque o en la zona de fabricación.

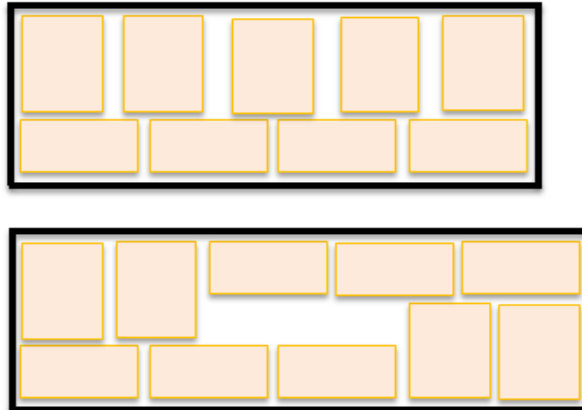
El contenedor también debe cumplir con las condiciones internas y externas para el proceso de exportación del producto como:

Estructura física en buen estado técnico y con los requisitos de: Transporte International de Routiers para el cumplimiento de exigencias aduaneras que garantice el sistema de internalización de transporte, International Organization for Standardisation (ISO) para dimensiones externas y International Conversion for Safe Container (CSC) para la seguridad a la salud y vida humana.

8.12.2 Cargar el contenedor. Asegurar que los productos y el equipo de transporte estén en perfectas condiciones, para poder realizar el proceso de carga del contenedor y durante el proceso de carga no se debe exceder el peso contemplado.

Las paletas se colocan en el interior del contenedor aprovechando el espacio.

Figura 63. De estiba paletizada dentro de un contenedor 20 pies



9 -10 Standard Pallets 1000 x1200

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia

8.12.3 Sello de seguridad del contenedor. La norma ISO 17712. Se encarga de regular el cumplimiento de los requisitos de los sellos seguridad que se utilizan para el cierre de los contenedores marítimos. Existen tres clases de sellos de seguridad conforme a la norma ISO 17712.

Sellos de alta seguridad (H). Son construidos en metal, con el fin de ofrecer una resistencia alta.

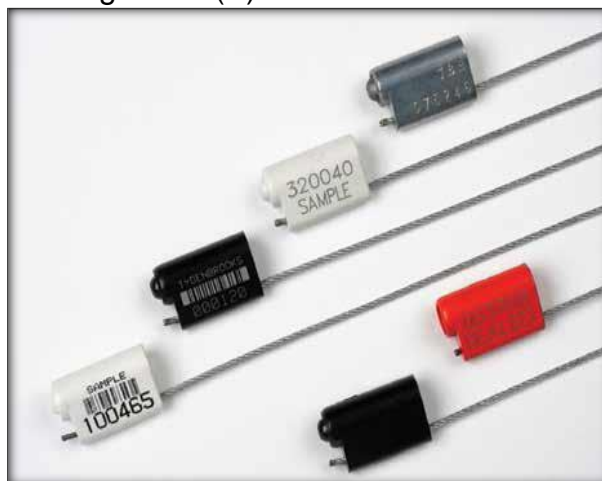
Figura 64. De sellos de alta seguridad (H)



Fuente: Google Imágenes. Disponible en https://www.google.com.co/search?q=sellos+de+seguridad+para+contenedores&rlz=1C1CHMO_e sCO709&espv=2&biw=1366&bih=623&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwjXoqH emP7OAhWKmR4KHbYpAEkQsAQILg&dpr=1 >

Sellos de seguridad (S). Estos sellos ofrecen un nivel de resistencia limitado.

Figura 65. De Sellos de seguridad (S)



Fuente: Google imágenes. Disponible en: https://www.google.com.co/search?q=sellos+de+seguridad+para+contenedores&rlz=1C1CHMO_esCO709&espv=2&biw=1366&bih=623&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwjXoqHemP7OAhWKmR4KHbYpAEkQsAQILg&dpr=1

Sellos indicativos (I). Están elaborados con materiales frágiles y pueden ser destruidos por el hombre de una forma fácil.

8.13 COSTOS DE ADUANA

Se solicitó una cotización a través de una Agencia Aduanera, para la exportación de 69.120 Kilogramos de Bocado Veleño.

Cuadro 128. De costos de aduana.

ITEM	COSTO DE AGENCIA ADUANERA			
	COSTO MENSUAL (\$)	COSTO ANUAL (\$)	COSTO MENSUAL (USD)	COSTO ANUAL (USD)
TRAMITES ADUANEROS				
DEX	6.456	77.475	2	25
Certificado de origen	15.495	185.940	5	60
Uso de las instalaciones portuarios	721.000	8.652.000	233	2.801
Traslado del contenedor a la zona de llenado	619.800	7.437.600	200	2.401
Cargue del contenedor	309.900	3.718.800	100	1.200
Bodega de almacenamiento	2.996.217	35.954.598	967	11.603
Sellos de seguridad	25.825	309900	8.3	100
Agente aduana	258250	3099000	83.4	1000,5
Agentes marítimo	258250	3099000	83.3	1000

Fuente: Sociedad de intermediación aduanera (T.M.A. CARGO)

