

UNIVERSIDAD DE SANTO TOMÁS, BOGOTÁ, COLOMBIA

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ S.A.S

Facultad de Administración de Empresas

**Juan Camilo Pulido Sabogal, Andrés Fernando Garzón Moreno & Brayan Camilo Rubio
Ortiz**

10/12/2015

FÁBRICA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS Y ALIMENTICIOS

Nombre del Sector: Agroindustrial

Clasificación: Productos Lácteos y alimenticios

ACTIVIDAD PRINCIPAL: PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS Y ALIMENTICIOS

- 1) Elaboración de productos lácteos bebibles y cuchareables
- 2) Elaboración de todo tipo de quesos
- 3) Elaboración de leche pasteurizada y descremada
- 4) Elaboración de productos alimenticios derivados de la leche

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	6
1.1. JUSTIFICACIÓN.....	7
1.1.1. JUSTIFICACIÓN GENERAL.....	7
1.1.2. JUSTIFICACIÓN GEOPOLÍTICA.....	7
1.1.3 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA.....	8
1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO.....	8
1.2.1 OBJETIVO GENERAL.....	8
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
1.2. METODOLOGÍA.....	9
1.2.1. ETAPAS DE PROYECTO.....	9
2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	12
2.1. MISIÓN.....	12
2.2. VISIÓN.....	12
2.3. ESTRATEGIAS DE IMPULSO DE LA EMPRESA A LOS MERCADOS.....	12
2.3.1. ESTRATEGIA PUSH O EMPUJE:.....	12
2.3.2. ESTREGIA PULL.....	14
2.4. OBJETIVOS TÁCTICOS.....	14
2.5. OBJETIVOS OPERACIONALES.....	15
2.6. OBJETIVOS COMERCIALES.....	15
2.7. PRODUCCIÓN DE LÁCTEOS.....	15
□ CLASES DE LECHE.....	16
□ CLASES DE YOGURT.....	16
□ CLASES DE QUESOS.....	16
2.7.1. NIVELES DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS.....	16
2.7.2. SISTEMAS, MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS PARA PRODUCCIÓN DE LECHE.....	16
2.8. POLÍTICAS Y NORMAS INTERNAS DE LA EMPRESA.....	19
2.8.1 ADMISIÓN DE PERSONAL.....	19
2.8.2 CÓDIGO DE VESTIMENTA.....	19
2.8.3 TRABAJO PARA LA COMPETENCIA.....	20

2.8.4 SUSTANCIAS	20
2.8.5 USO DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS	20
2.8.6 FALTAS Y SANCIONES	20
3. CONTEXTUALIZACIÓN DE LÁCTEOS.	21
3.1. NECESIDADES DEL CONSUMIDOR.	21
3.2. MARCA, LOGO Y SLOGAN	21
MOZZARELLA LA CABAÑA.....	21
3.3. FICHA TÉCNICA PRODUCTOS.....	¡Error! Marcador no definido.
3.4. USOS Y MANEJOS DEL PRODUCTO.	29
4. ESTUDIO DEL MERCADO.	30
4.1. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.	31
4.1.1. ANÁLISIS DEL SECTOR LECHERO.	32
4.1.1.4. OPORTUNIDADES GLOBALES DEL SECTOR.....	32
4.1.1.1. OPORTUNIDADES DEL PROYECTO MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS	33
4.1.1.2. AMENAZAS GLOBALES DEL SECTOR.....	33
4.1.1.3. AMENAZAS DEL PROYECTO MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS	34
4.1.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA.	34
4.1.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	36
4.2. PLAN DE MERCADO.	37
4.2.1. ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO.....	37
4.2.2. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.....	37
4.2.3. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.....	38
4.2.4. ESTRATEGIAS DE PRECIO.....	38
4.2.5. COSTOS DE VENTAS	39
5. ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE LAS OPERACIONES.	42
5.1. DIAGRAMA DE FLUJO.....	42
5.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN.	43
5.3. INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA.	45
5.4. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO.	48
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	49
6.1. ORGANIGRAMA.	49
6.2. MANUAL DE FUNCIONES.....	50

6.2.1. COMPETENCIA LABORAL.....	51
6.2.3. ESTRUCTURA DEL AJUSTE DEL MANUAL	52
6.3. REQUISITOS LEGALES.....	65
6.4. APOYOS LOGÍSTICOS DE LA ADMINISTRACIÓN.	65
7. ESTUDIO FINANCIERO.....	66
7.1. FLUJO DE CAJA.	66
7.2. INDICADORES DE VIABILIDAD.	66
7.2.1. VIABILIDAD EN EL MERCADO	66
7.2.2 VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO.	67
7.2.3. VIABILIDAD LEGAL Y ADMINISTRATIVA.....	67
7.2.4. VIABILIDAD FINANCIERA.	67
8. DIRECCIÓN.....	68
8.1. MOTIVACIÓN.....	68
8.2. LIDERAZGO.....	69
9. CONTROL.....	69
9.1. INDICADORES DE GESTIÓN.	69
9.1.1 INDICADORES PARA EL ÁREA DE SUMINISTROS.....	69
9.1.2 INDICADORES PARA EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS	70
9.1.3 INDICADORES DE ESTRUCTURA FINANCIERA	70
9.1.4 INDICADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	71
9.1.5 INDICADORES PARA LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN	71
9.1.6 INDICADORES ÁREA COMERCIAL	71
9.1.7 INDICADORES ÁREA DE CALIDAD.....	71
9.1.8 INDICADORES DEL AREA DE PLANIFICACIÓN	72
10. BIBLIOGRAFÍA.....	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Ficha técnica de la leche pasteurizada semidescremada.	22
Tabla 2: Ficha técnica de la leche larga vida descremada, deslactosada.....	23
Tabla 3: Ficha técnica del yogurt natural o Kumis.	24
Tabla 4: Ficha técnica del queso campesino	25
Tabla 5: Ficha técnica de mantequilla con sal.....	26
Tabla 6: Ficha técnica queso doble crema.....	27
Tabla 7: Ficha técnica queso mozzarella.....	28

Tabla 8: Costos de producción yogurt de 1 litro	39
Tabla 9: Costos de producción de leche entera	40
Tabla 10: Costos de producción queso doble crema de 1 kilogramo	40
Tabla 11: Resumen de costos de venta según producción de 1 día.....	41
Tabla 12: Costo de la materia prima(leche cruda)	43
Tabla 13: Costos de insumos.....	43
Tabla 14: Costos de mano de obra	43
Tabla 15: Costos de transporte	44
Tabla 16: Resumen de costos	45
Tabla 17: Inversiones en activos fijos	45
Tabla 18: Inversión en maquinaria y equipos	46
Tabla 19: Muebles y enseres	46
Tabla 20: Depreciación	47
Tabla 21: Resumen total de inversión fija.....	47
Tabla 22: Inversión diferida o gastos pre-operativos	47
Tabla 23: Inversiones en capital de trabajo	48
Tabla 24: Inversión total	48
Tabla 25: Competencias de la empresa	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Documento para la alimentación y la agricultura. ONU (2014).	31
Figura 2: Oferta proyectada 2014-2016	36

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Diagrama de Flujo.....	42
Gráfico 2: Organigrama	49

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL	65
ANEXO 2: REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO.	65
ANEXO 3: MINUTA DE CONSTITUCIÓN.....	65
ANEXO 4: FLUJO DE CAJA	66

1. INTRODUCCIÓN

Mozzarella la cabaña de Urabá, es un proyecto que dentro de todas las posibilidades es viable, porque se aprovecharán todos los recursos y materia prima que posee la región donde se piensa instalar (Chigorodó, Antioquia). Todo esto con distintas perspectivas se ve reflejado en un proyecto integral, enfocado tanto a la parte empresarial, moral y de apoyo apostándole al progreso de la región.

El sector de lácteos es reconocido como el segundo productor de diversos nuevos productos, después de la elaboración de bebidas. Durante los últimos años, en Colombia las industrias de productos lácteos, han tenido en cuenta un total de 20.432.140 cabezas de ganado, de las cuales 2.422.531 (12%), se destinaban de forma exclusiva a la producción de leche, y 7.867.534 (39%), tenían orientación al sistema doble propósito (leche y carne), todas estas generaron una producción lechera cercana a los 13 millones de litros diarios, la cual fue destinada en un 8% al autoconsumo, 10% al procesamiento en finca y el 82% restante para la venta (Bohórquez, Buitrago, Joya, Montaña, & Rivera 2012).

Las tendencias dentro de este sector están cambiando de manera significativa ya que la salud y el bienestar se han convertido en aspectos importantes, porque los consumidores demandan alimentos que benefician a su organismo. En ese sentido las empresas de lácteos deben ser líderes en alimentos funcionales. Por ello en el mercado se encuentran gran variedad de productos como las leches digestivas, “cardio-saludables”, con propiedades que favorecen a la energía y crecimiento. Las últimas tendencias están alineadas al mejoramiento de los productos con otros elementos como: calcio, magnesio, hierro, vitaminas, ácidos grasos, omega 3, fibras, jalea real, aloe vera, entre otros (Pineda 2015).

Según Jaramillo y Areliza (2012) “Las problemáticas del sector lácteo son: los altos costos de elaboración para el sector primario, como consecuencia se divide a causa de los altos gastos agropecuarios; falta de relación entre los eslabones de la cadena, falta de garantías que ofrezcan equilibrio al sistema de pago de la leche cruda al proveedor; la leche es un producto altamente perecedero lo que no favorece la capacidad de negociación del productor de leche; mal uso de los lacto-sueros creando confusión al consumidor en los procesos de comercialización y los acuerdos comerciales internacionales firmados por Colombia”. Pero también aumentado de manera significativa el consumo de productos lácteos lo que se manifiesta en sus ventas las cuales alcanzan casi \$6 billones por año, esto permite que las empresas de este sector puedan realizar una expansión nacional, consolidando los negocios, comprando empresas pequeñas y medianas para asegurar la productividad y reducir costos (Dinero 2015).

1.1. JUSTIFICACIÓN

1.1.1. JUSTIFICACIÓN GENERAL

Un proyecto de producción de derivados lácteos, se puede justificar, cuando se ve aproximadamente (400) cuatrocientas referencias que se exhiben en cada Almacén llamados grandes superficies. Además de las proliferaciones de marcas, presentaciones, precios, no es difícil imaginar toda la cantidad de personas involucradas en la producción de la leche, su transformación y venta del producto final. Si lo anterior lo traducimos en dinero las sumas son astronómicas e involucra muchas, organizaciones, empresas y gentes. Lo cual amerita sin ninguna duda que un proyecto como MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA se justifica.

En nuestro caso particular MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA, está ubicada en una región un tanto marginada, pero con un gran potencial en el sector ganadero garantizando la disponibilidad de la materia prima principal, que es la leche.

1.1.2. JUSTIFICACIÓN GEOPOLÍTICA

Esta región es de gran importancia para los grupos armados al margen de la ley por su ubicación geográfica y su riqueza biológica. El Urabá antioqueño es una zona limítrofe con Panamá y los departamentos de Córdoba y Chocó, tiene salida al océano Atlántico y en su territorio cuenta con la localización del Golfo de Urabá. Adicionalmente, es un territorio estratégico a nivel militar porque sirve de zona de refugio y de corredor al suroeste y bajo Cauca antioqueño, el Valle del Sinú y el Nudo de Paramillo.

Con respecto a su riqueza y diversidad biológica, se destacan su clima y condiciones geográficas que favorecen el cultivo de palma africana, la exportación maderera, el cultivo de banano y la ganadería extensiva. Adicionalmente, el Urabá antioqueño cuenta con un eje bananero conformado por los municipios de Turbo, Apartadó, Carepa y Chigorodó. Por otra parte en esta región se encuentra el eje ganadero de los municipios de Necoclí, Arboletes, San Pedro de Urabá y San Juan de Urabá. Por todas estas razones la región del Urabá antioqueño se ha convertido desde finales de los años ochenta en un territorio de constantes disputas territoriales entre los actores armados.

Toda esta situación ha causado que ninguna empresa productora de alimentos u otro tipo de productos se arriesgue a instalar en esta región por lo menos una sede, de tal forma que todos los productos que consume la Región proceden de las ciudades principales o su periferia, conllevando a que dichos productos tengan un precio más elevado, dejando al consumidor sin ninguna opción y obligándolo a comprar dichos productos.

1.1.3 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

Dadas las circunstancias de zona marginada de la región, la producción de leche que hay en la región es subutilizada, por lo tanto MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS, está en condiciones de comprar la leche cruda, procesarla y comercializar los productos finales en toda la región, con precios más bajos, los cuales se obtendrán teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- ☐ Compra de la leche cruda de forma directa con el productor a un buen precio, evitando la intermediación.
- ☐ Los procesos de producción, se realizarán en la misma región, obteniendo una disminución de los gastos operativos, que se verán reflejados en el precio final de los productos.
- ☐ El producto final, llegará directamente al consumidor, ya que tendremos personal contratado para la comercialización y distribución en los supermercados, tiendas y punto de venta directo instalado en la propia fábrica, permitiéndole al consumidor adquirirlo de forma rápida y recién procesado.
- ☐ Entraremos a competir con las marcas reconocidas y posicionadas en el mercado, con calidad y precios económicos para toda la población, en especial la más vulnerable que carece muchas veces de los ingresos básicos, que le permitan adquirir dichos productos.

1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Innovar año tras año nuestros productos, para así obtener la fidelidad y satisfacción plena de nuestros clientes, utilizando herramientas de calidad con un costo adecuado para obtener utilidades a corto, mediano y largo plazo.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Modernizar nuestras instalaciones y productos con el fin de consolidar nuestra posición en el mercado.
- Expandir los puntos de distribución de nuestros productos a mercados y supermercados de la región.

- Propiciar el emprendimiento y los procesos productivos para la generación de ingresos en la región.
- Impulsar la producción lechera de los pequeños productores de la zona.

1.2. METODOLOGÍA

¿CÓMO SURGIÓ LA IDEA DE ESTE PLAN DE NEGOCIOS?

La idea de este plan de negocios, surgió a partir de una dificultad que presentan los dueños de dos fincas lecheras y sus vecinos, Por la gran producción pero pocas ventas; ante la abundancia constante de leche cruda, se tuvo que buscar otras alternativas ante el excedente como lo fueron: dejarla a un menor precio, elaborar quesos de manera artesanal, dejar que las crías consumieran la leche y muchas veces utilizarla como alimento para los cerdos, es decir, tenían pocas opciones de usarla antes de que se dañara. Pero surgió la idea empresarial de MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ, la cual daba una alternativa rentable al problema.

1.2.1. ETAPAS DEL PROYECTO

1.3.1.1. ETAPA INICIAL DE IDENTIFICACIÓN

Esta se determina identificando los factores o variables, basados en los problemas, necesidades y demandas. La fase inicial de este proyecto como se dijo anteriormente surge de las dificultades que tienen los ganaderos de la Región del Urabá Antioqueño para comercializar y preservar la leche cruda ante la abundancia permanente, se elaboró un diagnóstico, donde participaron los afectados buscando las posibles soluciones, tomándose una decisión que es el resultado del presente proyecto.

1.3.1.2. ETAPA DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO

✓ EL NOMBRE O TÍTULO

El nombre del proyecto debe ser conciso, y expresar de manera precisa lo que deseamos hacer, en lo posible, debe ser válido durante todo el ciclo de vida del proyecto. Teniendo en cuenta todo lo

anterior se decidió que el nombre será: **MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA.**, explicando a continuación la estructura de este nombre:

Mozzarella: Es el nombre tradicional de los mejores quesos procesados y sanos que hay en el mercado.

La cabaña: es el nombre de la finca donde los accionistas son propietarios.

De Urabá: ubicación de las fincas lecheras con las dificultades descritas anteriormente.

✓ **DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS**

OBJETIVO GENERAL:

El objetivo general abarcará de manera general y concisa los puntos a desarrollar de la empresa en aspectos como la fabricación, infraestructura, equipamientos adecuados, entre otros.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Estos contendrán las acciones precisas que se deben cumplir o desarrollar para lograr nuestro objetivo general propuesto; deben tener un ordenamiento lógico en el tiempo, indicar también la parte formativa, el resultado final y la continuidad de las acciones para conservar ese resultado final.

✓ **FUNDAMENTACIÓN O JUSTIFICACIÓN**

Durante el desarrollo del proyecto explicaremos la justificación de este, por qué esta es la solución a las necesidades y problemas analizados. Para la redacción de esta justificación nos apoyaremos en el diagnóstico inicial.

✓ **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

Este sigue un ordenamiento lógico, describiendo las acciones a seguir en el tiempo, dividiéndolo en las siguientes etapas:

- ETAPA I: Esta etapa tendrá como objetivo la preparación y consolidación legal de la empresa para poder desarrollar el proyecto.

Se llevarán a cabo varias reuniones con los accionistas capitalistas, hasta escoger el tipo de empresa que se desea constituir, el capital y actividades a desarrollar, se nombrará al representante legal y su suplente. Todo esto de suma importancia para la realización del proyecto.

- ETAPA II: Aquí es donde inicia el desarrollo de las actividades del proyecto, conocido también como etapa pre-operativa, dispuestas en el cronograma de actividades.

- ETAPA III: Esta es la etapa final o cierre del montaje, y a la vez es el inicio del desarrollo pleno del objeto social del proyecto, arrancando con la inauguración y continuidad del mismo.

✓ **PRESUPUESTO**

Es la parte monetaria que debe ser aportada por los accionistas capitalistas, para el desarrollo del proyecto, el cual lo dividimos en siguientes gastos:

• **INVERSIÓN**

Son los costos destinados para la compra de bienes durables que son necesarios para la ejecución del proyecto, tales como: inmuebles (terrenos, bodegas, oficinas etc.), equipos e infraestructuras que se realizan una sola vez durante el ciclo de vida del proyecto, pero que pueden tener incrementos en el costo dependiendo del crecimiento y proyección del negocio.

• **OPERACIÓN**

En este ítem se incluyen todos los insumos que van a ser utilizados para el proceso de producción, servicios públicos, transportes de mercancías, viáticos personales, materiales para la oficina, materiales de trabajo y gastos fungibles (que no perduran en el tiempo).

• **PERSONAL**

En este ítem se encuentran los costos por sueldos y honorarios, que se pagan a las personas que prestarán sus servicios en la ejecución de las actividades asignadas según el manual, estos se determinan según el perfil y el rol que vayan a desempeñar durante el desarrollo del proyecto.

Según perfiles de actividad:

Según rol u horas de dedicación al proyecto:

✓ Profesionales

✓ Gerente General

✓ Técnicos

✓ Jefe Producción

✓ Administrativos

✓ Jefe Comercial

✓ Auxiliares

✓ Supervisores

✓ Asistentes

También puede expresarse en una matriz de doble entrada, proyectada en el tiempo.

- **APORTES PROPIOS O DE TERCEROS**

Son aquellos recursos de carácter económico, material o humano que no van cargados al presupuesto del proyecto antes descrito, sino que son aportes realizados por personas externas para auspiciar el proyecto, como en este caso, son los dos participantes del proyecto quienes son socios industriales, que pondrán a disposición sus capacidades y fuerza de trabajo.

- ✓ **FASE DE IMPLEMENTACIÓN O EJECUCIÓN**

Se refiere a la puesta en marcha de las acciones previstas en la planificación. Supone que se han logrado los recursos necesarios luego de que el proyecto ha sido presentado exitosamente ante una o varias fuentes de financiamiento, por la magnitud y la inversión del mismo, los accionistas capitalistas pensaron inmediatamente que debía ser presentado y llevado a la práctica por una persona jurídica.

2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

2.1. MISIÓN

Contribuir con el crecimiento económico y social de las áreas marginadas, a través de un modelo de valor y sentido de pertenencia, aportando al progreso y calidad de vida de los miembros de la compañía, a nuestros productores de leche, clientes, consumidores y población en general.

2.2. VISIÓN

Para el año 2020, contaremos con un recurso humano altamente capacitado y motivado preferiblemente de la región; estaremos en la vanguardia de la innovación tecnológica, para ser la marca preferida de nuestros clientes, cumpliendo de esta forma con la confianza depositada por nuestros accionistas.

2.3. ESTRATEGIAS DE IMPULSO DE LA EMPRESA A LOS MERCADOS

2.3.1. ESTRATEGIA PUSH O EMPUJE:

Con base en estudios realizados por (Arreola, 2014), en los negocios, el comunicador debe seleccionar los medios más eficientes para mostrar su producto, que en nuestro caso son los lácteos, con la finalidad de generar el conocimiento, preferencia y acción en los consumidores.

Por nuestra forma de organización, se eligió una estrategia push y pull para conseguir ventas.

La estrategia **PUSH** o **EMPUJE**, se utilizará al principio para darnos a conocer al público ya que está es la forma de comercializar “a la vieja escuela” que básicamente consiste en dar a conocer el producto al público de manera directa, como por ejemplo ofrecer muestras gratis.

La estrategia "**PUSH**" (Estrategia hacia los canales de distribución), es una estrategia de sentido descendente, es decir, se realiza de forma escalonada del fabricante al canal y del canal al usuario final. Para que los fabricantes o el canal dirijan su promoción directamente a otros intermediarios de la cadena de distribución, tal como se muestra en la figura1:



FIGURA1: funcionamiento de la estrategia PUSH. Monografías (2014).

La estrategia Push consiste en situar la promoción de los productos de MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA sobre los intermediarios (tenderos, etc.), de forma que los estimulen a hacer referencia a la marca, almacenar el producto en cantidades importantes, otorgarle el espacio de venta adecuado e incitar a los consumidores a comprar el producto.

Es decir, consiste en convocar a los intermediarios (distribuidores), dándoles incentivos para que ayuden a la promoción de los productos entre los usuarios o consumidores.

El objetivo de la estrategia Push es crear una alianza cooperativa entre distribuidores y la empresa, que a fin de cuentas ayude tanto a la distribución como a la promoción y compra del producto por parte de consumidores directos, en donde la fuerza de venta y la comunicación será el elemento más importante para el impulso del producto al mercado.

La estrategia Push trata de forzar la venta dando bonos de compra, mejores servicios y publicidad cooperativa, además MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ cuenta con la gran ventaja de que sus productos serán propios de la región, lo que permite que las personas se sientan identificadas y lo comprenden de forma inicial, luego van a comenzar a comparar la marca con otras, subiendo así en las fuerzas de ventas.

La estrategia Push implica la existencia de relaciones armoniosas con los distribuidores, representantes y vendedores, lo que ya se tiene, puesto que dos de los accionistas de la empresa son residentes permanentes de la región. Aunque esto no descarta la posibilidad de que sean usados otros incentivos como la concesión de descuentos excepcionales, la instalación de expositores en el punto de venta, productos gratuitos, etc.

2.3.2. ESTRATEGIA PULL

Según (Arreola, 2014) la estrategia **PULL** o estrategia de **ASPIRACIÓN** es la forma de comercialización de la nueva era; puesto que lo más valioso es la imagen, la representación y la marca, esta estrategia se va a implementar en la empresa cuando el nombre de esta ya este conocido por un público considerable que conozca del producto y su calidad.

La estrategia "**PULL**" (Estrategia hacia el consumidor final), es una estrategia de sentido ascendente y por consiguiente, la comunicación se da del fabricante al usuario final a través de medios de comunicación masiva.

La estrategia Pull consiste en orientar los esfuerzos de comunicación en el comprador final con la promoción y publicidad a través de medios de comunicación como televisión y radio.

El objetivo de la estrategia Pull, es que el consumidor exija los productos en el punto de venta para forzar al minorista a tener en existencias dicho producto o marca. A su vez el minorista lo solicita al mayorista y éste al fabricante.

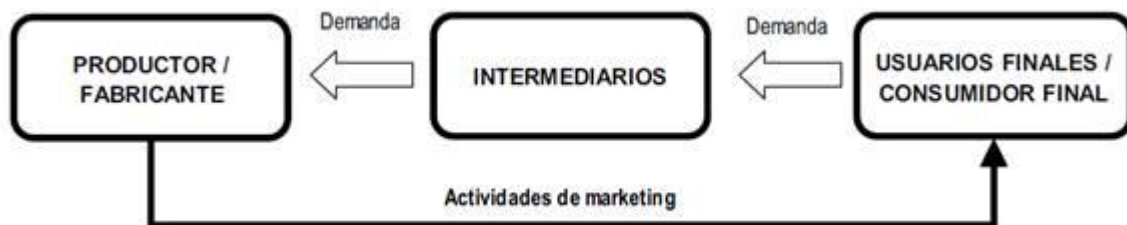


FIGURA2: ESTRATÉGIA PULL. MONOGRAFIAS (2014).

2.4. OBJETIVOS TÁCTICOS

- Ofrecer al consumidor productos de excelente calidad en cuanto a la fabricación del producto y venta teniendo en cuenta la relación entre calidad y precio.

- Dar a conocer a la comunidad los productos de la empresa y lograr que se sientan identificados con ellos.

- Saber si el consumidor se encuentra satisfecho con los productos que ha adquirido y tomar medidas si no es así.

- Trabajar de la mano con otras empresas que también se encuentren ubicadas en el sector de lácteos, para demostrar al público que MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ SAS, es competitiva y productiva.

2.5. OBJETIVOS OPERACIONALES

- Poseer el apoyo de nuestros proveedores para garantizar una buena calidad de los productos al consumidor.
- Suministrar muestras de manera física a los consumidores, para darnos a conocer de una manera directa.
- Asumir un buen desempeño en cuanto a la competencia con otras empresas de nuestro sector.
- Detectar claramente y a tiempo la necesidad del cliente.
- Presentar los beneficios de los productos que mejor satisfagan las necesidades de los clientes.
- Utilizar estrategias de relación interpersonal que permitan establecer contactos efectivos y constructivos con el cliente.

2.6. OBJETIVOS COMERCIALES

- Aumentar la presencia y representación de la empresa en toda la zona (Urabá Antioqueño).
- Tener un conocimiento profundo de la administración pública relacionada con infraestructura y los principales interlocutores y aprobadores.
- Disponer de un organigrama de cada administración para el primer semestre del año 2016.
- Desarrollar para el 2017 cinco alianzas estratégicas con empresas de la zona por sector y mercado.
- Aumentar la producción como acción a la demanda por parte de los clientes.
- Recuperar el capital invertido con éxito para el segundo semestre del año 2016.

2.7. PRODUCCIÓN DE LÁCTEOS

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ SAS llevará a cabo la recepción y medición de la leche en los puntos previamente acordados con los productores, en los carros refrigerados para mantener su frescura hasta llegar a la fábrica donde se deposita toda la leche recogida en el almacenaje para posteriormente iniciar la pasteurización, empaque y almacenamiento en cuartos fríos a temperatura adecuada para la posterior distribución de los siguientes productos:

- ☐ **CLASES DE LECHE:**
 - Leche pasteurizada semidescremada
 - Leche larga vida descremada y deslactosada

- ☐ **CLASES DE YOGURT:**
 - Yogurt Natural
 - Yogurt Azucarado
 - Yogurt con Frutas

- ☐ **CLASES DE QUESOS:**
 - Queso Mozzarella
 - Queso campesino
 - Queso doble crema
 - Queso pera

2.7.1. NIVELES DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ SAS

PRIMERA ETAPA

Se iniciará con una cantidad de leche cruda propia, ya que se cuenta con ganado vacuno y bufalino, para que se garantice la provisión fija de 1365 litros por día que servirán de materia prima. Se iniciará con la inauguración según cronograma de actividades el 1 de Enero hasta el 30 de Diciembre de 2016 para el mercado local y regional.

SEGUNDA ETAPA

Inicia del 1 de Enero hasta el 31 de Diciembre de 2017, con 1800 litros de leche diarios, en esta etapa se incluirán tanto la leche propia como la compra a otros proveedores locales. A partir de esta etapa se pretende comercializar, vender y distribuir en otras ciudades aledañas a la ubicación del proyecto.

Nuestros niveles de producción ocuparán un 2% dentro del mercado potencial.

2.7.2. SISTEMAS, MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS PARA PRODUCCIÓN DE LECHE

1). Se seleccionó un hato de alta calidad

Para establecer un hato lechero de excelente eficiencia tanto productiva como reproductiva, se requirió una buena organización, dedicación y conocimientos técnicos básicos; para ello se deben considerar los siguientes aspectos:

- ✓ Se escogió un sistema de registro que incorporará los eventos más importantes del ganado, como su nacimiento y edad.
- ✓ Se conserva la pureza de la raza, ya que sus registros deben ser prácticos y permanentes.
- ✓ Se identifica a los animales, con un arete y/o un nombre, posteriormente en una libreta se anotan los datos de producción, reproducción, enfermedades o ventas más importantes,
- ✓ Según se vayan presentando los eventos, en su registro se considera la siguiente información:
 - Identificación de la vaca: número y nombre.
 - Fecha de nacimiento e identificación o nombre de sus padres.
 - Fecha probable de parto basándose en 283 días de gestación.
 - Fecha de parto.
 - Identificación de la cría, sexo y peso.
 - Producción mensual individual.
 - Fechas de vacunación y tipo de tratamiento aplicado para resolver problemas de enfermedades.

2) ordeñar el hato manteniendo la higiene

El ordeño se realizará de forma manual y tecnificada (ordeñadora) en ambos casos, la persona encargada apoya manualmente las vacas antes del ordeño y las termina exprimiéndolas rápidamente. Para ello, seguimos los siguientes pasos para obtener leche de alta calidad sanitaria y evitar enfermedades:

- Se prepara un recipiente limpio, cubeta, con un cedazo y se evitan residuos fecales en la leche.
- Luego se lava la ubre con agua limpia mezclada con una solución de yodo al 2% para mayor higiene.
- Antes del ordeño damos un masaje a la ubre, esto para mayor soltura y facilidad en el ordeño.
- Se limpian y secan las tetas de la vaca.
- Al empezar a ordeñar, se depositan pequeños chorros sobre un filtro de fondo negro para detectar alguna infección de la ubre.
- Después del ordeño, se sumergen cada una de las tetas de la ubre en alguna solución desinfectante (alguna marca comercial de yodo diluido) y finalmente se lavan perfectamente todos los utensilios utilizados.

3) PROCESO DE DESINFECCIÓN

Se puede señalar que no consta efectivamente un proceso de desinfección, ya que los gérmenes al ingresar y reproducirse en la leche -aun eliminándolos- ocasiona un daño irreversible, como el desarrollo de sabor y olor extraño que ningún proceso efectivamente corrige. Sin embargo, existen métodos para disminuir ligeramente como el ‘filtrado’; y a nivel industrial se somete el número de microorganismos patógenos mediante los ‘bactofugadores’, aparatos que por fuerza centrífuga separan a estos y otras sustancias indeseables.

4. PASTEURIZACIÓN

La leche se someterá a pasteurización, ya sea pasteurizado LTLT, Low Temperature Long Time (se calienta la leche a 63°C por 30 minutos, en olla o marmita) o pasteurizado HTST, High Temperature Short Time (se calienta la leche a 72°C por 15 segundos y posterior enfriado a 10°C en equipos de flujo continuo). Este proceso excluye todos los gérmenes patógenos que ocasionan enfermedades, sin producir alteraciones en el sabor y aroma de la leche

5) ENFRIAMIENTO DE LA LECHE

El proceso de enfriamiento de la leche se logra realizar bañando los enfrasques en agua fría, de manera movable. El agua al poseer mayor calor específico refrigera más rápido que el aire, también se requiere enfriamiento mecánico como cámaras frigoríficas y tanques enfriadores de leche que además de su unidad de refrigeración agita la leche. Su optimización se logra haciendo que el enfriado sea inmediato luego de ordeñada y llegue lo antes posible a los 4°C.

6) TRANSPORTE DE LA LECHE

La leche es transportada en porongos, los volúmenes son pequeños o en pozos de mayor volumen. Se puede trasladar sin enfriar si el recorrido es de corta duración, o enfriado si el trayecto implica un largo tiempo de traslado que afecte su estado. El transporte puede ser individual o colectivo si se concentra en centros de depósito de leche y generalmente puesto a prueba en factores como en calidad y enfriado antes de su traslado. El transporte tiene mucha importancia ya que es un elemento de costo formidable y en muchos casos facilita el ingreso de leche de zonas alejadas al circuito comercial.

7) ETAPA DE RECEPCIÓN DE LA LECHE

La recepción de la leche involucra un proceso de evaluación de estado y composición de la leche traída a planta o centro de depósito el cual establece el comprador de leche de que tiene en cuenta el destino de la leche y su interés. Usualmente exigen la prueba de alcohol, y una refracción en grados Brix mínima o acidez máxima. Cuando la leche ya es aceptada se toman muestras antes de ser filtrada, enfriada y almacenada para utilizarla posteriormente; con las muestras tomadas se realizan estudios el nivel de sólidos totales, nivel de grasa, ausencia de inhibidores (medicamentos, antiparasitarios, desinfectantes y otros) y densidad. Y con base en esto se establece su valor monetario.

8) ETAPA DE ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS

Se debe cuidar de no realizar procesos térmicos drásticos que disminuyan el valor nutricional o desnaturalicen la leche. De igual forma, se deben manejar los ingredientes y aditivos en cada uno de los derivados en la cantidad máxima indicada por las Normas y Buenas Prácticas de Manufactura, tomando en cuenta que no se afecte en ningún caso la salud del consumidor.

2.8. POLÍTICAS Y NORMAS INTERNAS DE LA EMPRESA

En este apartado se expondrán las disposiciones internas que regulan el manejo de las relaciones laborales entre la empresa y los empleados. Si más adelante se llegara a hacer necesaria una modificación se hará pública para todos los empleados.

2.8.1 ADMISIÓN DE PERSONAL

El área encargada de este proceso será la de recursos humanos y no será delegada a ninguna otra área de la empresa. El personal aspirante a la vacante será evaluado y seleccionado de acuerdo a las especificaciones técnicas requeridas para el cargo. Los colaboradores externos a la empresa como proveedores de insumos, no podrán prestar sus servicios sin antes ser evaluados.

Tanto los empleados directos como los colaboradores serán sometidos a un periodo de prueba y serán orientados en la forma en la que debe realizar sus funciones por el área a la que pertenecerá en caso de superar la prueba.

Cualquier funcionario de la empresa podrá ser evaluado en cualquier momento sobre su rendimiento laboral y asimismo el empleado podrá hacer sugerencias, observaciones o reclamos a la empresa en algún aspecto que considere necesario.

La forma y cantidad de remuneración de su trabajo será establecida antes de empezar a prestar sus servicios a la empresa y será especificado en el contrato del empleado o colaborador.

El empleado o colaborador estará, desde el momento de su contratación, en la obligación de cumplir con las funciones encomendadas y con las normas de la empresa, tales como horario de entrada, vestimenta y comportamiento.

2.8.2 CÓDIGO DE VESTIMENTA

Como es sabido la empresa tendrá su planta de producción en Chigorodó – Antioquia, pero tendrá también una sede en Bogotá- Cundinamarca, en cada una de las sedes se realizarán actividades diferentes, lo que hace necesario una vestimenta adecuada para dichas actividades.

En la sede de producción los empleados que integran las áreas de gerencia, área productiva, departamento de ventas, departamento de compras y recursos humanos, usarán sus respectivos uniformes de dotación, y demás accesorios según el área de desempeño. Del mismo modo los

empleados de la oficina ubicada en Bogotá. Este tipo de vestimenta ayuda a proyectar una imagen seria de la empresa y por el uniforme será de fácil reconocimiento para las personas externas.

En la planta de producción los obreros y los integrantes del sector de control de calidad usaran uniformes con overoles y vestimenta de precaución y que así mismo mantenga la higiene en esta área.

Todos los empleados tendrán que llevar consigo su identificación y el carnet que los identifica como empleados de la empresa, sin estos documentos no se les permitirá el ingreso. Esto aplica tanto para la planta de producción como para la sede en Bogotá y es de obligatorio cumplimiento.

2.8.3 TRABAJO PARA LA COMPETENCIA

Nuestra empresa estipulará en cada contrato que los funcionarios de cargos administrativos no podrán abandonar la empresa para pasar a trabajar en una empresa de la competencia, y si esto llegase a suceder el firmar deberá firmar un acuerdo de no competencia que le impedirá contactar o hacer negocios con nuestros clientes durante 3 años contados luego de que ha dejado nuestra empresa.

2.8.4 SUSTANCIAS

El consumo de alcohol, drogas cualquier otra sustancia alucinógena o psicoactiva está totalmente prohibido en las instalaciones de la empresa. Para controlar este aspecto la empresa estará en libertad de realizar pruebas para verificar el consumo de dichas sustancias, al mismo tiempo la empresa estará dispuesta a ayudar a empleados que buscan orientación para tratar un problema relacionado con el consumo de estas sustancias.

2.8.5 USO DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS

El uso de computadoras se limita exclusivamente para la realización de labores pertinentes a las funciones de cada empleado. Los celulares, tabletas y otros dispositivos solo podrán ser utilizados por el personal de oficina y para los empleados de la planta de producción está prohibido su uso en horas de trabajo. Los empleados de oficina tendrán un número de teléfono de uso exclusivo para tratar temas relacionados con la empresa.

2.8.6 FALTAS Y SANCIONES

Los empleados que incumplan o no realicen sus funciones de la manera adecuada poniendo en juego la estabilidad y productividad de la empresa e incurran en faltas que afecten la armonía en la sede de trabajo podrán ser sancionados con una amonestación verbal, escrita, económica, o bien podrán ser suspendidos o despedidos.

Son consideradas faltas laborales las siguientes:

- Incumplimiento de cualquiera de las normas antes expuestas.
- Falta al sitio de trabajo sin causa justificada.
- Agresión a un compañero de trabajo o al jefe inmediato.
- Atentar contra la infraestructura de la empresa.
- Disponer de los bienes de la empresa o de los compañeros de trabajo sin autorización.
- Mala presentación personal.
- Abandono del cargo sin previo aviso.

El jefe encargado de cada área podrá sancionar algún comportamiento no descrito anteriormente que considere inadecuado y que atenta contra los intereses de la empresa.

Así como un empleado puede ser sancionado, también podrá ser estimulado por su buen desempeño dentro de la empresa.

3. CONTEXTUALIZACIÓN DE LÁCTEOS

3.1. NECESIDADES DEL CONSUMIDOR

Los consumidores potenciales iniciales serán las personas residentes en la zona del Urabá, en el municipio de Chigorodó y en los municipios de la periferia, que por causa del conflicto armado de nuestro país están privados de muchos productos, incluidos los lácteos, además de eso los pocos que se comercializan tienen costos muy elevados, esto debido a que no hay sedes regionales y las empresas tienen que transportar los productos desde grandes distancias lo que ocasiona que los precios sean más altos que en cualquier otra zona del país.

Nuestra empresa se encuentra ubicada en la zona del Urabá antioqueño, lo que nos permitirá la venta de productos de igual calidad y a menor precio, ya que no se tienen que pagar costos de transporte elevados.

Mozzarella la Cabaña de Urabá se compromete a brindarles a todas estas personas productos lácteos con la mejor calidad posible y a un precio que sea asequible para cualquier residente del lugar donde sean comercializados. Los productos de nuestra empresa no serán realizados en masa solo con el objetivo de vender, sino que en nuestra empresa se piensa en la calidad y en la satisfacción del consumidor.

3.2. MARCA, LOGO Y SLOGAN

MOZZARELLA LA CABAÑA



3.3. FICHA TÉCNICA PRODUCTOS

Tabla 1: Ficha técnica de la leche pasteurizada semidescremada. (SENA, 2010)

	FICHA TÉCNICA DE LA LECHE PASTEURIZADA SEMIDESCREMADA		PT - 001
Descripción del producto	Es un producto alimenticio elaborado a partir de la leche, adicionándole vitaminas A, D3, B1, y NIACINA. Además contiene los nutrientes necesarios para una dieta balanceada y con menor aporte calórico que la leche entera.		
Lugar de elaboración	Producto elaborado en la planta de lácteos Mozzarella la cabaña de Urabá, ubicada en la Municipio de Chigorodo (Antioquia) Vereda hacienda Montecristo.		
Composición nutricional	Tamaño de la porción	Un vaso de 200 ml	
	Calorías	100	
	Caloría de grasa	36	
	Grasa total	4 g	
	Grasa saturada	2 g	
	Colesterol	15 mg	
	Sodio	100 mg	
	Carbohidrato total	10 g	
	Fibra de dieta	0	
	Azúcares	0 g	
	Proteína	6 g	
	Calcio	25%	
	Vitamina A	20%	
	Vitamina D3	10%	
	Hierro	1%	
Presentación	Bolsa de 1 litro / mega litro		
Características organolépticas	Color blanco, liquido ligero, aroma agradable		
Tipo de conservación y vida útil	3 días después de abierta , refrigerada entre 2°c y -6°c		

Tabla 2: Ficha técnica de la leche larga vida descremada, deslactosada.(Lleras)

	FICHA TÉCNICA DE LA LECHE LARGA VIDA DESCREMADA, DESLACTOSADA		PT - 002
Descripción del producto	Es un producto alimenticio elaborado a partir de la leche, especial para personas intolerantes a la lactosa, es adicionada con vitaminas A y D3, adicionalmente contiene los nutrientes necesarios para una dieta balanceada y baja en grasas.		
Lugar de elaboración	Producto elaborado en la planta de lácteos Mozzarella la cabaña de Urabá, ubicada en la Municipio de Chigorodo (Antioquia) Vereda hacienda Montecristo.		
Composición nutricional	Tamaño de la porción	Un vaso de 200 ml	
	Calorías	72	
	Caloría de grasa	9	
	Grasa total	1 g	
	Grasa saturada	0 g	
	Colesterol	4 mg	
	Sodio	80 mg	
	Carbohidrato total	10 g	
	Fibra de dieta	0	
	Azúcares	10 g	
	Proteína	6 g	
	Calcio	25%	
	Vitamina A	15%	
	Vitamina D3	15%	
	Hierro	1%	
	Los porcentajes del valor diario están basados en una dieta de 2000 calorías, su valor puede ser mayor o menor dependiendo de sus necesidades calóricas.		
Presentación	Bolsa de 1 litro / mega litro		
Características organolépticas	Color blanco, liquido ligero, aroma agradable		
Tipo de conservación y vida útil	5 después de abierta , refrigerada entre 2°c y -6°c		

Tabla 3: Ficha técnica del yogurt natural o Kumis.(SENA, 2010)

	FICHA TÉCNICA DEL YOGURT NATURAL O KUMIS		PT - 003
Descripción del producto		Es un producto alimenticio elaborado a partir de la leche, con cultivos pro bióticos, aportando todos los nutrientes necesarios para una dieta baja en calorías, rica en calcio y vitamina A.	
Lugar de elaboración		Producto elaborado en la planta de lácteos Mozzarella la cabaña de Urabá, ubicada en la Municipio de Chigorodo (Antioquia) Vereda hacienda Montecristo.	
Composición nutricional		Tamaño de la porción	Un vaso de 150 ml
		Calorías	60
		Caloría de grasa	0
		Grasa total	0 g
		Grasa saturada	0 g
		Colesterol	0 mg
		Sodio	85 mg
		Carbohidrato total	9 g
		Fibra de dieta	0
		Azúcares	0 g
		Proteína	6 g
		Calcio	20%
		Vitamina A	5%
		Hierro	0%
		Los porcentajes del valor diario están basados en una dieta de 2000 calorías, su valor puede ser mayor o menor dependiendo de sus necesidades calóricas.	
Presentación		Vaso de 200 ml Garrafa de 1 Lt	
Características organolépticas		Líquido espeso, con olor a fruta y color a frutas	
Tipo de conservación y vida útil		30 días después de abierta , refrigerada entre 2°C y -6°C	

Tabla 4: Ficha técnica del queso campesino. (Castro, 2010)

	FICHA TÉCNICA DEL QUESO CAMPESINO		PT - 004
Descripción del producto	Es un producto alimenticio elaborado a partir del suero de la leche con los más estrictos controles y estándares de calidad para lograr el sabor y textura característicos del producto.		
Lugar de elaboración	Producto elaborado en la planta de lácteos Mozzarella la cabaña de Urabá, ubicada en la Municipio de Chigorodo (Antioquia) Vereda hacienda Montecristo.		
Composición nutricional	Tamaño de la porción	Una tajada por 30 gr	
	Calorías	70	
	Caloría de grasa	45	
	Grasa total	5 g	
	Grasa saturada	4 g	
	Colesterol	25 mg	
	Sodio	170 mg	
	Carbohidrato total	1 g	
	Fibra de dieta	0	
	Azucares	0 g	
	Proteína	4 g	
	Calcio	10%	
	Vitamina A	6%	
	Hierro	0%	
Los porcentajes del valor diario están basados en una dieta de 2000 calorías, su valor puede ser mayor o menor dependiendo de sus necesidades calóricas.			
Presentación	Bandeja empacada al vacío: 250 g, 450g Bolsa: 220 g, 400 g		
Características organolépticas	Textura firme, color blanco, olor lácteo		
Tipo de conservación y vida útil	Para el queso en bolsa 20 días y para el queso en bandeja 30 días conservado en refrigeración entre 2°C y -6°C.		

Tabla 5: Ficha técnica de mantequilla con sal.(PROLESUR)

	FICHA TÉCNICA DE MANTEQUILLA CON SAL		PT - 005
Descripción del producto	Es un producto alimenticio elaborado a partir de la grasa de la leche, libre de grasa tras, fresca cremosa con un delicioso sabor y aroma.		
Lugar de elaboración	Producto elaborado en la planta de lácteos Mozzarella la cabaña de Urabá, ubicada en la Municipio de Chigorodo (Antioquia) Vereda hacienda Montecristo.		
Composición nutricional	Tamaño de la porción	Una cucharada 10 gr	
	Calorías	72	
	Caloría de grasa	72	
	Grasa total	8g	
	Grasa saturada	5 g	
	Colesterol	22 mg	
	Sodio	80 mg	
	Carbohidrato total	9 g	
	Fibra de dieta	0	
	Azúcares	0 g	
	Proteína	0 g	
	Calcio	0%	
	Vitamina A	6%	
	Hierro	0%	
	Los porcentajes del valor diario están basados en una dieta de 2000 calorías, su valor puede ser mayor o menor dependiendo de sus necesidades calóricas.		
Presentación	Barra de 125 g, 250 g, 500g A granel en caja corrugada 10 kg, 25 kg		
Características organolépticas	Color amarillo pálido, textura sólida y grasosa, olor agradable, Textura suave, cerrada y compacta.		
Tipo de conservación y vida útil	60 días conservada en refrigeración entre 2°c y -6°c. puede también congelarse por debajo de -10 °c		

Tabla 6: Ficha técnica queso doble crema.(Castro, Lácteos Tuluá, 2010)

	FICHA TÉCNICA QUESO DOBLE CREMA		PT - 006
Descripción del producto		Es un producto alimenticio fresco, ácido, no madurado, elaborado a partir de la leche fresca y ácida, contenido de humedad y grasa altos, lo que lo hace un queso semiblando.	
Lugar de elaboración		Producto elaborado en la planta de lácteos Mozzarella la cabaña de Urabá, ubicada en la Municipio de Chigorodo (Antioquia) Vereda hacienda Montecristo.	
Composición nutricional		Tamaño de la porción	Una tajada 30 g
		Calorías	100g = 286 C
		Caloría de grasa	
		Grasa total	20%
		Grasa saturada	0
		Humedad	49%
		Sodio	0
		Carbohidrato total	2%
		Fibra de dieta	0
		Azúcares	0
		Proteína	20 – 22%
		Calcio	0
		Vitamina A	0
		Hierro	0
		Los porcentajes del valor diario están basados en una dieta de 2000 calorías, su valor puede ser mayor o menor dependiendo de sus necesidades calóricas.	
Presentación		Bolsa plásticas polietileno empacada al vacío 125 g / 250 g / 500 g	
Características organolépticas		Textura semiblando, fresco, ácido, no madurado,	
Tipo de conservación y vida útil		20 días refrigerado entre 2 y 4 °	

Tabla 7: Ficha técnica queso mozzarella.(SENA, 2010)

	FICHA TÉCNICA QUESO MOZZARELLA		PT - 007
Descripción del producto	El queso mozzarella es un queso de pasta hilada por lo tanto no debe presentar agujeros. Color: blanco o crema suave Olor y sabor: característico de la variedad, variando en intensidad de suave a fuerte.		
Lugar de elaboración	Producto elaborado en la planta de lácteos Mozzarella la cabaña de Urabá, ubicada en la Municipio de Chigorodo (Antioquia) Vereda hacienda Montecristo.		
Composición nutricional	Tamaño de la porción	Una tajada 30 g	
	Calorías	100g = 210 C	
	PH	5 a 5.3%	
	Grasa total	41%	
	Sal (máxima)	4%	
	Humedad máxima	54%	
	Los porcentajes del valor diario están basados en una dieta de 2000 calorías, su valor puede ser mayor o menor dependiendo de sus necesidades calóricas.		
Presentación	Bolsa plásticas polietileno empacada al vacío / 250 g / 500 g		
Características organolépticas	El queso mozzarella es un queso de pasta hilada por lo tanto no debe presentar agujeros. Color: blanco o crema suave Olor y sabor: característico de la variedad, variando en intensidad de suave a fuerte. Los quesos deben estar exentos de grasas y proteínas de origen vegetal o animal diferentes de las lácteas excepto las que provengan de los ingredientes utilizados. Aroma: Lácteo, característico del producto Sabor: Salado, característico del producto Color: Blanco crema Aspecto: Pasta hilada, flexible y compacto		
Empaque y rotulado	Película inferior y superior co-extruido de siete capas termosellables con barrera fabricada a partir de una coextrusion multicapa de alta barrera y laminada con una película de poliéster impresa. Rotulado con el nombre del producto, nombre del productor o empacador (marca comercial), fecha de empaque, fecha de vencimiento, peso y lote de producción.		

