

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CARACOL
PRECOCIDOS CONGELADOS, EN EL MUNICIPIO DE TRUJILLO VALLE
DEL CAUCA.**

**ALEJANDRA PATRICIA GÓMEZ HERNÁNDEZ
JOHANNA MARCELA MÁRTIN PINEDA**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
TULUÁ
2012**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CARACOL
PRECOCIDOS CONGELADOS, EN EL MUNICIPIO DE TRUJILLO VALLE DEL
CAUCA.**

**ALEJANDRA PATRICIA GÓMEZ HERNÁNDEZ
JOHANNA MARCELA MÁRTIN PINEDA**

**Trabajo de Grado para optar al Título Profesional de Administración de
Empresas**

**Asesor
MBA MAURICIO MEJIA
Docente Académico**

Profesor Titular Universidad del Valle

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
TULUÁ
2012**

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Tuluá, Febrero 21 de 2012

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres que me han dado ejemplo de superación y entrega, quienes me han brindado todo su apoyo en los momentos más difíciles de mi carrera. A mis hermanos, a mis compañeros y amigos que me han acompañado dentro de este proceso de formación. A todos ellos muchas gracias de todo corazón.

Atentamente: *Alejandra Patricia Gomez Hernández*

Este proyecto lo dedico a Dios quien es quien me bendice e ilumina en el logro de mis objetivos, a mi familia, de manera especial a mi esposo e hijo, quienes que con su constante apoyo son los que me impulsan para salir adelante, también a la sociedad y en ella a todas las personas que han contribuido directa e indirectamente en este proceso.

Atentamente: *Johanna Marcela Martín Pineda*

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos de manera especial a nuestro director de tesis, MBA Héctor Mauricio Mejía, quien nos brindó apoyo y nos guio en la realización de este proyecto. Gracias por su amabilidad y paciencia durante este proceso.

A todos los docentes que nos brindaron una formación ética, moral y académica durante todo el transcurso de la carrera, con el fin de formar profesionales integrales, en especial a: Rodrigo Becerra, Harold Avila, Germán Duque, Carlos Alberio Polanco, Gustavo Linero, María Eugenia Chaparro y nuestro coordinador Harold Angulo.

Dedicamos un especial agradecimiento a todos los estudiantes que conocimos durante la carrera, quienes fueron nuestros compañeros y amigos durante todos estos años. Gracias por brindarnos su apoyo y hacer que los momentos buenos y difíciles se tornaran en un ambiente más agradable.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	8
1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	10
1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	10
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.4 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	12
1.4.1 Estudios Previos.	14
1.4.1.1 El instituto Internacional de Helicicultura.....	14
1.4.1.2 Producción a Nivel Mundial.....	15
1.4.1.3 La Red Hélix del Sur.	15
1.4.1.4 Producción Helicicola en Chile.....	16
1.4.1.5 Producción Helicicola en México.....	16
1.4.1.6 Instituciones en Colombia.	16
1.4.1.7 La Helicicultura en Colombia.	18
1.4.1.8 El SENA y la producción de Caviar blanco.	20
1.5 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	21
2. OBJETIVOS.....	22
2.1 OBJETIVO GENERAL	22
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	22
3. JUSTIFICACIÓN	23
3.1 ACADÉMICA.....	23
3.2 COMERCIAL.....	23
3.3 PERSONAL	23
3.4 SOCIAL - AMBIENTAL	24
4. MARCO DE REFERENCIA.....	25
4.1 MARCO TEÓRICO	25
4.2 MARCO CONCEPTUAL	38
4.2.1 Conceptualización.....	39
4.3 MARCO CONTEXTUAL.....	49
5. DISEÑO METODOLÓGICO.....	50
5.1 TIPO DE ESTUDIO.....	50
5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	50
5.3 FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	50
5.3.1 Fuentes Primarias.	50
5.3.2 Fuentes Secundarias.	51
6. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	52
6.1 ANÁLISIS DE ENTORNOS.....	52
6.1.1 Económico.	52
6.1.2 Político.	64

6.1.3 Demográfico.....	75
6.1.4 Jurídico Legal.....	78
6.1.5 Tecnológico.....	92
6.1.6 Ambiental.	94
6.1.7 Social – Cultural.	95
6.2 ANÁLISIS DEL SECTOR	98
6.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	119
6.4 MERCADO POTENCIAL	119
6.5 DEFINICIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	122
Cuadro 7. Segmentación del Consumidor Final.....	122
6.5.1 Justificación.	123
6.5.2 Perfil del Consumidor.....	123
6.6 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	124
6.6.1 Mezcla de Mercadeo.....	128
6.6.1.1 Estrategia de Producto.....	128
6.6.1.1.1 Definición del Producto.	128
6.6.1.1.2 Tipo de Producto.	130
6.6.1.1.3 Productos Sustitutos.	131
6.6.1.1.4 Productos Complementarios.	131
6.6.1.1.5 Marca y Logo.	131
Figura 3. Ilustración del Logo.....	132
6.6.2 Empaque y Etiqueta.....	132
6.6.2.1 Estrategia de Precio.....	137
6.6.2.1.1 Análisis del Punto de Equilibrio.	141
6.6.2.1.2 Tipo de Mercado y su Incidencia en el Precio.....	142
6.6.2.1.3 Cálculo y sustentación del precio.....	142
6.6.2.1.4 Estrategia de Distribución.	144
6.6.2.1.5 Canales de Distribución.	145
6.6.2.1.6 Plan de Comercialización.....	145
6.6.2.2 Proveedores.....	156
6.6.2.2.1 Estrategia de Publicidad.	157
6.6.2.2.2 Merchandising.....	157
Figura 12. Publicidad Point of Purching.	157
6.6.2.2.3 Publicidad Web.	158
6.6.2.2.4 Relaciones Públicas - RR.PP.....	158
6.6.2.2.5 Publicidad Corporativa.	159
6.6.3 Potencial del Mercado.....	160
6.6.4 Proyección de Ventas.	160
7. OPERACIÓN	161
7.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO	161
7.2 ESTADO DE DESARROLLO.....	161
7.2.1 Descripción del Proceso de Producción.....	161
7.3 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	171
7.4 OPERACIONES DE MONTAJE PARA LAS INSTALACIONES.....	178
7.5 PLAN DE PRODUCCIÓN	182

7.6 PLAN DE COMPRAS.....	184
7.7 COSTO DE PRODUCCIÓN	187
7.8 INFRAESTRUCTURA.....	194
7.9 PLAN OPERATIVO (Cronograma de actividades).....	199
7.10 LOCALIZACIÓN.....	201
7.10.1 Macrolocalización.....	201
7.10.2 Microlocalización.....	203
8. ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL	208
8.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	208
8.2 MISIÓN y VISIÓN	216
8.3 ANÁLISIS DOFA.....	216
9. COSTOS ADMINISTRATIVOS	219
9.1 GASTOS DE PERSONAL.....	219
9.2 GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	221
9.3 GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACIÓN	222
10. ASPECTOS LEGALES Y JURÍDICOS.....	224
10.1 CONTRATACIÓN	229
11. ASPECTOS AMBIENTALES	233
12. MODULO FINANCIERO	234
12.1 PLAN DE INVERSION.....	234
12.2 CAPITAL DE TRABAJO.....	236
12.3 INGRESOS	240
12.4 EGRESOS	241
12.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	242
12.5.1 Estado de Resultados.	242
12.5.2 Balance General.	244
12.5.3 Flujo de Caja.	245
13. IMPACTO.....	250
13.1 METAS SOCIALES.....	250
13.2 IMPACTO SOCIAL.....	250
14. CONCLUSIONES	252
15. RECOMENDACIONES	254

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1. Matriz EFE (Evaluación de Factores Externos).....	97
Cuadro 2. Matriz de Selección.....	111
Cuadro 3. Diamante de la Competitividad.	112
Cuadro 4. Datos Generales de Francia.	120
Cuadro 5. Datos Generales de Francia.	121
Cuadro 6. Mercado Potencial.....	122
Cuadro 7. Segmentación del Consumidor Final.....	122
Cuadro 8. Cuadro con la Información Datos Básicos de la Empresa.	146
Cuadro 9. Factura Comercial.....	150
Cuadro 10. Necesidades y Requerimientos (Maquinaria y Equipo).....	171
Cuadro 11. Necesidades y Requerimientos de Insumos	175
Cuadro 12. Necesidades y Requerimientos (Dotación Mano de Obra).	176
Cuadro 13. Depósito de Material de Limpieza.	177
Cuadro 14. Necesidades y Requerimientos (Equipos de Oficina).	177
Cuadro 15. Necesidades y Requerimientos (Papelería y Accesorios de Oficina).....	177
Cuadro 16. Rendimiento por Sistemas de Cría.....	194
Cuadro 17. Especificaciones de la Infraestructura.....	196
Cuadro 18. Datos generales del Municipio de Trujillo Valle.....	202
Cuadro 19. Macro-localización de la Planta de Producción Helicicola (análisis cualitativo).....	203
Cuadro 20. Microlocalización de la Planta Producción Helicicola (análisis cualitativo).....	205

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Diamante Competitivo.....	118
Figura 2. Helix Aspersa Máxima.	128
Figura 3. Ilustración del Logo.....	132
Figura 4 .Empaque.	134
Figura 5. Bolsa.....	134
Figura 6. Caracoles.....	135
Figura 7. Etiqueta.....	136
Figura 8. Distribución del Producto.	144
Figura 9. Cadena de Abastecimiento.....	147
Figura 10. Flujograma de Procesos de la Comercializadora Internacional.	149
Figura 11. Proceso Aduanero de una Operación en Puerto.	150
Figura 12. Publicidad Point of Purching.	157
Figura 13. Publicidad corporativa.....	159
Figura 14. Procesamiento.....	166
Figura 15. Procesamiento.....	167
Figura 16. Procesamiento.....	168
Figura 17. Embalaje.....	169
Figura 18. Diagrama de flujo.....	170
Figura 19. Esquema de una hamaca de reproducción.	178
Figura 20. Infraestructura.....	195
Figura 21. Plano Invernadero Fase de Engorde.	196
Figura 22. Invernadero Fase de Engorde.	197
Figura 23. Lavadero Área 6.	198
Figura 24. Plano A11.	199
Figura 25. Trujillo	207
Figura 26. Organigrama de la Empresa.....	208
Figura 27. ESCARGOTCOL.S.A.S	224

LISTA DE GRAFICAS

Pág.

Grafica 1. Producto Interno Bruto 2009 / I - 2011 /	53
Grafica 2. Comportamiento del PIB por Ramas de Actividad Económica.....	54
Grafica 3. Tasa de Desempleo en Colombia durante los Últimos cinco años.....	56
Grafica 4 . Variación de Empleos por Tamaño de Empresa en la Región; Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrío, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.....	62
Grafica 5. Importaciones y Exportaciones Generales de Colombia.	71
Grafica 6. Países Exportadores e Importadores de Caracoles de Tierra.	103
Grafica 7. Demanda de Caracoles Hélix Aspersa.	126

LISTA DE MAPAS

Pág.

Mapa 1. Ubicación Geográfica Francia.	120
Mapa 2. Ubicación geográfica de París.	121
Mapa 3 .Ubicación geográfica del Municipio de Trujillo Valle.	202
Mapa 4. Mapa de Microlocalización.	206

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Proyección de PIB.	54
Tabla 2. IPC. Septiembre 2011.....	55
Tabla 3. Proyecciones de la Inflación.	56
Tabla 4. Balanza Comercial, Según Países, Total Nacional Enero – julio 2010 – 2011.....	57
Tabla 5. Cantidad y Activos de Empresas por Sector Económico en los Municipios de Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrió, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.....	59
Tabla 6. Cantidad de Empresas por Tamaño en la Región; Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrió, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.....	60
Tabla 7. Cantidad de Empresas en la Región; Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrió, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.....	61
Tabla 8. Empresas por Sector Económico en el Municipio de Trujillo Valle.	63
Tabla 9. Proyección de la Población.....	75
Tabla 10. Proyección de la Población.....	76
Tabla 11. Proyección de la Población.....	77
Tabla 12. Evolución del Salario Mínimo Mensual Legal Vigente en pesos en Colombia.....	80
Tabla 13. Normatividad de orden Nacional vigente que regula y modifica las actividades en materia agropecuaria.	84
Tabla 14. Órganos Involucrados en la Seguridad Alimentaria en la UE.	91
Tabla 15. Importaciones de Colombia.	98
Tabla 16. La Producción Helicícola en Colombia.....	99
Tabla 17. Principales Países Exportadores.	101
Tabla 18. Principales Países Importadores.	103
Tabla 19. Importaciones de Francia.....	104
Tabla 20. Importaciones de Alemania.....	105
Tabla 21. Importaciones de España.	105
Tabla 22. Importaciones de Italia.....	106
Tabla 23. Crecimiento del PIB.	108
Tabla 24. Comportamiento del IPC.....	109
Tabla 25. Comportamiento de la Población.	109
Tabla 26. Estándares Exigidos para la Comercialización en Francia.	110
Tabla 27. Demanda Histórica.....	124
Tabla 28. Consumo Interno (Toneladas).	125
Tabla 29. Proyección de la Demanda (Toneladas).	126
Tabla 30. Proyección de la Oferta.....	127

Tabla 31. Balance Oferta y Demanda, unidad de medida toneladas.	127
Tabla 32. Proyección de las Ventas.....	127
Tabla 33. Nutrientes de la Carne de Caracol.....	129
Tabla 34. Comparación de la Carne de Caracol con otras Carnes.....	129
Tabla 35. Proyección de Precios Caracoles Congelados en el Mercado Francés.....	137
Tabla 36. Punto de Equilibrio.....	141
Tabla 37. Proyección tasa de cambio (\$ por dólar).....	143
Tabla 38. Proyección de la inflación en Francia.....	143
Tabla 39. Proyección de Precios de Caracoles Precocidos Congelados.....	144
Tabla 40. Vistos Buenos.....	151
Tabla 41. Gastos de Exportación.....	154
Tabla 42. Desglose Arancelario y Trámite Arancelario.....	155
Tabla 43. Proveedores de Insumos y Materia Prima.....	156
Tabla 44. Ficha Técnica del Caracol Precocido Congelado para Exportar.....	161
Tabla 45. Condiciones Ambientales y de Alimentación para la Reproducción.....	162
Tabla 46. Condiciones Básicas para la Fase de Incubación.....	163
Tabla 47. Condiciones Básicas para la Fase de Incubación.....	164
Tabla 48. Condiciones Básicas para la Fase de Incubación.....	165
Tabla 49. Requisitos Microbiológicos para los caracoles.....	165
Tabla 50. Plan de Producción.....	183
Tabla 51. Plan de Producción en Toneladas y Kilos de Caracoles Precocidos Congelados por Año.....	184
Tabla 52. Presupuesto de Compras.....	185
Tabla 53. Herramientas requeridas.....	185
Tabla 54. Detalles del Invernadero.....	186
Tabla 55. Detalles de Acondicionamiento.....	186
Tabla 56. Equipo de Oficina.....	186
Tabla 57. Proyección de la Inflación.....	187
Tabla 58. Detalles Cantidad Insumos.....	188
Tabla 59. Costos de Producción Alimentación.....	188
Tabla 60. Detalle Costo de Producción Alimentación.....	189
Tabla 61. Detalles Sustrato.....	190
Tabla 62. Costos de Insumos Materia Prima.....	190
Tabla 63. Costos Total de Materia Prima.....	191
Tabla 64. Costos de Mano de Obra Directa.....	191
Tabla 65. Costos de Mano de Obra Directa.....	192
Tabla 66. Costo de Dotación.....	193
Tabla 67. Mano de Obra Directa Proyectada.....	194
Tabla 68. Cronograma de Actividades.....	200
Tabla 69. Manual de Funciones del Gerente.....	209
Tabla 70. Manual de Funciones del Administrador.....	210
Tabla 71. Manual de Funciones del Jefe de Producción.....	211
Tabla 72. Manual de Funciones del Director Comercial.....	212

Tabla 73. Manual de Funciones del Contador.	213
Tabla 74. Manual de Funciones de los Operarios.....	214
Tabla 75. Manual de Funciones de los Operarios.....	215
Tabla 76. Análisis Dofa de la Empresa ESCARGOTCOL. SAS	217
Tabla 77. Gastos de Personal.....	220
Tabla 78. Proyección Gastos Personal.....	221
Tabla 79. Costos de Puesta en Marcha Cifra en Pesos.	221
Tabla 80. Proyección Precios.	222
Tabla 81. Gastos de Administración.	223
Tabla 82. Gastos de Administración.	223
Tabla 83. Gastos Ambientales.	233
Tabla 84. Total Inversión.	234
Tabla 85. Total Activos Fijos.	235
Tabla 86. Gastos Preoperativos.....	235
Tabla 87. Total Inversiones Diferidas.....	235
Tabla 88. Capital de Trabajo - Saldo Efectivo Requerido en Caja.....	236
Tabla 89. Calculo de Capital de Trabajo.....	237
Tabla 90. Presupuesto de Inversión.	238
Tabla 91. Amortización Anual Crédito.....	239
Tabla 92. Recursos Financieros.	240
Tabla 93. Ingreso por Concepto de Ventas.	240
Tabla 94. Egresos Anuales del Proyecto.	241
Tabla 95. Estado de Resultados Proyectado.....	242
Tabla 96. Estado Flujo de efectivo Proyectado.....	243
Tabla 97. Balance General Proyectado.	244
Tabla 98. Flujo de Caja Neto Proyectado.	245
Tabla 99. Costo de Capital Promedio Ponderado.....	246
Tabla 100. Indicadores Financieros.	247
Tabla 101. Escenario N° 1:	248
Tabla 102. Escenario N° 2	249
Tabla 103. Escenario N° 3	249

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO 1	265
ANEXO 2	266
ANEXO 3	267
ANEXO 4	268
ANEXO 5	269

INTRODUCCIÓN

La globalización promueve el desarrollo de sectores nuevos, emergentes, con alto potencial de crecimiento y una creciente demanda en los mercados internacionales; este es un proceso donde se presentan oportunidades para las empresas que tengan la capacidad y voluntad de competir dentro de estos mercados. La creciente complejidad de la actividad comercial que se presenta dentro de los mercados extranjeros ha generado un cambio en las empresas a nivel mundial que buscan nuevas formas para adaptarse e intentar competir de una forma exitosa. Los Tratados de Libre Comercio generan beneficios para las empresas y países que exporten sus bienes y servicios, mejorando la balanza comercial con mayores ingresos, permitiendo una mayor estabilidad económica para los exportadores que pueden controlar el riesgo de los mercados internos inestables. El mercado internacional se presenta como una oportunidad para las empresas grandes y pequeñas que cumplen con los requerimientos necesarios.

En Colombia la proliferación de los mercados por productos extranjeros es constante. Cada vez se encuentran más productos importados, afectando la economía nacional. Los principales factores de incidencia de este proceso son: la revaluación de la moneda local frente a la moneda extranjera y los bajos costos de producción que tiene la industria que generan una tasa de cambio más competitiva. A pesar de esto la balanza comercial colombiana durante el año 2010 fue superavitaria en US\$ 2.913 millones entre enero – diciembre. Este balance positivo se presentó por el buen comportamiento de las exportaciones que se incrementaron en un 29,8% para el mes de enero del 2011. Considerando las tendencias que presenta el mercado nacional se evidencia que las empresas deben competir en industrias atractivas con factores externos claves que permiten obtener una mayor rentabilidad.

La globalización ha provocado cambios en las culturas de todos los países, permitiendo la integración de los mercados a través de las nuevas tecnologías competitivas; este proceso genera una creciente demanda de productos y consumidores más exigentes; transformando las tendencias de alimentación hacia una dieta saludable. En este sentido el Caracol es un alimento sano, reconocido mundialmente por sus propiedades nutritivas y su excelente sabor, que remplaza a todas las demás carnes: la vacuna, bovina y aviar con la ventaja de poseer una

baja proporción de grasa y un alto contenido proteico, contiene 16 aminoácidos y minerales como: calcio, zinc y yodo.

Por otra parte, la creciente demanda en el mercado internacional de caracoles de tierra, ingresa en países como Japón y Canadá, en el continente europeo la demanda de este producto empieza desde la tradición culinaria. Actualmente se encuentran mercados especializados como insumo para las industrias cosmetológicas, farmacéuticas y de alimentos. El caracol se aprovecha al 100% elaborando subproductos a partir de las ovas, la carne, la concha, el excremento y la baba. El principal consumidor a nivel mundial es Francia con una demanda que supera las 50 mil toneladas; A pesar de ser uno de los principales países en la producción de caracoles de tierra (*Helix*), la oferta no alcanza a abastecer la demanda creciente, lo que genera una mayor importación de este producto

Por lo anterior el presente proyecto se enfoca en el desarrollo de un estudio de factibilidad para la producción y exportación de caracoles precocidos congelados hacia el mercado francés, considerando el escenario internacional y las posibilidades de crecimiento para las empresas, que puede ser aprovechado para generar empleo en el Municipio de Trujillo Valle.

Durante el desarrollo del presente trabajo se desarrollaran los estudios pertinentes: mercado, técnico, organizacional, legal, ambiental, económico financiero, con el objetivo de desarrollar un plan de negocios, y determinar la viabilidad económica y financiera; obteniendo suficiente información crucial para la toma decisiones del alcance del proyecto y la posible construcción y puesta en marcha.

1. PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

El sector de la helicultura comienza a tener un papel protagonista dentro de los mercados internacionales, particularmente el francés, donde se presenta mayor demanda. Esta situación ofrece un escenario con buenas posibilidades para el país que durante los últimos años se ha involucrado en este sector, al que pertenecen pocas empresas, a pesar de las posibilidades de crecimiento que manifiesta.

La problemática que se presenta dentro del mercado francés se origina a raíz de la creciente demanda de mercados especializados que requieren del caracol como fuente de alimento para elaboración de platos preparados o subproductos, dirigidos al mercado local y de todo el continente Europeo; conformado éste por una población que se caracteriza por preferir alimentos determinados por la calidad, la tradición y la tendencia de una alimentación balanceada. Todos estos factores han estimulado la demanda de carne de caracol, que se estima en más de 50 mil toneladas al año, en Francia, equivalente a un kilo per cápita (1 kg/hab./año). Por esta razón, Francia debe recurrir a la importación de más del 50% del total de la demanda que se genera en el país, aproximadamente 25 mil toneladas al año.¹

En este contexto se pretende crear nuevas alternativas para la generación de empleos en el Municipio de Trujillo Valle, que durante los últimos años ha presentado una crisis económica. Esta situación es causada por una marcada explotación pecuaria, las prácticas agrícolas alternativas, el monocultivo del café, y el abandono de los cultivos tradicionales que produce la región, ocasionando un acelerado deterioro de los suelos en algunas zonas del municipio, perjudicando esencialmente a la población campesina que corresponde al 75% de la población total. En el municipio se mantiene una tasa de desempleo creciente que perjudica al 70% de la población joven.²

¹ <http://www.carhelix.unlugar.com/Condiciones%20de%20mercado.pdf>

² http://trujillo-valle.gov.co/apc-aa-files/63623364626532623061316231643464/3._ECONOMICO.pdf

Lo anteriormente mencionado concluye que la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, se presenta como una opción que genera ingresos a corto plazo para la población más vulnerable, quienes pueden ser involucrados en un plan familiar, laboral y productivo. Además de ser una oportunidad comercial excelente, más aún si se tiene en cuenta que esta industria requiere de inversiones relativamente bajas y sus costos de instalación y sostenimiento son igualmente bajos con relación a su rentabilidad. Por otra parte este proyecto beneficiará a las madres cabeza de hogar, afectadas por la violencia ocurrida en el municipio; a través de la generación de empleo.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible, desde el punto de vista comercial, técnico, económico – financiero, legal y organizacional, crear una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Existe un mercado lo significativamente representativo para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca?
- ¿Es posible tecnológicamente crear una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca?
- ¿Existe algún impedimento de tipo legal que impida la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca?

- ¿Cuál es la estructura administrativa más adecuada para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca?
- ¿Es conveniente, económica y financieramente, crear una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca?

1.4 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Desde el inicio de la antigüedad los caracoles se utilizaron como productos de consumo humano, pues se han encontrado restos fósiles de moluscos en cavernas prehistóricas. En la antigua Roma se consumían y se criaban los caracoles de tierra en las aldeas, los lugareños idearon recintos conocidos para criar caracoles, ya en el año 50 a.C., se engordaban utilizando vino y salvado. Asimismo la palabra helicicultura confirma lo antigua que es ésta actividad: la palabra está compuesta por “helici”, que deriva del latín Helix,-icis, espiral, cultura y cultivo.

En la Edad Media se consumían en abundancia en tiempo de la cuaresma, porque se consideraba que los caracoles eran carne apta para la abstinencia, se consumían fritos con cebolla, hervidos o en brochetas. En muchos monasterios de Europa era un plato habitual. En el siglo XVIII el caracol fue excluido del menú de los nobles, era un plato de pobres y más aún, en el siglo XIX, cuando Francia sufría una hambruna, recurriendo al caracol como fuente de alimento, su riqueza proteica lo hizo muy popular, ahora Francia es el país que presenta la mayor demanda.

Posteriormente en una recepción ofrecida para el Zar de Rusia, Talleyrand, un político y gastrónomo francés, rescató el caracol de la baja categoría, pasando a ser una exquisitez gourmet para la gastronomía de alta alcurnia Europea. En países como España se consume caracoles tradicionalmente, es un plato típico durante las festividades; valorado y considerado como un producto de lujo en muchos hoteles y restaurantes de Europa.

“Hasta mediados del siglo XX la helicultura se limitaba a la búsqueda de caracoles para consumo propio o venta en mercados; pero a finales de los años setenta, en Francia e Italia, se comenzó con esta actividad agrícola alternativa como medio de vida de muchas familias.”³ Uno de los métodos comúnmente empleados para la cría de caracoles es la crianza mixta, técnica común entre los productores franceses.

Los caracoles se demandan especialmente por la industria, los restaurantes y hogares. En todo el país se consumen preferiblemente de producción nacional; pero, a pesar de que la producción de caracoles en Francia, se realiza en criaderos locales y por recolección natural, la oferta no alcanza a abastecer totalmente la demanda; por este motivo deben recurrir a las importaciones.

Los hogares franceses consumen caracoles preparados como plato principal, servidos por docenas (a veces por medias docenas). La cultura gastronómica francesa ha catalogado a los caracoles como un “producto de lujo” por lo que en el mercado se encuentra a un precio elevado. Tradicionalmente los consumidores han preferido adquirir caracoles con conchas a pesar de que se rompen fácilmente por la manipulación, lo que da lugar a la compra de conchas vacías para la elaboración de recetas caceras. Uno de los platos habituales franceses, es el tradicional caracol con mantequilla y ajo, su preparación incluye, para todas la variedades de caracol consumidas, entre ellas *Helix Pomatia*, *Helix Aspersa* y *Achatines*.

En Colombia la actividad Helicícola es incipiente: dio inicio hace algunas décadas a raíz de la creciente demanda en los mercados internacionales y en sectores económicos como el farmacéutico y cosmetológico. Los primeros productores nacionales incorporaron pie de cría (*Hélix aspersa*) en ciertas regiones que presentan las condiciones climáticas adecuadas para la instalación de zoocriaderos. Es así como se ha ido consolidando el sector Helicícola.

Actualmente existen asociaciones y gremios que se encuentran constituidas legalmente promoviendo esta actividad. Estas asociaciones son: Asocohélix, Copohélix, Asopec, Induagrocol, Intragrocol, Cofederacol, Funcolsa, Dheliexport

³ <http://www.caracolexpress.com/cultivo.php>.

de Colombia Ltda., Cohecol, Anayacoly. Estas organizaciones promueven la producción Helicícola entre la comunidad campesina, incentivando al desarrollo de procedimientos técnicos que requieren de cierta tecnología. La dificultad que se presenta es la falta de recursos económicos y entidades de apoyo dentro del sector. La mayoría de los productores campesinos no pueden acceder a una inversión, por esta razón deben producir de manera artesanal; otro inconveniente son las altas exigencias sanitarias y productivas que representan una barrera de entrada. Algunos productores no pueden cumplir con toda la reglamentación, por lo cual suspenden o disminuyen la producción.

Otras entidades se han encargado especialmente de la investigación y divulgación: son las universidades y centros académicos, los cuales aportan gran parte de los estudios realizados y se encargan de publicarlos.

“En Colombia, por normatividad, sólo se cultivan dos variedades de Caracol: Hélix Aspersa, Petit Gris y Hélix Aspersa Máxima, que pueden criarse en clima cálido y frío. La producción helicícola se centra principalmente en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Antioquia, Valle del Cauca y el Eje Cafetero.”⁴

1.4.1 Estudios Previos.

1.4.1.1 El instituto Internacional de Helicicultura.

A nivel mundial el Instituto es la mayor autoridad de producción de caracoles. Fue fundado en 1973 por el Doctor Giovanni Avagnina, en Italia (Cherasco), con el propósito apoyar la investigación de la especie Helix, y promover nuevos mecanismos de reproducción para satisfacer la demanda a través de procesos que generen una mayor rentabilidad sin perjudicar el equilibrio ambiental.

El instituto cuenta con más de 30 años de experiencia en la investigación y crianza de caracoles en ciclo biológico completo, mecanismo que permite, a través de parcelas sembradas con vegetales de diferentes tipos de especies, alimentar y reproducir a los caracoles en ambientes completamente protegidos independientes mayoritariamente del contacto humano; es decir, los caracoles

⁴ <http://www.sena.edu.co/Portal/medios+de+comunicacion/Agencia+de+noticias/Noticias/helicicultura>.

viven en estas parcelas hasta que cumplen con el peso y las medidas pretendidas para ser comercializados.⁵

1.4.1.2 Producción a Nivel Mundial.

En el continente Europeo se presenta la mayor demanda de caracoles. En algunos países como Francia, España, Italia y Grecia, que son a la vez productores y consumidores, se han desarrollado mecanismos de crianza para obtener una producción más eficiente.

Francia cuenta con tecnología avanzada para la producción Helicícola. Ha desarrollado su sistema de crianza dentro de instalaciones cerradas, automatizadas que regulan la temperatura y la humedad; con la ventaja de obtener una producción en breve tiempo y durante todo el año. Igualmente, mantiene una producción en ambientes no climatizados, gracias a que presentan las condiciones climáticas propias para la producción de caracoles.

“España, Italia y Grecia son también productores de caracoles; pero ninguno de los cuatro países mencionados llega a autoabastecerse e importan grandes cantidades provenientes, fundamentalmente, de Marruecos, Argelia, Túnez, Portugal, Turquía, Hungría, Croacia, Bulgaria, Albania, y Macedonia, en donde se obtienen de la recolección silvestre.”⁶

1.4.1.3 La Red Hélix del Sur.

La Red Hélix del Sur es una entidad que se destaca por presentar el desarrollo industrial de producción de caracoles de tierra más grande del mundo. Cuenta con 20 hectáreas para la producción en pleno cielo abierto. Es una organización que brinda asesoría y soporte técnico para el montaje, producción, comercialización y procesamiento de los caracoles. Actualmente asesora a más de 30 criaderos en Uruguay, Chile y Argentina. Se encuentra desarrollando procesos de investigación, trabajando en conjunto con universidades de Chile y Argentina. Esta entidad es reconocida por ser pionera en la introducción de caracoles reproductores certificados a Argentina, y el desarrollo de frigoríficos

⁵ <http://caracolesmexico.blogspot.com/>

⁶ http://www.ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2003/MADE_Arditti.pdf

exclusivamente para caracoles. Otro de los principales logros ha sido la realización de exportaciones certificados a Europa desde el cono del Sur.

Desarrollaron procesos de investigación aplicada en conjunto con la Universidad de Talca de Chile, y la Agencia Córdoba Ciencia de la Provincia de Córdoba, Argentina.⁷

1.4.1.4 Producción Helicícola en Chile.

La Helicicultura en Chile fue introducida durante la colonización española para carne, junto con otras especies de animales y plantas. Según los antecedentes, la producción corresponde desde la década de los 70, aunque los datos más precisos indican que se inició en la provincia de Ñuble en el año 1991. Las exportaciones que ha realizado Chile, la mayoría han sido con destino a Europa.

1.4.1.5 Producción Helicícola en México.

Akumaterekua Mexikani S. C de R. L., Empresa mexicana especializada en la crianza del molusco *Helix aspersa*. Este molusco es cultivado en forma natural y a ciclo mixto, alimentados con vegetales, y derivados de cereales y calcio. Se comercializan vivos para usos gastronómicos y reproductores, aunque también se comercializan sus derivados envasados, en tarros de 1 litro. Esta sociedad se formó en 2006 por iniciativa del Biólogo Víctor Manuel Esparza, con el objetivo de producir caracol de forma intensiva en el Estado de México. Desde un comienzo han aplicado las mejores técnicas en su producción. Iniciando con la construcción de un sitio de cría, en el cual se mantiene a los caracoles en condiciones óptimas, para asegurar su crecimiento y engorde; al mismo tiempo se vigila su buen estado de salud para garantizar la calidad de los productos.

1.4.1.6 Instituciones en Colombia.

Una de las instituciones que operan en Colombia destacadas por liderar los procesos de licenciamientos de zocriaderos de caracoles, es la empresa B-COL, entidad que realiza las operaciones comerciales finales de venta de caracoles con el exterior. Actualmente apoya a los empresarios con estudios de licencias ambientales y registros sanitarios sin costo alguno, a no ser que sea un

⁷ http://www.b-col.net/index.php?option=com_content&task=view&id=43&Itemid=60

inversionista que esté dispuesto a realizar sus correspondientes operaciones comerciales. En ese caso deberá cancelar los derechos respectivos a B-COL.

B-Col lidera el proceso de licenciamiento de zoocriaderos de caracoles en Colombia.

Colombia cuenta en la actualidad con una de las normatividades ambientales más completas de América Latina. Éste desarrollo lo estamos capitalizando para mejorar nuestras condiciones de negociación en el exterior al poder ofertar caracoles de tierra provenientes de zoocriaderos a cielo abierto certificados, instalados en condiciones 100% naturales y que cumplen con la legislación vigente.

A partir del 24 de octubre de 2008 en términos generales los zoocriaderos de caracoles de tierra que se implementen en Colombia deben tramitar una licencia ambiental ante las Corporaciones Autónomas Regionales (CAR) y un Registro Sanitario ante el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). La certificación de un zoocriadero consiste en tener vigente la Licencia Ambiental y el Registro Sanitario para el predio específico.

Obtener ésta documentación implica desarrollar un Estudio de Impacto Ambiental idóneo para cada zoocriadero cuyos costos elevaron sustancialmente la inversión inicial en Colombia.

Para facilitar el despegue de la actividad, y al tener que realizar las operaciones comerciales finales de venta de caracoles en el exterior B-COL decidió aportar los estudios para el trámite de las licencias ambientales y los registros sanitarios para cada uno de nuestros clientes sin ningún costo adicional a menos que el inversionista decida desarrollar sus propias operaciones comerciales, en cuyo caso cancela los derechos respectivos a B-COL. Bajo ninguna circunstancia B-COL percibe honorarios por una Licencia Ambiental y un Registro Sanitario de un zoocriadero que no avance en la etapa comercial. En relación a los costos de los trámites cualquier inversionista asesorado por B-COL solo cancela los derechos, el seguimiento y los certificados que se expiden localmente. Tanto la Licencia Ambiental como el Registro Sanitario se registran a nombre de B-COL a menos que en la fase comercial el inversionista decida lo contrario y cancele los honorarios de estudios y trámites respectivos.⁸

⁸ http://www.b-col.net/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=44

1.4.1.7 La Helicicultura en Colombia.

La historia de la helicicultura en Colombia se inició hace 50 años en la ciudad de Bogotá, a donde se importó el primer pie de cría del tipo Hélix aspersa muller, que posteriormente fueron aprovechados en otras regiones, como recurso para producción. En los tiempos de auge se llegaron a comercializar, en la capital, 30 toneladas por mes durante el año. Actualmente son pioneros en la producción Helicicola los siguientes departamentos: la mayor producción se encuentra en Cundinamarca, seguido por el eje cafetero, Antioquia, el Valle del Cauca y Santander.

Según La asociación FEDECOHEL, la producción Helicicola en el país abarca a más de 18 mil organizaciones conformadas legalmente y 80 mil pequeños productores, de los cuales el 70% se mantienen en la informalidad técnica y administrativa, sin acceso a recursos financieros y, por consiguiente, poca innovación y tecnología en sus procesos; baja competitividad y productividad para ingresar a los mercados nacionales e internacionales.

Por este motivo las asociaciones como: FEDECOHEL, CONFEDERACOL, FUNDEAGROCOL y ASOCOHELIX, entre otras, han forjado esfuerzos con el ánimo de agrupar los actuales productores para el desarrollo del sector Helicicola en el País, con el fin de concebir un encadenamiento estructurado y productivo de la actividad. Se pretende formalizar, mantener un flujo de información actualizada, organizar y fortalecer una producción escalonada estable y sostenible; con el objetivo de exportar nuevos productos y derivados, transformando la producción que se ha mantenido en Colombia de forma artesanal e empírica.

La Federación Colombiana de Helicultores (FEDECOHEL), nace en el 2001, con 23 miembros, ahora ya cuenta con 32 socios en diversos municipios (Sisga; Cajicá; Calera; Guasca; Silvania; Arbeláez, entre otros). Según lo registran los documentos, la mayoría pertenecen a empresas familiares. Actualmente se presenta mucha deserción y baja inversión entre los productores, mientras en las Corporaciones Autónomas Regionales existe un desconocimiento frente a la cofinanciación controlada a la que se puede acceder con esta actividad. Pero en el País se pueden generar mejores cultivos que en otros países, con inversión en proyectos con mayor tecnología y tamaño.

La asociación FEDECOHEL, busca formalizar los grupos de productores para realizar exportaciones. Este es un proceso lento, según lo informan los directivos:

“De un número de aproximadamente ochenta (80) personas, solamente 45 se convierten en los socios fundadores”. Actualmente existe un grupo de 55 personas, en el cual sólo el 30% de los asociados son formales, mientras un 70 % están en la informalidad. La meta es formalizar el total de los federados para más tarde realizar exportaciones. Durante el “boom de la helicultura” en el año 2006 y 2007 cuando se logró la promulgación de la ley 100, se alcanzó un total de 155 afiliados; pero luego se disiparon por manejos inadecuados.

La producción Helicula en el País ha estado en la vista de organizaciones como hélix del Sur de Argentina, desde hace unos años, cuando empezaban a realizar importaciones. Se han introducido cultivos en Medellín, Santander y Boyacá; pero no han podido continuar por la falta de licencia. Las restricciones establecidas por el decreto 4664 de 2008 no les otorgado la licencia ambiental, en la cual se muestra la idoneidad para el manejo de producción y la comercialización del producto dentro del mercado.

“Hoy existen otras instituciones como ASOCOHELIX que agrupa 60 personas, aproximadamente, en Antioquia, y nació como un brazo de la Federación en su capítulo Antioquia. En el Valle de Cauca hay otra organización con pocos asociados. “Cuando se dio el auge o boom pudieron existir 18.000 helicultores, incluso más. Hoy hay unos 1.500 productores”, aseveró Sánchez (2010)”⁹.

“Entre los cultivos por destacar de ASOCOHELIX están el del Sisga, con Norma ICONTEC, el Colegio y Cajicá (SCARCOL) que producen una tonelada al mes cada uno; Tensa (Boyacá) con tres toneladas al mes; Silvania con 500 Kg. al mes; DISTRIREVE; uno personal y otros de una Fundación en el Valle del Cauca; Piendamó (Cauca); HELICOL de Duitama con una producción actual de una tonelada y proyección de 500 Kg. más al año”¹⁰.

La meta de la asociación es alcanzar una producción de 25 toneladas al mes, para un mínimo de un container. Se pretende trabajar con otras subespecies de caracol comerciales del tipo Hélix: Muller, Máxima y Pomatia. En el Valle del Cauca se están produciendo actualmente las variedades Muller y Máxima; esta última se desempeña de forma óptima en cautiverios y tiene un buen precio en el mercado.

⁹ [Http://Es.Scribd.Com/Doc/57185983/Encadenamiento-De-La-Productividad-Helicola-En-El-Departamento-De-Cundinamarca-Colombia-700-7994-1-Pb](http://Es.Scribd.Com/Doc/57185983/Encadenamiento-De-La-Productividad-Helicola-En-El-Departamento-De-Cundinamarca-Colombia-700-7994-1-Pb)

¹⁰ [Http://Es.Scribd.Com/Doc/57185983/Encadenamiento-De-La-Productividad-Helicola-En-El-Departamento-De-Cundinamarca-Colombia-700-7994-1-Pb](http://Es.Scribd.Com/Doc/57185983/Encadenamiento-De-La-Productividad-Helicola-En-El-Departamento-De-Cundinamarca-Colombia-700-7994-1-Pb)

El objetivo de la Federación es lograr mantener una producción de dos contenedores al mes, se necesitan de más personas para incrementar el volumen de producción, además de capital para su estructuración y consolidación. Son muchos los inconvenientes que se presentan: es difícil el tema de asociar a los productores, la falta de normas para dinamizar el mercado es otra cuestión. Pero la inversión que se necesita no es muy alta. Se parte de 50 millones de pesos para producir una tonelada al mes, donde se puede explotar la carne que sería el primer renglón en el mercado; la baba un producto cíclico, además de las conchas y el abono.

1.4.1.8 El SENA y la producción de Caviar blanco.

Actualmente el SENA (Villeta) ha venido desarrollando en el Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial, investigaciones con los huevos del caracol para la elaboración del “caviar blanco”. Es una opción que genera mayor rentabilidad y es una novedad en países como España e Italia.

“Estamos apoyando el consumo nacional del Caracol. “Capacitamos a las personas en las técnicas de cultivo y de consumo, para que conozcan las ventajas de las proteínas que contiene la carne de este molusco y las oportunidades de comercialización del “caviar blanco”, afirma Nancy Piñeros, instructora del SENA, en Villeta”¹¹.

El SENA ubicado en la región de Gualivá, ha venido desarrollando, desde hace cinco años, la producción Helicícola, la cual ha mantenido una tendencia de crecimiento en esta zona. La entidad busca desarrollar un ambiente de aprendizaje que contribuya a mejorar los procesos técnicos de los productores. Aproximadamente son 5 mil helicicultores de 13 departamentos que se dedican a esta actividad. La producción se realiza en parcelas de 200 a 600 metros cuadrados de área, generando tres empleos directos; en el sector industrial se incrementa a 12 empleos directos. En total se generan 15 empleos indirectos a partir de esta actividad que se concentra principalmente en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Antioquia, Valle del Cauca y el Eje Cafetero.

¹¹<http://www.sena.edu.co/Portal/medios+de+comunicacion/Agencia+de+noticias/Noticias/helicicultura>

1.5 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El presente proyecto de investigación es importante porque brinda una información sobre el sector Helicicola Nacional y las posibilidades de crecimiento en los mercados internacionales, igualmente muestra las posibilidades de rentabilidad y beneficio que se presenta para las empresas que desean incursionar dentro del sector con en el desarrollo de productos a partir del caracol. Así mismo promueve el consumo de comida sana y alternativas de producción que se pueden desarrollar dentro del Municipio de Trujillo Valle; con lo anterior existe una razón enmarcada en la responsabilidad social, eje fundamental para la realización de este proyecto; puesto que beneficiara a las madres cabezas de hogar afectadas por la violencia ocurrida en el Municipio, a través de la generación de empleo. Además, para la financiación de este proyecto se cuenta con el apoyo de distintas entidades como el Fondo Emprender y entidades del segundo piso.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad de mercado, técnica, organizacional, legal, ambiental, económica y financiera para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar la existencia de un mercado lo significativamente representativo para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca.
- Comprobar que, tecnológicamente, es posible crear una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, una vez se confirme que no existe impedimento alguno en el abasto de todos los insumos necesarios para su producción.
- Verificar que no existen aspectos de tipo legal que impidan la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca.
- Definir la estructura administrativa más adecuada para una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca.
- Determinar la conveniencia del proyecto desde el punto de vista económico y financiero, a través de la comparación de los beneficios y costos estimados.

3. JUSTIFICACIÓN

3.1ACADÉMICA

Para la realización de este proyecto se cuenta con la reglamentación establecida por el acuerdo 009 Capitulo XIV Artículo 90 y la Norma Icontec 1486, para la presentación de trabajos de grado. Todo lo anterior se presenta como requerimiento fundamental para cumplir con uno de los requisitos planteados por la Universidad del Valle, para optar por el Título Profesional de Administración de Empresas. De esta manera se puede lograr los objetivos propuestos por el proyecto para sus integrantes y demás personas involucradas en los distintos procesos.

3.2COMERCIAL

La puesta en marcha del actual proyecto es muy importante, debido a que el Valle del cauca cuenta con las condiciones climáticas y geográficas para el cultivo del caracol, además se cuenta con una demanda insatisfecha por el mercado francés, lo que se presenta como una oportunidad de negocio para exportar a ese País. Además, a través de una investigación previa, se identificó que las importaciones realizadas por Francia no son suficientes para cubrir su demanda. Así mismo, el proyecto generará desarrollo económico para el País, a través de la generación de empleo y concienciación social en el consumo de alimentos más saludables, como la carne de caracol utilizada en diferentes recetas.

3.3PERSONAL

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, es de vital importancia para las autoras, porque permite diseñar un plan de negocios bien estructurado, implementando los conocimientos adquiridos durante la carrera administrativa para su materialización como proyecto de vida.

Además de su importancia como proyecto de vida, el proyecto beneficiará a las madres cabeza de hogar, afectadas por la violencia ocurrida en el Municipio de Trujillo, a través de la generación de empleo; lo que significa desarrollo económico para el País. Además, dentro de las prácticas de producción a utilizar por la empresa productora y exportadora de caracoles precocidos congelados es la no implementación de técnicas que vayan en contra del medio ambiente.

3.4 SOCIAL - AMBIENTAL

El proyecto tiene como responsabilidad social generar nuevas oportunidades de ingresos y de ocupación en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, que ha sufrido los flagelos de la violencia durante las dos últimas décadas, marcando la historia de este Municipio entre los años 1988-1994. Se pretende mitigar las condiciones críticas que afectan a esta población, que se originan en la falta de capacitación a las madres cabeza de hogar, campesinos y jóvenes y la poca gestión que se tiene en la creación y desarrollo de proyectos que generen empleo dentro de la zona rural.

Abonado a lo anterior el Municipio de Trujillo presenta un entorno con una problemática causada por la violencia e inseguridad que se ha incrementado dentro de algunos sectores, por la falta de oportunidades económicas, generando altos índices de desempleo y a la vez un elevado índice de descomposición social; la población de las zonas urbanas y rurales tienen bajos ingresos, ocasionando conflictos y desorganización en el núcleo familiar, por lo que la población joven, migra hacia otros lugares del País en busca de nuevas oportunidades laborales y académicas.

Por lo anterior, se busca contribuir a través de la generación de empleos directos e indirectos, para mitigar esta problemática y reducir los índices de desempleo, generando desarrollo económico en el Municipio de Trujillo, principalmente a la población más vulnerable que son las madres cabeza de hogar, jóvenes campesinos que representan la mayor tasa de desempleo.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEÓRICO

La creciente demanda de productos y consumidores más exigentes con tendencias de alimentación hacia una dieta más saludable. Ha generado la búsqueda de ideas de negocio que permitan satisfacer esta necesidad, por este motivo se decide realizar un estudio de factibilidad donde se ofrece un producto sano, reconocido mundialmente por sus propiedades nutritivas y su excelente sabor, como lo es el caracol *Helix Aspersa Máxima*. De esta manera se pretende crear una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca; de modo que se hace indispensable conocer todos los conceptos y etapas plasmadas por diferentes autores, que se deben de tener en cuenta para generar una idea de negocio exitosa y por ende que determine una serie de variables y componentes que se asemejan a condiciones y/o requisitos existentes que se deben justificar como viables, lo que debe sustentar un buen proyecto, en donde el estudio de estos componentes desarrolla elementos de juicio, para la toma de una buena decisión de inversión.