8.14 COSTOS DE EXPORTACION

8.14.1 Costos de la mercancía en territorio nacional.

Cuadro 129. De Precio de la mercancía en territorio nacional

VARIANTES	PRECIO X CAJAS DE 12 UNIDADES	PRECIO X CAJAS DE 30 UNIDADES
TROCITOS DE 12 UNIDADES DE 500GM	\$ 3000	\$ 90.000
CUBOS DE 24 UNIDADES DE 800GM	\$ 4000	\$ 120.000
VELEÑO DE 18 UNIDADES DE 1000GM	\$ 5000	\$ 150.000
COSTO POR KILOGRAMO BOCADILLO DULCE DE GUAYABA		\$ 5999

8.14.2 Costo de exportación.

Cuadro 130. De costos de exportación FOB

COSTO DE EXPORTACION FOB				
BOCADILLO DULCE DE GUAYABA		COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD	
	Polietileno	0,05	2013,2	
EMPAQUE	caja de cartón	0,20	8052,8	
EMBALAJE	Caja de cartón corrugado tipo B	0,34	14013,2	
	Estibas	1,399	56052,8	
ALMACENAMIENTO	Temperatura ambiente	0	0	
TRANSPORTE NACIONAL	Ciudad de origen: BARBOSA	Ciudad de destino: BARRANQUILLA	0,03	1.251
DOCUMENTOS DE EXPORTACION	DEX	0,00	25	
	Documento fitosanitario	0,0	15	
	Certificado de origen	0,00	60	
MANIPULEO PREEMBARQUE	Uso de instalaciones portuarias	0,06	2800,7	
	Traslado de contenedor a la zona de llenado	0,05	2400,6	
	Cargue del contenedor	0,02	1200,3	
	Bodega de almacenamiento	0,28	11602,9	
	Sellos de seguridad	0,04	100	
SEGUROS	Transporte de la mercancía	0,00	342	
AGENTES	Agente aduana	0,00	1000,5	
	Agentes marítimo	0,02	1000	
	Inspección: INVIMA – ICA	0,02	20	
TOTAL		2,5	100.337	

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Procolombia y datos autoras del proyecto

8.14.3 Hoja de análisis de costos DFI por modalidad de transporte.

Cuadro 131. Matriz de Costos de DFI por modalidad de transporte

	I	Producto: nombre técnico o comercial	Bocadillo dulce de guayaba
		Información básica del producto	II
II	Posición arancelaria (país importador)		200799200
III	Unidad comercial de venta		Usd
IV	Valor por unidad comercial		2,50
V	Tipo de empaque		Caja cartón corrugado tipo b
Información básica del embarque		Dimensiones del empaque m	
	VI	Origen: / país - punto de cargue	Colombia
	VII	Destino / país - punto de desembarque – entrega	Estados unidos
	VIII	Peso total kg/ton	69120 kg
	IX	Unidad de carga	Contenedor de 70"
	X	Unidades comerciales	40103
Otra información de importancia	XI	Volumen total embarque cm3 - m3	69,13
	XII	Termino de venta (INCOTERM)	Fob
	XIII	Forma de pago y tiempo	Giro anticipado
	XIV	Tipo de cambio utilizado	\$ 3.099

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Procolombia y datos autoras del proyecto

Cuadro 132. De Hoja De análisis de Costos de Exportación

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO	
	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
EMPAQUE	0,3	10.066
EMBALAJE	1,7	70.066
VALOR EXW	2,0	80.132
COSTOS DIRECTOS	0,0	
UNITARIZACIÓN	0,0	
MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,0	20
DOCUMENTACIÓN	0,0	100
TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,0	1.251
ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,0	
MANIPUELO PREEMBARQUE	0,5	20.005
MANIPULEO EMBARQUE	0,0	24
BANCARIO	0,0	97
AGENTES	0,0	2000,5
COSTOS INDIRECTOS	0,0	

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO	
	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,0	
CAPITAL-INVENTARIO		-
SEGURO***	0,0	342
COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,5	21.938
VALOR: FCA. No Incluye Embarque	1,3	52.892
VALOR : FAS No Incluye Embarque	1,3	52.892
VALOR : FOB	2,5	102.070

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Procolombia y datos autoras del proyecto

9. CONCLUSIONES

Durante el estudio de factibilidad, para la creación de una empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander, se estableció que existe la oportunidad de ampliar la oferta de confituras, que se adapten a las necesidades alimentarias presentes dentro del mercado internacional.

Mediante el estudio de mercados, se pudo establecer que existe una demanda estimada de 253.231kg anuales por la partida arancelaria 200799200, en el mercado de los Estados Unidos, este mercado se puede ampliar con estrategias de mercadotecnia; generando una oportunidad sólida para crear empresa.

Tecnológicamente el proyecto es factible, ya que no se halló ninguna limitación que obstaculice el desarrollo de los procesos de adquisición y exportación de Bocado Veleño. La capacidad de compra de Bocado Veleño para poder realizar el proceso de exportación, corresponde a 69.120 kg de Bocado Veleño/anuales.

Legalmente la empresa será constituida como sociedad por acciones simplificadas (S.A.S); para ello, se logró reunir todos los requisitos legales, contables, tributarios y financieros. COEXPORT S.A.S contribuye con la estimulación económica de la R.R.S y genera 4 fuentes de empleos directos y 1 indirecto.