3.4. USOS Y MANEJOS DEL PRODUCTO

El propósito de la producción y transformación de la leche, es proporcionar al consumidor un alimento altamente nutritivo, y seguro, ya que desde la materia prima (leche cruda) debe cumplir con el Decreto 616 del 28 de febrero de 2006, donde se estipula el Reglamento de técnico sobre los requisitos que deben cumplir la leche para el consumo humano. Teniendo en cuenta lo anterior una vez la leche cruda, llega a la fábrica, pueden existir tres tipos de riesgo, que con un buen uso y manejo de la misma evitaríamos:

- Que su carga microbiana sea superior a los límites legales.
- Que proliferen gérmenes debido a una refrigeración incorrecta o a un almacenamiento demasiado prolongado.
- Que los locales y equipos no estén en condiciones higiénicas, porque no cumplen con el plan de limpieza y desinfección.

Otros de los manejos al recibir la leche cruda en la planta de transformación se deben efectuar los siguientes controles:

- Inspeccionar visualmente la leche recibida.
- Comprobar su garantía, examinando la documentación exigida para estos casos, cuando la leche sea comprada a terceros.
- Comprobar si tiene residuos de medicamentos u otros elementos.
- Verificar la temperatura de refrigeración, durante el transporte y en el momento de la recepción en la planta.
- Controlar la temperatura durante el almacenamiento.
- Comprobar que se cumplan el programa de limpieza y desinfección.

La gran variedad y cantidad de productos lácteos existentes en el mercado, hacen que tanto los procesos como los peligros sean también elevados, y las medidas preventivas para evitar la contaminación del producto sean diversas, pero en general se deben cumplir las siguientes normas básicas:

- Mantener un alto grado de higiene personal, utilizando ropa exclusiva y limpia, lavarse las manos, evitar prácticas que puedan ser causa de contaminación, como fumar, comer, etc., proteger los cortes y heridas, entre otras.
- Mantener los equipos, utensilios y superficies en perfectas condiciones de conservación y limpieza. Todas las superficies que entren en contacto con la leche deben ser en materiales impermeables y fáciles de limpiar y desinfectar, no debe utilizarse la madera.
- Todas las estructuras de apoyo tales como: (mesas, carros, bandejas), deben conservarse en perfecto estado, lavarse y desinfectarse periódicamente.

- Tener especial cuidado con la manipulación del producto lácteo, después del tratamiento térmico para evitar la contaminación, en el caso del queso fresco, crema de leche, queso para untar.
- En lo posible mantener las salas de manipulación de los productos sensibles a una temperatura inferior a 15°C.
- No dejar en las áreas de manipulación ropa de calle, o cualquier otro elemento ajeno a la actividad.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

Varias estadísticas evidencian de la baja participación de nuevas empresas y conglomerados que estén dispuestos a competir con calidad y mejores precios con las empresas tradicionales; Mozzarella la Cabaña de Urabá S.A.S, reunirá todos los requisitos para ofrecerle al consumidor un excelente producto a un buen precio para así ganar reconocimiento entre los consumidores.

Esta empresa está proyectada para abarcar el mercado nacional, pero inicialmente se comenzará por conquistar el mercado local aledaño a la sede de fábrica de la empresa. Los productos ofrecidos serán: leche y sus derivados como el yogurt, quesos frescos, quesos madurados, quesos procesados, queso crema, arequipe y mantequilla.

Este sector ofrece muchas ventajas tanto para el productor como para la economía del país; esto último debido a que en Colombia hay más de 2600 litros de leche fresca producida y lista para ser procesada, por esto mismo las posibilidades de éxito de esta empresa son muy altas.

Esta empresa está legal y formalmente constituida, por lo tanto contamos con todo el respaldo del Estado colombiano (Decreto 616 de 2006 y Decreto 3411 de septiembre de 2008) para realizar todas las actividades propuestas de producción y comercialización.

En este momento hay mucha maquinaria disponible para la producción que por supuesto cuenta con la última tecnología del mercado, lo cual permitirá alcanzar el objetivo de calidad de la empresa. Además nuestros productos estarán dirigidos tanto para el público de consumo directo como para el industrial, para lo cual se utilizarán diferentes empaques y presentaciones según sean el caso.

La empresa tiene su domicilio principal en un sector de tradición productora de leche, por lo cual la fábrica de producción estará ubicada en el mismo sitio, dándonos una ventaja importante para los costos de la compañía.

La ventaja competitiva más importante de esta empresa es el compromiso con la calidad, avance tecnológico y la integridad de la misma, lo que le permitirá posicionarse como una empresa sólida e importante en este sector.

4.1. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

En los últimos estudios realizados por PROEXPORT y ONU Sección para la alimentación y la agricultura, entre los años (2011 / 2014). El sector lácteo en Colombia cada vez toma más fuerza, aportando el 7% de los empleos totales y el 20% de los empleos del sector agropecuario y ocupando el cuarto lugar en producción de leche en América Latina con 6538 millones de litros al año. En Colombia las principales empresas de lácteos son Colanta, Alpina, Coolechera, Alquería y Parmalat, entre ellas reúnen el 72% de las ventas y preferencia entre los consumidores; dichas empresas ofrecen a los consumidores productos como leche, yogurt, queso, queso crema, arequipe, mantequilla, entre otros. A continuación se muestra una gráfica que nos muestra la producción de leche en América Latina (figura 1).

PRODUCCION DE LECHE EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE AÑO 2014

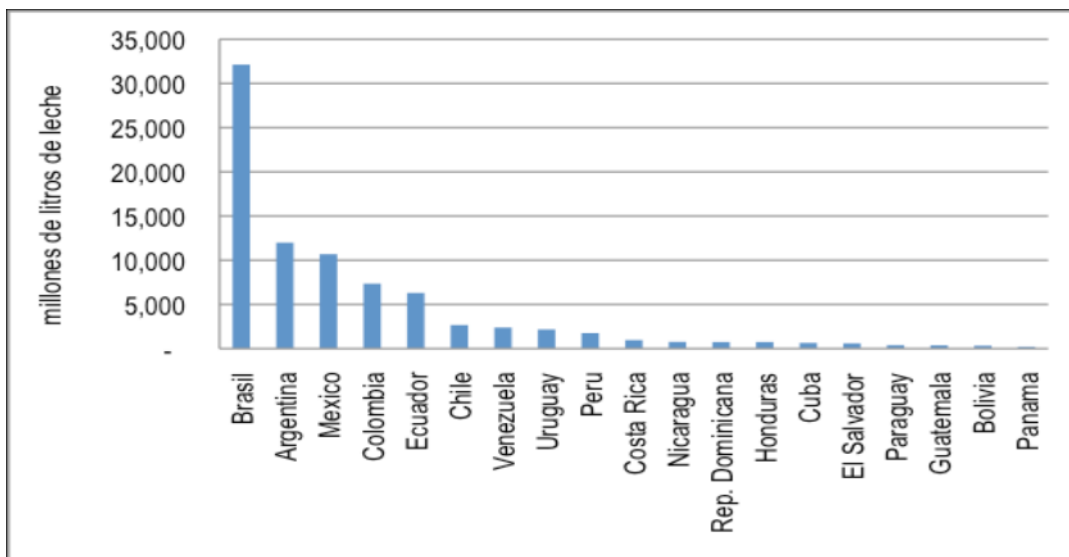


Figura 1: Documento para la alimentación y la agricultura. ONU (2014).

4.1.1. ANÁLISIS DEL SECTOR LECHERO

La leche es un producto agropecuario el cual necesita cierto grado de transformación para poder ser consumido, llamado esterilización y así poder comercializarse; este proceso se conoce como pasteurización. Las plantas que manipulan y procesan la leche están caracterizadas porque es un producto altamente perecedero, lo que requiere de un extremo cuidado y vigilancia durante todos los pasos de la cadena de frío hasta su llegada al consumidor (Bohórquez, Buitrago, Joya, Montaña, & Riviera, 2012).

Colombia ha logrado posicionarse como uno de los mayores productores lácteos, siendo en cuarto lugar en América latina; según Proexport (2011) “Colombia produce un volumen aproximado de 6.500 millones de toneladas por año, superado solo por Brasil, México y Argentina. A nivel mundial, Colombia ocupa una posición privilegiada al ubicarse en el lugar número 15 dentro del ranking total de productores”.

La cadena productiva está basado en primer nivel la producción de leche cruda, en segundo el proceso de pasteurización y por último la producción de leches ácidas y quesos (Departamento Nacional de Planeación, 2003).

Basados en lo anterior podemos estimar las oportunidades y amenazas que pueden surgir dentro del proceso de Comercialización, distribución y venta de los productos que procesara la compañía MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS.

4.1.1.4. OPORTUNIDADES GLOBALES DEL SECTOR

Según (Espinal, Covaleta, & Gonzales, 2005) existen varias ventajas para las empresas productoras de leche colombiana s como lo son:

1. En Colombia existe variedad de leche, permitiendo a los procesadores lácteos disponer de ellas para poseer la fabricación de productos variados que se diferencien de otras del mercado por sus características y composición garantizando un mayor rendimiento de la leche y amplia gama de productos según las exigencias del mercado.
2. Debido a la certificación otorgada por la Organización Mundial de la Santidad Animal (OIE) del año 2009; los productores tienen mayor acceso a los mercados de exportación, ya que declara que Colombia es un territorio 100% libre de una enfermedad común en las vacas llamada fiebre aftosa; convirtiéndonos en un país comprometido con la calidad de la leche abriéndonos puertas al mercado nacional e internacional.
3. Existen organizaciones orientadas a fomentar y mejorar la actividad ganadera y su promoción en el desarrollo y crecimiento de las empresas lácteas en Colombia como lo es la Federación Colombiana de Ganaderos (Federan) la cual desarrolla planes estratégicos para buscar la tecnificación y competencia en la industria de productos lácteos como el Plan Estratégico de la Ganadería Colombiana 2019 (PEGA).

4. el sector lechero es considerado uno de los más dinámicos del país porque concentra un 3,18% del empleo total nacional, lo que equivale a 13,92% de los empleos generados por el sector agropecuario y también ocupa un espacio en el PIB del sector agropecuario colombiano, ya que la leche es uno de los productos más desarrollados en Colombia.

“Gradualmente la producción bruta del sector alcanzó los US\$ 1.100 millones, para el 2011, un año después, la cadena láctea representó el 3,7% del total del PIB. Por su parte, el gobierno trazó el objetivo de alcanzar una producción de 1,4 millones de toneladas de leche para el 2020, aumentando su producción en un 57% en 9 años y así potenciar el perfil exportador del sector” (Acosta, 2012).

4.1.1.1. OPORTUNIDADES DEL PROYECTO MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ SAS

1. Contamos con el suministro permanente de la materia prima (leche cruda), procedente de dos fincas de propiedad de los Accionistas de la compañía, lo cual nos garantiza la fabricación de nuestros productos.
2. La cercanía de los proveedores de la Leche cruda y la planta de producción, facilitando la recepción de la misma y la transformación de manera oportuna.
3. La disminución de los costos de producción, debido al precio de compra de la materia prima, valor del transporte por desplazamiento a la planta de producción, los que terminan incidiendo en el precio del producto final, haciéndolo más competitivo.

4.1.1.2. AMENAZAS GLOBALES DEL SECTOR

- 1) El problema del entorno se describe a un grupo de hechos transformadores constantes e impredecibles de origen demográfico, tecnológicos y de regulación. Estas transformaciones producen desequilibrio en el entorno, ocasionando que la capacidad de presentimiento del cambio por parte de las empresas tenga cada vez menos certeza, dificultando las actividades (Acosta, 2012).
- 2) Teniendo en cuenta las características y el funcionamiento del sector es posible afirmar que el sector lechero en Colombia se encuentra en un entorno complicado ya que los factores como el movimiento e innovación que están en constante transformación ocasionan complejidad e incertidumbre, por los empresarios, provocando altos grados de cambio. El sector es vulnerable, debido a que es dependiente de su entorno y cualquier en este como: el cambio en el clima o en la elaboración de leche; está sujeto a una constante variación en las ganancias y elaboración del producto, poniendo en juego la rentabilidad de la empresa, es decir, si un elemento que afecte al ganado se altera como la temperatura o enfermedades, habrá un cambio en los beneficios y entradas de la empresa, así como la calidad de sus productos (Ayala, 2013).

3) Las empresas lecheras compiten en un entorno precario ya que el gusto de los consumidores cambia constantemente. De igual forma los precios son un punto importante para los clientes y la decisión de cual marca comprar, por lo que hay que tener un balance entre precio y calidad que el consumidor pueda apreciar, lo cual es particularmente difícil si se habla de un producto dirigido a un gran número de personas, por lo que las empresas necesitan conocer y adoptar las exigencias del mercado (Escobar & Arismendi, 2013).

4) El Acuerdo de Libre Comercio que firmó Colombia con la Unión Europea, es una gran desventaja para las empresas productoras de leche colombianas ya que la calidad y la popularidad de la leche proveniente de Europa es mayor; lo que ha generado controversia al interior de nuestro país, “Desde la vigencia del acuerdo, la UE eliminará los subsidios a la exportación a Colombia de leche y sus derivados; sin embargo, mantendrá las multimillonarias ayudas internas a sus productores”(Espectador, 2013).

4.1.1.3. AMENAZAS DEL PROYECTO MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ SAS

- 1) La clara amenaza es el clima; las fuertes lluvias que azotan la región y por los terrenos bajos de está, tienden a inundarse dificultando y atrasando la hora del ordeño y por ende la recolección de la materia prima (leche cruda).
- 2) La falta de aceptación inicial del producto ya que los consumidores habituales tienden a adquirir los productos de las marcas reconocidas y/o tradicionales, como lo son Alquería, Alpina, Colanta y Algarra.
- 3) La competencia de los productos nacionales e importados existentes en el mercado.

4.1.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Teniendo en cuenta (JIMENEZ, 2012) que los producto que se está ofreciendo al consumidor debe cumplir con los requisitos tanto de precio como de calidad para ser competitivo en el mercado, nuestra empresa tendrá un precio menor al de los productos ofrecidos por las demás empresas, pero teniendo en cuenta el precio mínimo y máximo que será establecido en la estrategia de precios.

En nuestra empresa contaremos con la tecnología necesaria para perfeccionar y aumentar los niveles de producción, que nos permitan tener la mejor oferta del mercado en bebidas lácteas y otros derivados lácteos como queso y mantequilla.

La cantidad de productos ofertados depende también de las posibilidades de obtención de la materia y los insumos necesarios para la producción, en el caso de nuestra empresa contamos con fincas naturalmente productoras de leche y con una alta productividad diaria en litros de leche, que por supuesto será la materia principal de nuestros productos.

Por otro lado la oferta depende de las condiciones del terreno y las condiciones naturales del sector, en este sentido el Urabá antioqueño es una región tradicionalmente ganadera, por lo que en ese sentido está garantizada la estabilidad de la producción de la leche.

Adicionalmente para fines de este análisis se han realizado los siguientes cálculos con respecto a la oferta competitiva histórica desde el 2010 al 2013:

Años- Oferta	Producción en millones de litros			
	2010	2011	2012	2013
	6363	6390	6518	6617

Con base estos datos se determinan las tasas de crecimiento (T.C) como sigue:

$$2011-2010 = 6390 - 6363 = 27 \longrightarrow 0,42\%$$

$$2012 - 2011 = 6518 - 6390 = 128 \longrightarrow 2.0\%$$

$$2013 - 2012 = 6617 - 6518 = 99 \longrightarrow 1.51\%$$

En base a los cálculos anteriores se toma la tasa de crecimiento promedio (T.C.P) a continuación:

$$T.C.P = \frac{(0,42\% + 2.0\% + 1.51\%)}{3} \longrightarrow 1.31\%$$

Los resultados de la tasa de crecimiento promedio nos dan bases para calcular la oferta competitiva proyectada para los años 2014, 2015 y 2016:

$$\text{Oferta 2014: } 6617 \times 1.31\% = 86.68 + 6617 = 6703.68$$

$$\text{Oferta 2015: } 6703.68 \times 1.31\% = 87.81 + 6703.68 = 6791.49$$

$$\text{Oferta 2016: } 6791.49 \times 1.31\% = 88.96 + 6791.49 = 6880.45$$

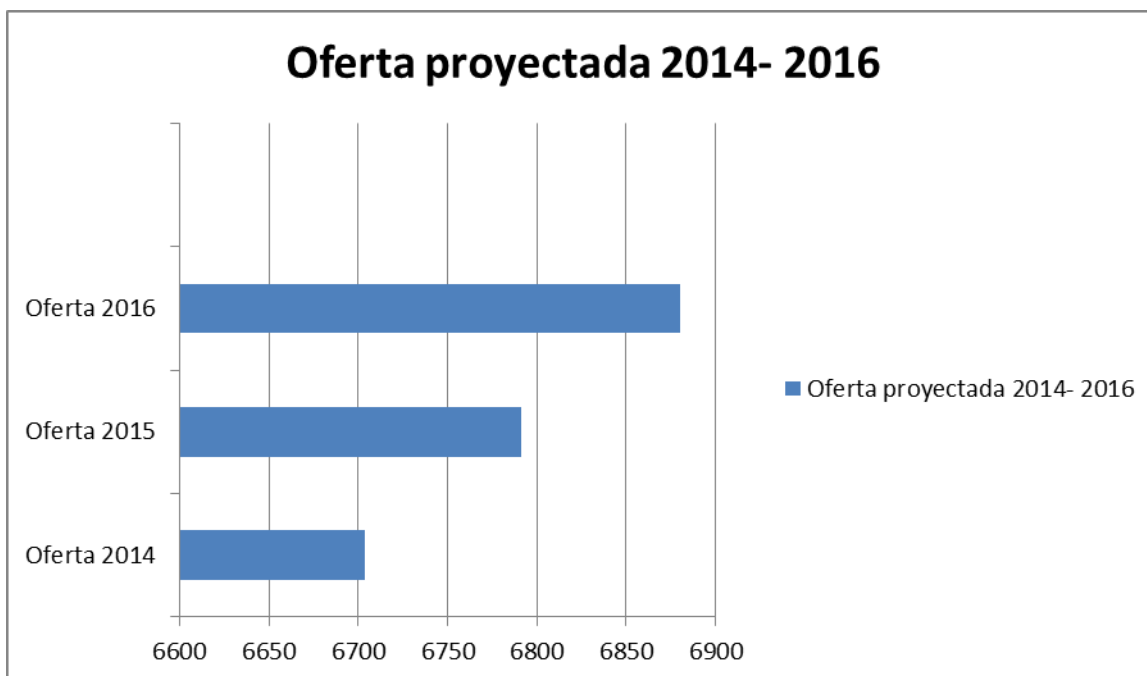


Figura 2: Oferta proyectada 2014-2016. (DANE, 2015)

4.1.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Según (DINERO, SE MUEVE EL MERCADO LACTEO EN COLOMBIA, 2015) En nuestro país el consumo de leche y todos sus derivados es muy alto, con una estimación de unos seis billones de pesos en ventas al año; esto da pie a la formación y expansión de las empresas dedicadas a este sector.

Los grandes grupos empresariales nacionales e internacionales ven en el sector lácteo una oportunidad para aumentar sus utilidades, por esta razón buscan adquirir y asociarse a empresas de productos lácteos; este es el caso del Grupo Gloria, de origen peruano, que además de ser dueño de Algarra, adquirió las empresas Incolácteos, Lechesan, Conservas California, Erwis Asociados y Enfriadora Vallenata, que tienen plantas de producción en Barranquilla, Bucaramanga, Simijaca y Bogotá. Esta adquisición significó una inversión de aproximadamente US\$86 millones.

Estas cifras dan una idea de las oportunidades, probabilidades de éxito en este mercado y del buen momento del sector, cifras que Asoleche ratifica en su informe de mercado de Julio de 2014.

En dicho informe se describe que los productos lácteos tradicionales mantienen su posición en el mercado, pero por otro lado productos como la leche en polvo, la leche entra y la leche UHT disminuyeron sus precios desde el año 2007, hasta el 2014. Esto evidencia que aunque en promedio un habitante consume unos 138,9 litros de leche al año y en Colombia estas cifras van en crecimiento, la demanda de productos en este sector depende del tipo de producto preferido por el consumidor, el volumen de población de cada región y el estrato al que pertenece la población.

La mayor concentración de comercialización de productos lácteos se encuentra en las ciudades principales Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla; de aquí que las empresas lácteas concentren su participación y posicionamiento en estas ciudades.

Por otro lado las cifras de Fedegan muestran un aumento anual del 13% de consumo nacional de productos lácteos, pero no se puede calcular la demanda directa de dichos productos por lo que se estima el consumo aparente que se estima en más de 100 litros de leche líquida por habitante al año (PALACIOS, 2007-2013).

Teniendo en cuenta todo esto nuestra empresa Mozzarella la Cabaña de Urabá pretende conquistar la región del Urabá Antioqueño, específicamente los municipios de Chigorodó, Turbo, Apartado, Carepa, Necoclí, Arboletes, San Pedro de Urabá y San Juan de Urabá donde hay un mercado potencialmente exitoso.

Estos municipios en conjunto cuentan con una población aproximada de 500.000 habitantes y posibles compradores, ya que como se ha dicho es estos municipios no hay ninguna planta láctea, lo que hace que los productos sean más costosos y menos asequibles por venir de las ciudades principales, por lo que el consumidor busca nuevas alternativas más económicas, para la empresa esto será también una ventaja, ya que al tener la planta productora en el mismo lugar de comercialización los gastos de transporte del producto serán menores.

4.2. PLAN DE MERCADO

4.2.1. ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO

PROLACTA, desarrolló un estudio en el año 2011 que afirma que cuando una empresa nueva en el sector necesita usar estrategias que permitan llamar la atención de los posibles consumidores del producto, no solo basadas en el precio sino resaltando la calidad de los productos que se ofrecen.

Para lograr una buena aceptación la publicidad empleada se concentrará en resaltar los valores de calidad nutricional, de sabor e innovación del producto y así lograr agradar al consumidor. Para la promoción y constante renovación de las estrategias empleadas, la empresa contará con un departamento de diseño especializado en publicidad y encargado de la misma.

Para el lanzamiento de los productos se harán campañas en los principales centros de ventas de productos lácteos en el mercado local, como tiendas, mercados y supermercados. En estas jornadas de lanzamiento el personal encargado estará capacitado para atender al consumidor y cliente además de responder a cualquier duda que se le pueda presentar.

Idearemos promociones exclusivas por motivo del lanzamiento a las que los consumidores podrán acceder y una vez adquieran el producto por primera vez y lo prueben será posible que lo adquieran nuevamente.

4.2.2. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

La empresa está ubicada muy cerca de los lugares donde será distribuida, lo cual aminorará los costos en este aspecto.

Mozzarella la Cabaña de Urabá tendrá un área especializada que se encargará de contactar por vía electrónica o presencial a los proveedores de los productos y encargados de los almacenes donde se venderán los productos. Luego de ser contactados, haber coordinado la fecha de entrega del producto y formalizado el pedido en la empresa, se procederá a establecer los plazos y forma de pago, que serán descritos en las estrategias de precio.

Se transportarán los productos terminados diariamente al sitio de distribución para ser llevada luego a los respectivos puntos de venta, con respecto a esto se tomaran las medidas de higiene y conservación necesarias para cada producto, para lo cual se incorporará la tecnología necesaria que le proporciona mayor vida al producto terminado.

Para llevar un control sobre el inventario de los productos y su distribución se realizarán procesos de recuento de inventario, cantidades de pedido sugeridas, pronóstico y ruta de envíos y notificación de recepción del producto en su destino.

La red de comercialización dispondrá de vehículos adecuados con sistemas de almacenamiento y refrigeración de productos que van a permitir su conservación a la temperatura adecuada, que en este caso debe ser inferior a los 5°C.

4.2.3. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Nuestra mayor estrategia de promoción y publicidad de los productos ofrecidos será la de resaltar la calidad del producto y en particular su valor nutricional, para este fin se le mostraran al consumidor publicidades en las que sobresalgan componentes como las vitaminas y minerales que contienen los productos.

Como otra estrategia los productos serán lanzados al mercado con ofertas y obsequios para llamar la atención del consumidor e incrementar las ventas y al mismo tiempo el reconocimiento de la marca entre el público.

Todas estrategias irán dirigidas especialmente al consumidor final y a la persuasión del mismo para mantener una visión de una empresa comprometida con la calidad y el mejoramiento de sus productos.

Se usará un logo, slogan, envases y presentaciones llamativas que atraigan al consumidor y así construir una relación empresa-consumidor que traerá a nuestra empresa reconocimiento y hará que nuestros productos sean escogidos frente a los demás productos ofrecidos en el mercado por la competencia.

4.2.4. ESTRATEGIAS DE PRECIO

Al ser una marca nueva en el mercado los precios de penetración al mercado serán bajos para así poder atraer rápidamente a un gran número de consumidores y conseguir aceptación entre los mismos, esto es llamado por Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz estrategias de precios y penetración.

Los precios bajos, que no implicaran baja calidad, elevaran las ventas y esto a su vez generará utilidades de manera más rápida debido a la penetración masiva en el mercado de nuevos clientes que son sensibles al precio.

Debido a la cantidad de consumidores potenciales los precios bajos no perjudicaran de ninguna manera la rentabilidad de los productos, ya que los costos de producción de los competidores son mal altos y estos no podrán reaccionar bajando más sus precios, al menos no rápidamente.

Más adelante luego de realizar nuevos estudios de mercado y verificar la satisfacción del consumidor con el producto ofrecido, el precio será aumentado gradualmente, pero sin llegar a ser más alto que el de la competencia, porque un incremento súbito ocasionaría reacciones desfavorables de parte de los consumidores.

Esta estrategia funcionará muy bien porque el mercado lácteo es muy estable y como se ha dicho anteriormente, con grandes posibilidades de obtención de rentabilidad y utilidades, lo que quiere decir que la inversión no se perderá por causa de los precios bajos.

4.2.5. COSTOS DE VENTAS

Tabla 8: Costos de producción yogurt de 1 litro. Fuente: autores

COSTOS DE PRODUCCION YOGURT DE 1 LITRO					
MATERIA PRIMA DIRECTA		MANO DE OBRA DIRECTA		GASTOS INDIRECTOS	
DETALLE	MONTO	DETALLE	MONTO	DETALLE	MONTO
LECHE CRUDA 500LT	225.000	1 EMPLEADO	21.500	TRANSP LECHE	16.250
INSUMOS	80.000	PREST SOC	5.228	ENVASES Y OTR	200.000
		SEG SOCIAL	3.681	SERV PUB	4.000
			30.409		220.250
MATERIA PRIMA	305.000	COSTO UNIT	UTILIDAD	PRECIO VENTA PUBLICO	
MANO DE OBRA	30.409	1111,32	4888,68	6.000	LITRO
COSTO INDIRECTOS	220.250				
COSTOS TOTAL	555.659				
DIVIDIDO / UNID	500				
VR. UNITARIO	1111,32				

Tabla 9: Costos de producción de leche entera. Fuente: autores

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LECHE ENTERA					
MATERIA PRIMA DIRECTA		MANO DE OBRA DIRECTA		GASTOS INDIRECTOS	
DETALLE	MONTO	DETALLE	MONTO	DETALLE	MONTO
LECHE CRUDA 360 LT	162.000	1 EMPLEADO	21.500	TRANSP LECHE	11.862
INSUMOS	48.000	PREST SOC	5.228	BOLSA Y ETIQUET	140.000
DESPERDICIO 5 LT		SEG SOCIAL	3.681	SERV PUB	4.000
			30.409		155.862
MATERIA PRIMA	210.000	COSTO UNIT	UTILID X UN	PRECIO VENTA PUBLICO	
MANO DE OBRA	30.409	1.132	818	1.950	1 LITRO
COSTO INDIRECTOS	155.862				
COSTOS TOTAL	396.271	NOTA : DE CADA 10 LITROS LECHE SALE 1 KILO DE QUESO			
DIVIDIDO / UNID	350	350 LT X UTILIDAD (\$ 818)		286.300	
COSTO UNITARIO	1.132	VR. VENTA ESTA PRODUCCION			682.500

Tabla 10: Costos de producción queso doble crema de 1 kilogramo. Fuente: autores

COSTOS DE PRODUCCION QUESO DOBLE CREMA DE 1 KILOGRAMO					
MATERIA PRIMA DIRECTA		MANO DE OBRA DIRECTA		GASTOS INDIRECTOS	
DETALLE	MONTO	DETALLE	MONTO	DETALLE	MONTO
LECHE CRUDA 500LT	225.000	1 EMPLEADO	21.500	TRANSP LECHE	16.250
INSUMOS	55.000	PREST SOC	5.228	BOLSA Y ETIQUET	20.000
		SEG SOCIAL	3.681	SERV PUB	4.000
			30.409		40.250
MATERIA PRIMA	280.000	COSTO UNIT	UTILID X UN	PRECIO VENTA PUBLICO	
MANO DE OBRA	30.409	7.013	4.487	11.500	1 KILO
COSTO INDIRECTOS	40.250				
COSTOS TOTAL	350.659	NOTA : DE CADA 10 LITROS LECHE SALE 1 KILO DE QUESO			
DIVIDIDO / UNID	50	50 KILOS X UTILIDAD (\$ 4,487)		224.350	
COSTO UNITARIO	7.013				

RESUMEN COSTOS DE VENTA SEGÚN PRODUCCIÓN DE 1 MES

Tabla 11: Resumen de costos de venta según producción de 1 día.

Fuente: autores

NOMBRE PRODUCTO	CANTID	VR. UNIT PUB	VR. TOTAL	UTILIDAD
YOGURT X 1 LT	500	\$ 6.000	\$ 3'000.000	\$ 2'444.340
QUESO DOBLE CREMA X 1 KG	50	\$ 11.500	\$ 575.000	\$ 224.350
LECHE ENTERA X 1 LT	350	\$ 1.950	\$ 682.500	286.300
TOTALES			\$ 4'257.500	\$ 2'954.990

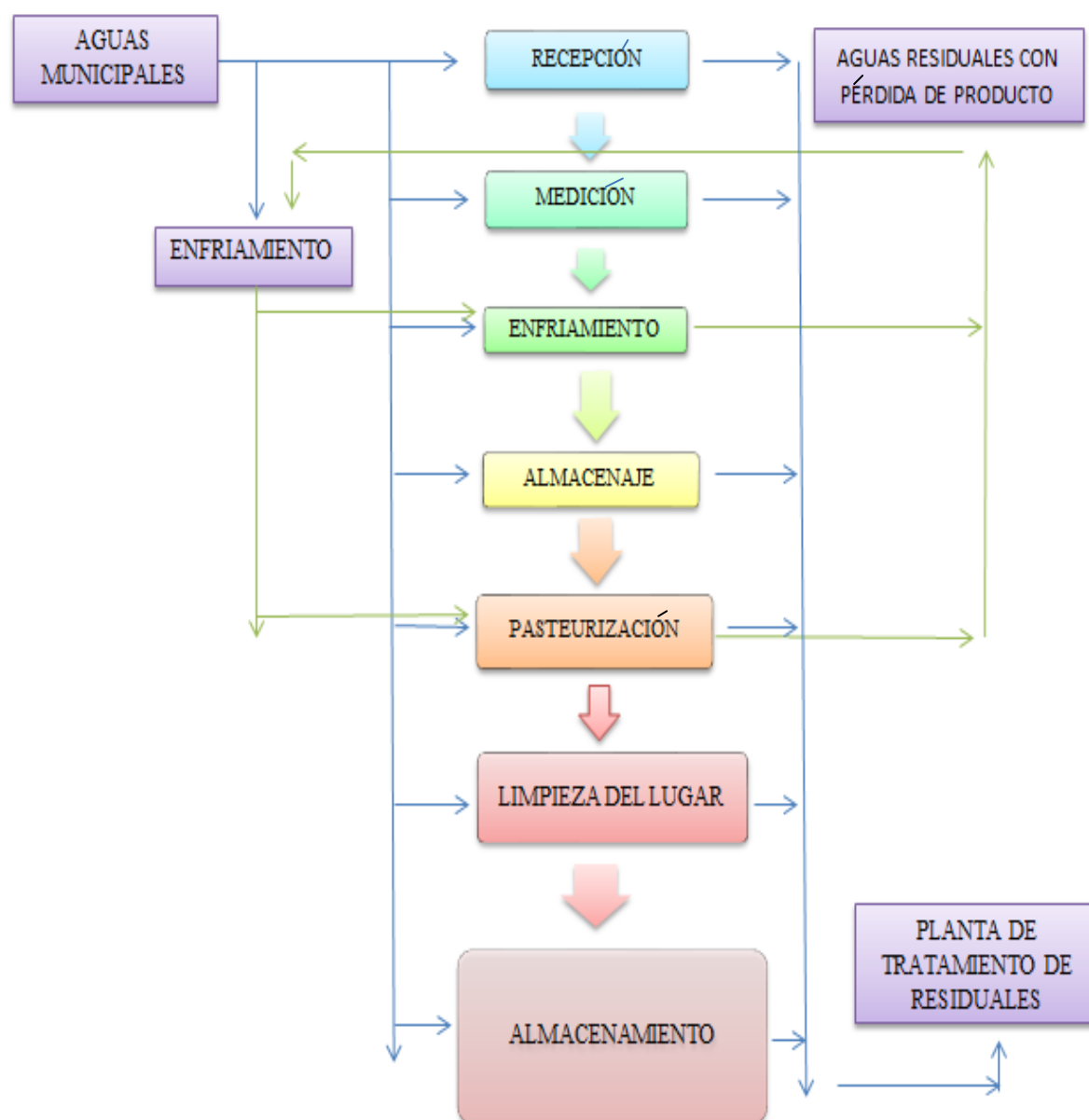
VALOR VENTA X DIA	VR. VENTA AL MES	VR. TOTAL MES
4'257.500	30	127'725.000

VENTA EFECTIVO	80%	\$ 102'180.000
VENTA A CREDITO A 15 DIAS	20%	\$ 25'545.000
TOTALES	100%	\$ 127'725.000

5. ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE LAS OPERACIONES

5.1. DIAGRAMA DE FLUJO

Gráfico 1: Diagrama de Flujo. Fuente: autores



5.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN

COSTO DE LA MATERIA PRIMA (LECHE CRUDA)

Tabla 12: Costo de la materia prima (leche cruda). Fuente: autores

	Unidad	Cant / diaria	Precio/litro	Total diario	Total mensual	Total anual
Leche	Litros	1365	450	614.250	18'427.500	221'130.000

TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	\$ 221'130.000
--------------------------------	-----------------------

COSTOS DIRECTOS

INSUMOS

Tabla 13: Costos de insumos. Fuente: autores.

Descripción	Unidad	Cant/mensual	Precio unit	Total mes	Total Anual
Insumos quesos	7	210	3.500	735.000	8'820.000
Insumos yogurt	5	150	3.800	570.000	6'840.000
Insumo leche	8	240	3.200	768.000	9'216.000
Total		600		2'073.000	24'876.000

MANO DE OBRA

Tabla 14: Costos de mano de obra. Fuente: autores.

Cargo	Sueldo mensual	Seguridad Social	Prestaciones sociales	Total sueldo mensual	Total sueldo Mensual	Total anual grupo
Jefe producción	\$1'800.000	308.520	393.000		\$ 2'501.520	30'018.240
4 / Operarios *	\$718.350*4 (2'873.400)	110.441*4	156.840*4 (\$627.360)	985.631*	3'942.524**	47'310.288

		(\$441.764)				
Total		750.284	1'020.360		6'444.044	77'328.528

*Vr. Por 1 operario **Vr 4 operarios al mes

TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$102'204.528
------------------------------	----------------------

COSTOS INDIRECTOS

COSTOS DEL TRANSPORTE

Tabla 15: Costos de transporte. Fuente: Autores.

	Unidad	Cant / diaria	Precio cantina 40 litros	Total diario	Total mensual	Total anual
Leche	Litros	1.365	34 *\$1300	44.200	1'326.000	15'912.000

Costo de transporte: carro tanque + mano de obra / 1.365 lts son envasados 34 cantinas de 40 lts

Descripción		Consumo mes	Vr/kw/m3	Total mes	Total Anual
Energía		1300 KW	\$ 1069.87	\$ 1'390.838	\$ 16'690.056
Acueducto		380 M3	\$ 1.930	\$ 733.400	\$ 8'800.800
Productos aseo y desinfección			\$ 11.666	350.000	\$ 4'200.000
Envase, etiqueta, empaque		1500	\$ 400	600.000	\$ 7'200.00
Total					\$ 36'890.856

TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 52'802.856
--------------------------------	----------------------

RESUMEN DE COSTOS

Tabla 16: Resumen de costos. Fuente: autores.

COSTOS FIJOS	VALOR
Costos directos	\$ 102'204.528
Costos indirectos	\$ 52'802.856
Total	\$ 155'007.384
COSTOS VARIABLES	
Costos de producción	221'130.000
TOTAL GENERAL COSTO ANUAL	376'137.384
TOTAL COSTOS MENSUAL	31'344.782

5.3. INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Tabla 17: Inversiones en activos fijos. Fuente: autores.

CONSTRUCCIÓN Y TERRENO	CANT.	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
Compra terreno	1		50'000.000
Construcción	1		30'000.000
Compra y adecuación contenedores	5		32'000.000
TOTAL			112'000.000

MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Tabla 18: Inversión en maquinaria y equipos. Fuente: autores.

DESCRIPCIÓN	CANT	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
Tanque de refrigeración cap. 3.500 lts	1	\$ 28'500.000	\$28'500.000
Marmita volcablearia cap. 50 gls.	3	\$ 5'130.000	\$ 15'390.000
Descremadora tina Q100 cap. 500 lts	1	\$ 17'100.000	\$ 17'100.000
Tina quesera cap. 100 lts	3	\$ 3'990.000	\$ 11'970.000
Moldes para quesos /1 k / 500g /250 g	90	\$ 128.250	\$ 11'542.500
Prensa para quesos cap. 30 quesos	3	\$ 6'251.000	\$ 18'753.000
Liras corte de quesos	15	\$ 684.000	\$ 10'260.000
Mesa de trabajo para quesera acero inox	8	\$ 250.000	\$ 2'000.000

TOTAL	115'515.500
--------------	--------------------

MUEBLES Y ENSERES

Tabla 19: Muebles y enseres. Fuente: autores

DESCRIPCIÓN	CANT	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
Escritorios	3	\$ 380.000	\$ 1'140.000
Computadores	3	\$ 1'050.000	\$ 3'150.000
Impresora multifuncional canon	2	\$ 395.000	\$ 790.000
Sillas ergonómicas giratorias	3	\$ 190.000	\$ 570.000
Accesorios e implementos varios	10		\$ 250.000
Total			\$ 5'900.000

DEPRECIACIÓN

Tabla 20: Depreciación. Fuente: autores

Descripción	Vida útil	Precio actual	Depreciación anual
Maquinaria y equipo	10 años	115'515.000	\$ 1'155.500
Muebles y enseres	10 años	\$ 5'900.000	\$ 590.000
Construcción de planta	20 años	\$ 62'000.000	\$ 3'100.000
Total			\$ 4'845.500

RESUMEN TOTAL INVERSIÓN FIJA

Tabla 21: Resumen total de inversión fija. Fuente: autores

TOTAL INVERSIÓN FIJA	VALOR
Terreno	\$ 50'000.000
Construcción planta y adecuación contenedores	\$ 62'000.000
Maquinaria y equipos	\$ 115'515.000
Muebles y enseres	\$ 5'900.000
Total	\$ 233'415.000

INVERSIÓN DIFERIDA O GASTOS PRE OPERATIVOS

Tabla 22: Inversión diferida o gastos pre-operativos. Fuente: autores

Gastos diferidos	Cantidad	Vr. unitario	Vr. total
Adecuaciones locativas*	15	\$ 350.000	\$ 5'250.000

*Adecuaciones locativas: instalación y montaje de los equipos y demás elementos planta

5.4. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 23: Inversiones en capital de trabajo. Fuente: autores

DESCRIPCIÓN	Cant mes	Vr. mes		Cant anual	Vr. anual
Leche cruda lts	1.365	\$ 18'427.000		16'380	\$ 221'130.000
Costos directos					\$102'204.528
Costos indirectos					\$ 52'802.856
Otros montaje					\$ 5'250.000
Total					\$ 381'387.384

- ✓ Leche: se refiere al costo del producto mensual
- ✓ Costos directos: (ver cuadro).
- ✓ Costos indirectos: (Ver cuadro)

INVERSIÓN TOTAL

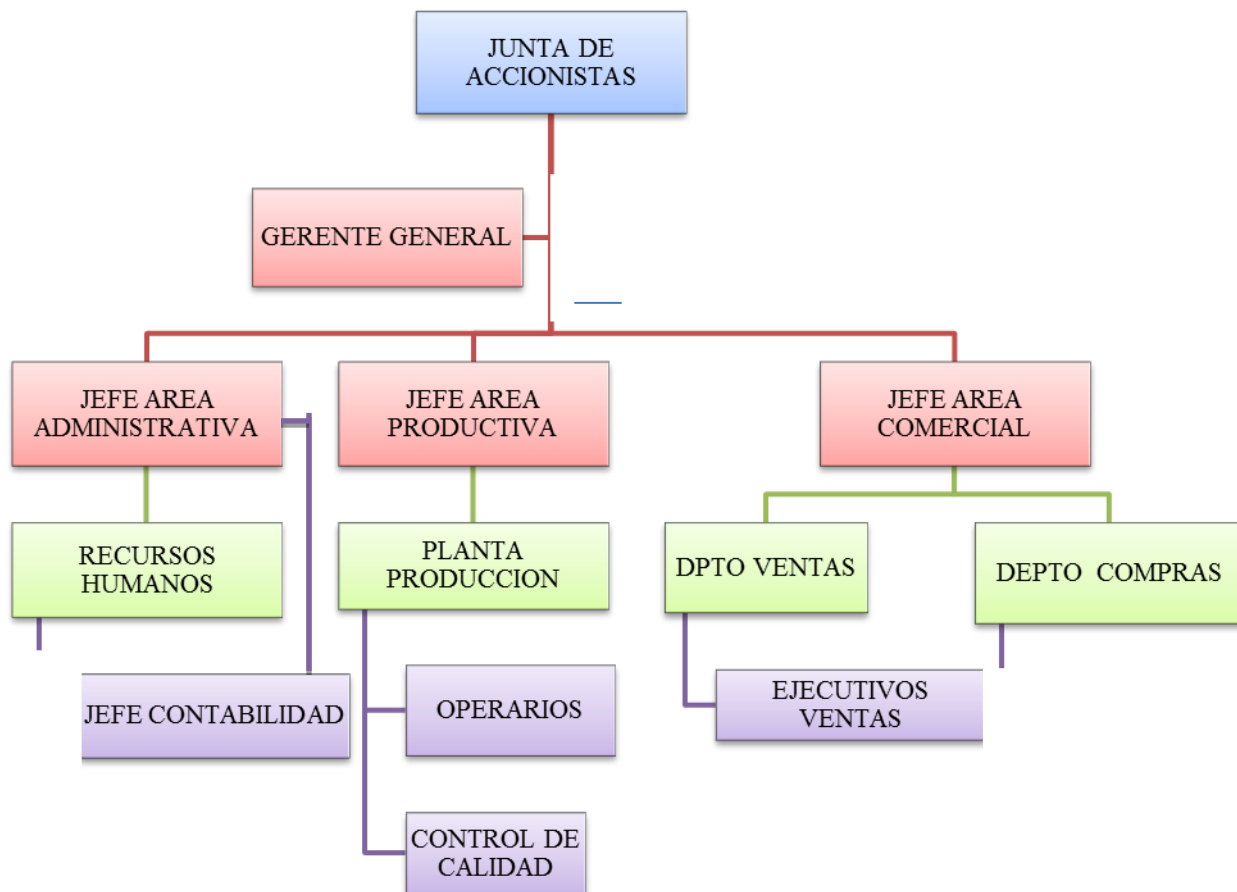
Tabla 24: Inversión total. Fuente: autores.

Descripción	Valor
Total Inversión fija	\$ 233'415.000
Capital de trabajo	\$ 381'387.384
Total	\$ 614'802.384

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. ORGANIGRAMA

Gráfico 2: Organigrama. Fuente: autores.



Dentro de la estructura organizacional, nosotros: **BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ, JUAN CAMILO PULIDO SABOGAL y ANDRES FERNANDO GARZÓN MORENO**, desempeñaremos los siguientes cargos cuyas funciones las estipularemos en el manual de funciones, que desarrollaremos durante el proyecto de la compañía **MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS**, identificada con Nit. 900.829.588-2, con domicilio Finca Loma Linda Vereda Ripea, Municipio de Chigorodo Departamento de Antioquia, Inscrita mediante documento privado N° 0000001 de la Asamblea de Accionistas, de fecha 13 de Febrero de 2015, inscrita el 5 de Marzo de 2015, bajo el número 00011977 del libro IX, ante la Cámara de Comercio de Urabá, Matricula Mercantil N° 00076441, según Consta en Certificado de Existencia Y Representación Legal, el cual adjuntamos.

BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ es el Suplente del representante Legal y desempeñará el cargo dentro de la estructura organizacional como Subgerente de la Compañía, contando además con un porcentaje accionaria en la misma, según copia de la minuta de constitución la cual adjuntamos.

Por este motivo el Accionista **BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ**, ha recomendado ante la Asamblea General de Accionistas, a sus dos compañeros: **JUAN CAMILO PULIDO SABOGAL** y **ANDRES FERNANDO GARZON MORENO**; para que participen como Socios Industriales, cuyo aporte inicial será la colaboración en la parte Administrativa y de Mercadeo, desempeñándose en cargos como: Jefe Sección de recursos Humanos y Jefe Sección de Mercadeo respectivamente.

En vista que la empresa **MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS**, se encuentra en etapa pre operativa, de acuerdo al plan de actividades que adjuntamos, es responsabilidad directa del Representante legal, su Suplente y socios industriales, gestionar los siguientes permisos:

- 1) Solicitud de Uso de suelos ante la Secretaria de Planeación del Municipio de Chigorodo.
- 2) Solicitud de servicios públicos antes las empresas prestadora de servicios.
- 3) Solicitud de Registro **INVIMA**, para los productos que se van a procesar, partiendo de una muestra, el cual está en etapa de desarrollo, este tipo de permisos tiene un término de respuesta después de su radicación de tres meses aproximadamente, cuyo soportes adjuntaremos dentro del desarrollo del proyecto.