De acuerdo a lo anterior es importante empezar por mencionar uno de los conceptos que a lo largo de los años ha sido la base para la realización de muchos proyectos, que se han llevado a la realidad, como lo es el termino “emprendimiento” muy popular relacionado con la capacidad para innovar y desarrollar nuevas ideas de negocio. Anteriormente se utilizaba el término ‘emprendedor’ para describir a aquellas personas aventureras. Más tarde Schumpeter involucra este término, por primera vez, refiriéndose a aquellas personas extraordinarias que promovían nuevas combinaciones o innovaciones; definiendo a los empresarios como hombres emprendedores capaces de introducir innovaciones dentro de los procesos. Existen muchas definiciones que desde diferentes perspectivas teóricas analizan y definen a los empresarios desde diversos puntos de vista. El término ‘empresario’ proviene de la palabra francesa “entrepreneur” que deriva del verbo “entreprendre” que significa hacer o llevar a cabo.¹² Este término anteriormente había sido utilizado en la literatura vinculándose con el vocablo empresa. A partir de Cantillon se formula

¹² (Varela, 2011) Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial, Cit; pág. 117

completamente este concepto; con una visión regida desde el punto de vista del inversionista en donde el riesgo es un elemento fundamental para la realización de proyectos empresariales. Cantillon describe al empresario “como una persona que compra una materia prima a un precio conocido con el fin de venderlo a un precio desconocido.”¹³

Posteriormente Jean Batiste Say, involucra el elemento de la innovación como una característica de los empresarios; es decir: “consideraba a los empresarios como personas que podían hacer cosas nuevas, personas que podían hacer más con menos y personas que podían hacer algo nuevo o de manera diferente”¹⁴ Say hace la distinción entre el empresario y el capitalista definiendo al empresario como un actor económico capaz de generar un valor añadido.

Más tarde Schumpeter, toma la definición de Jean Batiste Say, enriqueciéndola con sus reflexiones sobre los empresarios y sus características, identificándolos como personas necesarias para revitalizar la economía y las organizaciones. Asociando la innovación de los empresarios con la capacidad para implantar cinco elementos: nuevos bienes, nuevos métodos de producción, nuevos mercados, la conquista de una fuente de suministro de materia prima y la realización de una nueva organización en cualquier industria. Schumpeter observó que los emprendedores desarrollaban nuevas ideas para generar diferentes posibilidades de producción, explotando una invención o una nueva alternativa técnica, obteniendo como resultados nuevos productos o innovaciones. Todas estas actividades generan una inestabilidad en los mercados y son las responsables de la prosperidad, la revolución dentro del organismo económico y las recesiones ocasionadas por el impacto de nuevos productos.

Según Schumpeter los empresarios son los hombres de empresas que introducen nuevos productos, nuevos procesos y encuentran nuevas formas de organización, aprovechando oportunidades que otros no detectan o creando nuevas oportunidades, gracias a sus facultades excepcionales. Este autor postula: “La gente solo adquiere el carácter de empresario cuando genera o introduce innovaciones radicales y pierde tal carácter tan pronto como su innovación se

¹³ (Varela, 2011) Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial, Cit; pág. 118

¹⁴ (Varela, 2011) Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial, Cit; pág. 119
¿Qué es emprendimiento?

manifiesta, se vuelve rutinaria, es decir tan pronto como pasa de moda”¹⁵ Se concluye, entonces, que la condición para ser empresario es mantener desarrollando constantemente nuevas innovaciones que extienden el ciclo de vida del producto y retroalimentan el proceso económico. De modo que durante el funcionamiento de la empresa productora de caracoles precocidos congelados para exportación, se desarrollaran estrategias que permitan ofrecer un producto innovador y de calidad para el consumidor.

Según (Varela, 2001; Garther, 1985; Kirzner, 1997 y 1998; Schumpeter, 1934/2000; y Perdoni, 2005): “El empresario innovador no es un hombre que se arriesga, libre y abiertamente, y menos, una persona que sin análisis alguno toma decisiones”¹⁶ el empresario realiza un plan de negocio recopilando información crucial para la toma de decisiones y la definición de estrategias, evaluando el potencial del negocio y la factibilidad a través de los presentes estudios de Mercado, Organizacional, Técnico, Legal, Ambiental, Económico y Financiero.

De acuerdo a lo anterior para efectos del presente proyecto, se realizaran todos los estudios correspondientes que permitan identificar la viabilidad del estudio de factibilidad y de esta manera poder generar estrategias exitosas que permitan posicionar la empresa en el mercado. De esta manera se mencionan los diferentes estudios con sus respectivos componentes para una mejor orientación para la creación de una empresa productora y exportadora de caracoles precocidos congelados:

Según Rodrigo Varela: *“El análisis de mercado debe concentrarse en investigar aquellos aspectos sobre los cuales el empresario tiene dudas, y debe proveer elementos que faciliten la toma de decisiones, la formulación de metas y de estrategias. Los componentes básicos del estudio de mercado son:*

¹⁵ (Suárez Montoya, Agosto, 2004).Cit, pág. 212

¹⁶(Maloka-Sena, 2010), De la oportunidad de negocio a la planeación empresarial. Cit; pág. 5

Análisis del sector y de la compañía.

Este componente observa el sector al cual la empresa desea ingresar, permitiéndole analizar la situación presente y futura de manera más precisa, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- *Diagnóstico de la estructura actual y de las perspectivas del sector en el cual se va a entrar. Posibilidades de crecimiento.*
- *Estado del sector, en términos de productos, mercados, clientes, empresas nuevas, tecnología, administración, desarrollo, etc.*
- *Tendencias económicas, sociales o culturales que afectan al sector positiva o negativamente.*
- *Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector.*
- *Rivalidades existentes entre los competidores.*
- *Poder de negociación de clientes y de proveedores.*
- *Amenaza de ingreso de nuevos productos o de sustitutos.*
- *Amenaza de ingreso de nuevos negocios*¹⁷.

“Análisis del mercado propiamente dicho.

Producto o servicio: *es fundamental conocer y analizar todas las características del producto o servicio que ofrecerá la empresa, para realizar una comparación con los que ofrece el mercado, de modo que se pueda fortalecer las debilidades y aprovechar las oportunidades para perdurar en el mercado. Por tanto se deben de considerar los siguientes factores:*

- *Descripción detallada del producto o servicio que se va a vender (especificaciones).*

¹⁷ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 170

- *Aplicación del producto o servicio.*
- *Elementos especiales del producto o servicio.*
- *Productos competidores.*
- *Fortalezas y debilidades de su producto frente a los productos competidores.*
- *Patentes o condiciones de secreto industrial referente a su producto o servicio.*
- *Solución a sus debilidades y formas de aprovechar sus fortalezas.*
- *Factores para destacar el producto o servicio.*
- *Cuidados especiales con el producto o servicio.*

Cientes: busca identificar y ubicar los clientes que demandarán el producto que ofrecerá la empresa, además de la competencia existente, de esta manera es necesario analizar los siguientes factores:

- *Tipo de compradores potenciales, segmentados por actividad, edad, sector, nivel, ubicación, ingresos, etc.*
- *Características básicas de esos clientes (mayoristas, minoristas, productores, consumidores directos).*
- *Localización geográfica de los clientes.*
- *Bases de decisión de compra de los clientes (precio, calidad, servicio, amistad, política, religión, forma de pago, etc.)”¹⁸.*

Competencia: se determinan las fortalezas y debilidades de las empresas competidoras analizando su tamaño y políticas. Por lo tanto es fundamental analizar Las siguientes consideraciones:

¹⁸VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 171

- *Precios.*
- *Desempeño de producto, servicios, garantías.*
- *Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes.*
- *Posibilidades de solución a las dificultades.*
- *Mercado que manejan (volumen en unidades y pesos, fracción)*
- *Capacidad de producción.*
- *Capacidad financiera.*
- *¿Cuál es la marca líder? ¿Por precio? ¿Por calidad?*
- *¿Han surgido o se han acabado empresas en esta actividad en los últimos años? ¿Cómo les ha ido? Razones.*

Tamaño del mercado global: el objetivo central de este componente es la determinación del mercado global; para una rápida ubicación de éste, es importante analizar los elementos de segmentación por edad, nivel socioeconómico, ubicación geográfica, género, nivel educativo, entre otros. En el mismo sentido se deben analizar los siguientes aspectos:

- *Nivel total de consumo en unidades y pesos del producto/servicio.*
- *Tendencia del número de usuarios y de los patrones de consumo del producto/servicio.*
- *Factores que puedan afectar el consumo actual o futuro (condiciones sociales, económicas, políticas, tecnológicas, etc.).*

Tamaño de mi mercado: una vez establecido el mercado global, se debe identificar el segmento de mercado al cual la empresa dirigirá sus esfuerzos para

poder posicionar sus productos; todo lo anterior le permite crear estrategias y tácticas que le permitan lograr con mayor éxito sus objetivos.”¹⁹

“Plan de Mercadeo: el objetivo central de este componente es la recopilación de las estrategias ya diseñadas para lograr los objetivos propuestos en términos de volumen de ventas. Teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- 1. Estrategia de precio:** establecer las decisiones que establecerán la estructura de precios de los productos o servicios que ofrecerá la empresa.
- 2. “Estrategia de venta:** se trata de diseñar e implementar las tácticas específicas que permitirán lograr el volumen establecido por la empresa.
- 3. Estrategia promocional:** es la implementación de las herramientas que promocionaran y darán a conocer los productos o servicios que ofertara la empresa.
- 4. Estrategia de distribución:** el objetivo central de este componente es el establecimiento de los canales de distribución y demás aspectos que harán llegar los productos al consumidor final.”²⁰
- 5. “Tácticas de ventas:** permiten o posibilitan la realización de las ventas para que la empresa se mantenga en el mercado.
- 6. Planes de contingencia:** son los planes que se deben diseñar como una segunda opción, debido al poco éxito de las estrategias diseñadas inicialmente, para poder responder a las exigencias del mercado en el cual se desenvuelve la empresa.”²¹

“Análisis técnico: tiene como objetivo central definir la posibilidad de lograr el producto o servicio deseado en la cantidad, con la calidad y el costo requerido. Esto origina la necesidad de identificar procesos productivos, proveedores de materias primas, equipos, tecnología, recursos humanos, suministros, sistemas de

²⁰ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 175

²¹ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 176

control, formas de operación, consumos unitarios de materias primas, insumos y servicios, distribución de planta y de equipos, requerimientos de capacitación del recurso humano, etc.

Según Rodrigo Varela:

Para realizar un análisis técnico con mayor éxito se deben analizar los siguientes elementos generales:

“Análisis del Producto: *se deben analizar todos los aspectos que se relacionan con la elaboración del producto o con la prestación del servicio.*

Cuando el producto no esté desarrollado y el plan de negocio esté buscando recursos para cubrir la etapa de desarrollo del producto, se deben especificar los siguientes aspectos:

- *Bases científicas y tecnológicas.*
- *Etapas de investigación y desarrollo.*
- *Cronograma de desarrollo.*
- *Pruebas piloto del producto y de la tecnología.*
- *Recursos requeridos para el desarrollo”²².*

Una vez terminado el producto o servicio a ofrecer se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- *Especificaciones del producto.*
- *Proceso tecnológico.*

²² VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 179

- *Diagrama básico de flujo.*
- *Materias primas básicas.*
- *Condiciones de operación.*
- *Maquinaria y equipo requerido.*
- *Consumos unitarios de materia primas, insumos, servicios.*
- *Regalías por el uso de la tecnología.*
- *Desperdicios.*
- *Condiciones de calidad.*
- *Política de inventario de producto en proceso (en días de producción)”²³*

“Facilidades: en esta fase se definen todos los requerimientos relacionados con instalaciones físicas de la empresa para su posterior funcionamiento, a continuación se mencionan:

- *Ubicación geográfica exacta de la planta.*
- *Facilidades de servicios (agua, energía, teléfono, alcantarillado, manejo de desperdicios).*
- *Posición relativa a proveedores y clientes.*
- *Facilidades de transporte.*
- *Legislación local (regulaciones).*
- *Situación laboral de la localidad.*
- *Área requerida.*

²³ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 180

- *Tipo de construcción.*
- *Servicios especiales (aire, gas, grúas, aceite, agua, refrigeración, vapor, etc.).²⁴*

“Equipos y Maquinarias: tiene como objetivo determinar los requerimientos en cuanto a maquinaria, equipos y personal necesario para el funcionamiento exitoso de la empresa; por ende, es necesario analizar los siguientes aspectos:

- *Especificación del proceso.*
- *Tipos de equipos y maquinarias.*
- *Tamaño de equipos y maquinarias.*
- *Necesidades de infraestructura.*
- *Forma de adquisición de equipos (compra, arrendamiento, leasing).*

Distribución de Planta: se debe diseñar un plano donde se indiquen la posición de los departamentos y equipos y la forma en que funcionarán, en este sentido se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- *Limitaciones y exigencias de cercanía.*
- *Equipos por departamento.*
- *Área por departamento.*
- *Distribución de equipos por departamento.*
- *Diagrama de flujo de producción.*

²⁴ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 181

Plan de producción: teniendo en cuenta el plan de ventas, las políticas de inventario de producto terminado y de producto en proceso, se debe elaborar el plan de producción²⁵.

Plan de consumo: este componente permite tener un plan bien estructurado donde se asigna todo lo necesario como materias primas, servicios e insumos según los requerimientos de la empresa.

“Plan de Compras: teniendo en cuenta las políticas de inventarios de materia prima y de insumos, y con las unidades de compras se elabora el plan de compras.

Sistemas de Control: se definen las formas operativas que le permiten al proceso productivo generar el producto o servicio dentro de las especificaciones de calidad, cantidad y costo, teniendo en cuenta los siguientes lineamientos:

- *Propiedades básicas del producto.*
- *Procesos críticos en calidad.*
- *Procesos críticos en costos.*
- *Personal para control de costos.*²⁶

Análisis administrativo: tiene como objetivo central definir las necesidades de perfil del grupo empresarial y de personal que el negocio exige, las estructuras y los estilos de dirección, los mecanismos de control, las políticas de administración de personal y de participación de grupo empresarial en la gestión y de los resultados, y, claro está, la posibilidad de contar con todos estos elementos²⁷.

²⁵ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 181

²⁶ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 182

²⁷ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 165

“Análisis legal y social: tiene como objetivo definir la posibilidad legal y social que existe, para que el negocio se establezca y opere. Temas como permisos, reglamentaciones, leyes, obligaciones, efectos sociales, tipo de sociedad, responsabilidades, entre otros, deben estudiarse detalladamente para visualizar la factibilidad de cumplir estos requerimientos legales y evitar las incidencias negativas sobre la comunidad.

Análisis económico: tiene como objetivo central determinar las características económicas del proyecto; para ello hay necesidad de identificar las necesidades de inversión, los ingresos, los costos, los gastos, la utilidad, los puntos de equilibrio contable y económico, y determinar la posibilidad de que, al vender el producto al precio establecido, el negocio deje un excedente adecuado. Este análisis está relacionado con la evolución integral del proyecto”²⁸.

“Análisis de valores personales: busca determinar la adecuación de la posición personal del empresario, en aspectos legales, éticos, morales y de gusto personal, en la relación con la actividad en sí misma y con las condiciones operativas que exige el negocio.

Análisis financiero: tiene como objetivo central determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de éstas, y las posibilidades reales de acceso a las mismas.

Análisis de riesgos intangibles: trata de analizar los efectos que, cambios potenciales en las variables básicas del proyecto, pueden generar en sus indicadores de factibilidad. Igualmente, analiza, al menos cualitativamente, aquellas variables que no han podido ser incluidas en todas las etapas anteriores y determina qué dificultades pueden crear aquéllas en el futuro del negocio.

Evaluación integral: tiene como objetivo central determinar los indicadores de factibilidad del proyecto (tasa interna de retorno, valor presente neto, período de pago descontado, balance del proyecto, puntos de equilibrio económico), y el efecto, mediante el análisis de sensibilidad, qué cambios en las distintas variables

²⁸ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 167

*del proyecto puedan tener en esa evolución. Una vez efectuados todos estos análisis y evaluaciones, es posible escribir el documento final denominado plan de negocios*²⁹.

Según Rodrigo Varela:

“Ésta tiene como objetivo: definir la posibilidad legal y social para que la empresa se establezca y opere; definir el tipo de sociedad y las obligaciones tributarias, comerciales y laborales que de ella se derivan; analizar las implicaciones que sobre la comunidad tiene el proyecto; determinar las regulaciones locales y los permisos requeridos.”

Análisis financiero: *a través de este estudio se establecerá la inversión que se necesita para la puesta en marcha del proyecto, analizando la rentabilidad y la liquidez, a través de las proyecciones financieras y las fuentes de financiación existentes.*

Según Rodrigo Varela:

“El objetivo central del estudio financiero es determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de ellas, las posibilidades de tener acceso real a dichas fuentes. Igualmente debe determinar, en el caso de que se use financiación, los gastos financieros y los pagos de capital propios al préstamo. El otro propósito es el análisis de la liquidez de la organización y la elaboración de proyecciones financieras. En este sentido para ampliar los propósitos se deben cumplir con las siguientes etapas:

- **Flujos de caja:** *permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos de desarrollo del negocio*³⁰.

Estado de resultados: *muestra el nivel de causación, las utilidades producidas por el negocio en el periodo de análisis. Básicamente compara ingresos causados*

²⁹ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 168

³⁰ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 200

con costos y gastos causados en un periodo de operación del negocio. Adicionalmente, produce, como resultado, el valor de los impuestos de renta.

- **Balance:** el balance muestra el estado de las diversas cuentas al final de un periodo de análisis. Los datos para éste se toman fundamentalmente del flujo de caja, del estado de resultados y de algunos de los cuadros realizados del estudio económico³¹.

Estudio Ambiental: este estudio establece las condiciones que debe cumplir la empresa para su funcionamiento adecuado y el bienestar del personal de la empresa y la comunidad. Es de vital importancia tener en cuenta los siguientes aspectos para tener unas condiciones ambientales óptimas para el desarrollo de este estudio:

- “Emisiones, efluentes y residuos de la empresa.
- Riesgos de contaminación por esas emisiones, efluentes y residuos.
- Mecanismos de control de contaminación.”³²

Concluyendo el marco teórico, de acuerdo a los distintos conceptos y etapas mencionados por los distintos autores, estos permiten visualizar un panorama integral del presente y futuro de la empresa, de modo que para el estudio y puesta en marcha de una empresa productora y exportadora de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, se implementaran, para determinar su viabilidad y así poder diseñar estrategias exitosas que permitan a la empresa perdurar en un mercado tan cambiante.

4.2 MARCO CONCEPTUAL

El presente estudio de factibilidad desarrolla la actividad de la helicultura, la cual consiste en la crianza de caracoles terrestres bajo condiciones controladas, con el

³¹ VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 201

³² VARELA Rodrigo, Innovación Empresarial. Capítulo 7. Pág. 189

objetivo de producirlos a gran escala para consumo humano. El caracol Hélix Aspersa Máxima hace parte de la familia Helicidae, nativo de la zona mediterránea de Europa especialmente de la costa de España y Francia, es por esto que es tan apetecido para su producción y lo que respecta a su consumo.

4.2.1 Conceptualización.

Los siguientes lineamientos teóricos se definen con el objetivo de tener una mejor comprensión del lenguaje y los términos que se utilizan e intervienen en la realización de este proyecto. Esta información se recopila tomando como referencia de consulta la enciclopedia libre Wikipedia y Monografía.

ALANTOÍNA: sustancia derivada de la oxidación del ácido úrico, que está presente en el alantoides, el líquido amniótico y la orina fetal. Se utiliza para estimular la regeneración epitelial de heridas y úlceras. Esta sustancia se encuentra en la baba de caracol.

AD VALOREM: se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía, este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC antes GATT).

ARANCEL: tasa o impuesto aplicada a las mercancías dedicadas al comercio internacional, es decir, que atraviesan una o varias fronteras. Los aranceles fueron concebidos para proteger la producción interna de un país frente a las importaciones de productos que podían resultar más competitivos. El arancel hace que esos productos importados incrementen su precio final en el país receptor. Cada país (o zona de comercio libre, como la U.E.).

ARANCEL ESPECÍFICO: este se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo US\$5.00 por metro de tela, o US\$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal, en el arancel específico no se considera si el precio del producto es muy elevado o bajo.

ARANCEL MIXTO: un arancel que combina aranceles *ad valorem* y específicos.

BALANZA COMERCIAL: es la variable de medición que refleja la diferencia entre las Exportaciones e Importaciones realizadas por un país en un período determinado. Cuando el valor de las Exportaciones es mayor que el valor de las Importaciones hay superávit en la Balanza Comercial del país. Cuando el valor de las Exportaciones es menor que el valor de las Importaciones hay déficit en la Balanza Comercial del país.

BARRERAS NO ARANCELARIAS: medidas no arancelarias que tienen un impacto proteccionista; por ejemplo: cuotas, contingentes arancelarios, regímenes que requieren licencias y bandas de precios.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA: las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de determinar su situación arancelaria, que arancel les corresponde pagar; establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas.

CERTIFICADO DE ICA (ZOOSANITARIO): dependiendo del tipo de animal o producto a exportar y si es exigido por el país de destino se expide el Certificado Zoosanitario para Exportación, documento que es elaborado por el Grupo de Prevención de Riesgos Zoonosológicos del Instituto Colombiano Agropecuario ICA

CERTIFICADO DE CITES: por la convención Washington para la importación de especies protegida por la convención que se encuentra prohibida.

CERTIFICADO DE ORIGEN: documento expedido por la autoridad u órgano competente, para dar fe de que determinado artículo es producido, cosechado, etc., en determinada región o país; se utiliza con la finalidad de aprovechar ventajas impositivas o preferencias arancelarias

CERTIFICADO SANITARIO: documento sanitario expedido por veterinario oficial, en que se especifican las condiciones de bienestar animal, sanidad animal o cualesquiera otras del ámbito de competencias del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, que cumplen los productos a exportar, en función de los acuerdos adoptados oficialmente con el tercer país de destino

CARACOL: conocido como escargot, lo que quiere decir molusco invertebrado. Básicamente se distinguen tres estructuras en su morfología. Estas son: la

cabeza, pie y masa visceral que se encuentra dentro de la concha. En la cabeza del caracol existe una boca, en cuyo interior se aloja la rádula u órgano que hace las veces de triturador del alimento. En la cabeza del caracol, se encuentran cuatro tentáculos, dos superiores en los que se localizan los ojos y dos inferiores que desempeñan la función táctil o de guía del caracol en el medio donde se movilice.

CARACOL HELIX ASPERSA: clasificamos al Hélix Aspersa dentro del reino animal, como un molusco gasterópodo de la subclase eutimnos del orden de los pulmonados del suborden de los estilomatoforos de la familia de los helicidos. Además de, por el nombre científico de Hélix aspersa, se le denomina por otra serie de nombres entre ellos con el de caracol común, caracol de jardín, zigritana, y en el país vecino (Francia) a nivel comercial se le conoce con los nombres de Petit-Gris ó Chagrine; Su concha es de color pardusca y posee una serie de varias franjas oscuras transversales en la línea de sutura, el tamaño de los individuos, una vez que se convierten en adultos, suele ser variable oscilando entre los 20-40 mm de alto y los 24-45 mm de ancho; rondando su peso entre los 6 y 14 gr.

CARACOLES HERMAFRODITAS: los caracoles son hermafroditas, producen tanto espermatozoides como óvulos. Deben acoplarse porque no pueden autofecundarse. Están equipados de un pene y del órgano receptivo correspondiente. Otros, como los caracoles manzana o Ampullariidae, son hembra o macho.

COBERTIZOS: los cobertizos son las mismas instalaciones empleadas para la cría de aves, en este sistema se deben acondicionar dispositivos antifuga y la humedad puede ser controlada en forma artificial, la temperatura coincide con la del ambiente por lo que se hace necesario mantener y controlar constantemente los valores de temperatura y ajustarlos al rango normal; ahora bien se preguntará usted ¿cómo ajustar dichos valores?, simplemente debe diseñar entradas de aire que disminuyan la temperatura, cuando fuere el caso contrario deberá cerrar dichas entradas y conservar la temperatura lo más cerca posible de lo ideal, como vemos resulta un poco tedioso, por no decir molesto, estar constantemente verificando que esto suceda.

CONCHA DEL CARACOL: es de forma cónica y está formada por un tubo que da varias vueltas y en el cual está contenida la masa visceral del animal. En la parte posterior de la concha se distingue el ápice, el cual forma vueltas más pequeñas que giran alrededor de un eje que se conoce como columnela. La concha de

caracol se caracteriza por el periostraco, la conchina y las lamelas; el periostraco es la capa más externa de la concha y está recubierto por un material proteico conocido como quinona o conchina.

CÓPULA: como en la mayoría de los animales, esta va precedida por un cortejo o ritual de apareamiento: los caracoles se desplazan en círculos y se palpan con la boca hasta quedar entrelazados con sus cuerpos. Este proceso es bastante particular: la vagina posee una bolsa del dardo ovalada, la cual secreta una espícula de tipo calcárea, es decir que en el momento de estar entrelazados uno de los caracoles clava su dardo en el cuerpo del otro, siendo dicha bolsa la que recibe el dardo.

CRÍA EXTENSIVA: se refiere a la realizada a cielo abierto en todas sus fases de crecimiento, es la más complicada de controlar, ya que el crecimiento puede tardar hasta dos años y la mortalidad se aumenta notablemente, el control de los depredadores se torna complicado, a su vez se produce un incremento de los costos de mantenimiento y producción del cultivo.

CRÍA INTENSIVA: es la que se realiza en sitios totalmente controlados, comprende el control de la humedad, calefacción, protección contra el viento. Además comprende tres etapas: la reproducción, incubación y engorde. En cautiverio este proceso tarda alrededor de 3.5 a 4 meses en forma ininterrumpida, en el medio natural el proceso de cría tarda alrededor de 1.5 años ya que existen diversos factores climáticos y ambientales que atrasan el crecimiento y la postura de huevos.

CRÍA MIXTA: es la combinación del sistema de cría intensiva y extensiva. La fase de engorde se realiza en el exterior. Es más utilizado en zonas templadas y húmedas. Las instalaciones en la fase de engorde deben ser acondicionadas para evitar el traspaso de los depredadores. En algunas ocasiones es necesario incorporar aspersión mecánica con el fin de controlar la humedad.

DEPREDADORES DE CARACOL: los caracoles tienen muchos depredadores naturales, incluyendo otras especies de caracoles, escarabajos, serpientes, sapos, tortugas, una oruga depredadora y aves como gallináceas, faisánidas, acuáticas, anátidas, túrdidos; además de un gavilán caracolero especializado en cazar caracoles de laguna.

DESOVAR: poner o soltar los huevos.

ECLOSIÓN: los pequeños caracoles o neonatos en el momento de salir de sus huevos devoran todo lo que se encuentra su alrededor; poco a poco se van abriendo paso entre la tierra y emergen a la superficie en busca de lo que será su primer refugio, preferiblemente un lugar abrigado y aislado de la irradiación solar. Si el pequeño caracol siente demasiado frío o viento en el ambiente termina por emplear su mecanismo de defensa más cercano, la hibernación.

EMBALAJE: es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje.

ESPIRAL: una espiral es una línea curva generada por un punto que se va alejando progresivamente del centro a la vez que gira alrededor de él.

ESTIVACIÓN: este fenómeno se presenta como una disminución de la actividad metabólica del caracol hasta el estado basal o de reposo. El caracol paraliza sus funciones metabólicas ante la presencia de intenso calor, o una humedad relativa menor al porcentaje ideal.

ETIQUETADO: es un documento, bien sea escrito, impreso o gráfico que contiene la etiqueta del alimento, siendo la etiqueta la información sobre el artículo que acompaña a éste o se expone cerca durante su venta.

ESTABLECIMIENTO HELICÍCOLA: aquel destinado a la producción de caracoles de los géneros Hélix y adaptables a su explotación mediante el sistema de zoocriaderos confinado..

EXPORTACIÓN: una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero.

FISIOLOGÍA DE LA REPRODUCCIÓN DEL CARACOL: en general los caracoles terrestres se consideran hermafroditas simultáneos, o hermafroditas incompletos, primero porque el ovotestis no puede producir espermatozoides y óvulos al mismo tiempo, y segundo porque a pesar de tener la estructura reproductiva masculina y femenina en su interior, requiere de la copula mutua entre dos adultos maduros para consolidar su reproducción.

FOB: Abreviatura empleada en el comercio para indicar la locución inglesa free on board (franco a bordo) de uso universal y que significa que la mercancía es puesta a bordo por el expedidor, libre de todo gasto, siendo de cuenta del destinatario los fletes, aduanas, etc.

FOTOPERIODO: el caracol es noctámbulo y lucífobo, prefiere ocultarse de la luz, la excesiva exposición a la irradiación solar causa deshidratación y es dañina para el caracol, por tanto es recomendable que se disponga de 7 horas de oscuridad y de 7 horas de claridad, esto se logra ubicando polisombra en malla de angeo de color negro o cualquier otro material que se encuentre a su alcance y cumpla esta función.

FUNGICIDAS: son sustancias tóxicas que se emplean para impedir el crecimiento de los hongos y mohos, perjudiciales para las plantas, los animales o el hombre.

GASTERÓPODOS: los gasterópodos son moluscos con el cuerpo asimétrico, protegido casi siempre por una concha dorsal que presenta una torsión espiral característica que hace que la masa visceral se enrolle sobre sí misma 180° a la derecha.

GLOBALIZACIÓN: es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

HABITÁCULOS: habitación, edificio o recinto destinado para ser habitado.

HÉLICE: una forma geométrica de tipo espiral.

HELICICULTURA: la helicultura tiene como objetivo la producción de caracoles terrestres, para el consumo humano. El caracol común es una especie que está presente en los cinco continentes, demostrando una extraordinaria capacidad de adaptación en prácticamente todos los climas. Han estado presentes a lo largo de toda la historia de la humanidad, no sólo formando parte de la alimentación, sino como elementos importantes dentro de las religiones, las artes, la medicina y las tradiciones de diferentes culturas a lo largo de la historia.

HELICOIDAL: que tiene forma de hélice.

HELIX: nombre dado a un grupo de caracoles por su forma.

HEPATOPÁNCREAS: glándula anexal al aparato digestivo, de color oscuro, voluminosa, que ocupa gran parte de la masa visceral del caracol, encargada de proporcionar la mayoría de las enzimas digestivas, acumular las reservas del animal tales como grasa, calcio y glucógeno, y de acumular algunos elementos trazas esenciales en los procesos de activación de mataloenzimas, transporte de oxígeno, reacciones redox o en procesos de destoxificación del organismo.

HIBERNACIÓN: es un estado de hipotermia regulada, durante algunos días, semanas o meses, que permite a los animales conservar su energía durante el invierno. Durante la hibernación el metabolismo de los animales decrece hasta un nivel muy bajo, además de tener una temperatura corporal y frecuencia respiratoria inferior a lo normal, usando gradualmente las reservas energéticas almacenadas en sus cuerpos durante los meses más cálidos.

HUMEDAD: es tal vez el factor más importante en la biología del caracol, el rango ideal esta entre el 80 y 90%, los valores superiores al 90 % ocasionan la muerte prolongada, los valores menores al 80 % reducen la actividad del caracol con tendencia a la operculación. Para la medida de la humedad se emplea el higrómetro el cual mide la humedad relativa en porcentaje.

INCUBACIÓN: consiste en la manera como los huevos se van desarrollando hasta el proceso de eclosión. La incubación tarda de 16 a 30 días y depende en mayor o menor medida de las condiciones de humedad y temperatura. Si los valores se encuentran alejados del rango ideal de temperatura y humedad el proceso tardaría un poco más, si la temperatura es mayor a los 25° C se produce una evaporación y posterior desecación de los huevos, si el porcentaje de humedad relativa es menor al 80%, se produce una deshidratación de los huevos.

INSECTICIDAS: son compuestos químicos utilizados para matar insectos, mediante la inhibición de enzimas vitales. El origen etimológico de la palabra insecticida deriva del latín y significa literalmente matar insectos.

INVERNADERO: comprende el sistema de cría en recintos cerrados; el invernadero de fácil construcción y acceso económico permite obtener un control adecuado de la temperatura y la humedad relativa. El invernadero se caracteriza por presentar un grado de hermeticidad.

IMPORTACIÓN: son las compras que los ciudadanos, las empresas o el gobierno de un país hacen de bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él.

INFLACIÓN: se define como inflación al aumento generalizado del nivel de precios de bienes y servicios. Se define también como la caída en el valor de mercado o en el poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular, lo que se diferencia de la devaluación, dado que esta última se refiere a la caída en el valor de la moneda de un país en relación a otra moneda cotizada en los mercados internacionales, como son el dólar estadounidense, el euro o el yen.

IPC: índice en el que se cotejan los precios de un conjunto de productos (conocido como "canasta" o "cesta") determinado en base a la encuesta continua de presupuestos familiares (también llamada encuesta de gastos de los hogares), que una cantidad de consumidores adquiere de manera regular, y la variación con respecto del precio de cada uno, respecto de una muestra anterior. De esta forma se pretende medir, mensualmente, la evolución del nivel de precios de bienes y servicios de consumo en un país.

LICENCIAS DE IMPORTACIÓN: procedimientos administrativos que requieren la presentación de una aplicación u otra documentación (que no son los requeridos con propósitos aduaneros) al órgano administrativo pertinente como una condición previa para la importación de bienes. Acuerdo de la OMC sobre Procedimientos de Licencias de Importación.

MEDIDAS NO ARANCELARIAS: toda medida impuesta sobre los flujos de comercio que no sea una medida arancelaria; algunas de estas medidas pueden constituirse en barreras no arancelarias.

MOLUSCOS: (Mollusca, del latín molluscum "blando") forman uno de los grandes filos del reino animal. Son invertebrados protóstomos celomados, triblásticos con simetría bilateral (aunque algunos pueden tener una asimetría secundaria) y no segmentados, de cuerpo blando, desnudo o protegido por una concha.

NEMATICIDAS: un nematicida es un tipo de pesticida químico para eliminar el parásito nematodo.

NEMATODO: gusanito microscópico que se alimenta de las raíces.

NUTRICIÓN DEL CARACOL: el caracol se alimenta de las partes más tiernas de las plantas terrestres, de vegetales frescos, hongos y cuando se encuentra en sistemas de cría se adapta a la alimentación por concentrados que son preparados por los propios helicultores en proporciones que cumplan con los requerimientos proteicos del caracol.

ÓRGANOS DE LOS SENTIDOS: en el caracol se distinguen cuatro estructuras básicas en relación a los órganos de los sentidos. Los ojos, tentáculos, osfradios y estatocistos.

PALLET: es una estructura de agrupación de carga, fabricada generalmente con madera. La funcionalidad del pallet, es el transportar carga, generalmente, fruta. Por lo mismo, los pallet, tiene forma rectangular o cuadrada. Esto para que sea más fácil su manipulación.

POSTURA: la postura se refiere a la forma como el caracol deposita los huevos en el refugio o nido. La postura tarda alrededor de 15 a 20 días después de la cópula y puede tardar más si la humedad relativa es inferior al 80% o si la temperatura del lugar sobrepasa los 25 ° C.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB): es el valor total de los bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un periodo determinado, libre de duplicaciones. Se puede obtener mediante la diferencia entre el valor bruto de producción y los bienes y servicios consumidos durante el propio proceso productivo, a precios comprador (consumo intermedio)..

PRODUCTO PREENVASADO: producto que cuando es colocado en un envase de cualquier naturaleza, no se encuentra presente el comprador y la cantidad de producto contenido en él no puede ser alterado a menos que el envase sea abierto o modificado perceptiblemente.

RESTRICCIONES VOLUNTARIAS A LAS EXPORTACIONES: medida adoptada por un país exportador por la cual se limita voluntariamente el volumen o valor exportado de una determinada mercancía hacia un país importador específico.

SPG: es un esquema arancelario preferencial libre y transitorio, a través del cual la Unión Europea otorga privilegio total o parcial a las importaciones procedentes de 178 países del mundo ofreciéndoles dichos beneficios especiales sin ofrecer

contrapartidas a los países favorecidos. Es decir es un instrumento para fomentar las exportaciones de los países y una ayuda para mejorar los niveles de pobreza. de la Unión Europea

SISTEMA CIRCULATORIO: el órgano fundamental para controlar la circulación es el corazón. La aurícula derecha ha desaparecido por la pérdida de la branquia derecha, se distingue tan sólo un ventrículo que emerge hacia una aorta posterior, en este punto la sangre cumple un papel de regulación hidrostática; es decir, regula los niveles de agua, a nivel de la masa visceral se relaciona con el transporte hacia los distintos órganos que la componen.

SISTEMA EXCRETOR: el caracol al igual que los seres humanos requiere regular la retención y eliminación de los líquidos corporales, para ello posee un riñón conocido como *nefridio*, el cual retiene el agua del orina y transforma el amoniaco allí presente en ácido úrico; el caracol se caracteriza por perder una gran cantidad de agua debido a la evaporación, soporta pérdidas de agua de hasta el 50% de su peso, por esta razón siempre se le encuentra en lugares húmedos y su actividad.

SISTEMA MOTRIZ: la estructura básica de locomoción en el caracol es el pie, con forma plana de suela reptante y el cual se encuentra adaptado a la locomoción en diversos tipos de sustratos. La suela esta ciliada y presenta gran cantidad de células glandulares o la conocida glándula pedía, a través de esta glándula se produce una pista de moco sobre la que se desplaza el animal, por ejemplo si ubicamos al caracol sobre un vidrio y observamos su desplazamiento se encontrará que su desplazamiento se efectúa por medio de ondas de contracción muscular.

SISTEMA NERVIOSO: la principal característica de este sistema nervioso es la presencia de un par de ganglios cerebroides, situados en la región posterior del esófago, a partir de allí salen nervios hacia adelante en dirección a los ojos, los tentáculos, estatocistos y ganglios bucales que inervan los músculos de la rádula. A partir de los ganglios cerebroides salen distintos nervios que inervan o llegan a los ganglios pleurales que inervan sucesivamente al manto y el músculo de la columela, de estos ganglios pleurales se extienden los viscerales.

TEMPERATURA: es un factor muy decisivo, de ésta depende en gran medida el desarrollo y reproducción de los caracoles. El valor ideal para su desarrollo comprende los 22°C. Cuando la temperatura supera los 30 ° C centígrados se presentan trastornos en su actividad, al punto de entrar e un atorecimiento. En

este periodo el caracol disminuye la fijación de niveles de calcio y entra en la etapa de estivación. Por el contrario, cuando la temperatura es inferior a los 10°C el caracol entra en estado de hibernación, lo que resulta letal para cualquier producción en términos económicos.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC): consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

UNIÓN EUROPEA: la Unión Europea (UE) es una comunidad integrada por veintisiete estados europeos, entre ellos, Austria, Alemania, Bélgica, Bulgaria, Reino de Dinamarca, Chipre, República Eslovaca, España, Eslovenia, Estonia, Portugal, Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Checa, Suecia y Rumanía, sucesora de las Comunidades Europeas y que fuera establecida el 1 de Noviembre de 1994 una vez que quedó vigente el Tratado

VENTILACIÓN: la ubicación del cultivo no debe permitir una exposición continua al viento, porque demasiada ventilación resulta perjudicial. La entrada de viento reseca el ambiente y causa una resequedad en el caracol, quitándole gradualmente el mucus y humedad característica de su cuerpo.

4.3 MARCO CONTEXTUAL

El presente trabajo se desarrollará en el Municipio de Trujillo, Valle del Cauca, en un periodo comprendido para el anteproyecto desde Febrero hasta Junio del 2011 y la culminación del proyecto se desarrollará dentro de este mismo Municipio entre el mes de Agosto y febrero del 2012.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE ESTUDIO

El tipo de investigación que se va a implementar en este proyecto es de carácter descriptivo, ya que su principal objetivo consiste en llegar a conocer, de manera detallada, el comportamiento de las variables que intervienen en el estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de carne de caracol en el Municipio de Trujillo, Valle del Cauca, para exportar a Francia, como: el consumo de carne de caracol en Francia, capacidad de producción, materias primas, mercado, recursos necesarios, características demográficas, costumbres, etc. Todo lo anterior permitirá determinar la viabilidad para la puesta en marcha del proyecto.

5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método de investigación que se empleará en este proyecto es el Lógico – Deductivo, porque es el método que permite partir de datos generales, para deducir por medio de un razonamiento lógico, varias suposiciones. Es decir, parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales. De modo que con este método se podrá realizar un análisis completo que permitirá identificar la viabilidad para la creación de una empresa Productora y Comercializadora de Carne de Caracol.

5.3 FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

5.3.1 Fuentes Primarias.

El presente proyecto tiene como fuentes primarias las entrevistas, observaciones guía, para desarrollar básicamente el esquema que determine la viabilidad de las diferentes variables que intervienen en la realización del estudio de factibilidad. Además se buscará información por medio del ICA, Ministerio de Agricultura, Invima, agricultores del sector y Ministerio de Ambiente Vivienda y Desarrollo Territorial para el presente estudio.

5.3.2 Fuentes Secundarias.

Las fuentes secundarias involucradas dentro del proyecto son la bibliografía encontrada a través de los diferentes instrumentos de recolección de datos: Internet, Comportamiento Empresarial 2010, El Anuario Estadístico, Periódicos, Revistas, Artículos, Libros, Monografías, Folletos, informes y demás información que pueda ser útil para la investigación. Además se consultarán estudios anteriores, como el método de cultivo, comercialización, mercado, técnico entre otros, para poder cumplir con los objetivos planteados por el estudio.

6. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

6.1 ANÁLISIS DE ENTORNOS

Para el desarrollo del estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, es de vital importancia realizar un análisis exhaustivo de su entorno económico, político, demográfico, jurídico, tecnológico, ambiental y socio cultural, porque de esta manera se puede conocer y analizar todas las variables que lo conforman.

Adicionalmente, teniendo pleno conocimiento del entorno en el cual se desenvolverá el proyecto, se puede diseñar, de manera más acertada, las estrategias y tácticas a implementar para su posterior materialización; además de garantizar su perduración en el tiempo y crecimiento continuo en un mercado tan globalizado y dinámico.

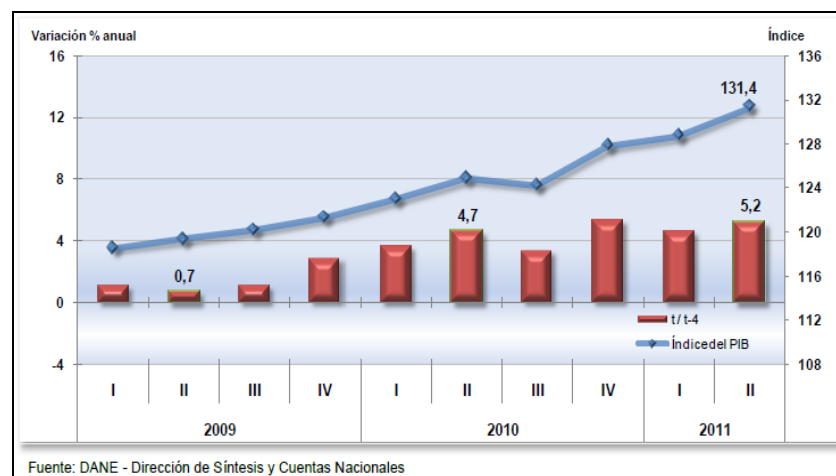
6.1.1 Económico.

El objetivo central de este entorno es conocer y analizar las variables económicas que contribuyen y generan impacto al desarrollo económico del País, con la realización del estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de caracol en el Municipio de Trujillo, Valle.

La economía en Colombia a partir del año 2011 ha logrado fortalecerse, tras la fuerte desaceleración que presento durante los años 2008-2009 debido a la crisis económica mundial. Por otro lado la inversión extranjera ha aumentado en el país con un 250% a partir del año 2000. Es así como en el año 2011 se presentó una cifra superior con más de US\$ 13. 000 millones de dólares. La inversión extranjera ha presentado un incremento en gran medida a la reducción de los principales flagelos que afectan el país como el narcotráfico y los grupos armados ilegales. Consecuentemente, Colombia es la cuarta economía más fuerte en América Latina, tras la de Brasil, México y Argentina; ocupa el sexto lugar en toda América y el Vigésimo séptimo en todo el mundo.

El incremento del PIB durante el año 2011 fue aproximadamente de un 6%, como resultado del incremento de las exportaciones y un consumo de hogares muy dinámico. Según los indicadores económicos publicados por el DANE y el Ministerio de Protección Social, durante el segundo trimestre del 2011 se presentó un crecimiento en su PIB con un 5,2% con respecto al del año 2010, donde presentó un índice de 4.7% como se puede observar en la siguiente gráfica:

Grafica 1. Producto Interno Bruto 2009 / I - 2011 /.



Fuente: DANE

Se espera que para el año 2012 se presente una situación tensa en la economía del país, la cual se verá afectada negativamente como consecuencia de la turbulencia económica mundial; en este escenario se prevé bajas en el precio del petróleo en el mercado internacional y contracción de las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos. Aun así se espera presentar un crecimiento del PIB de un 4,8%. Se proyecta entonces para el 2013-2016 una inflación estable, con bajas tasas de interés y una mayor apreciación del peso colombiano. De igual forma con la aprobación del TLC con los Estados Unidos, se lograra promover a partir del año 2014 la inversión extranjera en general al igual que el comercio con este país

Para una perspectiva a largo plazo se proyecta un incremento de la tasa del PIB de un 5% al 6% durante este periodo. Según las proyecciones económicas 2012-2016. A continuación se expone las proyecciones del PIB que se prevé durante

este periodo. Si, se mantienen las mismas tendencias en relación: a la balanza de pagos, condiciones de orden público, el nivel relativo de inversión y de ahorro, el incremento de la inversión privada que ha venido incrementando por los bajos niveles de endeudamiento externo, entre otros factores.

Tabla 1. Proyección de PIB.

AÑO	Variación real (%)
2012	10,7
2013	10,1
2014	12,6
2015	11,7
2016	12,1

Fuente: Dane, Banco De La República y Proyecciones La Nota.Com³³

En cuanto al desarrollo del PIB, durante el segundo trimestre del 2011 por actividad económica, comparado con el año 2010, según el DANE variaron de la siguiente manera:

Grafica 2. Comportamiento del PIB por Ramas de Actividad Económica.

RAMAS DE ACTIVIDAD	VARIACIÓN PORCENTUAL
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	2,2
Explotación de minas y canteras.	10,3
Industrias manufactureras.	2,1
Suministro de electricidad, gas y agua.	1,5
Construcción.	-0,9
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles.	7,2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones.	7,1
Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas.	6,1
Actividades de servicios sociales, comunales y personales.	2,3
Subtotal valor agregado.	4,5
Total impuestos.	14,1
Producto Interno Bruto	5,2

Fuente: DANE

³³ Jorge Ospina Sardi. Colombia Proyecciones económicas 2012-2016

10,3% en explotación de minas y canteras; 7,2% en comercio, reparación, restaurantes y hoteles; 7,1% en transporte, almacenamiento y comunicaciones; 6,1% en establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas; 2,3% en servicios sociales, comunales y personales; 2,2% en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; 2,1% en industrias manufactureras; 1,5% en suministro de electricidad, gas y agua; y -0,9% en construcción. Por su parte, los impuestos, derechos y subvenciones, en conjunto, aumentaron en 14,1%.³⁴

Desde el año 2010 Colombia a presentando una expansión en el sector externo ocasionado por la bonanza en sus exportaciones tradicionales, generado principalmente por los siguientes productos: los hidrocarburos con más de US\$ 27.000 millones, para el 2011; el carbón con un incremento del 54% (del US\$ 5.416 millones paso a US\$ 8,834 millones en el 2011) y el café con un incremento del 69%, para el 2011 obtuvo US\$ 2.610 millones.