Financieramente el proyecto es viable, ya que cuenta con los recursos económicos para la conformación y puesta en marcha de la empresa. La evaluación económica arroja resultados favorables, reporto un Valor Presente Neto positivo de 14.568.317, Tasa Interna de Retorno de 36%, periodo de recuperación de 3 años 60 días y Punto de Equilibrio que debe alcanzar el proyecto es de 57.236 kilogramos de Bocado Veleño/anuales.

El funcionamiento de la empresa COEXPORT S.A.S, está diseñada para ayudar a proteger y conservar el medio ambiente, a través de la implementación de un plan de mitigación.

De acuerdo a lo anterior se pudo concluir que el proyecto es favorable, debido que se encontró favorabilidad por parte del estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero. La puesta en marcha de la empresa COEXPORT S.A.S contribuye con el desarrollo económico de la R.R.S y protección del medio ambiente.

10. RECOMENDACIONES

Para garantizar la implementación y puesta en marcha de la empresa exportadora de Bocado Veleño ubicada en Barbosa – Santander se debe tener en cuenta:

- Ejecutar el plan publicitario acordado en el estudio de mercados de forma agresiva, para la población latina residente en Miami de los Estados Unidos, con el objetivo de dar a conocer los beneficios que se obtienen al consumir productos por concepto de demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes y se motiven a consumirlos a diario.
- Realizar la entrega oportuna del producto, respetando las condiciones de almacenamiento y transporte que garanticen los estándares de calidad de la FDA.
- Mantener la comunicación con los clientes y proveedores, con el fin de mantener la información actualizada respecto a los cambios en el mercado internacional, con el fin de poder satisfacer las necesidades; requerimientos y expectativas de los latinos residentes en Miami de los Estados Unidos y por ende lograr que la empresa crezca y se consolide.
- Solucionar oportunamente las reclamaciones de los clientes, proveedores, empleados y accionistas. Mantener la calidad de los productos en toda la red de suministro, evitando alteraciones del producto.
- Cumplir con la responsabilidad social, ya que es el factor más importante que se tiene en cuenta los Estadunidenses al momento de elegir un producto latino.

BIBLIOGRAFÍA

AGRONET. Disponible en: <http://www.agronet.gov.co>.

CORPOICA. Disponible en: <http://www.corpoica.org.com>.

DIAN. Bodega de datos de exportaciones de la Coordinación de Estudios Económicos. Disponible en: <http://www.dian.gov.co/dian/14cifrasgestion.nsf/pages/Estadisticas%20comercio%20exterior?opendocument>

DIAN. Estadísticas generales de exportación en Colombia. Disponible en: <http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasgestion>.

DIAN. Normatividad nuevo estatuto aduanero. Disponible en: http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2013/Resoluciones/Resolucion_Reglamentaria_00009_28012013.pdf.

FAJARDO ROJAS, Miguel Arturo. Territorio Solidario: provincias del sur de Santander. Unisangil. Disponible en: <http://publicaciones.unisangil.edu.co/index.php/revista-unisangil-Empresarial/article/view/20>

HILL, Charles. Negocios Internacionales. Mc Graw-Hill. 8 Edición.

HISPANOS ABOUT. Disponible en: <http://hispanos.about.com>.

INCODER. Disponible en: <http://www.incoder.gov.co/>

INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: www.inegi.org.mx.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/>

MUNICIPIO DE BARBOSA. Disponible en: <http://barbosa-santander.gov.co>. Citada el 23 de agosto del 2013.

PÉREZ DEL CASTILLO, Carlos. Executive summary del Consultor. Disponible en: <http://www.oas.org/usde/publications/unit/oea33s/ch14.htm>

PERILLA GUTIÉRREZ, Rogelio. Manual para importadores y Exportadores. 14ª. Edición. Bogotá.

PROCOLOMBIA. Disponible en: <http://www.procolombia.co/>

RAMÍREZ ROJAS, Jairo. Caracterización socio-demográfica del área de desarrollo rural de la Hoya del Río Suárez. INCODER. Pág. 85

REVISTA F&H. Edición 33. Marzo 2014. Entrevista al Dr. Guillermo Castillo, Secretario Técnico de la Organización de la Cadena Agroalimentaria de la Guayaba y su Industria.

RODRIGUEZ BORRAY, Gonzalo. RANGEL MORENO, María Cristina. Estudio del sistema agroalimentario localizado, SIAL, de la concentración de fábricas de bocadillo de guayaba en las provincias de Vélez y Ricaurte en Colombia. PRODAR - CORPOICA. 2.005.

TORRES GAYTÁN, Ricardo. Economista y consultor en Teoría del comercio internacional.

ANEXOS

Anexo A. Preselección de la población objetivo

Preselección de la población objetivo de la Exportadora

Posición arancelaria: 2007.99.92.00 - las demás purés y pastas, obtenidos por la cocción, con adición de azúcar u otros edulcorantes.