6.2. MANUAL DE FUNCIONES

El manual específico de funciones y de competencias es un instrumento de administración de personal a través del cual se establecen las funciones y las competencias laborales de los empleados que conforman la planta de personal de la Sociedad **MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ S.A.S**, y los requisitos exigidos para el desempeño de los mismos. Se constituye en el soporte técnico que justifica y da sentido a la existencia de los cargos en esta organización.

El manual de funciones y de competencias laborales, se orienta al logro de los siguientes propósitos:

- ✓ Instrumentar la marcha de procesos administrativos tales como: la selección de personal, la inducción de nuevos funcionarios, la capacitación, el entrenamiento en los puestos de trabajo y evaluación del desempeño.

- ✓ Generar en los miembros de la organización el compromiso con el desempeño eficiente de los empleos, entregándoles la información básica sobre los mismos.
- ✓ Proporcionar información de soporte para la planeación e implementación de medidas de mejoramiento y modernización administrativas, para efectuar estudios de cargas de trabajo.
- ✓ Facilitar el establecimiento de parámetros de eficiencia y criterios de autocontrol.

6.2.1. COMPETENCIA LABORAL

Las competencias laborales se refieren a un nuevo concepto en la administración, que se define como la capacidad de una persona para desempeñar, en diferentes contextos, con base en los requerimientos de calidad y resultados esperados en el sector público, las funciones inherentes a un empleo; capacidad que está determinada por los conocimientos, destrezas, habilidades, valores, actitudes y aptitudes que se debe poseer y demostrar.

Las competencias comunes, las comportamentales y las funcionales, además de los requisitos de estudio y experiencia, conforman las competencias laborales.

Las competencias comunes y comportamentales hacen referencia al conjunto de características de la conducta que se exigen como estándares básicos para el desempeño del empleo, atendiendo a la motivación, actitudes, habilidades y rasgos de personalidad.

6.2.1.1. Competencias funcionales

Son funciones esenciales y capacidades que son identificadas a partir del análisis del propósito principal del empleado y su clasificación progresiva, esto con el objeto de establecer las contribuciones individuales del empleo, los conocimientos básicos, los contextos en los que se deberán demostrar las contribuciones individuales y las evidencias requeridas que demuestren las competencias laborales.

6.2.1.2. Competencias comportamentales por nivel jerárquico

Son el conjunto de características de la conducta que se exigen como estándares básicos para el desempeño del empleo, atendiendo a la motivación, las aptitudes, las habilidades y los rasgos de personalidad.

Estas competencias precisan y detallan aquello que debe estar en capacidad de hacer el empleado para ejercer un cargo y se definirán a partir del contenido funcional del empleo.

6.2.2. ASPECTOS TENIDOS EN CUENTA EN EL AJUSTE AL MANUAL DE FUNCIONES Y DE REQUISITOS

Los aspectos que se tienen en cuenta en el ajuste del manual de funciones y de competencias laborales, son los siguientes:

□ **La identificación del propósito principal o razón de ser del empleo**, que es la misión o el objeto del empleo que explica la necesidad de existencia del mismo dentro de la estructura de procesos y misión encomendados al área a la cual pertenece.

□ **Las competencias comunes a los servidores públicos y las comportamentales** que se han definido por cada nivel jerárquico de empleo.

6.2.3. ESTRUCTURA DEL AJUSTE DEL MANUAL

La estructura del ajuste del manual es la siguiente: I) Identificación del empleo; II) Definición del propósito principal o razón de ser del empleo a partir de las funciones esenciales; III) Descripción de funciones esenciales; IV) Definición de las competencias individuales de quien esté llamado a desempeñar el empleo; V) Definición de los conocimientos básicos o esenciales que debe poseer quien ocupe el empleo; y, VI) Establecimiento de los requisitos de estudio y experiencia.

Pasamos a desarrollar, definir y explicar cada uno de los puntos de la estructura, así:

✓ *Identificación del empleo*

Se denomina identificación del empleo al conjunto de datos que describen la denominación, dependencia, código, grado, nivel, número de cargos y cargo del jefe inmediato.

- El primer dígito establece el nivel jerárquico al cual pertenece el empleo.
- Los dos dígitos siguientes corresponden a la denominación del cargo, dentro del respectivo nivel jerárquico.

- El grado está formado por dos dígitos y corresponde al grado de remuneración o de asignación salarial determinada en la escala fijada por la autoridad competente.
- El número de cargos relaciona el número de empleos de igual denominación, código y grado de remuneración existentes en la planta de personal del municipio.
- La dependencia se refiere a aquella en la cual está ubicado el empleo, los empleos se encuentran descritos dependencia por dependencia en la planta de personal. En el caso de las plantas globales se señala: “donde se ubique el cargo”.
- El cargo del jefe inmediato se refiere al nombre del cargo a quien corresponda ejercer la supervisión directa del desempeño laboral. En la planta de personal en la cual se efectúa la distribución de empleos por dependencia, éste corresponderá al empleo de la respectiva jefatura.

En el caso de la planta global, se indicará: “quien ejerza la supervisión directa”.

✓ ***Definición del propósito principal o razón de ser del empleo a partir de las funciones esenciales***

La identificación de la misión crítica que explica la necesidad de existencia del empleo o razón de ser dentro de la estructura de procesos y misión encomendados al área a la cual pertenece.

Cada empleo de la administración pública tiene un propósito fundamental y único para el cumplimiento de la misión institucional. Dicho propósito es la descripción de su objeto fundamental.

✓ ***Descripción de funciones esenciales***

Se denominan funciones esenciales aquellas que se requieren para el cumplimiento del propósito principal del empleo y presentan las siguientes características:

- Describen lo que una persona debe realizar.

- Responden a la pregunta: ¿qué debe hacerse para lograr el propósito principal?; expresan lo que debe hacerse, lo cual no corresponde siempre con lo que se hace actualmente.
- Cada función enuncia un resultado diferente.
- Su redacción sigue el mismo ordenamiento metodológico que para el propósito principal.

En sí, con las funciones esenciales se define y describe las funciones para el ejercicio de un cargo que garantizan el logro de los objetivos institucionales y del área y responde al cumplimiento del propósito principal del cargo.

Las funciones esenciales de cada empleo deben estar actualmente incluidas en el manual específico de funciones y describen el qué debe hacer y el para qué de cada función, de conformidad con la misión institucional, las actividades de la dependencia, los programas, proyectos con el nivel y naturaleza general del empleo. Las funciones esenciales permiten identificar el propósito principal del empleo.

✓ ***Definición de las contribuciones individuales de quien esté llamado a desempeñar el empleo***

Las contribuciones individuales se refieren al conjunto de productos o resultados laborales que permiten medir o especificar lo esperado, en términos de “resultados observables” como consecuencia de la realización del trabajo.

Las contribuciones individuales describen en forma detallada lo que el empleado respectivo ejerciendo un determinado empleo, tiene que lograr y demostrar para comprobar que es competente e idóneo.

Las contribuciones individuales se configuran a raíz de las siguientes preguntas:

- ¿Qué se espera del desempeño?
- ¿Cómo se espera el resultado?
- ¿Cuál es la calidad de los resultados?

Al describir las contribuciones individuales hay que tener en cuenta que:

- Cada función esencial puede tener dos o más contribuciones individuales.
- La contribución individual contiene un resultado y una condición de calidad.
- No se describen tareas. Se describen los resultados esperados del desempeño.
- Las condiciones de calidad son medibles y observables.

- El cumplimiento del resultado y la condición de calidad permite evaluar el desempeño y el nivel de competencia.

✓ ***Conocimientos básicos o esenciales***

Los conocimientos básicos o esenciales comprenden el conjunto de teorías, principios, normas, técnicas, conceptos y demás aspectos del saber que debe poseer y comprender quien esté llamado al desempeño del empleo, para alcanzar las contribuciones individuales. Estos conocimientos básicos o esenciales no se refieren a los certificados o títulos académicos de un determinado estudio formal. Por ello los conocimientos básicos o esenciales, se refieren a lo que es indispensable que el empleado conozca para garantizar las contribuciones individuales que se han identificado.

✓ ***Requisitos de estudio y experiencia***

Se fija los máximos y mínimos de requisitos de estudio y experiencia para los empleos de cada nivel.

--Estudios

Por estudios se entienden los conocimientos académicos adquiridos en instituciones públicas o privadas, debidamente reconocidas por el gobierno nacional, correspondientes a la educación básica primaria, básica secundaria, mediana vocacional, superior en los programas de pregrado en las modalidades de formación técnica, profesional, tecnológica y en los programas de postgrado en las modalidades de especialización, maestría, doctorado y pos doctorado.

Los estudios se acreditan mediante la presentación de certificados, diplomas, grados o título otorgados por las instituciones correspondientes. Para su validez se requiere de los registros y autenticaciones que determinen las normas vigentes sobre la materia. La tarjeta profesional o matrícula correspondiente, según el caso, excluye la presentación de cualquier otro documento.

De acuerdo con la especialidad de las funciones de algunos empleos, con el fin de lograr el desarrollo de determinados conocimientos, aptitudes o habilidades, se podrán exigir cursos específicos de educación no formal orientados a garantizar su desempeño.

Los cursos específicos de educación no formal se acreditan mediante certificados de aprobación expedidos por las entidades debidamente autorizadas para ello.

-- *Experiencia*

Se entiende por experiencia los conocimientos, las habilidades y las destrezas adquiridas o desarrolladas mediante el ejercicio de una profesión, arte u oficio. Igualmente se debe entender como los antecedentes laborales desarrollados en el ejercicio de una profesión, ocupación arte y oficio ajustados.

La experiencia se clasifica en: profesional, relacionada y laboral.

La experiencia profesional: es la adquirida a partir de la terminación y aprobación de todas las materias que conforman el pensum académico de la respectiva formación profesional, tecnológica o técnica profesional, en el ejercicio de las actividades propias de la profesión o disciplina exigidas para el desempeño del empleo.

La experiencia relacionada: es la adquirida en el ejercicio de empleo que tenga funciones similares a las del cargo a proveer o en una determinada área de trabajo, de profesión, ocupación, arte u oficio.

La experiencia laboral: es la adquirida en el ejercicio de cualquier empleo, ocupación, arte u oficio.

Tabla 25: Competencias de la empresa. Fuente: autores

COMPETENCIAS	DEFINICIÓN DE LA COMPETENCIA	CONDUCTAS ASOCIADAS
Liderazgo	Guiar y exigir grupos y establecer y mantener la cohesión de grupo necesaria para alcanzar los objetivos organizacionales.	- Mantiene a sus colaboradores motivados. - Fomenta la comunicación clara, directa y concreta. - Constituye y mantiene grupos de trabajo con un desempeño conforme a los estándares. - Promueve la eficacia del equipo. - Genera un clima positivo y de seguridad en sus colaboradores.
Planeación	Determinar eficazmente las metas y prioridades institucionales, identificando las acciones y los recursos requeridos para alcanzarlas.	- Anticipa situaciones y escenarios futuros con acierto. - Establece objetivos claros y concisos, estructurados coherentes con las metas organizacionales. - Traduce los objetivos estratégicos en planes prácticos y factibles. - Busca soluciones a los problemas. - Distribuye el tiempo con eficiencia.

		- Establece planes alternativos de acción.
Toma de decisiones	Elegir entre una o varias alternativas para solucionar un problema o atender una situación, comprometiéndose con acciones concretas y consecuentes con la decisión. Favorece el aprendizaje y desarrollo de sus colaboradores.	- Elige con oportunidad entre muchas alternativas los proyectos a realizar. - Efectúa cambios complejos y comprometidos en sus actividades o en las funciones que tienen asignadas cuando detecta problemas o dificultades para su realización. - Decide su realización. - Decide bajo presión. - Decide en situaciones de alta complejidad e incertidumbre. - Identifica necesidades de formación y capacitación y propone acciones para satisfacerlas.
Dirección y Desarrollo de personal	Potencialidades y necesidades individuales con las de la organización para optimizar la calidad de las contribuciones de los equipos de trabajo y de las personas, en el cumplimiento de los objetivos y metas organizacionales presentes y futuras.	Permite niveles de autonomía con el fin de estimular el desarrollo integral del empleado. - Delega de manera efectiva sabiendo cuando intervenir y cuando no hacerlo. - Hace uso de las habilidades y recursos de su grupo de trabajo para alcanzar las metas y estándares de productividad. - Establece espacios regulares de retroalimentación y

		reconocimiento del desempeño y sabe manejar hábilmente el bajo desempeño. - Tiene en cuenta opiniones de sus colaboradores. - Mantiene con sus colaboradores relaciones de respeto.
Conocimiento del entorno	Estar al tanto de las circunstancias y las relaciones de poder que influyen en el entorno organizacional.	- Es consciente de las condiciones específicas del entorno organizacional. - Estar al día en los acontecimientos claves del sector y del Estado. - Conoce y hace seguimiento a las políticas gubernamentales. - Identifica las fuerzas políticas que afectan la organización y las posibles alianzas para cumplir con los propósitos organizacionales.

1) GERENTE GENERAL

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
NOMBRE:	Gerente General
NÚMERO DE CARGOS:	1 (uno)
REPORTA A:	Junta de accionistas
DEPENDENCIA:	Área ejecutiva

FUNCIONES:

- ✓ Administrar, gestionar y calificar las actividades de la empresa ya sea directamente o mediante otros funcionarios.
- ✓ Plantear a la junta de accionistas, las medidas que juzgue necesarias para el mejor desarrollo de las actividades de la empresa.
- ✓ Conservar invariablemente enterado a la junta de accionistas de todos los asuntos relacionados con el funcionamiento de la empresa.
- ✓ Comunicar a la junta de accionistas de las operaciones que hayan sido aprobadas por la administración y deban ser conocidas por él.
- ✓ Asentir, conjuntamente con la junta de accionistas y demás funcionarios autorizados: el Balance General de la empresa y los demás Estados Financieros. Asimismo, proponer al Directorio el Proyecto de Memoria Anual, para el buen funcionamiento de MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA.
- ✓ Designar, promover, reubicar o remover al personal, salvo a los que su nombramiento corresponda, coordinando con la junta de accionistas.
- ✓ Otorgar licencias al personal.
- ✓ Aplicar, de acuerdo al reglamento interno de trabajo y a las disposiciones legales sobre la materia, las sanciones disciplinarias que correspondan.
- ✓ Ratificar el Plan Anual de Capacitación.
- ✓ Personalizar la empresa ante toda clase de autoridad judicial, política y administrativa, con las facultades que le confiere la Ley y aquellas que le señale el Directorio (junta general de accionistas).
- ✓ Ejercer las demás atribuciones que le concede el Directorio mediante poder especial.

2) GERENTE ÁREA ADMINISTRATIVA

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
NOMBRE:	JEFE ÁREA ADMINISTRATIVA
NÚMERO DE CARGOS:	1 (uno)
REPORTA A:	Gerente General
DEPENDENCIA:	Área ejecutiva

FUNCIONES:

- ✓ Dirigir y negociar el abastecimiento de existencias, la financiación, el presupuesto, la tesorería, los recursos humanos.
- ✓ Ejecutar y examinar las operaciones contables, fiscales, de recomendación, convenio, solicitud, venta de productos y servicios.
- ✓ Informar, administrar y gestionar en la Administración Pública.
- ✓ Inspeccionar la contabilización de los asientos, control financiero y económico.
- ✓ Producir libros de contabilidad, cuentas anuales, etc.
- ✓ Inspeccionar la facturación, ratificación de las facturas de suministro y su contabilización, facturación de crédito a clientes preferenciales.
- ✓ Dominio estricto con relación al departamento de administración.

3) JEFE ÁREA PRODUCTIVA

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
NOMBRE:	JEFE ÁREA PRODUCTIVA
NÚMERO DE CARGOS:	1 (uno)
REPORTA A:	Gerente General
DEPENDENCIA:	Área ejecutiva

FUNCIONES:

- ✓ Controlar toda la innovación de la materia prima y material de empaque en producto terminado.
- ✓ Regular labores del personal.
- ✓ Inspeccionar la labor de los revisores de áreas y del productor en general.
- ✓ Velar por el buen trabajo de maquinarias y equipos.
- ✓ Mantenerlas reservas de materia prima, material de empaque y productos en proceso durante el desempeño de sus funciones.

- ✓ Ejercitar y controlar a cada trabajador delegando algún proceso productivo durante el ejercicio de sus funciones.
- ✓ Velar por la calidad de todos los productos fabricados.
- ✓ Ejecutar planes de mejora y de procesos.
- ✓ Formular informes, examinar resultados, generar reportes de producción que respalden la toma de decisiones.
- ✓ Efectuar y hacer cumplir los manuales de procesos y hacer buenas prácticas de manufactura.
- ✓ Elaborar y controlar planes de seguridad industrial.
- ✓ Inspeccionar la higiene y limpieza de la fábrica.
- ✓ Instituir controles de seguridad y establecer parámetros de funcionamiento de equipos y procesos que respondan la producción y mantengan la seguridad del empleado.

4) **JEFE DE ÁREA COMERCIAL**

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
NOMBRE:	JEFE ÁREA COMERCIAL
NÚMERO DE CARGOS:	1 (uno)
REPORTA A:	Gerente General
DEPENDENCIA:	Área ejecutiva

FUNCIONES:

- ✓ Planear, dirigir e inspeccionar las actividades situadas a promover y constituir las actividades de marketing, así como la expansión y facilitación de elementos eficaces de comunicación entre la demanda habitacional, la oferta de viviendas y los intermediarios financieros, con la finalidad de cumplir eficientemente con los fines, planes, metas y objetivos de la Institución.
- ✓ Proyectar, constituir, administrar, regular e inspeccionar las actividades de marketing, promoción y difusión de los productos y servicios.
- ✓ Constituir y notificar en las diferentes campañas de difusión y promoción de los productos y servicios ofrecidos por la empresa MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS.

- ✓ Plantear y exponer mejoras en los productos financieros destinados a la demanda, de acuerdo a los objetivos de la empresa.

5) DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

- ✓ Agradar a las personas indicadas para hacer progresar la compañía, es más que atiborrar ágilmente un punto determinado.
- ✓ Proyectar con anticipación las necesidades de recursos humanos dando tiempo para analizar el puesto y los requisitos a cumplir por quien va a cubrirlo.
- ✓ Permitir conocer a diferentes aspirantes y colocarlos a prueba a través de un proceso de selección ordenado.
- ✓ Inducción para que los empleados que se incorporen a la empresa se sientan bienvenidos y puedan rendir en sus puestos, es necesario un acompañamiento durante los primeros días.
- ✓ Transmitir la erudición de la empresa.
- ✓ Capacitar a las personas que son parte de la organización y solicitar formación adicional para redimir mejor sus funciones. Con el paso del tiempo, además, es preciso brindar áreas que los conserven motivados y actualizados.
- ✓ Examinar que las indemnizaciones se mantengan imparciales y reflejen resultados y ayuden a mantener la motivación entre los empleados.
- ✓ Desarrollar el sentido de pertenencia, el liderazgo, la iniciativa y el compromiso de los empleados con la empresa.

6) DEPARTAMENTO DE VENTAS

- ✓ Obtener pronósticos de ventas.
- ✓ Instituir precios.
- ✓ Efectuar publicidad y promoción de ventas.

- ✓ Llevar un adecuado control y análisis de las ventas dentro de las medidas de control para realizar las operaciones de venta tenemos que:
 1. El departamento de ventas debe mantener una relación directa con el almacén a fin de contar con suficiente inventario para cubrir la demanda.
 2. Los vendedores deben tener una relación estrecha con el departamento de créditos para evitar vender a clientes morosos, conocer las líneas de crédito, así como el saldo de cada cliente.
 3. No deben existir preferencias entre clientes en cuanto a plazos, descuentos, a menos que sean autorizados por la gerencia general.

4. DEPARTAMENTO DE COMPRAS

- ✓ Realizar con éxito las compras de toda la empresa para asegurar el suministro de los insumos necesarios para la producción.
- ✓ Realizar la compra de insumos y herramientas necesarias para el funcionamiento de los demás departamentos de la empresa.
- ✓ Reducir y controlar los costos de las compras hechas por la empresa para ayudar a la rentabilidad de la misma.
- ✓ Controlar y estimar el capital de trabajo que se requiere.
- ✓ Mantener las relaciones con los proveedores y buscar nuevos que puedan ofrecer mejores precios.
- ✓ Negociar los plazos y condiciones de financiación de los productos.

5. PLANTA DE PRODUCCIÓN

Dentro de la planta de producción se encuentran los operarios quienes están encargados de operar la maquinaria de producción. En esta área se encuentra también el área de control de calidad cuyas funciones se detallan a continuación:

- ✓ Revisar el inventario de producción diario.
- ✓ Asegurarse de que el producto pase a ser refrigerado en las condiciones adecuadas.
- ✓ Revisar los empaques de los productos antes de ser envasados.
- ✓ Cargar los productos en los vehículos estipulados para su transporte y verificar las condiciones de los vehículos.

- ✓ Informar de la entrega de los productos.
- ✓ Informar de los daños en la maquinaria de la planta y de la necesidad de mantenimiento de las mismas.

6. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

- ✓ Entregar información financiera a la empresa.
- ✓ Clasificar la información entregada.
- ✓ Establecer la relación de costo- beneficio para controlar y evaluar el índice de rentabilidad de la empresa.
- ✓ Ayudar a controlar y demostrar la existencia de los recursos económicos de la empresa.

6.3. REQUISITOS LEGALES

ANEXO 1: CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL.

ANEXO 2: REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO.

ANEXO 3: MINUTA DE CONSTITUCIÓN.

6.4. APOYOS LOGÍSTICOS DE LA ADMINISTRACIÓN

La administración logística centra su función sobre los procesos de logística, subsistemas y actividades de logística expuestas en la cadena de suministros apropiando a toda la empresa con la función de manejar dichos sistemas y procesos para que tengan buen funcionamiento basándose en sus necesidades.

La administración logística debe responder en el menor tiempo posible a las necesidades, alcanzar la mejor calidad y tener un costo optimo, pero sin dejar de ser competitivo. De igual manera la administración logística entrega soluciones que generen bajos impactos negativos en el ambiente, que sean soluciones de largo plazo sobre el sistema empresarial y adaptándose a las nuevas tecnologías.

Los apoyos de la administración serán:

- ✓ El manejo, control y manipulación de material, en este caso se ven incluidos, la leche cruda, leche procesada y demás productos lácteos que se manejen en la empresa.
- ✓ Almacenamiento:
 - Recepción de materia prima: se recibe la materia prima en las fincas para su distribución y procesamiento respectivo.

- Manejo y control de inventarios de todas las naturalezas: se registra todas las actividades tanto ingresos como gastos generales en toda la planta de distribución, procesamiento y empresarial.
- Control de pedidos y preparación de productos: se establece la ruta para la distribución de los productos.
- Control de bodegas y centros de distribución: verificar el inventario para asegurarse de que sea suficiente y cubrir los pedidos.
- Administración de estibas: regular las cantidades, limpieza y funcionamiento de las estibas correspondientes a cada sector de la planta.
- ✓ Soporte logístico:
 - Abastecimiento de materias primas y materiales de empaque y embalaje: Verificar que exista el suficiente suministro de insumos para los distintos procedimientos productivos de la empresa.
- ✓ Transporte interno de materias primas, productos finales y productos en proceso: Controlar los vehículos de transporte del producto dentro y fuera de la planta de producción.
- ✓ Apoyo a producción:
 - Pesaje y re pesaje del producto: asegurarse de que cada producto tenga su debido peso y así no tener inconvenientes en procesos de entrega con terceros.
 - Empaquetamiento del producto: verificar la calidad del empaque de cada producto para su fácil manejo y distribución, según los estándares acordados con el comprador en los términos previamente firmados.

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1. FLUJO DE CAJA

Ver anexos

ANEXO 2: Flujo de caja.

7.2. INDICADORES DE VIABILIDAD

7.2.1. VIABILIDAD EN EL MERCADO

- ✓ Basados en la ubicación geográfica en donde se encuentra el proyecto, se puede determinar que tiene una gran acogida en la región ya que integra el 92% de los productores lecheros y empleados generales de la misma.
- ✓ La empresa, tras someterse a un análisis pertinente, se pudo observar que tanto el mercado potencial, como en las capacidades de producción, puede haber un aumento considerable.
- ✓ Se pronostica que el centro de depósito estaría en un nivel superior comparado con el desarrollo de la industria regional, generando una mayor utilidad para la empresa.

- ✓ Se conoce por parte de la comunidad una inconformidad acerca del precio elevado de todos los productos lácteos y la falta de variedad de los mismos.

Analizando esto, se muestra que la empresa MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ S.A.S muestra viabilidad en el ámbito de mercadeo y cuenta con un respaldo de la comunidad y demás productores de la región.

7.2.2 VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

- ✓ El ajuste de prácticas sanitarias, el manejo de esta y la producción de lácteos derivados de la misma, aplica nuevas tecnologías.
- ✓ Los proveedores de los equipos y la maquinaria ofrecen el asesoramiento para la construcción, instalación y manejo de las mismas; además de programas de capacitación a empleados para su buen uso y aseo, de igual manera ofrecen una garantía de 1 año.
- ✓ Se cuenta con las plantas necesarias para la producción y manejo de la leche. Además del área suficiente para poseer buenos recursos hídricos y de carretera.
- ✓ El proveedor de la maquinaria fue seleccionado de manera meticulosa para asegurar la calidad de los equipos y por tanto garantizar la calidad de los productos lácteos.

7.2.3. VIABILIDAD LEGAL Y ADMINISTRATIVA

- ✓ La empresa MOZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ cumple con todos los requisitos legales establecidos por el estado de Colombia para la constitución de una sociedad.
- ✓ La comercialización de productos lácteos es uno de los objetos principales de la empresa.
- ✓ Los procesos y medidas que se están tomando son fundamentales para el cumplimiento de la misión y visión de la empresa.

7.2.4. VIABILIDAD FINANCIERA

- ✓ Los accionistas de la empresa cuentan con el 100% de los recursos para llevarla a cabo, evitando préstamos con intereses bastante altos.
- ✓ El desarrollo de la región es superior a la de la industria y va en aumento lo que beneficia a los índices de capacidad, producción y rentabilidad.
- ✓ Se logra apreciar que la empresa MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ S.A.S. muestra viabilidad si se desarrolla bajo los procedimientos planeados. Muestra indicadores favorables como la recuperación del capital invertido y un flujo de caja positivo frente a cada año en el que la empresa esté en funcionamiento.

- ✓ Se aprecia que nuestros productos van a tener menor valor e igual calidad de los que se ofrecen el mercado por ahorro en transporte y compra de leche cruda a comparación de otras entidades que distribuyen en la zona.

8. DIRECCIÓN

8.1. MOTIVACIÓN

Nuestra empresa además de estar comprometida con la calidad de los productos y la productividad, está profundamente interesada en el bienestar de todos nuestros empleados y colaboradores. Es importante que los empleados se sientan integrados a los objetivos propuestos por la empresa y que a la vez tengan sus propios objetivos, como un ascenso para un mejor sueldo o hacer que su equipo de trabajo alcance un reconocimiento dentro de la empresa.

Nuestra empresa generará incentivos para premiar a los empleados por su buen desempeño y así generar la ilusión y motivación por el trabajo bien hecho. Estos incentivos no serán solo económicos, se les motivará con acondicionamiento del lugar de trabajo y mejores herramientas.

La armonía en el puesto de trabajo es otra fuente de motivación para el empleado, además de que ayuda a bajar el estrés de sus obligaciones. No es saludable ni placentero trabajar en un lugar donde el ambiente no es agradable y por el contrario la convivencia entre compañeros no es posible.

Dentro de la empresa nuestros empleados podrán acceder a programas de capacitación, que además de premiar su buen desempeño lo harán avanzar en su conocimiento y posición dentro de la empresa. Los empleados podrán ser evaluados por su desempeño, luego de esas evaluaciones podrán ser reconocidas por sus resultados, además el empleado podrá darse cuenta de que está cumpliendo con lo que le corresponde y ver en cuales aspectos debe mejorar.

Si alguna vez la empresa pasa por una crisis, nuestros empleados estarán al tanto de la situación y conocerán todos los detalles, así crearemos un ambiente de honestidad y transparencia; haciéndoles ver además que no habrá ningún tipo de incertidumbre alrededor de los problemas que se pudiesen presentar. Esto hará sentir al empleado parte importante de la empresa y habrá sentido de pertenencia por su parte, lo que claramente se ve reflejado en su capacidad productiva y en la de toda la empresa.

8.2. LIDERAZGO

Somos conscientes de las responsabilidades que conlleva estar a cargo de una empresa y en nuestro caso del área de recursos humanos y de la sección de mercadeo.

Es claro que un líder tiene la responsabilidad de influir en los otros para poder llegar a los objetivos propuestos, se debe influenciar en cada grupo de trabajo a nuestro cargo para poder tener los mejores resultados posibles. Como líderes estamos llamados a tomar decisiones sobre qué debe hacerse, como debe hacerse y quien debe hacerlo, pero siempre teniendo en cuenta la opinión de los que están a nuestro cargo y escuchar las sugerencias que tengan al respecto.

Como líderes sabemos que el ejemplo es la mejor forma de enseñar, por eso cumpliremos a cabalidad con nuestras obligaciones y con las normas de la empresa, esto reflejará nuestro compromiso con el trabajo y las metas propuestas, dará muestra de que en el equipo de trabajo todos tenemos responsabilidades y que no por ser líder se está exento de ellas.

Nuestros empleados nos ven como un líder que fue nombrado para cumplir con la función de líder, pero además de eso seremos líderes con visión estratégica para que nuestro criterio, combinado con las habilidades empresariales aprendidas, ayude a avanzar a la empresa en su camino al éxito.

9. CONTROL

9.1. INDICADORES DE GESTIÓN

La medición de la función de una empresa necesita un desarrollo armónico y sistemático de los indicadores de gestión con un conocimiento en las dimensiones económicas, ya que se tiene que tener un manejo de los recursos financieros; eficacia ya que se tienen que cumplir los objetivos institucionales y de eficiencia, porque es necesario ejecutar acciones usando el mínimo de recursos posibles y con calidad del servicio, porque es necesaria la satisfacción de los clientes.

9.1.1 INDICADORES PARA EL ÁREA DE SUMINISTROS

1) Movilidad de los inventarios: En este indicador se maneja la veracidad de los inventarios acorde con el capital contable con el que cuenta la empresa:

= Inventarios / Capital contable

2) Rotación de inventarios: Es imprescindible conocer la materia prima empleada en la elaboración del producto con respecto a los inventarios de materia prima para el mejoramiento continuo lo que permite incrementar el valor y así lograr un sistema ágil oportuno y confiable:

= Materia prima empleada en el mes / Inventario de materia prima

3) Rotación de créditos pasivos: Las compras anuales deben realizarse en relación con el saldo promedio de proveedores y así darle continuidad operativa y efectuar los ajustes que se deriven del monitoreo del sistema para así conocer cualquier falencia y corregirla a tiempo:

= Compras anuales/ Saldo promedio de los proveedores* 360

9.1.2 INDICADORES PARA EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

1) Productividad de mano de obra: Es necesario conocer cuanta productividad tiene cada empleado para establecer sus horarios en relación con las horas trabajadas:

= Producción/ Horas trabajadas por el empleado

2) Ausentismo: Es necesario conocer cuantas horas ha faltado un empleado en relación con las que ha trabajado:

= Horas ausentes/ Horas trabajadas

3) Importancia de los salarios: Es vital conocer los costos de producción en relación con el total de salarios pagados para evitar pérdidas y sobre costos:

= Total salarios pagados/ costos de producción

4) Rotación de trabajadores: Se necesita saber el número promedio de trabajadores en relación con el total de trabajadores retirados:

= Total trabajadores retirados/ Numero promedio de trabajadores

5) Es importante tener conocimiento del indicador de las ventas totales en relación con el promedio de trabajadores para conocer cuánto dinero genera cada uno de ellos:

= Ventas totales / Numero promedio de trabajadores

9.1.3 INDICADORES DE ESTRUCTURA FINANCIERA

1) Capital de trabajo: Hay que saber cuáles bienes circulantes hay en relación al capital de trabajo:

= Capital de trabajo /Activos circulantes

2) Indicador de punto de equilibrio: Es significativo conocer el margen en porcentaje en relación con los gastos fijos:

= Gastos fijos/ Margen de porcentaje

3) Independencia financiera: Una empresa tiene que conocer sus bienes totales tanto muebles como inmuebles en relación con el capital contable para evitar sobre costos y saber cuál es su dependencia financiera:

= Capital contable/ Activo total

9.1.4 INDICADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

1) Rentabilidad del producto: Es trascendental conocer el total de las ventas de la empresa, para saber cuál es la rentabilidad de cada producto y saber si seguir produciéndolo o dejarlo de producir:

= Margen/ Total de ventas

2) Índice comercial: Es importante saber el número de ventas totales y la venta de cada producto para saber cuál es el índice comercial y si hay alguna falencia corregirla para evitar gastos:

= Venta de productos / Ventas totales

3) Nivel de calidad: Se debe conocer el total de productos elaborados en relación con el total de productos sin defectos para conocer qué tanta calidad tiene el producto y en caso de que sea baja tomar los correctivos necesarios:

= Total de productos sin defectos/ total de productos elaborados

9.1.5 INDICADORES PARA LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

1) Productividad maquinaria: Es substancial conocer cuanta productividad tiene cada máquina para saber si se adapta a los estándares que la empresa tiene:

= Producción/ Máquina

2) Indicador de mantenimiento y producción: Es de vital importancia saber el costo de producción en relación al costo de mantenimiento de los equipos:

= Costo de mantenimiento sobre costo de producción

9.1.6 INDICADORES ÁREA COMERCIAL

Es necesario conocer el nivel de ventas, la cartera, faltantes de trabajadores por cada área, la satisfacción del cliente en relación con los reclamos y devoluciones de producto y la calificación de los proveedores de toda índole.

9.1.7 INDICADORES ÁREA DE CALIDAD

Para el buen funcionamiento de la empresa hay que tener en cuenta el cumplimiento del programa de auditorías, el cumplimiento y seguimiento de las acciones correctivas y preventivas para evitar percances. También es importante el programa de calibración de instrumentos y elementos del control para el buen funcionamiento de las máquinas y la sanidad en la planta. De igual manera las

capacitaciones al personal son un indicador importante para realizar trabajos de la mejor manera y mantener el buen funcionamiento de las máquinas.

9.1.8 INDICADORES DEL ÁREA DE PLANIFICACIÓN

El cumplimiento de la producción programada, la utilización de la capacidad instalada, la eficiencia tanto general como operativa, materia prima procesada y valor de producción en la fábrica son indicadores planificativos importantes para el buen funcionamiento de Mozzarella la Cabaña de Urabá SAS porque gracias a esto se conocen todas las falencias para poder subsanarlas a tiempo.

10. BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, J. (2012). ¿Cómo está el sector lácteo? I ALIMENTOS, 12-14.
- Algarra. (2013). Nuestra compañía: Algarra. Obtenido de Algarra: <http://www.algarra.com.co/compania/historia.html>.
- ALIVAL. (2015). Nuestra historia. Obtenido de ALIVAL: www.alival.com.co/.
- ALPINA. (2000). quienes somos: Alpina. Obtenido de ALPINA: <http://www.alpina.com/>.
- Arreola, C. (14 de SEPTIEMBRE de 2014). ESTRATEGIAS PARA TRIUNFAR. TOLUCA, TOLUCA, MÉXICO.
- Ayala, X. R. (21 de Enero de 2013). Los 5 problemas que amenazan a los lecheros locales. La República.
- BBC. (Febrero de 2003). CORRUPCIÓN: SEIS CASOS EMBLEMÁTICOS. Obtenido de BBC MUNDO: http://www.bbc.co.uk/spanish/specials/1555_corrupcion/page6.shtml
- BETANIA, L. (s.f.). Reseña Histórica. Obtenido de BETANIA: <http://lacteosbetania.com/compania/historia.html>
- Bohórquez, N., Buitrago, A., Joya, M., Montaña, X., & Riviera, H. A. (2012). Análisis estructural de sectores estratégicos: productos lácteos. Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario.
- Castro, J. M. (2010). FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO: QUESO FRESCO CAMPESINO. Obtenido de Lácteos Tuluá: <http://www.lacteostulua.com/fichas/campesino.pdf>
- Castro, J. M. (2010). Lácteos Tuluá. Obtenido de FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO: QUESO FRESCO DOBLE CREMA: <http://www.lacteostulua.com/fichas/doble.pdf>
- COLANTA. (2000). Colanta institucional. Obtenido de Colanta: <http://www.colanta.com.co/>
- DANE. (12 de Marzo de 2015). Comportamiento de los precios de la leche durante 2015.
- Dinero (2015) Se mueve el mercado de los lácteos en Colombia. Colombia, Ed: Revista dinero. Disponible en:<http://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/consumo-productos-lacteos-colombia/205416>.
- DINERO. (2012). ACCIÓN EN TERMINOS DE PRODUCTIVIDAD. DINERO.
- Espitia, C. R. (2014). PASOS PARA TENER UN PROYECTO EMPRESARIAL EXITOSO. BOGOTÁ: PLANETA.
- Gavindo, L. (2013). MUJER DE ÉXITO. CIUDAD DE MÉXICO: NORMA.

- Jaramillo, A. & Areliza, A. Análisis del mercado de la leche y derivados lácteos en Colombia. Bogotá, Colombia. Disponible en:
http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudio_Sectorial_Leche1.pdf
- Lleras, C. D. (s.f.). Obtenido de Instituto Colombiano de Bienestar Familiar:
<http://www.icbf.gov.co/portal/page/portal/PortalICBF/LeyTransparencia/EstudiosdeMercado/E2014/DPrimeraInfancia/Tab8/FT-23%20LECHE%20ENTERA%20%20UHT%20SABORIZADA%20FORTIFICADA-F.pdf>
- M., G. A. (2013). LA METODOLOGIA DE ELABORACION DE PROYECTOS. Obtenido de
<http://eprints.rclis.org>.
- Pineda D (2015) Tendencias de innovación en el sector lácteo. El Salvador, Ed: alimentos y bebidas.
- PROLESUR. (s.f.). Ficha técnica de la mantequilla con sal. Obtenido de
<file:///C:/Users/Acer1/Downloads/FTPT%20002657-001.pdf>
- REYES, R., & CARROSO, P. (2014). COMO CREAR TU EMPRESA. COMO CREAR TU EMPRESA, (págs. 1-110). BOGOTÁ.
- SENA, S. N. (17 de Junio de 2010). Ficha técnica del producto. Obtenido de
http://190.144.214.187/ArchivosPublicados%5C%5CPDF/PubId=2694_GRUPO%205%20LACTEOS..pdf

PROYECCION FINANCIERA

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS

**Juan Camilo Pulido Sabogal, Andrés Fernando Garzón Moreno & Brayan Camilo Rubio
Ortiz**

10/12/2015

TABLA DE CONTENIDO PROYECCIÓN FINANCIERA

1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.....	75
1.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN	75
1.2 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TERRENOS Y CONSTRUCCIÓN	75
1.3 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA Y ADMINISTRACIÓN	76
2. GASTOS DE DEPRECIACIÓN	77-82
3. INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES.....	83
4. AMORTIZACIÓN A GASTOS DIFERIDOS	84
5. AMORTIZACIÓN A INTERESES DE IMPLEMENTACIÓN	84
6. PROGRAMA DE INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO.....	85
7. VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS AL FINALIZAR EL PERÍODO DE EVALUACIÓN	85
8. FLUJO NETO DE INVERSIONES SIN FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CRÉDITOS.....	86
9. COSTO DE MANO DE OBRA	87-88
10. COSTO DE MATERIA PRIMA	89
11. COSTO DE SERVICIOS DE PRODUCCIÓN.....	90
12. PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y ADMINISTRATIVOS.....	91
13. PROGRAMA DE COSTOS OPERACIONALES	91
13. INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	92
14. PROGRAMA DE INVERSIONES	93
15. PROGRAMA DE INGRESOS.....	93
15.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTA DE PRODUCTOS.....	94
16. DISTRIBUCIÓN DE COSTOS	95
16.1 PUNTO DE EQUILIBRIO	96
17. FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO	97
18. PROGRAMA DE INVERSIONES DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	98
19. FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	98

20. FLUJO NETO DE OPERACIÓN CON FINANCIAMIENTO	99
22. FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	99
23. FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL INVERSIONISTA	100
24. FLUJO NETO DE OPERACIÓN PARA EL INVERSIONISTA	100
25. FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO PARA EL INVERSIONISTA	101
26. FLUJO DE FONDOS PARA INVERSIONISTA.....	102
27. VALOR PRESENTE NETO SIN FINANCIAMIENTO... ..	103
28. VALOR PRESENTE NETO CON FINANCIAMIENTO.....	104
29. VALOR PRESENTE NETO PARA INVERSIONISTA.....	105
30. BALANCES GENERALES.....	106
30.1. BALANCE GENERAL INICIAL	107
30.2. BALANCE GENERAL (31 DE DICIEMBRE 2015).....	108
30.3. BALANCE GENERAL (31 DE DICIEMBRE 2016).....	109
30.4. BALANCE GENERAL (31 DE DICIEMBRE 2017).....	110
30.5. BALANCE GENERAL (31 DE DICIEMBRE 2018).....	111
30.6. BALANCE GENERAL (31 DE DICIEMBRE 2019).....	112
30.7. BALANCE GENERAL (31 DICIEMBRE DE 2020).....	113
31. ESTADOS DE RESULTADOS	114
31.1. ESTADO DE RESULTADOS (1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016) ..	115
31.2. ESTADO DE RESULTADOS (1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017) ..	116
31.3. ESTADO DE RESULTADOS (1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018) ..	117
31.4. ESTADO DE RESULTADOS (1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019) ..	118
31.5. ESTADO DE RESULTADOS (1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020) ..	119
31.6. ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVOS (1 ENERO DE 2016 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020)	120
32. FLUJO DE CAJA NETO AÑO 2016.....	121
33. INDICADORES FINANCIEROS.....	122
34. CALCULO DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN (ROI).....	123
35. TASA DE INTERES REPRESENTATIVA (TIR).....	124

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION					
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (años)	
CONTENEDORES	5	\$ 6.400.000,0	\$ 32.000.000,0	10	1
TANQUE DE REFIRGERACION 3500 LTS	1	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000,0	10	2
MARMITA VOLCABLEARIA CP 50GL	3	\$ 5.130.000,0	\$ 15.390.000,0	10	3
DESCREMADORA TINA Q 100 500LTS	1	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000,0	10	4
TINA QUESERA CAPACIDAD 100LTS	3	\$ 3.990.000,0	\$ 11.970.000,0	10	5
MOLDES PARA QUESO (1 KL 500G 250G	90	\$ 128.250,0	\$ 11.542.500,0	10	6
PRENSA PARA QUESOS CAP 30 QUESOS	3	\$ 6.251.000,0	\$ 18.753.000,0	10	7
LIRAS CORTA DE QUESOS	15	\$ 684.000,0	\$ 10.260.000,0	10	8
MESA DE TRABAJO PARA QUESERA AC	8	\$ 250.000,0	\$ 2.000.000,0	10	9
TOTAL EQUIPOS			\$ 147.515.500		

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS TERRENOS Y CONSTRUCCION					
0					
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (años)	
TERRENO AREA 18.000 M2	1	\$ 50.000.000,0	\$ 50.000.000,0		10
CONSTRUCCIONES	1	\$ 30.000.000,0	\$ 30.000.000,0	20	11
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 80.000.000,0		

INVERSION EN MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA ADMINISTRACION				
0				
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (años)
Computador	3	\$ 1.050.000,0	\$ 3.150.000,0	5
Impresora	2	\$ 395.000,0	\$ 790.000,0	10
Escritorio	3	\$ 380.000,0	\$ 1.140.000,0	10
Sillas Ergonomicas	3	\$ 190.000,0	\$ 570.000,0	10
Accesorios e implementos varios	10	\$ 25.000,0	\$ 250.000,0	10
			\$ -	
			\$ -	
			\$ -	
			\$ -	
TOTAL			\$ 5.900.000	

GASTOS POR DEPRECIACION (Términos Corrientes) 0						
ACTIVOS PRODUCCION						
CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
1 CONTENEDORES	\$ 32.000.000,0					
Ajustes anuales del activo (10%)	\$ 32.000.000,0	\$ 32.000.000,0	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	
Depreciacion acumulada	\$ 3.200.000	\$ 6.400.000	\$ 9.600.000	\$ 12.800.000	\$ 16.000.000	
Neto del activo	\$ 28.800.000	\$ 25.600.000	\$ 22.400.000	\$ 19.200.000	\$ 16.000.000	
SUBTOTAL						\$ 16.000.000

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
2 TANQUE DE REFIRGERACION 3500 L	\$ 28.500.000,0					
Ajustes anuales del activo (10%)	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000	\$ 28.500.000	\$ 28.500.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	\$ 2.850.000	
Depreciacion acumulada	\$ 2.850.000	\$ 5.700.000	\$ 8.550.000	\$ 11.400.000	\$ 14.250.000	
Neto del activo	\$ 25.650.000	\$ 22.800.000	\$ 19.950.000	\$ 17.100.000	\$ 14.250.000	
SUBTOTAL						\$ 14.250.000

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
3 MARMITA VOLCABLEARIA CP 50GL	\$ 15.390.000,0					
Ajustes anuales del activo (10%)	\$ 15.390.000,0	\$ 15.390.000,0	\$ 15.390.000	\$ 15.390.000	\$ 15.390.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	\$ 1.539.000	
Depreciacion acumulada	\$ 1.539.000	\$ 3.078.000	\$ 4.617.000	\$ 6.156.000	\$ 7.695.000	
Neto del activo	\$ 13.851.000	\$ 12.312.000	\$ 10.773.000	\$ 9.234.000	\$ 7.695.000	
SUBTOTAL						\$ 7.695.000

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
4 DESCREMADORA TINA Q 100 500LTS	\$ 17.100.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000	\$ 17.100.000	\$ 17.100.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	\$ 1.710.000	
Depreciacion acumulada	\$ 1.710.000	\$ 3.420.000	\$ 5.130.000	\$ 6.840.000	\$ 8.550.000	
Neto del activo	\$ 15.390.000	\$ 13.680.000	\$ 11.970.000	\$ 10.260.000	\$ 8.550.000	
SUBTOTAL						\$ 8.550.000

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
5 TINA QUESERA CAPACIDAD 100LTS	\$ 11.970.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 11.970.000,0	\$ 11.970.000,0	\$ 11.970.000	\$ 11.970.000	\$ 11.970.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	
Depreciacion acumulada	\$ 1.197.000	\$ 2.394.000	\$ 3.591.000	\$ 4.788.000	\$ 5.985.000	
Neto del activo	\$ 10.773.000	\$ 9.576.000	\$ 8.379.000	\$ 7.182.000	\$ 5.985.000	
SUBTOTAL						\$ 5.985.000

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
6 MOLDES PARA QUESO (1 KL 500G 25	\$ 11.542.500,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 11.542.500,0	\$ 11.542.500,0	\$ 11.542.500	\$ 11.542.500	\$ 11.542.500	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	
Depreciacion acumulada	\$ 1.154.250	\$ 2.308.500	\$ 3.462.750	\$ 4.617.000	\$ 5.771.250	
Neto del activo	\$ 10.388.250	\$ 9.234.000	\$ 8.079.750	\$ 6.925.500	\$ 5.771.250	
SUBTOTAL						\$ 5.771.250

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
7 PRENSA PARA QUESOS CAP 30 QUES	\$ 18.753.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 18.753.000,0	\$ 18.753.000,0	\$ 18.753.000	\$ 18.753.000	\$ 18.753.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	
Depreciacion acumulada	\$ 1.875.300	\$ 3.750.600	\$ 5.625.900	\$ 7.501.200	\$ 9.376.500	
Neto del activo	\$ 16.877.700	\$ 15.002.400	\$ 13.127.100	\$ 11.251.800	\$ 9.376.500	
SUBTOTAL						\$ 9.376.500