Por otro lado, la **Balanza Comercial de Colombia**, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE): “En los siete primeros meses del 2011, se registró un superávit de US\$2.748,2 millones FOB. Los mayores superávit se registraron con Estados Unidos, Países Bajos, Chile, Venezuela y Ecuador. El déficit más alto se presentó con México, China, Alemania y Argentina”.³⁵

Tabla 2. IPC. Septiembre 2011.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR – VARIACION MENSUAL				
2007	2008	2009	2010	2011
0,08	-0,19	-0,11	-0,14	0,31

Fuente: DANE

Adicionalmente de la información ya mencionada, Colombia presentó un incremento en su IPC durante el mes de septiembre de 2011 del 0,3%, superior en

³⁴ http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_Iltrim11.pdf

³⁵ http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_Iltrim11.pdf

0,45 puntos porcentuales al registrado en el mismo mes del año 2010 con -0.14% como se puede ver en la tabla nº 2.

Durante el año 2009 y 2011 el Banco de la Republica logro mantener controlada la tasa de inflación, como consecuencia del incremento de la exportaciones. Finalizando el año 2011 la tasa de inflación al consumidor cerró con un 3,7% anual.

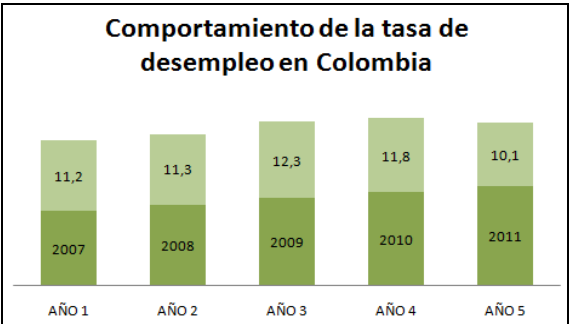
Tabla 3. Proyecciones de la Inflación.

AÑO	IPP	IPC
2012	4,5	3,1
2013	3,2	2,9
2014	3,5	3,4
2015	3,8	3,5
2016	3,8	3,3

Fuente: Banco De La República y Proyecciones La Nota.Com.³⁶

Para el periodo 2013-2016 se espera mantener una inflación estable, adicionalmente se prevé que permanezca una tendencia gradual de apreciación del peso colombiano y una incremento considerable en el consumo de los hogares.

Grafica 3. Tasa de Desempleo en Colombia durante los Últimos cinco años.



Fuente: Autoría Propia con datos del DANE

³⁶ Jorge Ospina Sardi. Colombia Proyecciones económicas 2012-2016

En materia de empleo Colombia registró, para el año 2011, una tasa de desempleo de 10,1% mostrando así una reducción significativa con relación al 2010, donde presentó una tasa del 11,8%; en este periodo de referencia, el número de desocupados disminuyó en 192 mil, situándose en 2.233.000 personas. Lo que se presenta como resultado de los esfuerzos del País para generar nuevos empleos. En la siguiente gráfica se muestra el comportamiento de la tasa de desempleo en los últimos cinco años.

La tasa de desempleo presentada en el Valle del Cauca, a marzo del 2011, en las principales ciudades como Cali y Yumbo donde existe una mayor oferta laboral regional, subió preocupantemente, según lo informa el diario el País: “del 16,8%, cuando en igual mes del 2010 había sido del 13,6%.”³⁷

Tabla 4. Balanza Comercial, Según Países, Total Nacional Enero – julio 2010 – 2011.

País	Balanza Comercial Millones de dólares FOB	
Estados Unidos	3.825,9	4.025,3
Países Bajos	796,3	1.282,6
Chile	260,5	875,5
Venezuela	698,6	548,4
Ecuador	545,0	501,5
Argentina	-666,2	-872,7
Alemania	-680,0	-920,9
China	-1.367,8	-2.453,3
México	-1.557,3	-2.710,9
Resto de Países	43,1	2.472,8
Total	1.898,1	2.748,2

Fuente: DANE – DIAN Cálculos: DANE – COMEX

En cuanto a la economía regional, el Valle ha tenido un comportamiento positivo, registrando cifras al alza en el primer trimestre del 2011, pese a la ola invernal que impactó muchas de las actividades productivas, específicamente el agro.

Algunos sectores como la construcción, la industria manufacturera, el comercio, el turismo y los desembolsos bancarios han tenido un rol positivo en el consumo de los hogares. En cuanto al Producto Interno Bruto, PIB, del 3,5% durante los

³⁷ <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/economia-del-valle-del-cauca-avanza-con-paso-firme>

primeros tres meses del año –siendo inferior al PIB nacional-, se estima que podría alcanzar un promedio de 4,5% para el año, según los analistas.³⁸

Mientras las exportaciones tuvieron un descenso del 2,3% para el 2011, en relación al 2010 donde se obtuvo un total de US\$552 millones. Según la información expuesta, el decrecimiento se refleja de alguna manera debido a factores como: “las menores ventas a Venezuela y la falta de preferencias arancelarias en EE.UU. Lo rescatable fue que hubo un giro exportador, pues Ecuador se convirtió en el nuevo socio comercial del Valle. Sus compras a la región sumaron US\$88,8 millones en el período, superando a las de EE.UU. (US\$88,5 millones)”.³⁹

De acuerdo a la información obtenida, el desarrollo económico, a nivel Nacional y Departamental, muestra el comportamiento de las distintas variables como el PIB, IPC, Tasa de Desempleo y Balanza Comercial, que brindan una mejor orientación en la toma de decisiones y estrategias para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca. Por lo tanto, para tener una visión más clara del panorama económico para el proyecto se hace necesario profundizar sobre la economía de Trujillo, Valle del Cauca, que es donde se ubicará la empresa.

El Municipio de Trujillo soporta su estructura económica en el sector agropecuario y específicamente en el agrícola, ya que se le reconoce como uno de los principales productores de Café en el País. Sin embargo, no cuenta con suficientes recursos económicos propios, que promuevan la inversión externa, para estimular procesos manufactureros de gran tamaño, diferentes a los agrícolas o pecuarios. Se encuentra ubicado cerca a ciudades intermedias como Tuluá, Buga y otros centros económicos como Cali, ciudad que posee una red vial privilegiada, la cual promueve todo tipo de inversiones⁴⁰.

Trujillo también cuenta con las condiciones climatológicas y geográficas para la creación de empresas dedicadas a la actividad de la helicultura, presentándose como una oportunidad para crear desarrollo económico para el Municipio y por ende para el País.

³⁸ <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/economia-del-valle-del-cauca-avanza-con-paso-firme>

³⁹ <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/economia-del-valle-del-cauca-avanza-con-paso-firme>

⁴⁰ <http://trujillo-valle.gov.co/index.shtml>

En cuanto a las empresas existentes, empleos generados, activos y demás variables, la Cámara de Comercio de Tuluá en su observatorio Socio Económico (Cartilla Empresarial 2010), presenta el comportamiento del Municipio, incluyendo los municipios de Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrío, Tuluá y Zarzal, en las siguientes tablas y graficas:

Tabla 5. Cantidad y Activos de Empresas por Sector Económico en los Municipios de Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrío, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.

SECTOR	EMPRESAS	PERSONAL	ACTIVOS	% EMPRESAS	% ACTIVOS
Comercio y Reparaciones	6.236	16.544	\$ 249.215	50,72%	6,75%
Industrias Manufactureras	1.272	7.822	\$ 1.638.185	10,35%	44,34%
Hoteles, Restaurantes, Bares y Similares	1.147	2.230	\$ 6.839	9,33%	0,19%
Inmobiliarias, Empresariales y Alquiler	844	4.537	\$ 66.056	6,87%	1,79%
Transporte, Almacén y Comunicaciones	815	1.818	\$ 30.733	6,63%	0,83%
Servicios Comunitarios y Personales	694	1.509	\$ 25.219	5,65%	0,68%
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	338	3.599	\$ 940.567	2,75%	25,46%
Construcción	310	715	\$ 16.895	2,52%	0,46%
Servicios Sociales y de Salud	275	1.500	\$ 72.405	2,24%	1,96%
Intermediación Financiera	164	614	\$ 453.596	1,33%	12,28%
Educación	159	623	\$ 1.787	1,29%	0,05%
Admón. pública, Defensa y Seguridad Social	14	133	\$ 1.363	0,11%	0,04%
Suministro de Electricidad, Gas y Agua	10	221	\$ 186.894	0,08%	5,06%
Explotación de minas y canteras	9	60	\$ 4.201	0,07%	0,11%
Pesca	7	38	\$ 380	0,06%	0,01%
Total general	12.294	41.963	\$3.694.335		

Fuente: Cámara de Comercio de Tuluá; Comportamiento Empresarial a Marzo del 2010.

Para dar claridad del comportamiento empresarial durante el año 2010, presentamos a continuación la información suministrada por el Observatorio Socio

Económico de la Cámara de Comercio de Tuluá. Los datos no se modifican con el objeto de no distorsionar la información.

Cámara De Comercio - Cartilla Empresarial 2010.

A pesar de que el crecimiento en cantidad de empresas de la región se redujo de un 9,42% en marzo de 2009 al 3,81% en marzo de 2010, es una cifra cómoda, teniendo en cuenta las dificultades económicas globales del país y los resultados de la Confederación de Cámaras de Comercio CONFECÁMARAS.

Tabla 6. Cantidad de Empresas por Tamaño en la Región; Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrío, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.

TAMAÑO	CANTIDAD 2008	CANTIDAD 2009	CANTIDAD 2010	Crecimiento 2009	Crecimiento 2010
Grande	9	25	22	177,78%	-12,00%
Mediana	35	53	57	51,43%	7,55%
Pequeña	201	240	267	19,40%	11,25%
Micro	10.578	11.525	11.948	8,95%	3,67%
	10.823	11.843	12.294	9,42%	3,81%

Fuente: Fuente: Cámara de Comercio de Tuluá; Comportamiento Empresarial a Marzo del 2010.

El comportamiento de la Gran Empresa es para nuestro estudio empresarial el más significativo, ya que además de registrar el 81,73% de activos reportados con alto grado de veracidad, tienen la mayor influencia tanto en el PIB, como en los ingresos legales de la región que se traducen en empleos directos e indirectos, así como el fortalecimiento y creación de muchas empresas que proveen productos y servicios a estas grandes empresas. El haber pasado de 25 grandes empresas en la jurisdicción a 22, un 12% de decrecimiento, es una cifra algo esperanzadora pues indica que las dificultades económicas del País han impactado sólo sobre 3 empresas que este año no reportaron activos superiores a \$15.450'000.000 y por tanto pasaron a ser medianas.

La Mediana empresa con un crecimiento del 7,55% al pasar de 53 de marzo 2009 a 57 empresas en marzo de 2010, significa que 4 empresas reportan este año activos superiores a \$2.575'515.000, que fortalecen el indicador de desempeño económico en la jurisdicción de la Cámara de Comercio.

La Pequeña Empresa con un crecimiento del 11,25% representa 27 nuevas empresas con activos superiores a \$258'015.000, gracias al aumento del valor de sus activos que se traduce en el robustecimiento de la productividad y competitividad regional. La Micro empresa con un crecimiento del 3,67%, representada en 423 nuevas empresas formalizadas que se crean y dinamizan aún más la economía regional.

Tabla 7. Cantidad de Empresas en la Región; Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrío, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.

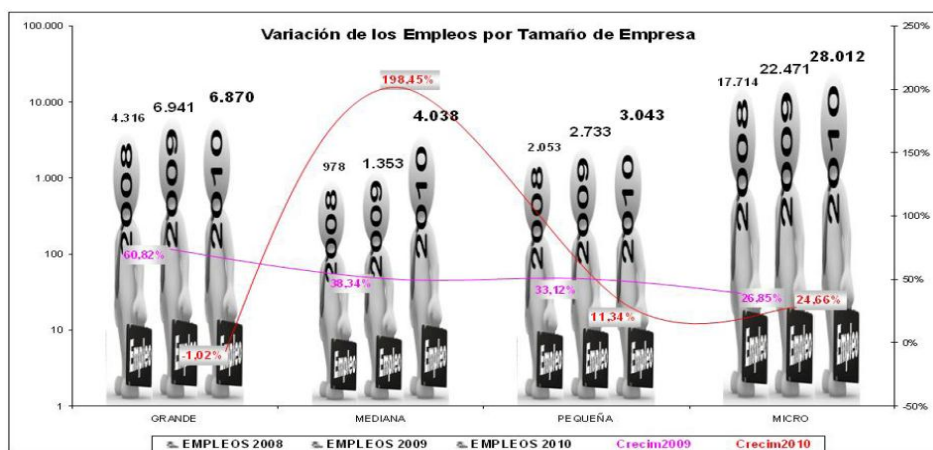
	Cantidad 2008	Cantidad 2009	Cantidad 2010	Participación 2010	Crecimiento 2009	Crecimiento 2010	Nuevas Empresas
Tuluá	8.043	8.803	9.061	73,70%	9,45%	2,93%	258
Zarzal	1.349	1.483	1.552	12,62%	9,93%	4,65%	69
Bug/Ande	459	503	555	4,51%	9,59%	10,34%	52
Andalucía	388	408	436	3,55%	5,15%	6,86%	28
Trujillo	211	230	258	2,10%	9,00%	12,17%	28
Bolívar	192	212	231	1,88%	10,42%	8,96%	19
Riofrio	181	196	201	1,63%	8,29%	2,55%	5
	10.823	11.835	12.294		9,35%	3,88%	459

Fuente: Fuente: Cámara de Comercio de Tuluá; Comportamiento Empresarial a Marzo del 2010

El emprendimiento para la generación de empresas en la jurisdicción se redujo del 9,35% a marzo de 2009, al 3,88% a marzo de 2010.

El crecimiento porcentual del Empleo en la región ha bajado del 33,67% en marzo 2009, a un 25,27% en marzo 2010; en definitiva se han generado 41.963 empleos, lo que significa 8.465 más empleos en el 2010. Mientras la Gran Empresa genero 71 empleos menos, este comportamiento puede entenderse, en parte, porque 3 Grandes Empresas quedaron este 2010 clasificadas como medianas empresas por el bajo incremento de sus activos.

Grafica 4 . Variación de Empleos por Tamaño de Empresa en la Región; Andalucía, Bolívar, Bugalagrande, Riofrió, TRUJILLO, Tuluá y Zarzal.



Fuente: Cámara de Comercio de Tuluá; Comportamiento Empresarial a Marzo del 2010.

Es muy impactante el comportamiento de la Mediana Empresa que creció el 198,45%, es decir, generó 2.685 más empleos en el 2010. Este comportamiento se puede igualmente explicar por las 3 Grandes Empresas del 2009 que al quedar incluidas como medianas en el 2010, aumentan el porcentaje de crecimiento en materia de empleos reportados.

La Micro Empresa con el 66,75% del total de empleos reportados en la región, generó un crecimiento del 24,66%, es decir, reportó 28.012 empleos, esto significa 5.541 empleos más para el año 2010.

En Trujillo es el sector de la Construcción el que más empresa reporta un 61,9% y genera el 54,86% de los empleos, pero el más rentable es el sector del Transporte con el 83,75% de los activos.

Sin embargo, la agricultura es el principal líder de la economía del Municipio aunque no se registre en la tabla anterior debido a que la producción de café se da principalmente en los corregimientos y fincas aledañas al Municipio y la mayoría ejercen esta actividad sin ningún registro ante la Cámara de Comercio. Es sabido que la siembra y cuidado de almácigos de café registra en el Municipio de Trujillo una gran posibilidad, pues de las fincas asesoradas por el Comité de Cafeteros salen millones de plántulas de cafetos para surtir otras fincas en diferentes regiones del occidente del país.

Tabla 8. Empresas por Sector Económico en el Municipio de Trujillo Valle.

TRUJILLO	SECTOR	CANTIDAD	PERSONAL	ACTIVOS	%Empresas	%Empleos	%Activos
G	Construcción	160	209	\$ 681	61,90%	54,86%	11,17%
H	Comercio y Reparaciones	26	42	\$ 31	10,06%	11,02%	0,51%
D	Industrias Manufactureras	19	46	\$ 36	7,35%	12,07%	0,59%
I	Hoteles, Restaurantes, Bares y Similares	18	24	\$ 134	6,96%	6,30%	2,20%
K	Intermediación Financiera	11	13	\$ 60	4,26%	3,41%	0,98%
O	Servicios Comunitarios y Personales	11	26	\$ 18	4,26%	6,82%	0,30%
A	Agricultura, Ganadería, Caza	8	11	\$ 19	3,09%	2,89%	0,32%
N	Servicios Sociales y de Salud	4	6	\$ 11	1,55%	1,57%	0,18%
J	Transporte, Almacén y Comunicaciones	1	4	\$ 5.106	0,58%	1,05%	83,75%
		258	381	\$ 6.097			

Fuente: Fuente: Cámara de Comercio de Tuluá; Comportamiento Empresarial a Marzo del 2010.

Esto nos indica que contamos con una región propicia para el cultivo de caracoles, con el clima y las condiciones de terreno propicios; con una población que está dispuesta a los cultivos novedosos y productivos.

Concluyendo el análisis del entorno económico, de acuerdo a la información obtenida para la creación de una empresa productora de carne de caracol en el Municipio de Trujillo, Valle, se pudo tener un panorama más claro de los distintos indicadores económicos que afectan positiva o negativamente la realización del proyecto y de esta manera poder tomar decisiones que fortalezcan las debilidades y se aprovechen las oportunidades.

6.1.2 Político.

El entorno político para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, es fundamental debido a que, dependiendo de las políticas e ideologías y relaciones internacionales que tenga Colombia con otros Países del mundo, éstas impactan de manera positiva o negativa en el desarrollo de este proyecto.

Colombia actualmente está atravesando por un buen momento político con el nuevo gobierno del Presidente Juan Manuel Santos, porque con su plan de gobierno ha logrado restablecer las relaciones con sus homólogos vecinos tanto de Venezuela como con Ecuador; también se han creado nuevas relaciones comerciales con otros países del mundo a través de la proliferación de nuevos tratados de libre comercio que permiten mejorar la competitividad del País.

Abonado a lo anterior, Colombia ha logrado reducir la violencia producida por el narcotráfico, lo que sin duda repercute en un mejor ambiente para hacer negocios, mostrándose como un factor muy positivo e importante en la realización de este proyecto. Además cuenta con buenas relaciones políticas con la Unión Europea, que es hacia donde estará dirigido el producto a ofrecer por la empresa, específicamente a Francia.

La historia de Colombia, al igual que en otros países de Latinoamérica, se encuentra ligada con el continente europeo por su historia, su cultura y los grupos étnicos. Estos lazos han permitido consolidar políticas con la Unión Europea y otras naciones latinoamericanas para la profundización de sus relaciones.

Analizando a Colombia y las relaciones políticas con la UE se sitúan en tres niveles:

1. En el marco del diálogo y de la concertación con los grupos de países latinoamericanos, concretamente con el Grupo de Río.

“Desde 1987 se institucionalizó un diálogo ministerial entre la Unión Europea y 13 países de América Latina, incluida Colombia, en el seno del Grupo de Río”.⁴¹

⁴¹ http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm

2. En el marco del Acuerdo Unión Europea / Comunidad Andina.

La Comunidad Andina fue creada en 1969 en el acuerdo de Cartagena y se encuentra conformada por países como Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Fue creada con el propósito de lograr una integración regional entre los pueblos andinos y promover su desarrollo equilibrado y armónico en condiciones de equidad, mediante la cooperación económica y social.

Más tarde, el 23 de abril de 1993, se firmó en Copenhague un nuevo acuerdo denominado “tercera generación” en el marco de cooperación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina, con el objeto de ampliar la margen de maniobra, en relación al primer acuerdo firmado en 1983. “En Colombia, se ratificó mediante la Ley 183 del 23 de enero de 1995 y en la Unión Europea, el 7 de abril de 1998 por Decisión 98/278 del Consejo”⁴².

El anterior acuerdo recae sobre: “La base del respeto de los principios democráticos y de los Derechos Humanos y precisa que estos principios constituyen un elemento esencial del mismo. Amplía los dominios de cooperación, profundizando especialmente en la cooperación económica y la cooperación al desarrollo y procura dar un impulso a las relaciones en el plano comercial.”⁴³

3. A nivel bilateral Unión Europea / Colombia.

En 1990 Colombia marcó un hito en las relaciones con la Unión Europea. Durante este tiempo el país presentaba un PIB de 1,487 dólares (1989) relativamente superior en comparación con los demás países en vía de desarrollo (PVD). A partir de 1984 Colombia se beneficiará iniciando con un monto de 28,5 millones de ECUS, no obstante, para el periodo 1979/1989 se incrementó a un monto de 87 millones de ECUS.

El 6 de abril de 1990 se presenta, oficialmente, El Plan Especial de Cooperación Económica (PEC) dirigido por el ex presidente Virgilio Barco. Mediante el PEC se establecían acciones prioritarias con el objeto de combatir la droga, para mejorar el desarrollo económico, ambiental y social en el país. Según este argumento, el 29 de octubre de 1990, el Consejo ratificó una

⁴² http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm

⁴³ http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm

comunicación de la Comisión, Para lo cual se habían destinado 60 millones de ECUS, por cuatro años. Este presupuesto sería destinado para la puesta en marcha de acciones de cooperación para el desarrollo del país. Igualmente se proponía una apertura del mercado comunitario con el propósito de lograr: “la eliminación de derechos de aduana para los principales productos de exportación de Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador. Posteriormente se ampliaría también a Venezuela y a los países centroamericanos.”⁴⁴

En el marco del sistema de referencias generalizadas (SGP), se realizó el apoyo al Plan Barco frente al narcotráfico, bajo las denominadas “preferencias andinas”, extendiendo cuantiosamente la lista de productos agrícolas colombianos habilitados en el SPG, logrando una ventaja comercial similar al otorgado hacia países menos avanzados (PMA).

Con motivo de reforzar y profundizar las relaciones entre la Unión Europea y el gobierno de Colombia, se firmó el 28 de octubre de 1992, en Bruselas, un acuerdo referente para el establecimiento de una representación diplomática de la comisión en Colombia; por el cual, el 15 de octubre de junio de 1993 la delegación de la Comisión Europea, abrió sus puertas en la ciudad de Bogotá. Desde entonces, la delegación atiende igualmente las relaciones con Ecuador.

Desde 1993 se ha respaldado por medio del Departamento de Ayuda Humanitaria de la Comunidad Europea (ECHO) a la población damnificada, (por inundaciones, terremotos, deslizamientos de tierra, entre otros). En 1997 se creó una oficina especial de esta dependencia con la misión de brindar apoyo a la población desplazada víctimas del conflicto armado.

Las acciones de asistencia técnica entre la unión Europea y Colombia se realizan según el programa de integración de cooperación. Durante el periodo de 1995 y el 2000 se alcanzaron los 85 millones, esta ayuda se sitúa en el marco de cooperación económica, financiera y técnica.

Colombia durante los últimos años ha buscado ayuda internacional contra flagelos como: la lucha contra la droga, el respeto de los derechos humanos y la protección a la biodiversidad. En respuesta a estos hechos ha recibido apoyo reiterado de la comunidad internacional principalmente de la Unión Europea.

⁴⁴ http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm

Según lo manifiesta el Consejo y el Parlamento Europeo, el incremento de la violencia ocasionado por el conflicto armado interno en el país ha causado estupor. La Unión Europea, como respuesta de ello, ha manifestado su interés, apoyando el proceso de paz en el país, proclamando el respeto por los derechos humanos, a la vez que reclama a los actores armados, el respeto por el Derecho internacional Humanitario, con el propósito de llegar a una reconciliación, fundamentada en el dialogo y la negociación.

Por medio de esta política, se materializa un plan de apoyo en reconocimiento a los esfuerzos de paz emprendidos por el gobierno colombiano, otorgando 105 millones de euros que se suman a las auxilios bilaterales que podrían dar, en un futuro próximo, otros estados que pertenecen a la Unión Europea. Según la propuesta de financiación de la comisión, se contemplan los siguientes componentes:

- Durante el periodo 2000-2006 se asignó un total de 105 millones de euros, dirigido a las áreas de mayor urgencia como: desarrollo social y económico y lucha contra la pobreza, desarrollo alternativo, a la reforma del sector judicial y a la promoción de los derechos humanos.
- Apoyo a proyectos relacionados con el desplazamiento forzado y la protección del medio ambiente, a través del departamento de ayuda humanitaria de la Unión Europea –Echo- (en especial para asistir a las personas desplazadas dentro del país) y co-financiación de ONG para la protección del medio ambiente y de los bosques tropicales. Estos dos ámbitos, durante los próximos años, serán atendidos con una mayor atención.

De esta manera la Unión Europea, de acuerdo a sus propios procedimientos desarrollará un programa contribuyendo a los procesos pacificadores que se efectúan en el país. Por medio de su cooperación logística o financiera en los proyectos negociados en ambas partes, cumpliendo con los lineamientos establecidos por la comunidad internacional.

A juicio de la Unión Europea, conviene actuar según los siguientes ejes:

1. *Apoyo al Estado de Derecho: la Unión Europea está dispuesta a brindar su apoyo a la consolidación del Estado de Derecho y de las instituciones democráticas, emprendida por el Gobierno colombiano, a partir de los numerosos programas bilaterales o a nivel de la Unión.*
2. *Defensa de los Derechos Humanos y del Derecho Internacional Humanitario: la Unión Europea considera que hay que prestar especial atención a la defensa de los Derechos Humanos y al respeto del Derecho Internacional Humanitario.*
3. *Lucha contra las causas de la violencia y ayuda a las víctimas de la violencia: la Unión Europea considera que para avanzar en el proceso de paz es necesario luchar contra las causas de la violencia en Colombia. Este país conoce una violencia endémica cuyas causas van más allá del conflicto engendrado por las guerrillas y el tráfico de drogas. Por ello, la UE alienta sin reservas al Gobierno colombiano a que adopte con determinación políticas de reformas estructurales que permitan reducir las desigualdades.*
4. *Protección de la biodiversidad y del medio ambiente: es necesario preservar la riqueza de la biodiversidad colombiana (10% de la biodiversidad mundial), la cual constituye un patrimonio amenazado entre otros por la deforestación y por la utilización de productos químicos.*
5. *Afianzamiento de la concertación y de la cooperación regional: Las experiencias llevadas a cabo en otros países andinos para reducir los cultivos ilícitos han dejado patente que si el problema*

*se aborda en un único país, sólo se consigue desplazarlo a otro país vecino.*⁴⁵

Lo anteriormente mencionado es fundamental para la realización del estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y exportadora de carne de caracol en el Municipio de Trujillo, porque con el buen momento político que atraviesa Colombia y la existencia de relaciones comerciales entre el País y la Unión Europea, se muestra como una oportunidad que garantiza la entrada con mayor éxito del producto, específicamente a Francia.

Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP ANDINO).

“El SGP Andino es un régimen especial unilateral que otorga la Unión Europea a Colombia y a otros países, dentro del marco del SGP comunitario aplicado a los países en desarrollo. Este sistema contempla la rebaja del 100% del arancel aduanero para cerca del 90% de las importaciones provenientes de los países andinos”⁴⁶.

Colombia firmará el TLC con la Unión Europea en el año 2012.

Según el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Sergio Díaz-Granados: “Colombia espera tener listo el TLC con la Unión Europea en septiembre del 2012”. Si se logra este acuerdo se tendrá acceso a un mercado de 500 millones de habitantes, cuyo PIB per cápita, supera en más de cuatro veces el de Colombia. Adicionalmente se suma el hecho de que la Unión Europea es el principal importador y exportador de bienes y servicios del mundo.

“Díaz-Granados adelantó que el TLC se firmará en el mes de abril y que apenas se rubrique esta firma, él personalmente “iniciará los trámites para llevarlo al Congreso y posteriormente a las Cortes” de Colombia”⁴⁷. Durante el segundo semestre del año, se reunirán los Parlamentos de los 27 países miembros de la Unión Europea con el propósito de ratificar el acuerdo para su entrada en vigor.

⁴⁵http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm

⁴⁶ www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

⁴⁷ www.elespectador.com/economia/articulo-322710-colombia-espera-tener-listo-el-tlc-ue-septiembre

De los países miembros de la unión europea, España es el mayor interesado en que se realice este acuerdo, el cual ha mantenido un intercambio comercial con Colombia, siendo el país mejor posicionado.

Adicionalmente, con la firma del tratado se esperaría que una gran variedad de productos colombianos accedan de forma permanente, indefinida y sin restricciones arancelarias al mercado europeo, con lo cual se amplían las ventajas de las que gozaba el país con el Sistema General de Preferencias –SGP Plus–1. Además, se lograría la igualdad de condiciones comerciales con otros países como México, Chile y Turquía. En términos generales, la reducción y eliminación de barreras arancelarias, deben conducir a mejorar la competitividad, ampliar el acceso para los proveedores de servicios colombianos, aumentar el flujo de inversiones productivas e incrementar el mayor volumen de oferta de bienes y servicios con menores precios para los consumidores locales. El Gobierno Nacional afirma que el TLC con la UE alcanzaría, entre otros beneficios, un aumento adicional de 0,46% en la tasa de crecimiento del PIB, un incremento de 0,71% en las exportaciones y de 1,73% en las importaciones, y una ampliación de la remuneración factorial –de 0,25% en el trabajo calificado y 0,53% en el no calificado–.⁴⁸

Exportaciones de Colombia hacia la Unión Europea.

El TLC con la Unión Europea representa un desafío para la producción nacional, que debe incursionar con productos que presenten un mayor valor agregado con características especiales diferentes a los que se han producido tradicionalmente, dirigidos a otros socios comerciales como Estados Unidos y Venezuela.

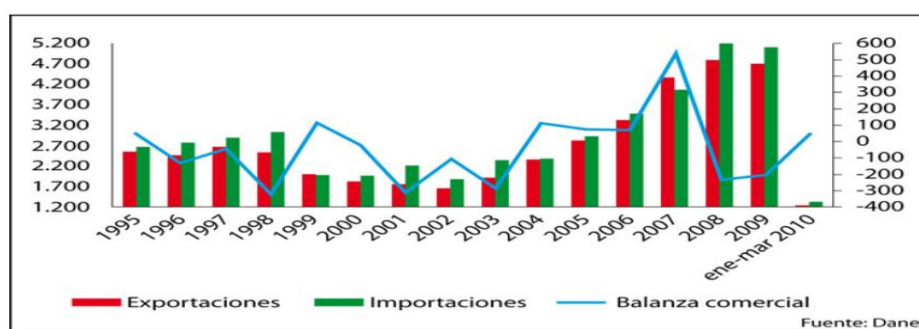
Colombia ha realizado exportaciones a la Unión Europea. Estas se han constituido principalmente con productos primarios-extractivos: recientemente se han realizado exportaciones de manufacturas, donde sobresale el cuero y sus productos derivados; en cuanto a los productos primarios sobresalen: el café, el banano, el ferroníquel, los aceites crudos de petróleo, las flores y otros alimentos.

Según el Ministerio de Comercio Exterior, “en los últimos ocho años, el volumen de exportaciones colombianas a este mercado se duplicó, pasando de cerca de US\$2.000 millones en el 2002, a más de US\$4.700 millones en el 2009, siendo

⁴⁸ www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/tlc-entre-colombia-y-la-ue-/index.html

este valor el 14% del total exportado. Así, la UE representa en la actualidad el segundo socio comercial del país, después de Estados Unidos”⁴⁹. Por otra parte, las importaciones entre el 2002 y el 2009 también crecieron de manera significativa, tal como se observa en el siguiente gráfico, donde los principales productos que Colombia importa están representados por bienes como maquinaria y equipos de comunicaciones, aviones y aeronaves, instrumental médico, medicamentos y químicos, entre otros.

Grafica 5. Importaciones y Exportaciones Generales de Colombia.



Fuente: DANE

Otros acuerdos comerciales vigentes suscritos y en curso en Colombia.

TLC Colombia – México.

El TLC entre Colombia y México culminó en agosto del 2009, por medio de esta negociación se incluyeron algunos productos agrícolas e industriales que anteriormente no estaban incluidos en el programa de desgravación. Entre los principales logros alcanzados se destacan los siguientes:

- Acceso preferencial para confitería, productos de panadería, aceite de palma, chicharrón para microondas, preparaciones con cacao, bombones, galletas saladas y cigarrillos.

⁴⁹ www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/tlc-entre-colombia-y-la-ue-mas-retorica-que-realidad/index.html

- Cupos de acceso preferencial con crecimiento por 10 años e incrementos del 10% anual para carne de bovino, leche en polvo, queso, bebidas que contengan leche y arequipe.

Colombia - El Salvador, Guatemala y Honduras.

“Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras iniciaron en junio de 2006 negociaciones para un Tratado de Libre Comercio. Luego de que fuera radicado y ratificado en el Congreso de la República en el 2008, que tuviera sanción presidencial este mismo año y fuera declarado exequible por la Corte Constitucional, entró en vigencia de manera gradual con los tres Países.”⁵⁰

Comunidad del Caribe (CARICOM).

“CARICOM es un programa de liberalización del comercio que entró en vigencia a partir del primero de enero de 1995, tomando en consideración la diferencia en los niveles de desarrollo relativo de los países miembros del acuerdo, dentro de los cuales, Colombia es el de mayor desarrollo económico relativo”⁵¹. Actualmente participan como asignatarios de este acuerdo de alcance parcial 12 países, los cuales son: Santa Lucía, San Vicente, las Granadinas, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, y Guyana.

Comunidad Andina de Naciones (CAN).

“El esquema de integración económica más importante para Colombia es el de la CAN que funciona bajo el amparo de la ALADI. En virtud de este Acuerdo, Colombia tiene libertad de intercambio comercial con Bolivia, Ecuador y Perú, países miembros de la CAN”⁵².

⁵⁰ www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

⁵¹ www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

⁵² www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR y Colombia.

Este acuerdo entró en vigencia el primero de enero del 2004; los Países miembros que conforman el tratado de libre comercio con la MERCOSUR son: Colombia, Ecuador y Venezuela (países de CAN) y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay. Por medio de este acuerdo se eliminan restricciones arancelarias y no arancelarias, promoviendo la libre circulación de bienes y servicios entre los Países.

Acuerdo de Complementación Económica con Chile.

“En virtud de este acuerdo, se encuentra desgravado el 95% del comercio bilateral que corresponde al 96% del universo arancelario de Colombia. El porcentaje restante quedará totalmente liberado, con un arancel igual a cero, en el 2012. El Acuerdo, además, define una zona de libre comercio mediante la eliminación gradual de los gravámenes aduaneros y de las barreras no arancelarias”⁵³.

Colombia – Canadá.

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá entro en vigencia el 21 de noviembre de 2008, se inició este acuerdo con el propósito principal de generar un libre intercambio económico y comercial entre los países, adicionalmente se establecieron acuerdos para el tránsito de personas, compras del Estado y una cooperación recíproca en materia ambiental y laboral, orientado al desarrollo entre los Países.

Acuerdo Colombia – Cuba.

“Las relaciones comerciales entre Colombia y Cuba se rigen por el Acuerdo de Complementación Económica No. 49 suscrito en el año 2000 bajo el marco de la ALADI y entro en vigencia el 10 de julio de 2001”⁵⁴.

⁵³ www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

⁵⁴ www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

Mediante este acuerdo se define la utilización de protocolos en relación a las preferencias arancelarias existentes y normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y evaluación de la conformidad, normas de origen, acceso a mercados. Por medio de este acuerdo y bajo el principio de Naciones Más Favorecidas Colombia ha logrado ingresar al mercado cubano con preferencias arancelarias para los siguientes productos:

- *100% en: animales vivos, carne bovina, lácteos, flores, papas, hortalizas, bananos, café, arroz, aceite de palma, margarina, dulces, confetis, chocolate, productos de panadería, mermeladas, agua mineral y gaseada, cerveza, entre otros.*
- *80% en: aves y su carne, filetes de pescado, huevos de ave, miel natural, cebollas, frijoles, entre otros.*
- *Entre 30% y del 50% en: quesos, conservas de carne, conservas de frutas, jugos de frutas, bebidas alcohólicas, alimentos para animales⁵⁵.*

Tratados Comerciales de Colombia y otros Países del Mundo.

Así como se conocen tratados comerciales con Canadá, Cuba y acuerdos regionales antes mencionados, Colombia ha establecido otros acuerdos comerciales así:

Tratado de Libre Comercio entre Colombia y dos de los Países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (Aelc o Efta), Suiza y Liechtenstein, el cual entró en vigor el 1 de julio de 2011 (Productos agrícolas e industriales).

Tratado de Libre comercio con los EE.UU, aprobado por el congreso de ese país en octubre de 2011 y firmado por el presidente Obama en 21 octubre de 2011 Actualmente este acuerdo pasa por la etapa de ajustes jurídicos, cumplida la cual, se intercambian notas aprobatorias de los dos gobiernos y se establece un período de 60 días, antes de entrar en real vigencia el Tratado. Además de lo mencionado para el año 2011 Colombia y Perú negociaron un Acuerdo Comercial con la Unión Europea (independiente del tratado con Suiza y Liechtenstein).⁵⁶

⁵⁵ www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

⁵⁶ www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476

6.1.3 Demográfico.

Las tendencias demográficas permiten conocer las dinámicas de las poblaciones humanas, presentando las amenazas y oportunidades que se presentan, y que intervienen en el entorno donde se pondrá en funcionamiento la idea de negocio; es necesario identificar todas estas variables:

Tabla 9. Proyección de la Población.

POBLACIÓN TOTAL COLOMBIA, VALLE DEL CAUCA Y TRUJILLO			
Año	Colombia	Valle del Cauca	Trujillo
2007	43.926.929	4.249.220	18.560
2008	44.451.147	4.293.541	18.508
2009	44.978.832	4.338.277	18.456
2010	45.509.584	4.383.277	18.402
2011	46.044.601	4.428.675	18.344

Fuente: DANE

Según las proyecciones demográficas del DANE, en Colombia, durante los últimos cinco años ha registrado un crecimiento en la población. En el 2011 la población total fue de 46.044.601 de habitantes, cifra superior a la del año anterior. En el Valle del Cauca igualmente se presenta una tendencia creciente con una población de 4.428.675 en el 2011. Mientras en el municipio de Trujillo el comportamiento es decreciente durante este periodo, la población será de 18.344 habitantes para el 2011.

Tabla 10. Proyección de la Población.

POBLACIÓN DE COLOMBIA, VALLE DEL CAUCA Y TRUJILLO POR SEXO Y EDADES SIMPLES DE 0 A 26 AÑOS.							
Año	Sexo	Colombia	Total	Valle del Cauca	Total	Trujillo	Total
2007	H	11.578.815	22.778.529	1.047.762	2.066.649	19.250	37.120
	M	11.199.714		1.018.887		17.870	
2008	H	11.626.333	22.845.658	1.047.663	2.064.621	19.239	37.019
	M	11.219.325		1.016.958		17.780	
2009	H	11.667.333	22.901.364	1.047.110	2.061.620	19.210	36.912
	M	11.234.031		1.014.510		17.702	
2010	H	11.702.480	22.948.633	1.046.175	2.058.017	19.192	36.804
	M	11.246.153		1.011.842		17.612	
2011	H	11.737.515	22.999.236	1.045.336	2.054.594	19.154	36.688
	M	11.261.721		1.009.258		17.534	

Fuente: DANE

La población entre los 0 y 26 años a nivel nacional es de 22.999. 236 de habitantes para el 2011, presenta una tendencia creciente durante los últimos cinco años, con una proporción mayor de hombres en relación a la población de mujeres. En el Valle y el Municipio de Trujillo la tendencia se mantiene decreciente como se observa en tabla nº 8.

Tabla 11. Proyección de la Población.

POBLACIÓN DE TRUJILLO POR SEXO Y EDAD										
Edad	2007		2008		2009		2010		2011	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
0-4	974	970	959	942	943	912	928	879	917	859
05-sep	939	874	928	863	921	857	918	854	907	845
oct-14	973	880	936	849	899	820	865	794	839	772
15-19	893	822	897	818	894	810	881	795	859	776
20-24	695	660	710	672	724	684	737	693	749	700
25-29	580	567	578	561	577	558	582	560	591	566
30-34	563	553	553	544	544	536	537	528	531	520
35-39	632	603	606	579	580	555	559	535	541	520
40-44	650	602	654	605	652	603	644	595	628	581
45-49	592	532	599	537	605	543	613	550	620	556
50-54	537	466	547	473	555	479	562	484	570	491
55-59	425	359	450	380	476	400	497	417	513	430
60-64	343	292	348	292	356	296	368	305	386	318
65-69	302	266	306	268	310	270	315	269	317	268
70-74	239	207	247	216	252	223	256	228	259	230
75-79	154	140	157	145	166	153	175	163	184	172
80 Y MÁS	134	142	143	146	151	152	159	157	166	163
TOTAL	9.625	8.935	9.618	8.890	9.605	8.851	9.596	8.806	9.577	8.767

Fuente: DANE

La población del Municipio de Trujillo se caracteriza por estar conformada principalmente por gente joven, según las proyecciones del DANE, la mayor parte de la población es menor de 40 años. El comportamiento de la población entre 20 y 29 años ha sido creciente durante los últimos cinco años. Se observa una mayor proporción de población masculina en todos los rangos de edades, en relación con la población femenina.

Según las estadísticas del SISBÉN, el Municipio cuenta con una población especial de desplazados con un total de 637 personas, distribuidos en 150 grupos familiares; 147 indígenas en resguardos. En el año 2010 la población total del municipio vinculada al SISBÉN en el nivel 1, es de 15.775; en el nivel 2 es de 585, representando el 92% de la población total.

6.1.4 Jurídico Legal.

En este entorno se analizan las diferentes leyes, normas, acuerdos, reglamentos que el estado impone para saber si estas afectaran de manera directa e indirecta el proyecto a desarrollar.

Artículo 53.

El Congreso expedirá el Estatuto de Trabajo. El decreto correspondiente se regirá según los siguientes principios:

Igualdad de oportunidades para los trabajadores; remuneración mínima vital y móvil, proporcional a la cantidad y calidad de trabajo; estabilidad en el empleo; irrenunciabilidad a los beneficios mínimos establecidos en normas laborales; facultades para transigir y conciliar sobre derechos inciertos y discutibles; situación más favorable al trabajador en caso de duda en la aplicación e interpretación de las fuentes formales de derecho.⁵⁷

De acuerdo al texto anterior, el Estado garantizará, en toda condición, un pago equitativo y oportuno, un trabajo estable y el reajuste periódico de las pensiones legales; el derecho al salario mínimo, a la seguridad social y a los beneficios establecidos en la normatividad laboral es irrenunciable. Ninguna ley, contrato o acuerdo podrá menoscabar los derechos a capacitación, adiestramiento y descanso necesarios y a especial protección a la mujer, la maternidad y al trabajador menor de edad, si se diere el caso.

⁵⁷ Constitución Política de Colombia 1991.

Según el **Artículo 45**, se define como salario mínimo:

“Que todo trabajador tiene derecho a percibir para subvenir a sus necesidades normales y a las de su familia, en el orden material, moral y cultural”.⁵⁸

Artículo 146. Factores para fijarlo.

1. *Para fijar el salario mínimo deben tomarse en cuenta el costo de la vida, las modalidades del trabajo, la capacidad económica de las empresas y {empleadores} y las condiciones de cada región y actividad.*
2. *Para los trabajadores del campo el salario mínimo debe fijarse tomando en cuenta las facilidades que el empleador proporciona a sus trabajadores, en lo que se refiere a habitación, cultivos, combustibles y circunstancias análogas que disminuyen el costo de la vida.*
3. *La circunstancia de que algunos de los empleadores puedan estar obligados a suministrar a sus trabajadores alimentación y alojamiento, también debe tomarse en cuenta para la fijación del salario mínimo.*

Artículo 147. Procedimiento de fijación.

1. *El salario mínimo puede fijarse en pacto o convención colectiva o en fallo arbitral.*
2. *El Gobierno, por medio de decretos que regirán por el término que en ellos se indique, puede fijar salarios mínimos de carácter general o para cualquier región o actividad profesional, industrial, comercial, ganadera, agrícola o forestal de una región determinada, después de oír comisiones paritarias de patronos y trabajadores.*

⁵⁸ Código Sustantivo del Trabajo (Ley 50 de 1990).

Artículo 148. Efecto jurídico.

La fijación del salario mínimo modifica automáticamente los contratos de trabajo en que se haya estipulado un salario inferior.⁵⁹

Además de la normatividad ya mencionada, Colombia ha registrado un comportamiento en los últimos cinco años a nivel de salarios de la siguiente forma:

Tabla 12. Evolución del Salario Mínimo Mensual Legal Vigente en pesos en Colombia.

EVOLUCIÓN DEL SALARIO MMLV EN COLOMBIA			
AÑO	SALARIO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	TOTAL
2007	433.700	50.800	484.500
2008	461.500	55.000	516.500
2009	496.900	59.300	556.200
2010	515.000	61.500	576.500
2011	535.600	63.600	599.200
2012	566.700	67.800	634.500

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Protección Social.

El salario mmlv es la retribución a la cual todo empleado o trabajador tiene derecho por los servicios prestados a una determinada empresa; en Colombia el salario se fija para periodos de un año y se cancela a sus trabajadores mensualmente (30 días) con su respectivo subsidio de transporte. Actualmente un empleado Colombiano está devengando un salario de \$566.700 que comparado con el año 2011, donde su valor fue de \$ 535.600 tuvo un incremento del 6%. Adicionalmente también se pagan a los trabajadores todas las prestaciones sociales, las cuales pueden ser legales o extralegales: las legales son las que otorga la ley y las extralegales son las de común acuerdo entre el empleado y empleador, por encima de lo legal; todo esto con el objetivo de garantizar la seguridad total para ambas partes.

⁵⁹ Código Sustantivo del Trabajo (Ley 50 de 1990).

En cuanto a la producción y comercialización de caracoles, Colombia cuenta con una serie de normas que permiten exportar este producto a través de La Ley colombiana 1011 de 2006, reglamentada por el decreto 2490, del 9 de julio de 2008, donde se estipulan todos los requerimientos necesarios en cuanto a cultivo, selección, manejo, transporte, comercialización y exportación; además de otras reglamentaciones a cumplir. Por lo que se convierte en un aspecto fundamental para la realización del proyecto.

De acuerdo a lo anterior se menciona la normatividad Colombiana y exigencias por la Unión Europea para poder comercializar caracoles:

Normatividad para la constitución de la empresa.

- Elegir el tipo de sociedad.
- Cuando se tiene claro qué tipo de empresa se va a constituir se inicia con los trámites ante las diferentes entidades. Mencionadas a continuación:

Ante Cámara De Comercio:

1. Verificar la disponibilidad del Nombre.
2. Diligenciar el formulario de Registro y Matricula.
3. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN. (También se puede hacer en la DIAN).
4. Pagar el Valor de Registro y Matricula.

Ante la notaria:

1. Escritura Pública. (Esta deberá ser presentada ante Cámara de Comercio en el momento del Registro)

Tener en Cuenta: Todo tipo de sociedad comercial, si tienen menos de 10 trabajadores o hasta 500 salarios mínimos de activos al momento de la constitución, no necesitan escritura pública para constituirse.

Ante la DIAN:

1. Inscribir el RUT (Registro Único Tributario).
2. Obtención del NIT (Numero de Identificación Tributaria).

Ante la secretaria de hacienda de la alcaldía:

1. Registro de Industria y Comercio.
2. Registro de Uso del Suelo, Condiciones Sanitarias y de Seguridad.

NOTA: Los trámites de DIAN y Secretaria de Hacienda, se pueden realizar en el caso de algunas ciudades directamente en la Cámara de Comercio.