Estados Unidos



Capital: Washington D.C
Moneda: Dólar

México



Capital: Ciudad de México
Moneda: Peso mexicano

Canadá



Capital: Ottawa
Moneda: Dólar canadiense

PAIS	ESTADOS UNIDOS	CALIF	PONDE RACIÓN	MEXICO	CAL IF	PONDE RACIÓN	CANADA	CALIF	PONDE RACIÓN
VARIABLES									
Población	313.847.465,00	5	0,19	113,800,000	4	0,15	35.540.419,00	3	0,12
Idioma	INGLES	4	0,15	ESPAÑOL	5	0,19	Inglés y francés	5	0,19
tipo de gobierno	república federal	5	0,19	república federal	5	0,19	república federal	5	0,19
tipo de moneda	dólar americano	5	0,19	peso mexicano	5	0,19	Dólar canadiense	5	0,19
PIB (millones U\$)	17.601,12	5	0,19	1.237,53	3	0,12	1.835,10	2	0,08
Crecimiento PIB	4%	5	0,19	1,80%	3	0,12	2,5	4	0,15
PIB per cápita (millones U\$)	10.832,00	5	0,19	10.498	4	0,15	1.416,00	3	0,12
cumplimiento del contrato	7/183	5	0,19	81/183	2	0,08	59/183	3	0,12
tasa de devolución	0%	4	0,15	-5,38	2	0,08	-1,3	3	0,12
cambio de moneda X USD	0,37	5	0,19	13,17	5	0,19	10.321,00	5	0,19
Tasa de desempleo	5,50%	4	0,15	5,10%	3	0,12	8,90%	2	0,08
Inflación	0,40%	3	0,12	3%	2	0,08	0,90%	3	0,12
Colombia exporta (FOB USD)	414.520	5	0,19	11725	2		86.151,00	4	0,15
Importaciones totales del producto (CIF)	12.636.596,00	5	0,19	18.047.000,00	3		1.368.000,00	2	0,08
% de productos importados desde Colombia	4%	4	0,15	0,04%	2	0,08	0,06%	2	0,08

PAIS	ESTADOS UNIDOS	CALIF	PONDE RACIÓN	MEXICO	CAL IF	PONDE RACIÓN	CANADA	CALIF	PONDE RACIÓN
VARIABLES									
Pago de impuestos	Va de Acuerdo al acuerdo comercial de cada país establecido.								
Gravamen arancelario general	3,20%	5	0,19	20%+US0,36c/Kg	1	0,04	4%	5	0,19
Acuerdos comerciales	TLC	5	0,19	G2	5		TLC	5	0,19
Aranceles que paga Colombia	0%	5	0,19	14,44%+US0,36c/Kg	1	0,04	0%	5	0,19
Total		84	3,19		57	1,82		66	2,55

Fuente: datos estadísticos suministrados por SICEX. Centro De información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia

Nota. Se calificó cada variable de 1 a 5 según la importancia para el ingreso del producto.

RESULTADOS DEL MERCADO OBJETIVO			
País	puntos en total	calificación	Puesto
Estados Unidos	84	3,19	1
Canadá	66	2,55	2
México	57	1,82	3

Anexo B. Anexo de costo de exportación.

COSTO DE EXPORTACION FOB				
BOCADILLO DULCE DE GUAYABA			COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
	Polietileno		0,05	2013,2
EMPAQUE	caja de cartón		0,20	8052,8
EMBALAJE	Caja de cartón corrugado tipo B		0,34	14013,2
	Estibas		1,399	56052,8
ALMACENAMIENTO	Temperatura ambiente		0	0
TRANSPORTE NACIONAL	Ciudad de origen: BARBOSA	Ciudad de destino: BARRANQUILLA	0,03	1.251
DOCUMENTOS DE EXPORTACION	DEX		0,00	25
	Documento fitosanitario		0,0	15
	certificado de origen		0,00	60
MANIPULEO PREEMBARQUE	Uso de instalaciones portuarias		0,06	2800,7
	Traslado de contenedor a la zona de llenado		0,05	2400,6
	cargue del contenedor		0,02	1200,3
	bodega de almacenamiento		0,28	11602,9
	sellos de seguridad		0,04	100
SEGUROS	Transporte de la mercancía		0,00	342
AGENTES	agente aduana		0,00	1000,5
	agentes marítimo		0,02	1000
	Inspección: INVIMA – ICA		0,02	20
TOTAL			2,50	100.337

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY. Procolombia y datos autoras del proyecto

Anexo C. Ficha de evaluación por proveedores

FICHA DE PROVEEDORES DEL MUNICIPIO DE GUA VATÁ												
Empresa	Productos Guavatá		Bocadillos la estrella		El buen gusto		la uvita		la campesina		productos el manjar	
	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
CRITERIOS												
Ubicación	4	0,15	4	0,15	5	0,15	4	0,15	5	0,15	5	0,15
Tamaño de la empresa	5	0,19	5	0,19	3	0,12	4	0,15	2	0,1	4	0,12
conformación legal	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19
Disponibilidad de registros sanitarios	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19
Disponibilidad de recursos humanos	5	0,19	5	0,19	3	0,12	5	0,19	2	0,1	2	0,1
Disponibilidad de recursos tecnológicas	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	2	0,1	2	0,1
capacidad de producción y venta	5	0,19	4	0,15	3	0,12	4	0,15	3	0,12	3	0,12
Control de calidad de los productos	5	0,19	4	0,15	4	0,12	4	0,15	4	0,12	4	0,12
Capacidad de organización y planeación	5	0,19	4	0,15	2	0,1	4	0,15	2	0,1	2	0,1
Capacidad de adaptación de productos	5	0,19	4	0,15	4	0,15	4	0,15	3	0,12	3	0,12
Conciencia y disponibilidad a la asociatividad	4	0,15	4	0,15	3	0,12	4	0,15	3	0,12	3	0,12
	53	2,01	49	1,85	42	1,57	48	1,81	36	1,41	38	1,43