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS						
8 LIRAS CORTA DE QUESOS	\$ 10.260.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 10.260.000,0	\$ 10.260.000,0	\$ 10.260.000	\$ 10.260.000	\$ 10.260.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	
Depreciacion acumulada	\$ 1.026.000	\$ 2.052.000	\$ 3.078.000	\$ 4.104.000	\$ 5.130.000	
Neto del activo	\$ 9.234.000	\$ 8.208.000	\$ 7.182.000	\$ 6.156.000	\$ 5.130.000	
SUBTOTAL						\$ 5.130.000

CONCEPTO		AÑOS					VALOR
		1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS							
9	MESA DE TRABAJO PARA QUESERA	\$ 2.000.000,0					
	Ajustes anuales del activo (%)	\$ 2.000.000,0	\$ 2.000.000,0	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	
	Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ -
	ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Total depreciacion sobre costo						
	ajustado	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	
	Depreciacion acumulada	\$ 200.000	\$ 400.000	\$ 600.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000	
	Neto del activo	\$ 1.800.000	\$ 1.600.000	\$ 1.400.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	
SUBTOTAL							\$ 1.000.000

CONCEPTO		AÑOS					VALOR
		1	2	3	4	5	RESIDUAL
SIN DEPRECIACION							
10	TERRENO AREA 18.000 M2	\$ 50.000.000,0			\$ 300.000.000,0		
	Ajustes anuales del activo (%)	\$ 50.000.000,0	\$ 50.000.000,0	\$ 50.000.000	\$ 350.000.000	\$ 350.000.000	
	Depreciacion del 10% sobre costo						\$ -
	ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Total depreciacion sobre costo						
	ajustado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Depreciacion acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Neto del activo	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 350.000.000	\$ 350.000.000	
SUBTOTAL							\$ 350.000.000

CONCEPTO		AÑOS					VALOR
		1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 20 AÑOS							
11	CONSTRUCCIONES	\$ 30.000.000,0					
	Ajustes anuales del activo (%)	\$ 30.000.000,0	\$ 30.000.000,0	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	
	Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ -
	ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Total depreciacion sobre costo						
	ajustado	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	
	Depreciacion acumulada	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 9.000.000	\$ 12.000.000	\$ 15.000.000	
	Neto del activo	\$ 27.000.000	\$ 24.000.000	\$ 21.000.000	\$ 18.000.000	\$ 15.000.000	
SUBTOTAL							\$ 15.000.000

SUBTOTAL ACTIVOS PRODUCCION	\$ 17.751.550,0	\$ 17.751.550,0	\$ 17.751.550,0	\$ 17.751.550,0	\$ 17.751.550,0	\$ 438.757.750,0
------------------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	-------------------------

ACTIVOS ADMINISTRATIVOS

CONCEPTO	AÑOS					VALOR
	1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 5 AÑOS						
12 Computador	\$ 3.150.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 3.150.000,0	\$ 3.150.000,0	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	
Depreciacion del 20% sobre costo	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	
Depreciacion acumulada	\$ 630.000	\$ 1.260.000	\$ 1.890.000	\$ 2.520.000	\$ 3.150.000	
Neto del activo	\$ 2.520.000	\$ 1.890.000	\$ 1.260.000	\$ 630.000	\$ -	
SUBTOTAL						\$ -

CONCEPTO		AÑOS					VALOR
		1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS							
13A1EQUIPOS VARIOS DE OFICINA	\$ 2.750.000,0						
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 2.750.000,0	\$ 2.750.000,0	\$ 2.750.000	\$ 2.750.000	\$ 2.750.000	\$ 2.750.000	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo							
ajustado	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	\$ 275.000	
Depreciacion acumulada	\$ 275.000	\$ 550.000	\$ 825.000	\$ 1.100.000	\$ 1.375.000	\$ 1.375.000	
Neto del activo	\$ 2.475.000	\$ 2.200.000	\$ 1.925.000	\$ 1.650.000	\$ 1.375.000	\$ 1.375.000	
SUBTOTAL							\$ 1.375.000

SUBTOTAL ACTIVOS ADMINISTRACION	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 1.375.000
--	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	
ACTIVOS FIJOS AJUSTADOS INFL.	\$ 233.415.500	\$ 233.415.500	\$ 233.415.500	\$ 533.415.500	\$ 533.415.500	
ACTIVOS FIJOS INICIALES	\$ 233.415.500,0	DEPRECIACION ACUMULADA			\$ 93.282.750	
TOTAL VALOR RESIDUAL	1				\$ 440.132.750	\$ 440.132.750
	\$ 233.415.500					
	\$ 233.415.500	\$ 233.415.500	\$ 233.415.500	\$ 233.415.500	\$ 233.415.500	\$ -
	\$ 233.415.500			\$ -		
						\$ 440.132.750
					233.415.500,00	-206.717.250,00
					440.132.750	

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS	
INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES	
0	
DETALLE DE INVERSIONES	COSTO
ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD (33.33%)	\$ 298.272
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD (66.67%)	\$ 596.633
	\$ 0
GASTOS LEGALES Y ORGANIZACIÓN ADMINISTRACION	\$ 1.500.000
MONTAJE Y PUESTA EN MARCHA EQUIPOS	\$ 3.500.000
PUBLICIDAD	\$ 203.000
ENTRENAMIENTO DE PERSONAL	\$ 155.000
IMPREVISTOS	\$ 535.800
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 6.788.705
METODO PARA CONOCER LOS VALORES DE PREFACTIBILIDAD Y DE FACTIBILIDAD	
DIAS DEL MES	30
MESES AL AÑO	12
DIAS DEL AÑO	360
DIAS DE LA SEMANA	7
SEMANAS AL AÑO	51,4
DIAS TRABAJADOS POR EL GRUPO	30
HORAS LABORALES PARA UN DIA	8
HORAS TRABAJADAS POR EL GRUPO	240
SALARIO BASE PARA CADA INTEGRANTE	644.350
PERSONAS INTEGRANTES DEL GRUPO	1
SALARIO DIA	21.478
SALARIO HORA	2.685
SALARIO HORA CON PRESTACIONES	3.729
VALOR INVERTIDO POR C/U EN EL PROYECTO	894.905
VALOR TOTAL DEL PROYECTO	894.905
OTROS GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 5.893.800
TOTAL PREOPERATIVOS	\$ 6.788.705

AMORTIZACION A GASTOS DIFERIDOS							
ACTIVO INTANGIBLE	PLAZO (en años) AMORTIZACION	COSTO DEL ACTIVO	VALOR AMORTIZACION ANUAL				
			1	2	3	4	5
Gastos preoperativos	5	\$ 6.788.705	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741
TOTAL A AMORTIZAR			\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741

AMORTIZACION A INTERESES DE IMPLEMENTACION							
ACTIVO INTANGIBLE	PLAZO (en años) AMORTIZACION	COSTO DEL ACTIVO	VALOR AMORTIZACION ANUAL				
			1	2	3	4	5
Intereses durante implementacion	5	\$ 112.240	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448
TOTAL A AMORTIZAR			\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448
TOTAL AMORTIZACION ANUAL			\$ 6.900.945	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189

GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 6.788.705	$(1 + DTF) (1 + IADIC) - 1 =$	0,1984
		0,1984	Tasa Interes Nominal anual
Interes Mensual	\$ 112.240	0,016533333	Tasa Interes para un mes
Interes 2 Meses	\$ 112.240		

DTF=

PROGRAMA DE INVERSION FIJA DEL PROYECTO (Terminos Corrientes) PROYECTO GUIA						
CONCEPTO	0	AÑOS				
		1	2	3	4	5
Activos Fijos Tangibles						
- Maquinaria y equipo	\$ 147.515.500					
- Terrenos y Construcciones	\$ 80.000.000				\$ 300.000.000	
- Muebles y equipo ofic.	\$ 5.900.000					
- SUBTOTAL	\$ 233.415.500				\$ 300.000.000	
ACTIVOS DIFERIDOS						
- Gastos preoperativos	\$ 6.788.705					
- SUBTOTAL	\$ 6.788.705					
TOTAL INVERSION FIJA	\$ 240.003.725				\$ 300.000.000	

VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS AL FINALIZAR EL PERIODO DE EVALUACION (Terminos Corrientes)					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Otros Activos Produccion					\$ 438.757.750
Activos Administrativos					\$ 1.375.000
Activos de Ventas					\$ -
Activos Distribucion					\$ -
Subtotal Valor Residual					
Activos Fijos					\$ 440.132.750
Capital de Trabajo					\$ 54.263.019
Total Valor Residual					\$ 494.395.769

FLUJO NETO DE INVERSIONES SIN FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CREDITOS (Terminos Corrientes) 0						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversion Fija	\$ -240.003.725					
Capital de Trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 54.263.019
Valor Residual						\$ 440.132.750
Flujo Neto de Inversión	\$ -284.030.629	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769

COSTO DE MANO DE OBRA (Terminos Corrientes) 0									
CARGO	REMUNERACION MENSUAL	REMUNERACION ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES Y APORTES	AÑOS					
				1	anual	prestaciones	2	anual	prestaciones
A MANO DE OBRA DIRECTA									
			38.88%						
JEFE DE PRODUCCION	\$ 1.800.000	\$ 21.600.000	\$ 8.399.160	29.999.160	\$ 22.680.000	\$ 8.819.118	\$ 31.499.118	\$ 23.814.000	\$ 9.260.073
OPERARIO (A) \$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.498.272
OPERARIO (A) \$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.498.272
OPERARIO (A) \$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.498.272
OPERARIO (A) \$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.498.272
	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ -	\$ 56.080.800	\$ 21.017.942	\$ 77.098.742	\$ 58.884.840	\$ 22.108.293	\$ 80.993.133	\$ 61.829.082	\$ 23.253.162
	EXPLICACION PRESTACIONES SOCIALES Y APORTES								
	%	ITEM							
		4,000 CAJA (CIBF Y SENA) CREE							
		8,330 CESANTIAS							
		8,330 PRIMAS							
		4,170 VACACIONES							
		0,000 SALUD BENEFICIO CREE							
		12,000 PENSIONES							
		1,045 RIESGOS							
		1,000 DOTACION							
		0,010 INTERESES CESANTIAS							
		38,885 TOTAL							
TOTAL MO DIRECTA	\$ 0	\$ 56.080.800	\$ 21.017.942	\$ 77.098.742	\$ 58.884.840	\$ 22.108.293	\$ 80.993.133	\$ 61.829.082	\$ 23.253.161

AÑOS						
3	anual	prestaciones	4	anual	prestaciones	5
33.074.074	25.004.700	9.723.078	34.727.778	26.254.935	10.209.231	36.464.166
13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
0	0	0	0	0	0	0
\$ 85.082.244	\$ 64.920.536	\$ 24.455.274	\$ 89.375.810	\$ 68.166.563	\$ 25.717.491	\$ 93.884.054

EXPLICACION PRESTACIONES SOCIALES Y APORTES	
%	ITEM
4,000	CAJA (ICBF Y SENA) CREE
8,330	CESANTIAS
8,330	PRIMAS
4,170	VACACIONES
0,000	SALUD BENEFICIO CREE
12,000	PENSIONES
1,045	RIESGOS
1,000	DOTACION
0,010	INTERESES CESANTIAS
38,885	TOTAL

CARGO	REMUNERACION	REMUNERACION	PRESTACIONES			
	MENSUAL	ANUAL	SOCIALES Y APORTES	1	anual	prestaciones
B. ADMINISTRACION						
GERENTE GENERAL	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000	\$ 6.999.300	\$ 24.999.300	\$ 18.900.000	\$ 7.349.265
SECRETARIA REC/NISTA	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	\$ 11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294
CONTADOR (HONORARIOS)	\$ 300.000	\$ 3.600.000	\$ -	\$ 3.600.000	\$ 3.780.000	\$ -
MERCADEO	\$ 800.000	\$ 9.600.000	\$ 3.535.691	\$ 13.135.691	\$ 10.080.000	\$ 3.722.339
PUBLICISTA (HONORARIOS)	\$ 250.000	\$ 3.000.000	\$ -	\$ 3.000.000	\$ 3.150.000	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ 3.568.350	\$ 42.820.200	\$ 13.689.686	\$ 56.509.886	\$ 44.961.210	\$ 14.393.898
TOTAL		\$ 98.901.000	\$ 34.707.629	\$ 133.608.629	\$ 103.846.050	\$ 36.502.191

AÑOS										
2	anual	prestaciones	3	anual	prestaciones	4	anual	prestaciones	5	
\$ 26.249.265	\$ 19.845.000	\$ 7.716.728	\$ 27.561.728	\$ 20.837.250	\$ 8.102.565	\$ 28.939.815	\$ 21.879.113	\$ 8.507.693	\$ 30.386.805	
\$ 12.373.504	\$ 9.503.771	\$ 3.498.272	\$ 13.002.042	\$ 9.978.959	\$ 3.683.049	\$ 13.662.008	\$ 10.477.907	\$ 3.877.065	\$ 14.354.972	
\$ 3.780.000	\$ 3.969.000	\$ -	\$ 3.969.000	\$ 4.167.450	\$ -	\$ 4.167.450	\$ 4.375.823	\$ -	\$ 4.375.823	
\$ 13.802.339	\$ 10.584.000	\$ 3.918.319	\$ 14.502.319	\$ 11.113.200	\$ 4.124.099	\$ 15.237.299	\$ 11.668.860	\$ 4.340.167	\$ 16.009.027	
\$ 3.150.000	\$ 3.307.500		\$ 3.307.500	\$ 3.472.875		\$ 3.472.875	\$ 3.646.519		\$ 3.646.519	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 59.355.108	\$ 47.209.271	\$ 15.133.319	\$ 62.342.590	\$ 49.569.734	\$ 15.909.712	\$ 65.479.446	\$ 52.048.221	\$ 16.724.925	\$ 68.773.146	
\$ 140.348.241	\$ 109.038.353	\$ 38.386.481	\$ 147.424.834	\$ 114.490.270	\$ 40.364.986	\$ 154.855.256	\$ 120.214.784	\$ 68.159.907	\$ 162.657.200	

LECHE ENTERA LITRO						
MATERIAL		UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	1	anual
						prestaciones
A. MATERIALES DIRECTOS		TOTAL LTS LECHE	489.600			
A1 LECHE ENTERA LITRO			26%			
Leche		lts	129.600	\$ 450	\$ 58.320.000	
Insumos Varios		Gl	360	\$ 48.000	\$ 17.280.000	
Empaque		Un	129.600	\$ 134	\$ 17.366.400	
					\$ -	
A2 YOGURT 1 LTS			37%			
Leche		lts	180.000	\$ 450	\$ 81.000.000	
Insumos Varios		Gl	360	\$ 80.000	\$ 28.800.000	
Envase		Un	180.000	\$ 150	\$ 27.000.000	
					\$ -	
A2 QUESO DOBLE CREMA 1KLG			37%			
Leche		lts	180.000	\$ 450	\$ 81.000.000	
Insumos Varios		Gl	360	\$ 55.000	\$ 19.800.000	
Empaque		Un	180.000	\$ 90	\$ 16.200.000	
					\$ -	
Subtotal					\$ 346.766.400	

COSTO DE MATERIA PRIMA (Terminos Corrientes)										
AÑOS										
2	anual	prestaciones	3	anual	prestaciones	4	anual	prestaciones	5	
\$ -			\$ -			\$ -			\$ -	
\$ 61.236.000			\$ 64.297.800			\$ 67.512.690			\$ 70.888.325	
\$ 18.144.000			\$ 19.051.200			\$ 20.003.760			\$ 21.003.948	
\$ 18.234.720			\$ 19.146.456			\$ 20.103.779			\$ 21.108.968	
\$ -			\$ -			\$ -			\$ -	
\$ -			\$ -			\$ -			\$ -	
\$ 85.050.000			\$ 89.302.500			\$ 93.767.625			\$ 98.456.006	
\$ 30.240.000			\$ 31.752.000			\$ 33.339.600			\$ 35.006.580	
\$ 28.350.000			\$ 29.767.500			\$ 31.255.875			\$ 32.818.669	
\$ -			\$ -			\$ -			\$ -	
\$ -			\$ -			\$ -			\$ -	
\$ 85.050.000			\$ 89.302.500			\$ 93.767.625			\$ 98.456.006	
\$ 20.790.000			\$ 21.829.500			\$ 22.920.975			\$ 24.067.024	
\$ 17.010.000			\$ 17.860.500			\$ 18.753.525			\$ 19.691.201	
\$ -			\$ -			\$ -			\$ -	
\$ 364.104.720			\$ 382.309.956	\$ -	\$ -	\$ 401.425.454	\$ -	\$ -	\$ 421.496.726	

A.	MATERIALES INDIRECTOS				
	bolsas plásticas	Paquetes	100	\$ 5.000	\$ 500.000
	papel vinipel	Rollo	60	\$ 6.000	\$ 360.000

Subtotal		\$ -	\$ 860.000
-----------------	--	-------------	-------------------

TOTAL		\$ 347.626.400
--------------	--	-----------------------

COSTO DE SERVICIOS DE PRODUCCION (Terminos Corrientes)							
SERVICIO	GG MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO				
				1	anual	prestaciones	
Transporte de leche	mes	12	\$ 1.326.000	\$ 15.912.000			
Energia Electrica	mes	12	\$ 1.293.479	\$ 15.521.752			
Acueducto y Alcantarillado	mes	12	\$ 696.730	\$ 8.360.760			
utiles papeleria	mes	12	\$ 50.000	\$ 600.000			
Productos de aseo y desinfección	mes	12	\$ 350.000	\$ 4.200.000			
mantenimiento 3 veces año	cuatrimestre	3	\$ 150.000	\$ 450.000			
Dotación Industrial 3 veces al año	cuatrimestre	3	\$ 400.000	\$ 1.200.000			
Depreciacion				\$ -			
Seguros(bienes-vida colectiva)	Und	2	\$ 300.000,0	\$ 600.000			
TOTAL				\$ 46.844.512,1			

AÑOS										
2	anual	prestaciones	3	anual	prestaciones	4	anual	prestaciones	5	
\$ 16.707.600,0	\$ -	\$ -	\$ 17.542.980,0	\$ -	\$ -	\$ 18.420.129,0	\$ -	\$ -	\$ 19.341.135,5	
\$ 16.297.839,7	\$ -	\$ -	\$ 17.112.731,7	\$ -	\$ -	\$ 17.968.368,3	\$ -	\$ -	\$ 18.866.786,7	
\$ 8.778.798,0	\$ -	\$ -	\$ 9.217.737,9	\$ -	\$ -	\$ 9.678.624,8	\$ -	\$ -	\$ 10.162.556,0	
\$ 630.000,0	\$ -	\$ -	\$ 661.500,0	\$ -	\$ -	\$ 694.575,0	\$ -	\$ -	\$ 729.303,8	
\$ 4.410.000,0	\$ -	\$ -	\$ 4.630.500,0	\$ -	\$ -	\$ 4.862.025,0	\$ -	\$ -	\$ 5.105.126,3	
\$ 472.500,0	\$ -	\$ -	\$ 496.125,0	\$ -	\$ -	\$ 520.931,3	\$ -	\$ -	\$ 546.977,8	
\$ 400.000,0	\$ -	\$ -	\$ 400.000,0	\$ -	\$ -	\$ 400.000,0	\$ -	\$ -	\$ 400.000,0	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 630.000,0			\$ 661.500,0	\$ -	\$ -	\$ 694.575,0	\$ -	\$ -	\$ 729.303,8	
\$ 48.326.737,7	\$ -	\$ -	\$ 50.723.074,6	\$ -	\$ -	\$ 53.239.228,3	\$ -	\$ -	\$ 55.881.189,7	

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS (Terminos Corriente s)							
SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO				
				1	anual	prestaciones	
Energia Electrica	mes	12	\$ 97.359	\$ 1.168.304			
Acueducto y Alcantarillado	mes	12	\$ 36.670	\$ 440.040			
Utiles de papeleria	mes	12	\$ 90.000	\$ 1.080.000			
Aseo y cafeteria	mes	12	\$ 60.000	\$ 720.000			
Renovación pasajes legales	año	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000			
Avantel	mes	12	\$ 320.000	\$ 3.840.000			
Imprevistos	mes	12	\$ 50.000	\$ 600.000			
				\$ -			
				\$ -			
				\$ -	\$ -		
				\$ -			
				\$ -			
TOTAL				\$ 9.148.344			

AÑOS										
2	anual	prestaciones	3	anual	prestaciones	4	anual	prestaciones	5	
\$ 1.226.719	\$ -	\$ -	\$ 1.288.855	\$ -	\$ -	\$ 1.352.458	\$ -	\$ -	\$ 1.418.881	
\$ 36.670	\$ -	\$ -	\$ 36.670	\$ -	\$ -	\$ 36.670	\$ -	\$ -	\$ 36.670	
\$ 90.000	\$ -	\$ -	\$ 90.000	\$ -	\$ -	\$ 90.000	\$ -	\$ -	\$ 90.000	
\$ 754.000	\$ -	\$ -	\$ 785.500	\$ -	\$ -	\$ 816.400	\$ -	\$ -	\$ 847.165	
\$ 1.365.000	\$ -	\$ -	\$ 1.403.250	\$ -	\$ -	\$ 1.504.915	\$ -	\$ -	\$ 1.588.158	
\$ 4.852.000	\$ -	\$ -	\$ 4.293.600	\$ -	\$ -	\$ 4.445.220	\$ -	\$ -	\$ 4.602.504	
\$ 630.000	\$ -	\$ -	\$ 661.500	\$ -	\$ -	\$ 694.575	\$ -	\$ -	\$ 729.304	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
\$ 8.134.359	\$ -	\$ -	\$ 8.514.875	\$ -	\$ -	\$ 8.957.385	\$ -	\$ -	\$ 9.385.921	

PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCION					
CON INVENTARIO = 0, AL FINAL DEL PERIODO					
(Terminos Corrientes)					
0					
CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
1 Costos Directos					
* Materiales Directos	\$ 346.766.400	\$ 364.104.720	\$ 382.309.956	\$ 401.425.454	\$ 421.496.726
* Mano de Obra Directa	\$ 77.098.742	\$ 80.993.133	\$ 85.082.244	\$ 89.375.810	\$ 93.884.054
* Depreciación	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550
Subtotal Costos Directos	\$ 441.616.692	\$ 462.849.403	\$ 485.143.750	\$ 508.552.814	\$ 533.132.331
2 Gastos generales de produccion					
* Materiales Indirectos	\$ 860.000	\$ 903.000	\$ 948.150	\$ 995.558	\$ 1.045.335
* Mano de Obra Indirecta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
* Servicios y Otros	\$ 46.844.512	\$ 48.326.738	\$ 50.723.075	\$ 53.239.228	\$ 55.881.190
Subtotal Gastos Generales de Produccion	\$ 47.704.512	\$ 49.229.738	\$ 51.671.225	\$ 54.234.786	\$ 56.926.525
Total Costos de Produccion	\$ 489.321.204	\$ 512.079.141	\$ 536.814.974	\$ 562.787.599	\$ 590.058.856

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION					
(Terminos Corrientes)					
0					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
- Sueldos y prestaciones	\$ 56.509.886	\$ 59.355.108	\$ 62.342.590	\$ 65.479.446	\$ 68.773.146
- Pago de servicios varios	\$ 7.628.304	\$ 2.109.389	\$ 2.208.525	\$ 2.312.618	\$ 2.421.915
Otros egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ 905.000	\$ 905.000	\$ 905.000	\$ 905.000	\$ 905.000
Amortización diferidos	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Total Gastos de Administracion	\$ 66.423.379	\$ 63.749.686	\$ 66.836.304	\$ 70.077.253	\$ 73.480.250

PROGRAMA DE COSTOS OPERACIONALES					
(Terminos Corrientes)					
0					
CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
Costos de produccion	\$ 489.321.204	\$ 512.079.141	\$ 536.814.974	\$ 562.787.599	\$ 590.058.856
Gastos Administrativos	\$ 66.423.379	\$ 63.749.686	\$ 66.836.304	\$ 70.077.253	\$ 73.480.250
Gastos de Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Costos Operacionales	\$ 555.744.584	\$ 575.828.827	\$ 603.651.278	\$ 632.864.853	\$ 663.539.106

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO (Terminos Corrientes) 0					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO \$	44.642.320	\$ 2.232.116	\$ 2.343.722	\$ 2.460.908	\$ 2.583.953
= TOTAL COSTOS OPERACIONALES \$ 555.744.584 5%					
- DEPRECIACION		\$ 18.656.550			
- AMORTIZACION DIFERIDOS		\$ 1.380.189			
- COMISIONES DE VENTA		\$ -			
		\$ 535.707.845			
/ ENTRE 360 DIAS	360	\$ 1.488.077			
0	30	\$ 44.642.320	\$ -1.520.040	\$ -	
MANO DE OBRA		133.608.629			
COSTO DE MATERIALES		347.626.400			
COSTO DE SERVICIOS		46.844.512			
OTROS		9.148.344			
COSTO DE OPERACIÓN ANUAL		537.227.885			
		\$ 1.520.040			
ICT= Inversion en capital de trabajo					
CO= Ciclo operativo (en días)					
COPD= Costo de operación promedio diario					
COPD= Costo operación anual					
	365				
COPD=	537.227.885				
	365				
COPD=	1.471.857				
ICT= CO (COPD)					
ICT=	30	1.471.857			
ICT=	44.155.717				

PROGRAMA DE INVERSIONES (Terminos Corrientes) PROYECTO GUIA					
CONCEPTO	AÑOS				
	0	1	2	3	4
Inversion Fija	\$ -240.003.725				
Capital de Trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953
Total de Inversiones	\$ -284.030.629	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953

PROGRAMA DE INGRESOS (TERMINOS CORRIENTES) PROYECTO GUIA					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas					
- Venta productos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Total Ingresos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660

TOTAL UNIDADES PRODUIDAS	321.408	321.408	321.408	321.408	
VR PRECIO PRODUCTO	3.815,2	4.005,9	4.206,2	4.416,6	

Presupuesto de Ingresos por Venta de Productos (Terminos Corrientes)			
LECHE ENTERA LITRO		0	
Año	Unidades	Precio Unitario	Valor
1	127.008	\$ 1.500	\$ 190.512.000
2	127.008	\$ 1.575	\$ 200.037.600
3	127.008	\$ 1.654	\$ 210.039.480
4	127.008	\$ 1.736	\$ 220.541.454
5	127.008	\$ 1.823	\$ 231.568.527

VENTA 1 AÑO	127.008	28.000	\$ 190.512.000
IPC	0,05		
	1,05		

Presupuesto de Ingresos por Venta de Productos (Terminos Corrientes)			
YOGURT 1 LTS		0	
Año	Unidades	Precio Unitario	Valor
1	176.400	\$ 4.800	\$ 846.720.000
2	176.400	\$ 5.040	\$ 889.056.000
3	176.400	\$ 5.292	\$ 933.508.800
4	176.400	\$ 5.557	\$ 980.184.240
5	176.400	\$ 5.834	\$ 1.029.193.452

VENTA 1 AÑO	176.400	28.000	\$ 846.720.000
IPC	0,05		
	1,05		

Presupuesto de Ingresos por Venta de Productos (Terminos Corrientes)			
QUESO DOBLE CREMA 1KLG		0	
Año	Unidades	Precio Unitario	Valor
1	18.000	\$ 10.500	\$ 189.000.000
2	18.000	\$ 11.025	\$ 198.450.000
3	18.000	\$ 11.576	\$ 208.372.500
4	18.000	\$ 12.155	\$ 218.791.125
5	18.000	\$ 12.763	\$ 229.730.681

VENTA 1 AÑO	18.000	28.000	\$ 189.000.000
IPC	0,05		
	1,05		\$ 50

DISTRIBUCION DE COSTOS				
COSTO	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE		
Costo de Produccion				
Mano de Obra directa	\$ 77.098.742			
Mano de obra indirecta	\$ -			
Materiales directos		\$ 346.766.400		
Materiales indirectos		\$ 860.000		
Depreciacion		\$ 17.751.550		
Servicios		\$ 46.844.512		
Mantenimiento	\$ -	\$ -		\$ -77.098.742
Subtotal	\$ 77.098.742	\$ 412.222.462	*	
Gastos de Administracion				
Sueldos y prestaciones	\$ 56.509.886			
Otros gastos	\$ 9.148.344			
Preoperativos	\$ 1.380.189			70624000
Depreciacion	\$ 905.000			
Subtotal	\$ 67.943.419			
Gastos de Ventas				
Sueldos y prestaciones	\$ -			
Depreciacion	\$ -			
Subtotal	\$ -			
TOTAL	\$ 145.042.162	\$ 412.222.462		
COSTOS TOTALES		\$ 557.264.624	\$ 1.520.040	

	ANUAL
COSTOS FIJOS	67.943.419

VR. MEDIO (PRECIO X UNIDAD /COSTO VARIABLE	2.532,64
--	----------

NUMERO DE UND. P.E.	26.827
---------------------	--------

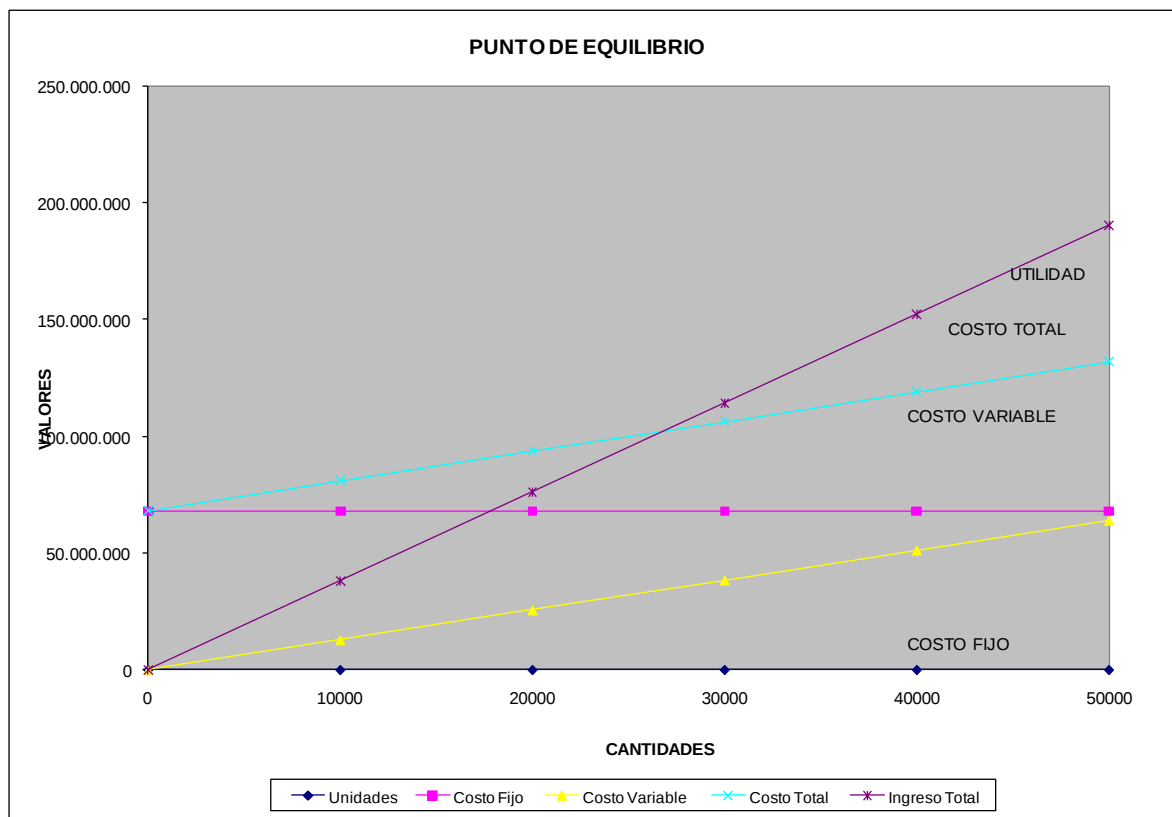
NUMERO DE UNIDADES	321.408
--------------------	---------

PRECIO POR UNIDAD PROMEDIO	\$ 3.815
----------------------------	----------

COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 1.282,55
-------------------------	--------------------

PUNTO DE EQUILIBRIO

Unidades	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total	Ingreso Total
0	67.943.419	\$ -	\$ 67.943.419,38	\$ -
10000	67.943.419	\$ 12.825.519,65	\$ 80.768.939,03	\$ 38.151.882
20000	67.943.419	\$ 25.651.039,31	\$ 93.594.458,68	\$ 76.303.763
30000	67.943.419	\$ 38.476.558,96	\$ 106.419.978,34	\$ 114.455.645
40000	67.943.419	\$ 51.302.078,61	\$ 119.245.497,99	\$ 152.607.527
50000	67.943.419	\$ 64.127.598,27	\$ 132.071.017,64	\$ 190.759.409

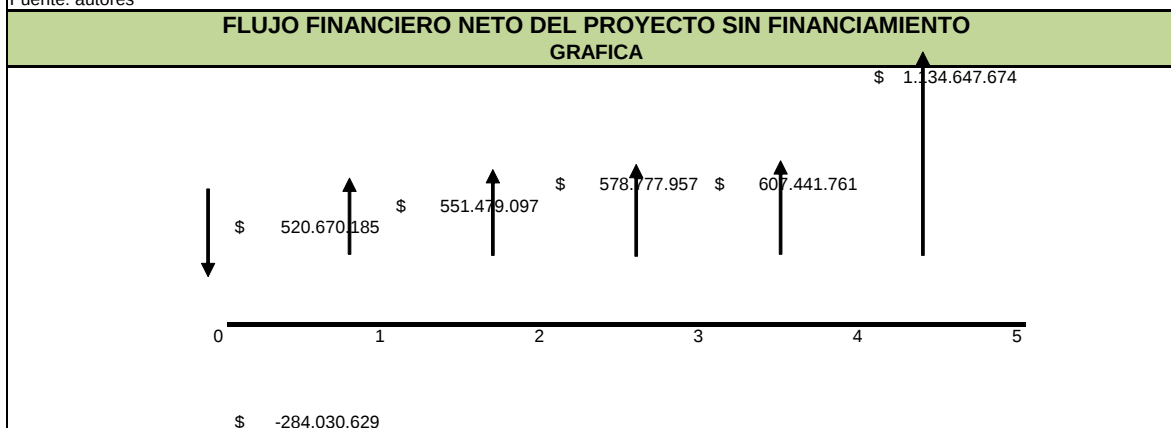


Fuente: autores

FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)					
CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
Total Ingresos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Total Costos Operacionales	\$ 555.744.584	\$ 575.828.827	\$ 603.651.278	\$ 632.864.853	\$ 663.539.106
Utilidad Operacional	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Menos Impuestos	\$ 167.621.854	\$ 177.928.693	\$ 187.067.375	\$ 196.662.992	\$ 206.738.389
Utilidad Neta	\$ 502.865.562	\$ 533.786.080	\$ 561.202.126	\$ 589.988.975	\$ 620.215.166
Más Depreciacion	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550
Más Amortización de Diferidos	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Flujo Neto sin financiacion	\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905

FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversion	\$ -284.030.629	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769
Flujo neto de operación		\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905
Flujo financiero neto del proyecto sin financiamiento	\$ -284.030.629	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 607.441.761	\$ 1.134.647.674

Fuente: autores



PROGRAMA DE INVERSIONES DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes) 0							
CONCEPTO	FUENTES	AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
Activos Fijos Tangibles							
- Maquinaria y equipo	Cr	\$ -147.515.500					
- Mobiliario y decoracion	Cr	\$ -80.000.000				300.000.000	
- Muebles y equipo ofic.	Cr	\$ -5.900.000				\$ -	
		\$ -233.415.500					
Activos Diferidos							
- Gastos preoperativos	Pr	\$ -6.788.705					
- Intereses durante la instalaci3n	Pr	\$ -112.240					
Capital de Trabajo	Cr	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	
TOTAL INVERSIONES		\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	

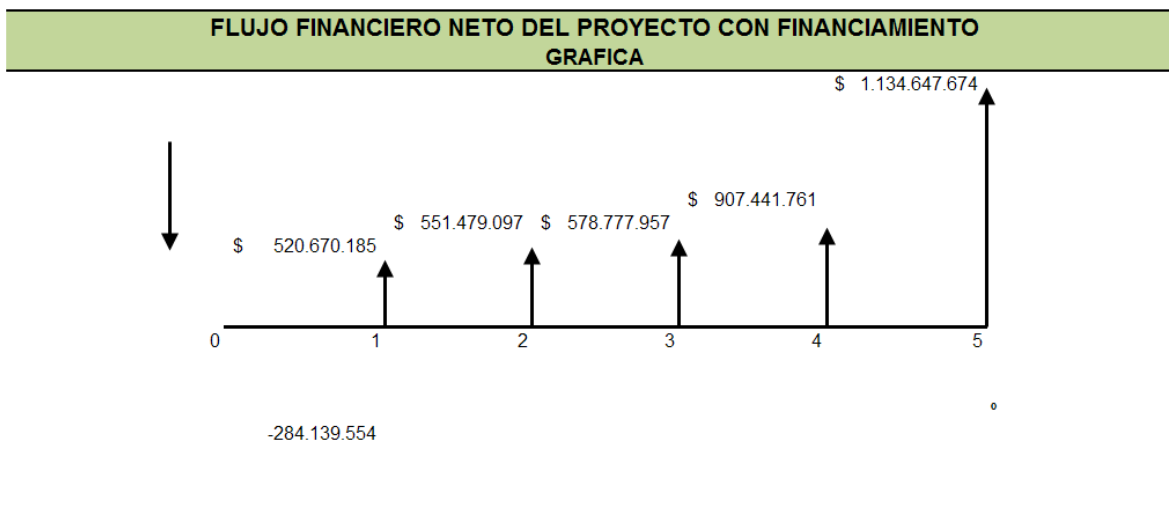
FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
					\$ 300.000.000	
Inversion fija	\$ -240.003.725					
Intereses durante la						
implementación	\$ -112.240					
Capital de trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769
Valor residual						
Flujo Neto de Inversión	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769

FLUJO NETO DE OPERACIÓN CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)					
CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
Total Ingresos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Menos Costos Operacionales	\$ 555.744.584	\$ 575.828.827	\$ 603.651.278	\$ 632.864.853	\$ 663.539.106
Utilidad Operacional	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Menos Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Gravable	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Menos Impuestos	\$ 167.621.854	\$ 177.928.693	\$ 187.067.375	\$ 196.662.992	\$ 206.738.389
Utilidad Neta	\$ 502.865.562	\$ 533.786.080	\$ 561.202.126	\$ 589.988.975	\$ 620.215.166
Más Depreciacion	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550
Más Amortización de Diferidos	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Flujo Neto de Operación	\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905

25% Impuesto de Renta
9% CREE (impuesto sobre la renta para la equidad)
25,0% Impuesto de renta Y CREE

FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversion cf	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769
Flujo neto de operación cf		\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905
Flujo financiero neto del proyecto con financiamiento	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674

FUENTE: AUTORES

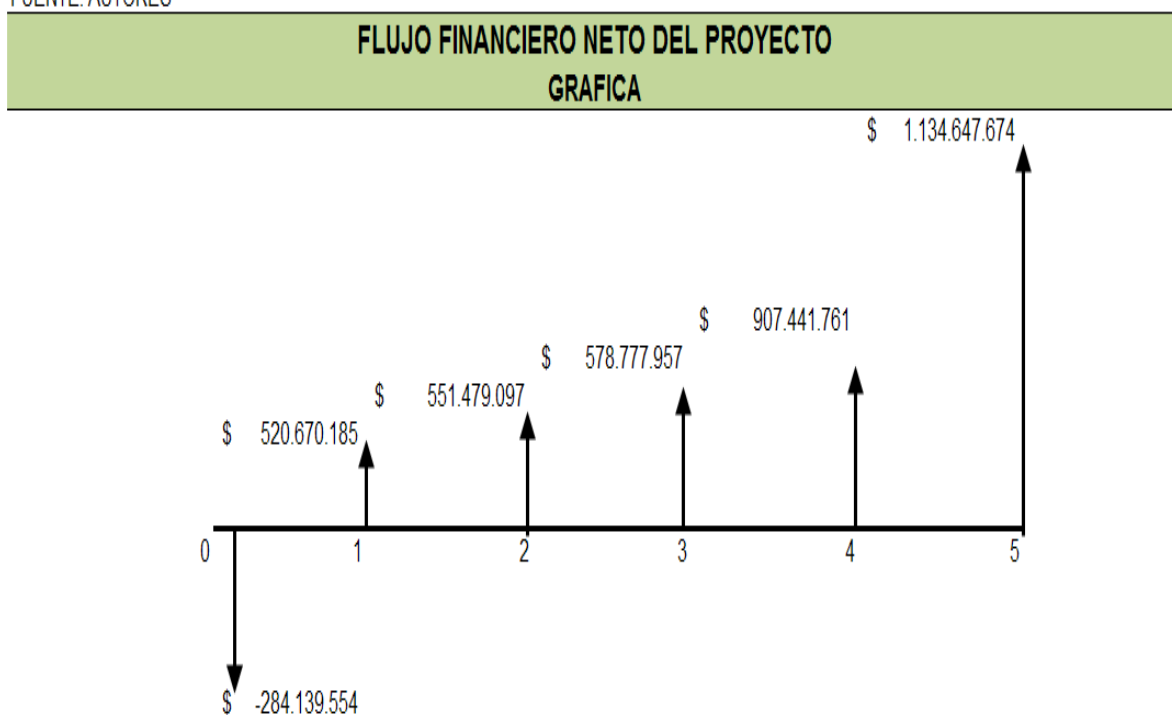


FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL INVERSIONISTA (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversion fija	\$ -240.003.725				\$ 300.000.000	
Intereses durante la implementación	\$ -112.240					
Capital de trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769
Valor residual						
Credito	\$ -					
Amortizacion Credito		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Neto de Inversión	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769

FLUJO NETO DE OPERACION CON FINANCIAMIENTO (PARA INVERSIONISTA) (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑO					
	1	2	3	4	5	
Total Ingresos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660	
Menos Costos Operacionales	\$ 555.744.584	\$ 575.828.827	\$ 603.651.278	\$ 632.864.853	\$ 663.539.106	
Utilidad Operacional	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554	
Menos Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Utilidad Gravable	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554	
Menos Impuestos	\$ 167.621.854	\$ 177.928.693	\$ 187.067.375	\$ 196.662.992	\$ 206.738.389	
Utilidad Neta	\$ 502.865.562	\$ 533.786.080	\$ 561.202.126	\$ 589.988.975	\$ 620.215.166	
Más Depreciacion	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	
Más Amortización de Diferidos	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	
Flujo Neto de Operación	\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905	

FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO PARA EL INVERSIONISTA (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversion	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769
Flujo neto de operación c.f		\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905
Flujo financiero neto del proyecto	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674

FUENTE: AUTORES



FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA (Terminos Corrientes)						
INVERSIONES	IMPLEMENTACION	OPERACIÓN (AÑOS)				
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles	\$ -233.415.500				\$ 300.000.000	
Gastos preoperativos	\$ -6.788.705					
Intereses implementacion	\$ -112.240					
Capital de trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ -
Inversion total	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ -
* Creditos para inversion en activos fijos	\$ -					
Inversion Neta	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ -
Amortizacion creditos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor residual						\$ 440.132.750
Capital de trabajo						\$ 54.263.019
Activos fijos						
Flujo neto de inversiones	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769
OPERACIÓN						
Ingresos:						
* Ventas		\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Total ingresos		\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Costos						
* Costos de Produccion		\$ -489.321.204	\$ -512.079.141	\$ -536.814.974	\$ -562.787.599	\$ -590.058.856
* Gastos de administracion		\$ -66.423.379	\$ -63.749.686	\$ -66.836.304	\$ -70.077.253	\$ -73.480.250
* Gastos de Venta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total costos operacionales		\$ -555.744.584	\$ -575.828.827	\$ -603.651.278	\$ -632.864.853	\$ -663.539.106
Utilidad operacional		\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Gastos financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Gravable		\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Impuestos		\$ -167.621.854	\$ -177.928.693	\$ -187.067.375	\$ -196.662.992	\$ -206.738.389
Utilidad neta		\$ 502.865.562	\$ 533.786.080	\$ 561.202.126	\$ 589.988.975	\$ 620.215.166
Depreciaciones		\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550
Amortizacion diferidos		\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Flujo neto de operación		\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905
FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674

V.P.N. = VALOR PRESENTE NETO $F = P (1+i)^n$ V.P.N. SIN FINANCIAMIENTO					
Concepto	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Flujo Financiero	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 607.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	0,197	1,197			
n =	# DE AÑOS				
Neto					
Potencia =	1,197	1,432809	1,715072373	2,05294163	2,457371132
	\$ 434.979.269	\$ 384.893.658	\$ 337.465.617	\$ 295.888.471	\$ 461.732.320

Valor presente de egresos

\$ -284.030.629 Valor de la inversion en el año 0 (-)

\$ 1.914.959.336

V.P.N. = \$ 1.335.095.468 Luego el proyecto es viable porque el valor presente neto es positivo

INFLACION	5%	1,05 Inflacion
T.I.O	14%	1,14 1+Tasa de oportunidad
1,2426	24,26%	1,197 1+Tasa de interes corriente
$(1+i)(1+io)-1 = I_{ea}$		0,197 Interès efectivo anual

V.P.N. CON FINANCIAMIENTO

V.P.N. = VALOR PRESENTE NETO

$$F = P (1+i)^n$$

V.P.N. CON FINANCIAMIENTO

Concepto	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Flujo Financiero	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	19,70%	1,197			
n =	# DE AÑOS				
con Financiamiento					
Potencia =	1,197	1,432809	1,715072373	2,05294163	2,457371132
	\$ 389.354.324	\$ 344.505.527	\$ 302.045.568	\$ 264.825.050	\$ 318.395.628

Valor presente de egresos

\$ -284.139.554

\$ 1.619.126.096

V.P.N. = \$ **1.334.986.542** LUEGO EL PROYECTO ES VIABLE PORQUE EL VALOR PRESENTE NETO ES POSITIVO

TASA MINIMA DE RENDIMIENTO CON FINANCIAMIENTO

FUENTE	VALOR FINANCIADO	COSTO		PARTICIPACION FUENTE	PONDERACION
		ANTES IMPUESTOS	DESPUES IMPUESTOS		
Deuda	\$ -	19,840%	14,88%	0,0000	0,00%
Aporte Inversionista	\$ 284.139.554	19,70%	19,70%	1,0000	19,70%
TOTAL	\$ 284.139.554	(1,14)(1,08)-1 io ii		1,0	19,70%

TASA MINIMA DE RENDIMIENTO CON FINANCIAMIENTO	19,70%
---	---------------

V.P.N. PARA INVERSIONISTA

V.P.N. = VALOR PRESENTE NETO

$$F = P (1+i)^n$$

$$P = F / (1+i)^n$$

años	0	1	2	3	4	5
F =	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	14,00%	1,14				
n =	# DE AÑOS					
Potencia =	1	1,14	1,2996	1,481544	1,68896016	1,925414582
	\$ -	\$ 456.728.233	\$ 424.345.258	\$ 390.658.635	\$ 537.278.369	\$ 589.300.447

Valor presente de egresos

\$ 284.139.554

\$ 2.398.310.943

V.P.N. = **\$ 1.582.414.303** EL VALOR PRESENTE NETO ES POSITIVO, LUEGO EL PROYECTO ES VIABLE PARA EL INVERSIONISTA

V.P.N. PARA INVERSIONISTA						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo de Fondos del Inversionista	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
V.P.N. ANUAL	\$ -284.139.554	\$ 456.728.233	\$ 424.345.258	\$ 390.658.635	\$ 537.278.369	\$ 589.300.447
V.P.N. Para el Inversionista	\$ 1.582.414.303					

BALANCES

GENERALES

**BALANCE GENERAL INICIAL
31 DE MARZO DE 2015**

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	\$	18.000.000
Bancos	\$	216.139.554