Normatividad para la Comercialización de Caracoles.

A diferencia del mercado español, en Colombia existe una normatividad específica que rige la comercialización interna y la exportación de la carne de caracol y los derivados de la helicultura. Anteriormente Colombia producía el caracol en condiciones marginales, luego de establecida la norma se logró mejorar la cantidad de producción y la calidad en la comercialización.

La producción de caracoles en Colombia se encuentra reglamentada por la ley 1011 del 2006, estipulada en el decreto 2490, del 9 julio de 2008, la cual decreta, acorde a la recolección, el cultivo, la selección, el manejo, el transporte, la comercialización y la exportación, entre otras disposiciones. A partir de la anterior normatividad se determinan aspectos en materia de alimentos, calidad del agua, insumos agrícolas y pecuarios, se controla y regulan factores que perjudican el medio ambiente como el manejo de los desechos industriales, asimismo se determinan aspectos de producción., comercialización, certificado y etiquetado.

De otro lado, las definiciones de términos determinantes en la helicultura como: Caracol, Ciclo Cerrado, Género Helix, Helix aspersa, modalidad o manejo Intensivo, operador, Plan de manejo Ambiental, entre otras. Permite una mejor comprensión y aplicación de lo dispuesto en el decreto en relación al reglamento técnico, señalando los requisitos sanitarios que deben cumplir los establecimientos dedicados al procesamiento, envase, expendio, transporte, importación, exportación y comercialización del caracol. El plan de manejo ambiental reglamenta la producción de la especie Helix aspersa, en todas sus modalidades.

La comercialización igualmente es regulada por la Corporación Autónoma Regional o de Desarrollo Sostenible competente. Las actividades comerciales sólo se podrán realizar si se encuentran autorizadas, bajo los términos y condiciones, allí establecidos. Adicionalmente deben estar amparadas por un Sistema de Administración Ambiental (S.A.A).

La resolución 0438 de 2001, expedida por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, controla y regula lo referente al salvoconducto de movilización, asimismo su procedencia y destino, la cual podrá ser sustituida por las medidas de bioseguridad establecidas por las autoridades ambientales y sanitarias según lo establece el INVIMA.

Igualmente, deben cumplirse con los requisitos y trámites estipulados para la expedición del certificado zoosanitario de exportación que expide el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), dando cumplimiento a la normatividad requerida por la autoridad sanitaria de destino. De igual forma, los permisos que expedirá el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, conforme lo dispone la Resolución 1367 de 2000. Cabe resaltar que la Organización Mundial de Comercio, conoce la normatividad existente para comercialización de caracoles, a través de los documentos identificados con la nomenclatura G/TBT/N/COL/128.⁶⁰

Según el tratado de la Comunidad Andina (CAN) – Unión Europea y las normas de origen pertenecientes al capítulo 3 que especifican en la relación a la producción de caracoles de tierra lo siguiente:

Los “Caracoles, excepto los de mar vivos, frescos, refrigerados o congelados, secos, salados o en salmuera – posición arancelaria 0307.60.00.00 “, al igual que los demás pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos deben ser producidos u originados en los países miembros del Acuerdo (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia).⁶¹

⁶⁰ file:///C:/Users/Casa/Desktop/CARACOL/normatividad%20carne%20de%20caracol.htm

⁶¹ <http://www.carhelix.unlugar.com/Condiciones%20de%20mercado.pdf>. pág., 6

La normatividad total requerida a nivel Nacional para la exportación de carne de caracol con destino a Francia es la siguiente:

Tabla 13. Normatividad de orden Nacional vigente que regula y modifica las actividades en materia agropecuaria.

Resolución No. 654 de 2011, Ministerio de Ambiente Vivienda y Desarrollo territorial.	Por la cual se corrige la Resolución No. 0848 del 23 de mayo de 2008 y se adoptan las medidas que deben seguir las autoridades ambientales, para la prevención, control y manejo de la especie Caracol Gigante Africano (<i>Achatina fulica</i>)”
Resolución ICA No. 1464 de 2010.	Por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro y las condiciones sanitarias para los predios productores del caracol terrestre <i>Helix aspersa</i> y se dictan otras disposiciones.
Decreto 2820 de 2010.	Por el cual se reglamenta el Título VIII de la Ley 99 de 1993 sobre licencias ambientales – Formato.
Decreto 4064 de 2008.	Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1011 de 2006 y se adoptan otras disposiciones.
Decreto 2490 de 2008, Ministerio de la Protección Social.	Ministerio de Protección Social. Por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los establecimientos dedicados al procesamiento, envase, transporte, expendio, importación, exportación y comercialización de caracoles con destino al consumo humano.
Ley 1011 de 2006.	Por medio de la cual se autoriza y reglamenta la actividad de la Helicicultura y se dictan otras disposiciones.
Decreto 1220 de 2005.	Por el cual se reglamenta el Título VIII de la Ley 99 de 1993 sobre licencias ambientales.
Ley 99 de 1993.	Por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA y se dictan otras disposiciones.
Licencia Ambiental.	Es un proceso utilizado para la planeación y administración de proyectos que asegura que las actividades humanas y económicas se ajusten a las restricciones ecológicas y de recursos y de esta forma se constituye en un mecanismo clave para promover el desarrollo sostenible.

Fuente: Finagro; fondo para el financiamiento del sector agropecuario.

Por lo anterior Colombia puede exportar caracoles de tierra, si cumple con los requerimientos establecidos por la UE y algunas especificaciones según el país destino. La Unión Europea autoriza la importación de caracoles destinados al consumo humano desde terceros países “indicados en el listado de la Decisión N° 2003/812/CE y en anexos I o II de la Decisión 97/296/CE y sucesivas modificaciones.”⁶² Colombia no se encuentra incluida en el anexo. Sin embargo, todavía no se ha creado un listado común donde se especifican cuáles son las plantas de terceros países autorizadas para exportación de este producto, ni un certificado sanitario comunitario para toda la Unión Europea. Adicionalmente no se especifican los requerimientos necesarios que se deben tener para ingresar a un listado de plantas calificadas. No obstante, para exportar caracoles congelados debe ir autorizado por el certificado sanitario definido por las autoridades Francesas, el cual debe presentarse en el idioma del país de origen y en francés, autorizado por una entidad competente del tercer país de origen.

Con el Reglamento: “N° 2074/2005 la Unión Europea ha definido el certificado sanitario comunitario para la exportación de estos productos transformados. Sin embargo, no ha definido aún una lista de plantas autorizadas para la exportación a la UE”⁶³.

Según lo estipulado por el artículo 7 del Reglamento 2076/2005, para realizar la exportación de Caracoles, (excepto los de mar) 0307.60.00.00 se aplicarán acuerdos bilaterales, por lo consiguiente para exportar caracoles transformados a Francia se necesitan que las plantas hayan sido reconocidas y autorizadas por las autoridades sanitarias francesas. Dichas autoridades consecuentemente informan a las oficinas de frontera y a la Unión Europea, que finalmente informará a los países miembros. En relación a los requisitos que deben efectuar las plantas de caracoles de tierra para poder ser reconocidas y autorizadas por las autoridades sanitarias francesas para exportar a este país se mencionan los siguientes normatividad: Reglamento 178/2002. - Reglamento 852/2004. - Reglamento 853/2004. - Decisión 96/34. - Directiva 91/493.

En lo referente a las normas exigidas para la exportación de caracoles congelados a la Unión Europea, se parte de la normatividad que rige para la exportación de caracoles vivos, adicionando la documentación obligatoria para productos procesados o caracoles muertos, destinados al consumo humano. Estos productos deben ir acompañados de su respectivo certificado de Cites (convenio

⁶² www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios.../Barreras_Union_europea.xl

⁶³ www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios.../Barreras_Union_europea.xl

de Washington), la importación de especies protegida por la convención, se encuentra prohibida. (Ver anexo 1)

A continuación se expone la normatividad determinada para la exportación de caracoles a la Unión Europea:

Certificado de Origen.

“Es entonces un documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien es el que certifica el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud de acuerdos, el cual se debe anexar como prueba documental, en el momento de introducir los productos y tiene una vigencia de 1 año”.⁶⁴

Certificado Sanitario.

“Documento expedido por los organismos sanitarios correspondientes del país exportador en el que se hace constar que la mercancía analizada está exenta de determinadas materias.”⁶⁵

Para el caso de este proyecto, se deberá expedir con las autoridades sanitarias (INVIMA), el certificado sanitario para el producto terminado, deberá incluir datos completos del embarque, garantizando la aptitud para el consumo humano (esto último en caso que los caracoles vayan a consumo en forma directa). Se requiere igualmente para la comercialización de caracoles y para el consumo directo. El Certificado Sanitario, el cual debe ser indicado por el exportador al INVIMA.

Base Legal internacional.

La legislación de la Unión Europea se reglamenta a partir de la documentación base de que a continuación se indica:

- *Directiva 92/118 EEC*
- *Directiva 80/778 EEC*
- *Directiva 91/492 EEC*
- *Directiva 91/493 EEC*

⁶⁴ http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Certificado_origen.asp

⁶⁵ <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-C+p-755+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+sanitario.htm>

Según la Directiva 92/118/CEE, a partir de la lista comunitaria se establecerá los establecimientos autorizados para la producción de caracoles.

De acuerdo a la información encontrada, “la Comisión Europea aún no ha elaborado dicha lista, no será necesaria una autorización específica y es suficiente que el establecimiento este bajo control oficial de las autoridades sanitarias competentes”.⁶⁶

De acuerdo al capítulo de ley 92/118, que especifica sobre los gasterópodos terrestres de las especies *Helix Pomatía* Linne, *Helix Aspersa* Muller, *Helix lucorum* y las especies pertinentes a la familia de los acatinidos, se indican las condiciones de infraestructura con que debe contar el establecimiento para la producción de los caracoles terrestres, se menciona cada una a continuación:

1. *Se encuentre autorizado por la autoridad competente tras comprobarse que cumple con los requisitos fijados en los capítulos III y IV del anexo de la directiva 91/493:*
 - a) *Lugares de trabajo de dimensiones suficientes para que las actividades laborales puedan realizarse en condiciones de higiene adecuadas. Dichos lugares estarán diseñados de forma de evitar toda contaminación del producto, de manera que el sector limpio y el sector sucio estén claramente separados.*
 - b) *En los lugares donde se proceda a la manipulación, preparación y transformación de productos:*
 - *El suelo será fácil de limpiar y desinfectar, y estará dispuesto de forma que facilite el drenaje de agua, o bien contará con un dispositivo que permita evacuar el agua.*
 - *Buena iluminación.*
 - *Número suficiente de instalaciones para lavarse y desinfectarse las manos, y contarán con toallas de un solo uso.*

⁶⁶<http://www.indap.gob.cl/Docs/Documentos/Emergentes/Caracol/manual%20de%20procedimiento%20export%20caracoles%20vivos%5B1%5D.pdf>

- *Se contará con dispositivos para limpiar los útiles, el material y las instalaciones.*
- c) *Se contará con instalaciones apropiadas de protección contra animales indeseables como insectos, roedores, aves, etc.*
 - d) *Los aparatos y útiles de trabajo deberán ser fabricados con materiales resistentes a la corrosión, y fáciles de limpiar y desinfectar.*
 - e) *Los caracoles no destinados al consumo humano se conservarán en contenedores especiales, resistentes a la corrosión, y que serán vaciados al término de cada jornada.*
 - f) *Se dispondrá de una instalación que permita el suministro, a presión y en cantidad suficiente de agua potable que cumpla con los requisitos establecidos en la Directiva 80/778 CEE.*
 - g) *Se contará con un dispositivo de evacuación de agua residual que reúna las condiciones higiénicas adecuadas.*
 - h) *Tener implementado un sistema de Buenas Prácticas.*
2. *Estar sujeto a inspecciones de las condiciones de producción por parte de la autoridad competente y a un control sanitario.*
 3. *Para la exportación de caracoles vivos, la única exigencia será pesquisa de Salmonella sí. (hay/no hay en 25 9).*
 4. *El agua utilizada en la producción, debe ser apta para el consumo humano y será garantizada por análisis que demuestran dicha condición, de acuerdo a normas oficiales 409 y 1333.*
 5. *Antes de emitirse el certificado sanitario, el personal del Servicio Agrícola y Ganadero deberá realizar una evaluación organoléptica, efectuada por muestreo al azar, que definirá si los caracoles están aptos para el consumo humano. Cada partida debe ser inspeccionada y sellada, previo a ser exportada.*

6. Los caracoles deben acondicionarse, empaquetarse, almacenarse y transportarse respetando las condiciones higiénicas pertinentes establecidas en los capítulos de la directiva 91/493 CEE:

- *El embalaje deberá efectuarse en condiciones higiénicas satisfactorias evitando toda contaminación del producto.*
- *Los materiales de embalaje y los productos que puedan entrar en contacto con los caracoles deberán:*

- ✓ No alterar las características organolépticas.*

- ✓ No transmitir a los caracoles sustancias nocivas para la salud humana.*

- ✓ Tener la resistencia necesaria para garantizar una protección eficaz de los caracoles.*

- *El material de embalaje no podrá utilizarse más de 1 vez, con la excepción de ciertos tipos de embalajes de material impermeable, liso, resistentes a la corrosión y fácil de lavar y desinfectar, que podrá utilizarse de nuevo tras su limpieza y desinfección.*
- *El material de embalaje aun no utilizado deberá almacenarse en una zona distinta de la de producción, y estar protegido del polvo y de la contaminación.*
- *Durante su almacenamiento y transporte, los caracoles se mantendrán a una temperatura no inferior a 4°, con 80 a 90% de humedad relativa.*
- *Los caracoles no podrán almacenarse, ni transportarse, junto con otros productos que puedan afectar su salubridad o puedan contaminarlos si no están provistos de un embalaje que garantice una protección satisfactoria.*
- *Los medios de transporte utilizados para los productos pesqueros no podrán emplearse para transportar otros productos que puedan afectar o contaminar los caracoles, excepto que una limpieza en profundidad seguida*

de desinfección garanticen que no se producirá contaminación de los caracoles.

7. Los paquetes y envases deben llevar una marca de identificación donde se señale:

- País exportador.*
- Número de registro sanitario del establecimiento.*

Los caracoles que se recolecten deberán ser ingresados a un lugar donde se procederá a cuarentena al menos por 10 días. Durante este período no podrán ingresar nuevos caracoles a ese sector, por lo cual podría tener habilitados más de un sector para efectuar este procedimiento si se requiriera. Durante el periodo de cuarentena deberán registrarse la cantidad de caracoles muertos, si este es mayor de lo normal (se define previamente), deberán hacerse los análisis necesarios para determinar las causas de esta mortalidad. Una vez cumplida la cuarentena, los caracoles podrán ser destinados a otros sectores de crianza o ser directamente enviados a la sala de preparación de la exportación⁶⁷.

La UE, para garantizar la seguridad alimentaria de sus habitantes, implementa una estrategia que cubre los alimentos, bienestar de los animales y salud de las plantas. Por lo tanto para la exportación de carne de caracol a Francia, se debe tener en cuenta los requisitos sanitarios y fitosanitarios que son establecidos por estos órganos.

Estrategia de Seguridad Global Alimentaria de la Unión Europea.

La estrategia global de seguridad alimentaria que ha establecido la Unión Europea se aplica en los alimentos, al igual que en cuestiones referidas a la salud y el bienestar de los animales y de las plantas, con el propósito de garantizar una trazabilidad de los alimentos desde la producción inicial hasta el consumidor final, sin obstaculizar el comercio, garantizando una alimentación rica y variada a la población final. Esta Estrategia consiste en: una normativa sobre seguridad de los

⁶⁷<http://www.indap.gob.cl/Docs/Documentos/Emergentes/Caracol/manual%20de%20procedimiento%20export%20caracoles%20vivos%5B1%5D.pdf>

alimentos, Un sólido asesoramiento científico que proporcione sustento a las decisiones y la aplicación de la normativa y el control de su cumplimiento.⁶⁸

Tabla 14. Órganos Involucrados en la Seguridad Alimentaria en la UE.

Dirección General de la Salud y Protección de los Consumidores – SANCO	Tiene por misión contribuir a mejorar la salud, la seguridad y la confianza de los ciudadanos europeos. Asimismo, es la autoridad responsable de mantener actualizada la legislación sobre seguridad de los alimentos, salud de las personas y derechos de los consumidores, así como velar por su cumplimiento.
La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)	Sus principales funciones son: emitir dictámenes científicos independientes, por propia iniciativa o a solicitud del Parlamento Europeo, la Comisión o un Estado miembro; proporcionar apoyo técnico y científico a la Comisión en aquellos aspectos que tengan algún impacto en la seguridad alimentaria y crear una red con vistas a desarrollar y fortalecer una estrecha cooperación entre organismos similares de los Estados miembros. Asimismo, identificar y analizar los riesgos, reales y emergentes, en la cadena alimentaria e informar de ellos al público en general.
Comité Permanente de la Cadena Alimentaria y de Sanidad Animal	Su mandato cubre toda la cadena de producción alimentaria, desde las cuestiones relativas a la salud de los animales en la granja, hasta el producto que llega a la mesa de los consumidores, lo cual refuerza significativamente su capacidad para identificar los riesgos sanitarios, con independencia del momento en que surjan durante la producción de los alimentos.
La Oficina Alimentaria y Veterinaria (OAV)	Se encarga de velar por el respeto de la legislación veterinaria y fitosanitaria y de las normas de higiene de los productos alimenticios. Para ello, lleva a cabo auditorías, controles e inspecciones in situ. Dichas inspecciones y auditorías tienen por objeto examinar la utilización de sustancias químicas (medicamentos veterinarios, potenciadores del crecimiento, plaguicidas), los residuos de plaguicidas en las frutas y legumbres y los productos de la agricultura biológica, las epidemias (peste porcina, por ejemplo), entre otros.

Fuente: Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea.

Además de lo mencionado anteriormente algunos Países Europeos tienen normas establecidas para la importación o compra de caracoles.

⁶⁸ Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea.

Normas Adicionales aplicadas por algunos Países Europeos:

- “Portugal: Licencia de importación.
- Francia: prohibida la importación de la especie *Helix Láctea*.
- Italia: Certificado sanitario emitido por la autoridad competente del país de origen, indicando ausencia de radioactividad”⁶⁹.

Por todo lo mencionado anteriormente, referente a la normatividad y leyes existentes, se presentan como factores cruciales e indispensables para la realización del proyecto y de acuerdo a la información obtenida, se observa la viabilidad jurídica legal.

6.1.5 Tecnológico.

Este entorno se encarga de mostrar las oportunidades y amenazas que giran en torno al proyecto, debido a que la tecnología afecta positiva o negativamente el funcionamiento de la empresa; de ahí nace la importancia de estar a la vanguardia de los cambios tecnológicos, que permiten diseñar y mejorar las estrategias para crecer y perdurar en un mercado tan globalizado y dinámico.

“En las últimas décadas, la economía mundial se ha caracterizado no sólo por los avances tecnológicos, sino también por los fenómenos de Globalización e Integración, producto de numerosos acuerdos de libre comercio; lo que obliga a las empresas a comprender mejor estos paradigmas comerciales para poder formular estrategias coherentes y lograr ser exitosas frente a dichos procesos.”⁷⁰

Por lo anterior, para la creación de una empresa productora y exportadora de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, es fundamental conocer la tecnología existente para la realización del proyecto, todo esto con el objeto de tener un mejor panorama que permita establecer, con mayor éxito, las estrategias y tácticas que logren que la empresa esté siempre a la vanguardia y por ende sea más competitiva.

⁶⁹ http://www.ptihusco.cl/indicador/documento/biblioteca_1020.pdf

⁷⁰ <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/marketingglobalizado.htm>

Adicionalmente, la Helicicultura es una actividad demandante de tecnología en sus procesos; es por esto que se convierte en una variable de gran influencia e impacto en la producción de carne de caracol en el Municipio de Trujillo, Valle, porque si se cuenta con la tecnología necesaria, se puede producir a gran escala y responder en forma satisfactoria a la demanda presentada por Francia.

Actualmente, en Colombia, existe un pequeño segmento de productores de caracoles terrestres que disponen de poca tecnología, debido a sus altos costos.

Referente a Tecnología, en el municipio de Trujillo, Valle del Cauca, no registramos procesos productivos que dispongan de altos niveles de conocimientos y requerimientos tecnológicos. No existen industrias manufactureras de grande o mediano tamaño, excepción hecha de los Talleres Rurales, firma cooperativa que involucra mujeres campesinas en labores de confecciones, bajo la modalidad de maquila. Son escasos los procesos agroindustriales y en ellos se involucran técnicas tradicionales de producción, como es el caso del beneficio del café (mencionamos los almácigos de plántulas de cafetos para ser distribuidos en diferentes fincas cafeteras de la región). El Saber Cómo (know how) urbano, está cubierto por el sector servicios, como el comercio, distribución de alimentos, transportes, restaurantes y un escaso cubrimiento hotelero.

En lo referente a la Infraestructura y equipamiento, la inversión estatal se enfoca en el mejoramiento y reposición de activos productivos sociales, como acondicionamiento de carreteras y caminos inter-veredales, y rehabilitación de la infraestructura social (escuelas, puestos de Salud). No existen, dentro de la localidad, empresas que desarrollen obras civiles. La inversión municipal en conocimiento técnico o tecnológico o profesional es de carácter personal, salvo algunas capacitaciones patrocinadas por el Municipio a través del Sena, para docentes, en conocimientos de informática y computación. En este mismo sentido el Municipio capacita a sus funcionarios. Otras iniciativas de formación tecnológica o profesional son de carácter personal y algunas de carácter gremial, como es el caso de las entidades de índole agrícola que funcionan en Trujillo.⁷¹

⁷¹ <http://trujillo-valle.gov.co/index.shtml>.

6.1.6 Ambiental.

La concienciación en protección del medio ambiente es un fenómeno que se está viendo actualmente; es tema de interés para las empresas del País que deben cumplir los nuevos parámetros de competitividad dentro de los procesos productivos de las organizaciones. Estos lineamientos exigen, además de la calidad del producto, y la competitividad del precio; una gestión ambiental, medida valorada por los consumidores y factor competitivo entre las empresas. La actividad Helicícola debe velar por mantener las condiciones ambientales, de calidad, y sanitarias. Las organizaciones que se dedican a la comercialización y producción de scargots, se encuentran reguladas por una normatividad que favorece y defiende las condiciones nativas de fauna y flora, nutriéndose de unos recursos finitos que permiten mantener las condiciones de limpieza, sanidad y sostenibilidad. Este proceso sólo es posible, si las organizaciones del país se interesan por controlar los residuos y el impacto ambiental que se origina dentro del proceso productivo. Estas medidas velan en beneficio del medio ambiente, además disminuyen los riesgos que afectan la salud de las personas y mejora el funcionamiento interno de las empresas, reduciendo en gastos de materia prima, energía entre otros.

Todas las acciones en defensa del medio ambiente, deben ser parte integral de las organizaciones, incluyendo éstas en su estrategia, definida a partir de metas e indicadores dentro de los procesos. Los Zoocriaderos de scargots deberán integrar, dentro de su filosofía empresarial, iniciativas que promuevan políticas ambientales, incorporándolas en el contexto de los valores empresariales característicos de la empresa. Todas estas actividades que promuevan la protección del medio ambiente, dentro de los procesos productivos, deberán ser planificadas y controladas en sus respectivos parámetros.

Las empresas dedicadas a la Helicicultura deben mantener un cuidado especial, en lo referente a las normas técnicas del producto y proceso de cultivo para esta actividad. A través del decreto 4664 del 2008 todas las entidades que se dedican a la actividad helicícola necesitan una licencia ambiental para su funcionamiento; la cual les exige el cumplimiento estricto de la legislación vigente, relacionada con la seguridad y el cuidado ambiental. Asimismo todas las organizaciones deberán estar comprometidas con la reducción de los desechos, implementando procesos de reciclaje a las basuras orgánicas e inorgánicas.

Los aspectos ambientales, en las empresas dedicadas a la actividad Helicícola, son muy importantes. Este factor es valorado desde la perspectiva del

consumidor, que lo reconoce como un valor agregado y diferenciador; además es una variable de gran peso, dentro del sector de los alimentos, donde se manejan unos parámetros para la producción de scargots. En el entorno, se aprecia a las empresas que promueven las buenas prácticas ambientales y que tienen sentido de pertenencia social. Cada día, la conciencia ambiental es más significativa entre las empresas y los consumidores, que deben responder ante factores ambientales que exigen un uso racional de los recursos naturales, además de una disminución y control de los residuos generados dentro de las empresas, con el objetivo de conservar las condiciones de vida en el planeta.

6.1.7 Social – Cultural.

Las características sociales y culturales, que afectan a las poblaciones, marcan las conductas colectivas determinadas por las tradiciones típicas que identifican a los pueblos, creando una existencia característica de cada comunidad y nación. Las tendencias de consumo se rigen por los factores de conciencia social. Aspectos como las costumbres, la filosofía, la religión, entre otros, son factores determinantes que influyen en el comportamiento empresarial.

El Valle del Cauca se caracteriza por sus mezclas culturales y étnicas que han generado una cultura única y plural dentro del territorio, la región está conformada en el sur por 10 municipios, en el centro con 13 poblaciones y en el norte con 18 municipios. La población del departamento está constituida por una amalgama de razas que descienden de los primeros pobladores indígenas, españoles y africanos, lo que otorga a la región su peculiaridad y su profundidad espiritual. Los vallecaucanos tienen un espíritu festivo, marcado por las costumbres, tradiciones y celebraciones características de la región.

El Municipio de Trujillo cuenta con 82 años de creación, anteriormente estaba conformado por asentamientos de poblaciones indígenas como los llama y los Calima, que fueron la base de la cultura que más tarde fue influenciada por la población antioqueña. Las costumbres culturales están marcadas por todas estas poblaciones reflejándose en los hábitos de las personas a través de tradiciones gastronómicas, la arquitectura, el arte, la literatura, las celebraciones y fiestas de la región, entre otros.

En el Municipio de Trujillo, no existe una cultura culinaria ni productiva que promueva la producción Helicicola. La tradición gastronómica campesina se encuentre arraigada en el consumo de los alimentos típicos de la región. Aunque la producción de Scargots es nula dentro del Municipio, la mayor parte de la población se encuentra familiarizada con las actividades de producción agrícola, apoyando todos los proyectos empresariales relacionados para las zonas rurales.

La Alcaldía del Municipio incentiva y fomenta la producción agrícola, beneficiando a 340 familias campesinas mediante el PROGRAMA RESA con el objetivo de generar hábitos alimenticios sanos y un estilo de vida saludable; previniendo el desplazamiento forzado. Según el informe de gestión del 2010, actualmente se está capacitando en agricultura más limpia, preparación de abonos orgánicos, manejo, nutrición y sanidad del insumo pecuario, conceptos básicos de nutrición de alto valor, entre otros.

En los últimos años, los factores psicosociales que están influenciando en el consumo de los alimentos, marcan una tendencia social enmarcada en la salud y la estética. Este factor ha generado cambios en la producción agrícola, lo cual se presenta como una ventaja para el sector Helicicola que puede aprovechar estos aspectos para incursionar en los mercados que se rigen por estas tendencias.

A través de la matriz de evaluación de los factores externos (EFE), se puede resumir y evaluar los anteriores factores del entorno analizados, permitiendo resumir la información económica, política, demográfica, jurídica, tecnológica, ambiental y socio cultural, identificando con precisión las oportunidades y amenazas que afronta el proyecto. A continuación se menciona:

Cuadro 1. Matriz EFE (Evaluación de Factores Externos).

MATRIZ DE EFE MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS			
Factores externos	Ponderación	Calificación	Puntuación Ponderada
Oportunidades			
Tendencias hacia la estética y la salud que promueven el consumo de alimentos sanos.	0,07	3	0,21
Disponibilidad de proveedores con gran variedad de costos y calidad	0,08	4	0,32
Opciones de crédito alternativos para el financiamiento del proyecto	0,08	3	0,24
La producción Helicícola genera un impacto positivo para la región, ofrece una fuente de alimento para las familias necesitadas y mejora la economía de la región.	0,09	3	0,27
Situación Política-Económica del Municipio de Trujillo demanda la creación de nuevos rubros productivos.	0,08	3	0,24
Apoyo de la administración municipal y otras instituciones en la generación de proyectos productivos locales.	0,07	3	0,21
Integración asociativa campesina	0,08	4	0,32
Tendencias culturales hacia la producción agrícola.	0,07	3	0,21
Condiciones climáticas favorables.	0,09	4	0,36
Amenazas			
Producción Helicícola nula en el municipio de Trujillo.	0,07	1	0,07
Variación de IPC	0,05	2	0,1
Mano de obra no calificada para la producción Helicícola.	0,06	1	0,06
Migración de la población por falta de oportunidades de empleo.	0,06	1	0,06
Decrecimiento anual de la población	0,05	2	0,1
Total	1		2,77

Fuente: Las Autoras.

En el cuadro 1. Se presenta la Matriz EFE con un total de la ponderación, arrojado de 2,77, lo cual indica que el sector externo para el proyecto es favorable, es decir, cuenta con más oportunidades que amenazas, siendo este un factor determinante para el éxito del proyecto.

6.2 ANÁLISIS DEL SECTOR

Analizando el sector Helicícola en Colombia y la relación de importaciones y exportaciones, durante los últimos años, se encontraron datos que marcan un bajo nivel, que prácticamente no se percibe en las estadísticas; sólo a partir del año 2004, se presenta la primera importación de 499 kg. A pesar de presentar una demanda local constante, las importaciones varían marcando periodos nulos. En el año 2007, las importaciones registradas fueron de 10 kg, decayendo en el año 2008 a cero kg y en el año 2009 se incrementaron asombrosamente a 500 kg. Actualmente se importan 15 mil latas de caracoles a Colombia según lo informa FEDECOHEL.

Tabla 15. Importaciones de Colombia.

COLOMBIA. IMPORTACIONES DE CARACOLES EXCEPTO LOS DEL MAR			
Variable	2007	2008	2009
KG	10	-	500
Peso neto	10	-	500
Valor Fob	626	-	48.823
Valor Cif	800	-	6.636

Fuente: Sistema Estadístico de Comercio Exterior. SIEC. DIAN

En Colombia, la producción Helicícola ha estado sumida en la informalidad. Según informes de FEDECOHEL, existen aproximadamente 80 mil pequeños productores, de los cuales el 70% se desempeña de forma aislada con pocos recursos financieros, tecnológicos y poca innovación. Adicional a esto, las altas exigencias en licenciamientos ambientales, ha perturbado la productividad y competitividad nacional. No existen datos estadísticos que reflejen el volumen de exportaciones realizadas durante los últimos cinco años. Se conoce según estudios anteriores que: *“desde el año 2009 sólo se ha realizado una exportación que ha sido registrada en La Cámara de Comercio Internacional, por la empresa Cialz Vonama.Ltda, con destino a Estados Unidos”*⁷² Desde entonces, la actividad comercial se ha mantenido baja. A partir del año 2006 y 2007 se presentó un incremento en la producción Helicícola en el país, debido a la aprobación del

⁷² www.slideshare.net/.../estudio-de-factibilidad-para-pr... - Estados Unidos

decreto de la ley 1011 del 2006, legalizando la producción Helicícola nacional. Durante este periodo, en Bogotá, se llegaron a negociar 30 mil toneladas al mes, durante un año; en Cundinamarca, por ejemplo: en el Municipio de Cota, se comercializaban cinco toneladas para pie de cría durante este periodo.

Actualmente la producción nacional cuenta con 80 mil pequeños productores y 10 empresas consolidadas, los principales departamentos donde se producen caracoles de tierra son Boyacá, Cundinamarca, Antioquia, el Valle del Cauca, Santander y el Tolima. En este orden de importancia, la producción es mayor en Boyacá con tres toneladas al mes, seguido de Cundinamarca con dos toneladas al mes y en el Valle del cauca se tiene una producción de una tonelada. Según informa, El Encadenamiento de la Productividad Helicícola en el Departamento de Cundinamarca.⁷³

Tabla 16. La Producción Helicícola en Colombia.

PRODUCCIÓN EN COLOMBIA - 2011			
Cantidad	Boyacá	Cundinamarca	Valle del cauca
Toneladas	3	2	1

Fuente: Revista electrónica de gerencia empresarial. COEPTUM

En el País la producción se desarrolla básicamente con dos tipos de caracoles importados: el Hélix Aspersa y el tipo Müller, especies con mayor demanda para la industria de alimentos, cosmetológica y medicinal.

El sector Helicícola se ha venido estructurando a través de asociaciones y gremios, que promueven la producción a gran escala. Estas Asociaciones son: Asocohelix, Copohelix, Indimol, Confederacol, Dhelixport de Colombia. Ltda, Anayacoly, Cohecol, Funcolsa, Asopec. Sin embargo, la producción total entre estas asociaciones y gremios es aproximadamente de 20 toneladas al mes; cantidad que no puede ser comercializada al mercado exterior porque no cumplen con toda la normatividad exigida para tal fin, entre otras cosas porque son productores artesanales y dispersos geográficamente. Es conveniente la

⁷³publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/.../2379 - Venezuela

integración de todas estas asociaciones y agremiaciones y generar un solo consorcio exportador y comercializador.

En el País existe una empresa que cumple con todos los lineamientos de exportación que exige la Unión Europea en cuanto a características del pie de cría, volumen de producción, aspectos técnicos de los zoocriaderos, de higiene y calidad, como es el caso de B-COL, que opera en Colombia como Franquicia Productiva y Comercial, para la producción industrial de caracoles de tierra *Helix Aspersa* y su exportación principalmente es al mercado Europeo donde por su calidad, cantidad y regularidad, vende a altos precios.⁷⁴ B-COL actualmente se encuentra operando con empresas del sector a nivel nacional; pero, a pesar de ser una empresa autorizada para realizar exportaciones a la unión Europea no ha efectuado ninguna exportación hasta el momento. Según lo informan los directivos de B-COL y las asociaciones de helicultores, este hecho se presenta porque aún no se garantiza un volumen de producción mínimo de dos a tres toneladas y la consolidación del sector.⁷⁵

En el Municipio de Trujillo, la producción Helicícola es nula; sin embargo, existen programas que incentivan la producción agrícola dentro de la región, como los impulsados desde la Alcaldía y con asesorías y apoyos de instituciones como el Sena, Inconder, Resa, Acción Social y Ministerio de Agricultura. Las anteriores instituciones se encuentran desarrollando proyectos productivos para el fortalecimiento y desarrollo de cadenas productivas, medidas que pueden ser aprovechadas para el lanzamiento de nuevos proyectos que beneficien a la comunidad campesina. En este caso, la producción Helicícola es un proyecto alternativo que ofrece no sólo beneficios económicos, sino nutricionales a las familias campesinas vulnerables; pues el caracol es, además, una fuente de alimentación sana que mejora el nivel de vida de la población.

En Colombia la producción Helicícola presenta una perspectiva prometedora. En el País se han desarrollado mejores cultivos en comparación con otros países que cuentan con una mayor inversión. La producción de caracoles de tierra se está extendiendo dentro del territorio nacional permitiendo consolidar el sector a mediano plazo.

⁷⁴ <http://www.b-col.net>

⁷⁵ Conversación telefónica con Cesar Mauricio Mora directivo de B-COL y Fundación caracoles de Colombia.

Tabla 17. Principales Países Exportadores.

EXPORTACIONES DE CARACOLAS EXCEPTO LOS DEL MAR/ TONELADAS				
Proveedores	2007	2008	2009	2010
Bulgaria	2.199	1.973	1.973	610
Rumania	399	655	810	1.005
Turquía	691	1.402	-	-
Chile	209	212	129	132
Perú	5,6	11	17	28
Argentina	1.947	2.173	3.036	1.667

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataComex. Base de datos de comercio exterior, Pro-Chile. Estadística de comercio exterior, EBADECEL. Base de datos de comercio exterior. Aduanas. Base de datos de comercio exterior de España.

Con el fin de lograr un mejor análisis de los mercados potenciales, donde se pueden realizar exportaciones de caracoles de tierra, se analizarán aquellos países importadores y los principales proveedores de Europa y América latina.

Los principales proveedores europeos de caracol *Helix Aspersa* son Bulgaria, Rumania y Turquía, países que exportan principalmente caracoles obtenidos por recolección, logrando una ventaja en la reducción de costos, pero afectando la calidad final del producto debido a que no se encuentra regulado y estandarizado dentro de un proceso productivo. Además de estar sujetos a una incertidumbre; pues no pueden asegurar una provisión segura en un futuro.

Bulgaria es proveedor de caracoles de tierra, a Francia, Holanda, Alemania, Italia y Grecia. Durante este último periodo, es notorio el decrecimiento del volumen de toneladas exportadas, que sólo fueron de 610 toneladas para el 2010 con un decrecimiento del -223% en relación al año anterior. Por el contrario, Rumania presentó un comportamiento creciente de las exportaciones, como se puede ver en la tabla nº 14: En el 2010 exportó 1.005 toneladas con destino a Francia Bélgica, Holanda y Lituania, siendo Francia el principal comprador. Mientras Turquía abastece los mercados de Francia, Italia, España, Alemania y Lituania, el principal importador es Francia con 308 toneladas. Según los datos suministrados por DataComex, durante el 2007 y el 2008 las exportaciones crecieron 50,7%. Para el 2009 y 2010 no se registró información.

En América Latina la Helicicultura fue introducida por españoles e italianos. Actualmente es una actividad incipiente en países como Chile, Argentina y Perú, que exportan básicamente caracoles de la especie *Achatina Fulica* (caracol Gigante), siendo principales proveedores de España: de tal forma que este país es el principal comprador de Chile (más del 90%), Perú (100% de las exportaciones) y Argentina (más del 73% de la exportación de caracoles vivos o pre-cocidos).

Los mayores productores de caracoles en América Latina son: Ecuador, Argentina y Brasil. Cabe anotar que Ecuador empezó a exportar desde el año 2002 a la UE, es parte del grupo de los países habilitados para realizar exportaciones al viejo continente al igual que Chile, Argentina y Perú. En Argentina, el desarrollo de la helicicultura ha sido del todo positiva; cuenta con instalaciones y criaderos a escala industrial, y la producción se presenta principalmente en las provincias de: Buenos Aires, Córdoba y en Santa fe.⁷⁶

El resultado de este desarrollo es notorio en la tabla anterior, en la que se puede apreciar la diferencia en toneladas exportadas con respecto a los otros países latinoamericanos como Chile y Perú; pues mientras Perú y Chile exportaron en 2007 5,6 y 209 toneladas respectivamente, Argentina exportó en ese mismo año 1.947 toneladas. En el año 2008, Perú y Chile exportaron 11 y 212 toneladas respectivamente, mientras que Argentina exportó 2.173 toneladas. Igual pasa en el año 2010, en el que Perú y Chile exportan 17 y 129 toneladas, con decrecimiento de Chile, mientras Argentina alcanza la cifra de 3.036 toneladas, una cifra cumbre; pues en el año 2010 Argentina desciende drásticamente a 1.667 toneladas, mientras que Perú y Chile mantienen su línea ascendente de 28 y 132 toneladas respectivamente.

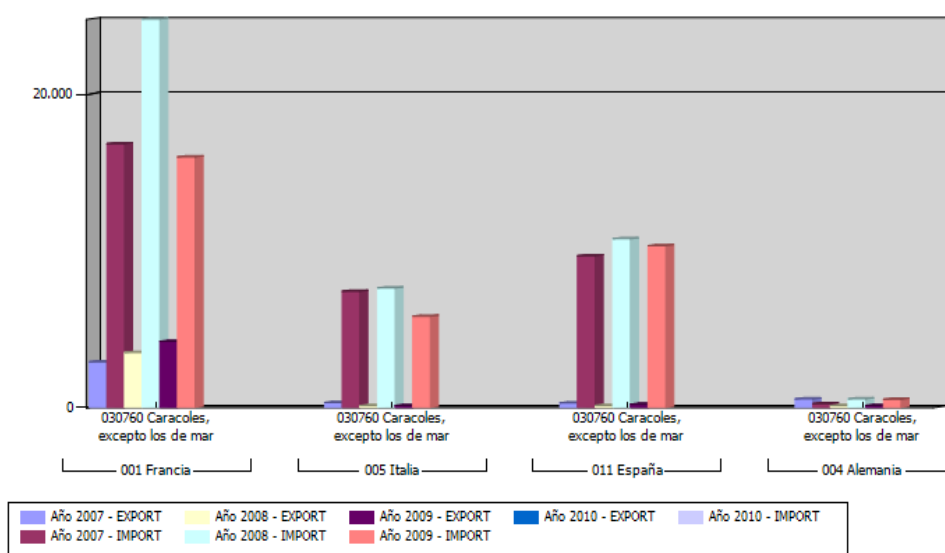
Análisis de Clientes Potenciales.

En Europa se presenta el principal mercado de caracoles en distintas presentaciones. Países como: Francia, España e Italia, consumen, importan y exportan caracoles de tierra, siendo Francia el mayor consumidor y productor Helicícola, contando con tecnología única y vanguardista a diferencia de los otros países productores. Este desarrollo tecnológico responde a la demanda de empresas francesas de la industria de la transformación agroalimentaria a gran

⁷⁶ www.eclac.org/argentina/noticias/paginas/.../Caracoles_de_tierra.PDF

escala, convirtiéndose en el mayor conglomerado de industrias dedicadas a la transformación y producción de enlatados y platos preparados de carne de caracol. La producción de caracoles de tierra en Francia se realiza a través del sistema de crianza cerrado, con o sin climatización, mientras en Italia el 95% de los productores utilizan un sistema de crianza a ciclo biológico completo. En España las empresas han desarrollado sistemas de producción que se encargan del proceso de congelación, gaseado y pre-cocido del caracol, tecnificando todo el proceso productivo.

Grafica 6. Países Exportadores e Importadores de Caracoles de Tierra.



Fuente: DataComex. Base de datos de comercio exterior.

Tabla 18. Principales Países Importadores.

IMPORTACIONES DE CARACOLAS EXCEPTO LOS DEL MAR/ MILES DE DOLARES				
Países	2007	2008	2009	2010
Francia	16.840	24.810	16.002	-
Alemania	241	540	508	-
España	9.686	10.767	10.330	-
Italia	7.414	7.627	5.825	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: DataComex. Base de datos de comercio exterior.

La gráfica nº 8 muestra la diferencia entre Países y entre importaciones, y exportaciones. Como se puede ver, el mayor exportador es Francia con notorio incremento de importaciones en el año 2008, de segundo lugar se encuentra España con importaciones casi uniformes durante los tres años; y el tercero, Italia que muestra un leve descenso en el año 2009. Alemania registra muy bajos niveles de importaciones-exportaciones, siendo las importaciones realizadas en el periodo 2007-2009, levemente superiores a las exportaciones. No se registraron datos para el año 2010.

Las empresas europeas prefieren importar caracoles vivos y frescos, con el objeto de llevar un control del proceso de transformación, garantizando una buena calidad de los productos. Los países que abastecen principalmente estos mercados son Turquía y Grecia, pero sólo entre los meses noviembre y diciembre, cuando inicia temporada de invierno y la producción se paraliza por las bajas temperaturas.

Tabla 19. Importaciones de Francia.

FRANCIA. IMPORTACIONES DE CARACOLES EXCEPTO LOS DEL MAR					
(Miles de dólares)					
Proveedores	Participación general	2007	2008	2009	2010
Turquía	27,10%	4.564	6.723	1.579	-
Grecia	20,40%	3.435	5.061	1.188	-
Rumania	13,50%	2.273	3.349	786	-
Republica Checa	8,10%	1.364	2.009	471	-
Hungría	7,80%	1.313	1.935	454	-
Total		16.840	24.810	5.825	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: DataComex. Base de datos de comercio exterior, Eurostat- Estadística de comercio exterior.

Los principales proveedores de Francia son: Turquía, con mayor índice de exportación con el 27,10%; seguido de Grecia con el 20,40%; Rumania con el 13,50; República Checa con un 8,10% y Hungría con 7,8%. La tabla anterior nos muestra los porcentajes y los valores correspondientes a cada país y a cada año. Es notorio el decrecimiento drástico de las importaciones durante el año 2009, lo cual debe interpretarse por la crisis económica que viviera este país durante este año.

Tabla 20. Importaciones de Alemania.

ALEMANIA. IMPORTACIONES DE CARACOLES EXCEPTO LOS DEL MAR (Miles de dólares)					
Proveedores	Participación general	2007	2008	2009	2010
Hungría	53,85%	129	290	274	-
Francia	23,60%	57	127	120	-
Turquía	9,66%	23	52	49	-
Vietnam	5,25%	13	28	27	-
Indonesia	5,18%	13	28	26	-
Total		241	540	508	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: DataComex. Base de datos de comercio exterior, Eurostat- Estadística de comercio exterior.

Como lo muestra la tabla anterior, Hungría es el principal proveedor de caracoles de Alemania con un 53,85%; seguido de Francia, con 23,60%; luego en menor escala están: Turquía, con 9,66%, Vietnam con 5,25% e Indonesia con 5,18%. Es de anotar, igualmente, el decrecimiento de las importaciones en el año 2009.

Tabla 21. Importaciones de España.

ESPAÑA. IMPORTACIONES DE CARACOLES EXCEPTO LOS DEL MAR (Miles de dólares)					
Proveedores	Participación general	2.007	2.008	2.009	2.010
Marruecos	81,30%	7.874	8.753	8.376	-
Portugal	8,50%	823	915	876	-
Turquía	3,20%	310	344	330	-
Bulgaria	2,70%	261	290	278	-
Argentina	2,50%	242	260	258	-
Chile	1,80%	174	193	185	-
Total		9.686	10.767	10.303	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: DataComex. Base de datos de comercio exterior, Eurostat- Estadística de comercio exterior.

Según lo informa la base de datos de comercio exterior de España, el comportamiento de las importaciones de los caracoles de tierra, se mantuvo decreciente durante los últimos tres años. Se destaca como el principal proveedor Marruecos, con el 81,30% de las importaciones, en comparación con los otros Países que oscilan entre el 8,5% (Portugal), 3,20% (Turquía), 2,70% Bulgaria, 2,50% (Argentina) y el 1,8% de Chile.

En España el consumo de caracoles de tierra se encuentra principalmente en regiones como: Cataluña, Madrid y Andalucía, donde se realizan fiestas gastronómicas o folclóricas en determinadas épocas del año, incentivando la preparación de platos culinarios cuyo ingrediente principal son los caracoles de tierra de las especias Hélix Máxima y Muller .

Tabla 22. Importaciones de Italia.

ITALIA. IMPORTACIONES DE CARACOLES EXCEPTO LOS DEL MAR					
(Miles de dólares)					
Proveedores	Participación general	2007	2008	2009	2010
Túnez	58,70%	4.352	4.477	3.419	-
Turquía	15,30%	1.134	1.166	891	-
Argelia	7,50%	556	572	436	-
Hungría	5,10%	378	389	297	-
Croacia	3,90%	289	297	227	-
Total		7.414	7.627	5.825	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: DataComex. Base de datos de comercio exterior, Eurostat- Estadística de comercio exterior.

Italia prefiere importar caracoles vivos, para garantizar un control de todo el proceso productivo, el consumo se centra en caracoles de pequeño calibre por su sabor y la calidad del producto.

Túnez, país del norte de África, es el principal proveedor de caracoles a Italia con el 58,70%, seguido a considerable distancia por Turquía con el 15,30% que dobla en exportación a otro país africano, Argelia, con el 7,50%. A éste le sigue Hungría con el 5,10% y cierra la lista Croacia con el 3,90%. Las cifras son claras en indicar, cómo el año 2009, marcó un profundo descenso en las importaciones.