FICHA DE PROVEEDORES DEL MUNICIPIO DE MONQUIRÁ												
EMPRESA	RICAURTE		MENSAJE		JN		KAICER		SELECCIÓN		DIAMANTE	
	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
CRITERIOS												
Ubicación	4	0,15	4	0,15	5	0,15	4	0,15	4	0,15	4	0,15
Tamaño de la empresa	4	0,15	4	0,15	3	0,12	4	0,15	3	0,12	2	0,1
conformación legal	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19
Disponibilidad de registros sanitarios	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19	5	0,19
Disponibilidad de recursos humanos	5	0,19	5	0,19	3	0,12	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Disponibilidad de recursos tecnológicas	5	0,19	5	0,19	3	0,12	4	0,15	4	0,15	4	0,15
capacidad de producción y venta	5	0,19	4	0,15	4	0,12	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Control de calidad de los productos	5	0,19	4	0,15	2	0,1	3	0,12	3	0,12	3	0,12
Capacidad de organización y planeación	5	0,19	4	0,15	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Capacidad de adaptación de productos	5	0,19	4	0,15	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Conciencia y disponibilidad a la asociatividad	4	0,15	4	0,15	3	0,12	2	0,1	2	0,1	2	0,1
	52	1,97	48	1,81	37	1,43	35	1,45	34	1,42	33	1,4

FICHA DE PROVEEDORES DEL MUNICIPIO DE VÉLEZ						
Empresa	Bocadillos el porvenir		Bocadillos el Ruiz		Bocadillos la esperanza	
	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	calificación	Ponderación
CRITERIOS						
Ubicación	4	0,15	5	0,15	4	0,15
Tamaño de la empresa	4	0,15	4	0,12	2	0,1
Conformación legal	5	0,19	5	0,19	5	0,19
Disponibilidad de registros sanitarios	5	0,19	5	0,19	5	0,19
Disponibilidad de recursos humanos	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Disponibilidad de recursos tecnológicas	4	0,15	2	0,1	4	0,15
capacidad de producción y venta	2	0,1	3	0,12	2	0,1
Control de calidad de los productos	3	0,12	4	0,12	3	0,12
Capacidad de organización y planeación	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Capacidad de adaptación de productos	2	0,1	3	0,12	2	0,1
Conciencia y disponibilidad a la asociatividad	2	0,1	3	0,12	2	0,1
	35	1,45	38	1,43	33	1,4

Nota. Se evaluó cada criterio de 1 a 5 según la importancia de cada empresa.

1= Insatisfactorio

5= Muy satisfactorio

RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN			
EMPRESA	PUNTOS TOTALES	CALIFICACIÓN	PUESTO
PRODUCTOS GUAVATÁ	53	2,01	1
BOCADILLOS LA ESTRELLA	48	1,81	2
LA UVITA	48	1,81	2
RICAURTE	48	1,81	2
MENSAJE	52	1,97	3
EL BUEN GUSTO	42	1,57	4
PRODUCTOS EL MANJAR	38	1,43	5
BOCADILLOS EL RUIZ	38	1,43	5
JN	37	1,43	6
LA CAMPESINA	36	1,41	7
KAISER	35	1,45	8
BOCADILLOS EL PORVENIR	35	1,45	8
SELECCIÓN	34	1,42	9
DIAMANTE	33	1,4	10
BOCADILLOS LA ESPERANZA	33	1,4	11

Anexo D. Volumen de oferta disponible

PRESENTACIÓN	KILOGRAMOS PRODUCIDOS POR DIA	KILOGRAMOS PRODUCIDOS EN EL MES	KILOGRAMOS PRODUCIDAS ANUALES	UNIDADES PRODUCIDAS ANUALES
Veleño de 1000 gramos de 18 unidades	854	20496	245952	245952
Trocitos 500 gramos de 12 unidades	427	10248	122976	245952
Cubos de 800 gramos de 24 unidades	683	16396,8	196762	245952

Anexo E. Procedimientos para realizar el registro FDA para el Bocado Veleño

La empresa COEXPORT SAS realizará el proceso de registro en la página Web <http://www.access.fda.gov>. Este registro es totalmente gratis.

Registro FDA

The screenshot displays the FFRM Food Facility Registration Module web form. At the top, it shows the FFRM logo and the FDA logo. Below the logos, there are navigation buttons for Step 01 through Step 08. The current step is Step 02, which is titled "SECTION 2 FACILITY NAME / ADDRESS INFORMATION".

SECTION 2 FACILITY NAME / ADDRESS INFORMATION

* - These fields are required

>> AutoFill Address >> Clear

*FACILITY NAME

*FACILITY STREET ADDRESS, Line1

FACILITY STREET ADDRESS, Line2

*CITY

*COUNTRY
United States

*STATE/PROVINCE/TERRITORY
[Please Select]

*ZIP CODE (POSTAL CODE)

Numbers only. No spaces, dashes or parentheses. Country Code not required for US phone numbers.