Total Activo Corriente **\$ 234.139.554**

ACTIVOS FIJOS

Terrenos	\$	50.000.000
----------	----	------------

Total Activos Fijos **\$ 50.000.000**

TOTAL ACTIVOS **\$ 284.139.554**

PATRIMONIO

Capital	\$	284.139.554
---------	----	-------------

TOTAL PATRIMONIO **\$ 284.139.554**

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO **284.139.554**

BALANCE GENERAL
31 DE DICIEMBRE DE 2015

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	
Bancos	\$ 43.823.109

Total Activo Corriente **\$ 43.823.109**

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	\$ 1.960.000
Equipo de computo y comunicación	\$ 3.940.000
Maquinaria y Equipo	\$ 147.515.500
Terrenos	\$ 50.000.000
Construcciones	\$ 30.000.000

Total Activos Fijos **\$ 233.415.500**

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	\$ 6.900.945
------------------	--------------

TOTAL ACTIVO DIFERIDOS **\$ 6.900.945**

TOTAL ACTIVOS **\$ 284.139.554**

PATRIMONIO

Capital	\$ 284.139.554
---------	----------------

TOTAL PATRIMONIO **\$ 284.139.554**

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO **284.139.554**

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2016

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	70.258.904
Bancos	638.323.405
Clientes	61.311.600
Total Activo Corriente	769.893.909

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicaci3n	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	50.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-18.656.550
Total Activos Fijos	214.758.950

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	5.520.756
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	5.520.756

TOTAL ACTIVOS

990.173.615

PASIVO

Pasivo	
Impuestos x Pagar	167.621.854
Obligacione laborales	35.546.645
TOTAL PASIVO	203.168.499

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad del Ejercicio	452.579.006
Reserva Legal	50.286.556
TOTAL PATRIMONIO	787.005.116

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO

990.173.615

BALANCE GENERAL
31 DE DICIEMBRE DE 2017

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	71.570.504
Bancos	1.199.853.215
Clientes	64.377.180

Total Activo Corriente

1.335.800.899

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	50.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciación Acumulada	-37.313.100

Total Activos Fijos

196.102.400

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	4.140.567
------------------	-----------

TOTAL ACTIVO DIFERIDOS

4.140.567

TOTAL ACTIVOS

1.536.043.866

PASIVO

Pasivo	
Impuestos x Pagar	177.928.693
Obligaciones laborales	37.323.977

TOTAL PASIVO

215.252.671

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	452.579.006
Utilidad del Ejercicio	480.407.472
Reserva Legal	103.665.164

TOTAL PATRIMONIO

1.320.791.196

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO

1.536.043.867

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2018

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	95.947.684
Bancos	1.764.500.923
Clientes	67.596.039
Total Activo Corriente	1.928.044.646

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	50.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-55.969.650
Total Activos Fijos	177.445.850

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	2.760.378
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2.760.378

TOTAL ACTIVOS

2.108.250.874

PASIVO

Pasivo	
Impuestos x Pagar	187.067.375
Obligacione laborales	39.190.176
TOTAL PASIVO	226.257.551

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	932.986.478
Utilidad del Ejercicio	505.081.914
Reserva Legal	159.785.377
TOTAL PATRIMONIO	1.881.993.322

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO

2.108.250.874

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2019

ACTIVO**ACTIVO CORRIENTE**

Caja	83.543.723
Bancos	2.095.105.921
Clientes	70.975.841
Total Activo Corriente	2.249.625.485

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	350.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-74.626.200
Total Activos Fijos	458.789.300

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	1.380.189
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	1.380.189

TOTAL ACTIVOS**2.709.794.974****PASIVO**

Pasivo	
Impuestos x Pagar	196.662.992
Obligacione laborales	41.149.685
TOTAL PASIVO	237.812.676

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	1.438.068.392
Utilidad del Ejercicio	530.990.077
Reserva Legal	218.784.274
TOTAL PATRIMONIO	2.471.982.297
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	2.709.794.974

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2020

ACTIVO**ACTIVO CORRIENTE**

Caja	74.519.564
Bancos	2.752.966.074
Clientes	74.524.633
Total Activo Corriente	2.902.010.271

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	350.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-93.282.750
Total Activos Fijos	440.132.750

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	-
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	-

TOTAL ACTIVOS**3.342.143.021****PASIVO**

Pasivo	
Impuestos x Pagar	206.738.389
Obligacione laborales	43.207.169
TOTAL PASIVO	249.945.558

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	1.969.058.469
Utilidad del Ejercicio	558.193.649
Reserva Legal	280.805.791
TOTAL PATRIMONIO	3.092.197.463

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO**3.342.143.021**

ESTADOS DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

Ventas	\$ 1.226.232.000
Costo de Producción	<u>\$ 489.321.204</u>
Utilidad Bruta en Ventas	<u>\$ 736.910.796</u>
Gastos de Administración	\$ 66.423.379
Gastos de Ventas	<u>\$ -</u>
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	<u>\$ 66.423.379</u>
Utilidad Operacional	<u>\$ 670.487.416</u>
Gastos Financieros	<u>\$ -</u>
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 670.487.416
Provisión para Impuestos 25%	<u>\$ 167.621.854</u>
UTILIDAD NETA	<u>\$ 502.865.562</u>
Reserva legal 10%	<u>\$ 50.286.556</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>\$ 452.579.006</u>

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

Ventas	\$ 1.287.543.600
Costo de Producción	\$ 512.079.141
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 775.464.459
Gastos de Administración	\$ 63.749.686
Gastos de Ventas	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 63.749.686
Utilidad Operacional	\$ 711.714.773
Gastos Financieros	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 711.714.773
Provisión para Impuestos 25%	\$ 177.928.693
UTILIDAD NETA	\$ 533.786.080
Reserva legal 10%	\$ 53.378.608
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 480.407.472

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

Ventas	\$ 1.351.920.780
Costo de Producción	\$ 536.814.974
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 815.105.806
Gastos de Administración	\$ 66.836.304
Gastos de Ventas	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 66.836.304
Utilidad Operacional	\$ 748.269.502
Gastos Financieros	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 748.269.502
Provisión para Impuestos 25%	\$ 187.067.375
UTILIDAD NETA	\$ 561.202.126
Reserva legal 10%	\$ 56.120.213
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 505.081.914

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

Ventas	\$ 1.419.516.819
Costo de Producción	\$ 562.787.599
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 856.729.220
Gastos de Administración	\$ 70.077.253
Gastos de Ventas	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 70.077.253
Utilidad Operacional	\$ 786.651.966
Gastos Financieros	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 786.651.966
Provisión para Impuestos 25%	\$ 196.662.992
UTILIDAD NETA	\$ 589.988.975
Reserva legal 10%	\$ 58.998.897
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 530.990.077

ESTADO DE RESULTADOS		
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020		
Ventas		\$ 1.490.492.660
Costo de Produccion		\$ 590.058.856
Utilidad Bruta en Ventas		\$ 900.433.804
Gastos de Administracion		\$ 73.480.250
Gastos de Ventas		\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 73.480.250
Utilidad Operacional		\$ 826.953.554
Gastos Financieros		\$ -
Utilidad Antes de Impuestos		\$ 826.953.554
Provision para Impuestos 25%		\$ 206.738.389
UTILIDAD NETA		\$ 620.215.166
Reserva legal 10%		\$ 62.021.517
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 558.193.649

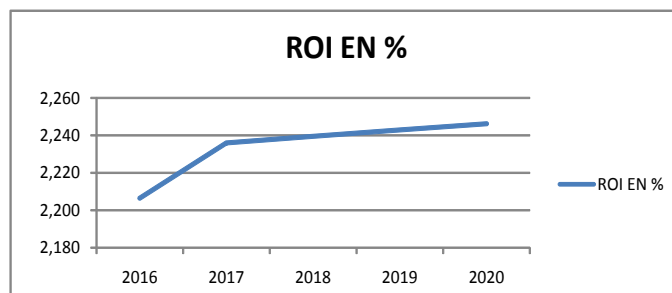
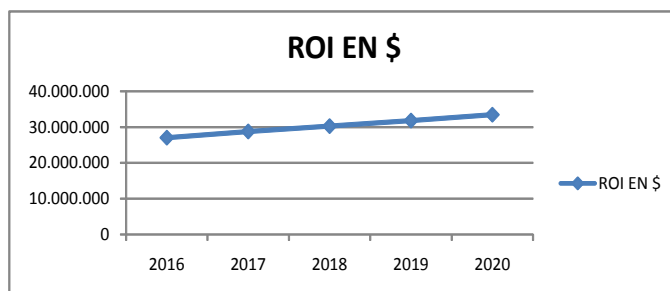
ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2,016 AL 2020

	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Ventas	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Costo de Produccion	<u>\$ 489.321.204</u>	<u>\$ 512.079.141</u>	<u>\$ 536.814.974</u>	<u>\$ 562.787.599</u>	<u>\$ 590.058.856</u>
Utilidad Bruta en Ventas	<u>\$ 736.910.796</u>	<u>\$ 775.464.459</u>	<u>\$ 815.105.806</u>	<u>\$ 856.729.220</u>	<u>\$ 900.433.804</u>
Gastos de Administracion	\$ 66.423.379	\$ 63.749.686	\$ 66.836.304	\$ 70.077.253	\$ 73.480.250
Gastos de Ventas	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	<u>\$ 66.423.379</u>	<u>\$ 63.749.686</u>	<u>\$ 66.836.304</u>	<u>\$ 70.077.253</u>	<u>\$ 73.480.250</u>
 Utilidad Operacional	 <u>\$ 670.487.416</u>	 <u>\$ 711.714.773</u>	 <u>\$ 748.269.502</u>	 <u>\$ 786.651.966</u>	 <u>\$ 826.953.554</u>
Gastos Financieros	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Provision para Impuestos 25%	<u>\$ 167.621.854</u>	<u>\$ 177.928.693</u>	<u>\$ 187.067.375</u>	<u>\$ 196.662.992</u>	<u>\$ 206.738.389</u>
 UTILIDAD NETA	 <u>\$ 502.865.562</u>	 <u>\$ 533.786.080</u>	 <u>\$ 561.202.126</u>	 <u>\$ 589.988.975</u>	 <u>\$ 620.215.166</u>
Reserva legal 10%	\$ 50.286.556	\$ 53.378.608	\$ 56.120.213	\$ 58.998.897	\$ 62.021.517
 UTILIDAD DEL EJERCICIO	 <u>\$ 452.579.006</u>	 <u>\$ 480.407.472</u>	 <u>\$ 505.081.914</u>	 <u>\$ 530.990.077</u>	 <u>\$ 558.193.649</u>

	Flujo de caja - año 2016												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
Saldo Inicial	-												
Ingresos													
Ventas en efectivo	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	919.674.000
Cobros de ventas a credito		25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	281.011.500
Pendiente por cobrar													25.546.500
Total ingresos	76.639.500	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	1.226.232.000
Egresos													
Compra de mercancia	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	61.426.400
Pago de nomina	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	103.846.050
Pago de seguridad social	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	16.000.510
Pago provision prestaciones sociales	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	20.501.681
Pago proveedores (leche cruda)	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	220.320.000
Pago de insumos	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	65.880.000
Pago de servicios publicos	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	29.330.856
Pago adecuaciones locativas	-			150.000				150.000				150.000	450.000
Pago de alquiler transporte	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	15.912.000
Otros gastos	600.000	600.000	1.900.000	1.000.000	600.000	900.000	600.000	1.000.000	600.000	600.000	600.000	1.300.000	10.300.000
Total egresos	45.034.791	45.034.791	46.334.791	45.584.791	45.034.791	45.334.791	45.034.791	45.584.791	45.034.791	45.034.791	45.034.791	45.884.791	543.967.497
Flujo de caja financiero	31.604.709	57.151.209	55.851.209	56.601.209	57.151.209	56.851.209	57.151.209	56.601.209	57.151.209	57.151.209	57.151.209	56.301.209	682.264.503

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Indicadores de liquidez y solvencia					
Razon Corriente					
Activo corriente/ Pasivo Corriente	3,79	6,21	8,52	9,46	11,61
Capital de Trabajo					
Activo corriente - Pasivo Corriente	566.725.410	1.120.548.228	1.701.787.095	2.011.812.809	2.652.064.713
Prueba Acida					
Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	No aplica debido a que se proyecta que todas las existencias serán vendidas				
Riesgos de Endeudamiento					
Nivel Endeudamiento					
pasivo total/Activo total* 100	20,52	14,01	10,73	8,78	7,48
Apalancamiento Total					
Pasivo total / Patrimonio	0,26	0,16	0,12	0,10	0,08

CALCULO DEL RETORNO DE LA INVERSION SIMPLE (ROI)					
	PERIODOS EN AÑOS				
	2016	2017	2018	2019	2020
INGRESOS NETOS	1.226.232.000	1.287.543.600	1.351.920.780	1.419.516.819	1.490.492.660
GASTOS NETOS	555.744.584	575.828.827	603.651.278	632.864.853	663.539.106
ROI EN %	2,206	2,236	2,240	2,243	2,246
ROI EN \$	27.056.403	28.789.259	30.277.246	31.839.784	33.480.594



Fuente: autores

I

TIR = TASA DE INTERES REPRESENTATIVA

NEGATIVO					
años	1	2	3	4	5
F =	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	33%	1,33			
n =	# DE AÑOS				
Potencia =	1,33	1,7689	2,352637	3,12900721	4,161579589
	\$ 391.481.342	\$ 311.763.863	\$ 246.012.435	\$ 290.009.482	\$ 272.648.318

Valor presente de egresos

\$ -284.139.554

\$ 1.511.915.440

V.P.N. = \$ 927.281.183

EXPLICACIÓN

CUADROS PROYECCIÓN FINANCIERA

Inversión en activos fijos Maquinaria y equipo de producción: Se relaciona toda la maquinaria y equipo de producción necesario para la producción de Leche, Yogurt y quesos.

PROYECTO MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS				
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION				
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (años)
CONTENEDORES	5	\$ 6.400.000,0	\$ 32.000.000,0	10
TANQUE DE REFRIGERACION 3500 LTS	1	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000,0	10
MARMITA VOLCABLEARIA CP 50GL	3	\$ 5.130.000,0	\$ 15.390.000,0	10
DESCREMADORA TINA Q 100 500LTS	1	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000,0	10
TINA QUESERA CAPACIDAD 100LTS	3	\$ 3.990.000,0	\$ 11.970.000,0	10
MOLDES PARA QUESO (1 KL 500G 250G)	90	\$ 128.250,0	\$ 11.542.500,0	10
PRENSA PARA QUESOS CAP 30 QUESOS	3	\$ 6.251.000,0	\$ 18.753.000,0	10
LIRAS CORTA DE QUESOS	15	\$ 684.000,0	\$ 10.260.000,0	10
MESA DE TRABAJO PARA QUESERA ACERCA	8	\$ 250.000,0	\$ 2.000.000,0	10
TOTAL EQUIPOS			\$ 147.515.500	

Inversión en activos fijos terrenos y construcciones: La empresa para el desarrollo de la actividad adquiere inicialmente un terreno de 18.000m2 y hace la inversión de construcción de la planta de producción.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS TERRENOS Y CONSTRUCCION				
0				
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (años)
TERRENO AREA 18.000 M2	1	\$ 50.000.000,0	\$ 50.000.000,0	10
CONSTRUCCIONES	1	\$ 30.000.000,0	\$ 30.000.000,0	20
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 80.000.000,0	

Inversión en muebles, enseres y equipo de oficina, equipos de cómputo y comunicación: Estos muebles y enseres hacen parte para el desarrollo y función del área administrativa.

INVERSION EN MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA ADMINISTRACION 0				
DETALLE DE INVERSIONES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (años)
Computador	3	\$ 1.050.000,0	\$ 3.150.000,0	5
Impresora	2	\$ 395.000,0	\$ 790.000,0	10
Escritorio	3	\$ 380.000,0	\$ 1.140.000,0	10
Sillas Ergonomicas	3	\$ 190.000,0	\$ 570.000,0	10
Accesorios e implmentos varios	10	\$ 25.000,0	\$ 250.000,0	10
			\$ -	
			\$ -	
			\$ -	
			\$ -	
TOTAL			\$ 5.900.000	

TOTAL INVERSION ACTIVOS	\$ 233.415.500
--------------------------------	-----------------------

Gastos por depreciación: La vida útil es el periodo durante el cual se espera utilizar el activo depreciable por parte de la empresa, en nuestro caso se aplicara la norma local en la cual se especifica que la **Maquinaria y equipo de producción se depreciara en 10 años.**

GASTOS POR DEPRECIACION (Términos Corrientes) 0						
ACTIVOS PRODUCCION						
CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
VIDA UTILES TIMAD A 10 AÑOS						
1 CONTENEDORES	\$ 32.000.000,0					
Ajustes anuales del activo (10%)	\$ 32.000.000,0	\$ 32.000.000,0	\$ 32.000.000,0	\$ 32.000.000,0	\$ 32.000.000,0	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciaciones sobre costo						
ajustado	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	\$ 3.200.000,0	
Depreciacion acumulada	\$ 3.200.000,0	\$ 6.400.000,0	\$ 9.600.000,0	\$ 12.800.000,0	\$ 16.000.000,0	
Neto del activo	\$ 28.800.000,0	\$ 25.600.000,0	\$ 22.400.000,0	\$ 19.200.000,0	\$ 16.000.000,0	
SUBTOTAL						\$ 16.000.000,0
CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
VIDA UTILES TIMAD A 10 AÑOS						
2 TANQUE DE REFRIGERACION 3500	\$ 28.500.000,0					
Ajustes anuales del activo (10%)	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000,0	\$ 28.500.000,0	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciaciones sobre costo						
ajustado	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	\$ 2.850.000,0	
Depreciacion acumulada	\$ 2.850.000,0	\$ 5.700.000,0	\$ 8.550.000,0	\$ 11.400.000,0	\$ 14.250.000,0	
Neto del activo	\$ 25.650.000,0	\$ 22.800.000,0	\$ 19.950.000,0	\$ 17.100.000,0	\$ 14.250.000,0	
SUBTOTAL						\$ 14.250.000,0
CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
VIDA UTILES TIMAD A 10 AÑOS						
3 MARMITA VOLC ABLEARIA CP 50GL	\$ 15.390.000,0					
Ajustes anuales del activo (10%)	\$ 15.390.000,0	\$ 15.390.000,0	\$ 15.390.000,0	\$ 15.390.000,0	\$ 15.390.000,0	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciaciones sobre costo						
ajustado	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	\$ 1.539.000,0	
Depreciacion acumulada	\$ 1.539.000,0	\$ 3.078.000,0	\$ 4.617.000,0	\$ 6.156.000,0	\$ 7.695.000,0	
Neto del activo	\$ 13.851.000,0	\$ 12.312.000,0	\$ 10.773.000,0	\$ 9.234.000,0	\$ 7.695.000,0	
SUBTOTAL						\$ 7.695.000,0
CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
VIDA UTILES TIMAD A 10 AÑOS						
4 DESCREMADORA TINA Q 100 500LT	\$ 17.100.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000,0	\$ 17.100.000,0	
Depreciacion del 10% sobre costo	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciaciones sobre costo						
ajustado	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	\$ 1.710.000,0	
Depreciacion acumulada	\$ 1.710.000,0	\$ 3.420.000,0	\$ 5.130.000,0	\$ 6.840.000,0	\$ 8.550.000,0	
Neto del activo	\$ 15.390.000,0	\$ 13.680.000,0	\$ 11.970.000,0	\$ 10.260.000,0	\$ 8.550.000,0	
SUBTOTAL						\$ 8.550.000,0

CONCEPTO		AÑOS					VALOR RESIDUAL
		1	2	3	4	5	
VIDA ÚTIL ESTIMADA A 10 AÑOS							
5	TNA QUESERA CAPAC D.A.D 100LTS	\$ 11.970.000,0					
	Ajustes anuales del activo (%)	\$ 11.970.000,0	\$ 11.970.000,0	\$ 11.970.000	\$ 11.970.000	\$ 11.970.000	
	Depreciación del 10% sobre costo	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ -
	ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ajuste a la depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Total depreciación sobre costo						
	ajustado	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	\$ 1.197.000	
	Depreciación acumulada	\$ 1.197.000	\$ 2.394.000	\$ 3.591.000	\$ 4.788.000	\$ 5.985.000	
	Neto del activo	\$ 10.773.000	\$ 9.576.000	\$ 8.379.000	\$ 7.182.000	\$ 5.985.000	
SUBTOTAL							\$ 5.985.000

CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
VIDA ÚTIL ESTIMADA A 10 AÑOS						
6 MOLDES PARA QUESO (1 KL 500 Gz)	\$ 11.542.500,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 11.542.500,0	\$ 11.542.500,0	\$ 11.542.500	\$ 11.542.500	\$ 11.542.500	
Depreciación del 10% sobre costo	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciación sobre costo						
ajustado	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	\$ 1.154.250	
Depreciación acumulada	\$ 1.154.250	\$ 2.308.500	\$ 3.462.750	\$ 4.617.000	\$ 5.771.250	
Neto del activo	\$ 10.388.250	\$ 9.234.000	\$ 8.079.750	\$ 6.925.500	\$ 5.771.250	
SUBTOTAL						\$ 5.771.250

CONCEPTO		AÑOS					VALOR RESIDUAL
		1	2	3	4	5	
VIDA ÚTIL ESTIMADA A 10 AÑOS							
7	PRENSA PARA QUESOS CAP 30 QL	\$ 18.753.000,0					
	Ajustes anuales del activo (%)	\$ 18.753.000,0	\$ 18.753.000,0	\$ 18.753.000	\$ 18.753.000	\$ 18.753.000	
	Depreciación del 10% sobre costo	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ -
	ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ajuste a la depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Total depreciación sobre costo						
	ajustado	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	\$ 1.875.300	
	Depreciación acumulada	\$ 1.875.300	\$ 3.750.600	\$ 5.625.900	\$ 7.501.200	\$ 9.376.500	
	Neto del activo	\$ 16.877.700	\$ 15.002.400	\$ 13.127.100	\$ 11.251.800	\$ 9.376.500	
SUBTOTAL							\$ 9.376.500

CONCEPTO		AÑOS					VALOR RESIDUAL
		1	2	3	4	5	
VIDA ÚTIL ESTIMADA A 10 AÑOS							
8	LRAS CORTA QUESOS	\$ 10.260.000,0					
	Ajustes anuales del activo (%)	\$ 10.260.000,0	\$ 10.260.000,0	\$ 10.260.000	\$ 10.260.000	\$ 10.260.000	
	Depreciación del 10% sobre costo	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ -
	ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ajuste a la depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Total depreciación sobre costo						
	ajustado	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	\$ 1.026.000	
	Depreciación acumulada	\$ 1.026.000	\$ 2.052.000	\$ 3.078.000	\$ 4.104.000	\$ 5.130.000	
	Neto del activo	\$ 9.234.000	\$ 8.208.000	\$ 7.182.000	\$ 6.156.000	\$ 5.130.000	
SUBTOTAL							\$ 5.130.000

CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
VIDA UTIL ESTIMADA A 10 AÑOS						
9 MESA DE TRABAJO PARA QUESER	\$ 2.000.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 2.000.000,0	\$ 2.000.000,0	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	
Depreciación del 10% sobre costo	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ -
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciación sobre costo						
ajustado	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	
Depreciación acumulada	\$ 200.000	\$ 400.000	\$ 600.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000	
Neto del activo	\$ 1.800.000	\$ 1.600.000	\$ 1.400.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	
SUBTOTAL						\$ 1.000.000

Terrenos y construcciones: Los terrenos no se deprecian, estos no sufren desgaste, independiente de su ubicación geográfica y desarrollo del sector, pueden tener valorizaciones, las construcciones están depreciadas a 20 años.

CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
SIN DEPRECIACION						\$ -
10 TERRENO AREA 18000 M2	\$ 50.000.000,0			\$ 300.000.000,0		
Ajustes anuales del activo(%)	\$ 50.000.000,0	\$ 50.000.000,0	\$ 50.000.000	\$ 350.000.000	\$ 350.000.000	
Depreciacion del 10% sobre costo						
ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo						
ajustado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Depreciacion acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Neto del activo	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 350.000.000	\$ 350.000.000	
SUBTOTAL						\$ 350.000.000

CONCEPTO		AÑOS					VALOR
		1	2	3	4	5	RESIDUAL
VIDA ÚTIL ESTIMADA A 20 AÑOS							
11	CONSTRUCCIONES	\$ 30.000.000,0					
	Ajustes anuales del activo (%)	\$ 30.000.000,0	\$ 30.000.000,0	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	
	Depreciación del 10% sobre costo	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$.
	ajustado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ajuste a la depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Total depreciación sobre costo						
	ajustado	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	
	Depreciación acumulada	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 9.000.000	\$ 12.000.000	\$ 15.000.000	
	Neto del activo	\$ 27.000.000	\$ 24.000.000	\$ 21.000.000	\$ 18.000.000	\$ 15.000.000	
SUBTOTAL							\$ 15.000.000

Muebles, enseres y equipo de oficina, equipos de cómputo y comunicación: Los muebles y enseres están depreciados a 10 años y equipos de cómputos y comunicación a 5 años tal como lo indica la norma local.

ACTIVOS ADMINISTRATIVOS

CONCEPTO	AÑOS					VALOR RESIDUAL
	1	2	3	4	5	
VIDA UTIL ESTIMADA 5 AÑOS						
12 Computador	\$ 3.150.000,0					
Ajustes anuales del activo (%)	\$ 3.150.000,0	\$ 3.150.000,0	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	
Depreciacion del 20% sobre costo ajustado	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	
Ajuste a la depreciacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total depreciacion sobre costo ajustado	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 630.000	
Depreciacion acumulada	\$ 630.000	\$ 1.260.000	\$ 1.890.000	\$ 2.520.000	\$ 3.150.000	
Neto del activo	\$ 2.520.000	\$ 1.890.000	\$ 1.260.000	\$ 630.000	\$ -	
SUBTOTAL						\$ -

CONCEPTO		AÑOS					VALOR RESIDUAL			
		1	2	3	4	5				
VIDA UTIL ESTIMADA 10 AÑOS										
13A16 EQUIPOS VARIOS DE OFICINA	\$	2.750.000,0								
Ajustes anuales del activo (%)	\$	2.750.000,0	\$	2.750.000,0	\$	2.750.000	\$	2.750.000		
Depreciacion del 10% sobre costo ajustado	\$	275.000	\$	275.000	\$	275.000	\$	275.000		
Ajuste a la depreciacion		\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	
Total depreciacion sobre costo ajustado			\$	-	\$	-	\$	-		
Depreciacion acumulada	\$	275.000	\$	275.000	\$	275.000	\$	275.000		
Neto del activo	\$	2.475.000	\$	550.000	\$	825.000	\$	1.100.000	\$	1.375.000

SUBTOTAL ACTIVOS ADMINISTRACION	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 905.000,0	\$ 1.375.000
--	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Inversiones en activos intangibles: En el desarrollo del proyecto hemos determinado algunas inversiones en activos intangibles que hacen parte de los estudios de factibilidad, las inversiones en legalización y organización de la empresa, en el tiempo estimado que le dedicamos para puesta en marcha el proyecto.

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS	
INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES	
0	
DETALLE DE INVERSIONES	COSTO
ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD (33.33%)	\$ 298.272
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD (66.67%)	\$ 596.633
	\$ 0
GASTOS LEGALES Y ORGANIZACIÓN ADMINISTRACION	\$ 1.500.000
MONTAJE Y PUESTA EN MARCHA EQUIPOS	\$ 3.500.000
PUBLICIDAD	\$ 203.000
ENTRENAMIENTO DE PERSONAL	\$ 155.000
IMPREVISTOS	\$ 535.800
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 6.788.705
METODO PARA CONOCER LOS VALORES DE PREFACTIBILIDAD Y DE FACTIBILIDAD	
DIAS DEL MES	30
MESES AL AÑO	12
DIAS DEL AÑO	360
DIAS DE LA SEMANA	7
SEMANAS AL AÑO	51,4
DIAS TRABAJADOS POR EL GRUPO	30
HORAS LABORALES PARA UN DIA	8
HORAS TRABAJADAS POR EL GRUPO	240
SALARIO BASE PARA CADA INTEGRANTE	644.350
PERSONAS INTEGRANTES DEL GRUPO	1
SALARIO DIA	21.478
SALARIO HORA	2.685
SALARIO HORA CON PRESTACIONES	3.729
VALOR INVERTIDO POR C/U EN EL PROYECTO	894.905
VALOR TOTAL DEL PROYECTO	894.905
OTROS GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 5.893.800
TOTAL PREOPERATIVOS	\$ 6.788.705

Amortización de gastos diferidos: En este cuadro muestra la amortización de los gastos pre-operativos para la puesta en marcha del proyecto los cuales se amortizaran en 5 años, lo máximo permitido por la norma local.

AMORTIZACION A GASTOS DIFERIDOS							
ACTIVO INTANGIBLE	PLAZO (en años) AMORTIZACION	COSTO DEL ACTIVO	VALOR AMORTIZACION ANUAL				
			1	2	3	4	5
Gastos preoperativos	5	\$ 6.788.705	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741
TOTAL A AMORTIZAR			\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741	\$ 1.357.741

AMORTIZACION A INTERESES DE IMPLEMENTACION							
ACTIVO INTANGIBLE	PLAZO (en años) AMORTIZACION	COSTO DEL ACTIVO	VALOR AMORTIZACION ANUAL				
			1	2	3	4	5
Intereses durante implementacion	5	\$ 112.240	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448
TOTAL A AMORTIZAR			\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448	\$ 22.448
TOTAL AMORTIZACION ANUAL		\$ 6.900.945	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189

GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 6.788.705	$(1 + DTF) (1 + IADIC) - 1 =$	0,1984
Interes Mensual	\$ 112.240	0,016533333	Tasa Interes Nominal anual
Interes 2 Meses	\$ 112.240		Tasa Interes para un mes

DTF=
Int. Adicional=

Programa de inversión fija del proyecto: El programa de inversión está dado al inicio del proyecto. En este cuadro muestra el valor total de la inversión. En este proyecto se tendrá un terreno inicial. En el año 2019 se invertirá en un segundo terreno para así tener la posibilidad de ampliar la planta de producción.

PROGRAMA DE INVERSION FIJA DEL PROYECTO (Terminos Corrientes) PROYECTO GUIA						
CONCEPTO	0	AÑOS				
		1	2	3	4	5
Activos Fijos Tangibles						
- Maquinaria y equipo	\$ 147.515.500					
- Terrenos y Construcciones	\$ 80.000.000				\$ 300.000.000	
- Muebles y equipo ofic.	\$ 5.900.000					
- SUBTOTAL	\$ 233.415.500				\$ 300.000.000	
ACTIVOS DIFERIDOS						
- Gastos preoperativos	\$ 6.788.705					
- SUBTOTAL	\$ 6.788.705					
TOTAL INVERSION FIJA	\$ 240.003.725				\$ 300.000.000	

Valor residual de activos al finalizar el periodo: Es el importe que, en el momento actual, se estima que la empresa podría obtener por su venta u otra forma de disposición, una vez deducidos los costes estimados para realizar la venta, al final de su vida útil.

VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS AL FINALIZAR EL PERIODO DE EVALUACION (Terminos Corrientes)					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Otros Activos Produccion					\$ 438.757.750
Activos Administrativos					\$ 1.375.000
Activos de Ventas					\$ -
Activos Distribucion					\$ -
Subtotal Valor Residual					
Activos Fijos					\$ 440.132.750
Capital de Trabajo					\$ 54.263.019
Total Valor Residual					\$ 494.395.769

Flujo neto de inversión sin financiación: Se establece el *flujo de inversiones* (inversión inicial + capital de trabajo) y luego se establece el flujo de operación (realizando un estado de resultados sin financiamiento, es decir, sin pago de intereses y a la utilidad resultante, se le adiciona la depreciación y la amortización.

FLUJO NETO DE INVERSIONES SIN FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CREDITOS (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversion Fija	\$ -240.003.725					
Capital de Trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 54.263.019
Valor Residual						\$ 440.132.750
Flujo Neto de Inversión	\$ -284.030.629	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769

Costos de mano de obra

- **Mano de obra directa:** Se relaciona la mano de obra del personal requerido para la planta de producción, los valores descritos incluyen prestaciones sociales y aportes a la seguridad social y otros establecidos por la ley durante los 5 años proyectados.

COSTO DE MANO DE OBRA (Terminos Corrientes)									
0									
CARGO	REMUNERACION MENSUAL	REMUNERACION ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES Y APORTES	AÑOS					
				1	anual	prestaciones	2	anual	prestaciones
A. MANO DE OBRA DIRECTA									
			38.88%						
JEFE DE PRODUCCION	\$ 1800.000	\$ 21.600.000	\$ 8.399.160	29.999.160	\$ 22.680.000	\$ 8.819.118	\$ 31.499.118	\$ 23.814.000	\$ 9.260.073
OPERARIO (1)A\$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.496.272
OPERARIO (2)A\$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.496.272
OPERARIO (3)A\$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.496.272
OPERARIO (4)A\$718.350	\$ 718.350	\$ 8.620.200	\$ 3.154.696	11.774.896	\$ 9.051.210	\$ 3.322.294	\$ 12.373.504	\$ 9.503.770	\$ 3.496.272
	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ -	\$ 56.080.800	\$ 21.017.542	\$ 77.098.742	\$ 58.884.840	\$ 22.108.293	\$ 80.993.133	\$ 61.829.082	\$ 23.253.167
	EXPLICACION PRESTACIONES SOCIALES Y APORTES								
	%	ITEM							
	4.000	CAJA (C.B.F.Y.SEN) CREE							
	8.330	CESANTIAS							
	8.330	PRIMAS							
	4.170	VACACIONES							
	0.000	SALUD - BENEFICIO CREE							
	12.000	PENSIONES							
	1.045	RIESGOS							
	1.000	DOTACION							
	0.010	INTERESES CESANTIAS							
	38.88%	TOTAL							
TOTAL MD DIRECTA	\$ 0	\$ 56.080.800	\$ 21.017.542	\$ 77.098.742	\$ 58.884.840	\$ 22.108.293	\$ 80.993.133	\$ 61.829.082	\$ 23.253.167

COSTO DE MANO DE OBRA (Terminos Corrientes)							
0							
CARGO	3	anual	prestaciones	4	anual	prestaciones	5
A. MANO DE OBRA DIRECTA							
JEFE DE PRODUCCION	33.074.074	25.004.700	9.723.078	34.727.778	26.254.935	10.209.231	36.464.166
OPERARIO (1)A\$ 718.350	13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
OPERARIO (2)A\$ 718.350	13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
OPERARIO (3)A\$ 718.350	13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
OPERARIO (4)A\$ 718.350	13.002.042	9.978.959	\$ 3.683.049	13.662.008	10.477.907	\$ 3.877.065	14.354.972
	0	0	0	0	0	0	0
SUBTOTAL	\$ 85.082.244	\$ 64.920.536	\$ 24.455.274	\$ 89.375.810	\$ 68.166.563	\$ 25.717.491	\$ 93.884.054

En el análisis y desarrollo del proyecto se determina que no es requerida la mano de obra indirecta.

Empleados área administrativa: Se relaciona la mano de obra para la administración y dirección del proyecto con sus respectivos salarios y honorarios.

ADMINISTRACION																			
GERENTE GENERAL	\$	1.500.000	\$	18.000.000	\$	6.999.300	\$	24.999.300	\$	18.900.000	\$	7.349.265	\$	26.249.265	\$	19.845.000	\$	7.716.728	
SECRETARIA RECAJISTA	\$	718.360	\$	8.620.200	\$	3.154.696	\$	11.774.896	\$	9.051.210	\$	3.322.294	\$	12.373.504	\$	9.503.771	\$	3.498.272	
CONTADOR (HONORARIOS)	\$	300.000	\$	3.600.000	\$	-	\$	3.600.000	\$	3.780.000	\$	-	\$	3.780.000	\$	3.969.000	\$	-	
MERCADEO	\$	800.000	\$	9.600.000	\$	3.535.691	\$	13.135.691	\$	10.080.000	\$	3.722.339	\$	13.802.339	\$	10.584.000	\$	3.918.319	
PUBLICISTA (HONORARIOS)	\$	250.000	\$	3.000.000	\$	-	\$	3.000.000	\$	3.150.000			\$	3.150.000	\$	3.307.500			
	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	
									\$	-	\$	-			\$	-	\$	-	
SUBTOTAL	\$	3.568.360	\$	42.820.200	\$	13.689.686	\$	56.509.886	\$	44.961.210	\$	14.393.898	\$	59.355.108	\$	47.209.271	\$	15.133.319	
TOTAL																			
		\$	98.901.000	\$	34.707.629	\$	133.608.629	\$	103.846.050	\$	36.502.191	\$	140.348.241	\$	109.038.353	\$	38.386.481		

ADMINISTRACION														
GERENTE GENERAL	\$	27.561.728	\$	20.837.250	\$	8.102.585	\$	28.939.815	\$	21.879.113	\$	8.507.693	\$	30.386.805
SECRETARIA REC/NISTA	\$	13.002.042	\$	9.978.959	\$	3.683.049	\$	13.662.008	\$	10.477.907	\$	3.877.065	\$	14.354.972
CONTADOR (HONORARIOS)	\$	3.969.000	\$	4.167.450	\$	-	\$	4.167.450	\$	4.375.823	\$	-	\$	4.375.823
MERCADEO	\$	14.502.319	\$	11.113.200	\$	4.124.089	\$	15.237.299	\$	11.688.860	\$	4.340.167	\$	16.009.027
PUBLICISTA (HONORARIOS)	\$	3.307.500	\$	3.472.875			\$	3.472.875	\$	3.646.519			\$	3.646.519
	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
			\$	-	\$	-		\$	-	\$	-		\$	-
SUBTOTAL	\$	62.342.590	\$	49.569.734	\$	15.889.985	\$	65.459.719	\$	52.048.221	\$	16.684.485	\$	68.732.705
TOTAL														
	\$	147.424.834	\$	114.490.270	\$	40.345.259	\$	154.835.529	\$	120.214.784	\$	68.119.467	\$	162.616.759

Costos de materia prima: Se ha proyectado que se tendrá una producción anual de 489600 litros de leche al año, para cada uno de nuestros productos se utilizan las cantidades especificadas en el siguiente cuadro.

COSTO DE MATERIA PRIMA (Terminos Corrientes)											
LECHE ENTERA LITRO		UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	AÑOS						
MATERIAL					1	anual	prestaciones	2	3	4	5
A. MATERIALES DIRECTOS		TOTAL LTS LECHE	489.600								
A1 LECHE ENTERA LITRO			26%				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Leche	lts	129.600	\$ 450	\$ 58.320.000		\$ 61.236.000	\$ 64.297.800	\$ 67.512.690	\$ 70.888.325	
	Insumos Varios	Gl	360	\$ 48.000	\$ 17.280.000		\$ 18.144.000	\$ 19.051.200	\$ 20.003.760	\$ 21.003.948	
	Empaque	Un	129.600	\$ 134	\$ 17.366.400		\$ 18.234.720	\$ 19.146.456	\$ 20.103.779	\$ 21.108.968	
				\$ -	-		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
A2 YOGURT 1 LTS			37%				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Leche	lts	180.000	\$ 450	\$ 81.000.000		\$ 85.050.000	\$ 89.302.500	\$ 93.767.625	\$ 98.456.006	
	Insumos Varios	Gl	360	\$ 80.000	\$ 28.800.000		\$ 30.240.000	\$ 31.752.000	\$ 33.339.600	\$ 35.006.580	
	Empase	Un	180.000	\$ 150	\$ 27.000.000		\$ 28.350.000	\$ 29.767.500	\$ 31.255.875	\$ 32.818.069	
				\$ -	-		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
A3 QUESO DOBLE CREMA 1KLG			37%				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Leche	lts	180.000	\$ 450	\$ 81.000.000		\$ 85.050.000	\$ 89.302.500	\$ 93.767.625	\$ 98.456.006	
	Insumos Varios	Gl	360	\$ 55.000	\$ 19.800.000		\$ 20.790.000	\$ 21.829.500	\$ 22.920.975	\$ 24.067.024	
	Empaque	Un	180.000	\$ 90	\$ 16.200.000		\$ 17.010.000	\$ 17.860.500	\$ 18.753.525	\$ 19.691.201	
				\$ -	-		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Subtotal				\$ 346.766.400		\$ 364.104.720	\$ 382.309.956	\$ 401.425.454	\$ 421.496.720	

Materiales indirectos: En esta partida se tiene bolsas plásticas, papel vinipel, materiales requeridos en el momento de la venta del producto.

MATERIALES INDIRECTOS							
Bolsas plásticas	\$ 551.250			\$ 578.813			\$ 607.753
Papel vinipel	\$ 396.900			\$ 416.745			\$ 437.582
Subtotal	\$ 948.150	\$ -	\$ -	\$ 995.558	\$ -	\$ -	\$ 1.045.335

Costos de servicios de producción: Tenemos los costos permanentes de los servicios públicos como energía eléctrica, acueducto y alcantarillado y el costo del transporte de leche, útiles de papelería, productos de aseo y desinfección, servicios de mantenimiento, dotación e implementos de seguridad industrial.

COSTO DE SERVICIOS DE PRODUCCION (Terminos Corrientes)										
SERVICIO	GG MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	AÑOS						
				1	anual	prestaciones	2	3	4	5
Transporte de leche	mes	12	\$ 1.326.000	\$ 15.912.000			\$ 16.707.000,0	\$ 17.542.980,0	\$ 18.420.129,0	\$ 19.341.135,5
Energía Eléctrica	mes	12	\$ 1.293.479	\$ 15.521.752			\$ 16.297.839,7	\$ 17.112.731,7	\$ 17.968.368,3	\$ 18.866.786,7
Acueducto y Alcantarillado	mes	12	\$ 696.730	\$ 8.360.760			\$ 8.778.798,0	\$ 9.217.737,9	\$ 9.678.624,8	\$ 10.162.556,0
Útiles de papelería	mes	12	\$ 50.000	\$ 600.000			\$ 630.000,0	\$ 661.500,0	\$ 694.575,0	\$ 729.303,8
Productos de aseo y desinfección	mes	12	\$ 350.000	\$ 4.200.000			\$ 4.410.000,0	\$ 4.630.500,0	\$ 4.862.025,0	\$ 5.105.126,3
Mantenimiento 3 veces año	cuatrimestre	3	\$ 150.000	\$ 450.000			\$ 472.500,0	\$ 496.125,0	\$ 520.931,3	\$ 546.977,8
Dotación Industrial 3 veces al año	cuatrimestre	3	\$ 400.000	\$ 1.200.000			\$ 400.000,0	\$ 400.000,0	\$ 400.000,0	\$ 400.000,0
Depreciación			\$ -	\$ -			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguros(bienes-vida colectiva)	Und	2	\$ 300.000,0	\$ 600.000			\$ 630.000,0	\$ 661.500,0	\$ 694.575,0	\$ 729.303,8
TOTAL				\$ 46.844.512,1			\$ 48.326.737,7	\$ 50.723.074,6	\$ 53.239.228,3	\$ 55.881.189,7

Otros gastos de administración: Dentro de estos gastos se encuentran todos los servicios públicos, energía eléctrica, acueducto, alcantarillado y servicio telefónico así como otros gastos, útiles de papelería, aseo y cafetería, renovación y gastos legales e imprevistos.

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS (Terminos Corrientes)										
SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	AÑOS						
				1	anual	prestaciones	2	3	4	5
Energía Eléctrica	mes	12	\$ 97.359	\$ 1.168.304			\$ 1.226.719	\$ 1.288.055	\$ 1.352.458	\$ 1.420.081
Acueducto y Alcantarillado	mes	12	\$ 36.670	\$ 440.040			\$ 36.670	\$ 36.670	\$ 36.670	\$ 36.670
Útiles de papelería	mes	12	\$ 90.000	\$ 1.080.000			\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000
Aseo y cafetería	mes	12	\$ 60.000	\$ 720.000			\$ 756.000	\$ 793.800	\$ 833.490	\$ 875.165
Renovación gastos legales	año	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000			\$ 1.365.000	\$ 1.433.250	\$ 1.504.913	\$ 1.580.158
Avantel	mes	12	\$ 320.000	\$ 3.840.000			\$ 4.032.000	\$ 4.233.600	\$ 4.445.280	\$ 4.667.544
Imprevistos	mes	12	\$ 50.000	\$ 600.000			\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304
			\$ -	\$ -			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
			\$ -	\$ -			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL				\$ 9.148.344			\$ 8.136.389	\$ 8.536.875	\$ 8.957.385	\$ 9.398.921

Presupuesto de costos de producción: Después de recopilar y analizar la información del proyecto se realiza el presupuesto de producción para los próximos 5 años. Esta información es tabulada de acuerdo a la información suministrada descrita anteriormente, lo mismo sucede en los presupuestos de **gastos de administración, gastos de venta y costos operacionales.**

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION					
(Terminos Corrientes)					
0					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
- Sueldos y prestaciones	\$ 56.509.886	\$ 59.355.108	\$ 62.342.590	\$ 65.479.446	\$ 68.773.146
- Pago de servicios varios	\$ 7.628.304	\$ 2.109.389	\$ 2.208.525	\$ 2.312.618	\$ 2.421.915
Otros egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ 905.000	\$ 905.000	\$ 905.000	\$ 905.000	\$ 905.000
Amortizacion diferidos	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Total Gastos de Administracion	\$ 66.423.379	\$ 63.749.686	\$ 66.836.304	\$ 70.077.253	\$ 73.480.250

PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCION					
CON INVENTARIO = 0, AL FINAL DEL PERIODO					
(Terminos Corrientes)					
0					
CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
1 Costos Directos					
* Materiales Directos	\$ 346.766.400	\$ 364.104.720	\$ 382.309.956	\$ 401.425.454	\$ 421.496.726
* Mano de Obra Directa	\$ 77.098.742	\$ 80.993.133	\$ 85.082.244	\$ 89.375.810	\$ 93.884.054
* Depreciación	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550	\$ 17.751.550
Subtotal Costos Directos	\$ 441.616.692	\$ 462.849.403	\$ 485.143.750	\$ 508.552.814	\$ 533.132.331
2 Gastos generales de produccion					
* Materiales Indirectos	\$ 860.000	\$ 903.000	\$ 948.150	\$ 995.558	\$ 1.045.335
* Mano de Obra Indirecta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
* Servicios y Otros	\$ 46.844.512	\$ 48.326.738	\$ 50.723.075	\$ 53.239.228	\$ 55.881.190
Subtotal Gastos Generales de Produccion	\$ 47.704.512	\$ 49.229.738	\$ 51.671.225	\$ 54.234.786	\$ 56.926.525
Total Costos de Produccion	\$ 489.321.204	\$ 512.079.141	\$ 536.814.974	\$ 562.787.599	\$ 590.058.856

Inversión de capital de trabajo: Son los recursos que deben estar siempre en la empresa para financiar el desfase natural que se produce en la mayoría de los proyectos entre la ocurrencia de los egresos, primero, y su posterior recuperación.

En este caso se determinó el total de los costos Operacionales menos depreciación, menos amortizaciones, menos comisiones en ventas, el valor resultante, dividido en 360, multiplicado por el ciclo de la operación 30 días.

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO (Terminos Corrientes)					
DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 44.642.320	\$ 2.232.116	\$ 2.343.722	\$ 2.460.908	\$ 2.583.953
= TOTAL COSTOS OPERACIONALES		\$ 555.744.584		5%	
- DEPRECIACION		\$ 18.656.550			
- AMORTIZACION DIFERIDOS		\$ 1.380.189			
- COMISIONES DE VENTA		\$ -			
		\$ 535.707.845			
/ ENTRE 360 DIAS	360	\$ 1.488.077			
0	30	\$ 44.642.320		\$ -1.520.040	\$ -
MANO DE OBRA		133.608.629			
COSTO DE MATERIALES		347.626.400			
COSTO DE SERVICIOS		46.844.512			
OTROS		9.148.344			
COSTO DE OPERACIÓN ANUAL		537.227.885			
		\$ 1.520.040			
ICT = Inversion en capital de trabajo CO = Ciclo operativo (en dias) COPD = Costo de operación promedio diario COPD = Costo operación anual 365 COPD = 537.227.885 365 COPD = 1.471.857 ICT = CO (COPD) ICT = 30 1.471.857 ICT = 44.155.717					

Programa de inversiones: Los programas de inversiones solamente se dan en el capital de trabajo, desde luego la inversión en activos fijos se da al iniciar el proyecto y en el cuarto año donde se adquiere un terreno para poder ampliar la planta de producción.