Infraestructura de Transporte y Comercialización:

La infraestructura de transporte en el continente europeo ofrece una amplia gama de servicios, cuenta con servicios de cargueros que facilitan el transporte marítimo y aéreo para todo tipo de carga, si cumple con los requerimientos de exportación. Es importante conocer la infraestructura de transporte de los principales países compradores, con el propósito de conocer la accesibilidad a los mercados y la

facilidad de movilización del producto, para realizar las entregas a tiempo y a menor costo.

- **Alemania.** Cuenta con una ubicación geográfica, dispone de una infraestructura de transporte sustentada en una red ferroviaria, cuatro puertos y su red vial con más de 11.000 km, con la ventaja comercial de que las autopistas son gratuitas y no hay límite de velocidad en algunos tramos. Alemania cuenta con una docena de aeropuertos internacionales, de los cuales el más importante es el de Frankfurt, segundo a nivel mundial en número de pasajeros internacionales. En Alemania la distribución se puede realizar por medio de la red de mayoristas que distribuyen los productos en todo el mercado nacional, a través de redes propias; el 50% de las importaciones se comercializan a través del CMO. Las principales cadenas minoristas de alimentos son Metro, Lidl & Schwarz y Grupo Tengelmann.
- **España.** Posee una infraestructura de transporte muy bien estructurada, con 45 aeropuertos y un helipuerto abierto al intercambio de mercancías. En el país, la red ferroviaria es de 14.875 km; la red vial es de 654.850 km, de los cuales 526.670 son urbanos y 128.180 km de autopistas. Existen en España 46 puertos que aportan un 10,1% del tráfico de mercancías. En España, los supermercados son los preferidos por los consumidores, para la compra de los productos alimenticios, ya que se encuentran dentro de las ciudades y muy cercanos a los lugares de vivienda y trabajo. Además siguen incrementándose los centros comerciales que tienen ofertas muy amplias para los ciudadanos. En lo referente a venta de productos alimenticios envasados, las tiendas barriales pierden terreno ante los supermercados. En cambio para los productos frescos como frutas, verduras, carnes y pescados, las tiendas continúan como favoritas.
- **Italia.** Una de las infraestructuras más eficientes del mundo es la de Italia, con 6.500 km en autopistas, de las cuales sólo el 8,5% se maneja con la modalidad de peaje; existen 136 aeropuertos y 100 puertos entre los que deben destacarse Trieste, Nápoles y Venecia. En Italia, la producción local es muy importante, este factor debe considerarse para la distribución de los productos alimenticios; en cada territorio existe un sistema alimentario según la producción y la situación oro-topografica y la cultura local. Para la

comercialización de productos se debe recurrir a socios locales; los italianos están acostumbrados a adquirir los alimentos en los pequeños mercados más próximos, los mercados italianos son muy fragmentados. A pesar de ser tan peculiares, presentan las mismas tendencias de consumo que en otros países europeos.

- **Francia.** Cuenta con una moderna red en expansión, con más de 1'000.000 km., de los cuales 27.233 son de carreteras nacionales. El país cuenta con seis puertos, dos aeropuertos internacionales y una red ferroviaria⁷⁷. En relación a la comercialización en Francia se puede recurrir a 250 mil establecimientos minoristas y más de 130 mil empresas mayoristas que representa las ventas de dos tercios de los alimentos.⁷⁸

Tabla 23. Crecimiento del PIB.

CRECIMIENTO PIB	2007	2008	2009	2010	PIB REAL 2010
Francia	2,3	-0,1	-2,7	1,5	2.560.002.000.000
Alemania	2,7	1	-4,7	3,6	3.309.668.874.172
España	3,6	0,9	-3,7	-0,1	1.407.405.298.013
Italia	1,5	-1,3	-5,2	1,3	2.051.412.153.370

Fuente: Elaboración propia en base a datos de las cuentas nacionales del Banco Mundial

La economía a nivel mundial se encuentra en un periodo de recuperación desde el año 2010. Los efectos de la crisis han afectado la actividad económica sustancialmente en los países emergentes; sin embargo, la recuperación económica en países desarrollados es más lenta; fenómeno causado por las dinámicas de sus mercados internos. Los principales países importadores de carne de caracol como: Francia, Alemania, España e Italia, presentan una recuperación económica relativamente débil en el 2010, debido al impacto del crecimiento de los inventarios en las medidas fiscales y monetarias. Se prevé un crecimiento del 0,9% para el 2011.

⁷⁷ <http://es.scribd.com/doc/219494/Francia>

⁷⁸ <http://es.scribd.com/doc/219494/Francia>

Los mercados financieros europeos se estabilizan durante el año 2010; pero permanecen débiles. Grandes economías, como la de España, se contraen durante el 2010, con un decrecimiento del PIB del -0,1%. Por otra parte, Alemania alcanza un mayor crecimiento dentro de los países de la Unión Europea, con un 1,5%, seguido de Francia con un crecimiento del 1,5%. El fondo monetario internacional (FMI), estima para el 2011 una recuperación del 1,6 en la economía mundial.

Tabla 24. Comportamiento del IPC.

IPC	2007	2008	2009	2010	2011
Francia	1,18	3,17	-0,18	1,39	2,24
Alemania	2,15	3,07	0	1,03	2,4
España	2,17	4,91	-0,81	1,82	2,96
Italia	1,69	3,77	0,22	1,6	3,08

Fuente: Global-Rate. Estadísticas económicas de la inflación.

En Europa, el IPC para el 2011 es del 2,4%, según lo informan los datos estadísticos de Eurostat; mientras que Italia, con un 3,08, España, Alemania y Francia con un 2,96; 2,40 y 2,24, presentando un IPC muy elevado en relación al ideal del BDC (Banco Central Europeo), menor al 2%, que se aleja aún más con el incremento del precio de los alimentos y el crudo en el 2011.

Tabla 25. Comportamiento de la Población.

POBLACIÓN	2007	2008	2009	2010	2011
Francia	63.824.700	64.185.600	64.540.500	64.408.400	65.265.400
Alemania	82.266.400	82.110.200	81.902.300	81.771.300	81.669.000
España	44.878.900	45.555.700	45.908.600	46.051.900	46.210.500
Italia	59.375.300	59.832.200	60.192.700	60.470.700	60.703.900

Fuente: AMECO (Database) Economic and financial affair.

Trámites para la exportación legal:

Los caracoles, excepto los del mar, código arancelario: 0307.6000, actualmente se encuentran beneficiados y no pagan aranceles para ingresar al continente Europeo. El sistema general de preferencias generalizadas (SPG) permite a los

países en desarrollo la reducción de los aranceles, o que sean nulos, dependiendo del producto; en este caso, sólo se paga el IVA (impuesto de valor agregado), de 7%.

- **Alemania.** Certificado sanitario, certificado de país origen, documentación de control de calidad, certificado cites y factura comercial.
- **España.** Mantiene una inspección en la documentación de control de calidad: Control de calidad Sanex: inspección sanitaria (exportación), inspección veterinaria, inspección sanitaria de la importación Sanim.
- **Italia.** Certificado sanitario, factura original, certificados sanitarios, certificado de país origen, exigencias de rotulado (fecha elaboración, contenido, peso neto, peso bruto), documento único administrativo (DUA), declaración de valoración, guía aérea (cuando se transporta por aire).
- **Francia.** Toda la documentación mencionada anteriormente en el marco legal y los requerimientos de exportación.

Existen algunos parámetros establecidos por la UE, necesarios para la comercialización de los caracoles de tierra, se mencionan a continuación:

Tabla 26. Estándares Exigidos para la Comercialización en Francia.

PARÁMETRO Y MEDIDAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN				
Tipo	Diámetro (m.m)	Diámetro de la boca (m.m)	Peso vivo g	Peso carne g
pequeño	24 - 25	20 - 22	7 - 9	2 - 3
Medio	26 - 27	22 - 25	9 - 11	3 - 4
Grande	29 - 30	27 - 28	12 - 15	5 - 6
OTRA CLASIFICACIÓN				
Variedad	Peso vivo (g)		Diámetro de concha (m.m)	
Menor	5		28	
Normal	5 - 15		28 - 40	
Grande	15 - 20		40 - 45	
Máxima	20 - 25		45	

Fuente: Departamento protección pecuaria, comercio exterior, Chile - 2004

A continuación se ilustra la Matriz de selección, la cual permitirá elegir el mejor destino de exportación para el presente proyecto:

Cuadro 2. Matriz de Selección.

MATRIZ DE SELECCIÓN									
Criterio a analizar	ALEMANIA			ESPAÑA		ITALIA		FRANCIA	
	Peso	tasa	calificación ponderada	tasa	calificación ponderada	tasa	calificación ponderada	tasa	calificación ponderada
Oportunidades									
Entrada libre de aranceles a los países de la UE.	0,07	4	0,28	4	0,28	4	0,28	4	0,28
Infraestructura de transporte	0,06	3	0,18	3	0,18	3	0,18	3	0,18
Comercialización	0,07	4	0,28	4	0,28	3	0,21	4	0,28
Producción e importación en contra estación.	0,06	3	0,18	3	0,18	3	0,18	4	0,24
Tendencias de consumo históricos en la dieta.	0,08	2	0,16	3	0,24	3	0,24	4	0,32
Aumento de la población.	0,06	2	0,12	2	0,12	3	0,18	3	0,18
Volumen de importaciones.	0,08	2	0,16	3	0,24	2	0,16	4	0,32
Comportamiento del PIB.	0,07	4	0,28	1	0,07	3	0,21	3	0,21
Creciente demanda en industrias y restaurantes gourmet.	0,07	3	0,21	3	0,21	3	0,21	3	0,21
Relaciones comerciales estables con los países exportadores.	0,06	2	0,12	3	0,18	2	0,12	3	0,18
Amenazas									
Certificados sanitarios exigidos por la comunidad Europea.	0,07	2	0,14	2	0,14	2	0,14	2	0,14
Variación del IPC.	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Decrecimiento de las importaciones.	0,05	1	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Existencia de productores locales.	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Entrada de nuevos competidores.	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Trámites para las exportaciones legales.	0,05	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
TOTAL	1		2,56		2,62		2,61		3,04

Fuente: Las Autoras

Analizando la situación que presenta cada uno de los Países importadores en la Matriz de Selección, se concluye, que el destino con mayor aceptación cultural y mejores posibilidades de comercialización para los caracoles precocidos congelados, es el mercado francés; considerando factores como el volumen de importaciones y la demanda, además del bajo nivel de incertidumbre existente en Francia, País destacado por su estabilidad institucional y el ambiente económico, político sólido que garantiza un entorno con menores riesgos de impacto para las empresas locales que demandan los caracoles de tierra.

Cuadro 3. Diamante de la Competitividad.

MATRIZ DE ANÁLISIS DEL SECTOR DE LA HELICULTURA	
Condiciones de los factores:	
Factores incluidos	Factores básicos que intervienen en la producción de caracoles. 1. Condiciones ambientales. 2. Infraestructura. 3. Disponibilidad de servicios básicos. 4. Mano de obra especializada. 5. Recursos físicos. 6. Recursos de capital.
1	En el país existen regiones donde se presentan favorables condiciones climáticas para la cría de caracoles terrestres, que se beneficia además de la contra estacionalidad a diferencia de los competidores. Se necesita una temperatura entre los 21 y 25 grados centígrados, y la humedad relativa es de 60%, factor determinante para la producción de caracoles terrestres.
2	Colombia posee una adecuada infraestructura vial de 164.476 km. Cuenta con 11 aeropuertos internacionales y cuatro puertos marítimos, permitiendo el transporte de todo tipo de carga. En el Valle del Cauca se encuentra el aeropuerto internacional Alfonso Bonilla Aragón y a pocos kilómetros de distancia se localiza el Aeropuerto Internacional El Edén en Armenia, garantizando un medio de transporte rápido y efectivo, que no deteriora la calidad de los caracoles vivos, frescos, congelados o en salmuera. La helicultura actualmente se desarrolla principalmente en zonas rurales que cuentan con servicios de electricidad y agua potable. Dentro del país existen 11 departamentos que realizan esta actividad. La mayor parte de los productores se encuentran en Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Tolima y Valle del Cauca. Las plantas productivas tienden a concentrarse en lugares con menores niveles de desarrollo urbano o en zonas totalmente rurales, que cuentan con cobertura de servicio de electricidad y agua potable; además, algunas fincas tienen la ventaja de tener agua propia. Una limitación que se presenta en los sectores rurales, es la falta de servicio de telefonía fija, aunque puede ser remplazada por la telefonía móvil. En el sector rural del país la disponibilidad de servicios de banda ancha y satelital es baja.
3	Existen organizaciones encargadas de capacitar a entidades y personas naturales que empiezan a incursionar en la producción Helicícola, garantizando personal calificado indispensable para el desarrollo de los procesos tecnológicos y productivos, especialmente para la aplicación de las normas ISO e ICONTEC, que son exigidas para las exportaciones.

Cuadro 3. (Continuación).

4	La actividad Helicícola requiere de diferentes tipos de proveedores. Básicamente están los agroindustriales (abonos, fertilizantes orgánicos, nutrientes, vitaminas, minerales, vegetales), los proveedores de químicos, maquinarias y herramientas, insumos y materia prima. Todos estos proveedores se encuentran disponibles en todas las regiones del país, disponiendo de gran variedad de costos y calidad. En el departamento del Valle se dispone de proveedores en ciudades medianas y de grandes distribuidores en la ciudad de Cali. En el sector, se deben implementar estrategias de integración con los proveedores, para generar productos competitivos para exportación, con precios bajos de óptima calidad.
5	La producción Helicícola, desarrollada en sistema de cría mixto, requiere de una infraestructura adecuada con cuartos fríos, galpones; procesos tecnológicos que garantizan un volumen en la producción. Estos requerimientos hacen que la inversión inicial sea alta. Este factor representa una debilidad, lo cual es una barrera de entrada para la actividad. Sin embargo si se opta por un sistema de cría abierto, la inversión requerida es baja, pero se presenta alta mortalidad en la producción de caracoles y se requiere de una amplia extensión de terreno.
Sectores interrelacionados de apoyo:	
Factores incluidos	Factores que intervienen: 6. Instituciones de formación e investigación. 7. asociaciones, gremios, redes empresariales. 8. acceso al financiamiento.
6	Dentro de las instituciones que apoyan el sector de la helicultura, se encuentran algunas universidades como la Universidad de La Salle en la Facultad de Ciencias Agropecuarias, que promueve esta actividad a través de conferencias dentro de sus instalaciones. Otras instituciones, como el SENA, brindan capacitación en el proceso productivo, dirigido a empresarios y productores que se encuentran en los departamentos de: Cundinamarca, Boyacá y el Valle del Cauca. El inconveniente que se presenta en el país, es la falta de centros que brinden una formación técnica en los procesos tecnológicos y productivos de la Helicultura; aunque existen instituciones como: La Confederación de Helicultores de Colombia (CONFEDERACOL), y otras instituciones como: FEDECOHEL, y ASOCOHELIX, que promueven y capacitan en el desarrollo de la Helicultura. La demanda de profesionales con formación técnica es nula, factor que representa una desventaja para cumplir con las exigencias de producción Helicícola para exportación.
7	En el sector de la Helicultura, la red empresarial más importante es ASOCOHELIX que agrupa a más de 60 productores en Antioquia. Inició desde el 2001, consolidándose entre los productores helicícolas a través de lazos de cooperación dentro del sector; lo que ha permitido enfrentar los desafíos que se presentan en producción y exportación de los caracoles de tierra. Existen otras entidades de carácter gremial como: Asociación Nacional Helicícola de Colombia- ANHELCO, FEDHELICOL, ASOCOMEL, FEDECOMEL, entre otras.
8	Entidades como FINAGRO y el BANCO AGRARIO dan facilidades de financiamiento, con tasa de interés baja para el sector agrario, apoyando a los productores Helicícolas y empresarios. Aunque el acceso a financiamiento es bajo para los pequeños productores y la inversión inicial es alta, si se desarrolla sistemas de cría cerrados y mixtos. Esto constituye una desventaja que restringe el desarrollo de la actividad Helicícola, si se está pensando en una producción que cumpla con unos estándares y volúmenes de producción para exportación.

Cuadro 3. (Continuación).

Entorno de la demanda:	
Factores incluidos	Incluye los siguientes factores: 9. Posicionamiento en los mercados, 10 potencial de crecimiento, 11.distribución y transporte.
9	El sector de la Helicicultura es relativamente nuevo en el país. La última exportación registrada ocurrió en el año 2004, por la empresa CIALZ VONAMA, LTDA., con destino a Estados Unidos. Actualmente no se han presentado exportaciones de caracoles de tierra, frescos, refrigerados o congelados, secos, salados o en salmuera.
10	El segmento de mercado a donde se exportarán los caracoles de tierra, se encuentra conformado principalmente por el conglomerado de las industrias francesas, que deben abastecerse de este producto para elaboración de enlatados y platos congelados para la exportación y comercialización nacional. Otros clientes potenciales son los restaurantes y hoteles que elaboran platos gourmet y requieren de caracoles para el consumo local.
11	La mejor forma de distribución es a través de importadores que comercializan a las grandes superficies mayoristas, quienes distribuyen a supermercados, restaurantes de categoría o alto gourmet, delicatessen y tiendas naturistas, con la ventaja de que comercializan el producto a muchos clientes pequeños a bajo costo, determinando diariamente el precio base. La desventaja que se presenta son los altos costos de transporte para la exportación de los caracoles de tierra al mercado destino, además de los gastos por fletes que incrementan el precio final del producto y disminuyen la rentabilidad del negocio.
Estrategia, Estructura y Rivalidad:	
Factores incluidos	Incluye los siguientes factores: 12. Cadena de valor aglomeración de empresas, 13. Innovación y desarrollo. 14. Canales de comunicación. 15. Potencial de crecimiento.
12	El sector Helicícola en el país requiere mayor desarrollo. La asociación entre las empresas es baja, debido al desconocimiento de todas las entidades o gremios que existen. Las aglomeraciones de empresas se encuentran principalmente en cuatro departamentos, que son: Antioquia, Boyacá, Cundinamarca y Valle del Cauca, posibilitando enfrentar los retos de exportación y comercialización de los caracoles de tierra. La aglomeración de segmentos de pequeños productores y empresas ha permitido mejorar las condiciones de producción, disponiendo de recursos de mano de obra, tecnología y tierra para los pequeños productores. Se ha logrado generar una cadena productiva con mayor valor agregado, disponiendo de créditos y asociatividad. El principal problema que enfrentan los productores en los zoocriaderos es la alta tasa de mortalidad por mal manejo y el bajo volumen de producción. Las asociaciones están generando un canal de información abierto donde se promueven las buenas prácticas de calidad y exigencias internacionales, logrando mejorar los niveles de producción y competitividad. Las empresas Helicícolas están adoptando los procesos productivos con mejoras tecnológicas, plantas eléctricas, plantas para tratamiento de aguas y cuartos fríos.

Cuadro 3. (Continuación).

13	Los zoocriaderos Helicícolas del sector se encuentran orientados hacia la exportación y comercialización del caracol de tierra y no presentan una disposición a la innovación y transformación del caracol y sus derivados, que representa un mayor impacto económico y es más atractivo en los mercados internacionales. Tal situación se presenta debido a que la producción Helicícola es un proceso incipiente que apenas se está estructurando en el país.
14	Entre las entidades del sector no se evidencian canales de comunicación formales. Los productores y empresas del sector que se encuentran organizados dentro de gremios, presentan una comunicación informal para la realización de trabajos coordinados. El intercambio de información entre empresas no relacionadas se da a través de asesorías técnicas, para asegurar la calidad del producto.
15	El sector cuenta con un potencial de crecimiento ante las características ambientales que se presentan dentro de algunos departamentos, las condiciones generales del clima del país permiten la producción de caracoles de tierra. Además, de otros factores como: la demanda creciente, ganancias y rendimientos reales.
Condiciones de azar, riesgos y actitudes:	
Factores incluidos	Incluye los siguientes factores: 16. Riesgos climáticos.
16	Colombia es un país tropical, con una escala climática de lluvias y tiempo cálido, que tiene sus variantes drásticas debido a algunos fenómenos como el Niño y la Niña, que tienen intervalos de siete años aproximadamente. Sin embargo, debido al cambio climático y el efecto invernadero, estas variantes climáticas son mucho más drásticas. Esto puede producir veranos o temporadas frías mucho más intensas de lo normal. De igual manera, estas variables drásticas producen desastres geo-ecológicos y daños en la infraestructura que pueden obstaculizar el transporte de materias primas o de los productos.
Gobierno:	
Factores incluidos	Incluye los siguientes factores: 17. Incentivos y promoción de negocios. 18. Instrumentos de fomentos nacional y regional 19. Estabilidad política y económica. 20. Marco institucional y legal adecuado. 21. Delegación de competencias del nivel central. 22. Autonomía local para el desarrollo de proyectos. 23. Presencia local institucional.
17	En Colombia el sector de la Helicicultura no cuenta con un sistema que incentive su desarrollo a través de exenciones tributarias u otras medidas para beneficiar el sector. Lo que sí existen son estatutos como la Ley Mi pyme, estipulada por el Congreso de la República, para la promoción y desarrollo de la nueva pequeña y mediana empresa, a través de la ley 590 del 10 de julio del 2000; con el propósito de generar mejores condiciones en el entorno institucional para la formación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas. En el 2004 se actualiza la Ley Mi pyme a partir de

Cuadro 3. (Continuación).

	Otras disposiciones que fomentan la creación de las Mi pymes. Para el sector Helicicultura, se puede recurrir al financiamiento con menores costos y restricciones de acceso, a través de instituciones que promueven el desarrollo del sector y forman parte de consejos regionales del sistema nacional de Mi pymes. Las principales son: FINAGRO, BANCO AGRARIO, MINISTERIO DE AGRICULTURA.
17	La Ley 1014 del 2006 de Fomento a la cultura del Emprendimiento busca “promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.” Las entidades que, conforme al marco institucional, se encuentran adscritas a la red nacional de emprendimiento se encuentran: DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION, COLCIENCIAS, ACOPI Y EL SENA, entre otros.
18	Entre las medidas de apoyo y fomento que existen en Colombia, para la creación de empresa se encuentran: EL FONDO EMPRENDER DEL SENA, EL FONDO DE INVERSIONES DE CAPITAL DE RIESGO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS RURALES, FONDO EMPRENDER, adscrito al MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, entidades que apoyan el desarrollo empresarial y que se aplicarán para la ejecución del presente proyecto.
18	A nivel regional, la Alcaldía Municipal apoya el desarrollo de proyectos que fomenten la producción tradicional para el autoconsumo; así mismo la producción de especies menores, con el objetivo de generar prácticas de buenos hábitos alimentarios y estilos de vida saludables. A través del programa como el RESA se incentiva a los campesinos a la implementación de huertas caseras, se realizan asesorías técnicas agropecuarias, por medio de la UMATA, en aras de promover el cambio de actitud frente a la seguridad alimentaria y nutricional, y prevenir el desplazamiento forzado. Otras instituciones regionales que apoyan el desarrollo del sector agrario, dentro del municipio de Trujillo son: ASOPEZTRUJILLO –ASOVIDECA, INCODER, unidades productivas SENA, AIS Proyectos Productivos, Proyectos Productivos de Acción Social y Ministerio de Agricultura.
19	En cuanto la estabilidad política y económica del país, Colombia ocupa el puesto 46, respectivamente en competitividad a nivel mundial y presenta una calificación BBB- con perspectiva estable, calificación otorgada por Fitch Ratings y las agencias Standard & Poor's, Moody's Investor Service. Esto representa una ventaja, garantizando la estabilidad del peso, mejorando las perspectivas para las exportaciones colombianas y atrayendo a nuevos inversionistas internacionales.
20	Los requerimientos sanitarios y de calidad son rigurosos para la producción y exportación de caracoles terrestres según el mercado destino. El Estado controla la actividad Helicícola, a través de normas legales que se vigilan para su cumplimiento. Las normas ICONTEC regulan esta actividad, en todos sus procesos: el cultivo, la producción de caracoles congelados, en conserva, la baba de caracol, entre otros. Igualmente se controlan aspectos ambientales, industriales y de calidad. Las exigencias para las empresas dedicadas a la Helicicultura se encuentran reglamentadas y supeditadas, para la realización de exportaciones.

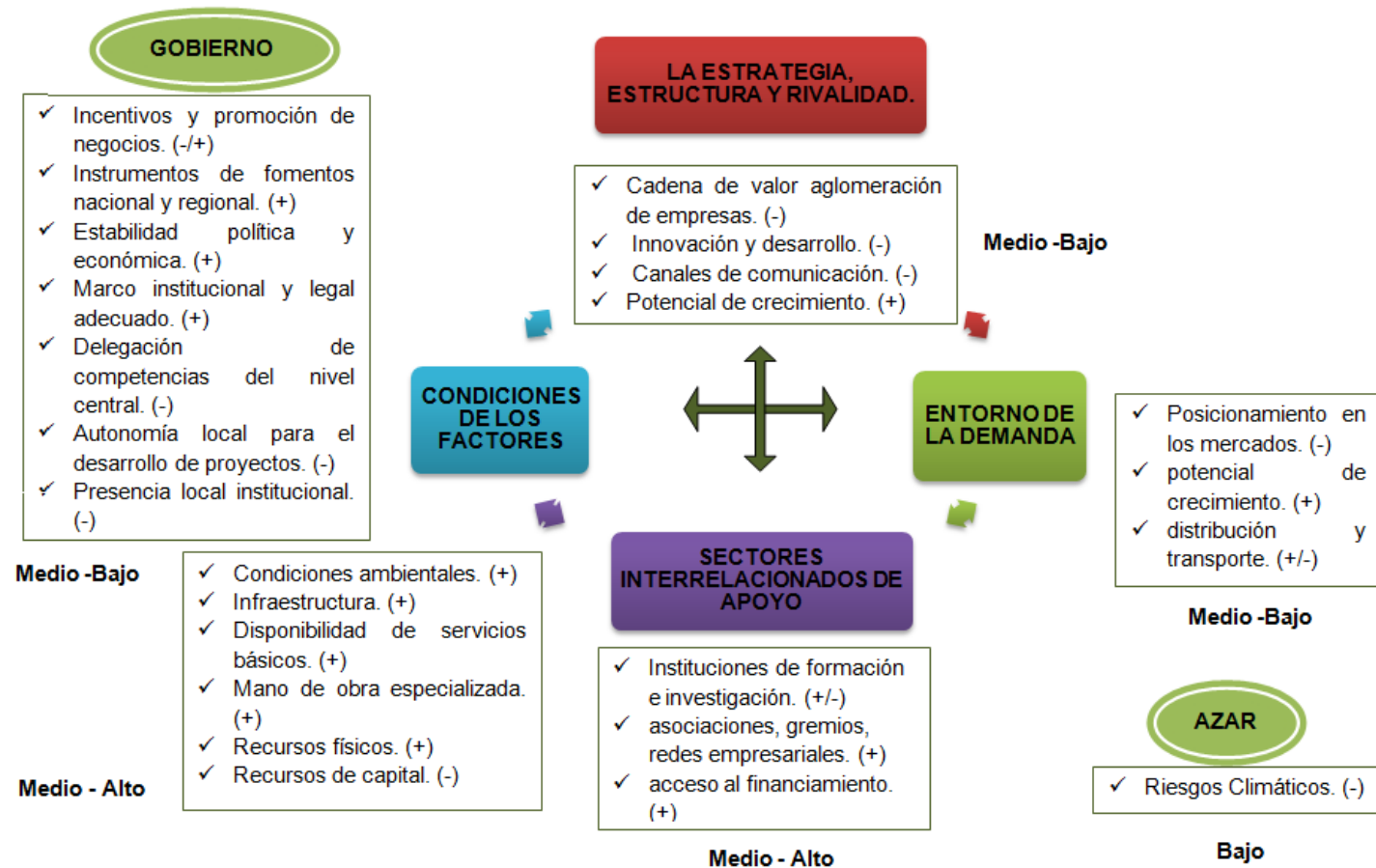
Cuadro 3. (Continuación).

21	A pesar de que la Constitución Política Colombiana del año 1991, abrió las compuertas de la descentralización que permitiría a los entes territoriales, definir sus propios perfiles económicos; ésta descentralización se reversó en el pasado gobierno y sólo a principios de este año (2011) con la implementación de la LOOT (Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial) se espera que las siete regiones que constituyen el territorio nacional tengan instrumentos políticos, legales y sobre todo económicos para avanzar en esa definición de sus propios perfiles. Esta Ley se convertiría en un factor muy favorable para la Helicicultura, con miras a la exportación, habida cuenta de que nuestra región Pacífica tiene todas cualidades climáticas para este cultivo y cuenta con la infraestructura idónea de puertos aéreos y marítimos para el comercio internacional.
22	No existe una autonomía local que desarrolle y promueva instrumentos de fomento, en el país. Los programas y proyectos que son financiados por entidades como FINAGRO, BANCO AGRARIO y el SENA obedecen a un diseño genérico que ha sido planificado a nivel central para promover el emprendimiento y el desarrollo productivo agropecuario.
23	El sector de la Helicicultura no cuenta con instituciones que estén vinculadas a nivel local, y encargadas de fiscalizar y cumplir la normatividad que rige la producción de caracoles de tierra. Esto es una desventaja que dificulta el desarrollo del sector nacional, porque no existen estrategias de monitoreo que controlen y vigile la producción en los zoocriaderos.

Fuente: Las Autoras.

De acuerdo al análisis anterior se concluye lo siguiente: en Colombia el sector de la Helicicultura presenta óptimas condiciones para su desarrollo en relación a los siguientes factores: ambientales, infraestructura de transporte, servicios públicos y proveedores; en el país existen recursos físicos para la provisión de materia prima e insumos; igualmente se encuentran entidades que realizan la distribución y transporte del producto y control de calidad dentro del marco legal. En cuanto a otros factores como: asociaciones gremiales, acceso al financiamiento e instituciones que fomenten el emprendimiento del sector, las condiciones que se presentan no son las óptimas; se mantienen en condición de aceptables en relación a las exigencias de exportación. Dentro de los factores negativos encontrados en el sector de la Helicicultura, se señalan: la escasez de mano de obra especializada y la falta de posicionamiento en los mercados.

Figura 1. Diamante Competitivo.



Fuente: Las autoras.

6.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Los consumidores, ante una mezcla-marketing, responden de acuerdo a sus hábitos de compra y las características que determinan la forma de utilizar el bien o el servicio, o las razones por las que realizan la compra. Por eso se hace necesaria la segmentación del mercado, que radica en dividir el mercado total en grupos más pequeños, de modo que los segmentos sean semejantes a los factores que repercuten en la demanda.⁷⁹

Debido a que las exportaciones se realizarán de forma indirecta a través de intermediarios independientes, la segmentación del mercado inicialmente serán: los agentes, comercializadoras internacionales, casas exportadoras, y comerciantes. Posteriormente se dirigirá el producto al segmento de mercado final, el mercado francés, el cual presenta el mayor volumen de importaciones de caracoles *Helix aspersa*, en el sector de la industria de alimentos. Igualmente es comercializado en el mercado minorista local y demandado por restaurantes gourmet.

6.4 MERCADO POTENCIAL

Francia se encuentra ubicada en la parte occidental del continente Europeo, limita al norte con Bélgica y Luxemburgo, al sur con España, al noreste con Alemania y al este con Suiza e Italia.

Francia es un mercado potencial para la comercialización de los caracoles precocidos congelados *Hélix Aspersa Máxima*, al cual se ingresará, por ser netamente importador de este producto y presentar una demanda interna insatisfecha. En este País se consumen, por cultura o por preferencia, caracoles terrestres en todas las regiones.

⁷⁹ STANTON, William J. Fundamentos de Marketing. Décima edición. Ed. Mc Graw Hill. Pag 155.

Mapa 1. Ubicación Geográfica Francia.



Fuente: <http://fdra.superforos.com>

Cuadro 4. Datos Generales de Francia.

NOMBRE OFICIAL	República Francesa
SUPERFICIE	543.965 km ²
POBLACIÓN	65.265.400
CAPITAL	Paris
CIUDADES PRINCIPALES	Marsella, Lyon, Toulouse
FORMA DE GOBIERNO	República unitaria
MIEMBRO DE LA UE	Sí (desde 14 de junio de 1985)
MONEDA	Euro (desde 1 enero 2002)
IDIOMA	Francés (oficial); co-existen lenguas regionales como el provenzal, el bretón, el corso, el alsaciano, el vasco y el catalán.
RELIGIÓN	81% católica, 7% musulmana, 2% protestante, 1,5% judía, 1% budista, 0,5% ortodoxa, 7% otras

Fuente: http://www.franciaenred.com/content/guia_paises/francia/datos-generales/16

Aunque existen ciudades con un alto grado de consumo de caracoles, se considera que la mayor demanda se registra en la ciudad de París. La capital francesa se caracteriza por ser un sitio altamente turístico, al cual llegan millones de visitantes al año, provenientes de todo el mundo, especialmente del Oriente, para quienes sus mayores atractivos son sus paisajes, sus escenarios culturales e históricos, y su especial gastronomía. Para satisfacer la demanda local y la de sus visitantes, París cuenta con cientos de restaurantes que requieren de todas las variedades de caracoles para la elaboración de platos preparados.⁸⁰ Según los datos encontrados existen aproximadamente 407 restaurantes de alta categoría⁸¹

Mapa 2. Ubicación geográfica de París.



Fuente: <http://guiasparaviajeros.com>

Cuadro 5. Datos Generales de Francia.

CIUDAD	París
SUPERFICIE	105 km ²
POBLACIÓN	2,2 millones de habitantes aproximadamente
AREPUERO INTERNACIONAL	Aeropuerto Internacional Charles de Gaulle
TEMPERATURA	Entre 25° C y 5° C

Fuente: <http://guiasparaviajeros.com>

⁸⁰ <http://www.enparis.com/index.php>

⁸¹ http://www.trivago.es/paris-36103/curiosidades/restaurante/f_186=1

El mercado universo son 369 supermercados que se encuentran en la ciudad de París⁸²; el mercado potencial son los supermercados más reconocidos y de alta categoría.

Cuadro 6. Mercado Potencial.

ESTABLECIMIENTO	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Carrefour Market.	34 Rue Monge, 75005 Paris, Francia.	+33 1 53 73 00 60

Fuente: www.qype.fr, supermarchés à Paris.fr

6.5 DEFINICIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

El mercado universo son 369 supermercados que se encuentran en la ciudad de París⁸³; el mercado potencial son los supermercados más reconocidos y de alta categoría:

Cuadro 7. Segmentación del Consumidor Final.

GEOGRÁFICA	DEMOGRÁFICA	PSICOGRÁFICA
Nación: Francia	Edad: 4 a 100	Clase social: clase media, media alta y alta.
Consumidores franceses y turistas.	Sexo: Masculino y femenino	Estilo de vida: El consumidor final gusta del buen gourmet y la cultura gastronómica francesa, prefiere un estilo de vida sano y saludable, basado en una alimentación orgánica, nutritiva y balanceada. Conoce el producto y está dispuesto a consumirlo.
Ciudad: París	Tamaño de la familia: Indiferente	
	Ingreso: A partir del ingreso mínimo en adelante 1.365 € brutos	
	Educación: Indiferente	
	Religión: Todos los credos	
	Raza: Todas las razas	
	Nacionalidad: Indiferente	

Fuente: Las Autoras.

⁸² www.qype.fr

⁸³ www.qype.fr

6.5.1 Justificación.

La selección del mercado objetivo mencionado anteriormente tiene su razón en que los supermercados de cadena cuentan con varias sucursales dentro de la ciudad, son establecimientos de grandes dimensiones que ofrecen todo tipo de productos, y su ubicación permite, ya sea que los dueños de restaurantes o consumidores finales, obtengan el caracol cerca a sus establecimientos o a sus viviendas.

Al considerar a los supermercados de cadena como mercado objetivo se obtiene el beneficio adicional de que se trataría con un solo tipo de cliente el cual se encargará de poner en sus exhibidores el producto a la espera del consumidor final. Además, al tratarse de entidades de gran tamaño, y por tanto de fuerte imagen en el mercado, las estrategias de mercadeo o de mezcla de mercadeo corren a cargo de los supermercados de cadena y, simplemente, el producto se aprovecha, con menor costo, de esa buena imagen.

6.5.2 Perfil del Consumidor.

En Francia, tradicionalmente se consumen caracoles. Es un alimento reconocido por su sabor y textura; es el ingrediente principal de variadas recetas. Igualmente, es un producto valorado por sus virtudes nutricionales, como alimento magro, con alto potencial nutritivo, muy digestivo y con poca grasa, ideal para las personas mayores con problemas de colesterol o digestivos.

La carne de caracol precocidad congelada puede remplazar totalmente las otras carnes, como la vacuna, la del pollo y el pescado. Contiene 150 kcal de media por 100 gramos y un 16% de aminoácidos esenciales para el organismo humano; su consumo beneficia a toda la población: niños, jóvenes, adultos, deportistas, mujeres embarazadas y adultos mayores.

Los franceses consumen, especialmente, caracoles *Helix Aspersa Máxima* y caracoles de Bourignon.⁸⁴ Desde 1990, en Francia, el consumo de alimentos presenta una tendencia hacia la comida saludable, un elemento que favorece el consumo de caracoles. Es así como el (42.1%) de los franceses consideran la comida como “*esencialmente, una necesidad*”, frente a un (36,3%) que la considera “*un placer*” y el (21,6) restante, consideran la comida como: “*una forma*

⁸⁴ www.innovachile.cl/.../download.aspx?...Carnes_Exoticas01.

*de prevenir problemas de salud*⁸⁵. En Francia, los caracoles se consumen igualmente en los restaurantes como en los hogares, se prefieren comer caracoles en conchas, en los platos principales; se sirven por doce. Son considerados alimentos de categoría, “productos de lujo”, que se venden a precios elevados en el mercado.

6.6 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.

No existen datos estadísticos que den a conocer con precisión la demanda en Francia; se estima un promedio, entre las 50 mil toneladas anuales de caracoles de tierra. En total Francia demanda el 60% de la producción mundial, según datos encontrados en la web. La demanda se mantiene insatisfecha porque la producción de la oferta no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Tabla 27. Demanda Histórica.

PRODUCCION TONELADAS (caracoles vivos, refrigerados, pre-cocidos o en salmuera)						
Año	Demanda	Consumo aparente	Producción (52 empresas)	importaciones	productores locales	Recolección natural
1990	30.000	7.500	4.287	21.000	800	7.200
1991	30.200	7.550	4.351	21.140	800	6.480
1992	29.490	7.373	4.417	20.643	800	5.832
1993	31.157	7.789	4.483	21.810	800	5.249
1994	31.673	7.918	4.550	22.171	1000	4.724
1995	33.340	8.335	4.618	23.338	1000	4.252
1996	33.672	8.418	4.688	23.570	1000	3.826
1997	35.339	8.835	4.758	24.737	1000	3.444
1998	35.085	8.771	4.829	24.560	1000	3.099
1999	38.750	9.688	4.902	27.125	1000	2.789
2000	37.511	9.378	4.975	26.258	1000	2.510
2001	39.178	9.794	5.050	27.424	1000	2.259
2002	49.999	12.500	5.126	34.999	1000	2.033

Fuente: elaboración propia en base a datos: (lista de los productores franceses de caracoles, clasificación por región: <http://escargot.free.fr/fra/france.htm>), (Caracoles en los cinco continentes: www.valencia.com/index.php?option=com_content&task=view&id=134), (Consumo francés de caracoles estimado: cra-lorraine.fr/fichiers/div-heliciculture.pdf),

⁸⁵ http://www.doctissimo.fr/html/nutrition/poids/obesite_etat_lieux_niv2.htm

En la tabla nº 27 se exponen los datos de consumo, importaciones, producción de empresas locales y productores según informes de consumo y producción en el sector de la helicultura de Francia.

Tabla 28. Consumo Interno (Toneladas).

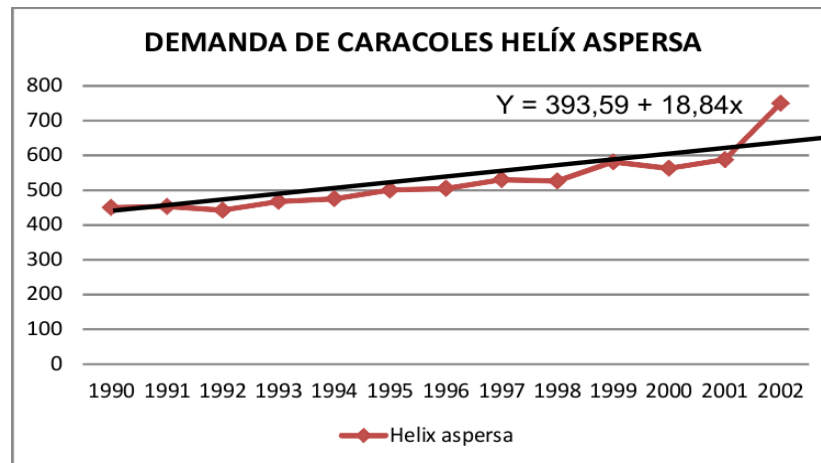
Años	Hélix Pomatia	Autres Hélix	Achatines	Hélix Aspersa
	34,50%	33,00%	31,00%	1,50%
1990	10.350	9.900	9.300	450
1991	10.419	9.966	9.362	453
1992	10.174	9.732	9.142	442
1993	10.749	10.282	9.659	467
1994	10.927	10.452	9.819	475
1995	11.502	11.002	10.335	500
1996	11.617	11.112	10.438	505
1997	12.192	11.662	10.955	530
1998	12.104	11.578	10.876	526
1999	13.369	12.788	12.013	581
2000	12.941	12.379	11.628	563
2001	13.516	12.929	12.145	588
2002	17.250	16.500	15.500	750

Fuente: autoría propia en base a datos de (Consumo francés de caracoles estimado: cra-lorraine.fr/fichiers/div-heliculture.pdf)

En la gráfica nº 28 se ve claramente la tendencia creciente de la demanda de caracoles Helix Aspersa en Francia, entre los años 1990 – 2002. A partir de la demanda histórica, analizada anteriormente, se realiza la proyección de la demanda de caracoles Hélix Aspersa (vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera).

La proyección de la demanda se realizó utilizando la demanda histórica entre los años 1990 y 2002, se aplicó el método de regresión lineal y la función $Y = 393,59 + 18,84x$, con pendiente positiva y tendencia creciente. A continuación se presenta la demanda proyectada para los siguientes cinco años.

Grafica 7. Demanda de Caracoles Hélix Aspersa.



Fuente: Las Autoras

Tabla 29. Proyección de la Demanda (Toneladas).

AÑO	DEMANDA INTERNA (Toneladas)
2011	808,07
2012	826,91
2013	845,75
2014	864,59
2015	883,43
2016	902,2

Fuente: Las Autoras

De acuerdo a la capacidad de la planta se prevé un crecimiento del 1,5% anual, durante los próximos cinco años hasta lograr máxima capacidad de producción en el año quinto. A continuación se exponen los datos en la tabla nº 29.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente para la realización del proyecto, se presenta como una oportunidad para ingresar a este mercado, debido a que hay una demanda creciente e insatisfecha, por lo tanto, la oferta que ofrecerá la empresa ESCARGOTCOL SAS se diseña en base a la cantidad y calidad de

información recopilada, además de la capacidad de producción que inicialmente ofertara el proyecto. A continuación se ilustra la oferta de la empresa:

Tabla 30. Proyección de la Oferta.

AÑO	OFERTA (Toneladas)
1	25,252
2	25,631
3	26,060
4	26,797
5	26,797

Fuente: Las Autoras

Tabla 31. Balance Oferta y Demanda, unidad de medida toneladas.

AÑO	OFERTA	DEMANDA	PORCENTAJE DE PARTICIPACION
1	25,252	826,91	2,99%
2	25,631	845,75	2,99%
3	26,060	864,59	2,96%
4	26,797	883,43	2,95%
5	26,797	902,2	2,97%

Fuente: Las Autoras

Según los datos de la tabla nº 31, para el segundo año de operaciones se obtendrá una participación en el mercado del 2,96% con una producción de 25, 631 toneladas anuales, finalizando el quinto año la participación será del 2,97% para una producción total de 26,797 toneladas.

Tabla 32. Proyección de las Ventas.

AÑOS	TONELADAS	Kg	PRECIO Euros(Kg)	PRECIO Dólares(Kg)	PRECIO Pesos(Kg)	TOTAL Dólares	%CRECIMIENTO
1	25,252	25.252	18,84 €	US\$ 25,0	\$ 49.125	US\$ 631.300	0,00
2	25,631	25.631	19,16 €	US\$ 25,42	\$51.276	US\$ 651.540	3,2%
3	26,060	26.060	19,50 €	US\$ 25,88	\$53.573	US\$ 674.432	3,5%
4	26,797	26.797	20,87 €	US\$ 26,37	\$56.171	US\$ 706.636	4,7%
5	26,797	26.797	20,25€	US\$ 26,87	\$59.092	US\$ 720.035	1,8%

Fuente: Las Autoras.

De acuerdo a la tabla anterior entre el segundo y tercer año se proyecta un crecimiento aproximadamente del 3,2%, debido al inicio operacional de la empresa, que requiere como mínimo un año para su óptimo funcionamiento; además, en este periodo se realizarán campañas promocionales que darán a conocer la imagen corporativa de la empresa. Para el año siguiente se prevé un crecimiento del 4,7%, dando inicio al óptimo funcionamiento operativo de la empresa.

6.6.1 Mezcla de Mercadeo.

Uno de los objetivos centrales del presente proyecto, es la satisfacción total del mercado objetivo, a través de la implementación de herramientas, como la mezcla de mercadeo, que permite realizar una planificación adecuada, y que permite lograr un equilibrio interno y externo por parte de los clientes y la empresa.

6.6.1.1 Estrategia de Producto.

Para el desarrollo del presente proyecto, es fundamental dar a conocer las características que rodean al producto; que le permitan al cliente percibir las bondades y beneficios que obtendrá al consumir este alimento, generando de esta manera satisfacción y por ende posicionamiento para la empresa. A continuación se especifica lo mencionado anteriormente:

6.6.1.1.1 Definición del Producto.

Figura 2. Helix Aspersa Máxima.



Fuente: Imágenes Monografías.

El caracol *Helix Aspersa Máxima* es un molusco gasterópodo de tierra, pulmonado y su sangre no posee glóbulos rojos. Su peso adulto para sacrificio es alrededor de 15 a 22 gramos aceptándose como óptimo 20 gramos para el mercado. Es el caracol más utilizado en la helicultura Europea por ser una especie de fácil consecución y muy parecida al Petit gris. Mide de 45 a 48 mm de altura. Ovoposita de 90 a 200 huevos por postura y llega a pesar de 20 a 35 gramos a los siete meses que es la edad promedio de maduración sexual⁸⁶.

Tabla 33. Nutrientes de la Carne de Caracol.

COMPONENTE	CANTIDAD
Glúcidos	< 2 %
Vitamina C	15 mg
Yodo	0,006 mg
Azufre	140 mg
Calcio	170 mg
Zinc	2,2 mg
Hierro	3,5 mg
Magnesio	250 mg

Fuente: Helicultura en Santander.

Adicionalmente es un alimento con un alto valor nutricional. Según el Instituto Internacional de Helicultura, rama en la que se integra la crianza de caracoles, la carne de estos moluscos proporciona nueve de los 10 aminoácidos que el cuerpo humano requiere diariamente. En la siguiente tabla se puede observar la cantidad de nutrientes por cada 100grs. de carne de caracol cruda:

Tabla 34. Comparación de la Carne de Caracol con otras Carnes.

	Caracol	Vaca	Cerdo	Pollo	Pescado
Agua	82	71	73	70	81
Proteína	16	17	14	18	15
Grasa	0,8	11,5	12	12	1,5
Minerales	1,93	0,9	0,7	0,8	2,5
Calorías	70	163	180	120	70

Fuente: Helicultura en Santander.