Country Code (e.g.033)	Area/City Code (e.g.101)	Phone Number (e.g.5551111)	Extension (e.g.1111)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

*PHONE

Country Code (e.g.033)	Area/City Code (e.g.101)	Fax Number (e.g.5551111)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

FAX NUMBER

E-MAIL ADDRESS

<< Back to Step 01 >> Continue
<< Cancel & Start Again From Section 1

SECTION 3 OPTIONAL PREFERRED MAILING ADDRESS INFORMATION
(complete this section only if different from Section 2, Facility Name/Address Information)

*** - This section is optional. If you intend to complete this section, the fields marked with *** are necessary for the system to process a complete response

>> AutoFill Address >> Clear

AutoFill Address will fill the address fields automatically using data in Section 3 from the last registration entered

***NAME

***ADDRESS, Line1

ADDRESS, Line2

***CITY

***COUNTRY
[Please Select]

***STATE/PROVINCE/TERRITORY
[Please Select a Province]

***ZIP CODE (POSTAL CODE)

Numbers only. No spaces, dashes or parentheses. Country Code not required for US phone numbers.

Country Code (e.g.033)	Area/City Code (e.g.101)	Phone Number (e.g.5551111)	Extension (e.g.1111)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

***PHONE NUMBER

Country Code (e.g.033)	Area/City Code (e.g.101)	Fax Number (e.g.5551111)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

FAX NUMBER

E-MAIL ADDRESS

<< Back to Step 01 >> Continue
<< Cancel & Start Again From Section 1

Fuente: [Citado el 10 de Enero del 2015] Disponible en <http://www.access.fda.gov>

Requisitos que obtener la empresa COEXPORT SAS para el registro FDA.

- **Inocuidad del producto.** Es un cadena de normas y condiciones que deben ser integras durante los procesos de producción agrícola, transformación, empaçado, almacenamiento y distribución del producto; con el fin de garantizar seguridad alimentaria para los consumidores.
- **Buenas Prácticas Manufacturera BPM (21 CFR 110).** Es la norma que asegura la inocuidad y salubridad de los alimentos. Para obtener dicho objetivo la BPM tiene en cuenta: materia prima, higiene del establecimiento, higiene personal, higiene en la elaboración, control en los procesos de producción, almacenamiento y transporte de materias primas y producto final.
- **Etiquetado.** El etiquetado de los productos exportados a los Estados Unidos está bajo la supervisión del FD&C (Federal Food, Drug and Cosmetic Act.). durante este proceso debe dar cumplimiento la norma técnica colombiana 512 de 2007 y la norma ISO 28219.
- **Cumplir con reglas y procedimientos administrativos requeridos**

Aviso Previo (Prior Notice). Toda exportación de productos alimenticios necesita un Aviso Previo para el ingreso de la mercancía al país importador.


Cómo Enviar un Aviso Previo. Este documento se puede enviar por vía electrónica mediante los siguientes sistemas: ACS de la Oficina de Aduanas y Protección de Fronteras (CBP) y PNSI de la FDA (<http://www.access.fda.gov>)

Agente encargado en los EE. UU “Agent in charge”. Tiene como función ser el contacto de la FDA con el productor extranjero de un alimento. La FDA al dar información sobre un producto se contactará con el Agent in charge|| el cual se encarga de transmitir la información al productor en el país de origen. El agente encargado de un productor puede ser cualquier corporación o empresa registrada en cualquier estado de los Estados Unidos. Este agente debe tener una dirección física y residir permanentemente en los Estados Unidos. No requiere ser el agente comercial o el importador.


Funciones principales del agente:

- Realizar registro de instalaciones ante la FDA.
- Establecer y mantener registros de todas las importaciones de alimentos.
- Estar disponible para el contacto con la FDA en caso de ser requerido por este Organismo federal.

Formulario de Aviso Previo



**PRIOR NOTICE
SYSTEM INTERFACE**
UNITED STATES FOOD AND DRUG ADMINISTRATION



FDA

[Home](#) | [Contact Us](#) | [Help](#) | [Logoff](#)

CFSAN Tester, CFSAN Test Center

Welcome to the Prior Notice System Interface

The Prior Notice System Interface enables you to submit Prior Notices for Imported Food Articles to the Food and Drug Administration (FDA).

Get Started	▶ Overview of how to submit a Prior Notice for Food Importation.
Learn New Features	▶ Overview of New Features available in this version of the Prior Notice System Interface.
Create New Web Entry	▶ Creating a Web Entry is the first step in creating Prior Notices. A Web Entry contains information that one or more food articles you intend to import share (e.g., arrival information). After Creating a Web Entry, create, review, and submit Prior Notices. Prior Notices include information about the Product, its Quantity and Packaging, and other related information, such as the Manufacturer or Grower/Consolidator and the Shipper. You must complete the Web Entry after you have submitted all Prior Notices that you are planning to submit as part of this Web Entry. This will allow U.S. Customs and Border Protection to receive the Prior Notice review decisions in time from the U.S. Food and Drug Administration (FDA) for all articles in the Web Entry. The system automatically "Completes" Web Entries with submitted Prior Notices when the Prior Notice submission timeframe elapses (see the "Complete Web Entry" Help topic).
Find Existing Web Entry	▶ Use this feature to find Web Entries that you have already created.
Find Existing Prior Notice	▶ Use this feature to find Prior Notices that you have already created. To submit Holding Facility information for a Prior Notice submitted via PNSI by this account or another account within the same company, search for the Prior Notice and click the Submit Holding Facility button.
View/Submit Holding Facility	▶ To submit Holding Facility information for a Prior Notice that has been submitted via the U.S. Customs' and Border Protection (CBP) Automated Commercial System (ACS) or by another PNSI user of a different company click on the View/Submit Holding Facility button.
Manage Favorites	▶ Use this feature to maintain Favorite Facilities that you have already created.