PROGRAMA DE INVERSIONES (Terminos Corrientes) PROYECTO GUIA					
CONCEPTO	AÑOS				
	0	1	2	3	4
Inversion Fija	\$ -240.003.725				
Capital de Trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953
Total de Inversiones	\$ -284.030.629	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953

Programa de ingresos: Determinadas las cantidades de producción; de cada uno de los productos se realizó la respectiva valorización a precio de mercado y su respectivo aumento IPC 5% cada año.

PROGRAMA DE INGRESOS (TERMINOS CORRIENTES) PROYECTO GUIA					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas					
- Venta productos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Total Ingresos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	321.408	321.408	321.408	321.408	
VR PRECIO PRODUCTO	3.815,2	4.005,9	4.206,2	4.416,6	

De acuerdo a los valores de ventas determinado por cada uno de los productos en su respectivo año se globalizan determinando los valores siguientes:

Presupuesto de Ingresos por Venta de Productos (Terminos Corrientes)			
LECHE ENTERA LITRO		0	
Año	Unidades	Precio Unitario	Valor
1	127.008	\$ 1.500	\$ 190.512.000
2	127.008	\$ 1.575	\$ 200.037.600
3	127.008	\$ 1.654	\$ 210.039.480
4	127.008	\$ 1.736	\$ 220.541.454
5	127.008	\$ 1.823	\$ 231.568.527
VENTA 1 AÑO	127.008	28.000	\$ 190.512.000
IPC	0,05		
	1,05		

Presupuesto de Ingresos por Venta de Productos (Terminos Corrientes)			
---	--	--	--

YOGURT 1 LTS		0	
Año	Unidades	Precio Unitario	Valor
1	176.400	\$ 4.800	\$ 846.720.000
2	176.400	\$ 5.040	\$ 889.056.000
3	176.400	\$ 5.292	\$ 933.508.800
4	176.400	\$ 5.557	\$ 980.184.240
5	176.400	\$ 5.834	\$ 1.029.193.452

VENTA 1 AÑO	176.400	28.000	\$ 846.720.000
IPC	0,05		
	1,05		

Presupuesto de Ingresos por Venta de Productos (Terminos Corrientes)			
---	--	--	--

QUESO DOBLE CREMA 1KLG		0	
Año	Unidades	Precio Unitario	Valor
1	18.000	\$ 10.500	\$ 189.000.000
2	18.000	\$ 11.025	\$ 198.450.000
3	18.000	\$ 11.576	\$ 208.372.500
4	18.000	\$ 12.155	\$ 218.791.125
5	18.000	\$ 12.763	\$ 229.730.681

VENTA 1 AÑO	18.000	28.000	\$ 189.000.000
IPC	0,05		
	1,05		\$ 50
			50

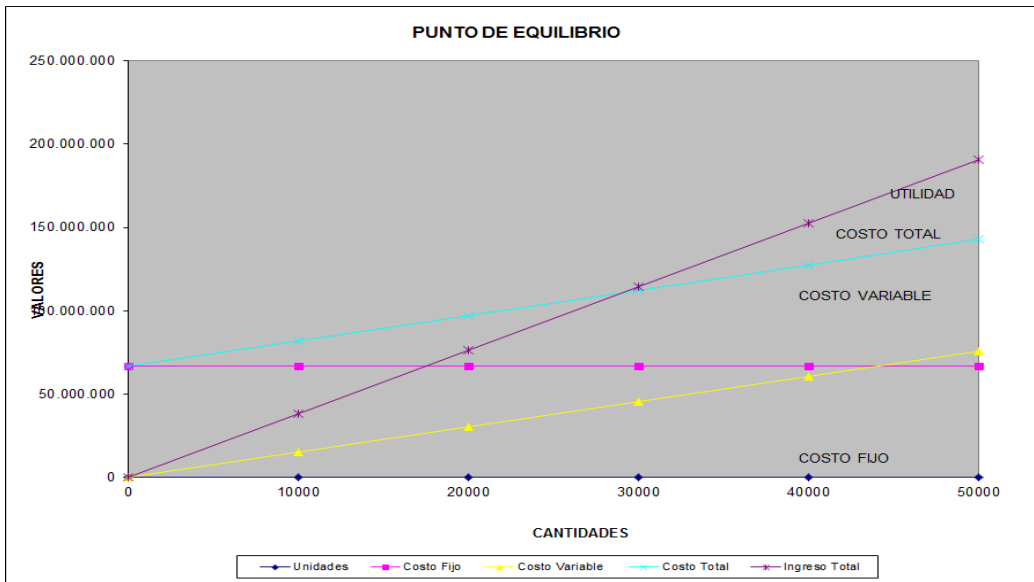
Punto de equilibrio: De acuerdo al análisis anterior el punto de equilibrio se obtiene al vender un promedio de 26.827 unidades a un valor promedio de \$3.815, con unos costos fijos totales de \$145.042.162 y unos costos variables de \$412.222.462 para un total de \$557.264.624.

DISTRIBUCION DE COSTOS				
COSTO	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE		
Costo de Produccion				
Mano de Obra directa	\$ 77.098.742			
Mano de obra indirecta	\$ -			
Materiales directos		\$ 346.766.400		
Materiales indirectos		\$ 860.000		
Depreciacion		\$ 17.751.550		
Servicios		\$ 46.844.512		
Mantenimiento	\$ -	\$ -		\$ -77.098.742
Subtotal	\$ 77.098.742	\$ 412.222.462	*	
Gastos de Administracion				
Sueldos y prestaciones	\$ 56.509.886			
Otros gastos	\$ 9.148.344			
Preoperativos	\$ 1.380.189			70624000
Depreciacion	\$ 905.000			
Subtotal	\$ 67.943.419			
Gastos de Ventas				
Sueldos y prestaciones	\$ -			
Depreciacion	\$ -			
Subtotal	\$ -			
TOTAL	\$ 145.042.162	\$ 412.222.462		
COSTOS TOTALES		\$ 557.264.624	\$ 1.520.040	

	ANUAL
COSTOS FIJOS	67.943.419
VR. MEDIO (PRECIO X UNIDAD /COSTO VARIABLE	2.532,64
NUMERO DE UND. P.E.	26.827
NUMERO DE UNIDADES	321.408
PRECIO POR UNIDAD PROMEDIO	\$ 3.815
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 1.282,55

PUNTO DE EQUILIBRIO

Unidades	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total	Ingreso Total
0	67.066.400	\$ -	\$ 67.066.399,88	\$ -
10000	67.066.400	\$ 15.152.400,72	\$ 82.218.800,61	\$ 38.151.882
20000	67.066.400	\$ 30.304.801,45	\$ 97.371.201,33	\$ 76.303.763
30000	67.066.400	\$ 45.457.202,17	\$ 112.523.602,05	\$ 114.455.645
40000	67.066.400	\$ 60.609.602,89	\$ 127.676.002,78	\$ 152.607.527
50000	67.066.400	\$ 75.762.003,62	\$ 142.828.403,50	\$ 190.759.409



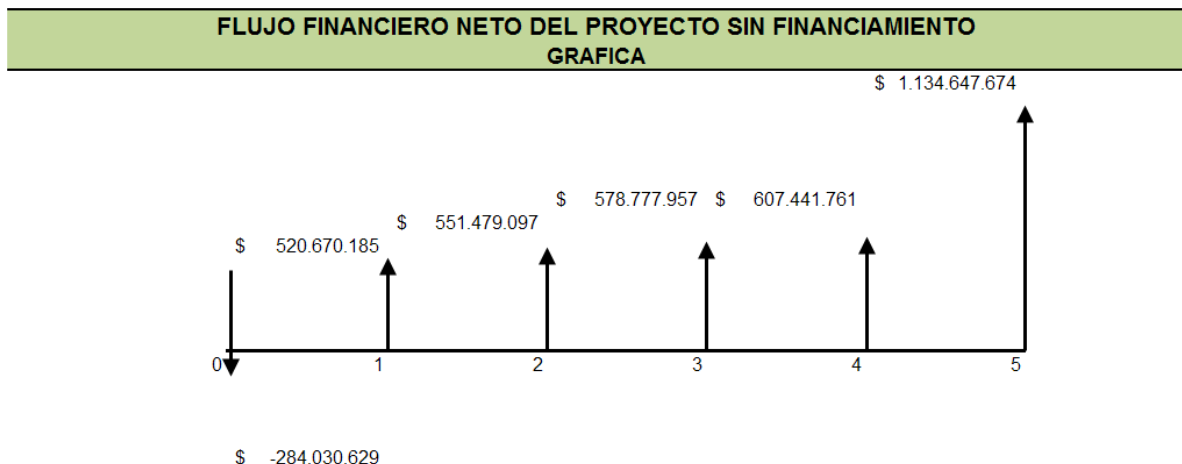
Flujo del proyecto sin financiamiento: En el flujo del proyecto sin financiamiento, se asume que la inversión que requiere el proyecto proviene de fuentes de financiamiento internas (propias), es decir, que los recursos totales que necesita el proyecto provienen de la entidad ejecutora o del inversionista.

En dicho flujo se registran los ingresos por ventas de productos en efectivo, de este ingreso, se restan los costos deducibles, que son los de operación, mantenimiento, administración, mercadeo, ventas, impuestos indirectos y otros, culminando este proceso se obtiene el ingreso neto gravable, que sirve de base para el cálculo de los impuestos atribuibles a la realización del proyecto.

A este ingreso neto se le debe sumar la depreciación, pues no representa un desembolso efectivo del proyecto y restarle los costos de inversión (activos fijos y Nominales, gastos pre – operativos y capital de trabajo), además se debe ajustar por otros costos no deducibles o ingresos no gravables, esto constituye el resultado final buscado: el flujo de fondos del proyecto (sin financiamiento).

FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)					
CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
Total Ingresos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Total Costos Operacionales	\$ 555.744.584	\$ 575.828.827	\$ 603.651.278	\$ 632.864.853	\$ 663.539.106
Utilidad Operacional	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Menos Impuestos	\$ 167.621.854	\$ 177.928.693	\$ 187.067.375	\$ 196.662.992	\$ 206.738.389
Utilidad Neta	\$ 502.865.562	\$ 533.786.080	\$ 561.202.126	\$ 589.988.975	\$ 620.215.166
Más Depreciacion	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550
Más Amortización de Diferidos	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Flujo Neto sin financiaci	\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905

FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversion	\$ -284.030.629	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769
Flujo neto de operación		\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905
Flujo financiero neto del proyecto sin financiamiento	\$ -284.030.629	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 607.441.761	\$ 1.134.647.674



Flujo del proyecto financiado: Este flujo se diferencia del anterior en la medida en que se consideran las fuentes del financiamiento del proyecto. Por tanto, se registran los ingresos por el recibo del capital de los préstamos y créditos (ingreso no gravable, por ser una cuenta de Balance General). Igualmente, se incluyen los costos de servicio de la deuda en el flujo: los intereses y comisiones son costos de operación deducibles y las amortizaciones son desembolsos no deducibles.

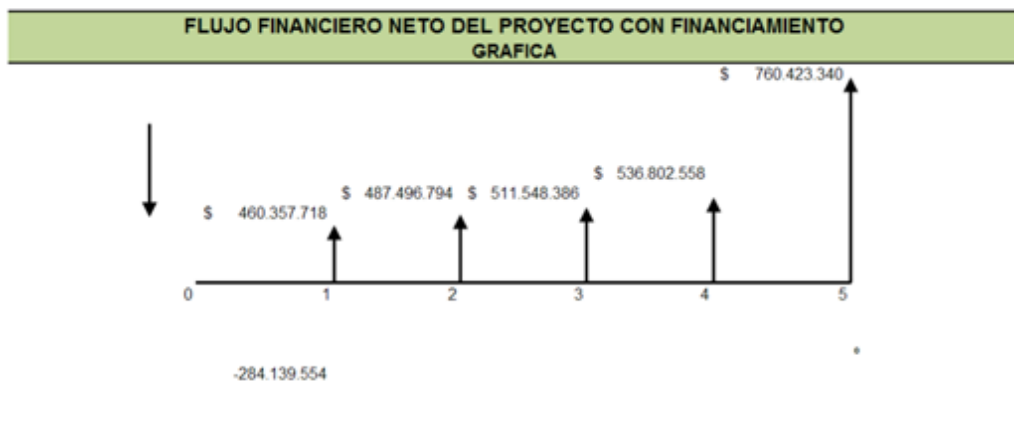
PROGRAMA DE INVERSIONES DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)							
0							
CONCEPTO	FUENTES	AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
Activos Fijos Tangibles							
- Maquinaria y equipo	Cr	\$ -147.515.500					
- Mobiliario y decoracion	Cr	\$ -80.000.000				300.000.000	
- Muebles y equipo ofic.	Cr	\$ -5.900.000				\$ -	
		\$ -233.415.500					
Activos Diferidos							
- Gastos preoperativos	Pr	\$ -6.788.705					
- Intereses durante la instalación	Pr	\$ -112.240					
Capital de Trabajo	Cr	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	
TOTAL INVERSIONES		\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	

FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)							
AÑOS							
CONCEPTO		0	1	2	3	4	5
Inversion fija	\$	-240.003.725				\$ 300.000.000	
Intereses durante la implementación	\$	-112.240					
Capital de trabajo	\$	-44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769
Valor residual							
Flujo Neto de Inversión	\$	-284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769

FLUJO NETO DE OPERACIÓN CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)					
CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
Total Ingresos	\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Menos Costos Operacionales	\$ 555.744.584	\$ 575.828.827	\$ 603.651.278	\$ 632.864.853	\$ 663.539.106
Utilidad Operacional	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Menos Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Gravable	\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Menos Impuestos	\$ 167.621.854	\$ 177.928.693	\$ 187.067.375	\$ 196.662.992	\$ 206.738.389
Utilidad Neta	\$ 502.865.562	\$ 533.786.080	\$ 561.202.126	\$ 589.988.975	\$ 620.215.166
Más Depreciacion	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550
Más Amortización de Diferidos	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Flujo Neto de Operación	\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905

25% Impuesto de Renta
9% CREE (impuesto sobre la renta para la equidad)
25,0% Impuesto de renta Y CREE

FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversion cf	\$ -284.139.554	\$ -2.231.919	\$ -2.343.515	\$ -2.460.691	\$ -2.583.726	\$ 194.390.990
Flujo neto de operación cf		\$ 462.589.637	\$ 489.840.309	\$ 514.009.077	\$ 539.386.284	\$ 566.032.350
Flujo financiero neto del proyecto con financiamiento	\$ -284.139.554	\$ 460.357.718	\$ 487.496.794	\$ 511.548.386	\$ 536.802.558	\$ 760.423.340



Flujo de fondos para el inversionista:

Para el primer año obtiene un flujo de fondo del 183.24% correspondiente a \$520.670.185, frente a una inversión inicial de \$284.139,554.

Para el segundo año obtiene un flujo de fondo del 194.08% correspondiente a \$551.479.907.

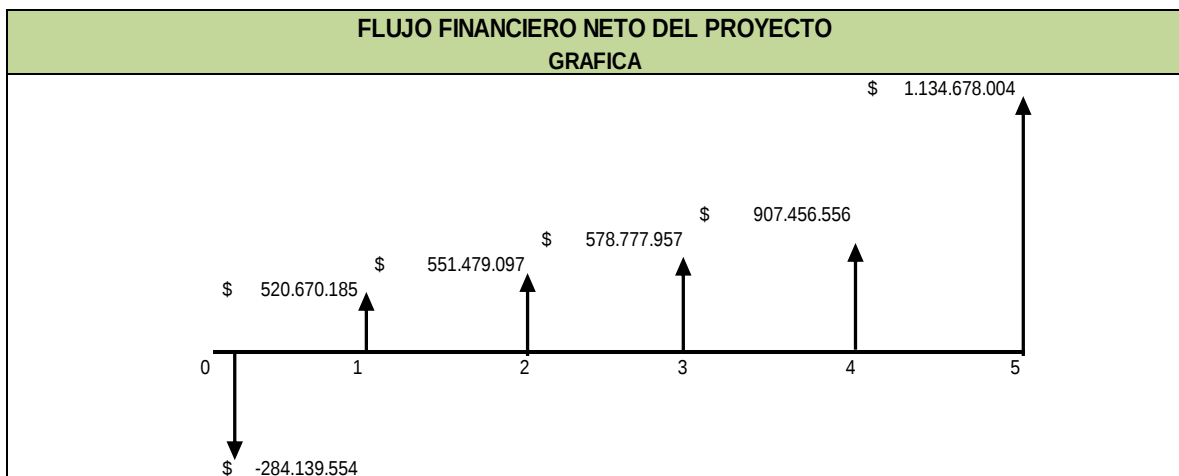
Para el tercer año obtiene un flujo de fondo del 203.69% correspondiente a \$578.777.967.

Para el cuarto año obtiene un flujo de fondo del 319,37% correspondiente a \$907.456.556.

Para el quinto año obtiene un flujo de fondo del 399.33% correspondiente a \$1.134.678.004.

FLUJO NETO DE INVERSIONES PARA EL INVERSIONISTA (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversion fija	\$ -240.003.725				\$ 300.000.000	
Intereses durante la implementación	\$ -112.240					
Capital de trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ 494.395.769
Valor residual						
Credito	\$ -					
Amortizacion Credito		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Neto de Inversión	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769

FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO PARA EL INVERSIONISTA (Terminos Corrientes)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversion	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769
Flujo neto de operación c.f		\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.040.509	\$ 640.282.235
Flujo financiero neto del proyecto	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.456.556	\$ 1.134.678.004



FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA (Terminos Corrientes)						
INVERSIONES	IMPLEMENTACION	OPERACIÓN (AÑOS)				
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles	\$ -233.415.500				\$ 300.000.000	
Gastos preoperativos	\$ -6.788.705					
Intereses implementacion	\$ -112.240					
Capital de trabajo	\$ -44.642.320	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ -2.583.953	\$ -
Inversion total	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ -
* Creditos para inversion en activos fijos	\$ -					
Inversion Neta	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ -
Amortizacion creditos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor residual						\$ 440.132.750
Capital de trabajo						\$ 54.263.019
Activos fijos						
Flujo neto de inversiones	\$ -284.139.554	\$ -2.232.116	\$ -2.343.722	\$ -2.460.908	\$ 297.416.047	\$ 494.395.769
OPERACIÓN						
Ingresos:						
* Ventas		\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Total ingresos		\$ 1.226.232.000	\$ 1.287.543.600	\$ 1.351.920.780	\$ 1.419.516.819	\$ 1.490.492.660
Costos						
* Costos de Produccion		\$ -489.321.204	\$ -512.079.141	\$ -536.814.974	\$ -562.787.599	\$ -590.058.856
* Gastos de administracion		\$ -66.423.379	\$ -63.749.686	\$ -66.836.304	\$ -70.077.253	\$ -73.480.250
* Gastos de Venta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total costos operacionales		\$ -555.744.584	\$ -575.828.827	\$ -603.651.278	\$ -632.864.853	\$ -663.539.106
Utilidad operacional		\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Gastos financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Gravable		\$ 670.487.416	\$ 711.714.773	\$ 748.269.502	\$ 786.651.966	\$ 826.953.554
Impuestos		\$ -167.621.854	\$ -177.928.693	\$ -187.067.375	\$ -196.662.992	\$ -206.738.389
Utilidad neta		\$ 502.865.562	\$ 533.786.080	\$ 561.202.126	\$ 589.988.975	\$ 620.215.166
Depreciaciones		\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550	\$ 18.656.550
Amortizacion diferidos		\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189	\$ 1.380.189
Flujo neto de operación		\$ 522.902.301	\$ 553.822.819	\$ 581.238.865	\$ 610.025.714	\$ 640.251.905
FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674

Balance general inicial: El Estado Financiero refleja los aportes de los socios para poner en marcha el proyecto, se determina que el valor más representativo se encuentra en caja y Bancos, para las inversiones posteriores. Se aporta un terreno para la planta de producción.

BALANCE GENERAL INICIAL	
31 DE MARZO DE 2015	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 18.000.000
Bancos	\$ 216.139.554
Total Activo Corriente	\$ 234.139.554
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	\$ 50.000.000
Total Activos Fijos	\$ 50.000.000
TOTAL ACTIVOS	\$ 284.139.554
PATRIMONIO	
Capital	\$ 284.139.554
TOTAL PATRIMONIO	\$ 284.139.554
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	284.139.554

BALANCE GENERAL
31 DE DICIEMBRE DE 2015

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	
Bancos	\$ 43.823.109
Total Activo Corriente	\$ 43.823.109

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	\$ 1.960.000
Equipo de computo y comunicación	\$ 3.940.000
Maquinaria y Equipo	\$ 147.515.500
Terrenos	\$ 50.000.000
Construcciones	\$ 30.000.000
Total Activos Fijos	\$ 233.415.500

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	\$ 6.900.945
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	\$ 6.900.945

TOTAL ACTIVOS	\$ 284.139.554
----------------------	-----------------------

PATRIMONIO

Capital	\$ 284.139.554
TOTAL PATRIMONIO	\$ 284.139.554
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	284.139.554

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2016

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	70.258.904
Bancos	638.323.405
Clientes	61.311.600
Total Activo Corriente	769.893.909

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	50.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-18.656.550
Total Activos Fijos	214.758.950

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	5.520.756
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	5.520.756

TOTAL ACTIVOS

990.173.615

PASIVO

Pasivo	
Impuestos x Pagar	167.621.854
Obligacione laborales	35.546.645
TOTAL PASIVO	203.168.499

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad del Ejercicio	452.579.006
Reserva Legal	50.286.556
TOTAL PATRIMONIO	787.005.116

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO

990.173.615

BALANCE GENERAL
31 DE DICIEMBRE DE 2017

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	71.570.504
Bancos	1.199.853.215
Clientes	64.377.180

Total Activo Corriente

1.335.800.899

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	50.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciación Acumulada	-37.313.100

Total Activos Fijos

196.102.400

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	4.140.567
------------------	-----------

TOTAL ACTIVO DIFERIDOS

4.140.567

TOTAL ACTIVOS

1.536.043.866

PASIVO

Pasivo	
Impuestos x Pagar	177.928.693
Obligaciones laborales	37.323.977

TOTAL PASIVO

215.252.671

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	452.579.006
Utilidad del Ejercicio	480.407.472
Reserva Legal	103.665.164

TOTAL PATRIMONIO

1.320.791.196

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO

1.536.043.867

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2018

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Caja	95.947.684
Bancos	1.764.500.923
Clientes	67.596.039
Total Activo Corriente	1.928.044.646

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	50.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-55.969.650
Total Activos Fijos	177.445.850

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	2.760.378
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	2.760.378

TOTAL ACTIVOS

2.108.250.874

PASIVO

Pasivo	
Impuestos x Pagar	187.067.375
Obligacione laborales	39.190.176
TOTAL PASIVO	226.257.551

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	932.986.478
Utilidad del Ejercicio	505.081.914
Reserva Legal	159.785.377
TOTAL PATRIMONIO	1.881.993.322

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO

2.108.250.874

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2019

ACTIVO**ACTIVO CORRIENTE**

Caja	83.543.723
Bancos	2.095.105.921
Clientes	70.975.841
Total Activo Corriente	2.249.625.485

ACTIVOS FIJOS

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	350.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-74.626.200
Total Activos Fijos	458.789.300

ACTIVOS DIFERIDOS

Cargos Diferidos	1.380.189
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS	1.380.189

TOTAL ACTIVOS**2.709.794.974****PASIVO**

Pasivo	
Impuestos x Pagar	196.662.992
Obligacione laborales	41.149.685
TOTAL PASIVO	237.812.676

PATRIMONIO

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	1.438.068.392
Utilidad del Ejercicio	530.990.077
Reserva Legal	218.784.274
TOTAL PATRIMONIO	2.471.982.297
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	2.709.794.974

BALANCE GENERAL

31 DE DICIEMBRE DE 2020

ACTIVO**ACTIVO CORRIENTE**

Caja	74.519.564
Bancos	2.752.966.074
Clientes	74.524.633

Total Activo Corriente**2.902.010.271****ACTIVOS FIJOS**

Equipo de Oficina	1.960.000
Equipo de computo y comunicación	3.940.000
Maquinaria y Equipo	147.515.500
Terrenos	350.000.000
Construcciones	30.000.000
Depreciacion Acumulada	-93.282.750

Total Activos Fijos**440.132.750****ACTIVOS DIFERIDOS**

Cargos Diferidos	-
------------------	---

TOTAL ACTIVO DIFERIDOS**-****TOTAL ACTIVOS****3.342.143.021****PASIVO**

Pasivo	
Impuestos x Pagar	206.738.389
Obligacione laborales	43.207.169

TOTAL PASIVO**249.945.558****PATRIMONIO**

Capital	284.139.554
Utilidad de Ejercicios Anteriores	1.969.058.469
Utilidad del Ejercicio	558.193.649
Reserva Legal	280.805.791

TOTAL PATRIMONIO**3.092.197.463****TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO****3.342.143.021**

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

Ventas	\$ 1.226.232.000
Costo de Producción	<u>\$ 489.321.204</u>
Utilidad Bruta en Ventas	<u>\$ 736.910.796</u>
Gastos de Administración	\$ 66.423.379
Gastos de Ventas	<u>\$ -</u>
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	<u>\$ 66.423.379</u>
Utilidad Operacional	<u>\$ 670.487.416</u>
Gastos Financieros	<u>\$ -</u>
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 670.487.416
Provisión para Impuestos 25%	<u>\$ 167.621.854</u>
UTILIDAD NETA	<u>\$ 502.865.562</u>
Reserva legal 10%	<u>\$ 50.286.556</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>\$ 452.579.006</u>

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

Ventas	\$ 1.287.543.600
Costo de Producción	\$ 512.079.141
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 775.464.459
Gastos de Administración	\$ 63.749.686
Gastos de Ventas	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 63.749.686
Utilidad Operacional	\$ 711.714.773
Gastos Financieros	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 711.714.773
Provisión para Impuestos 25%	\$ 177.928.693
UTILIDAD NETA	\$ 533.786.080
Reserva legal 10%	\$ 53.378.608
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 480.407.472

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

Ventas	\$ 1.351.920.780
Costo de Producción	\$ 536.814.974
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 815.105.806
Gastos de Administración	\$ 66.836.304
Gastos de Ventas	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 66.836.304
Utilidad Operacional	\$ 748.269.502
Gastos Financieros	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 748.269.502
Provisión para Impuestos 25%	\$ 187.067.375
UTILIDAD NETA	\$ 561.202.126
Reserva legal 10%	\$ 56.120.213
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 505.081.914

ESTADO DE RESULTADOS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

Ventas	\$ 1.419.516.819
Costo de Producción	\$ 562.787.599
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 856.729.220
Gastos de Administración	\$ 70.077.253
Gastos de Ventas	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 70.077.253
Utilidad Operacional	\$ 786.651.966
Gastos Financieros	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 786.651.966
Provisión para Impuestos 25%	\$ 196.662.992
UTILIDAD NETA	\$ 589.988.975
Reserva legal 10%	\$ 58.998.897
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 530.990.077

ESTADO DE RESULTADOS		
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020		
Ventas		\$ 1.490.492.660
Costo de Produccion		\$ 590.058.856
Utilidad Bruta en Ventas		\$ 900.433.804
Gastos de Administracion		\$ 73.480.250
Gastos de Ventas		\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 73.480.250
Utilidad Operacional		\$ 826.953.554
Gastos Financieros		\$ -
Utilidad Antes de Impuestos		\$ 826.953.554
Provision para Impuestos 25%		\$ 206.738.389
UTILIDAD NETA		\$ 620.215.166
Reserva legal 10%		\$ 62.021.517
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 558.193.649

Valor presente neto (VPN): En el cálculo del valor presente neto podemos observar que el proyecto es viable, con un alto nivel de rentabilidad, frente a una inversión inicial de \$ 284.030.629 se proyectan recursos obtenidos de \$ 1.914.959.336.

V.P.N. = VALOR PRESENTE NETO $F = P (1+i)^n$ V.P.N. SIN FINANCIAMIENTO					
Concepto	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Flujo Financiero	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 607.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	0,197	1,197			
n =	# DE AÑOS				
Neto					
Potencia =	1,197	1,432809	1,715072373	2,05294163	2,457371132
	\$ 434.979.269	\$ 384.893.658	\$ 337.465.617	\$ 295.888.471	\$ 461.732.320

Valor presente de egresos	
\$ -284.030.629	Valor de la inversion en el año 0 (-)
\$ 1.914.959.336	

V.P.N. =	\$ 1.335.095.468	Luego el proyecto es viable porque el valor presente neto es positivo
-----------------	-------------------------	--

INFLACION	5%	1,05 Inflacion
T.I.O	14%	1,14 1+Tasa de oportunidad
1,2426	24,26%	1,197 1+Tasa de interes corriente
$(1+i)(1+io)-1 = I_{ea}$		0,197 Interès efectivo anual

V.P.N. CON FINANCIAMIENTO

V.P.N. = VALOR PRESENTE NETO

$$F = P (1+i)^n$$

V.P.N. CON FINANCIAMIENTO

Concepto	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Flujo Financiero	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	19,70%	1,197			
n =	# DE AÑOS				
con Financiamiento					
Potencia =	1,197	1,432809	1,715072373	2,05294163	2,457371132
	\$ 389.354.324	\$ 344.505.527	\$ 302.045.568	\$ 264.825.050	\$ 318.395.628

Valor presente de egresos

\$ -284.139.554

\$ 1.619.126.096

V.P.N. = \$ 1.334.986.542 LUEGO EL PROYECTO ES VIABLE PORQUE EL VALOR PRESENTE NETO ES POSITIVO

TASA MINIMA DE RENDIMIENTO CON FINANCIAMIENTO

FUENTE	VALOR FINANCIADO	COSTO		PARTICIPACION FUENTE	PONDERACION
		ANTES IMPUESTOS	DESPUES IMPUESTOS		
Deuda	\$ -	19,840%	14,88%	0,0000	0,00%
Aporte Inversionista	\$ 284.139.554	19,70%	19,70%	1,0000	19,70%
TOTAL	\$ 284.139.554	(1,14)(1,08)-1 io ii		1,0	19,70%

TASA MINIMA DE RENDIMIENTO CON FINANCIAMIENTO 19,70%

V.P.N. PARA INVERSIONISTA

V.P.N. = VALOR PRESENTE NETO

$$F = P (1+i)^n$$

$$P = F / (1+i)^n$$

años	0	1	2	3	4	5
F =	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	14,00%	1,14				
n =	# DE AÑOS					
Potencia =	1	1,14	1,2996	1,481544	1,68896016	1,925414582
	\$ -	\$ 456.728.233	\$ 424.345.258	\$ 390.658.635	\$ 537.278.369	\$ 589.300.447

Valor presente de egresos

\$ 284.139.554

\$ 2.398.310.943

V.P.N. = \$ 1.582.414.303 EL VALOR PRESENTE NETO ES POSITIVO, LUEGO EL PROYECTO ES VIABLE PARA EL INVERSIONISTA

V.P.N. PARA INVERSIONISTA						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo de Fondos del Inversionista	\$ -284.139.554	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
V.P.N. ANUAL	\$ -284.139.554	\$ 456.728.233	\$ 424.345.258	\$ 390.658.635	\$ 537.278.369	\$ 589.300.447
V.P.N. Para el Inversionista	\$ 1.582.414.303					

TIR = tasa Interna representativa

La tasa de interés utilizada es del 33%, y del 32%, obteniendo Una TIR del 65,70 respectivamente 70,85

TIR = TASA DE INTERES REPRESENTATIVA					
NEGATIVO					
años	1	2	3	4	5
F =	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	33%	1,33			
n =	# DE AÑOS				
Potencia =	1,33	1,7689	2,352637	3,12900721	4,161579589
	\$ 391.481.342	\$ 311.763.863	\$ 246.012.435	\$ 290.009.482	\$ 272.648.318

Valor presente de egresos	
\$	-284.139.554
\$	1.511.915.440
V.P.N. =	\$ 927.281.183

POSITIVO					
años	1	2	3	4	5
F =	\$ 520.670.185	\$ 551.479.097	\$ 578.777.957	\$ 907.441.761	\$ 1.134.647.674
i =	32%	1,32			
n =	# DE AÑOS				
Potencia =	1,32	1,7424	2,299968	3,03595776	4,007464243
	\$ 394.447.110	\$ 316.505.451	\$ 251.646.091	\$ 298.898.019	\$ 283.133.574

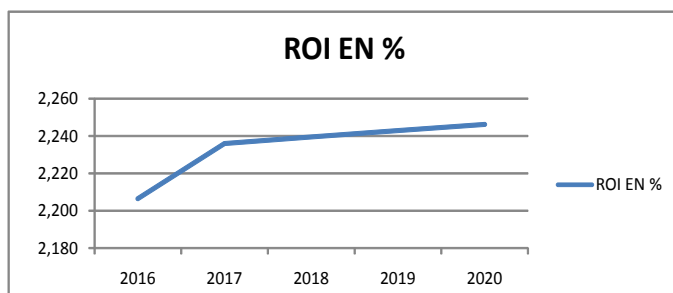
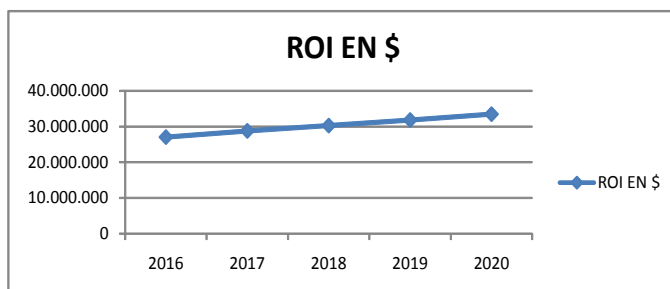
Valor presente de egresos	
\$	-284.139.554
\$	1.544.630.245
V.P.N. =	\$ 951.777.893

TIR PARA INVERSIONISTA				
DIFERENCIA ENTRE TASAS UTILIZADAS	SUMA DEL VPN (en valores absolutos)	% DEL TOTAL	AJUSTE AL 1% DE DIFERENCIA DE TASAS	TASAS UTILIZADAS AJUSTADAS TIR
33%	\$ 927.281.183	-3785%	37,85	70,8533
32%	\$ 951.777.893	3885%	38,85	70,8533
1%	\$ 24.496.710	100%	1,00	

33	\$	-927.281.183
32	\$	951.777.893
	\$	24.496.710

Retorno sobre la inversión (ROI)

CALCULO DEL RETORNO DE LA INVERSION SIMPLE (ROI)					
	PERIODOS EN AÑOS				
	2016	2017	2018	2019	2020
INGRESOS NETOS	1.226.232.000	1.287.543.600	1.351.920.780	1.419.516.819	1.490.492.660
GASTOS NETOS	555.744.584	575.828.827	603.651.278	632.864.853	663.539.106
ROI EN %	2,206	2,236	2,240	2,243	2,246
ROI EN \$	27.056.403	28.789.259	30.277.246	31.839.784	33.480.594



Fuente: autores

Flujo de caja proyectado año 2016: Refleja las variaciones de ingresos y egresos de efectivo del proyecto que sirve como un indicador importante de liquidez. Se puede observar que a partir del segundo mes el proyecto cuenta con el 55,96% de su efectivo después de pagar todos los gastos y costos. Con esto se concluye que se tendrá una excelente liquidez para los próximos años.

	Flujo de caja - año 2016												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
Saldo Inicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos													
Ventas en efectivo	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	76.639.500	919.674.000
Cobros de ventas a credito		25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	25.546.500	281.011.500
Pendiente por cobrar													25.546.500
Total ingresos	76.639.500	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	102.186.000	1.226.232.000
Egresos													
Compra de mercancia	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	5.118.867	61.426.400
Pago de nomina	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	8.653.838	103.846.050
Pago de seguridad social	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	1.333.376	16.000.510
Pago provision prestaciones sociales	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	1.708.473	20.501.681
Pago proveedores (leche cruda)	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	18.360.000	220.320.000
Pago de insumos	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	5.490.000	65.880.000
Pago de servicios publicos	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	2.444.238	29.330.856
Pago adecuaciones locativas	-	-	-	150.000	-	-	-	150.000	-	-	-	150.000	450.000
Pago de alquiler transporte	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	1.326.000	15.912.000
Otros gastos	600.000	600.000	1.900.000	1.000.000	600.000	900.000	600.000	1.000.000	600.000	600.000	600.000	1.300.000	10.300.000
Total egresos	45.034.791	45.034.791	46.334.791	45.584.791	45.034.791	45.334.791	45.034.791	45.584.791	45.034.791	45.034.791	45.034.791	45.884.791	543.967.497
Flujo de caja financiero	31.604.709	57.151.209	55.851.209	56.601.209	57.151.209	56.851.209	57.151.209	56.601.209	57.151.209	57.151.209	57.151.209	56.301.209	682.264.503

Indicadores financieros

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Indicadores de liquidez y solvencia					
Razon Corriente					
Activo corriente/ Pasivo Corriente	3,79	6,21	8,52	9,46	11,61
Capital de Trabajo					
Activo corriente - Pasivo Corriente	566.725.410	1.120.548.228	1.701.787.095	2.011.812.809	2.652.064.713
Prueba Acida					
Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	No aplica debido a que se proyecta que todas las existencias serán vendidas				
Riesgos de Endeudamiento					
Nivel Endeudamiento					
pasivo total/Activo total* 100	20,52	14,01	10,73	8,78	7,48
Apalancamiento Total					
Pasivo total / Patrimonio	0,26	0,16	0,12	0,10	0,08

Indicadores de liquidez y solvencia

Razon Corriente: Para el año 2016 el proyecto mozzarella por cada peso de obligación que tendrá contará con \$3,79 para respaldarla. Es decir que del 100% de sus ingresos el 26,39% son para pago de sus obligaciones y el 73,61% le quedarán disponibles. Con respecto al año 2017 podemos decir que su liquidez aumentará, ya que destinará tan sólo el 16% del total de sus ingresos para el pago de sus obligaciones y el 84% le quedará disponibles. Durante los años restantes la liquidez de la empresa será muy buena ya que está en aumento según este indicador.

Capital de Trabajo: Una vez el proyecto cancele el total de sus obligaciones corrientes para el año 2016 le quedaran \$566.725.41 para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica. Podemos observar que para el año 2017 dicho capital de trabajo aumentará en \$553.822.818 lo cual puede ser consecuencia del plan de inversiones ejecutado por el proyecto.

Prueba ácida: No se realizará la prueba ácida, ya que el proyecto al finalizar cada año no contará con inventarios, porque se llegará a un acuerdo con la Gobernación de Urabá para dejar todo el inventario existente al finalizar cada periodo (refrigerios de los empleados y regalos de navidad).

Riesgos de Endeudamiento

Nivel de Endeudamiento: Podemos concluir que la participación de los acreedores no es riesgosa ya que para el año 2016 será del 20.52% y para el año 2017 será del 14,01% sobre el total de los activos del proyecto. Y en los años posteriores irá bajando el nivel de riesgo de acuerdo a lo que refleja la grafica.

Apalancamiento total: Con este indicador se puede observar el grado de compromiso de los accionistas con las obligaciones del proyecto. Esto quiere decir que para el año 2016 por cada \$0.26 pesos del patrimonio se podrá cubrir las obligaciones que tendrá el proyecto. Esto es importante para los accionistas porque es una inversión con un nivel de riesgo mínimo, ya que las utilidades reflejadas serán altas.

ANEXO N° 1

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÀ SAS



01



* 1 5 3 3 1 1 4 3 2 *



**Cámara
de Comercio
de Bogotá**

CERTIFICADO NACIONAL

CAMARA DE COMERCIO DE URABA

FECHA: 2015/05/15

HORA: 10:42:12

OPERACION: 03RM10515074

PAGINA: 1

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL O INSCRIPCION DE

DOCUMENTOS.

LA CAMARA DE COMERCIO DE URABA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS

E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL,

CERTIFICA:

NOMBRE: MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA S.A.S.

N.T.T.: 900829588-7

DIRECCION COMERCIAL: FCA LOMA LINDA VDA RIPEA

DOMICILIO: CHIGORODO

TELEFONO COMERCIAL 1: 3114439446

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL: FCA EL RECUERDO VDA SANTUARIO

MUNICIPIO JUDICIAL: GUASCA

E-MAIL COMERCIAL: mozzarelladelacabana.uraba@yahoo.fr

E-MAIL NOT. JUDICIAL: mozzarelladelacabana.uraba@yahoo.fr

TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL 1: 3114439446

FAX NOTIFICACION JUDICIAL:

CERTIFICA:

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE

ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 2 DE LA

LEY 1429 DE 2010.

CERTIFICA:

ACTIVIDAD PRINCIPAL:

1040 ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS

CERTIFICA:

ACTIVIDAD SECUNDARIA:

1011 PROCESAMIENTO Y CONSERVACION DE CARNE Y PRODUCTOS CARNICOS

ACTIVIDAD ADICIONAL 1:

4722 COMERCIO AL POR MENOR DE LECHE, PRODUCTOS LACTEOS Y HUEVOS,

EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

ACTIVIDAD ADICIONAL 2:

4723 COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES (INCLUYE AVES DE CORRAL),

PRODUCTOS CARNICOS, PESCADOS Y PRODUCTOS DE MAR, EN

ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.

CERTIFICA:

REGISTRO MERCANTIL NO. 00076441

CERTIFICA:

CONTINUA

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001

150 9001



**PRIMERO
COLONIZADO
A LA CALIDAD
DE LA GESTION**

CERTIFICADO NACIONAL

CAMARA DE COMERCIO DE URABA

FECHA: 2015/05/15 HORA: 10:42:12

OPERACION: 03RM10515074 PAGINA: 2

FECHA DE MATRICULA EN ESTA CAMARA: 5 DE MARZO DE 2015

CERTIFICA:

CONSTITUCION : QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. 0000001 DE ASAMBLEA DE ACCIONISTAS DE CHIGORODO DEL 13 DE FEBRERO DE 2015 , INSCRITA EL 5 DE MARZO DE 2015 BAJO EL NUMERO 00011977 DEL LIBRO IX, SE CONSTITUYO LA PERSONA JURIDICA: MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA S.A.S.

CERTIFICA:

VIGENCIA: QUE EL TERMINO DE DURACION DE LA PERSONA JURIDICA ES INDEFINIDO

CERTIFICA:

OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD PRESTARÁ DE MANERA PRINCIPAL: 1) ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS BEBIBLES Y CUCHAREABLES. 2) ELABORACIÓN DE TODO TIPO DE QUESOS TALES COMO: QUESOS FRESCOS Y SABORIZADOS, QUESOS FUNDIDOS E HILADOS, QUESOS MADUROS ETC. 3) ELABORACIÓN DE LECHE PASTEURIZADA ENTERA Y DESCREMADA. 4) ELABORACIÓN DE CREMA DE LECHE Y MANTEQUILLA. 5) ELABORACIÓN DE HELADOS, SORBETES Y POSTRES A BASE DE LECHE. 6) EXPENDIO A LA MESA DE COMIDA PREPARADA Y BEBIDA. 7) COMERCIO AL POR MENOS DE PRODUCTOS CÁRNICOS COMO AVES DE CORRAL, PESCADO, PRODUCTOS DE MAR, CARNE DE BOVINO, OVINOS, CONEJOS, CAPRINOS. 8) IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN GENERAL. LA INVERSIÓN A CUALQUIER TÍTULO EN OTRAS EMPRESAS, NEGOCIOS O ACTIVIDADES SIEMPRE Y CUANDO SE REFIERA SOLAMENTE A INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DEL OBJETO SOCIAL. LA SOCIEDAD PODRÁ SOLICITAR TODAS LAS AUTORIZACIONES GUBERNAMENTALES QUE REQUIERA; ARRENDAR, CONSERVAR, GRAVAR Y/O ENAJENAR TODA CLASE DE MUEBLES O INMUEBLES; ASOCIARSE CON OTRAS PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS QUE DESARROLLEN EL MISMO O SIMILAR OBJETO O QUE SE RELACIONEN DIRECTA O INDIRECTAMENTE CON ESTA; REPRESENTAR O AGENCIAR EMPRESAS O PERSONAS NATURALES NACIONALES O EXTRANJERAS; OTORGAR REPRESENTACIONES ESPECÍFICAS TOTALES O PARCIALES, IMPORTAR Y EXPORTAR Y EN GENERAL EJECUTAR TODO ACTO Y CELEBRAR TODO CONTRATO LÍCITO QUE LOS ÓRGANOS ADMINISTRACIÓN CONJUNTA O SEPARADAMENTE CONSIDEREN CONVENIENTES PARA EL LOGRO DE LOS

*** CONTINUA ***



01

* 1 5 3 3 1 1 4 3 3 *



CERTIFICADO NACIONAL

CÁMARA DE COMERCIO DE URABA

FECHA: 2015/05/15

HORA: 10:42:12

OPERACION: 03RMI0515074

PAGINA: 3

OBJETIVOS SOCIALES. PARÁGRAFO: ES CONTRARIO AL OBJETO SOCIAL, GARANTIZAR O COMPROMETER CON BIENES DE LA SOCIEDAD, OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS O DE TERCEROS. SIN EMBARGO PODRÁ EFECTUAR CUALQUIER ACTO LÍCITO DE COMERCIO. EN APLICACIÓN DEL OBJETO SOCIAL, PODRÁ REALIZAR A NOMBRE PROPIO O POR CUENTA DE TERCEROS TODA CLASE DE OPERACIONES COMERCIALES SOBRE BIENES MUEBLES E INMUEBLES, COMO COMPRA Y VENTA, LA PRESTACIÓN DE CUALQUIER SERVICIO, LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE CUALQUIER BIEN O SERVICIO, CONSTITUIR CUALQUIER GRAVAMEN O FIDEICOMISO, CELEBRAR CONTRATOS CON PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS DE CARÁCTER PRIVADO O PÚBLICO, DAR O RECIBIR GARANTÍAS, GIRAR, ENDOSAR, ADQUIRIR O NEGOCIAR TÍTULOS VALORES. REALIZAR UNIONES TEMPORALES O CONSORCIOS Y CONTRATOS DE RIESGO COMPARTIDO CON OTRAS PERSONAS TANTO NATURALES, COMO JURÍDICAS Y EN GENERAL, REALIZAR CUALQUIER ACTO LÍCITO DE COMERCIO. PARÁGRAFO: ESTAS ACTIVIDADES PODRÁN SER EJECUTADAS DE MANERA DIRECTA POR LA SOCIEDAD, A TRAVÉS DE SUS SOCIOS O MEDIANTE LA DESIGNACIÓN DE PROFESIONALES ASOCIADOS O CONSULTORES VINCULADOS DE MANERA EXPRESA PARA TAL FIN.

CERTIFICA:

CAPITAL:

CAPITAL AUTORIZADO

VALOR: \$30,000,000.00

NO. DE ACCIONES: 30,000.00

VALOR NOMINAL: \$1,000.00

CAPITAL SUSCRITO

VALOR: \$30,000,000.00

NO. DE ACCIONES: 30,000.00

VALOR NOMINAL: \$1,000.00

CAPITAL PAGADO

VALOR: \$30,000,000.00

NO. DE ACCIONES: 30,000.00

VALOR NOMINAL: \$1,000.00

CERTIFICA:

NOMBRAMIENTOS

POR DOCUMENTO PRIVADO NO. 0000001 DE ASAMBLEA DE ACCIONISTAS

CONTINUA

PREMIO
COLONNARD
A LA CALIDAD
DE LA GESTION

CERTIFICADO NACIONAL

CAMARA DE COMERCIO DE URABA

FECHA: 2015/05/15

HORA: 10:42:12

OPERACION: 03RM10515074

PAGINA: 4

DEL 13 DE FEBRERO DE 2015, INSCRITA EL 5 DE MARZO DE 2015 BAJO
EL NUMERO 00011977 DEL LIBRO IX, FUE(ION) NOMBRADO(S):

NOMBRE: STAFFELBACH GILBERT SERGE **IDENTIFICACION:** C.E.00000152522

GERENTE: STAFFELBACH GILBERT SERGE **IDENTIFICACION:** C.E.00000152522

SUBGERENTE: RUBIO ORTIZ BRAYAN CAMILO **IDENTIFICACION:** C.C.01020719846

CERTIFICA:

REPRESENTACION LEGAL: LA SOCIEDAD TENDRÁ UN GERENTE Y UN
SUBGERENTE, TANTO GERENTE COMO EL SUBGERENTE, SERÁN ELEGIDOS POR
LA ASAMBLEA GENERAL PARA PERIODOS DE DOS AÑOS.