⁸⁶ <http://es.scribd.com/doc/19408167/Helicultura-en-Santander>

En la tabla anterior se hace un comparativo de la carne de caracol con otras carnes con el objetivo de dar a conocer todas las bondades del producto.

La carne de caracol puede remplazar fácilmente la carne de res, cerdo, pollo y pescado, porque es un alimento altamente nutritivo, bajo en grasa y muy digerible; posee un 90% de digestibilidad, mientras la carne de pollo es de 40%-45%, la de res% es del 30%, la de cerdo es del 35% y la de pescado es de 50%. Otra de las ventajas que tiene este producto es la facilidad que presenta para ser preparado en diversos platos.

6.6.1.1.2 Tipo de Producto.

El caracol *Helix Aspersa Máxima*, es un producto gastronómico debido a que su carne es utilizada en la preparación de comidas internacionales; sin embargo, es cada vez más popular en los restaurantes de otro tipo de especialidades. Además es un plato tradicional de la cocina Europea, principalmente la Francesa. En los restaurantes forma parte de la categoría “gourmet” y normalmente se consume como un aperitivo, dentro de su caparazón y por docena. Además de su delicado sabor, la carne posee peculiaridades nutritivas que lo tornan un alimento interesante, con una creciente demanda, teniendo en cuenta que su carne no posee colesterol.

De acuerdo a lo anterior se presenta como una excelente alternativa de consumo, debido a las propiedades nutricionales de su carne. Los caracoles son herbívoros, por lo que transforman proteínas vegetales en proteínas animales de gran calidad biológica y gastronómica. Su carne se destaca por el alto contenido de elementos minerales: calcio, hierro, magnesio, zinc, yodo, cobre, y magnesio⁸⁷.

Adicionalmente, para la realización del proyecto, se creará, como valor agregado y diferencial para el producto, una estrategia de alimentación que permitirá obtener una carne con mejor sabor y aroma, debido a que en la fase de engorde del caracol se le suministraría, como parte de su alimentación, plantas aromáticas como: Tomillo, laurel, albahaca y romero, las cuales son usadas para adobar y darle un mejor sabor a las carnes.

⁸⁷ http://colombia.acambiode.com/producto/carhelix-caracoles-helix-aspersa-maxima_125529

6.6.1.1.3 Productos Sustitutos.

El Escargot o Caracol, tiene productos sustitutos como el mejillón, la almeja, el calamar, el pulpo, los langostinos y mariscos como el camarón.⁸⁸ Por otra parte, distintas clases de caracol como lo son el Alchantin, Pomácea y caracoles de mar como el Copey y el Pala, también se consideran sustitutos.

Adicionalmente, también se podrían considerar como sustitutos la carne de res, cerdo, pollo y pescado. Sin embargo la carne de caracol cuenta con propiedades nutricionales indispensables para el ser humano, como lo son sus proteínas (entre 12-16%), y aminoácidos esenciales que el organismo no puede producir y por eso se consideran tan buenos como las de la carne roja, que aporta a la dieta un promedio de 22% o las del pescado, con un 18-20%.

Abonado a lo anterior, se destaca como una carne baja en grasa, debido a que entre un 0,5% - 0,8% de su composición nutricional son grasas poliinsaturadas, por lo que podría constituir una opción saludable en la alimentación de personas con hipercolesterolemia o hipertrigliceridemia.⁸⁹

6.6.1.1.4 Productos Complementarios.

Los productos complementarios del caracol pueden variar de una receta a otra según los deseos del cliente. Sin embargo es esencial, para darle un sabor y aroma exquisito a la carne, utilizar como complemento tomillo, laurel, albahaca, ajo y romero.

6.6.1.1.5 Marca y Logo.

La Marca del proyecto es ESCARGOTCOL, tomando como base la palabra *Escargot* que en francés significa Caracol y *Col* que es una abreviatura de Colombia.

La gráfica es una estilización del caracol de tierra, se utiliza el color verde que se relaciona con los bosques donde abundan estos moluscos. La tipografía

⁸⁸ Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

⁸⁹ <http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/tendencias/2008/09/23/180154.php>

consecuente con la gráfica, tienen caracteres de caligrafía que denotan elegancia, limpieza, buen gusto.

Figura 3. Ilustración del Logo.



Eslogan: Gourmet de la concha a tu mesa.

6.6.2 Empaque y Etiqueta.

Para realizar la exportación de caracoles precocidos congelados *Hélix Aspersa Máxima*, a la Unión Europea, se debe cumplir con los siguientes requerimientos para el embalaje:

Exigencias de embalaje por la UE.

-El embalaje deberá desarrollarse en condiciones higiénicas que garanticen un buen estado del producto.

-El material del embalaje y los productos debe garantizar:

- No alterar las características organolépticas.
- no deben contener sustancias nocivas para la salud humana.

-El material del embalaje sólo debe utilizarse una vez; a excepción de ciertos tipos de embalaje hechos en materiales impermeables, lisos y resistentes que sean fácil de lavar y desinfectar.

-El lugar donde se almacenará el embalaje deberá garantizar estar protegido de la contaminación y del polvo, en una zona aislada del área de producción.

-Para la refrigeración y almacenamiento de los caracoles congelados deberán mantener a una temperatura no inferior a -20° C.

-Los caracoles deben estar almacenados aparte de otros productos que afecten la salubridad o los contamine.

-Los caracoles no podrán ser transportados en medios de transporte utilizados para el traslado de productos pesqueros, excepto si se realiza una profunda limpieza y desinfección, para evitar la contaminación del producto.

-El embalaje debe llevar en cada paquete la marca de identificación, donde se registra el país exportador y el número de registro sanitario del establecimiento.

Exigencias adicionales.

Las exigencias emitidas por Francia, el país destino, prohíben la importación de caracoles de la especie *Helix Láctea*.

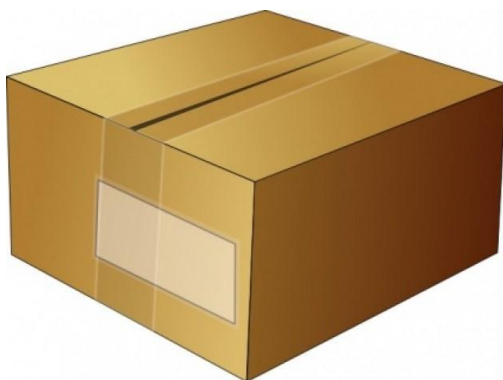
Parámetros medidas del empaque.

En el comercio internacional se han establecido parámetros relacionados con las medidas de los empaques. En lo relacionado con la exportación de los caracoles pre-cocidos congelados, se encuentran dos opciones que son las más habituales, por ejemplo:

- **Transporte aéreo:** caracoles congelados empacados en bolsas plásticas de 5 kg.
- **Transporte marítimo:** caracoles congelados empacados en bolsas plásticas de 5 kg, almacenados en cajas de cartón con medidas de 0,40 x 0,60 x 0,30m, empacadas en contenedores refrigerados de -20°C de temperatura.

Analizando las dos alternativas se decidió realizar la comercialización del producto, por vía marítima, la cual es la mejor opción porque presenta un menor costo de transporte de la mercancía, y por ende un menor incremento en el costo final del producto. Se desarrollará el embalaje de acuerdo a la normatividad legal establecidas por la UE.

Figura 4 .Empaque.



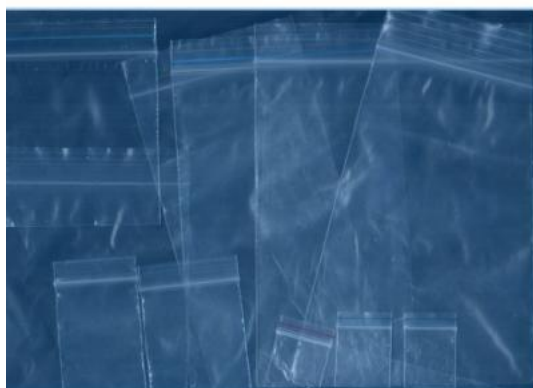
Descripción:

Cajas de cartón de doble capacidad. Medidas 0,40 x 0,60 x 0,30m. Es decir deberán contener dos bolsas.

Ventajas: Precio económico, higiénico y resistencia

Fuente: Las Autoras

Figura 5. Bolsa.



Descripción:

Caracoles congelados en Bolsas de polipropileno. Cantidad de 5Kg.; empackadas en cualquiera de las siguientes opciones:

18 paquetes de 12 caracoles; 9 paquetes de 24 caracoles; 4 paquetes de 50 caracoles.

Ventajas:

Resistente a la humedad, de apariencia atractiva para los consumidores, posee un sistema ziplock que facilita retirar el producto y cerrar de forma hermética conservando en buenas condiciones el producto.

Fuente: Las Autoras

Figura 6. Caracoles.



Descripción:

Caracoles congelados empacados al vacío.

Ventajas:

Resistente a la humedad, de apariencia atractiva para los consumidores, mantiene en buenas condiciones el producto.

Fuente: Las Autoras

Es importante aclarar que el empaque de estas cajas se realizará en cuarto frío y de ahí pasará a vehículo isoterma o camión especializado en transporte de alimentos congelados, del cual se encarga la empresa aduanera exportadora de alimentos.

El embalaje deberá ir rotulado con los siguientes datos: nombre del exportador, país de origen, número de paquete, tamaño de caja, marcas de pesos, puerto de entrada, nombre del destinatario y número de pedido, marca de manejo y precaución y puerto de salida.

Etiqueta.

El etiquetado exigido para la exportación de caracoles congelados a la Unión Europea, están sujetos por la Norma general del Codex para el etiquetado de los alimentos pre-empacados: CODEX STAN 1-1985 (REV. 1-1991)¹. El cual establece unos requisitos básicos para la descripción de los alimentos que se presentan a continuación:

Etiquetado obligatorio.

(Todas las menciones del etiquetado deben ser escritas en francés)

Producto (el rótulo del producto deberá mencionar si cuenta con el órgano *Caracoles congelados (des-viscerado sin Hepatopáncreas)*)

hepatopáncreas)	
Lista de ingredientes	Condimentos: vinagre, jugo de limón, tomillo, orégano.
Contenido neto y peso escurrido	5kg
País de origen	Colombia
Nombre de la empresa	SCARGOTCOL. S.A.S.
Dirección	Trujillo – Valle del Cauca
Marcado del lote: (si el marcado de fechas incluye el día, no es necesario poner el lote).	
Fecha de duración mínima	5 meses
Instrucciones para la conservación:	Mantener refrigerado temperatura -20°C

Requisitos obligatorios adicionales.

- Etiquetado cuantitativo de los ingredientes.
- Alimentos irradiados.

Descripción del nombre del producto.

La etiqueta del producto llevara el mismo diseño que caracteriza la marca con el nombre VIVANTCOL, utilizando la palabra *Vivant* que en francés significa: estar vivo. Se pretende consolidar una imagen que comunique y llame la atención al consumidor final, destacándose de la competencia por medio de una imagen atractiva y diferenciadora.

Figura 7. Etiqueta.



Fuente: Las Autoras

6.6.2.1 Estrategia de Precio.

*Cualquier tipo de producto, así sea de exportación hay diferentes calidades y diferentes precios. El precio también está influido, por la cantidad que se compre. Para tener una base del cálculo de ingreso futuro es conveniente usar el precio promedio.*⁹⁰

El precio de los caracoles en el mercado internacional, varía según la temporada estacional, durante el otoño el precio se estanca, finalizando este periodo vuelve a incrementarse, hasta finales de marzo. A continuación se presenta los precios de referencias que se manejan en el mercado francés, para los caracoles congelados.

Tabla 35. Proyección de Precios Caracoles Congelados en el Mercado Francés.

	PRECIOS PROYECTADOS EN EUROS					
CANTIDAD	2006	2007	2008	2009	2010	2011
12	3,75	3,8	3,9	3,9	4,0	4,1
24	4,75	4,8	5,0	5,0	5,0	5,1
50	13,3	13,6	13,9	13,9	14,1	14,3
100	26,2	26,7	27,4	27,4	27,8	28,3
1 Kg, precio bajo	18,01	18,4	18,9	18,8	19,1	19,4
1 Kg, precio alto	53,57	54,6	56,1	56	56,9	57,78

Fuente: Elaboración propia en bases a dato de: www.prochile.cl/.../paris_caracoles_2006.pdf, <http://es.global-rates.com>

Es importante subrayar que este no es el precio que se utilizara para el cálculo de los ingresos, a excepción si la empresa vendiera al consumidor directamente.

Análisis de la competencia.

A continuación se analizan los principales competidores con el fin de encontrar los puntos fuertes y débiles del producto y facilitar la comercialización en los supermercados franceses, se incluyo todas las variedades de la especie (Helix Aspersa, Pomatia, Lucorum) que pertenecen a la categoría caracoles de tierra precocidos congelados.

⁹⁰ Baca Urbina pág. 43.



Caracoles pre-cocidos congelados

Escargots de Bourgogne

Precio: 4, 93 Euros

Cantidad: 12

Precio/kg: 54,77 Euros/kg

Especie: Caracol de Bourgogne (Helix Pomatia)

Fuente: www.monoprix.fr



Caracoles pre-cocidos congelados

Picard Letraiteur

Precio: 4,95 Euros

Cantidad: 12

Precio/kg: 57,98 Euros/kg

Peso: 70g

Tamaño: Medio

Especie: Hélix pomatia

Fuente: www.auchandirect.fr



Caracoles pre-cocidos congelados

Bllot

Precio:13,95 Euros

Cantidad: 50

Precio/kg: 57.38

(Cantidad:200 mil caracoles de 5g)

Peso:250g tamaño medio

Especie: Hélix aspersa

Fuente:

www.picard.fr/Modules/LaBoutique/les_escargots

Caracoles pre-cocidos congelados

A la Bourgogne

Precio:5,12 Euros

Cantidad: 24



Precio/kg: 30,49 Euros/kg

Especie: Hélix lucorum

Fuente: www.prochile.cl/.../paris_caracoles_2006



Caracoles pre-cocidos congelados

Bio

Precio: 4,90 Euros

Cantidad: 12

Precio/kg: 68,06 Euros/Kg

Especie: Hélix aspersa

Peso: 70g

Fuente: www.auchandirect.fr



Caracoles congelados pre-cocidos

Auchan Escargots

Precio: 9,95 euros

Cantidad: 48

Precio/kg: 28,03 Euros/Kg

Especie: Helix lucorum

Fuente: www.auchandirect.fr



Caracoles congelados pre-cocidos

Escal

Precio: 15 euros

Cantidad: 36

Precio/kg: 28,03 Euros/Kg

Especie: Helix Pomatia

Fuente: <http://www.escal.fr/entreprise/marques/>

Los precios varían según la especie, para los caracoles *Helix Pomatia* el valor es más elevado, es apreciado por su sabor. Sin embargo es la especie que presenta mayor índice de mortalidad, siguiendo el orden le siguen los caracoles *Hélix aspersa* y *hélix licorum* que es un caracol que se adapta fácilmente a cualquier tipo de terreno.

A nivel nacional existen pocos competidores, debido a la poca difusión de la helicultura en el país; la verdadera competencia y la más fuerte se encuentra en Países como Francia, Italia y España, que producen aproximadamente el 40% de la producción mundial. Estos Países producen caracoles en conservas, congelados, enlatados, cocidos o condimentados; mientras los grandes abastecedores de caracoles vivos o frescos, a nivel mundial, son los países como: Marruecos, en el continente africano, y en el continente asiático. Por otro lado en Sur América la producción Helicícola ha incursionado desde hace unos años con la vanguardista Argentina que es el principal productor, conjuntamente con Ecuador, Perú, Brasil y Chile, países proveedores del mercado Español⁹¹.

En Francia, la industria más representativa del sector Helicícola se encuentra representada por las siguientes empresas: Fils D'omer Romazini, Etablissements Roger Dutruy y Escal Escargot D' Alsace; estos establecimientos procesan la carne de caracol de las variedades *Helix Aspersa* y *Helix Pomatia*, para la elaboración de productos enlatados, congelados en conservas, entre otros.⁹²

Mientras que, los principales proveedores de caracol son los productores locales, que suman aproximadamente 146 criaderos y granjas en el sector.⁹³

Estrategia.

Como estrategia para el producto del proyecto, se fijó un precio tomando como base los precios manejados por la competencia, para lograr reconocimiento y posicionamiento progresivo de la empresa, traducido en los siguientes objetivos empresariales: Supervivencia, utilidades, participación máxima de mercado, captura máxima del segmento superior del mercado, liderazgo en calidad de productos.”⁹⁴

⁹¹ eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/XXVIIapuco/Trabajo16.doc

⁹² www.inse.fr

⁹³ <http://heliculture.escargot-blond-des-flandres.com/elevages-en-france>

⁹⁴ <http://www.monografias.com/trabajos16/fijacion-precios/fijacion-precios.shtml>

6.6.2.1.1 Análisis del Punto de Equilibrio.

Tabla 36. Punto de Equilibrio.

AÑO	0	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS						
Mano De Obra Directa		57.718.440	59.565.430	61.650.220	63.992.928	66.424.660
Gastos Administración Anual		277.893.000	286.783.330	296.819.976	308.096.745	319.800.298
Gastos Legales		1.933.750	1.933.750	1.995.630	2.065.477	2.143.965
Gastos De Publicidad		10.200.000	10.781.400	11.395.940	12.045.508	12.732.102
Gastos Ambientales		3.895.000	3.895.000	4.007.955	4.144.225	4.289.273
Gastos De exportación		19.617.164	20.235.104	20.872.510	21.529.994	22.208.189
Costos Indirectos De Fabricación		\$162.833.985	\$ 167.963.255	\$173.254.098	\$178.711.602	\$184.341.018
Depreciación Maquinaria		\$4.834.805	\$4.834.805	\$4.834.805	\$4.834.805	\$ 4.834.805
TOTAL COSTOS FIJOS		371.257.354	383.194.014	396.742.231	411.874.878	427.598.487
COSTOS VARIABLES						
Materia Prima		497.688.720	311.708.069	329.058.035	350.064.356	363.366.802
Dotación Empleados		3.148.200	3.248.942	3.362.655	3.490.436	3.623.073
Servicios Públicos		6.620.000	6.831.400	7.063.468	7.310.648	7.551.984
TOTAL COSTOS VARIABLES		507.456.920	321.788.412	339.484.158	360.865.441	374.541.859
Precio De Venta * Kilo		49.125	51.277	53.576	56.172	59.093
Unidades Vendidas Kilos		25.252,51	25.631,31	26.060,60	26.797,98	26.797,98
COSTO VARIABLE POR UNIDAD		20.095	12.555	13.027	13.466	13.976
PUNTO DE EQUILIBRIO		12.789	9.896	9.784	9.644	9.478

Fuente: Cálculos propios.

6.6.2.1.2 Tipo de Mercado y su Incidencia en el Precio.

El mercado a nivel Nacional cuenta con una oferta poco saturada, debido a la falta de información y de cultura acerca del consumo de este molusco; además, los pocos productores existentes, en su mayoría realizan esta actividad de manera informal; a nivel Internacional la oferta no satisface la demanda presentada por Francia que es hacia donde se exportará el producto, por este motivo el mercado Francés se ve en la necesidad de importar aproximadamente más de la mitad de las 50 mil toneladas anuales que demanda.

Adicionalmente, para este tipo de producto, el mercado se clasifica como exigente, por lo que cuenta con una serie de normas que garantizan que todos los alimentos que ingresan y se consumen en el mercado francés son confiables, seguros y de calidad; garantizando una alimentación sana y balanceada. En lo referente al precio no es un impedimento para su consumo, porque es un alimento rico en nutrientes y forma parte de su cultura, siendo así muy apetecido para su consumo.

6.6.2.1.3 Cálculo y sustentación del precio.

Se definirá el precio de venta para el producto utilizando una fijación de precios basada en la de los competidores, para ello se buscará que el costo total sea un valor justo para los clientes. Por esta razón se realizará una evaluación muy cuidadosa de precios frente a los productos similares de los principales competidores en los supermercados, hipermercados y tiendas tradicionales francesas, buscando un valor que se encuentre en la media del rango de los precios (para caracoles pre-cocidos congelados) del mercado francés. Es conveniente, así mismo diseñar una estrategia de penetración y posicionamiento del producto en el mercado francés, que puede involucrar promociones, muestreos, degustaciones o Merchandising, etc. Este proceso de mercadeo debe determinar al final un precio justo y atractivo para el consumidor y rentable para el productor y distribuidor.

En el mercado francés se estima un precio promedio, por kilo, es de 34 euros, precio que puede variar según la especie, el tamaño del caracol, el empaque y la cantidad de intermediarios antes de llegar al consumidor final. Dentro de las variedad de caracoles de tierra comercializadas en Francia se encuentra del tipo Hélix Aspersa pequeña cuyo peso es de cinco gramos por unidad, con un precio de 13.95 euros por 50 caracoles. Dado que el caracol Escargotcol pertenece a la

especie Hélix Aspersa Máxima, cuyo peso promedio por unidad es de 20 a 22 gramos; se determina un precio de 18,84 euros por kilo que contiene entre 45 a 50 caracoles. Se considera este un precio intermedio y muy atractivo para la venta del producto en supermercados de cadena. Para el desarrollo del proyecto se recomienda negociar con precios en dólares USD (USD\$ 25/ K), debido a que es la moneda habitual más utilizada en las negociaciones internacionales, es moneda aceptada en casi todos los mercados del mundo y presenta mayor estabilidad en comparación con el euro, a la que algunos países manifiestan alguna resistencia. No olvidemos que el mismo Reino Unido es reacio a aceptar esta divisa (euro o ecu) como moneda de uso interno.

A continuación se realiza la proyección de los precios considerando factores como la tasa de cambio proyectada y la inflación proyectada de Francia.

Tabla 37. Proyección tasa de cambio (\$ por dólar).

AÑO	FINAL AÑO (\$ POR DÓLAR)	PROMEDIO AÑO (\$ POR DÓLAR)
2006	2.239	2.358
2007	2.015	2.078
2008	2.244	1.966
2009	2.044	2.156
2010	1.914	1.898
2011	1.913	1.848
2012	1.988	1.965
2013	2.045	2.017
2014	2.094	2.070
2015	2.166	2.130
2016	2.233	2.199

Fuente: Fuente: Dane, Banco de la república y proyecciones la nota.com⁹⁵

Tabla 38. Proyección de la inflación en Francia.

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
IPC	1,61%	1,69%	1,81%	1,89%	1,90%

Fuente: www.elmundo.es/elmundo/2009/graficos/mar/s4/fmi/fmi.html

⁹⁵ Jorge Ospina Sardi. Colombia Proyecciones económicas 2012-2016

Tabla 39. Proyección de Precios de Caracoles Precocidos Congelados.

PRECIO DE VENTA PROYECTADO DOLARES					
CANTIDAD	1	2	3	4	5
1 k	US\$ 25,0	US\$ 25,4	US\$ 25,8	US\$ 26,3	US\$ 26,8
12 Unid.	US\$ 6,67	US\$ 6,78	US\$ 6,90	US\$ 7,03	US\$ 7,17
24 Unid.	US\$ 13,33	US\$ 13,56	US\$ 13,80	US\$ 14,06	US\$ 14,33
50 Unid.	US\$ 27,78	US\$ 28,25	US\$ 28,76	US\$ 29,30	US\$ 29,86
PRECIO DE VENTA PROYECTADO PESOS					
CANTIDAD	1	2	3	4	5
12	\$ 13.100	\$ 13.673	\$ 14.286	\$ 14.979	\$ 15.758
24	\$ 26.200	\$ 27.347	\$ 28.573	\$ 29.958	\$ 31.516
50	\$ 54.583	\$ 56.974	\$ 59.528	\$ 62.413	\$ 65.658
1 kilo	\$49.125	\$51.276	\$53.575	\$56.171	\$59.092

Fuente: Las Autoras

6.6.2.1.4 Estrategía de Distribución.

La estrategia de Distribución a utilizar para el actual proyecto se ilustra en la siguiente figura:

Figura 8. Distribución del Producto.



Fuente: Las Autoras.

Contiene acciones que se pondrán en marcha para que el producto llegue de una manera adecuada al comprador.

6.6.2.1.5 Canales de Distribución.

Regularmente, las empresas que recién inician su operación, no cuentan con la capacidad y los recursos de inversión, para entregar el producto directamente a los consumidores finales; por esta razón se debe recurrir a intermediarios que se encargan de distribuir el producto de la empresa al cliente final, en el país donde estos se localicen. Son muchos los beneficios que se obtienen de estas comercializadoras internacionales; porque cubren largas distancias asumiendo los riesgos de transporte; facilitan los procesos de logística y trámites legales necesarios para su exportación y se encargan de proveer de estrategias mercadeo y merchandising en el País de venta final del producto. De esta manera se mejora la eficiencia del proceso de intercambio en el mercado. Lo anterior quiere decir que se utilizará un canal de distribución indirecto.

6.6.2.1.6 Plan de Comercialización.

La comercialización se realizará por medio de la comercializadora internacional o importadora, la cual ejecutará todos los trámites para la exportación del producto. Se encargará de establecer contacto con la agencia aduanera y realizará el proceso de logística para la distribución del producto en las grandes cadenas minoristas. Los caracoles se transportarán por vía marítima en containers refrigerados a una temperatura de -25° C. El envío se planificará con suficiente periodo de antelación con el propósito de garantizar el cumplimiento de los tiempos pactados.

La comercialización se realizará por medio de una comercializadora internacional o importadora porque representa una ventaja importante, por ser un canal de distribución hacia empresas mayoristas como hipermercados y supermercados de cadena que representan el mercado final.

Presentación de la comercializadora internacional.

C.I ASINTER LTDA, fue creada en el año 2004, y tiene como objetivo la accesoria en todo lo relacionado con el comercio internacional, con sede en Cali- Valle. Contamos con talento humano calificado para brindar una asistencia integral de una manera oportuna y actualizada en lo referente a las operaciones internacionales.

Con la colaboración de todas las personas involucradas en la empresa, se dedica a comercializar diversos productos de excelente calidad, en el ámbito internacional, con el fin de satisfacer las necesidades del consumidor, generar empleo y de esta manera contribuir al desarrollo de la región y por ende del país.⁹⁶

Cuadro 8. Cuadro con la Información Datos Básicos de la Empresa.

Razón social	C.I ASINTER LTDA
Teléfonos	2-680 22 69 2-653 61 79
Dirección	Av. 4N N°.23CN-32 Cali
Correo electrónico	asinter@uniweb.net.co
Contacto	Cielo Benítez Sierra
Página Web	www.ciasinter.com
Producto	Colombiana de carga corporativa

Fuente: www.ciasinter.com

Misión

Impulsar a las mipymes de la región del Valle de Cauca a través de un servicio profesional y confiable buscando con ello la creación de valor para nuestros clientes.

Visión

Ser una organización reconocida en materia de comercio internacional, buscando con ello preparar empresarios capaces de competir con las exigencias del

⁹⁶ www.ciasinter.com

mercado actual, impulsando la comercialización de bienes y servicios de las mipymes de la región a los mercados internacionales.

Margen de Contribución.

Las sociedades de comercialización internacional (Comercializadoras) pueden adquirir sus mercancías al proveedor nacional, quien le proporciona el bien para ser exportado; este bien, al estar destinado a la exportación está exento del impuesto IVA (ver artículos 479 y 481, literal b, del Estatuto Tributario). Igualmente pueden actuar como intermediarios entre el productor y el importador estableciendo un margen de contribución del 25% al 30% del precio, según las normas legales o políticas establecidas por la empresa; para el caso la C.I ASINTER LTDA aplicara el margen del 25% sobre el resultado neto de ganancias de la venta del producto.

A continuación se expone el proceso de intercambio de flujo de información, necesario para la distribución del producto. Se explica cada eslabón que se realizará en el proceso de exportación.

Figura 9. Cadena de Abastecimiento.



La cadena de abastecimiento de distribución permite el intercambio de información entre la empresa Escargotcol S.A.S y la de las grandes superficies distribuidoras y compradoras del producto. En el interior de la cadena se debe tener en cuenta las siguientes etapas prioritarias:

- **Pedidos:** el flujo de información se mantiene constante, factor crucial para la toma de decisiones de todas las áreas de la empresa y el cumplimiento con las condiciones de pedidos, solicitado por los compradores; definiendo sus necesidades y requerimientos. Esta información circula por todos los eslabones de la cadena, con el propósito de satisfacer a los compradores.

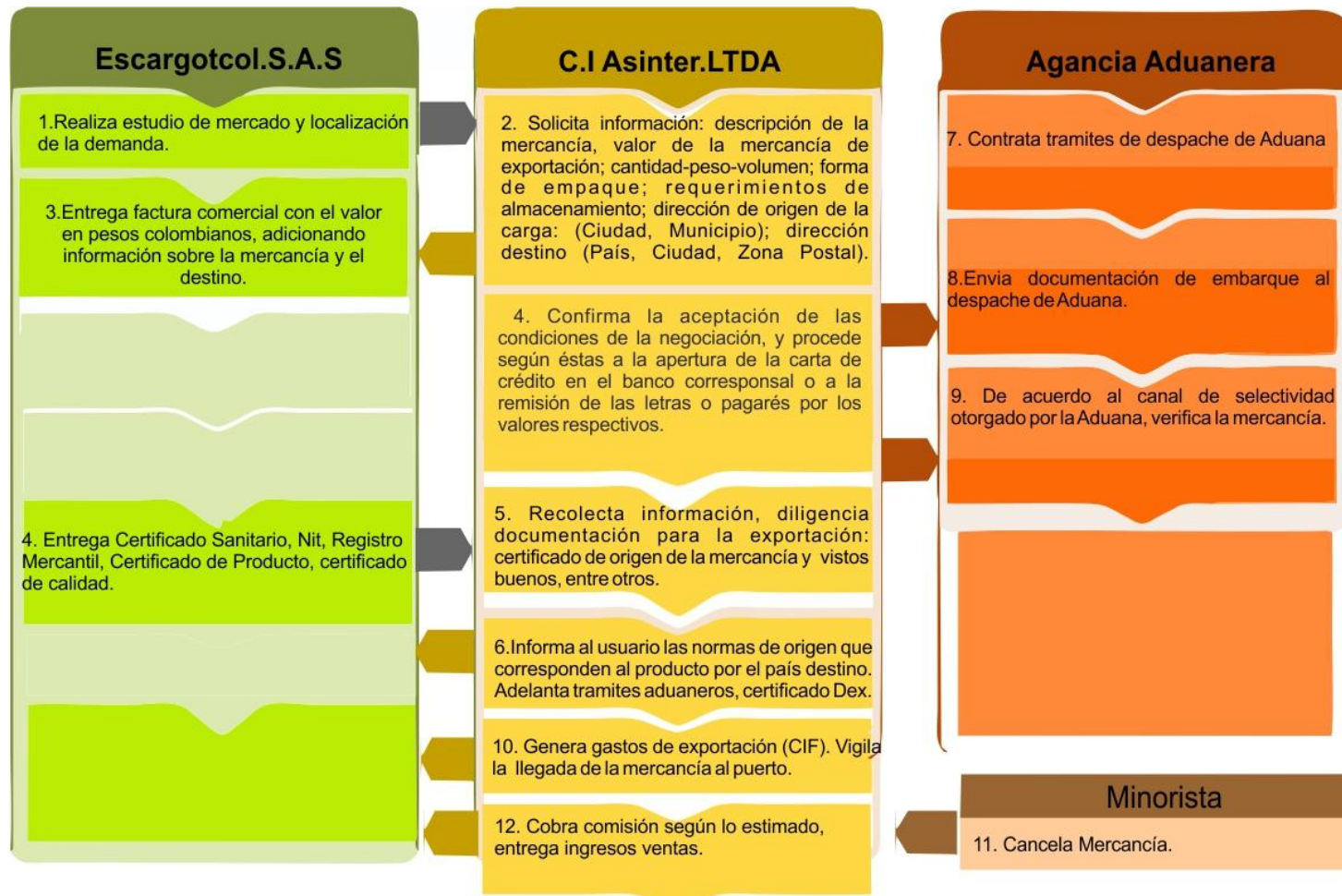
En el proceso de distribución se reciben los pedidos y se desarrollan las actividades en las áreas involucradas. En esta etapa inicia la logística interna en donde se pactan los tiempos de entrega, forma de pago y las condiciones requeridas según los pedidos solicitados por los clientes.

Dependiendo del correcto progreso de esta etapa, se desarrollará, a cabalidad, todo el proceso de distribución del producto; proceso que depende de la coordinación de todas las etapas según las restricciones y tiempos por cada área.

Posteriormente, se reciben las órdenes de pedido del área de distribución, con las especificaciones o características definidas por los compradores, tales como fecha de entrega, cantidad, condiciones de empaque y embalaje. A partir de esto se realizarán los procesos de documentación y tramites de aduana indispensables para el despacho del producto.

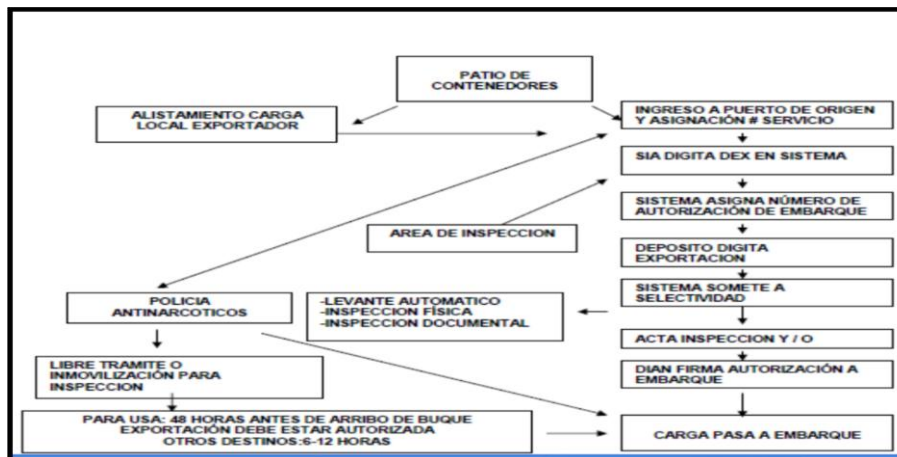
- **Transporte:** concluidas estas actividades, se inicia inmediatamente la entrega de la mercancía este proceso logístico lo desarrolla una empresa intermediaria encargada del envío del producto. En esta etapa se coordina las actividades según la normatividad que regula la mercancía (almacenamiento, condiciones de empaque y necesidades de conservación) prevista para el buen estado del producto. Adicionalmente se cumplen los parámetros estipulados por la empresa en cuanto costo, cantidad e infraestructura portuaria. Se define los canales de entrega de la mercancía, los cuales puede ser: dentro del establecimiento o almacén, al transportista del comprador, en el punto asignado, en el puerto destino; entre otros.
- **Distribución y venta:** finalmente los productos terminados listos para la venta se entregan al destino final, representado por las grandes superficies que desarrollarán las actividades de venta y distribución directamente a los consumidores finales.

Figura 10. Flujograma de Procesos de la Comercializadora Internacional.



Fuente: Las Autoras.

Figura 11. Proceso Aduanero de una Operación en Puerto.



Fuente: <http://camara.ccb.org.co>

Cuadro 9. Factura Comercial.

Date / Fecha / /		COMMERCIAL INVOICE / Factura Comercial		Page 1 of / de			
Company Name / Nombre de la Compañía:			Invoice / Factura Comercial N° 51				
SCARGOTCOL. SAS.			Reference N° / N° Orden: 11				
			Exportación Marítima				
Ship From / Envío de			Ship Top / Envío a				
Name/ Nombre:		C.I Asinter. LTDA.		Name/ Nombre: Carrefour Market			
Address/ Dirección:		Av 4 N n° 23CN-32		Address/ Dirección: 34 Rue Monge, 75005			
City, State, Zip/ Ciudad, C. Postal:		CALI		City, State, Zip/ Ciudad, C. Postal: PARIS			
Phone/ Teléfono:		2- 653 61 79 Fax:		Phone/ Teléfono: +33 1 53 73 00 60			
Third Party Shipment / Envío a Tercera Persona			Check One / Seleccione Uno:				
Name/ Nombre:		☒ CIF ☐ FOB ☐ C&F	Country of Export/ País de Exportación:				
Address/ Dirección:			Country of Manufacture/ País de Fabricación:				
City, State, Zip/ Ciudad, C. Postal:			Country of Destination/ País de Destino:				
Phone/ Teléfono: Fax:			Currency/ Moneda: Euro				
Package Information / Información de lo(s) paquete(s)							
Qty/ Cantidad	Unit of Measure/ Unidades	Type of Pkgs./ Tipo de Paquete	N° of Pkgs./ N° de Paquetes	Unit Value/ Valor Unitario	Commodity Description	Weight/ Peso	Total Value/ Valor Total
1.136.363	22 g	Cajas	420	635.5	Caracoles Precocidos Congelados	4.2 T	
Total Number of Packages/ N° Total de Paquetes:							\$193.527.288,72

Signature of Shipper/ Exporter/ Firma del Remitente I declare all the information contained in this invoice to be true and correct/ Yo declaro que la información aquí descrita es correcta y verás	Date/ Fecha:
---	--------------

Fuente: Las Autoras.

Tramites Escargotcol. S.A.S.

Para realizar el proceso de comercialización se deberá suministrar toda la documentación legal, que sustente las óptimas condiciones del producto según los requerimientos del País destino. De igual forma se debe proporcionar información sobre el costo de la mercancía y la descripción del producto por medio de una factura comercial dirigida al intermediario.

- **Certificado Sanitario:** otorgado por el ICA.
- **Vistos Buenos:** para la exportación de ciertos productos se requiere de una entidad encargada del control y otorgamiento de vistos buenos, conforme a las normas vigentes (circular 077 Minicomex). Para la exportación de los caracoles de tierra se debe diligenciar en las oficinas INPA entidad encargada de otorgar y controlar los vistos buenos.

Tabla 40. Vistos Buenos.

ENTIDAD	VISTO BUENO	PRODUCTOS
Ministerio De Agricultura	INPA	Peces y Moluscos
Ministerio De Medio Ambiente	Zoocriaderos	Fauna Silvestre

Fuente: Centro de información y servicio de Comercio Exterior

Comercializadora Internacional tramites de exportación:

- **Remisión de La Factura Proforma:** entregar y diligenciar la factura proforma, con el objeto de facilitar al importador la solicitud previa de licencias o permisos de importación y el establecimiento del instrumento de pago a favor del exportador.⁹⁷
- **Aceptación de las Condiciones:** confirmar la aceptación de las condiciones de la negociación, y procede según éstas a la apertura de la carta de crédito en

⁹⁷ <http://www.colombobritanica.com/oportunidades-de-negocio/exporte-al-reino-unido-y-europa/guia-de-exportacion-al-reino-unido.html>

el banco corresponsal o a la remisión de las letras o pagarés por los valores respectivos.⁹⁸

- **Certificado de origen de la mercancía:** por medio de este documento se identifica la nacionalización del producto con el fin de obtener preferencias arancelarias del país destino, de acuerdo a lo estipulado por los tratados comerciales. Este certificado se solicita en las instalaciones del INCOMTEX, tiene un costo de 5.000 pesos y se debe tramitar según la norma de origen adicionando la factura comercial.
- **CRT:** el Certificado de Rembolso Tributario puede solicitarse en la página web: www.mincomercio.gov.co, o en las oficinas del Ministerio de Comercio Exterior, inspeccionando el número y fecha de radicación. A partir de estos datos se declara la extemporaneidad.
 - Revisión documental mediante una inspección de la documentación relacionada en listado y demás documentos.
 - Revisión de la documentación mal diligenciada.

Este documento es utilizado como material de apoyo para las exportaciones. De acuerdo a los productos, el mercado destino y la fecha de embarque de la mercancía, se asigna un porcentaje determinado por el gobierno nacional, el cual varía entre el 0% y el 2,5%. Este documento tiene una vigencia de un año a partir de la fecha de su expedición.

Trámites aduaneros. (Documento de exportación DEX).

Este documento debe diligenciarse en las oficinas de Administración de Aduanas donde se efectuará el embarque; para ello debe adjuntarse la siguiente documentación:

⁹⁸ <http://www.colombobritanica.com/oportunidades-de-negocio/exporte-al-reino-unido-y-europa/guia-de-exportacion-al-reino-unido.html>

- Documento de identidad del exportador.
- Documento de transporte (guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte).
- Factura Comercial: Documento donde se identifica el exportador e importador, con sus respectivas direcciones y datos, igualmente se especifican los detalles técnicos de la mercancía.
- Requisitos sanitarios: Autorización expresa y otros requisitos.
- Lista de empaque: Proporciona información sobre el embalaje, cantidades de bultos o cajas, su contenido, su peso y volumen así como las condiciones de manejo y transporte de las mismas.⁹⁹
- Registro Único Tributario.

El documento de exportador se encuentra conformado por un original de cinco copias. Para facilitar el proceso para el exportador, la DIAN permite la utilización de este documento como autorización de embarque y declaración definitiva.

Luego de presentar el documento de exportación DEX, se iniciara la operación de exportación de acuerdo a lo acordado con el importador respecto a las condiciones de envío (Caracoles vivos, refrigerados o pre-cocidos), medidas de empaque y medio de transporte (marítimo o aéreo), el precio del producto, tramites del seguro, forma de pago de la mercancía y contrato de transporte y despacho de aduana, según la condición de venta pactada con el importador. Estos parámetros deben haberse limitado previamente mediante el envío de muestras a los importadores, adicionalmente con su respectivo certificado de calidad.

Durante el proceso de comercialización se presentan gastos de exportación mencionados en la página siguiente en la tabla número 41:

⁹⁹ <http://www.colombobritanica.com>

Tabla 41. Gastos de Exportación.

PRELIQUIDACION DE UNA EXPORTACION MARITIMA		
BUENAVENTURA-MARSELLA		
1 CONTENEDOR DE 20 PIES		
TIEMPO DE TRANSITO		
producto : caracoles precocidos congelados	18-22 días	TRM
CONCEPTOS	USD	1850
VALOR DE LA MERCANCIA	104.609,35	\$ 193.527.288,72
EMPAQUE DE LA MERCANCÍA- ETIQUETAS	7.178,38	\$ 13.280.000,00
FLETE INTERNO TRUJILLO- BUENAVENTURA	891,89	\$ 1.650.000,00
FLETE INTERNACIONAL - BUENAVENTURA- FRANCIA	6.255,00	\$ 11.571.750,00
SEGURO INTERNACIONAL	942,66	\$ 1.743.914,15
VALOR C.I.F	250.932,00	\$ 28.247.514,15
GASTOS EN PUERTO DE BUENAVENTURA		
USO INFRAESTRUCTURA PORTUARIA	115,00	\$ 212.750,00
BODEGAJES 8 DÍAS	175,00	\$ 323.750,00
SERVICIO DE MONTACARGA	95,00	\$ 175.750,00
INSPECCION DE LA MERCANCIA ANTINARCOTICOS.	145,00	\$ 268.250,00
TRASLADO PARA ZONA DE INSPECCION	380,00	\$ 703.000,00
OPERADOR PORTUARIO- -* CUADRILLA INSPECCION	205,00	\$ 379.250,00
SUBTOTAL	1.115,00	\$ 2.062.750,00
COMISION DE AGENCIAMIENTO ADUANERO	706,99	\$ 1.307.935,62
TRAMITES OPERATIVOS EN PUERTO	45,00	\$ 80.000,00
CERTIFICADO DE ORIGEN	48,00	\$ 88.800,00
DOC. Y VTOS, BUENOS	108,11	\$ 200.000,00
ICA	115,00	\$ 212.750,00
SUBTOTAL	799,99	\$ 1.889.485,62
GRAN TOTAL ENTREGADA EN PUERTO MARSELLA	252.846,99	\$ 224.029.879,74

Fuente: Comercializadora internacional C.I ASINTER LTDA

Considerando las diferencias de términos de mercado, variaciones de precios y costumbres comerciales se realizó una cotización a un precio CIF (costo + seguro + flete) para el desarrollo del proyecto, el cual permitirá comparar cotizaciones de precios en otros países y prevenir al importador de las fluctuaciones de costos de seguros y fletes. Adicionalmente se realizara una entrega según lo estipulado (CFR: costo y flete), de esta forma se asumen los costos y el flete para la entrega de la mercancía en el puerto destino.

Requerimientos Adicionales de Acceso a la Unión Europea.

Actualmente Colombia se encuentra amparada por el Sistema General de Preferencias que soporta la Unión Europea, que permite el ingreso a seis mil productos, entre ellos los caracoles (Excepto los del mar), logrando una ventaja competitiva al no tener que pagar aranceles por la exportación de este producto.

Tabla 42. Desglose Arancelario y Trámite Arancelario.

Posición Arancelaria	Descripción
0307.60.00.00	caracoles (Excepto los del mar)
Gravamen general	0%
IVA	7%

Fuente: <http://www.carhelix.unlugar.com/Condiciones%20de%20mercado.pdf>

Observaciones inspecciones:

- **CITES:** Convención de Washington.
- **CONCAL:** Control de calidad (a la importación)
- **SOVEX:** SOIVRE (exportación exclusivamente)
- **TSANT:** Inspección sanitaria para el tránsito
- **TVETER:** Inspección veterinaria para el tránsito
- **VETER:** Inspección veterinaria (importación y exportación)¹⁰⁰

¹⁰⁰ <http://www.carhelix.unlugar.com/Condiciones%20de%20mercado.pdf>

6.6.2.2 Proveedores.

Tabla 43. Proveedores de Insumos y Materia Prima.

Proveedor	Nombre	Ciudad	Dirección	Contacto	Web
Verduras	DEPÓSITO DE VERDURAS MINCHO	Tuluá Valle del Cauca	Cl 27 A 22-30	2246241	
Harinas	HARINERA DEL VALLE S.A		Carrera 28 N32-54	2251417	www.industriadeharinastulua.com
Químicos	AGENQUIMICOS QUÍMICOS COLOMBIA	Tuluá, Valle del Cauca	Cl 28 N° 26-43	2250111	
	ENLACEQUIMICO LTDA	Cali, Valle del Cauca	Dg 26- 610 N° 73-03	4013728	
Dotación industrial	ATO'S SPORT	Tuluá, Valle del Cauca	Cr 14 N° 11-61	2217710	
	ESCOLARES MÉDICOS INDUSTRIALES		Cl16 N° 13-84	2280876	
Aire acondicionado	AIREXPRESS		Cr 33 n° 21-57	2324093	Air.express@hotmail.com
	ASERTEC		Cr 32ª n° 22-99	2253652	www.asertec.com.co
humificación	ACODINSA	Medellín, Antioquia	Calle 16A N° 55-8	tel. (574) 316 12 87	www.acodinsa.com
Invernadero	DISRAEL LTDA	Cali, Valle del Cauca	Cr8 3b N° 18-19	5244183	
	KUBRIR INVERNADEROS LTDA.	Palmira, Valle del Cauca	Cl 15ª N° 25-08	2723939	www.kubrir.com
Potes o tarrinas	A.F.E.A.P	Cali, Valle del cauca	La Carolina, km1	8842234	
	TULUÁ ENVASES	Tuluá, Valle del Cauca	Cl 24 N° 26-63	2252210	
Maderas	ALMACEN PINTUTRIPLEX		Cr 11N° 8-46	2373132	
	MADERAS LA 15		Cr15 N° 12-81	2277674	
Ferreterías	CONSTRU-HERRAMIENTAS		Cr 124N° 28-47	2246367	
	FERRO ELECTRA		Cl 27 N° 21-32	2246201	
	FERRO MATERIALES EL PACIFICO		Cr 22 N° 6-31	2310971	
	COLOMBIA INDUSTRIALES. LTDA	Cali, Valle del Cauca	AV3 N47 N° 26	6647644	
Herramientas de Medición	REPRESENTACIONES INDUSTRIALES RDV LTDA.	Cali, Valle del Cauca	Cr4 N° 21-56	6832200	
	CARACOLES HELIX DE COLOMBIA LTDA	Bogotá, D.C.	Cr 80 No. 155-75	5716836057	
Caracoles reproductores	CARACOLES NATIVOS DE COLOMBIA EU	Facatativá, Cundinamarca	CALLE 147 # 26 10	6140237	www.agroterra.com
Computadores y suministros	CLICK COMPUTADORES Y ACCESORIOS	Tuluá, Valle del Cauca	Cl 26 N° 31-20	2321600	
	COMPUTADORES TECNORED		Cr5 N° 30-90	2257311	
	RANYAVE		Cr26 N° 30-16	2252411	
Plásticos	PLÁSTICOS Y DESECHABLES TODO EN UNO		Cl28 N° 22-31	2256782	
	INSUMOS AGRÍCOLAS S.A		Cl30 N° 22-01	2316432	
Insumos Agrícolas	AGRO & COS. A			2246166	
Pie de Cría	B.COL	Bogotá	Calle 72 No. 6-44 Piso 1 Ala Norte	3175568- 3152485857	www.b-col.net

Fuente: Las autoras

6.6.2.2.1 Estrategia de Publicidad.

Las estrategias publicitarias que se desarrollaran estarán regidas por los planes de mercadeo previamente establecidos por los distribuidores minoristas, grandes superficies o supermercados de cadena, de acuerdo a las necesidades de posicionamiento de la marca. Generalmente el proveedor debe presentar una autorización por medio de un documento firmado en el que establece las condiciones para su participación. En este caso aportara económicamente según la tasa fijada, para la incorporación de sus productos en diversos medios publicitarios como: las vallas, los folletos, la prensa, publicidad en radio y televisión, y otro tipo de promociones especiales de temporada.