Copyright © 2003-2008 U.S. Food and Drug Administration
Prior Notice v1.10.00, December 10, 2008
2, 2, Wed Mar 25 16:11:30 EDT 2009

Fuente: <http://www.access.fda.gov>

Anexo F. Matriz de Costos DFI por modalidad de Transporte

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	BOCADILLO DULCE DE GUAYABA
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	200799200
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	200799200
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	USD
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	2,50
	V	TIPO DE EMPAQUE	CAJA CARTON
DIMENSIONES DEL EMPAQUE m			
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	COLOMBIA
	VI I	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE – ENTREGA	ESTADOS UNIDOS
	VI II	PESO TOTAL KG/TON	69120 Kg
	IX	UNIDAD DE CARGA	CONTENEDOR DE 70"
	X	UNIDADES COMERCIALES	40103
	XI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	69,13
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XI I	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	FOB
	XI II	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	GIRO ANTICIPADO
	XI V	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	\$ 3.099

Fuente: Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY *los datos corresponden al año 2014

Anexo G. Hoja de análisis de costos de exportación

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO	
	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
EMPAQUE	0,3	10.066
EMBALAJE	1,7	70.066
VALOR EXW	2,0	80.132
COSTOS DIRECTOS	0,0	
UNITARIZACIÓN	0,0	
MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,0	20
DOCUMENTACIÓN	0,0	100
TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,0	1.251
ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,0	
MANIPUELO PREEMBARQUE	0,5	20.005
MANIPUELO EMBARQUE	0,0	24
BANCARIO	0,0	97
AGENTES	0,0	2000,5
COSTOS INDIRECTOS	0,0	
ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,0	
CAPITAL-INVENTARIO		-
SEGURO***	0,0	342
COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,5	21.938
VALOR : FCA.No Incluye Embarque	1,3	52.892
VALOR : FAS No Incluye Embarque	1,3	52.892
VALOR : FOB	2,50	102.070

Fuente: SICEX. Centro de información y asesoría en Comercio Exterior. ZEIKY- Procolombia y datos autoras del proyecto

Anexo H. Acto constitutivo, modelo estatutos *

ACTO CONSTITUTIVO

Ency Paola Caro Salamanca identificada con Cedula Ciudadanía No 1054681141 de Monquirá Boyacá y Jackeline Díaz Ochoa identificada con Cedula Ciudadanía No 28178214 de Guavatá Santander, respectivamente, domiciliado en la ciudad, declara -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada COEXPORT S.A.S para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de (\$68.000.00), dividido en (\$34.000.000) crédito ordinario y (\$34.000.000) capital propio, previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

ESTATUTOS:

Capítulo I: Disposiciones generales

Artículo 1º. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará COEXPORT S.A.S, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “S.A.S”.

Artículo 2º. Objeto social. La sociedad tendrá como objeto principal exportación de Bocado Veleño, Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

* Se reservan los derechos del autor Francisco Reyes Villamizar[creador del modelo estatutos]

Artículo 3º. Domicilio. El domicilio principal de la sociedad será el municipio de Barbosa Santander, Zona Industrial y su dirección para notificaciones judiciales será la Transversal 3 N° 6–30, La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4º. Término de duración. El término de duración será indefinido.

Capítulo II: Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5º. Capital Autorizado. El capital autorizado de la sociedad es de \$68.000.00 dividido en 100 acciones.

Artículo 6º. Capital Suscrito. El capital suscrito inicial de la sociedad es de \$68.000.00 dividido en 100 acciones.

Artículo 7º. Capital Pagado. El capital pagado de la sociedad es de \$68.000.00, dividido en 100 acciones.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital. El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento.

Artículo 8º. Derechos que confieren las acciones. En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9º. Naturaleza de las acciones. Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10º. Aumento del capital suscrito. El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien

aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11º. Derecho de preferencia. Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12º. Clases y Series de Acciones. Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo. Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13º. Voto múltiple. Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto

múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14º. Acciones de pago. En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15º. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil. Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16º. Restricciones a la negociación de acciones. Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17º. Cambio de control. Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III: Órganos sociales

Artículo 18º. Órganos de la sociedad. La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19º. Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el

accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20º. Asamblea general de accionistas. La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21º. Convocatoria a la asamblea general de accionistas. La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22º. Renuncia a la convocatoria. Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23º. Derecho de inspección. El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24º. Reuniones no presenciales. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25º. Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- a. La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- b. La modificación de la cláusula compromisoria;
- c. La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- d. La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo. Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26º. Fraccionamiento del voto: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27º. Actas. Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28º. Representación Legal. La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien no tendrá suplentes, designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29º. Facultades del representante legal. La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Capítulo IV: Disposiciones Varias

Artículo 30º. Enajenación global de activos. Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31º. Ejercicio social. Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1 de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32º. Cuentas anuales. Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33º. Reserva Legal. La sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34º. Utilidades. Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35º. Resolución de conflictos. Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36º. Cláusula Compromisoria. La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un

Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de(.....). El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (.....). El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (.....), se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37º. Ley aplicable. La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo IV: Disolución y Liquidación

Artículo 38º. Disolución. La sociedad se disolverá:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial
4. Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único
5. Por orden de autoridad competente
6. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero. En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39º. Enervamiento de las causales de disolución. Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6º del artículo anterior.