CERTIFICA:

FACULTADES DEL GERENTE: 1) REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE LOS
ACCIONISTAS, ANTE TERCEROS Y ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES DE
ORDEN ADMINISTRATIVO Y JURISDICCIONAL. 2) EJECUTAR Y/O SUSCRIBIR
TODOS LOS ACTOS, CONTRATOS U OPERACIONES CORRESPONDIENTES AL
OBJETO SOCIAL, SIN LIMITACIÓN ALGUNA. 3) AUTORIZAR CON SU FIRMA
TODOS LOS DOCUMENTOS PÚBLICOS O PRIVADOS QUE DEBAN OTORGARSE EN
DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES SOCIALES O EN INTERÉS DE LA
SOCIEDAD. 4) PRESENTAR A LA ASAMBLEA GENERAL EN SUS REUNIONES
ORDINARIAS, UN INVENTARIO Y UN BALANCE DE FIN DE EJERCICIO,
JUNTO CON UN INFORME ESCRITO SOBRE LA SITUACIÓN DE LA SOCIEDAD,
UN DETALLE COMPLETO DE LA CUENTA DE PÉRDIDA Y GANANCIAS Y UN
PROYECTO DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES OBTENIDAS. 5) NOMBRAR Y
REMOVER LOS EMPLEADOS DE LA SOCIEDAD Y DE LOS ESTABLECIMIENTOS
DE COMERCIO QUE LA SOCIEDAD ESTABLEZCA. 6) TOMAR TODAS LAS
MEDIDAS QUE RECLAME LA CONSERVACIÓN DE LOS BIENES SOCIALES,
VIGILAR LA ACTIVIDAD DE LOS EMPLEADOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA
SOCIEDAD E IMPARTIRLES LAS ÓRDENES E INSTRUCCIONES QUE EXIJA LA
BUENA MARCHA DE LA SOCIEDAD. 7) CONVOCAR LA ASAMBLEA GENERAL A
REUNIONES EXTRAORDINARIAS CUANDO LO JUZGUE CONVENIENTE O
NECESARIO Y HACER LAS CONVOCATORIAS DEL CASO CUANDO LO ORDENEN
LOS ESTATUTOS. 8) CUMPLIR LAS ÓRDENES E INSTRUCCIONES QUE LE
IMPORTA LA ASAMBLEA GENERAL EN CUANTO AL MANEJO DE LOS NEGOCIOS
DE LA SOCIEDAD NO TENDRÁ NINGÚN LÍMITE DE CUANTÍA PARA SU

**** CONTINUA ****



01



* 1 5 3 3 1 1 4 3 4 *



**Cámara
de Comercio
de Bogotá**

CERTIFICADO NACIONAL

CÁMARA DE COMERCIO DE URABÁ

FECHA: 2015/05/15

HORA: 10:42:12

OPERACION: 03RM10515074

PAGINA: 5

REALIZACIÓN Y EJECUCIÓN: 9) CUMPLIR O HACER QUE SE CUMPLAN OPORTUNAMENTE TODOS LOS REQUISITOS O EXIGENCIAS LEGALES QUE SE RELACIONEN CON EL FUNCIONAMIENTO Y ACTIVIDADES DE LA SOCIEDAD.

PARÁGRAFO: EL SUBGERENTE REEMPLAZARÁ AL GERENTE EN SUS FALTAS O AUSENCIAS TEMPORALES O DEFINITIVAS, CON LAS MISMAS FACULTADES OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES.

CERTIFICA:

QUE LA PERSONA JURÍDICA TIENE MATRICULADOS LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS:

NOMBRE: MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ

MATRÍCULA NO.: 00076475 DEL 7 DE MARZO DE 2015

RENOVACIÓN DE LA MATRÍCULA: EL 7 DE MARZO DE 2015

ÚLTIMO AÑO RENOVADO: 2015

CERTIFICA:

ACTIVIDAD PRINCIPAL:

1040 ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS

CERTIFICA:

ACTIVIDAD SECUNDARIA:

1011 PROCESAMIENTO Y CONSERVACION DE CARNE Y PRODUCTOS CARNICOS

ACTIVIDAD ADICIONAL 1:

4722 COMERCIO AL POR MENOR DE LECHE, PRODUCTOS LACTEOS Y HUEVOS,

EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

ACTIVIDAD ADICIONAL 2:

4723 COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES (INCLUYE AVES DE CORRAL),

PRODUCTOS CARNICOS, PESCADOS Y PRODUCTOS DE MAR, EN

ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

CERTIFICA:

QUE NO FIGURAN INSCRIPCIONES ANTERIORES A LA FECHA DEL PRESENTE

CERTIFICADO, QUE MODIFIQUEN TOTAL O PARCIALMENTE SU CONTENIDO.

CERTIFICA:

QUE NO FIGURAN INSCRIPCIONES ANTERIORES A LA FECHA DEL PRESENTE

CERTIFICADO, QUE MODIFIQUEN TOTAL O PARCIALMENTE SU CONTENIDO.

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO

ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENIDOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS

ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN

CONTINUA



**PREMIO
COLOMBIANO
A LA CALIDAD
DE LA SESION**

CERTIFICADO NACIONAL

CAMARA DE COMERCIO DE URABA

FECHA: 2015/05/15

HORA: 10:42:12

OPERACION: 03RM10515074

PAGINA: 6

FIRME DIEZ (10) HABILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION,
SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,

VALOR : \$ 4,500.00

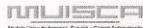
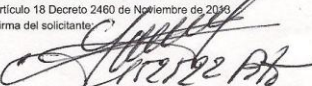
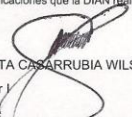
DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA AUTORIZACION IMPARTIDA
POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO
DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996, LA FIRMA MECANICA QUE APARECE A
CONTINUACION TIENE PLENA VALIDEZ PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES.

ANEXO N° 2

REGISTRO UNICO TRIBUTARIO

“RUT”

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÀ SAS

 DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales	Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal	 MUSCA Modelo Único de Registro, Servicio y Control Administrativo	001																																				
2. Concepto: 01 Inscripción Espacio reservado para la DIAN 		4. Número de formulario: 14329184589  (415)7707212489984(8020) 000001432918458 9																																					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 9 0 0 8 2 9 5 8 8		6. DV: 2																																					
12. Dirección seccional: Impuestos de Medellín		14. Buzón electrónico: 11																																					
IDENTIFICACION																																							
24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica		27. Fecha expedición:																																					
25. Tipo de documento: 1		26. Número de identificación:																																					
28. País:		29. Departamento:																																					
30. Ciudad/Municipio:		31. Primer apellido:																																					
32. Segundo apellido:		33. Primer nombre:																																					
34. Otros nombres:		35. Razón social: MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA S.A.S																																					
36. Nombre comercial: MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA		37. Sigla:																																					
UBICACION																																							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Antioquia																																					
40. Ciudad/Municipio: Chigorodó		41. Dirección principal: FCA EL RECUERDO VDA SANTUARIO																																					
42. Correo electrónico: mozzarelladelacabana_uraba@yahoo		43. Apartado aéreo:																																					
44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:																																					
CLASIFICACION																																							
Actividad económica		Ocupación																																					
46. Código: 1 0 4 0	47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 5 0 3 0 3	48. Código: 1 0 1 1	49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 5 0 3 0 3																																				
50. Código: 4 7 2 2 4 7 2 3		51. Código:																																					
52. Número establecimientos: 1		Responsabilidades, Calidades y Atributos																																					
53. Código: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td></tr> <tr><td>5</td><td>7</td><td>9</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>4</td><td>3</td><td>5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	5	7	9	1	1	1	4	3	5									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18																						
5	7	9	1	1	1	4	3	5																															
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario 07- Retención en la fuente a título de renta 09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las ve 11- Ventas régimen común 14- Informante de exogena 35- Impuesto sobre la renta para la equidad - CREE.																																							
Usuarios aduaneros		Exportadores																																					
54. Código: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10											55. Forma:																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																														
56. Tipo:		57. Modo:																																					
58. CPC:		59. Servicio:																																					
60. No. de folios: 4		61. Fecha: 2 0 1 5 0 4 2 2																																					
Para uso exclusivo de la DIAN																																							
59. Anexos: SI ☒ NO ☐																																							
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2010. Firma del solicitante: 																																							
Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 																																							
984. Nombre: CUESTA CASARRUBIA WILSON																																							
985. Cargo: Gestor																																							

Fecha generación documento PDF: 22-04-2015 02:13:16PM

ANEXO N° 3

MINUTA DE CONSTITUCIÒN

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÀ SAS

**DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD
MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA S.A.S.**

En el Municipio de Chigorodo, Departamento de Antioquia, a los trece (13) días del mes de Febrero de dos mil quince (2015), **ANGELICA MARIA ORTIZ CARDENAS**, identificada con cédula de ciudadanía N° 52`698.890 de Bogotá, mayor de edad, de nacionalidad colombiana, de estado civil soltera, sin sociedad conyugal de hecho vigente, domiciliada y residente en la ciudad de Bogotá D.C., **JENNY LEONOR ORTIZ HERNANDEZ**, identificada con cedula de ciudadanía N° 1`020.718.830 de Bogotá, mayor de edad, de nacionalidad colombiana, de estado civil soltera, sin sociedad conyugal de hecho vigente, domiciliado y residente en la ciudad de Bogotá D.C. **BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ**, identificado con cedula de ciudadanía Nro. 1`020.719.846 de Bogotá. Mayor de edad, nacionalidad colombiano, domiciliado y residente en Bogotá D.C., estado civil soltero, y **ROSA ELVIRA CASAS DE AYALA**, identificada con cédula de ciudadanía N° 41`551.342 de Bogotá, mayor de edad, de nacionalidad colombiana, de estado civil casada, con sociedad conyugal vigente, domiciliada y residente en la ciudad de Bogotá D.C., quienes manifestaron su voluntad de crear a través del presente documento una Sociedad por Acciones Simplificada, la cual se registrará por los siguientes estatutos: **CAPITULO 1.- LA SOCIEDAD EN GENERAL. ART. 1: NATURALEZA Y DENOMINACIÓN:** La sociedad se denominará **MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA S.A.S.**, corresponde a una Sociedad por Acciones Simplificada, regida por las disposiciones contenidas en la ley 1258 de 2008. **ART. 2: DOMICILIO Y SEDE:** El domicilio de la sociedad se fija en el Municipio de Chigorodo Departamento de Antioquia República de Colombia, y su sede esta ubicada en el predio denominado RANCHO JEBAL, vereda Ripea del mismo Municipio; pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior. **ART. 3: DURACIÓN:** El término de duración de la sociedad es indefinido. **ART. 4: OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD PRESTARÁ DE MANERA PRINCIPAL:** **1)** Elaboración de productos lácteos bebibles y cuchareables. **2)** Elaboración de todo tipo de quesos tales como: quesos frescos y saborizados, quesos fundidos e hilados, quesos maduros etc. **3)** Elaboración de leche pasteurizada entera y descremada. **4)** Elaboración de crema de leche y mantequilla. **5)** Elaboración de helados, sorbetes y postres a base de leche. **6)** Expendio a la mesa de comida preparada y bebidas. **7)** Comercio al por menor de productos cárnicos como aves de corral, pescado, productos de mar, carne de bovino, ovinos, conejos, caprinos. **8)** Importaciones y exportaciones en general. La inversión a cualquier titulo en otras empresas, negocios o actividades siempre y cuando se refiera solamente a inversión para el desarrollo del objeto social, la Sociedad podrá solicitar todas las autorizaciones gubernamentales que requiera; arrendar, conservar, gravar y/o enajenar toda clase de muebles o inmuebles; asociarse con otras personas naturales o jurídicas que desarrollen el mismo o similar objeto o que se relacionen directa o indirectamente con esta; representar o agenciar empresas o personas naturales nacionales o extranjeras; otorgar representaciones específicas totales o parciales, importar y exportar y en general ejecutar todo acto y celebrar todo contrato lícito que los órganos administración conjunta o separadamente consideren convenientes para el logro de los objetivos sociales. **Parágrafo:** es contrario al objeto social, garantizar o comprometer con bienes de la sociedad, obligaciones de los socios o de terceros. **SIN EMBARGO PODRÁ EFECTUAR**

CUALQUIER ACTO LÍCITO DE COMERCIO. En aplicación del objeto social, podrá realizar a nombre propio o por cuenta de terceros, toda clase de operaciones comerciales sobre bienes muebles e inmuebles, como compra y venta, la prestación de cualquier servicio, la importación y exportación de cualquier bien o servicio, constituir cualquier gravamen o fideicomiso, celebrar contratos con personas naturales o jurídicas de carácter privado o público, dar o recibir garantías, girar, endosar, adquirir o negociar títulos valores. Realizar uniones temporales o consorcios y contratos de riesgo compartido con otras personas tanto naturales, como jurídicas y en general, realizar cualquier acto lícito de comercio. **PARAGRAFO:** Estas actividades podrán ser ejecutadas de manera directa por la sociedad, a través de sus socios o mediante la designación de profesionales asociados o consultores vinculados de manera expresa para tal fin. **ART. 5: ACTIVIDADES DE LA SOCIEDAD:** En cumplimiento de su objeto la sociedad podrá realizar todas aquellas actividades lícitas relacionadas con el mismo, tales como: a) Celebrar toda clase de actas o contratos con entidades públicas o privadas, que tengan domicilio en el territorio nacional o en el exterior b) Recibir o dar en hipoteca o prenda los bienes muebles o inmuebles de la sociedad como garantía de las operaciones que celebre c) Abrir cuentas corrientes, de ahorro, girar contra ellas, cancelar, negociar todo tipo de títulos valores, otorgados, endosados, pagarlos y en general realizar toda clase de actos, operaciones comerciales y financieras d) Adquirir toda clase de activos fijos que sean necesarios o útiles para el desarrollo de su objeto social, sean ellos, bienes muebles o inmuebles, incluidos los tangibles e intangibles, corporales o incorporeales e) Recurrir a la asociación, fusión, absorción o participación con terceros en toda clase de asociaciones, uniones temporales, consorcios, contratos y sociedades comerciales y estatales, con el propósito de desarrollar total o parcialmente objetos iguales, afines, similares o complementarios al suyo.

CAPITULO II.- CAPITAL-ACCIONES-ACCIONISTAS. ART. 6:

CAPITAL AUTORIZADO: TREINTA MILLONES DE PESOS MCTE (\$ 30'000.000.00).

CAPITAL SUSCRITO: TREINTA MILLONES DE PESOS MCTE (\$ 30'000.000.00).

CAPITAL PAGADO: TREINTA MILLONES DE PESOS MCTE (\$ 30'000.000.00).

Dividido en TREINTA MIL (30.000) acciones ordinarias por valor nominal de MIL PESOS M/CTE (\$ 1.000.00) cada una, las cuales se pagaran de contado y en efectivo, con la inscripción de esta minuta, se encuentran distribuidas entre los accionistas de la siguiente manera:

ACCIONISTA	ACCIONES	CAPITAL
ANGELICA MARIA ORTIZ CARDENAS	9.000	9'000.000
JENNY LEONOR ORTIZ HERNANDEZ	9.000	9'000.000
BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ	7.500	7'500.000
ROSA ELVIRA CASAS DE AYALA	4.500	4'500.000
TOTAL	30.000	30'000.000

ART.7: AUMENTO DE CAPITAL: El capital social podrá aumentar siempre que así lo disponga la Asamblea General de Accionistas de acuerdo a lo establecido en los presentes estatutos y en la ley 1258 de 2008. **ART.8: CAPITALIZACIÓN:** La Asamblea General de Accionistas puede convertir en capital social₁ en cualquier tiempo, mediante la emisión de nuevas acciones, o el aumento del valor nominal de las ya existentes, cualquier reserva de ganancias de productos de los primeros y la utilidad líquida a repartir. **ART. 9: COLOCACIÓN DE ACCIONES:** Para la colocación de acciones provenientes de cualquier aumento social, se preferirá como Suscriptores a quienes sean accionistas salvo que le Asamblea General de Accionistas resuelva lo contrario para casos concretos. **ART. 10: DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS:** Todas las acciones confieren a su titular igual derecho en el haber social y en los beneficios que se reparten y cada una de ellas otorga el derecho a un voto en las deliberaciones de la Asamblea General de Accionistas, sin limitación alguna. Igualmente las acciones que se pretendan vender tendrán la limitación del derecho de preferencia establecida en estos estatutos. Por tanto las acciones conceden iguales derechos e imponen iguales obligaciones. La adquisición de una acción significa, de pleno derecho, adhesión a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea General de Accionistas. **ART.11: TÍTULOS DE ACCIONES:** Las acciones serán representadas por títulos o certificaciones que llevan la firma autógrafa del representante legal y serán expedidas en series numeradas y continuas. Por cada acción se expedirán títulos individuales, colectivos o parcialmente colectivos, de acuerdo a la solicitud del socio. **ART. 12: PÉRDIDA O EXTRAVÍO DE TÍTULOS:** En caso de pérdida o extravío, o hurto de un título de acción, se ordenará la expedición de uno nuevo con sujeción a las disposiciones legales, siempre que la petición sea fundada a costa del interesado, con la constancia de que se trate del duplicado, haciendo referencia al número del que se sustituye. Si el título perdido apareciere posteriormente, el accionista deberá devolver a la sociedad el duplicado, que será destruido y anulado por el Gerente, quien dejará constancia de este hecho **ART. 13: IMPUESTO SOBRE TÍTULOS:** Son de cargo del accionista los impuestos que graven la expedición de título de las acciones, lo mismo que las transferencias, mutaciones o transmisiones del dominio de ellas por cualquier causa. **ART. 14: LIBRO DE REGISTRO:** La sociedad llevará un Libro de Registro de Acciones, en el cual se anotarán los nombres de los accionistas, la cantidad de acciones que a cada uno corresponde, el título o títulos con sus respectivos números y fechas de inscripción, las enajenaciones y traspasos, las prendas, usufructos, embargos y demandas judiciales, así como cualquier otro acto sujeto a inscripción según la ley. **ART. 15: ENAJENACIÓN DE ACCIONES:** Los accionistas no pueden enajenar libremente sus acciones deberán respetar el derecho preferente de acrecentar a los socios accionistas, pero para validez de cualquier transferencia es necesario el previo lleno de los siguientes requisitos; a) Toda transferencia está sometida a la condición suspensiva negativa de que la sociedad, o en su defecto de esta, alguno o algunos de los accionistas no quieran dentro de los plazos que se indicarán más adelante, tomadas por el monto estipulado en la enajenación proyectada; b) El socio que proyecta enajenar sus acciones o parte de ellas dirigirá a la sociedad una carta donde explique las condiciones en que se va a efectuar, la cual tendrá que estar aceptada por el presunto adquiriente, quien firmará igualmente la referida comunicación; c) Desde la fecha de recibo de la comunicación indicada, la sociedad gozará de un término de quince días hábiles, durante el cual podrá manifestar su deseo de tomar para sí las acciones objeto de la negociación, en las mismas condiciones en que ofrezca hacerlo el presunto adquiriente; d) Vencido el término anterior, la sociedad comunicará a todos los accionistas dentro de los quince días siguientes la operación proyectada y las condiciones de ella, para que manifiesten si están

interesados o no en ejercer su derecho de preferencia dentro de los quince días siguientes a la fecha de la comunicación; e) Si dentro de los plazos señalados, la sociedad y alguno o algunos de los accionistas manifiesten su intención de adquirir las acciones, se preferirá en primer término a la sociedad. Si solo estuvieron interesados en la negociación los accionistas se distribuirán las acciones en proporción al número que cada uno de ellos posea. Lo mismo se aplicará cuando la sociedad manifieste interés en adquirir solo una parte de las acciones que se le ofrecen; f) Si la enajenación proyectada fuere de aquellas que como la permuta no admiten sustitución en la cosa que recibe, o si la sociedad o los accionistas que hubieren manifestado su intención de adquirir las acciones, consideran demasiado onerosas las condiciones de la enajenación proyectada, y así lo comunican al enajenante en la carta en que dan noticia de su voluntad de adquirir las acciones, se procederá a establecer el precio por medio de peritos nombrados por las partes a su costa en partes iguales o en su defecto por la Superintendencia de Sociedades. Hecha la regulación en dinero, la operación es obligatoria para todas las partes por un precio fijado por los peritos, pues se estima que la enajenación proyectada, cualquiera que sea su índole, se resuelve en una compraventa, cuyo precio queda al albedrío de tales peritos; g) La sociedad sólo podrá ejercer derecho de preferencia cumpliendo los requisitos establecidos en la ley.- **ART.16: REPRESENTACIÓN DE LAS ACCIONES:** Los accionistas podrán hacerse representar ante la sociedad, para todos los efectos, en todos los casos en su carácter de tales, con las limitaciones establecidas en la ley. Los poderes deberán constar por escrito, por medio de carta dirigida a la sociedad. También pueden ser representados los accionistas por sus mandatarios y los incapaces por sus representantes legales, siempre con sus limitaciones señaladas en la ley. **ART.17: REPRESENTACIÓN Y VOTOS:** Cada accionista, persona natural, puede designar representantes a la Asamblea General de Accionistas, sea cual fuere el número de acciones que posea. El accionista o su representante, podrán ejercer el derecho al voto por las acciones que posea, de manera individual o colectiva. **ART.18: ACCIONISTA EN MORA** Si un accionista no pagare dentro del plazo establecido en el estatuto o en el reglamento de colocación de acciones, las acciones que haya suscrito, la sociedad podrá dar cuenta y riesgo del socio moroso, vender sus acciones o imputar las sumas recibidas a la liberación del número de acciones correspondientes a las cuotas pagadas, previa deducción de un 20% a título de indemnización, a demandarlo ejecutivamente. **CAPITULO III.- DE LA ADMINISTRACIÓN - CONTROL DE LA SOCIEDAD. ART. 19: ADMINISTRACIÓN SOCIAL:** La dirección, administración y representación de la sociedad serán ejercidas por los siguientes órganos principales. A) La Asamblea General de Accionistas; b) El Gerente y c) El subgerente. **ART. 20. INSPECCION, VIGILANCIA Y CONTROL:** De conformidad con lo establecido en el artículo 45 de la ley 1258 de 2008, la Inspección Vigilancia y Control de la Sociedad esta a cargo de la Superintendencia de Sociedades. **CAPITULO IV.- LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. ART. 21. COMPOSICIÓN:** La Asamblea General de Accionistas la constituyen los accionistas inscritos en el libro de registro y gravamen de acciones, o sus representantes o mandatarios reunidos con el quórum y en las condiciones establecidas en estos estatutos. **ART. 22: REUNIONES:** La Asamblea General de Accionistas tendrá dos clases de reuniones: Las ordinarias y las extraordinarias **ART. 23: REUNIONES ORDINARIAS:** Las reuniones ordinarias se efectuarán una vez al año, en la fecha señalada en la convocatoria, entre los meses de enero a marzo de cada año. Si transcurridos estos tres meses no hubiere sido convocada, se reunirá por derecho propio, sin necesidad de previa convocatoria, el primer día hábil del mes de abril, a las ocho (08:00) horas, en la oficina de la gerencia, en el domicilio social, y podrá deliberar

y decidir válidamente con el número singular o plural de personas que concurran, siempre que representen la mayoría accionaria, es decir, más del cincuenta por ciento (50%) **ART. 24: REUNIONES EXTRAORDINARIAS:** Las reuniones extraordinarias se efectuarán siempre que con tal carácter sean convocadas por el Gerente o por iniciativa propia de accionistas que representen no menos del 30% de las acciones suscritas. La Asamblea General no podrá ocuparse de temas no incluidos en la convocatoria, salvo la remoción de los administradores o de funcionarios cuya designación corresponda a la asamblea a menos que así lo decida con el voto de personas que representan no menos del 50% de las acciones presentes **ART. 25: CONVOCATORIA:** Tanto para las reuniones ordinarias como para las extraordinarias de la asamblea, es necesaria la convocatoria y será hecha por el Gerente o por accionistas que representen no menos del 30% de las acciones, según el caso, por comunicación escrita o verbal a cada uno de los accionistas, dirigida por lo menos con 5 días de anticipación. Sin embargo, para las reuniones en que haya que aprobarse los balances de fines de ejercicio, la convocatoria deberá hacerse con antelación no menor de 15 días hábiles a la fecha de la reunión. En el caso de citación de Asambleas Extraordinarias se insertará además el orden del día, es decir, los temas de los que tendrá que ocuparse la Asamblea. **ART. 26: QUÓRUM:** Constituye quórum, en las sesiones ordinarias y extraordinarias de la asamblea, cualquier número singular o plural de personas que represente más del cincuenta por ciento (50%) de las acciones suscritas. **ART. 27: FALTA DE QUÓRUM:** Si en cualquier reunión de la asamblea no se obtuviere el quórum fijado en estos estatutos, se citará a una nueva reunión y en esta oportunidad la asamblea podrá sesionar y deliberar con cualquier número de personas que concurran, sea cual fuere el número de acciones que representen. La nueva reunión deberá efectuarse no antes de los 10 días ni después de los 30 contados desde la fecha de la primera reunión. Los días serán hábiles. **ART. 28: PRESIDENTE:** La Asamblea será presidida por el Gerente o por las personas que designe para tal efecto la misma asamblea. **ART. 29: FUNCIONES:** Son funciones reservadas a la Asamblea General de Accionistas las siguientes: a)- Elegir el Gerente y Subgerente y señalarles su remuneración; b)- Darse su propio reglamento; c)- Reformar los estatutos; d)- Ampliar, restringir o modificar el objeto de la sociedad; e)- Decretar el aumento de capital y la capitalización de utilidades; f)- Resolver sobre la disolución de la sociedad; g)- Decidir sobre el cambio de razón social, su transformación en otro tipo de sociedad, la fusión con otra u otras sociedades, la incorporación en ellos de otra u otras sociedades, o sobre las reformas que afecten las bases fundamentales del contrato, o que aumenten las cargas de los accionistas; h)- Reglamentar lo relativo al derecho de preferencia de las acciones que sean creadas; i)- Decretar la enajenación o el gravamen de la totalidad de los bienes de la empresa, autorizando para ello al gerente; j)- Aprobar o improbar las cuentas, el balance y el estado de pérdidas y ganancias; k)- Decretar la distribución de utilidades, la cancelación de pérdidas y creación de reservas; l)- Remover libremente a cualquiera de sus empleados o funcionarios de la entidad, cuya designación le corresponda; m)- Decretar la compra de sus propias acciones con sujeción a la ley y a los presentes estatutos; n)- Autorizar la emisión de bonos industriales; ñ) Estatuir y resolver sobre los asuntos que le correspondan como suprema autoridad directiva de la sociedad.

ART. 30: DECISIONES. Todas las decisiones de la Asamblea serán adoptadas con el voto favorable de personas que representen más del 50% de las acciones presentes **ART. 31: DECISIONES ESPECIALES:** Las decisiones de la Asamblea referente a reforma de estos estatutos o a la enajenación o gravamen de la totalidad de los bienes de la empresa, requerirán, para su validez, que sean aprobadas por el voto favorable de la persona o personas que representen más

del 50% de las acciones que representen el capital suscrito y pagado. **ART. 32: REUNIONES SIN CONVOCATORIA:** La Asamblea General de Accionistas puede reunirse en cualquier tiempo y lugar, sin necesidad de previa convocatoria, y ejercer todas las funciones que le son propias, siempre que se encuentre debidamente representada la totalidad de las acciones suscritas. **ART. 33: ACTAS:** Todas las reuniones, decretos, acuerdos, resoluciones, decisiones, elecciones y demás actos de la Asamblea General se harán constar en un libro de actas, que firmarán el presidente y secretario que dirija la sesión. Las actas así elaboradas deberán ser sometidas a la aprobación de la Asamblea General o a las personas designadas por ella, caso en el cual éstas también firmarán las actas respectivas. **CAPITULO V.- GERENTE. ART. 34:** La sociedad tendrá un Gerente y un Subgerente. **ART. 35:** Tanto el Gerente, como el subgerente, serán elegidos por la Asamblea General para períodos de dos años, sin perjuicio de que la misma Asamblea pueda removerlos libremente en cualquier tiempo. **ART.36.** El Gerente será el Representante Legal y ejercerá todas las funciones propias de la naturaleza de su cargo o aquellas que no hayan sido asignadas a otro órgano de dirección, y en especial, las siguientes: 1) Representar a la sociedad ante los accionistas, ante terceros y ante toda clase de autoridades de orden administrativo y jurisdiccional; 2) Ejecutar y/o suscribir todos los actos, contratos u operaciones correspondientes al objeto social, sin limitación alguna; 3) Autorizar con su firma todos los documentos públicos o privados que deban otorgarse en desarrollo de las actividades sociales o en interés de la sociedad. 4) Presentar a la Asamblea General en sus reuniones ordinarias, un inventario y un balance de fin de ejercicio, junto con un informe escrito sobre la situación de la sociedad, un detalle completo de la cuenta de pérdidas y ganancias y un proyecto de distribución de utilidades obtenidas; 5) Nombrar y remover los empleados de la sociedad y de los establecimientos de comercio que la sociedad establezca; 6) Tomar todas las medidas que reclame la conservación de los bienes sociales, vigilar la actividad de los empleados de la administración de la sociedad e impartirles las órdenes e instrucciones que exija la buena marcha de la sociedad; 7) Convocar la Asamblea General a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue conveniente o necesario y hacer las convocatorias del caso cuando lo ordenen los estatutos; 8) Cumplir las órdenes e instrucciones que le imparta la Asamblea General. En cuanto al manejo de los negocios de la sociedad no tendrá ningún límite de cuantía para su realización y ejecución; 9) Cumplir o hacer que se cumplan oportunamente todos los requisitos o exigencias legales que se relacionen con el funcionamiento y actividades de la sociedad; **PARAGRAFO:** El subgerente reemplazará al Gerente en sus faltas o ausencias temporales o definitivas, con las mismas facultades, obligaciones y responsabilidades.

CAPITULO VI. EL BALANCE, LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES Y LA RESERVA.

ART. 37: INVENTARIO Y ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS: El 31 de diciembre de cada año se verificarán los asientos contables correspondientes al balance de prueba de esa misma fecha, se cortarán las cuentas y se producirá el inventario general y el estado de pérdidas y ganancias correspondientes al año fiscal, concluido en esa fecha.

ART 38: BALANCE GENERAL: Determinados los resultados finales del ejercicio se procederá a la elaboración del balance general al 31 de diciembre de cada año, el cual se someterá a la aprobación de la Asamblea General de Accionistas, junto con el estado de pérdidas y ganancias del ejercicio **ART 39: RESERVAS ESPECIALES.** La Asamblea General de Accionistas podrá crear, si lo estima conveniente, cualquier clase de reservas, tomadas de las utilidades líquidas y una vez deducida la suma necesaria para la reserva legal, siempre que tengan una destinación especial y

justificada, conforme a la ley. **ART. 40: DIVIDENDOS:** La Asamblea General, una vez aprobado el balance, el estado de pérdidas y ganancias y destinadas las sumas correspondientes a la reserva legal y a la que ella misma estime conveniente, fijará el monto del dividendo. **CAPITULO VII.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN. ART. 41.** La sociedad se disolverá: 1. Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuya explotación constituye su objeto. 2. Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad. 3. Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en las leyes. 4. Por decisión de los asociados adoptada conforme a las leyes y al presente estatuto. **ART. 42:** Cuando se verifique las pérdidas indicadas en el numeral 7º del artículo anterior, los administradores se abstendrán de iniciar nuevas operaciones y convocarán inmediatamente a la Asamblea General, para informarla completa y documentadamente de dicha situación. **ART. 43:** La Asamblea podrá tomar u ordenar las medidas conducentes al restablecimiento del patrimonio por encima del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito, como la venta de bienes sociales valorizados, la reducción del capital suscrito, conforme a lo previsto en la ley, la emisión de nuevas acciones, etc. Si tales medidas no se adoptan, la Asamblea deberá declarar disuelta la sociedad para que se proceda a su liquidación. Estas medidas deberán tomarse dentro de los seis meses siguientes a la fecha en que queden consumadas las pérdidas indicadas. **ART. 44:** La disolución proveniente de decisión de los asociados se sujetará a las reglas previstas para la reforma del contrato social. Cuando la disolución provenga de la iniciación del trámite de liquidación obligatoria o de la decisión de autoridad competente, se registrará copia de la correspondiente providencia, en la forma y con los efectos previstos para las reformas del contrato social. La disolución se producirá entre los asociados a partir de la fecha que se indique en dicha providencia, pero no producirá efectos respecto de terceros sino a partir de la fecha del registro.

ART 45: Cuando la disolución provenga de causales distintas de las indicadas en el artículo anterior, los asociados deberán declarar disuelta la sociedad por la ocurrencia de la causal respectiva y darán cumplimiento a las formalidades exigidas para las reformas del contrato social. No obstante, los asociados podrán evitar la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida y observando las reglas prescritas para las reformas del contrato, siempre que el acuerdo se formalice dentro de los términos establecidas por la ley para el efecto. **ART. 46:** Disuelta la sociedad se procederá de inmediato a su liquidación. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y se conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidación. El nombre de la sociedad disuelta deberá adicionarse siempre con la expresión “en liquidación”. Los encargados de realizarla responderán de los daños y perjuicios que se deriven por dicha omisión. **ART 47:** Disuelta la sociedad se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito por las leyes. Las determinaciones de la Asamblea deberán tener relación directa con la liquidación. Tales decisiones se adoptarán por la mayoría absoluta de votos presentes **ART. 48:** Actuará como liquidador el Gerente quien presentará en las reuniones ordinarias de la Asamblea estados de liquidación, con un informe razonado sobre su desarrollo, un balance general y un inventario detallado. Estos documentos estarán a disposición de los asociados durante el término de la convocatoria. **ART. 49:** Las personas que entren a actuar como liquidadores deberán informar a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico que circule regularmente en el lugar del domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio de la sociedad.

ART. 50: Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna de los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda del doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución. **ART.51:** El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre prelación de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles la que se distribuirá entre los socios en caso contrario. **ART. 52:** En el periodo de liquidación la Asamblea sesionará en reuniones ordinarias o extraordinarias en la forma prevista en los estatutos y tendrá todas las funciones compatibles con el estado de liquidación, tales como nombrar y remover libremente a los liquidadores y sus suplentes, acordar con ellos el precio de los servicios, aprobar la cuenta final y el acto de liquidación. **ART. 53:** Cancelado el pasivo social externo se elaborará la cuenta final de liquidación y el acta de distribución del remanente entre los accionistas. El liquidador o liquidadores convocarán conforme a estos estatutos, a la Asamblea para que dicho órgano apruebe las cuentas de su gestión y al acta de distribución; si hecha la citación no se hace presente ningún asociado, los liquidadores convocarán a una segunda reunión para dentro de los diez (10) días hábiles siguientes y si en esta ocasión no concurre ninguno, se tendrán por aprobadas las cuentas de los liquidadores, las cuales no podrán ser impugnadas posteriormente. Aprobada la cuenta final de liquidación se entregará a los asociados lo que les corresponda. **ART.54:** Por decisión tomada la mayoría absoluta podrá prescindirse de hacer la liquidación en los términos anteriores y constituir con las formalidades legales, una nueva sociedad que continúe la empresa social. **ART. 55:** Los terceros no tendrán acciones contra los asociados por las obligaciones sociales. Estas acciones sólo podrán ejecutarse contra los liquidadores y únicamente hasta concurrencia de los activos sociales recibidos por ellos. **ART. 56:** Si de acuerdo con las normas anteriores quedaren bienes en especie por distribuir, los accionistas podrán convenir por unanimidad tales distribuciones reunidos en asamblea y el liquidador o liquidadores procederán de conformidad.

CAPITULO VIII.-DISPOSICIONES FINALES. ART. 57: REFORMAS DE ESTATUTOS: Las resoluciones sobre reformas de estatutos deben ser aprobadas en un solo debate, en reuniones ordinarias a extraordinarias de la Asamblea General de Accionistas y requieren el voto favorable superior al cincuenta ciento (50%) de las acciones que representen el capital suscrito y pagado de la sociedad. Estas reformas serán por documento privado y se inscribirá en el registro mercantil conforme a la ley. **ART. 58: RESERVA COMERCIAL:** Ningún empleado o funcionario podrá revelar las operaciones de la sociedad, a menos que lo exijan las entidades o funcionarios que de acuerdo con los Estatutos pueden conocerla, o alguna autoridad facultada legalmente. Los accionistas sólo pueden conocer las operaciones sociales durante el término que la ley concede para hacer uso de este derecho **ART. 59: PROHIBICIONES:** La sociedad no podrá constituirse en garante de obligaciones de personas distintas a sus socios fundadores. **ART. 60: DIFERENCIAS:** Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación se resolverá por un Tribunal de Arbitramento designado por la Cámara de Comercio de Bogotá, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que lleva dicha Cámara. - El Tribunal así constituido se sujetará a lo dispuesto por las normas vigentes que regulan la materia, de acuerdo con las siguientes reglas: a) El Tribunal estará integrado por un árbitro. b) La organización interna del Tribunal se sujetará a las reglas previstas para el efecto por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá. c) El Tribunal decidirá en derecho. d) El Tribunal funcionará en la ciudad de Bogotá en el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá. **ART. 61: NOMBRAMIENTOS:** La

asamblea de socios nombra como GERENTE y SUBGERENTE de la sociedad a las siguientes personas: GERENTE a **GILBERT SERGE STAFFELBACH**, identificado con cedula de Extranjería N° 152522 y como SUBGERENTE a **BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ**, identificado con cedula de ciudadanía N° 1`020.719.846 de Bogotá.

Los nombrados son mayores de edad y domiciliados en la ciudad de Bogotá, quienes encontrándose presentes aceptaron los cargos para los cuales fueron nombrados.

ANGELICA MARIA ORTIZ CARDENAS
C.C.N° 52`698.89 de Bogotá

JENNY LEONOR ORTIZ HERNANDEZ
C.C. N° 1`020.718.830 de Bogotá

BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ
C.C.N° 1`020.719.846 de Bogotá

ROSA ELVIRA CASAS DE AYALA
C.C.N° 41`551.342 de Bogotá

ANEXO N° 4

ANTEPROYECTO

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÀ SAS

UNIVERSIDAD DE SANTO TOMÁS, BOGOTÁ, COLOMBIA

MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABÁ S.A.S

Facultad de Administración de Empresas

ANTEPROYECTO

**Juan Camilo Pulido Sabogal, Andrés Fernando Garzón Moreno & Brayan Camilo Rubio
Ortiz**

10/12/2015

FÁBRICA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS Y ALIMENTICIOS

Nombre del Sector: Agroindustrial

Clasificación: Productos Lácteos y alimenticios

ACTIVIDAD PRINCIPAL: PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS Y ALIMENTICIOS

- 1) Elaboración de productos lácteos bebibles y cuchareables.
- 2) Elaboración de todo tipo de quesos.
- 3) Elaboración de leche pasteurizada y descremada.
- 4) Elaboración de productos alimenticios derivados de la leche.

Tabla de contenido

1.	
INTRODUCCIÓN	197
2. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	199
OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DENTRO DEL PROCESO DE LOS LÁCTEOS.....	200
Caracterización del sector lechero en Colombia	200
OPORTUNIDADES GLOBALES DEL SECTOR.	201
AMENAZAS GLOBALES DEL SECTOR.....	202
COMPETIDORES EN EL MERCADO.	203
ALPINA S.AS.....	204
Reseña histórica.....	204
Parmalat.....	204
Colanta	205
Alquería S.A.....	205
Algarra S.A.	207
COMPETENCIA REGIONAL.	207
ALIVAL – ALIMENTOS DEL VALLE S.A.	207
AURALAC	208
LACTEOS BETANIA	208
3. FORMULACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE LANZAMIENTO Y PENETRACIÓN.	209
DESCRIPCIÓN SOBRE LA FORMA DE PRODUCCIÓN.	210
4.1. DIAGRAMA DE FLUJO O PROCESOS.....	210
4.2 PRODUCTOS INICIALES Y A MEDIANO PLAZO QUE SE PROCESARAN EN LA COMPAÑIA.	211
NIVELES DE PRODUCCION DE LA EMPRESA MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS.	212
PRIMERA ETAPA:	212
SEGUNDA ETAPA.....	212
5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	213
6. JUSTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO.....	214
6.1 JUSTIFICACIÓN GENERAL.....	214

6.2 JUSTIFICACIÓN GEOPOLITICA.	214
6.3 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA.	215
7. PLAN DE ACTIVIDADES.	216
SÍNTESIS DE ACTIVIDADES.....	216
CREACIÓN DE LA EMPRESA. Estas actividades se desarrollaron desde el 9 de Febrero hasta 5 de Abril de 2015.....	216
CONSECUSIÓN, COMPRA Y LEGALIZACIÓN DE TERRENO.	216
SOLICITUDES DE PERMISOS ANTE AUTORIDADES COMPETENTES. (25 de Mayo al 30 de Agosto/2015).....	216
LIMPIEZA GENERAL DEL TERRENO	217
CONSTRUCCIÓN DE PLACAS.	217
MONTAJE. ALISTAMIENTO Y PRUEBAS PLANTA DE PRODUCCIÓN.....	217
RECEPCIÓN HOJA DE VIDA, SELECCIÓN Y PRUEBA DE PERSONAL.....	217
8. MISIÓN Y VISIÓN	218
8.1VISIÓN:	218
8.2MISIÓN:	25
BIBLIOGRAFÍA.....	218

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1.....	PLAN DE ACTIVIDADES
ANEXO 2.....	CERTIFICADO EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
ANEXO 3.....	REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO (R.U.T)
ANEXO 4.....	MINUTA DE CONSTITUCIÓN

2. INTRODUCCIÓN

Mozzarella la cabaña de Urabá, es un proyecto que dentro de todas las posibilidades es viable, porque se aprovecharán todos los recursos y materia prima que posee la región donde se piensa instalar (Chigorodó, Antioquia). Todo esto con distintas perspectivas se ve reflejado en un proyecto integral, enfocado tanto a la parte empresarial, moral y de apoyo apostándole al progreso de la región.

El sector de lácteos es reconocido como el segundo productor de diversos nuevos productos, después de la elaboración de bebidas. Durante los últimos años, en Colombia las industrias de productos lácteos, han tenido en cuenta un total de 20.432.140 cabezas de ganado, de las cuales 2.422.531 (12%), se destinaban de forma exclusiva a la producción de leche, y 7.867.534 (39%), tenían orientación al sistema doble propósito (leche y carne), todas estas generaron una producción lechera cercana a los 13 millones de litros diarios, la cual fue destinada en un 8% al autoconsumo, 10% al procesamiento en finca y el 82% restante para la venta (Bohórquez, Buitrago, Joya, Montaña, & Rivera 2012).

Las tendencias dentro de este sector están cambiando de manera significativa ya que la salud y el bienestar se han convertido en aspectos importantes, porque los consumidores demandan alimentos que beneficien a su organismo. En ese sentido las empresas de lácteos deben ser líderes en alimentos funcionales. Por ello en el mercado se encuentran gran variedad de productos como las leches digestivas, “cardio-saludables”, con propiedades que favorecen a la energía y crecimiento. Las últimas tendencias están alineadas al mejoramiento de los productos con otros elementos como: calcio, magnesio, hierro, vitaminas, ácidos grasos, omega 3, fibras, jalea real, aloe vera, entre otros (Pineda 2015).

Según Jaramillo y Areliza (2012) “Las problemáticas del sector lácteo son: los altos costos de elaboración para el sector primario, como consecuencia se divide a causa de los altos gastos agropecuarios; falta de relación entre los eslabones de la cadena, falta de garantías que ofrezcan equilibrio al sistema de pago de la leche cruda al proveedor; la leche es un producto altamente perecedero lo que no favorece la capacidad de negociación del productor de leche; mal uso de los lacto-sueros creando confusión al consumidor en los procesos de comercialización y los acuerdos comerciales internacionales firmados por Colombia”. Pero también aumentado de manera significativa el consumo de productos lácteos lo que se manifiesta en sus ventas las cuales alcanzan casi \$6 billones por año, esto permite que las empresas de este sector puedan realizar una expansión nacional, consolidando los negocios, comprando empresas pequeñas y medianas para asegurar la productividad y reducir costos (Dinero 2015).consolidando los negocios, comprando empresas pequeñas y medianas para asegurar la productividad y reducir costos (Dinero 2015).

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

En los últimos estudios realizados por PROEXPORT y ONU Sección para la alimentación y la agricultura, entre los años (2011 / 2014). El sector lácteo en Colombia cada vez toma más fuerza, aportando el 7% de los empleos totales y el 20% de los empleos del sector agropecuario y ocupando el cuarto lugar en producción de leche en América Latina con 6538 millones de litros al año. En Colombia las principales empresas de lácteos son Colanta, Alpina, Coolechera, Alquería y Parmalat, entre ellas reúnen el 72% de las ventas y preferencia entre los consumidores; dichas empresas ofrecen a los consumidores productos como leche, yogurt, queso, queso crema, arequipe, mantequilla, entre otros. A continuación se muestra una gráfica que nos muestra la producción de leche en América Latina (figura 1).

PRODUCCIÓN DE LECHE EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE AÑO 2014

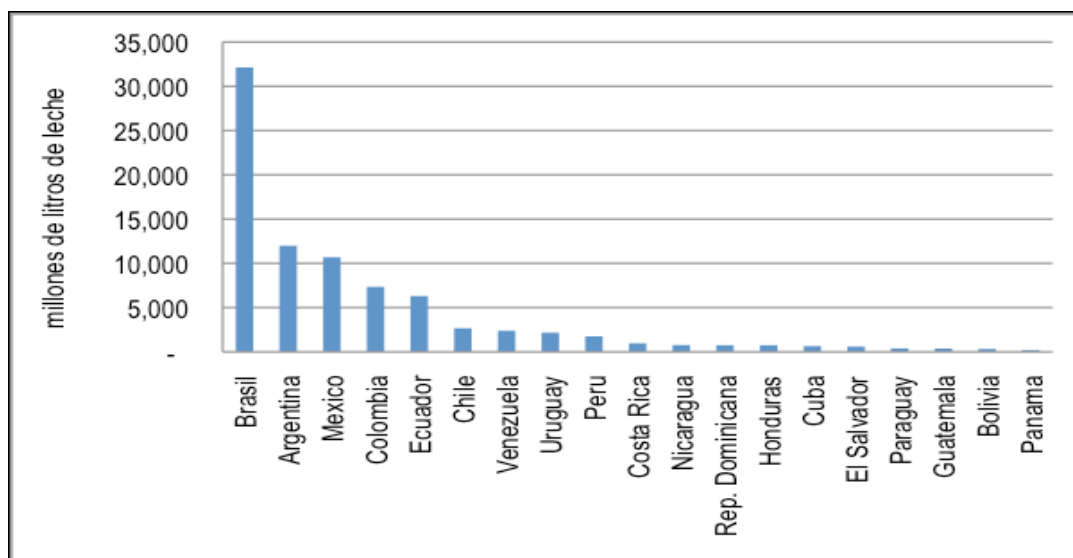


FIGURA: Documento para la alimentación y la agricultura. ONU (2014).