6.6.2.2.2 Merchandising

Figura 12. Publicidad Point of Purching.



Fuente: Las autoras

Es importante para una empresa crear marca que genere identidad y recordación; por tanto se deben escoger colores, letra y diseño de imagen acordes a lo que queremos que el cliente perciba. Por esta razón se hace cada vez más importante, para las empresas, implementar técnicas que les permitan diferenciarse de la competencia y generar valor agregado. Una de las estrategias que se plantean es la utilización de material POP (Point Of Purchase) como apoyo para la publicidad del producto e imagen de la empresa, se hará llegar la publicidad al cliente a través de objetos relacionados indirectamente al producto que se utilizan como: portavasos, individuales, servilletas, vajillas, delantales y demás implementos de

cocina. Todos estos productos deben llevar, impreso y bien destacado, el logo o isotipo y lema de la empresa o del producto.

Con lo anterior, la empresa buscará generará recordación a través de su imagen corporativa, además de la imagen de su producto. Al mismo tiempo, debe contar con personal calificado encargado de impulsar el producto a través de información detallada del producto; con especificación de todas las bondades de la carne de caracol frente a otras carnes hacia el consumidor, empaques, etiquetas para que se diferencien de los demás.

6.6.2.2.3 Publicidad Web.

Actualmente la tecnología juega un papel importante para las empresas, sobre todo los medios electrónicos que, por su asequibilidad y facilidad para manejar flujo de información a través de internet, y redes sociales contribuyen, de manera exitosa, a la promoción de la carne de caracol, producto ofrecido por la empresa Escargotcol S.A.S.

Abonado a lo anterior se realizará la creación de una página web atractiva y completa para el cliente, además de aprovechar las distintas redes sociales como facebook y Twitter para dar a conocer la empresa con su respectivo portafolio.

6.6.2.2.4 Relaciones Públicas - RR.PP.

Las RR.PP. operan sin grandes presupuestos, presentándose como elemento fundamental y esencial para que la empresa se dé a conocer con la sociedad. A continuación se mencionan algunas de las actividades a realizar para lograr esta estrategia:

- Brindar empleo a madres cabezas de hogar del Municipio de Trujillo, Valle, con el fin de generar sensibilización y lograr beneficios a mediano plazo (impuestos, apoyo ONG).
- Brindar charlas gratuitas acerca de la importancia de alimentarse sanamente y el beneficio que se obtendría al consumir carne de caracol, gracias a sus propiedades nutritivas.

- Apoyo a obras de caridad.
- Utilizar regalos promocionales para lograr publicidad.

6.6.2.2.5 Publicidad Corporativa.

Según, O'Guinn, Allen y Semenik “la publicidad corporativa tiene como propósito establecer una actitud favorable hacia una empresa como un todo, no sólo hacia una marca específica”¹⁰¹. El objetivo de la publicidad corporativa es informar al público en general acerca de diferentes aspectos de la empresa como: el conjunto de patrones que determinan la compañía, los objetivos, las políticas, el funcionamiento de operaciones, entre otros.

Figura 13. Publicidad corporativa.



Fuente: Las autoras

Dentro de este contexto, se utilizara la publicidad corporativa para dar a conocer la empresa Escargotcol. S.A.S en el mercado francés, logrando una mayor familiaridad entre el público y los productos; para, de esta forma, se generar una imagen positiva y crear una actitud favorable hacia la empresa. La estrategia publicitaria se realizará por medios como periódicos, revistas y demás publicaciones de contenido gastronómico y culinario donde se exponen con un tono editorial, atractivo para los lectores, los puntos de vista de la empresa en

¹⁰¹ www.promonegocios.net/publicidad/publicidad-corporativa.html

relación al sector Helicícola, se informara a cada uno de los públicos sobre la empresa, “estos somos nosotros” y la identidad y posición, “esto es lo que nosotros pensamos”. Es un hecho que en todo el mundo es muy importante la marca que determina cómo son percibidos los productos, es por ello que la imagen de la marca esta establecida por la imagen que proyecta la compañía.

6.6.3 Potencial del Mercado.

Para estimar el potencial del mercado, es importante mencionar la demanda presentada por el mercado francés la cual está actualmente insatisfecha, para el cálculo respectivo de la demanda y su análisis, se realizó tomando como base la capacidad instalada de la empresa y la demanda presentada por el mercado Francés. Actualmente el mercado francés demanda, en cifras más de 50 mil toneladas anuales, de las cuales se ve en la necesidad de importar aproximadamente 25 mil Toneladas. Por esta razón para entrar a satisfacer parte de la demanda existente, se iniciará con 25 toneladas y gradualmente se irá incrementando como se puede observar en la (tabla N° 25).

6.6.4 Proyección de Ventas.

Para la proyección de las ventas se tomó un crecimiento del 1.5% para el segundo año, debido a que el primer año se dirigirán todos los esfuerzos a sacar una producción óptima. Se toman como referencia los crecimientos porcentuales de las ventas registradas por empresas del mercado francés dedicadas a esta actividad ya posicionadas con un valor menor al 3.3% registrado, debido a que se ingresa como una empresa, nueva la cual irá logrando gradualmente recordación y reconocimiento hasta su posicionamiento en el mercado, a través de estrategias que progresivamente diferenciarán a la empresa de la competencia, permitiendo así un mayor volumen de ventas.

7. OPERACIÓN

7.1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

Tabla 44. Ficha Técnica del Caracol Precocido Congelado para Exportar.

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
Producto	Caracol Precocido Congelado.
Especie	Helix Aspersa Máxima
Peso unidad	20 a 25 gramos
Diámetro de concha	45 mm
Precio/ Kilo	49.125
Tamaño unidad	20 a 48 mm de altura 24 a 45 mm de ancho
Vida biológica	1 a 3 años
Vida económica	1 año o 3 posturas
Índice de mortalidad	Del 5% al 15%
Modo de crianza	Cría mixta
Profilidad	De 90 a 200 huevos
Diámetro y peso de los huevos del caracol	4mm. de diámetro y 35 gr

Fuente: Las Autoras

7.2 ESTADO DE DESARROLLO

A continuación se describirá cada uno de los procesos en forma clara y detallada analizando todas las variables que intervienen en la producción Helicícola: luminosidad, temperatura y humedad que deben ser controladas para garantizar un volumen de producción.

7.2.1 Descripción del Proceso de Producción.

- **Fase de Producción:** los caracoles son hermafroditas incompletos. Para reproducirse necesitan intercambiar información genética. Este proceso tiene una duración de unas cuatro horas. Se realiza dentro de paneles o jaulas que

albergan, como máximo, a 80 caracoles reproductores por m². El área de reproducción está prevista de una estantería donde se almacenan los vasos para la recolección de la ovoposición; además, debe poseer comederos de fácil acceso para la revisión diaria, y el suministro de alimentos. Asimismo, el aseo debe ser permanente.

Las condiciones climáticas que se deben mantener durante el periodo de reproducción son las siguientes:

Tabla 45. Condiciones Ambientales y de Alimentación para la Reproducción.

Periodo de luz	18 horas
Periodo de oscuridad	6 horas
Temperatura durante el día	20° C
Temperatura durante la noche	17° C
Humedad durante el día	75%
Humedad durante la noche	90%
Cantidad de alimento por cada 100 caracoles	7 grs.

Fuente: <http://www.slideshare.net/jaesni/heliciculturacria-de-caracoles>

Una vez los caracoles reproductores terminan la puesta de los huevos, se realiza una limpieza, retirando los excrementos con mucho cuidado en no tocar la tierra en busca de puestas. Después de este proceso se retiran los vasos reemplazándolos por otros.

- **Hibernación:** para garantizar el óptimo desarrollo de los caracoles después de la fase reproductiva, se inicia un periodo de hibernación, con una duración de un mes. Un periodo mayor incrementa el índice de mortalidad.
- **Reactivación:** es el periodo de transición del invierno al periodo de reproducción, este proceso tiene una duración de un mes, tiempo necesario para una climatización gradual de los caracoles; tiempo en el cual se incrementa paulatinamente el consumo de alimentos y la temperatura para que retorne a su actividad reproductiva normal.

- **Fase de incubación:** la fase de incubación se realiza dentro de tarrinas -cajas especiales de plástico- que permiten conservar la temperatura y humedad, donde se incubarán los embriones. Se debe llevar un registro de la fecha de nacimiento, el contenido y el número de caja, con el propósito de realizar un inventario de producción. La fase de incubación tiene una duración entre 15 a 20 días después de la postura.

Tabla 46. Condiciones Básicas para la Fase de Incubación.

Temperatura	20° C
Humedad	90%
Periodo	1 mes

Fuente: <http://www.slideshare.net/jaesni/heliculturacria-de-caracoles>

Durante la fase de incubación se cubren las tarrinas en la parte lateral con papel aluminio evitando que penetre la luz y generando un microclima para la eclosión de los huevos. Los caracoles buscarán la luz al nacer, apareciendo por la parte posterior del vaso. Igualmente se taparán las tarrinas con una tapa plástica mejorando las condiciones de incubación. Después de terminar este proceso se colocan las tarrinas encima de una esponja húmeda para conseguir que permanezca el grado de humedad en la arena.

Transcurrido el periodo de incubación, eclosionan el 80% de los huevos; posteriormente son revisados para ver su estado; este proceso se realiza, fundamentalmente, para hacer un retiro de la mortalidad. Se deben retirar, con una cuchara, los caracolillos que vayan naciendo, para dar inicio a la fase de cría.

- **Fase de cría:** la fase de cría se divide en dos etapas: Inicialmente, se realiza una clasificación por tamaño, conformación de la concha y estado en general, depositándolos en mesas, jaulas o contenedores autoconstruidos y/o comprados. Al finalizar esta etapa se realiza una inspección, asegurando que se mantienen las condiciones de humedad y limpieza. Adicionalmente, se les agrega un sustrato o un alimento balanceado. Esta práctica se realiza todos los días, al igual que la limpieza dentro de las jaulas, para evitar las enfermedades bacterianas.

Tabla 47. Condiciones Básicas para la Fase de Incubación.

Temperatura	18 a 24° C
Humedad	90%
Fase infantil	1,5 meses
Fase juvenil	1 mes

Fuente: <http://www.slideshare.net/jaesni/heliciculturacria-de-caracoles>

- **Fase infantil:** en esta etapa los pequeños caracoles de 30 a 45 días, son trasladados a unos contenedores diseñados para ellos. Este periodo tiene una duración de 1,5 meses. Debe realizarse un control especialmente en la alimentación y la limpieza por ser una etapa delicada y de mayor mortalidad.
- **Fase Juvenil:** posteriormente, a los 60 días, se iniciara la segunda fase de cría, en esta etapa los pequeños caracoles se asemejan más a un caracol adulto normal; no son tan frágiles aunque aún son muy pequeños. Durante este periodo se buscará que los pequeños caracoles alcancen un peso adecuado, para trasladarlos al invernadero, donde se desarrollara la fase de engorde. Diariamente se deben revisar las jaulas para eliminar los individuos muertos y los desechos orgánicos.

Como medida general se ha establecido unos 5.000 caracolillos por m², esta densidad se debe mantener para llevar un control, cantidades mayores provocan un descenso en la tasa de crecimiento, complicando el proceso de conteo, peso y limpieza. En la fase de juvenil transcurre en tiempo de un mes, antes de pasar a la fase de engorde.

- **Fase de engorde:** una vez se termina la fase de cría se procede al engorde final de los caracoles dentro de invernaderos. A partir de los tres meses se retirarán los que tengan el peso adecuado para la venta de consumo. Es importante retirar los animales antes de los seis meses, donde empieza el periodo biológico reproductivo, ocasionando un deterioro en la explotación y un desgaste en el organismo de los caracoles.

Tabla 48. Condiciones Básicas para la Fase de Incubación.

Temperatura	18 a 24° C
Humedad	90%
Periodo	2.5 meses

Fuente: <http://www.slideshare.net/jaesni/heliciculturacria-de-caracoles>

Proceso de Transformación:

- **Selección:** en esta fase se clasifican los caracoles según el peso y las posturas, se separan los caracoles con más de tres posturas, para iniciar el siguiente proceso de acondicionamiento. Posteriormente se escogen los nuevos caracoles reproductores.
- **Procesamiento:** durante la fase de procesamiento, se deberá realizar todos los procesos mediante un estricto control sanitario evitando la contaminación de los alimentos. A continuación se explicaran cada una las etapas del procesamiento y las condiciones generales que deben cumplir los caracoles para el consumo humano.

Tabla 49. Requisitos Microbiológicos para los caracoles.

Criterios Microbiológicos	Parámetros
Salmonella	Ausencia en 25g
NMP E. Coli de carne y líquido intravalvular	230NMP/100 g.

Fuente: Las Autoras

De acuerdo al Artículo 6º del Reglamento Técnico y Sanitario para la producción de caracoles destinados al consumo humano, se han estipulado las siguientes restricciones y normas:

- Deben procesarse sólo los caracoles sacrificados, eliminándose los caracoles que mueran de forma distinta.

- Antes de destinar la producción final para el consumo se deberá realizar un examen organoléptico por muestreo. Si los resultados de este procedimiento indican que puede presentar peligro, no se podrá destinar el lote de producción para el consumo humano.
- Después de su sacrificio, en caso de presentarse peligro, corresponderá retirar el hepatopáncreas de los caracoles y este no podrá ser destinado al consumo humano.¹⁰²

En la planta de producción Helicícola se deberá tener en consideración las siguientes etapas operativas:

Figura 14. Procesamiento.



Fuente: www.romanzini.fr

- **Purgado y limpieza:** en esta etapa se realiza el purgado; proceso obligatorio que consiste en la eliminación del contenido intestinal. Se logra una limpieza del organismo del molusco mediante un periodo de ayuno por un par de días o por medio de una alimentación a base de harina de maíz y pan mojado que limpiará todo el intestino. El tiempo que demanda esta operación dependerá según el procedimiento realizado.

¹⁰² <https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?idFile=1794>

Después del procedimiento anterior se continúa con la limpieza de los caracoles con agua fría para eliminar excrementos y cuerpos extraños, lavándolos hasta lograr que los caracoles dejen de presentar su aspecto viscoso.

- **Preservación y almacenaje:** en este punto se reposan los caracoles dentro de las cámaras frigoríficas a una temperatura de 15 y 5 C°.
- **Procesamiento:** finalmente los caracoles serán sacrificados bajo debidos cuidados higiénicos evitando la contaminación del producto. El proceso inicia sumergiendo los caracoles en un recipiente con agua adicionándole una cucharada de sal y una cucharada de vinagre. Luego de ser sacrificados se hierven durante cinco minutos en una mezcla de agua y vinagre y se los pasa por agua fría, finalmente se desconchan utilizando una cuchara como implemento y se limpian del resto de la baba, eliminado las vísceras (Hepatopáncreas).

Figura 15. Procesamiento.



Fuente: www.romanzini.fr

- **Sazonado (opcional):** la mayor parte del proceso de fabricación de los caracoles se realiza en forma manual, a excepción de la parte de congelación y embalaje que se realiza de forma sistematizada. A continuación se incorpora la pulpa con el relleno dentro de las conchas previamente lavadas bajo los debidos cuidados higiénicos.

Figura 16. Procesamiento.



Fuente: www.romanzini.fr

El relleno puede ser preparado con mantequilla y diferentes especias, en Francia se acostumbra a consumir los caracoles con ajo, mantequilla y especias diferentes según la receta.

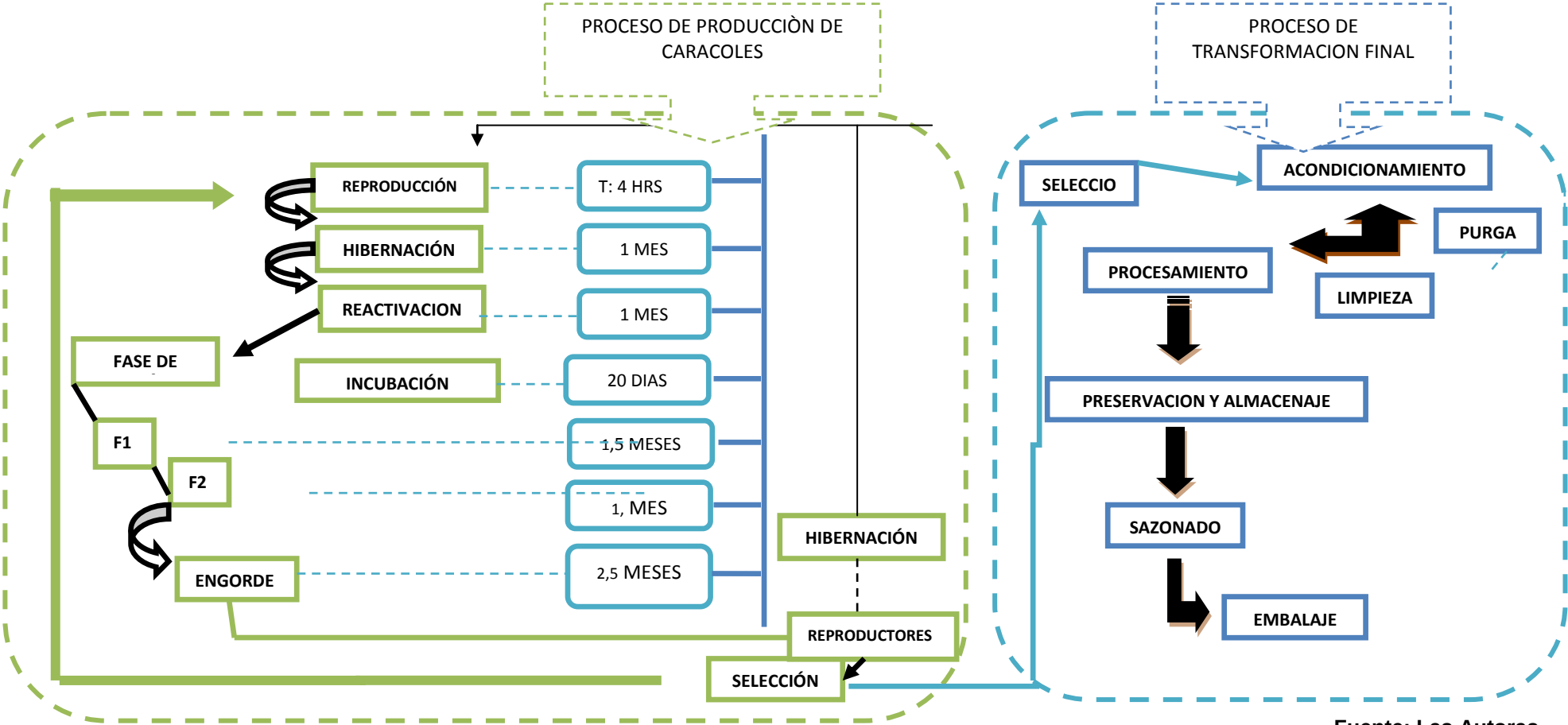
Figura 17. Embalaje



Fuente: www.romanzini.fr

- **Embalaje:** a continuación, los productos terminados se envasan en bandejas, bolsas de plástico o bandejas de aluminio en cantidades entre 12 a 50 unidades; posteriormente se empaca en bolsas de 5kg, que se almacenan en cajas de cartón, cuyas medidas deben ser de 0,40 x 0,60 x 0,30 por cada caja; la cual tendrá un contenido de dos paquetes. Éstas cajas se empacarán en contenedores congeladores a una temperatura de -20° C para ser transportados por vía marina. Se utilizarán estas medidas y estas condiciones porque son las habituales para la comercialización de caracoles congelados hacia los mercados internacionales.

Figura 18. Diagrama de flujo



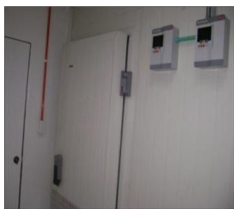
Fuente: Las Autoras

7.3 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Generalmente los importadores de caracoles de tierra exigen, inicialmente, una cantidad mínima, que comprende entre 720 a 1.000 Kgs. “un pallet”¹⁰³. A partir de esta cantidad se analiza la calidad del producto y la capacidad de producción de los proveedores. Partiendo de este hecho, el proyecto se enfoca en una producción de 2,08 toneladas al mes, punto de partida para determinar las necesidades y requerimientos para el proceso productivo. Es necesario establecer: las necesidades de mano de obra, maquinaria y equipo, entre otros, para la ejecución del proyecto.

A continuación se muestran todos los elementos de maquinaria y equipo, equipos de oficina, la papelería y accesorios de oficina en sus respectivas tablas.

Cuadro 10. Necesidades y Requerimientos (Maquinaria y Equipo).

MAQUINARIA Y EQUIPO			
 El sistema de cría a utilizar es el mixto., donde se desarrollan la etapa de cópula, puesta de huevos e incubación y cría, en condiciones controladas de temperatura y humedad. El tamaño del invernáculo o cuarto frío para una producción de 2,08 toneladas es de 9m por 15m y 2,50m de alto.			
FASE DE CRÍA			
Artículo	Descripción	Cantidad	Periodicidad
Equipo de aire acondicionado 	Refrigeración ambiental, dependiendo de las temperaturas, se utilizan forzadores de aire y ventilación por extracción de aire. Fuente: http://www.acodinsa.com	5	Año 0
Sistema de Humidificación 	Descripción: Modelo MUEV-5100 WINTER, Caudal de aire: m3/h 5100, Superficie de enfriamiento: m2 75, Alcance del aire: m 17, Capacidad del depósito: 51 litros. Fuente: http://www.salvadorescoda.com	1	Año 0

¹⁰³http://www.castueraempresas.com/castueraempresas/index.php?option=com_content&task=view&id=69&Itemid=42

Cuadro 9. (Continuación).

Sistemas de iluminación 	Iluminación: Tubos fluorescentes, o luz Monocromática. Aberturas fijas de ubicación estratégica en la construcción. Descripción: Luminaria para iluminación industrial, hermética no corrosiva 2x32w norma ip65 sistema eléctrico advance de philips y tubos philips 865 t-8 Fuente: http://www.adoos.com.co	20	Año 0
Góndolas 	Las góndolas se utilizan para ubicar los pots o tarrinas en la zona de reproducción. Descripción: 117 cm de largo, 33 cm de ancho y 176 cm de alto. Fuente: http://articulo.mercadolibre.com	18	Año 0
Jaula de cría 	Son una cajas dividas en paneles donde se ubican los caracoles que han eclosionado, tienen una estructura parecida a los habitáculos de los reproductores. Descripción: 1 m2 de área superficial con una altura por 0.4 m de altura. En condiciones de cautiverio se pueden tener 150 caracoles adultos por jaula para generar una producción de 2,08 toneladas se requieren 516 jaulas de cría. Fuente: http://jumaguismo.tripod.com	516	Año 0
Bandejas para comida		3000	Año 0
Bandeja de cría 1º fase		225	Año 0
Bandejas para bebedero		3000	Año 0
FASE REPRODUCTIVA			
Articulo	Descripción	Cantidad	Periodicidad
Jaula de reproducción (Hamaca) 	En estas jaulas se alimentan y reproducen 500 caracoles reproductores que producen entre 90 y 200 huevos cada cuatro meses. Las dimensiones de la jaula son: ancho de 80 cm, una altura de 50 cm y una longitud de dos metros.	10	Año 0

Cuadro 9. (Continuación).

Carretillas	Permite transportar las carretillas, baldes de caracoles o insumos dentro de la planta de producción. Descripción: 180 de largo, 72 cm de ancho y 115cm de alto. http://listado.mercadolibre.com.ar/carretilla	5	Año 0
Vasos plásticos	Vasos transparentes de ¼ de litro.	2000	Año 0
Tarrinas o pots 	Son unas cajas especiales de plástico de 7 cm. de alto y 6 cm de diámetro, en las cuales se depositan máximo 15 huevos, después de 15 a 20 días de la postura nacen los neonatos. Fuente: http://www.juvasa.com	3000	Año 0
FASE DE ENGORDE			
INVERNADERO 	Un invernadero es una estructura con paredes cubiertas de vidrio o plástico translucido, que genera un clima diferente al habitual en condiciones ambientales. Dentro del invernadero, se desarrolla la etapa final de producción: el engorde. Es necesario acondicionar el terreno dentro del invernadero y controlar las condiciones de temperatura, luminosidad y humedad. Para realizar un montaje de un invernadero destinado para la producción Helicícola se requiere contar con las siguientes instalaciones:		
Artículo	Descripción	Cantidad	Periodicidad
Sistema de riego 	Se utiliza para conservar las condiciones de humedad del suelo y de todo el ambiente. Descripción: SISTEMA DE RIEGO POR ASPERSIÓN O EL DE GRAVEDAD. Es el sistema de riego localizado más popular, mediante el cual el agua llega a las plantas en forma de lluvia localizada. Fuente: http://www.rematazo.com	1	Año 0
Chapa galvanizada		600mt	Año 0
Equipo de calefacción 	Se debe instalar un sistema de calefacción por aire o agua caliente. Descripción: Calefacción Calefactor Econo-heat Ambiente (400 W = aprox. 4 bombillos) 1 panel es apto para habitaciones hasta 15 m2. Dimensiones: 60x60x1 cm, peso aprox 6 kg. http://articulo.mercadolibre.com.co	1	Año 0

Cuadro 9. (Continuación).

Mallas anti fuga 	Malla helitex es una red hecha a base de polietileno con una altura de 1,07 m. Construida con una acho menor en la parte inferior y mayor en la parte superior que permite la luminosidad y evita las fugas de algunos individuos.	1.102mtrs	Año 0
Invernadero	El invernadero consta de una estructura en aluminio, este material presenta la ventaja de durabilidad, no se pudre, ni se oxida. Para el exterior utiliza un plástico reforzado de fibra, material que absorbe el calor del sol y mantiene una durabilidad de 20 años.	1	Año 0
Bombas de agua 	Se requiere para mantener el sistema de riego ubicados en el campo de la línea de producción. Descripción: Bomba Periférica 120v/1ph. Puede utilizarse con tanques de 24, 60, 80 litros. Fuente: http://articulo.mercadolibre.com	3	Año 0
Módulos de engorde (Mesas)		363	Año 0
Postes de madera de 2.20 m de largo		270	Año 0
Varillas de madera de 1.20 m de largo		1.512	Año 0
PROCESO FINAL			
Instalaciones	Descripción	Cantidad	Periodicidad
Cámara Frigorífica 	Los caracoles necesitan una temperatura de +6 y +9° C, para iniciar el proceso de letargo y especularse, dentro de las instalaciones se requiere una cámara frigorífica con rangos de congelación para la venta de vivos refrigerados y pre-cocidos. Descripción: cámara de Conservación, temperatura entre 0 y 10° C, con suelo según sus necesidades, de medidas: 2.50 m. x 3,15 m. x 5,8 m. (largo x ancho x alto). Fuente: http://www.aireacondicionadoyrefrigeracio	2	Año 0
ELEMENTOS USO GENERAL			
Articulo	Descripción	Cantidad	Periodicidad
Balanza electrónica. 	Se utiliza para controlar el peso de los caracoles en las diferentes fases. Descripción: Balanza Bascula Gramera Electrónica Ref. Kd-s081. Medidas: 21 x 14 x 3 cms Unidades de peso: Gramos y onzas. Capacidad: 5.000 grs. Fuente: http://listado.mercadolibre.com	5	Año 0

Cuadro 9. (Continuación).

Guadaña 	Se utiliza ocasionalmente para en alguno de sectores cuando se haga necesario. Descripción: Potencia de 40 cc / 1.7 kw, tanque de 1 litro y peso de 7.7 kg. Fuente: http://listado.mercadolibre.com	1	Año 0
Higrómetro 	Marca temperatura exterior, interior y registra máximas y mínimas. Descripción: DT-615 y la humedad Meter+ liberan el envío. Sensor de temperatura de 0C a 40C y a 32F~104F. Medida de la humedad de 0.1%RH a 100.0%RH con la resolución 0.1%RH y la respuesta rápida del tiempo. http://es.aliexpress.com	3	Año 0
Termómetro digital 	Descripción: Termómetro Digital Tm902 Bga Reballing Industrial. Rango de temperatura de 0C – 1.300C. Tamaño: 108X72X 24mm. http://articulo.mercadolibre.com	1	Año 0
Clavos y materiales varios			
Manguera de riego		751mt	Año 0

Fuente: Las Autoras.

Cuadro 11. Necesidades y Requerimientos de Insumos

Descripción	Cantidad	Periodicidad
Reproductores	2.635	Cada 4 meses
Sustrato por cantidad de alimento	(10% a 5%)	Anual
Abonos kg	10	Anual
Aspersores mic-spray	5	Anual
Desinfectante (x frasco)	1	Cada 3 meses
Insecticidas(piretrina en polvo)(x frasco)	1	Cada 3 meses
Semillas Tomillo (lb)	1	Anual
Semillas higuera (lb)	1	Anual
Semillas bardana (lb)	1	Anual
Orégano		Por recolección
Semillas Rábanos (lb)	1	Anual
Semillas girasol (lb)	1	Anual

Fuente: Las Autoras.

Cuadro 12. Necesidades y Requerimientos (Dotación Mano de Obra).

ELEMENTOS DE DOTACIÓN			
Mano de obra	Descripción	Cantidad	Periodicidad
 Fuente: http://listado.mercadolibre.com	Guantes de látex (Caja de 100 unidades)	3	Mensual
 Fuente: http://www.epiformes.com	Gorros sanitarios desechables (paquete de 100 unidades)	3	Mensual
 Fuente: http://www.epiformes.com	Forros para los zapatos desechables (paquetes de 100 unidades)	3	Mensual
 Fuente: http://www.epiformes.com	Uniforme: Casaca con pantalón blanco	18	Cada 4 meses
 Fuente: http://www.gudescol.com/	Guantes industriales (paquete de 12 unidades)	1	Cada 4 meses
 Fuente: http://www.epiformes.com	Batas médica desechable (paquete de 25 unidades)	3	Mensual
 Fuente: http://www.epiformes.com	Tapa bocas (paquete de 500 unidades)	1	Cada 2 meses

Fuente: Las Autoras.

Cuadro 13. Depósito de Material de Limpieza.

DEPÓSITO DE MATERIAL DE LIMPIEZA			
Concepto	Descripción	Cant.	Periodicidad
Implementos de limpieza y sanidad.	Jabón líquido para Lava Manos (x frasco)	6	2 Cada 4 Meses
	Papel Higiénico (x 8)	12	Mensual
	Recogedor	3	Año 0
	Balde	2	Año 0
	Trapeador	3	1 cada 3 meses
	Escobas	3	1 cada 4 meses
	Detergente (x bolsa de 1 Kg)	1	Mensual
	Jabón en Barra (x bolsa de 4)	2	Mensual

Fuente: Las Autoras.

Cuadro 14. Necesidades y Requerimientos (Equipos de Oficina).

EQUIPOS DE OFICINA		
Artículo	Cantidad	Periodicidad
Computadores	3	Año 0
Impresora Multifuncional (Scanner, Fax y fotocopidora)	1	Año 0
Escritorios Completos (Asientos)	3	Año 0
Asientos	6	Año 0

Fuente: Las Autoras.

Cuadro 15. Necesidades y Requerimientos (Papelería y Accesorios de Oficina).

PAPELERIA Y ACCESORIOS DE OFICINA		
Artículo	Cantidad	Periodicidad
Resmas de Papel (x 500)	6	2 Cada 4 Meses
Caja de Lapiceros (x 50)	2	1 Cada 6 Meses
Sellos	2	Anual
Tinta para Sellos	6	2 Cada 4 Meses
Caja de Marcadores	1	Anual
Caja de Resaltadores	1	Anual
Cosedora	3	Año 0
Perforadora	3	Año 0
Extintor	2	Año 0
Recarga de extintores	2	Anual
Botiquín Primeros Auxilios	1	Anual
Teléfono	3	Año 0
Otros utensilios de Oficina		Anual

Fuente: Las Autoras

7.4 OPERACIONES DE MONTAJE PARA LAS INSTALACIONES

Algunas instalaciones e implementos como: jaulas de cría, hamacas reproductivas, refugios, comederos y bebederos, se deben adquirir a través de proveedores extranjeros o realizarlos de forma artesanal, ahorrando costos de envío y tiempo. A continuación se explica cómo se fabrican; además se darán algunas especificaciones indispensables en la producción.

Elaboración de la Caja de Reproducción.

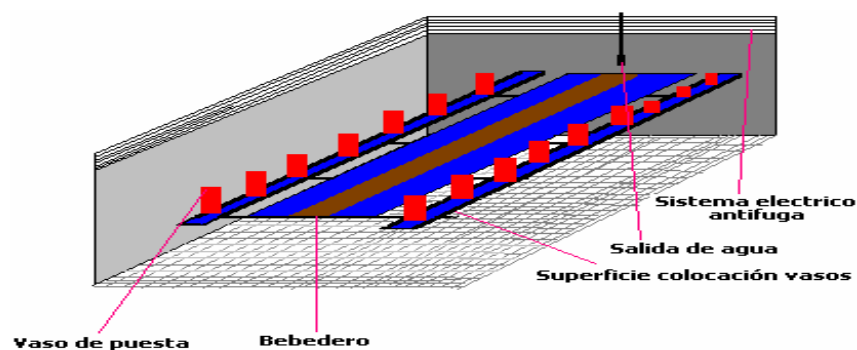
Materiales:

- Cajas de Poliespan.
- Tela plástica metálica.
- Lamina de plástico en mallado.

Durante la fase de reproducción se requiere de pequeñas naves climatizadas. Se utiliza comúnmente cajas de Poliespan apiladas. Se utiliza una tela plástica o metálica en la parte posterior de la caja para facilitar la ventilación. En el interior de estas pequeñas naves climatizadas, se ubican varios vasos con sustrato y un pequeño envase con agua. Para facilitar la limpieza diaria se sustituye la parte inferior de cada caja con un material de plástico en mallado.

Elaboración de las Hamacas de Reproducción.

Figura 19. Esquema de una hamaca de reproducción.



Fuente: www.slideshare.net/jaesni/heliculturacria-de-caracoles

Materiales:

- Lámina metálica (Ancho 80 cm x alto 50 cm y una longitud de dos metros).
- Reja plástica.
- Un metro de lona plástica.
- Un sistema antifuga de tipo eléctrico.
- Tabla metálica.

Las hamacas son instalaciones prácticas para el interior de la planta de producción. Presenta numerosas ventajas, como el fácil acceso para la limpieza de la misma y el ahorro de tiempo.

La forma de elaborar una hamaca de reproducción es la siguiente: primero se debe construir una estructura metálica con forma rectangular. Como norma se tiene un ancho de 80 cm, una altura de 50 cm y una longitud de dos metros. Después de construir la estructura se realiza el montaje del suelo con una reja plástica con un ancho de luz de un (1) cm. Una vez terminado se procede a formar las paredes, utilizando lona de tipo plástico. Con este material se rodea toda la parte posterior de la hamaca de reproducción, al finalizar se coloca un sistema anti-fuga de tipo eléctrico.

Tras haber terminado la construcción de la hamaca, se ubica, en el interior de las mismas, una tabla metálica dividida en tres superficies. La superficies de los lados cumplen la función de estanterías pequeñas, donde se colocan los vasos de puestas; mientras la parte central se encuentra dividida en tres apartados, dos apartados laterales se utilizaran para comedero y la zona central cumplirá la función de bebedero por la que discurre una fuente continua de agua.

Una hamaca diseñada con las medidas anteriormente mencionadas puede albergar a 500 reproductores por m². Después de colocar los caracoles reproductores dentro de las hamacas, se procederá a alimentarlos y surtirlos del agua. Transcurrido un tiempo, los caracoles empiezan a aparearse; entonces se debe proceder a colocar en las hamacas, en la zona establecida en las estanterías de reproducción, los vasos de puesta llenos de sustrato donde los reproductores irán a poner sus huevos. El último paso es llevar los botes con los huevos a la fase de incubación, sustituyéndolos por las tarrinas o pots donde empieza el periodo de incubación.

Construcción de los Refugios y los Comederos.

Materiales: para la elaboración de los refugios y comederos se utilizan materiales que no tengan componentes tóxicos y que sean sencillos de manejar y limpiar, se pueden utilizar: Tejas, ladrillos, paneles plásticos y maderas.

Se puede utilizar todo tipo de madera para la elaboración de los refugios a excepción del pino, que contiene sustancias que perjudican a los caracoles. En los criaderos se utiliza comúnmente las tejas acanaladas o romanas. Se acondicionan los refugios, colocándolas una encima de otra, en sentidos inversos con la ventaja de proporcionar a los caracoles de las sustancias cálcicas que necesitan.

En cuanto los comederos se pueden elaborar utilizando dos tejas una encima de otra de manera inversa, en el interior de las tejas se colocara el alimento. Cada comedero debe ubicarse a ras del suelo, facilitando que los caracoles puedan acceder para consumir el alimento.

Elaboración de los Vasos de Puestas.

Materiales:

- Vasos de plásticos transparentes $\frac{1}{4}$ de litro.
- Tapas plásticas.
- Sustrato de arena de río o tierra con bajo PH.

Para los vasos de puestas se utilizan unos vasos de plástico transparente de $\frac{1}{4}$ litro, a los que practicaremos un agujero en la parte inferior para permitir el drenaje de agua. Cada vaso debe tener una tapa plástica transparente. Una vez se ha realizado el anterior procedimiento se adicionara un sustrato hecho a base de arena húmeda o de cualquier otra tierra que no sea acida. Este sustrato debe ser sometido a un proceso de esterilización para ello debe introducirlo en un recipiente con agua hirviendo para eliminar cualquier microorganismo patógeno.

Operaciones de Montaje Pre-operativo.

1. Limpieza y Preparación del Terreno.

Una vez se ha localizado el lugar donde se construirá la planta de producción Helicicola, se realiza una limpieza previa y acondicionamiento. Es indispensable contar con un terreno fértil para la producción hortícola; se descartan los terrenos pantanosos, rocosos, arcillosos y muy ventilados, los cuales no cumplen con las condiciones necesarias para la producción. A la hora de realizar el montaje pre-operativo se deben realizar las siguientes actividades:

- **Realizar análisis químico del terreno:** el suelo debe presentar las siguientes características bioquímicas: mínimo 2% de carbonato de calcio y un PH ligeramente alcalino o neutro (PH superior a 7).
- Posteriormente se realiza una limpieza eliminando toda la vegetación existente en el área donde se realizarán las plantaciones.
- **Desinfección del terreno:** el terreno debe estar exento de insectos, hongos, bacterias, nematodos y babosas que podrían perjudicar a los caracoles. Se realizara una desinfección con insecticidas y molusquicidas, es importante que los productos utilizados no sean residuales, porque afectará después a los caracoles. Posteriormente se deja en reposo el terreno.

Asimismo se realizará una desinfección en el exterior del terreno, controlando insectos y ratas perjudiciales para la producción.

2. Acondicionamiento del Suelo.

- **Terreno de base ácida:** si el terreno es de base ácida se debe realizar un laboreo al inicio; para ello, se implementa un adicionando, por cada 2 mtrs², un saco de cal. La mezcla se realiza con una mula mecánica, incorporándolo al terreno como base. Este proceso se reanudará al final del año, cuando se realice la retirada de los caracoles; por lo cual, sólo se

deberá espolvorear polvo de caliza inerte aproximadamente 40 kg por cada 250 mtrs². Posteriormente se realizará un rastrillado del terreno.

- **Suelo arenoso y ácido:** para este tipo de suelo se debe enriquecer con mantillo y caliza.
- **Suelo arcilloso y no de tipo caliza:** si se trata de un suelo arcilloso y no de tipo caliza deberá añadirse arena de río, mantillo y caliza.
- **Suelo con poco drenaje:** para este tipo de suelo se deberá acondicionar con arena fina de río, evitando las piedrecillas donde se pegan los caracoles.

7.5 PLAN DE PRODUCCIÓN

El plan de producción para efectos del proyecto es fundamental, porque permite realizar un cronograma de tiempo detallado por producción mensual o anual, permitiendo el diseño de estrategias que garanticen entregas del producto a tiempo, en condiciones de calidad y volumen.

Adicionalmente para lograr una producción exitosa de calidad y volumen, se implementará un sistema de cría mixto, donde se combinan el sistema cerrado y abierto, con el fin de optimizar en tiempo de producción y costo.

Por lo anterior, para el desarrollo del plan de producción, es necesario especificar que para la producción de 25 toneladas anuales, equivalentes a 2.08 Toneladas mensuales se cuenta con una finca familiar en el Municipio de Trujillo, Valle, con disponibilidad de 2 hectáreas para la ejecución del proyecto. Además es importante mencionar que para lograr una producción mes a mes de Caracoles Precocidos Congelados para exportar a Francia, se requiere inicialmente de la compra de 2.635 caracoles por línea durante cuatro meses, totalizando así 10.540 para el año, de esta manera a partir del mes 10 (tiempo óptimo de su crecimiento) se obtendrá una producción mensual; es decir, la producción de la línea número dos será la del mes 11, la de la línea tres será la del mes 12 y así consecutivamente; para el mes 12 la producción de la segunda puesta de la línea uno más la primera puesta de la línea cuatro será

la producción; para el siguiente mes que sería el mes 13, la producción se regula a dos puestas mensuales, después de la etapa de engorde; es decir, las puestas de dos líneas de reproductores. A continuación en la tabla N° 30 se describe el plan de producción:

Tabla 50. Plan de Producción.

MESES	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
LINEA 1												
LINEA 2												
LINEA 3												
LINEA 4												
LINEA 1												
LINEA 2												
LINEA 3												
LINEA 4												
LINEA 1												
LINEA 2												
LINEA 3												
LINEA 4												
LINEA 1												
LINEA 2												
LINEA 3												
LINEA 4												

Fuente: Las Autoras

Reproducción:

- **Etapla reproductiva:** (4horas), dos salas climatizadas cada una con 2.635 unds. de caracoles.
- Etapa de Hibernación: 1 mes.
- Etapa de Reactivamiento: 1 mes

Incubación: (1mes), N° de huevos 131.750

Crianza:

- Etapa Infantil: (1.5 meses), 10 a 15% de mortalidad, 111.987 unds. caracoles
- Etapa Juvenil: (1 mes), 5 a 10% de mortalidad, 100.788 unds. caracoles

- Etapa de Engorde: (2.5 meses), 7.1% de mortalidad, 93.632 unds. de caracoles.
- **Selección:** se clasifican los 93.600 unds. de caracoles que llegan de la etapa de engorde; se escogen 2.635 para que sean nuevos reproductores y los 92.965 restantes se empacan para su comercialización (embalaje).
- **Embalaje:** se empacan en 416 Cajas de Poliestireno Expandido o EPS, con capacidad para 10 kilos de caracol.

Tabla 51. Plan de Producción en Toneladas y Kilos de Caracoles Precocidos Congelados por Año.

AÑOS	TONELADAS	KGRS DE CARACOL
1	25,252	25.252
2	25,631	25.631
3	26,060	26.060
4	26,797	26.797
5	26,797	26.797

Fuente: Las Autoras

Para el funcionamiento de la planta de producción Helicicola es necesario adquirir la maquinaria, equipo y todos los elementos que se requieren para el desarrollo de este proceso. Es importante aclarar que todos los precios que se mencionan en cada una de las tablas de costos, incluyen IVA.

7.6 PLAN DE COMPRAS

Para el desarrollo del plan de producción se deben adquirir herramientas, maquinaria y equipo, de acuerdo al volumen de producción y la extensión del predio. A continuación se exponen los valores del presupuesto de producción.

Tabla 52. Presupuesto de Compras.

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Articulo	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Equipo de aire acondicionado	5	500.900	2.504.500
Sistema de Humidificación	1	972.725	972.725
Sistemas de iluminación	20	64.000	1.280.000
Termómetro digital	1	50.000	50.000
Sistema de riego	1	1.631.405	1.631.405
Equipo de calefacción	1	300.000	300.000
Mallas anti fuga-mts	1.323	1.457	1.927.611
Balanza electrónica.	5	127.000	635.000
Cámara Frigorífica	2	17.818.654	35.637.308
Higrómetro	3	136.500	409.500
Maquina empacadora al vacío	1	3000.000	3000.0000
Total			48.348.049

Fuente: Las Autoras

Tabla 53. Herramientas requeridas.

HERRAMIENTAS REQUERIDAS			
Articulo	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Clavos y materiales varios	1	450.000	450.000
Chapa galvanizada mts	600	550	330.000
Guadaña	1	450.000	450.000
Manguera de riego mts	751	300	225.300
Góndolas	7	450.000	3.150.000
Jaula de cría	516	4.000	2.064.000
Jaula de reproducción (hamaca)	10	30.000	300.000
Carretillas	5	279.000	1.395.000
Bombas de agua	3	89.900	269.700
Módulos de engorde (Mesas)	75	9.107	683.025
Postes de madera de 2.20 m de largo	270	4.200	1.134.000
Varillas de madera de 1.20 de largo	1.512	500	756.000
Invernadero mts.	498	29.127	14.505.246
Bandeja para bebedero	3000	200	600.000
Bandeja para comida	3000	200	600.000
Potes de postura o Tarrinas	3000	400	1.200.000
Bandejas de cría 1º fase	225	23700	5.332.500
Vasos plásticos	2000	50	100.000
Total			33.544.771

Fuente: Las Autoras

Tabla 54. Detalles del Invernadero.

INVERNADERO	
Columnas y cabreadas	4.000.000
Poli sombra (plástico negro y Blanco)	1000.000
Inst. Eléctricas cableado medidor	1.005.000
Mano de obra	3.100.000
Ladrillo, arena, cal y cemento	800.000
Nylon y goma espuma	550.000
Materiales varios	4.050.000
TOTAL	14.505.000

Fuente: Las Autoras

Tabla 55. Detalles de Acondicionamiento.

ACONDICIONAMIENTO DE CAMPO	
Preparar terreno(cada hectárea 80.000)	200.000
Desinfección	150.000
fertilizantes compuesto de fosforo (Kilo 300)	816.000
Sistema de riego acople rápido	7.000.000
SubTotal	8.166.000
Reparación y construcción de instalaciones	20.000.000
SubTotal	20.000.000
TOTAL	28.166.000

Fuente: Las Autoras

Tabla 56. Equipo de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Articulo	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Computadores (Portátiles)	4	1.350.000	5.400.000
Impresora Multifuncional (Scanner, Fax y fotocopiadora)	2	300.000	600.000
Escritorios Completos (Asientos)	4	400.000	1.600.000
Asientos	6	70.000	420.000
TOTAL			8.020.000

Fuente: Las Autoras.