Artículo 40º. Liquidación. La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

Anexo I. Preacuerdo comercial de distribución Internacional

PREACUERDO COMERCIAL DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

DECLARACIONES

PRIMERA. La empresa COEXPORT SAS manifiesta ser una empresa legalmente constituida conforme a la ley colombiana.

SÉGUNDA. La empresa COEXPORT S.A.S está ubicada en Colombia en el departamento de Santander dentro del municipio de Barbosa.

TERCERA. El supermercado PRESIDENTE manifiesta ser una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos.

CUARTA. El supermercado PRESIDENTE está ubicado en Miami de los Estados Unidos.

QUINTA. El supermercado SEDANO SUPERMARKET manifiesta ser una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos.

SEXTA. El supermercado SEDANO SUPERMARKET está ubicado en Miami de los Estados Unidos.

SÉPTIMA. Las partes manifiestan su interés en suscribir este contrato de distribución internacional y reconocen mutuamente la responsabilidad con la que comparecen a celebrar el mismo sujetándose a las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA: Objeto. COEXPORT S.A.S entregará a los supermercados PRESIDENTE y SEDANO SUPERMARKET mediante un título de venta de los productos por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes del presente contrato y los supermercados PRESIDENTE y SEDANO SUPERMARKET están obligados a distribuirlos con carácter exclusivo en sus diferentes puntos de ventas de la ciudad de Miami de los Estados Unidos, durante el tiempo que dure el contrato de distribución internacional.

SEGUNDA: COEXPORT SAS venderá a los Supermercados: PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET mediante el valor FOB (Free On Board)-libre a bordo (Puerto de Carga Convenido) el cual establece las siguientes condiciones:

- Los Supermercados: PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET deben soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto.
- El valor FOB exige al COEXPORT SAS despachar las mercancías para exportación.
- La obligación de los Supermercados: PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET son: El pago de la mercancía, pago del flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación), gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), flete (lugar de importación a planta), demoras.
- La obligación del COEXPORT S.A.S es: entregar la mercancía y documentos necesarios en el lugar convenido.

TERCERA: Precio. El precio por concepto de demás confituras, jaleas y mermelada obtenida por la cocción, incluso con la adición de azúcar u otros edulcorantes es de 2,50 USD y se podrá reajustar cada año por parte de COEXPORT S.A.S.

CUARTA: Pago. Los supermercados PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET deben realizar el pago de la mercancía mediante la modalidad del giro anticipado sobre la totalidad de la mercancía entregada para su distribución.

QUINTA: Solicitudes de productos. Los supermercados PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET solicitarán los productos a la empresa COEXPORT S.A.S, mediante un correo electrónico o por teléfono, especificando productos y cantidades.

SEXTA: Entrega de los productos. COEXPORT S.A.S, se compromete a entregar las cantidades requeridas, teniendo en cuenta la fecha estipulada por los supermercados PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET.

SÉPTIMA: Precio de reventa. Los supermercados PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET son libres de fijar el precio de reventa de los productos. No obstante COEXPORT S.A.S entrega una lista de precios recomendados.

OCTAVA: Pago de reventa. Los supermercados PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET se encargarán de la cobranza de los productos, determinando las opciones posibles de pago de sus clientes, ya que el mismo se responsabiliza ante COEXPORT S.A.S por el pago de los productos distribuidos.

NOVENA: Propiedad Industrial. La propiedad Industrial como marcas, empaques, características, nombre del producto y patentes de inversión son propiedad de COEXPORT S.A.S y así lo debe reconocer los supermercados PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET y la utilización de las propiedad Industrial serán únicamente para cumplir con el objetivo del contrato.

DECIMA: Información publicitaria. COEXPORT S.A.S, debe entregar a los Supermercados: PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET los catálogos, tarjetas, vallas u otros medios publicitarios con el propósito de dar a conocer los productos en mercado de Miami de los Estados Unidos.

DECIMA PRIMERA: Información técnica. COEXPORT S.A.S debe entregar a los supermercados PRESIDENTE Y SEDANO SUPERMARKET con la información necesaria para que se pueda desarrollar normalmente con el objetivo de este contrato.

NOTA: Las tres partes del presente preacuerdo comercial se comprometen a dar cumplimiento a las cláusulas mencionadas anteriormente. De no dar cumplimiento se otorgará una sanción del 5% del valor o pago de la mercancía.


Representante legal de COEXPORT S.A.S


Representante legal del supermercado PRESIDENTE


Representante legal del SEDANO SUPERMARKET