Estas estadísticas son evidencia de la baja participación de nuevas empresas y conglomerados que estén dispuestos a competir con calidad y mejores precios con las empresas tradicionales; Mozzarella la Cabaña de Urabá S.A.S, reunirá todos los requisitos para ofrecerle al consumidor un excelente producto a un buen precio para así ganar reconocimiento entre los consumidores.

Esta empresa está proyectada para abarcar el mercado nacional, pero inicialmente se comenzará por conquistar el mercado local aledaño a la sede de fábrica de la empresa. Los productos ofrecidos serán: leche y sus derivados como el yogurt, quesos frescos, quesos madurados, quesos procesados, queso crema, arequipe y mantequilla.

Este sector ofrece muchas ventajas tanto para el productor como para la economía del país; esto último debido a que en Colombia hay más de 2600 litros de leche fresca producida y lista para ser procesada, por esto mismo las posibilidades de éxito de esta empresa son muy altas.

Esta empresa está legal y formalmente constituida, por lo tanto contamos con todo el respaldo del Estado colombiano (Decreto 616 de 2006 y Decreto 3411 de septiembre de 2008) para realizar todas las actividades propuestas de producción y comercialización.

En este momento hay mucha maquinaria disponible para la producción que por supuesto cuenta con la última tecnología del mercado, lo cual permitirá alcanzar el objetivo de calidad de la empresa. Además nuestros productos estarán dirigidos tanto para el público de consumo directo como para el industrial, para lo cual se utilizarán diferentes empaques y presentaciones según sean el caso.

La empresa tiene su domicilio principal en un sector de tradición productora de leche, por lo cual la fábrica de producción estará ubicada en el mismo sitio, dándonos una ventaja importante para los costos de la compañía.

La ventaja competitiva más importante de esta empresa es el compromiso con la calidad, avance tecnológico y la integridad de la misma, lo que le permitirá posicionarse como una empresa sólida e importante en este sector.

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DENTRO DEL PROCESO DE LOS LÁCTEOS

Caracterización del sector lechero en Colombia

La leche es un producto agropecuario el cual necesita cierto grado de transformación para poder ser consumido, llamado esterilización y así poder comercializarse; este proceso se conoce como pasteurización. Las plantas que manipulan y procesan la leche están caracterizadas porque es un producto altamente perecedero, lo que requiere de un extremo cuidado y vigilancia durante todos los pasos de la cadena de frío hasta su llegada al consumidor (Bohórquez, Buitrago, Joya, Montaña, & Riviera, 2012).

Colombia ha logrado posicionarse como uno de los mayores productores lácteos, siendo en cuarto lugar en América latina; según Proexport (2011) *“Colombia produce un volumen aproximado de 6.500 millones de toneladas por año, superado solo por Brasil, México y Argentina. A nivel mundial, Colombia ocupa una posición privilegiada al ubicarse en el lugar número 15 dentro del ranking total de productores”*.

La cadena productiva está basado en primer nivel la producción de leche cruda, en segundo el proceso de pasteurización y por último la producción de leches ácidas y quesos (Departamento Nacional de Planeación, 2003).

Basados en lo anterior podemos estimar las oportunidades y amenazas que pueden surgir dentro del proceso de Comercialización, distribución y venta de los productos que procesara la compañía MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS.

OPORTUNIDADES GLOBALES DEL SECTOR

Según(Espinal, Covalada, & Gonzales, 2005)existen varias ventajas para las empresas productoras de leche colombiana s como lo son:

1. En Colombia existe variedad de leche, permitiendo a los procesadores lácteos disponer de ellas para poseer la fabricación de productos variados que se diferencien de otras del mercado por sus características y composición garantizando un mayor rendimiento de la leche y amplia gama de productos según las exigencias del mercado.
2. Debido a la certificación otorgada por la Organización Mundial de la Santidad Animal (OIE) del año 2009; los productores tienen mayor acceso a los mercados de exportación, ya que declara que Colombia es un territorio 100% libre de una enfermedad común en las vacas llamada fiebre aftosa; convirtiéndonos en un país comprometido con la calidad de la leche abriéndonos puertas al mercado nacional e internacional.
3. Existen organizaciones orientadas a fomentar y mejorar la actividad ganadera y su promoción en el desarrollo y crecimiento de las empresas lácteas en Colombia como lo es la Federación Colombiana de Ganaderos (Federan) la cual desarrolla planes estratégicos para buscar la tecnificación y competencia en la industria de productos lácteos como el Plan Estratégico de la Ganadería Colombiana 2019 (PEGA).
4. El sector lechero es considerado uno de los más dinámicos del país porque concentra un 3,18% del empleo total nacional, lo que equivale a 13,92% de los empleos generados por el sector agropecuario y también ocupa un espacio en el PIB del sector agropecuario colombiano, ya que la leche es uno de los productos más desarrollados en Colombia.

“Gradualmente la producción bruta del sector alcanzó los US\$ 1.100 millones, para el 2011, un año después, la cadena láctea representó el 3,7% del total del PIB. Por su parte, el gobierno trazó el objetivo de alcanzar una producción de 1,4 millones de Toneladas de leche para el 2020, aumentando su producción en un 57% en 9 años y Así potenciar el perfil exportador del sector” (Acosta, 2012).

OPORTUNIDADES DEL PROYECTO MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA S.A.S

1. Contamos con el suministro permanente de la materia prima (leche cruda), procedente de dos fincas de propiedad de los Accionistas de la compañía, lo cual nos garantiza la fabricación de nuestros productos.
2. La cercanía de los proveedores de la Leche cruda y la planta de producción, facilitando la recepción de la misma y la transformación de manera oportuna.
3. La disminución de los costos de producción, debido al precio de compra de la materia prima, valor del transporte por desplazamiento a la planta de producción, los que terminan incidiendo en el precio del producto final, haciéndolo más competitivo.

AMENAZAS GLOBALES DEL SECTOR

- 1) El problema del entorno se describe a un grupo de hechos transformadores constantes e impredecibles de origen demográfico, tecnológicos y de regulación. Estas transformaciones producen desequilibrio en el entorno, ocasionando que la capacidad de presentimiento del cambio por parte de las empresas tenga cada vez menos certeza, dificultándolas actividades (Acosta, 2012).
- 2) Teniendo en cuenta las características y el funcionamiento del sector es posible afirmar que el sector lechero en Colombia se encuentra en un entorno complicado ya que los factores como el movimiento e innovación que están en constante transformación ocasionan complejidad e incertidumbre, por los empresarios, provocando altos grados de cambio. El sector es vulnerable, debido a que es dependiente de su entorno y cualquier en este como: el cambio en el clima o en la elaboración de leche; está sujeto a una constante variación en las ganancias y elaboración del producto, poniendo en juego la rentabilidad de la empresa, es decir, si un elemento que afecte al ganado se altera como la temperatura o enfermedades, habrá un cambio en los beneficios y entradas de la empresa, así como la calidad de sus productos (Ayala, 2013).
- 3) Las empresas lecheras compiten en un entorno precario ya que el gusto de los consumidores cambia constantemente. De igual forma los precios son un punto importante para los clientes y la decisión de cual marca comprar, por lo que hay que tener un balance entre precio y calidad que el consumidor pueda apreciar, lo cual es particularmente difícil si se habla de un producto dirigido a un gran número de personas, por lo que las empresas necesitan conocer y adoptar las exigencias del mercado (Escobar & Arismendi, 2013).

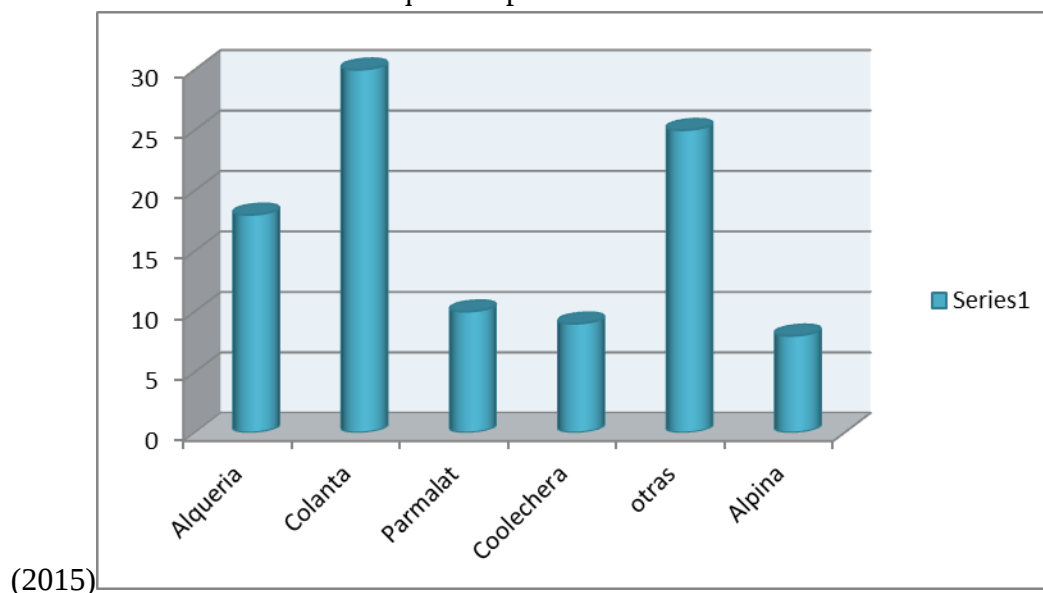
- 4) El Acuerdo de Libre Comercio que firmó Colombia con la Unión Europea, es una gran desventaja para las empresas productoras de leche colombianas ya que la calidad y la popularidad de la leche proveniente de Europa es mayor; lo que ha generado controversia al interior de nuestro país, *“Desde la vigencia del acuerdo, la UE eliminará los subsidios a la exportación a Colombia de leche y sus derivados; sin embargo, mantendrá las multimillonarias ayudas internas a sus productores”* (Espectador, 2013).

AMENAZAS DEL PROYECTO MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS

COMPETIDORES EN EL MERCADO

Según Propaís las empresas más representativas del sector lácteo en el país cubren la demanda como la muestra la siguiente gráfica.

Gráfica 1: marcas que compran los colombianos DINERO



ALPINA S.AS

Reseña histórica

Alpina S. A. comienza con el sueño de 2 hombres suizos, Max Bazinger y Walter Goggel en 1945; de crear una empresa que se encargara del procesamiento de la leche. En sus inicios elaboraban queso de manera manual. A partir de allí compraron un terreno donde construyeron la primera planta Alpina; empresa que siempre se ha caracterizado por la calidad, confianza e innovación. Poseen un gran catálogo de productos como leches, quesos, yogurt, bebidas, postres, cremas y café latte en alianza con Juan Valdez (ALPINA, 2000).

En 2008 realizó significativas colaboraciones en el mercado por medio de acuerdos de comercialización en Chile y Perú. Además ha conseguido llevar la empresa a unos altos esquemas de producción, preservados por certificaciones como ISO, HACCP y BASC (Business Antismuggling Coalición por sus siglas en inglés) (TIEMPO, 2008).

Crecimiento

Actualmente Alpina La compañía de productos alimenticios también señaló que también registró un incremento del Ebitda, el cual ascendió 47.361 millones de pesos, con un crecimiento del 38,7 por ciento frente al 2013.

"Con estos resultados, Alpina cierra el tercer trimestre del 2014 con los siguientes acumulados y crecimientos frente al mismo período de 2012: ventas netas de 1,066 billones de pesos (crecimiento del 1,8%), Ebitda de 116.014 millones de pesos (crecimiento del 10,1%), margen Ebitda del 10,9% y una utilidad antes de impuestos de 40.051 millones con una margen de 3,8%"(Portafolio, 2014).

Parmalat

Reseña histórica

En sus orígenes esta empresa, estuvo establecido en Parma, Italia, el 15 de abril de 1961 su creador, Calisto Tanzi, inauguró una sede de pasteurización. Su empaque inicial en papel lo llevó a ser conocido como el tetraedro. En 1966 proyectó la original leche larga vida con proceso UHT, lo que hacía que el producto obtuviera una mayor preservación, aumentándolo unos seis meses, lo que cambió su época, a nivel lechero. En 1970, Parmalat mercantilizó una amplia diversidad de

productos larga vida y consiguió mercancías innovadoras procedidas de la leche. Para 1980 prometió productos para España, Portugal y Francia y América Latina. En la década de los noventa ingresó en la Bolsa de Milán. Y no tardó mucho para ser conocido a nivel nacional e internacional, transformándose en una empresa multinacional con gran grado de reconocimiento en el sector de lácteos, bebidas y panadería. Gran parte del triunfo alcanzado es debido a que en 2011 la entidad formuló operaciones, en las que la empresa francesa Lactalis adquirió un 83%; con esto Parmalat se estableció como la compañía más exitosa del sector y como la más grande negociante de leche, ya que sus ventas diarias alcanzan una media del cuarenta y cinco millones de litros. Los territorios donde Parmalat tiene figura son, Australia, Europa Sudáfrica, Norteamérica, Centroamérica y Suramérica (PARMALAT, 2000).

Crecimiento

En 2003 Parmalat tuvo una gran baja en consecuencia de una deuda de 15 millones de euros ya que la compañía realizó diferentes compras internacionales y para costearlas adquirió la deuda, pero los negocios no lograron las ganancias esperadas y reconocieron pérdidas (BBC, 2003).

Colanta

Reseña histórica

En la década del sesenta y cuatro el escenario de los lecheros en Antioquia era muy confuso. Ya que en la zona la minería de oro coló las tierras, ocasionando que el sostenimiento de las familias acatara de la obtención de leche. Por lo que la Alcaldía de Medellín obstaculizó la comercialización de leche cruda, para así controlar un 95% del mercado lechero. A mediados de 1974, varios pueblerinos con respaldo de la Secretaría de Agricultura fundaron Coolechera. En sus orígenes el funcionamiento, fue declarado en quiebra legal en varias ocasiones por lo que el Gobierno decretó su cancelación. En 1975 el veterinario, Jenaro Pérez cambió de Coolechera a Colanta (Cooperativa Lechera de Antioquia) y surgió en el intercambio bajo el nuevo nombre el 25 de julio de 1976. Su triunfo y reconocimiento se debieron a la experiencia del veterinario (COLANTA, 2000).

Crecimiento

Hoy en día Colanta es una compañía muy querida a nivel nacional y sus cabezas son más de 11 mil campesinos de todo el país. Después de 35 años *“Colombia ha pasado de ser un país con necesidad de importar leche a ser un país autosuficiente: pasó de 50 a 146 litros/año de consumo per cápita. Colanta se ha consolidado como la única empresa lechera del país con el máximo reconocimiento de la Presidencia de la República de Colombia: la Cruz de Boyacá”* (DINERO, COLOMBIA, PAÍS AUTOSUFICIENTE A NIVEL LECHERO, 2012).

Alquería S.A.

Reseña histórica

En 1958 el profesor Jorge Cavelier instituyó la sede de procesamiento de leche, Alquería S.A. que se ubicó en Cajicá. Alquería S.A. En sus inicios fue una compañía familiar que pretendía ofrecer

sostén al progreso de la zona con unas responsabilidades: la resistencia y la prosperidad de las familias colombianas. Según alquería:

“El desafío era magno: incitar un cambio de la costumbre de consumo hacia la leche pasteurizada”

Esta empresa se fundó para formar altos modelos de calidad, para lo cual se realizó un proceso intenso, para poder alcanzar los sellos de Quality Chekd, HACCP e ISO.

En la sociedad actual su catálogo se fragmenta en cuatro clases de productos: 1) Leches: fresca, rígidos y larga vida; 2) Valor agregado: choco leche, avena, leche 200 y sorbetes; 3) Derivados: mantequilla; 4) Preparación alimenticia (Bohórquez, Buitrago, Joya, Montaña, & Riviera, 2012).

En la década de 1970, la compañía se desarrolló través de la ejecución de los cartones de parafina. En 1988 la asociación tuvo un cambio el cual consistía en reunir expertos para manejar los espacios importantes, y así garantizarla evolución de la entidad para ofrecer productos de una gran calidad. Para 1992 Alquería S. A. consiguió un contrato con una empresa estadounidense lo que les permitió establecer una estrategia: fabricar y comercializar otras bebidas. En 1998 arrojó al mercado un producto llamado Larga Vida, que aportó una etapa de crecimiento en las ventas e indicó el compromiso en innovar y mostro la gran calidad que siempre representado a la corporación(Dinero, 2014).

Crecimiento

A finales de 2014, Alquería, informó la adquisición de Freska leche, una famosa procesadora que se ubica en el Santander y el Cesar, con ganancias anuales por \$175.000 millones, y que le contribuirá cerca de 24% del negocio a la compañía bogotana. El presidente de Alquería, manifiesta que las uniones y compra de negocios son para *“adoptar estrategias que les permitan consolidarse en el negocio lácteo. Las empresas tienen que garantizar un crecimiento orgánico, a través de inversiones e innovación, pero también uno inorgánico, buscando participación en otros mercados”*.

Actualmente en 2015 Su presidente, Carlos Enrique Cavelier, explica que las ganancias de los contendientes son primordiales para progresar, pues Colombia es un país de regiones, y una productora láctea no puede cubrirlas a todas ya que la demanda está en aumento cada año más, por lo que es necesario que se realicen proyectos como Fresk leche que permiten expender la empresa en las distintas regiones del país y esto se ve reflejado en el crecimiento de las ganancias siendo un año maravilloso para Alquería. Por ejemplo, hicimos el lanzamiento de yogur Alquería, como parte de la alianza con Danone, y de la practijarra (que facilita servir y mantener el producto (DINERO, ECONOMÍA, 2015).

Algarra S.A.

Reseña histórica

Es la compañía con más práctica en el departamento de Cundinamarca. Fue inaugurada hace 50 años por lo que tiene gran experiencia y de presencia en el mercado, brindando a los colombianos productos, nutritivos, saludables y 100% seguros. Reinició a partir del coraje iniciado por campesinos de la Sabana de Bogotá, que se propusieron cambiarlos procesos de recolecta y mercadeo de la leche para mejorar el orden de su distribución. Por eso se creó la más importante compañía procesadora y comercializadora de leche y de productos lácteos en Colombia, Algarra S.A. Más de 1000 socios ejecutan sus acciones partir la Planta de Producción, ubicada en Zipaquirá, y en su sede de comercialización en Bogotá. Para el progreso de las distintas técnicas industriales posee tecnología avanzada de punta, la cual garantiza la calidad de los productos (Algarra, 2013).

Crecimiento

En 2014 el dueño de la marca Algarra, informó la adquisición de varias entidades regionales, que sus ventas logran los US\$75 millones y poseen sedes en Barranquilla, Bucaramanga, Simijaca y Bogotá. La negociación les representó inversiones por unos US\$ 86 millones. El presidente de Grupo Gloria, asegura que estas adquisiciones permitieron una mejoría del 11% en las ganancias y es parte de la maniobra para el agrandamiento de las plantas puesto que *“hasta el momento, con la marca Algarra cubríamos básicamente el centro del país, pero la meta es ampliar nuestra participación de mercado”*. Esta compra le va a permitir a Gloria Colombia cubrir el 75% del mercado colombiano (Portafolio, 2014).

COMPETENCIA REGIONAL

ALIVAL – ALIMENTOS DEL VALLE S.A.

(ALIVAL, 2015) El 22 de diciembre de 1952, se fundó la empresa Pasteurizadora del Valle Ltda. Comenzando con el proceso y venta de leche pasteurizada. A finales del año de 1981 se establecieron diferentes asociaciones comerciales dándole el nombre de Alimentos del Valle Ltda. Al siguiente año la compañía inició un proceso de tecnificación renovando el 100% de los equipos y área sistematización, forjó distintos puntos para la recolección de la leche cruda en Pasto, Pipiales y Cumbal en el departamento de Nariño; Puerto Boyacá y Corozal para así asegurar de manera constante e ininterrumpida de la materia prima, base fundamental para el aprovechamiento de la inversión en la modernización de las plantas. A mediados de 1994 con el contrato de Exportar Ltda. Se inició la producción del refresco Tampico Citrus Punch; A finales de 1996 se funda la empresa Industria Colombia de Alimentos S.A., Inducolsa S.A. promoviendo la producción de leche UHT, para comercializarse dos años después. En 1999 se establece un convenio con Marbo que permitía el uso de la licencia de la marca Tampico. En año 2000 se estableció que la empresa Inducolsa se hiciera cargo de la producción de leches y jugos. En 2002, se convierte en sociedad anónima, En

este mismo año fue autorizada la fusión por absorción entre las sociedades Alimentos del Valle S.A sociedad absorbente y Central Lechera De Pereira S.A.

El 30 de octubre de 2008 se absorbe la compañía Industrias Delay Ltda. En Bogotá D.C. incursionando en el mercado de la capital Colombiana. En el 2011 Inducolsa S.A. cambia su razón social asociándose con Alimentos del Valle S.A. *“En el 2015 se ofrece al mercado la producción y distribución de leche Ultra pasteurizada (15 días), Ultra Alta Temperatura UAT (UHT), derivados lácteos y jugos Tampico, Red Bull entre otros productos, en los departamentos del Valle del Cauca, Nariño, Putumayo, Choco, Cauca, Eje Cafetero, Tolima, Huila y Bogotá D.C”.*

AURALAC

El 25 de mayo de 1996 inició labores Auralac creada por los hermanos GERARDO Y BEATRIZ ARBELAEZ ROJAS, Iniciaron en una casa de la cabecera de Rionegro procesando 30 litros diarios de leche para hacer quesos y cuajadas. Ahora procesan más de 83 mil litros diarios, cuentan con espaciosa instalaciones propias en la zona industrial de este mismo municipio, vereda La Laja, en el kilómetro 37 de la autopista Medellín-Bogotá. Aparte de los quesos y cuajadas con que empezó, la empresa produce hoy leche pasteurizada (descremada y entera), bebidas de yogurt, leches saborizadas, queso crema, kumis, crema de leche, mantequilla, queso industrial de dos tipos (cuajada y cuajada deslactosada) y yogurt con cereales. Próximamente lanzará su propia leche larga vida, para lo cual ya adquirieron la maquinaria necesaria. *“Será un salto adelante para nosotros en materia de tecnología, casi tanto como cuando adquirimos nuestro primer pasteurizador en 2001”.* Tienen presencia en casi todas las tiendas del Oriente antioqueño, principalmente en la zona del Altiplano, la segunda zona ganadera de Antioquia después de la región Norte (MUNDO, 2015).

LACTEOS BETANIA

Fue fundada en el año 1988 en el municipio de Santa Rosa de Osos en el departamento de Antioquia, por el Señor ELISEO DE JESUS PEREZ MESA y su esposa GILMA RESTREPO ARANGO. La empresa empieza como un pequeño negocio en su casa, elaborando quesitos artesanales que eran vendidos en la vía pública y población cercana, luego poco a poco fueron acreditándose y obligando a estos emprendedores a necesitar de más ganaderos que depositaran un voto de confianza y vendieran su leche para poder cubrir la demanda de este producto, que prometía ser muy exitoso.

Luego de varios años se conforma una empresa llamada LACTEOS BETANIA que busca generar empleo a personas del sector; pero esta ha pasado por muchas transformaciones que tienen como único objetivo tener un crecimiento y un desarrollo integro que hoy es notable por todos.

LACTEOS BETANIA en este momento es una empresa familiar conformada por una fuerza de trabajo de 170 empleos directos y alrededor de 300 empleos indirectos, tiene un gran vínculo comercial con 700 ganaderos de la región en una mutua colaboración, apoyando su tecnificación y buscando constantemente en ellos una excelente calidad en su producto. LACTEOS BETANIA comercializa en la actualidad leche entera pasteurizada, y demás derivados lácteos en el valle de Aburra y en varios municipios antioqueños entre ellos: Andes, Rio negro, Guarne, entre otros (BETANIA).

3. FORMULACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE LANZAMIENTO Y PENETRACIÓN

PROLACTA, desarrolló un estudio en el año 2011 que afirma que cuando una empresa nueva en el sector necesita usar estrategias que permitan llamar la atención de los posibles consumidores del producto, no solo basadas en el precio sino resaltando la calidad de los productos que se ofrecen.

Para lograr una buena aceptación la publicidad empleada se concentrará en resaltar los valores de calidad nutricionales, de sabor e innovación del producto y así lograr agradar al consumidor. Para la promoción y constante renovación de las estrategias empleadas, la empresa contará con un departamento de diseño especializado en publicidad y encargado de la misma.

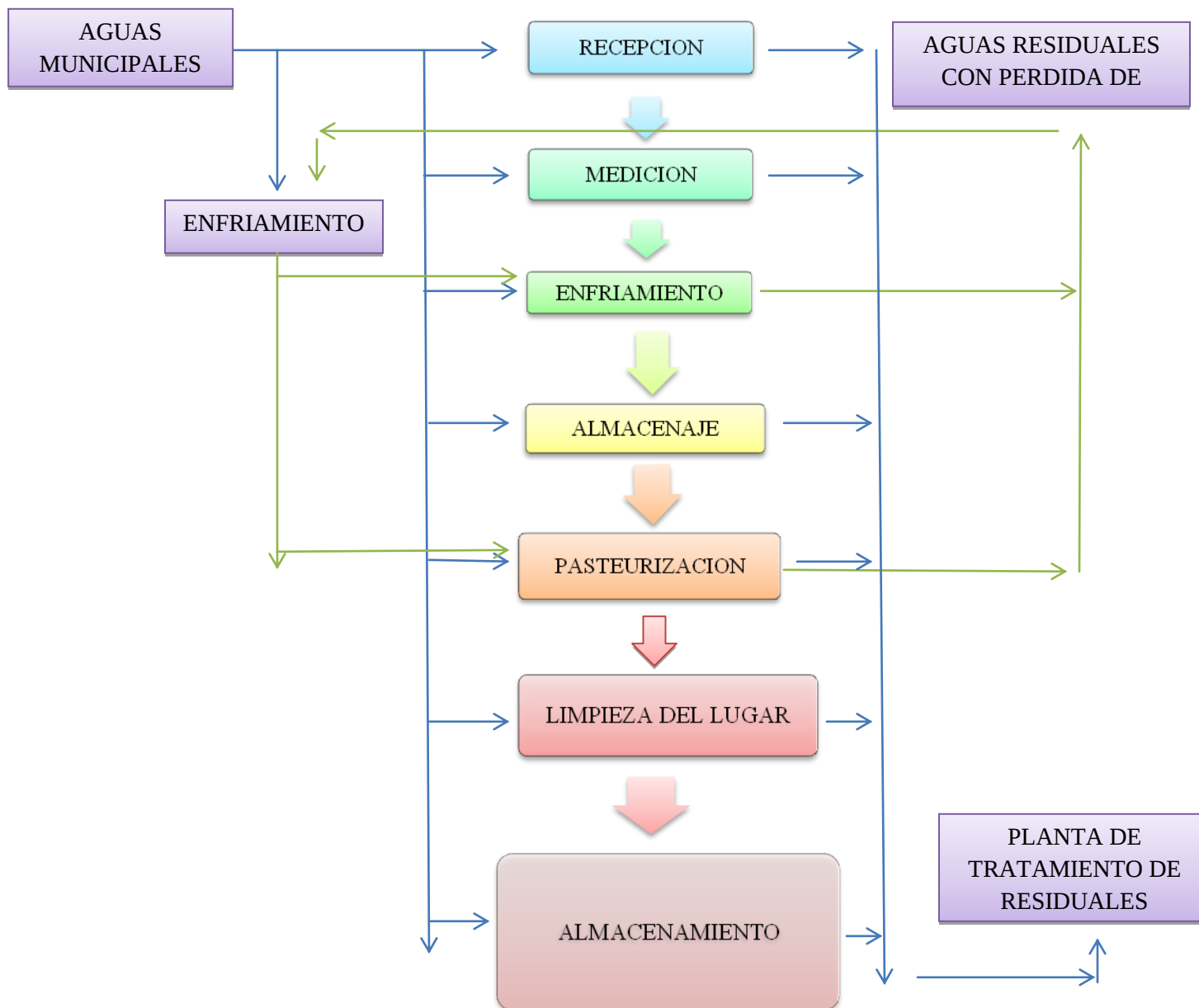
Para el lanzamiento de los productos se harán campañas en los principales centros de ventas de leche en el mercado local, como tiendas, mercados y supermercados. En estas jornadas de lanzamiento el personal encargado estará capacitado para atender al consumidor y cliente y responder a cualquier duda que se le pueda presentar.

Además idearemos promociones exclusivas por motivo del lanzamiento a las que los consumidores podrán acceder y una vez adquieran el producto por primera vez y lo prueben será posible que lo adquieran nuevamente.

DESCRIPCIÓN SOBRE LA FORMA DE PRODUCCIÓN

4.1. DIAGRAMA DE FLUJO O PROCESOS

Fuente: autores



4.2 PRODUCTOS INICIALES Y A MEDIANO PLAZO QUE SE PROCESARÁN EN LA COMPAÑÍA

MOZZARELLA DE LA CABAÑA DE URABA SAS, llevará a cabo la recepción y medición de la leche en los puntos previamente acordados con los productores, en los carros refrigerados para mantener su frescura hasta llegar a la fábrica donde se deposita toda la leche recogida en el almacenaje para posteriormente iniciar la pasteurización, empaque y almacenamiento en cuartos fríos a temperatura adecuada para la posterior distribución, de los siguientes productos:

➤ *CLASES DE LECHE*

- Leche Entera
- Leche semidescremada y descremada
- Leche semideslactosada y deslactosada

➤ *CLASES DE YOGURT*

- Yogurt Natural
- Yogurt Azucarado
- Yogurt con Frutas

➤ *CLASES DE QUESOS*

- Queso Mozzarella
- Queso campesino
- Queso doble crema
- Queso pera

NIVELES DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS.

PRODUCCIÓN

PRIMERA ETAPA

Se iniciará con una cantidad de leche cruda propia, ya que se cuenta con ganado vacuno y bufalino, que garantice dicha provisión fija de materia prima, de 1365 litros por día, que inicia con la inauguración según cronograma de actividades el 1 de Enero hasta 30 de Diciembre de 2016. Para el mercado local y Regional.

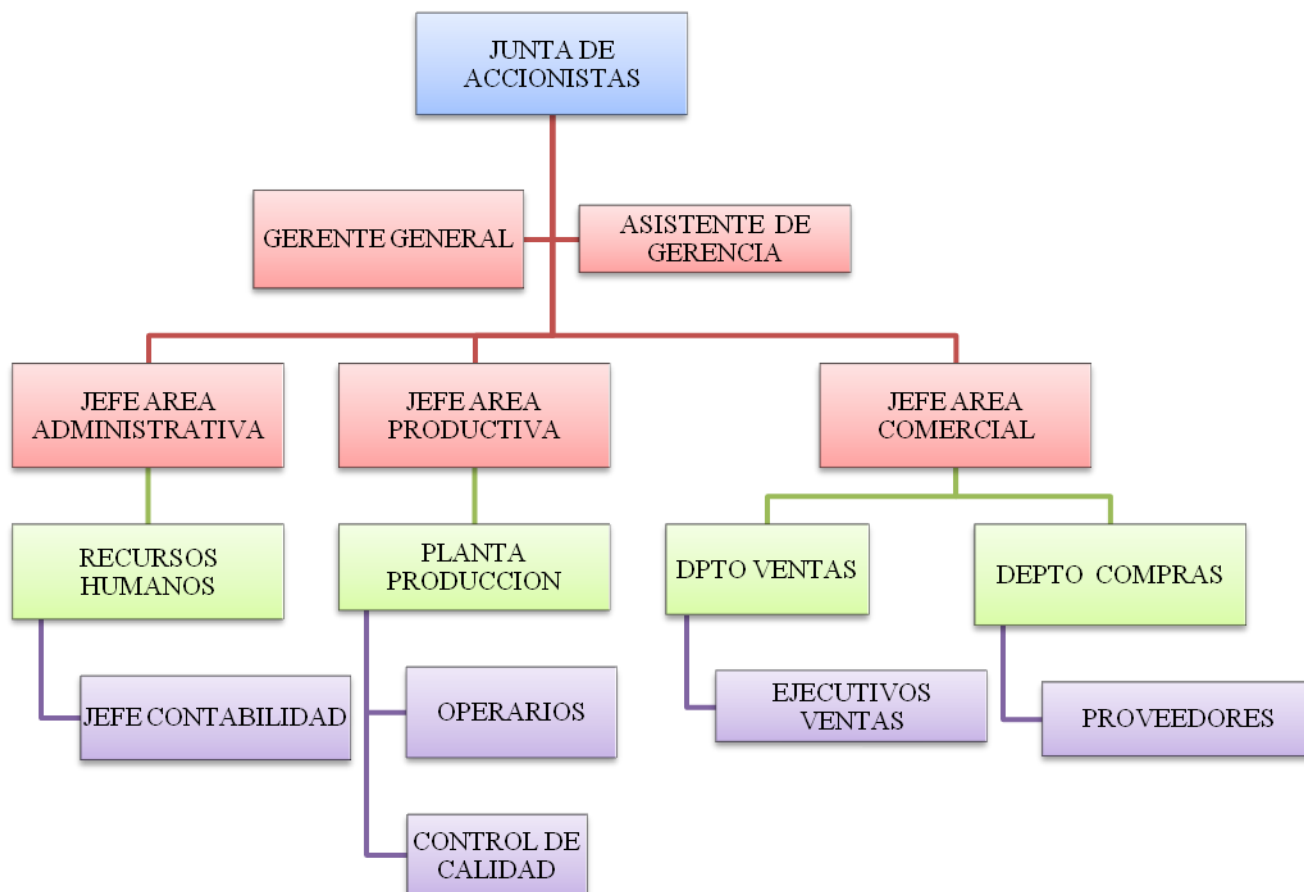
SEGUNDA ETAPA:

Inicia del 1 de Enero hasta 31 de Diciembre de 2017, con 1800 litros diarios, en esta etapa se incluirán tanto la leche propia como la compra a otros proveedores locales. A partir de esta etapa se pretende Comercializar, vender y distribuir en otras ciudades aledañas a la ubicación del proyecto.

Nuestros niveles de producción ocuparan un 2% dentro del mercado potencial.

5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Fuente: autores



Dentro de la estructura organizacional, nosotros: **BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ, JUAN CAMILO PULIDO SABOGAL y ANDRES FERNANDO GARZON MORENO**, desempeñaremos los siguientes cargos cuyas funciones las estipularemos en el manual de funciones, que desarrollaremos durante el proyecto de la compañía **MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS**, identificada con Nit. 900.829.588-2, con domicilio Finca Loma Linda Vereda Ripea, Municipio de Chigorodo Departamento de Antioquia, Inscrita mediante documento privado N° 0000001 de la Asamblea de Accionistas, de fecha 13 de Febrero de 2015, inscrita el 5 de Marzo de 2015, bajo el número 00011977 del libro IX, ante la Cámara de Comercio de Urabá, Matricula Mercantil N° 00076441, según Consta en Certificado de Existencia Y Representación Legal, el cual adjuntamos.

BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ, es el Suplente del representante Legal desempeñará el cargo dentro de la estructura organizacional como Subgerente de la Compañía, contando además con un porcentaje accionaria en la misma, según copia de la minuta de constitución la cual adjuntamos.

Por este motivo el Accionista **BRAYAN CAMILO RUBIO ORTIZ**, ha recomendado ante la Asamblea General de Accionistas, a sus dos compañeros: **JUAN CAMILO PULIDO SABOGAL** y **ANDRES FERNANDO GARZON MORENO**; para que participen como Socios Industriales, cuyo aporte inicial será la colaboración en la parte Administrativa y de Mercadeo, desempeñándose en cargos como: Jefe Sección de recursos Humanos y Jefe Sección de Mercadeo respectivamente.

En vista que la empresa **MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS**, se encuentra en etapa pre operativo, de acuerdo al plan de actividades que adjuntamos, es responsabilidad directa del Representante legal, su Suplente y socios industriales, gestionar los siguientes permisos:

- 1) Solicitud de Uso de suelos ante la Secretaria de Planeación del Municipio de Chigorodó.
- 2) Solicitud de servicios públicos antes las empresas prestadora de servicios.
- 3) Solicitud de Registro INVIMA, para los productos que se van a procesar, partiendo de una muestra, el cual está en etapa de desarrollo, este tipo de permisos tiene un término de respuesta después de su radicación de tres meses aproximadamente, cuyo soportes adjuntaremos dentro del desarrollo del proyecto.

6. JUSTIFICACIÓN DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO

6.1 JUSTIFICACIÓN GENERAL

Un proyecto de producción de derivados lácteos, se puede justificar, cuando se ve las aproximadamente (400) cuatrocientas referencias que se exhiben en cada Almacén llamados GRANDES SUPERFICIES. Además de las proliferaciones de marcas, presentaciones, precios, no es difícil imaginar toda la cantidad de personas involucradas, desde la producción de la leche, su transformación, y venta del producto final.

En nuestro caso particular de **MOZZARELLA DE LA CABAÑA DE URABA**, ubicada en una región si bien es cierto marginada pero con un potencial enorme por ser una región ganadera y por ende lechera. Lo cual **garantiza** la disponibilidad de la materia prima principal.

6.2 JUSTIFICACIÓN GEOPOLÍTICA

Esta región es de gran importancia geoestratégica para los grupos armados al margen de la ley por su ubicación geográfica y su riqueza biológica. El Urabá antioqueño es una zona limítrofe de Panamá y de los departamentos de Córdoba y Chocó, tiene salida al océano Atlántico y en su territorio cuenta con la localización del Golfo de Urabá. Adicionalmente, es un territorio estratégico

a nivel militar porque sirve de zona de refugio y de corredor al suroeste y bajo Cauca antioqueño, el Valle del Sinú y el Nudo de Paramillo.

Con respecto a su riqueza y diversidad biológica, se destacan su clima y condiciones geográficas que favorecen el cultivo de palma africana, la exportación maderera, el cultivo de banano y la ganadería extensiva. De esta manera, el Urabá antioqueño cuenta con un eje bananero conformado por los municipios de Turbo, Apartadó, Carepa y Chigorodo; y un eje ganadero con los municipios de Necoclí, Arboletes, San Pedro de Urabá y San Juan de Urabá. Es así como las ventajas geoestratégicas de la región del Urabá antioqueño lo han convertido desde finales de los años ochenta en un territorio de constantes disputas territoriales entre los actores armados.

Toda esta situación ha causado que ninguna empresa productora de alimentos u otro tipo de productos se arriesgue a instalar en esta región por lo menos una sede, de tal forma que todos los productos que consume la Región proceden de las ciudades principales o su periferia, conllevando a que dichos productos tengan un precio más elevado y el consumidor por no tener otras opciones le corresponde consumirlos al precio que sea.

6.3 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

Dadas las circunstancias de zona marginada, la producción de leche que hay en la región es subutilizada, de tal manera que MOZZARELLA LA CABAÑA DE URABA SAS, está en condiciones de comprar la leche cruda, procesarla y comercializar los productos finales en toda la Región con precios más bajos, los cuales se obtendrán teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Compra de la leche cruda de forma directa con el productor a un buen precio, porque se evita la intermediación.
- Los Procesos de producción, se realizaran en la misma Región, obteniendo una disminución de los gastos operativos los cuales se verán reflejados en el precio final de los productos.
- El producto final, llegará directamente al consumidor, ya que tendremos personal contratado para la comercialización y distribución en los Supermercados, tiendas y punto de venta directo instalado en la propia fábrica, permitiéndole al consumidor adquirirlo de formas rápidas y recién procesadas.
- Entraremos a competir con las marcas reconocidas y posicionadas en el mercado, con calidad y precios económicos para toda la población, en especial la más vulnerable que carece muchas veces de los ingresos básicos, que le permitan adquirir dichos productos.

7. PLAN DE ACTIVIDADES

Hoja anexa No. Uno (1).

SINTESIS DE ACTIVIDADES

CREACIÓN DE LA EMPRESA

Estas actividades se desarrollaron desde el 9 de Febrero hasta 5 de Abril de 2015

- Se procedió a elaborar la minuta de Constitución, a través de documento privado, con el lleno de los requisitos para la creación de una Sociedad Anónima Simplificada (S.A.S).
- El Representante Legal radicó en la Cámara de Comercio del Municipio de Urabá (Antioquia), la minuta de constitución, por cuanto el proyecto se desarrollará en dicha Región.
- Pasado dos días después de la Radicación, la Cámara de Comercio, expidió dos certificados de Existencia y Representación Legal, con un Registro Único (RUT), provisional, para abrir una cuenta de ahorros a nombre de la empresa, la entidad Bancaria expide una certificación sobre la apertura cuenta.
- Tanto el certificado de existencia y Representación Legal provisional, la certificación expedida por el Banco y la fotocopia del documento de identidad del Representante Legal, se llevan a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para dejar el Registro Único Tributario (RUT), definitivo.

CONSECUSSION, COMPRA Y LEGALIZACION DE TERRENO

- En la Segunda semana de Marzo, mientras se legalizaba la empresa, se vieron varios terrenos, logrando ubicar uno, en la vía que de Chigorodo conduce al Municipio de Apartado (Antioquia), El cual por ubicación, precio y para el desarrollo del proyecto fue el ideal.
- Se procedió a ubicar al propietario, y se negoció con una promesa de compraventa, mientras salía el trámite definitivo de la legalización de la sociedad.
- Se protocolizo la venta ante la Notaria Única de Chigorodo, un área de 18.000 Mt2.
- Las anteriores actividades se programaron desde el (8 de Marzo al 25 de Mayo/2015).

SOLICITUDES DE PERMISOS ANTE AUTORIDADES COMPETENTES

(25 de Mayo al 30 de Agosto/2015)

- Solicitud de Uso de Suelos según el P.O.T.
- Solicitud de servicios públicos antes las empresas prestadora de servicios.

- Solicitud de Registro INVIMA, para los productos que se van a procesar, partiendo de una muestra, el cual está en etapa de desarrollo, este tipo de permisos tiene un término de respuesta después de su radicación de tres meses aproximadamente, cuyo soportes adjuntaremos dentro del desarrollo del proyecto.

LIMPIEZA GENERAL DEL TERRENO

- Recibo el Terreno, se procedió a la limpieza general, adecuación y preparación de este. (25 Mayo al 7 de Junio/2015).

CONSTRUCCIÓN DE PLACAS

- Se diseñaron los planos, para proceder con la construcción de Placas, Zona de Baños, otros. (22 Junio al 15 Sept. /2015).

MONTAJE. ALISTAMIENTO Y PRUEBAS PLANTA DE PRODUCCIÓN

- Se adaptaran cuatro contenedores removibles donde estará la planta de procesamiento con sus equipos (22 Junio al 15 Sept. /2015).

RECEPCIÓN HOJA DE VIDA, SELECCIÓN Y PRUEBA DE PERSONAL

- Se procederá a recepcionar las hojas de vida en la Oficina temporal de la empresa la cual estará ubicada en el Hotel Eureka, ubicado en el municipio de Chigorodo. (1-30 Agosto/2015).
- Visita y clasificación proveedores de la Lecha Cruda. (1-31 Agosto de 2015).
- Visita y clasificación de Proveedores de Insumo (1-31 de Agosto de 2015).
- Visita de establecimientos de comercio en la localidad. (1-31 Agosto de 2015).
- Compras en General. (1-15 Septiembre de 2015).
- Procesamientos de pruebas de productos, previo permiso INVIMA (16-18 Sept. /2015).
- Inauguración de la Planta. (Septiembre 19 de 2015).
- Distribución, comercialización y venta local de los productos. (Septiembre 19 de 2015).

8. MISIÓN Y VISIÓN

8.1 MISIÓN:

Contribuir con el crecimiento económico y social de las áreas marginadas, a través de un modelo de valor y sentido de pertenencia, aportando al progreso y calidad de vida de los miembros de la compañía, a nuestros productores de leche, clientes, consumidores y población en general.

8.2. VISIÓN:

Para el año 2020, contaremos con un recurso humano altamente capacitado y motivado preferiblemente de la región; estaremos en la vanguardia de la innovación tecnológica, para ser la marca preferida de nuestros clientes, cumpliendo de esta forma con la confianza depositada por nuestros accionistas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALIVAL. (2015). Nuestra historia. Obtenido de ALIVAL: www.alival.com.co/.
- Acosta, J. (2012). ¿Cómo está el sector lácteo? I ALIMENTOS, 12-14.
- Algarra. (2013). Nuestra compañía: Algarra. Obtenido de Algarra:
<http://www.algarra.com.co/compania/historia.html>.
- ALPINA. (2000). quienes somos: Alpina. Obtenido de ALPINA: <http://www.alpina.com/>.
- Ayala, X. R. (21 de Enero de 2013). Los 5 problemas que amenazan a los lecheros locales. La República.
- BBC. (Febrero de 2003). CORRUPCIÓN: SEIS CASOS EMBLEMÁTICOS. Obtenido de BBC MUNDO:
http://www.bbc.co.uk/spanish/specials/1555_corrupcion/page6.shtml.
- BETANIA, L. (s.f.). Reseña Histórica. Obtenido de BETANIA:
<http://lacteosbetania.com/compania/historia.html>.
- Bohórquez, N., Buitrago, A., Joya, M., Montaña, X., & Riviera, H. A. (2012). Análisis estructural de sectores estratégicos: productos lácteos. Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario.
- COLANTA. (2000). Colanta institucional. Obtenido de Colanta:
<http://www.colanta.com.co/>.
- Dinero (2015) Se mueve el mercado de los lácteos en Colombia. Colombia, Ed: Revista dinero. Disponible en:<http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/consumo-productos-lacteos-colombia/205416>.
- DINERO. (2012). COLOMBIA, PAÍS AUTOSUFICIENTE A NIVEL LECHERO. DINERO, págs. 10-13.
- Dinero. (2014). Consumo de productos lácteos en Colombia. Dinero.
- Escobar, C. J., & Arismendi, D. (2013). Una visión estratégica del sector lácteo en Colombia. Bogotá: Universidad Politécnico Gran Colombiano.
- Espectador, E. (19 de Marzo de 2013). Blindan sector lácteo ante la amenaza del TLC con Unión Europea. El Espectador.

- Espinal, C., Covalada, H., & Gonzales, F. (2005). LA CADENA DE LACTEOS EN COLOMBIA. Bogotá, Colombia: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- Jaramillo, A. & Areliza, A. Análisis del mercado de la leche y derivados lácteos en Colombia. Bogotá, Colombia. Disponible en: http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudio_Sectorial_Leche1.pdf
- MUNDO, E. (2 de FEBRERO de 2015). EMPRESAS LACTEAS REGIONALES. EL MUNDO, págs. 15-17.
- PARMALAT. (2000). acerca de Parmalat. Obtenido de PARMALAT: <http://www.parmalat.com.co/>
- Pineda D (2015) Tendencias de innovación en el sector lácteo. El Salvador, Ed: alimentos y bebidas.
- Zielinski, A., Toledo, A., Storani, E., Nieto., González, M., Castañear. (2013) Apoyo al trabajo popular, elaboración artesanal de yogur. Gerencia de Asistencia Tecnológica para la Demanda Social / Centro INTI-Lácteos Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

ANEXO N° 1

PLAN DE ACTIVIDADES

PLAN DE ACTIVIDADES																																						
Nº	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FEB				MAR				ABRIL				MAY				JUN				JUL				AGOS				SEP				OCT			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Creación de la empresa	Accionistas																																				
2	Consecución, compra y legalización de terreno	Rep legal																																				
3	Solicitud permiso autoridades competentes	Rep legal / suplente																																				
4	Limpieza general del terreno	contratistas																																				
5	Construcción de placas	contratistas																																				
6	Montaje y alistamiento de planta de producción	contratistas																																				
7	Selección y pruebas de personal /contratación	Juan Pulido																																				
8	Clasificación proveedores de la leche	Rep legal/ suplente																																				
9	Clasificación proveedores de los insumos	Sub gerente																																				
10	Establecimiento de comercios en la localidad	Rep legal																																				
11	Compras en general	Brayan Rubio																																				
12	Procesamiento de los productos	Rep legal/ ing Alimen																																				
14	Inauguración de la planta	Todo personal planta																																				
15	Distribución de productos	Andres F Garzon																																				
Fuente: autores																																						