7.7 COSTO DE PRODUCCIÓN

Si bien la inflación al productor (IPP) cerró en el año 2011 con un 5,2%, cifra bastante superior a la inflación al consumidor (IPC) que fue 3,7% anual. Se espera según las proyecciones económicas 2012- 2016, el siguiente comportamiento de la inflación.

Tabla 57. Proyección de la Inflación.

AÑO	IPP
2006	5,5
2007	1,3
2008	9,0
2009	-2,2
2010	4,4
2011	5,2
2012	4,5
2013	3,2
2014	3,5
2015	3,8
2016	3,8

Fuente: Banco de la Republica y proyecciones la nota.com¹⁰⁴

En lo referente al costo de producción se calculó multiplicando el precio de cada uno de los elementos (según sea kilo, litro o unidad), se realizó la proyección utilizando precios del año 2011 y la inflación al productor estimada por el Banco de la Republica de Colombia.¹⁰⁵

Todos los insumos suministrados son de origen nacional. Debido a los volúmenes de producción, se debe adquirir cantidades de alimento balanceado. Durante los primeros meses se necesitarán, al menos, 100 kg. Esta cantidad se va incrementando de acuerdo al volumen de producción.

La alimentación se suministra según las características de tamaño y peso del caracol. Estas proporciones varían de acuerdo a la etapa de desarrollo. En este caso, durante la fase infantil se recomienda suministrar una proporción diaria

¹⁰⁴ Jorge Ospina Sardi. Colombia Proyecciones económicas 2012-2016

¹⁰⁵ <http://www.vanguardia.com/actualidad/colombia/130189-inflacion-entre-enero-y-octubre-de-2011-fue-de-315>

de 0,10g; para las fases juvenil, engorde y reproductiva la proporción son de 0,20g, 0,30g y 0,40 gramos respectivamente.

Tabla 58. Detalles Cantidad Insumos.

CANTIDAD DE ALIMENTO POR VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (g)								
Año	Repro-ductores	Numero de caracoles venta	consumo anual / g	Año1	Año 2	Año3	Año4	Año5
Año 1	10.450	1.136.364	146	167.434.791				
Año2	10.607	1.153.409	146		169.946.349			
Año 3	10.766	1.176.500	146			173.340.836		
Año4	10.927	1.205.909	146				177.658.069	
Año 5	11.091	1.205.909	146					177.682.013
Total				167.434.791	169.946.349	173.340.836	177.658.069	177.682.013

Fuente: Las Autoras

Para hacer un cálculo de consumo de alimento por parte de la población de caracoles, se toma como base el consumo de 0,40 gramos, que corresponde al caracol adulto, aun teniendo en cuenta que los caracoles de menor edad consumen menos alimento. Esto con el fin de mantener una reserva de alimento suficiente para atender demandas en caso de que las poblaciones de caracoles de menos edad, sea mayor que la de adultos.

Durante el proceso productivo es necesario realizar la preparación de un sustrato para complementar la alimentación de los caracoles. Este suplemento se le adiciona en pequeñas cantidades, junto a la dieta básica de vegetales (zanahoria y lechuga). Adicionalmente se acondicionará el terreno de siembra con plantaciones de tomillo, higuera, bardana, orégano, rábanos y girasol indispensables durante la fase de engorde.

Tabla 59. Costos de Producción Alimentación.

PRODUCCIÓN	1	2	3	4	5
Sustrato (kg)	16.743	8.497	8.667	8.883	8.883
Precio	11.525	11.894	12.310	12.778	13.263
Costo	192.968.597	101.065.394	106.692.004	113.504.552	117.817.724
Vegetales (kg)	150.691	101.968	104.005	106.595	106.595
Precio	2.000	2.064	2.136	2.217	2.302
Costo	301.382.624	210.461.559	222.178.576	236.365.227	245.347.105
Total	494.351.220	311.526.953	328.870.580	349.869.778	363.164.830

Fuente: Las Autora

Tabla 60. Detalle Costo de Producción Alimentación.

t.	Consumo (Kg)	Alimentos		Cantidad(kg)	TOTAL PRECIOS PROYECTADOS				
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Año1	167.435	Sustrato	10%	16.743	192.968.597				
		Vegetales	90%	150.691	301.382.624				
Año2	169.946	Sustrato	5%	8.497		101.065.394			
		Vegetales	60%	101.968		210.461.559			
		Recolección invernadero	35%	59.481		0			
Año3	173.341	Sustrato	5%	8.667			106.692.004		
		Vegetales	60%	104.004			222.178.576		
		Recolección invernadero	35%	60.669			0		
Año 4	177.658	Sustrato	5%	8.883				113.504.552	
		Vegetales	60%	106.595				236.365.227	
		Recolección invernadero	35%	62.180				0	
Año5	177.658	Sustrato	5%	8.883					117.817.724
		Vegetales	60%	106.595					245.347.105
		Recolección invernadero	35%	62.180					0
Total					494.351.220	311.526.953	328.870.580	349.869.778	363.164.830

Fuente: Las Autoras

Tabla 61. Detalles Sustrato.

SUSTRATO			
Descripción	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Harina de maíz(kg)	3,2	700	2.240
Harina de trigo(kg)	3,1	750	2.325
Salvado de trigo	2,1	700	2.170
Carbonato de cálcico (g)	900,0	0,9	810
Speller de soya (g)	5,0	400	2.000
Levadura de cerveza(g)	200,0	8	1.600
Propinato de calcio (g)	100,0	10	1.000
Sulfato cúprico Pentahidratado mg/kg	3,2	25	80
Total			11.525

Fuente: Las Autoras.

Tabla 62. Costos de Insumos Materia Prima.

INSUMO MATERIA PRIMA							
Descripción	Cantidad	Valor unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Reproductores	10.540	300	3.162.000	0	0	0	0
Abonos kg	10	5.500	55.000	56.760	58.747	60.979	63.296
Aspersores mic-spray	5	4700	23.500	24.252	25.101	26.055	27.045
Desinfectante (x frasco)	5	7000	35.000	36.120	37.384	38.805	40.279
(piretrina en polvo)(x frasco)	5	10000	50.000	51.600	53.406	55.435	57.542
Semillas de Tomillo lb	1	2.500	2.500	2.580	2.670	2.772	2.877
Semillas de higuera lb	1	2.700	2.700	2.786	2.884	2.994	3.107
Semillas de bardana lb	1	1.500	1.500	1.548	1.602	1.663	1.726
Orégano		Por recolección	0	0	0	0	0
Semillas de Rábanos lb	1	2.500	2.500	2.580	2.670	2.772	2.877
Semillas de girasol lb	1	2.800	2.800	2.890	2.991	3.104	3.222
Total			3.337.500	181.116	187.455	194.578	201.972

Fuente: Las Autoras.

El costo total para cada año y la materia de prima requerida se ilustra en la tabla nº 58 a continuación.

Tabla 63. Costos Total de Materia Prima.

AÑO	VALOR
1	497.688.720
2	311.708.069
3	329.058.035
4	350.064.356
5	363.366.802

Fuente: Las Autoras

Costos Mano de Obra Directa.

Tabla 64. Costos de Mano de Obra Directa.

APORTES	%	OBREROS
Salario Mensual		700.000
Auxilio de Transporte		63.600
Sub - Total Mensual		763.600
PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	8,33%	58.310
Intereses de Cesantías	1,00%	7.000
Prima de Servicios	8,33%	58.310
Vacaciones	4,17%	29.169
Sub Total		152.789
PARAFISCALES	9,00%	63.000
S.S A CARGO DEL EMPLEADOR		
Salud	8,50%	59.500
Pensión	12,00%	84.000
A.R.P	0,52%	3.654
Sub - Total		147.154
TOTAL MES		1.126.543
TOTAL AÑO		13.518.516
TOTAL AÑO POR 2 OBREROS		27.037.032

Fuente: Las Autoras

La planta de producción Helicicola requiere para su funcionamiento operativo cuatro empleados fijos distribuidos de la siguiente manera: dos empleados para la parte operativa de producción, quienes realizarán las actividades de mantenimiento, operación y funcionamiento de los zocriaderos. En la tabla nº 64 se expone el salario que devengarán y prestaciones de ley establecidas.

Adicionalmente se necesitarán dos empleados más encargados de realizar las actividades de selección, embalaje de acuerdo a la normatividad establecida para la comercialización del producto. A continuación se expone el salario que devengará con las correspondientes prestaciones de ley para el año 2012, como se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 65. Costos de Mano de Obra Directa.

APORTES	%	OBREROS
Salario Mensual		800.000
Auxilio de Transporte		63.600
Sub - Total Mensual		863.600
PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	8,33%	66.640
Intereses de Cesantías	1,00%	8.000
Prima de Servicios	8,33%	66.640
Vacaciones	4,17%	33.336
Sub Total		174.616
PARAFISCALES		
	9,00%	72.000
S.S A CARGO DEL EMPLEADOR		
Salud	8,50%	68.000
Pensión	12,00%	96.000
A.R.P	0,52%	4.176
Sub - Total		168.176
TOTAL MES		1.278.392
TOTAL AÑO		15.340.704
TOTAL AÑO POR 2 OBREROS		
		30.681.408

Fuente: Las Autoras

Tabla 66. Costo de Dotación.

DOTACIÓN MANO DE OBRA							
Descripción	Cantidad	Valor unidad	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Guantes de látex (Caja de 100 unidades)	3	2.000	600.000	619.200	640.872	665.225	690.504
Gorros sanitarios desechables(paquete de 100 unidades)	3	600	180.000	185.760	192.262	199.568	207.151
Forros para zapatos desechables(paquete de 100 unidades)	3	450	135.000	139.320	144.196	149.676	155.363
Uniforme: Casaca con pantalón blanco	18	60.000	1.080.000	1.114.560	1.153.570	1.197.405	1.242.907
Guantes industriales (paquete de 12 unidades)	1	2.600	31.200	32.198	33.325	34.592	35.906
Batas médica desechable (paquete de 25 unidades)	3	12.960	972.000	1.003.104	1.038.213	1.077.665	1.118.616
Tapa bocas (paquete de 500 unidades)	1	300	150.000	154.800	160.218	166.306	172.626
Total			3.148.200	3.248.942	3.362.655	3.490.436	3.623.073

Fuente: Las Autoras

Tabla 67. Mano de Obra Directa Proyectada.

AÑO	VALOR
1	60.866.640
2	62.814.372
3	65.012.876
4	67.483.365
5	70.047.733

Fuente: Las Autoras

7.8 INFRAESTRUCTURA

El tamaño de la infraestructura y diseño se realizó según la normatividad técnica y sanitaria para la producción de caracoles de tierra y los rendimientos por cada sistema de cría, que se presentan en la siguiente tabla.

Cuadro 16. Rendimiento por Sistemas de Cría.

SISTEMAS DE CRÍA	RENDIMIENTOS
Sistema Cerrado	En el sistema cerrado o intensivo se requiere de un galpón de 656m ² para alcanzar un volumen de 12 toneladas anuales ¹⁰⁶
Sistema Abierto	En el sistema extensivo o abierto por cada hectárea se logra una producción de 11 toneladas anuales ¹⁰⁷
Sistema Mixto	En el sistema mixto se necesita un cuarto frío de 166mts ² y ½ hectárea de tierra para lograr una producción de 10 toneladas. ¹⁰⁸

Fuente: Datos especificados en pie de pagina

Según los datos anteriores los requerimientos de infraestructura que se necesitan para lograr una producción de 25 toneladas anuales dentro de un sistema mixto son (3 ½ de hectárea) 15 mil mtrs² de tierra y un cuarto frío con una extensión de 415mtrs².

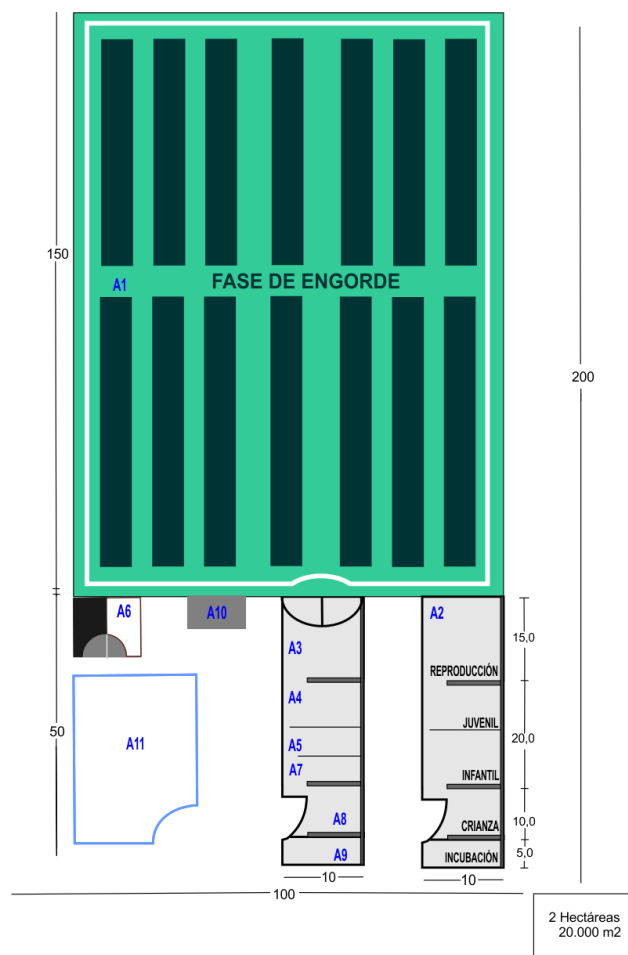
¹⁰⁶ <http://nuevaeconomia.com.bo/delap/planes/Katherina%20Romanelli%20-%20Produccion%20de%20caracoles.pdf>

¹⁰⁷ <http://crianzacaracoles.com>

¹⁰⁸ <http://nuevaeconomia.com.bo/delap/planes/Katherina%20Romanelli%20-%20Produccion%20de%20caracoles.pdf>

Se cuenta con un terreno de dos hectáreas que constituyen los recursos propios los cuales se distribuirán de la siguiente forma: área para el invernadero, área para la zona de producción, área para el descargue de productos provenientes de zocriaderos, área para la clasificación de caracoles y descarte de animales, área de sacrificio de animales, área de separación de carne y subproducto de origen industrial, área de limpieza e inspección de la carne, área frigorífica de producto terminado, área de envases primarios y secundarios, área de subproductos y área de oficinas.

Figura 20. Infraestructura.



Fuente: Las Autoras

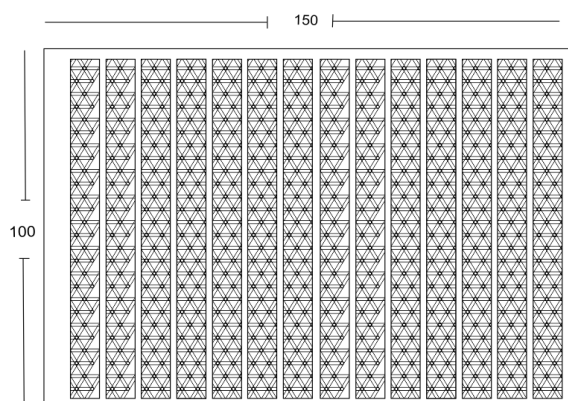
El terreno cuenta con una extensión de 15 mil mtrs² para la zona extensiva, 500mtrs² para la zona intensiva, adicionalmente se construirá un local de 40mtrs² destinado para hacer las operaciones de selección y embalaje.

Cuadro 17. Especificaciones de la Infraestructura.

A1	Zona de invernadero:
A2	Zona de producción de caracoles, cuarto frio
A3	Área para el descargue de productos provenientes de zoocriaderos
A4	Área para la clasificación de caracoles y descarte de animales
A5	Área de sacrificio de animales
A6	Área de separación de carne y subproducto de origen industrial
A7	Área de limpieza e inspección de la carne
A8	Área frigorífica de producto terminado
A9	Área de envases primarios y secundarios
A10	Área de subproductos
A11	Área administrativa

Fuente: Las Autoras

Figura 21. Plano Invernadero Fase de Engorde.



Fuente: Las Autoras

Zona de invernadero: estará conformado por 90 recintos de cría de 4m de ancho por 45 m de largo, divididos por corredores de un metro de ancho, libres de vegetación. Esta estructura permite el acceso para realizar las funciones de limpieza y alimentación necesarias durante el proceso productivo.

Zona de bioseguridad: zona de recibo de primera instancia donde se proporcionará el material de dotación con el cual se evitará la posible contaminación.

Zona de reproducción de caracoles, cuarto frio: la fase de reproducción se desarrolla en el cuarto frio en un espacio de 15m x 10m..

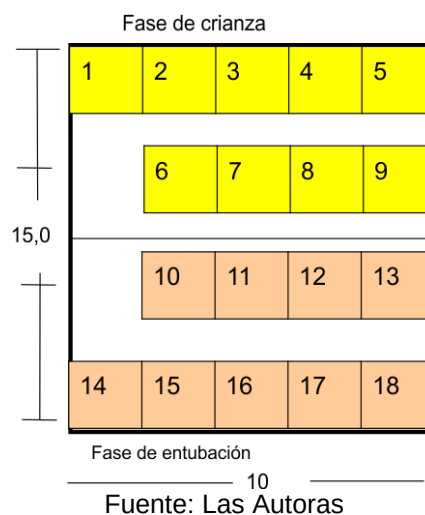
Figura 22. Invernadero Fase de Engorde.



Fuente: <http://elissehw.blogspot.com>

Zona Infantil y juvenil: las fases infantil y juvenil se desarrollarán en un área de 20m x 10m dentro del cuarto frío.

Zona de crianza e incubación: estas zonas contarán con una extensión de un área de 15m x 10m.



Área para el descargue de productos provenientes de zoocriaderos: en esta zona se controla los cambios bruscos de temperatura, garantizando que el procesamiento no cause un daño al producto final.

Área para la clasificación de caracoles y descarte de animales: en esta zona se realiza la clasificación previa de los caracoles por tamaño y peso, descartando todos aquellos que se encuentren en malas condiciones.

Área de sacrificio de animales: la infraestructura debe garantizar las condiciones básicas de higiene.

Área de separación de carne y subproducto de origen industrial: *la separación del caparazón deberá llevarse a cabo en condiciones básicas de higiene evitando cualquier contaminación del producto.*¹⁰⁹

Figura 23. Lavadero Área 6.



Fuente: www.scribd.com

Área de limpieza e inspección de las carnes: En esta zona se realiza la extracción del hepatopáncreas evitando la contaminación del producto.

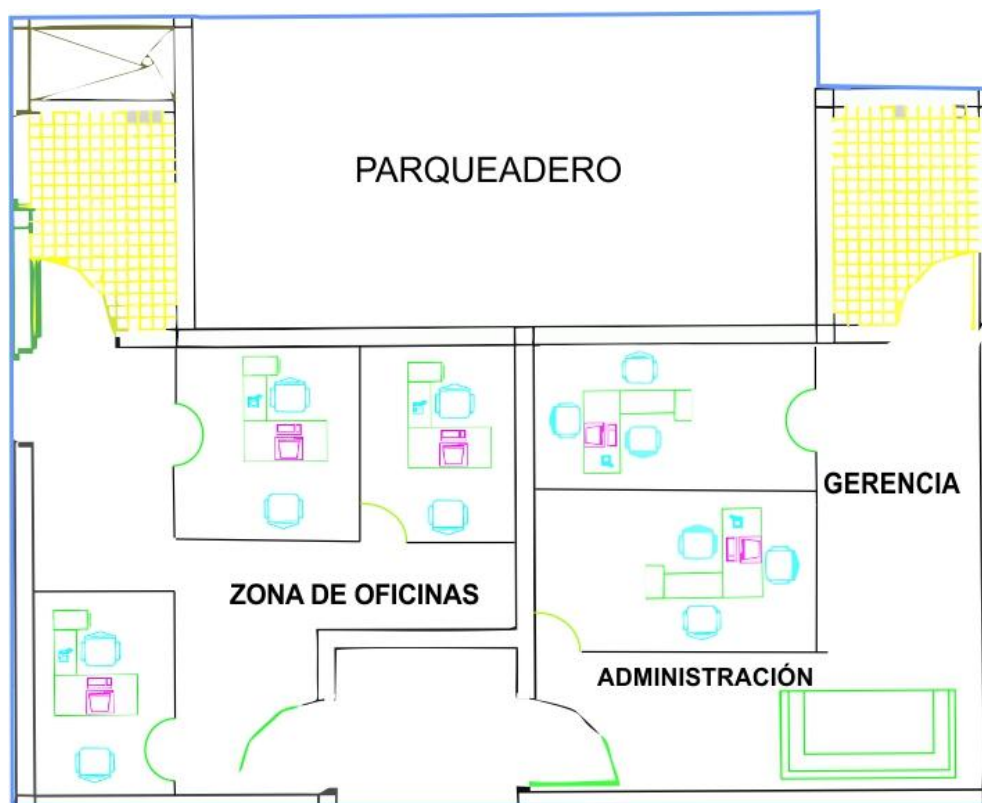
Área frigorífica de producto terminado: se construirá una cámara frigorífica de 25mtr², de los cuales 20 mtrs² serán destinados para el proceso de hibernación y reactivación, mientras los 5mtr² restantes se utilizarán para el almacenamiento de alimentos.

Área de envases primarios y secundarios: lugar donde se realizará el empaque y envasado de los caracoles listos para la venta.

¹⁰⁹ <https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?idFile=1794>

Área administrativa: finalmente se destinara 810mtrs2 para el sector de oficinas, en donde se desarrollaran las actividades administrativas y de operación para el funcionamiento de la empresa.

Figura 24. Plano A11.



Fuente: Las Autoras

Área de subproductos: *“deberá establecerse un área específica separada del área de procesamiento para el almacenamiento de subproductos de origen industrial, el cual debe reunir las condiciones locativas y básicas de higiene”*¹¹⁰.

7.9 PLAN OPERATIVO (Cronograma de actividades)

A continuación se especifican el orden de actividades que se deben realizar para la ejecución del presente plan de negocios que comprende desde la elaboración del anteproyecto hasta la inauguración de la planta productiva:

¹¹⁰ <https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?idFile=1794>

Tabla 68. Cronograma de Actividades.

ACTIVIDADES A REALIZAR	AÑO 2011						AÑO 2012							
	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FER	MAR	ABR	MAY	JUN	
Entrega y sustentación del anteproyecto	■													
Elaboración del Estudio de Factibilidad			■	■	■	■	■	■						
Conclusiones y recomendaciones				■		■		■						
Entrega del Trabajo							■							
Sustentación									■					
Constitución y legalización de la empresa									■	■	■	■		
Preparación y Limpieza del terreno											■	■		
Adecuación del suelos											■	■		
Compra de maquinaria y equipo.											■	■		
Instalación del invernadero												■	■	
Adecuación de infraestructura												■	■	
Entrega del local completo													■	
Contratación personal.													■	
Construcción de implementos (jaulas de cría, bebederos, comederos, entre otros.)													■	
Siembra e inicio del cultivo de vegetales (Bardana, girasol, orégano, entre otros.)												■	■	
Compra de materias primas (reproductores y alimento)													■	
Introducción de reproductores												■	■	

Fuente: Las Autoras.

7.10 LOCALIZACIÓN

Para determinar la ubicación donde se desarrollara el presente plan de negocios es necesario considerar principalmente factores climáticos, condiciones fisicoquímicas del suelo y disponibilidad de materia prima.

Con respecto a los factores climáticos, la temperatura óptima para la producción de caracoles se encuentra entre 14 y 24 °C; las temperaturas mayores de 30°C ocasionan la pérdida de humedad corporal de estos moluscos, mientras las temperaturas menores a 10° C ocasionan el proceso de hibernación en los caracoles, por debajo de los 0°C produce la muerte por congelación.

En lo que se refiere a las condiciones del suelo es necesario que cuente con ciertas características, las más importantes son: un PH superior al 7,5%, una proporción de porcentaje de arcilla menor al 25% y mantener las condiciones de humedad con una proporción de calcio y agua similar al hábitat de los caracoles, sin presentar estancamiento. Otro factor importante es la disponibilidad de materia prima dentro del área donde se ubicara la planta productiva, reduciendo costos de transporte y tiempo.

7.10.1 Macrolocalización.

La empresa Escargot-Col estará ubicada en el Municipio de Trujillo-Valle del Cauca, lugar donde se presentan las condiciones óptimas de humedad, temperatura, disponibilidad de agua y condiciones del suelo para la producción de caracoles.

El Municipio de Trujillo es uno de los más jóvenes del Valle del Cauca, cuenta con 82 años de creación. *“Geográficamente cuenta con una zona plana correspondiente al valle fértil del río Cauca y una zona montañosa enclavada en la vertiente oriental de la Cordillera Occidental, donde alcanza alturas mayores a los 3.000 metros sobre el nivel del mar. Cuenta con todos los pisos térmicos, desde el cálido hasta el páramo.”*¹¹¹

¹¹¹ <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/comunicacion/tesis81.pdf>

Mapa 3 .Ubicación geográfica del Municipio de Trujillo Valle.



Fuente: Wikipedia

El Municipio de Trujillo limita al norte con Bolívar, al oriente con el Rio Cauca, Andalucía y Bugalagrande. Al sur se encuentra el Municipio de Rio Frio y al occidente el Departamento de Choco. Trujillo cuenta con una extensión de 221kilometros cuadrados, la temperatura promedio es de 21°C, sus suelos son de vocación hortícola, la principal actividad económica de la región es la agricultura y explotación forestal.

Cuadro 18. Datos generales del Municipio de Trujillo Valle.

Año de fundación	1924
Población	18.344
Extensión	221 km2
Altitud	1,260m sobre el nivel del mar
Temperatura	21°C
Principales corregimientos	Andrinópolis, Dos Quebradas, Cerro Azul, Cristales, Huasanó y La Sonora.
Principales ríos	Cauca, Cáceres, Cuancua y Riofrío
Actividad económica	Agricultura y explotación forestal
Infraestructura Básica	Todos los servicios públicos, 6 colegios, 37 escuelas, sede del Seguro Social y hospital municipal

Fuente: Las Autoras.

A continuación se analizan las ciudades preseleccionadas, según sus características ambientales de temperatura, humedad y condiciones del suelo para la producción de caracoles terrestres. Igualmente se consideraron otros aspectos relevantes como la existencia de proveedores, infraestructura, disponibilidad del terreno y tasa de desempleo.

Cuadro 19. Macro-localización de la Planta de Producción Helicícola (análisis cualitativo).

MUNICIPIOS		TRUJILLO		SEVILLA		SAN PEDRO	
Factor Relevante	Valor	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
Temperatura y humedad	0,25	5	1,25	4	1	4	1
Proveedores	0,2	2	0,4	3	0,6	2	0,4
Condiciones del Suelos	0,1	5	0,5	4	0,4	3	0,3
Tasa de desempleo	0,1	4	0,4	3	0,3	3	0,3
Disponibilidad de Terreno	0,25	5	1,25	3	0,75	3	0,75
Infraestructura vial	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
TOTAL	1		4,1		3,35		3,05

Fuente: Las Autoras

De acuerdo al resultado arrojado por la matriz de selección, Trujillo Valle es el Municipio con la mayor puntuación, donde se presenta las mejores condiciones climáticas, de disponibilidad del terreno y características físicas del suelo. La instalación de una planta de producción Helicícola mejorara las condiciones de vida de los habitantes de este sector, generando empleos directos e indirectos, logrando mitigar la problemática de desempleo que se presenta particularmente en las zonas rurales.

7.10.2 Microlocalización.

Según la información suministrada por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi, el Municipio de Trujillo consta de nueve Corregimientos y 14 barrios de acuerdo a la zona urbana, suburbana y rural.

Se consideraron las características topográficas de las diferentes zonas del municipio para la ubicación de la planta de producción Helicícola. La región presenta moderadas pendientes, existen cinco tipos de suelos según la zona:

Zona Huasanó y Robledo.

- Climas: Todos los climas (frio y húmedo).
- Características físicas y bioquímicas: suelos rocosos con bajo contenido en materia orgánica (10-0,5% de carbono orgánico), bajos contenidos de fosforo, moderadamente ácidos, sin aluminio.
- Apto: se utiliza para cultivos limpios y continuos
- Nacimientos de agua: cuentan con seis nacimientos de agua que surten los acueductos y en los linderos con las Quebrada honda y el Rio Cáceres.

Zona centro.

- Clima: Medio húmedo
- Características físicas y bioquímicas: suelos con pendientes muy pronunciada, presenta erosión moderada o severa, se caracteriza por su alto contenido de materia orgánica (6% de carbono), son terrenos fuertemente ácidos con saturación de aluminio (30 a 60%) y bajo contenido de fosforo.
- Apto: Este tipo de terrenos son aptos para pastos, bosques y vegetación silvestre.

Zona occidente.

- Clima: Frio, húmedo y muy húmedo
- Características físicas y bioquímicas: se caracteriza por su alto contenido de materia orgánica (6% de carbono), son terrenos fuertemente ácidos con

saturación de aluminio (30 a 60%) y bajo contenido de fósforo (menos de 30 ppm).

Zona oriente.

Características físicas y bioquímicas: Suelo con alto grado de erosión causado por la tala acelerada de árboles, la producción indiscriminada agropecuaria y la siembra de pinos.

Se preseleccionaron las veredas Cascajal, Robledo que presentan las mejores condiciones físicas y bioquímicas para la producción de caracoles en la región se compararan las variables positivas y negativas de las distintas alternativas en relación a la disponibilidad de terreno con el que se cuenta en la zona suburbana en la finca Juan Bosco ubicada en la zona occidente.

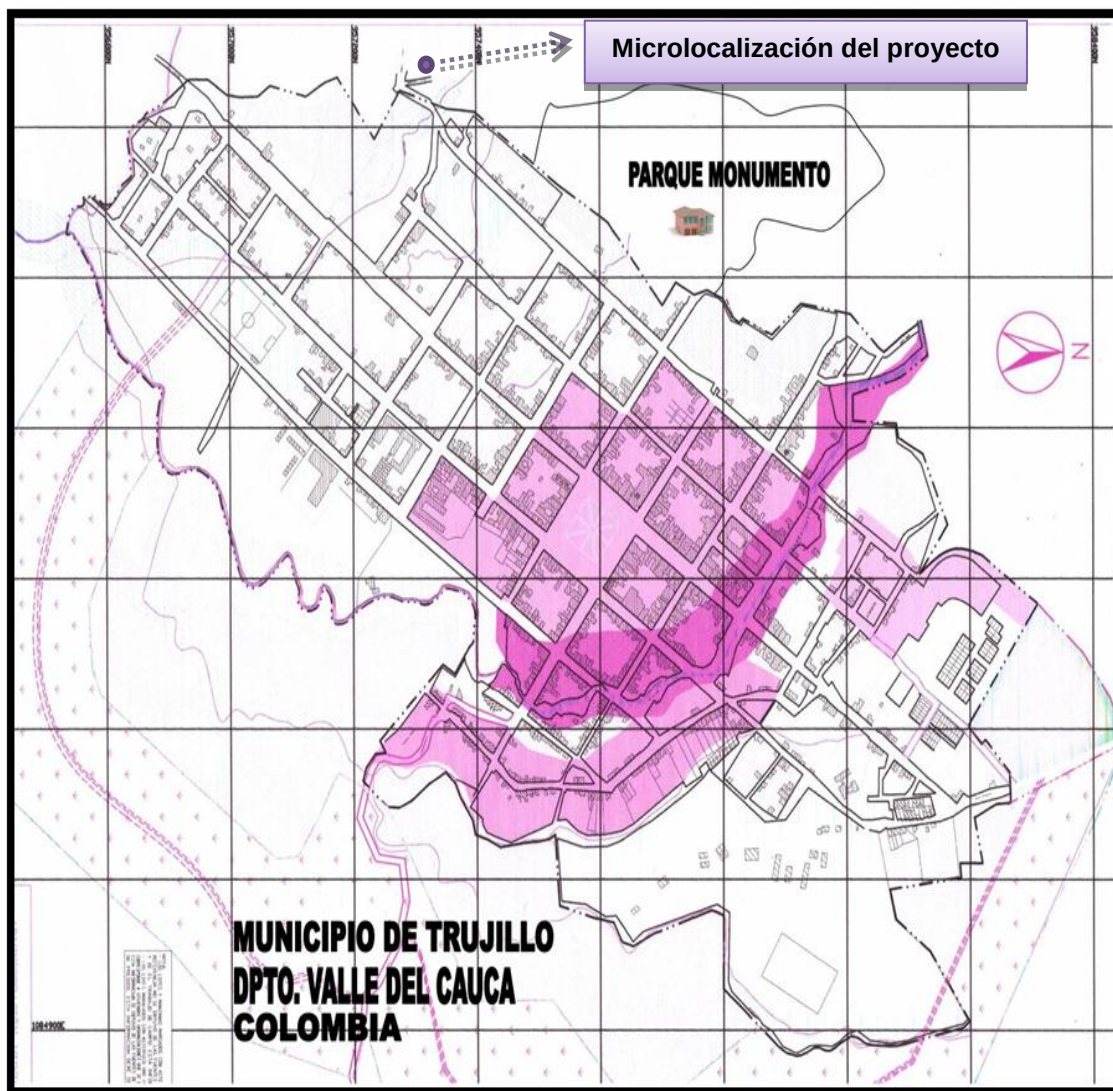
A continuación se analizarán la microlocalización para el análisis de la ubicación, los factores determinantes a examinar son las condiciones físicas y bioquímicas del terreno y la extensión del mismo. De igual manera se analizaron los costos de servicios públicos, disponibilidad de agua e infraestructura vial.

Cuadro 20. Microlocalización de la Planta Producción Helicícola (análisis cualitativo).

CORREGIMIENTOS		HUASANÓ		ROBLEDO		JUAN BOSCO	
vereda		Cascajal		Robledo			
Factor Relevante	Valor	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
Características del suelo	0,25	4	1	4	1	3	0,75
Disponibilidad del terreno	0,1	3	0,3	3	0,3	5	0,5
Costo de servicios públicos	0,1	2	0,2	3	0,3	3	0,3
Costo alquiler	0,25	3	0,75	2	0,5	5	1,25
Disponibilidad de agua	0,2	5	1	3	0,6	4	0,8
Infraestructura vial	0,1	3	0,3	3	0,3	5	0,5
TOTAL	1		3,5		3		4,1

Fuente: Las Autoras

Mapa 4. Mapa de Microlocalización.



Fuente: Alcaldía Municipal de Trujillo Valle.

Figura 25. Trujillo



Autoría: Alfredo Marín

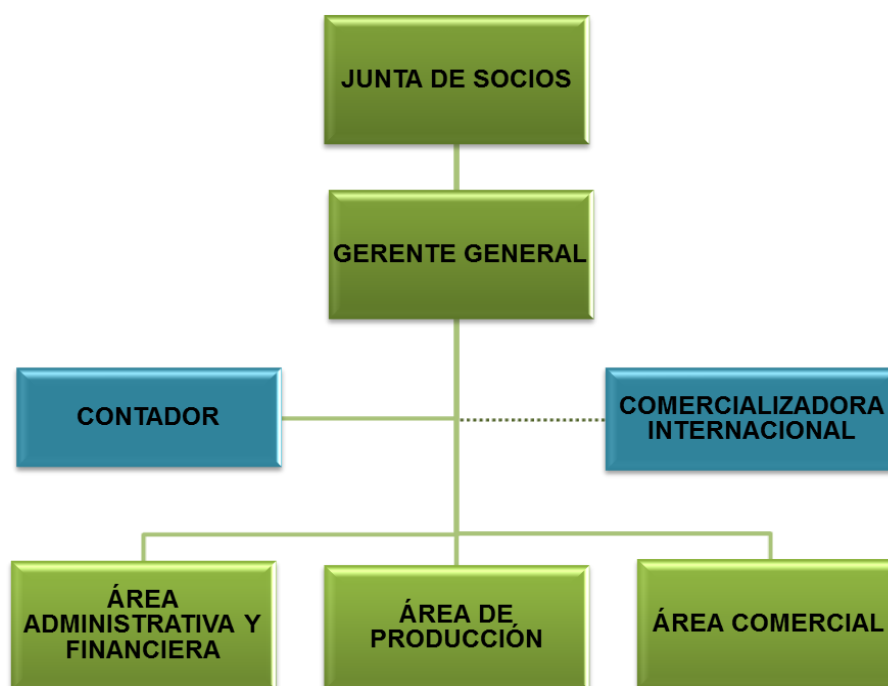
De acuerdo al análisis realizado mediante la matriz de ponderación, el mejor sitio para la ubicación del proyecto Helicicola es la finca Juan Bosco, ubicada a cinco minutos de la zona urbana. Los factores de relevancia con mayor peso en comparación a las otras alternativas son los siguientes: a) reducción de costos de arrendamiento, b) se dispone de un terreno de 2 hectáreas; c) reducción de costos de transporte y tiempo, lo cual permite un fácil acceso a los proveedores locales del perímetro urbano; d) reducción de gastos de servicios públicos porque se cuenta con un nacimiento de agua dentro del predio y la tarifa de energía es baja al catalogarse como rural, y e) por la cercanía con el centro poblado se facilita el acceso de operarios del Municipio.

8. ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

Para la realización del proyecto es fundamental definir la estructura organizacional más adecuada para su exitoso funcionamiento. A continuación se muestra su diseño, donde se definen las líneas de autoridad y canales de comunicación.

8.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (ORGANIGRAMA)

Figura 26. Organigrama de la Empresa.



Fuente: Las Autoras

A continuación se mencionara el manual de funciones para cada cargo descrito en la estructura organizacional definida para la empresa ESCARGOTCOL.

Tabla 69. Manual de Funciones del Gerente.

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	CODIGO: N10	VERSION: 1	
FECHA: 10 de diciembre del 2011		PAG : 1 DE 14	
MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES EMPRESA ESCARGOTCOL. S.A.S			
I. IDENTIFICACION			
AREA	GERENCIA		
CARGO	GERENTE GENERAL		
JEFE INMEDIATO	JUNTA DIRECTIVA		
II. PROPOSITO GENERAL			
Representante legal, administrativo y extrajudicial de la empresa productora de carne de caracol de Trujillo - Valle: Escargotcol.Ltda . Encargado de realizar la planeación, organizar, dirigir, controlar y coordinar todas las actividades relacionadas directamente con el manejo administrativo según las consideraciones determinadas dentro de la Junta Directiva.			
III.DESCRIPCION FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
1 acatamiento de las normas y reglamentos relacionados en los asuntos de su competencia. 2. Vigilar y coordinar el desarrollo de las estrategias establecidas para toda la organización. 3. Definir y planificar el desarrollo de las metas y objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo. Según los estipulado por la Junta Directiva. 4. Distribuir los recursos en todas las áreas y coordinar los equipos de trabajo. 5. Velar por los activos y buen crédito de la empresa. 6. Vigilar y coordinar las actividades que deben realizar las áreas conforme a la empresa. 7. Elaborar periódicamente un presupuesto para informar a la Junta Directiva y cuidar su manejo. 8. Participar en reuniones con la Asamblea General de accionistas. 9. Presentar anualmente un informe escrito sobre su gestión, conjuntamente con los datos financieros (balance general, estados de resultados y demás) dirigido a la junta directiva y la asamblea general de accionistas. 10. Dictar, efectuar y hacer cumplir los estatutos que rigen a las empresas en el sector Helicicola. Asimismo la normatividad prevista para el funcionamiento de la empresa. 11. Coordina y controla los aspectos contables y financieros.			
IV. REQUISITOS			
CONOCIMIENTOS BASICOS	- Sistemas informáticos. - Administración empresarial. - formulación e implementación de planes comerciales y de ventas, estrategias para ampliación de mercado - Desarrollo y relaciones Humanas. - Sistemas de Gestión de Calidad Competencias: - Liderazgo -Trabajo en equipo - Toma de decisiones		
EDUCACIÓN	Profesional en Administración De Empresas o Ingeniería Industrial		
EXPERIENCIA	Cinco (5) años de experiencia en cargos similares.		

Fuente: Las Autoras

Tabla 70. Manual de Funciones del Administrador.

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	CODIGO: N10	VERSION: 1	
FECHA: 10 de diciembre del 2011		PAG : 3 DE 14	
MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES EMPRESA ESCARGOTCOL. S.A.S			
I. IDENTIFICACION			
AREA	ADMINISTRATIVA		
CARGO	ADMINISTRADOR		
JEFE INMEDIATO	GERENTE GENERAL		
II. PROPOSITO GENERAL			
Realizar procesos de facturación, lectura, recuperación de cartera y actividades relacionadas con la liquidación salarial de los trabajadores. Desarrollar actividades de redacción, atención a particulares, brindar solución a la petición de quejas y reclamos que se presenta en la empresa y controla el área comercial.			
III.DESCRIPCION FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
1. Velar por el cumplimiento de los reglamentos relacionados con los asuntos de su competencia. 2. Organizar, dirigir y controlar lo pertinente a los ingresos por concepto de Ventas asimismo, los egresos por concepto de los pagos de las obligaciones contraídas, nomina, proveedores y contratistas. 3. Coordinar y controlar todo los documentos que soportan la contabilidad de la empresa como son: el registro contable, los boletines diarios de caja, componentes de ingreso y egreso, entre otros. 4. Vigilar por el correcto registro de las cuentas por cobrar y por pagar. 5. Coordinar y controlar el manejo de inventarios y registro en la empresa. 6. Velar por el trámite pertinente de las órdenes de pago correspondientes: pagos por obligaciones contraídas, proveedores y contratistas. 7. Controlar lo relacionado con el área comercial 8. Coordinar y controlar el proceso de transporte y logística. 9. Efectúa el proceso de selección de personal, así como la inducción adiestramiento y capacitación del personal contratado. 10. Desarrolla y ejecuta los contratos del personal de la empresa según las normas establecidas. 11. Planear y definir las metas de esta área.			
IV. REQUISITOS			
CONOCIMIENTOS BASICOS	-Manejo administrativo. - Procesos contables - Recursos humanos -Manejo de proveedores, inventarios, negociaciones y transporte y logística Competencias: - Liderazgo -Trabajo en equipo -Compromiso con la organización. - buena actitud y disposición.		
EDUCACIÓN	Título profesional: Administración De Empresas o Ingeniería Industrial		
EXPERIENCIA	Tres (3) años de experiencia en cargos similares.		

Fuente: Las Autoras

Tabla 71. Manual de Funciones del Jefe de Producción.

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	CODIGO: N10	VERSION: 1	
FECHA: 10 de diciembre del 2011		PAG : 5 DE 14	
MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES EMPRESA ESCARGOTCOL. S.A.S			
I. IDENTIFICACION			
AREA	PRODUCCIÓN		
CARGO	JEFE DE PRODUCCIÓN		
JEFE INMEDIATO	GERENTE GENERAL		
II. PROPOSITO GENERAL			
Coordina y supervisa las actividades dentro del proceso productivo acorde con los objetivos y el plan de producción, orientando en la resolución de problemas (cuello de botella) de manera eficaz, garantizando que el personal bajo su cargo se comprometa con sus funciones y la calidad.			
III.DESCRIPCION FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
1. Efectúa contactos con los proveedores, garantizando la adquisición de insumos requeridos para la producción de las plantas en el invernadero y la producción de caracoles. 2. Realiza la planificación y coordinación de todas las fases de producción que se desarrollan. 3. Registra las actividades de recolección y empaque. 4. Verifica y registra las cantidades, pesos, rótulos y calidad de los lotes. 5. Supervisa el trabajo del personal. 6. Vigila la entrada de las personas al invernadero. 7. Garantiza el uso razonable de los insumos y demás implementos. 8. Realiza las actividades de transporte del producto hacia el aeropuerto, en conjuntó con el administrador. 9. Recibir los inventariados y comprueba el buen estado de los insumos. 10. Realiza el control de calidad al producto terminado. 11. Coordinar e inspecciona el inventarios físicos de bodega. 12. Realiza las actividades de logística, junto con el administrador hasta que el producto llegue al intermediario. (la agencia aduanera). 13. Proporciona una ruta para el desarrollo del proceso optimizando tiempo y recursos. 14. Supervisa y controla, la entrega puntual del producto a los distribuidores. 15. Satisface las necesidades de transporte.			
IV. REQUISITOS			
CONOCIMIENTOS BASICOS	-Manejo de logística, inventario y productividad. - Gestión de la calidad -Conocimiento de salud ocupacional y seguridad industrial. - Conocimientos técnicos en el desarrollo de zoocriaderos (Helicicultura). Competencias: - Liderazgo -Trabajo en equipo -Compromiso con la organización.		
EDUCACIÓN	Título profesional: Profesional en el área de Ingeniería Industrial o producción.		
EXPERIENCIA	Dos (2) años de experiencia como jefe de producción.		

Fuente: Las Autoras.

Tabla 72. Manual de Funciones del Director Comercial.

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	CODIGO: N10	VERSION: 1	
FECHA: 10 de diciembre del 2011		PAG : 7 DE 14	
MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES EMPRESA ESCARGOTCOL. S.A.S			
I. IDENTIFICACION			
AREA	COMERCIAL		
CARGO	DIRECTOR COMERCIAL		
JEFE INMEDIATO	GERENTE GENERAL		
II. PROPOSITO GENERAL			
Determinar las actividades de marketing necesarias para lograr las metas establecidas por la empresa. Además de establecer el contacto efectivo con el cliente y con el personal, con el fin de realizar la venta, planear los alistamientos de los productos para su exportación.			
III.DESCRIPCION FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
1. Realiza el contacto con intermediarios por medio de llamadas telefónicas, correo electrónico y vistas empresariales. 2. Brinda información oportuna a los clientes y nuevos interesados, atendiendo sus inquietudes y necesidades respecto el producto. 3. Desarrolla estrategias innovadoras de promoción en conjunto con la agencia aduanera. 4. Brinda información precisa sobre las ventas realizadas al gerente general. 5. Identifica las razones que ocasiona el decrecimiento en las ventas del producto. 6. Desarrolla estrategias de venta y publicidad junto a la sociedad de intermediación aduanera. 7. Establece las políticas de precio y el mercado meta. 8. planea y define metas y estrategias para este departamento. 9. Brinda Información sobre las ventas al Departamento Administrativo y Financiero.			
IV. REQUISITOS			
CONOCIMIENTOS BASICOS	-Investigación de mercados - Estrategia de marketing -Estrategias de negociación y comunicación - Bilingüe Ingles/ Español Competencias: - Habilidad de negociación -Trabajo en equipo -Orientación al logro - Proactivo -Dinámico -Excelente relaciones interpersonales		
EDUCACIÓN	Título profesional: Profesional de mercadeo, publicidad, administración de empresas o relaciones internacionales.		
EXPERIENCIA	Tres (3) años de experiencia en gestión o dirección en el área comercial.		

Fuente: Las Autoras

Tabla 73. Manual de Funciones del Contador.

MANUAL DE FUNCIONES YCOMPETENCIAS	CODIGO: N10	VERSION: 1	
FECHA: 10 de diciembre del 2011	PAG : 9 DE 14		
MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES EMPRESA ESCARGOTCOL. S.A.S			
I. IDENTIFICACION			
AREA	FINANCIERA		
CARGO	CONTADOR		
JEFE INMEDIATO	GERENTE GENERAL		
II. PROPOSITO GENERAL			
Examinar la información que contienen los documentos contables, verificar su exactitud, garantizando que los estados financieros sean confiables y oportunos.			
III.DESCRIPCION FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
1. Cancelar los impuestos y trámites legales. 2. Realizar proyecciones y comparaciones de periodos anteriores. 3. Realizar todas las actividades contables y financieras de la empresa. 4. Brindar asesorías respecto a las actividades económicas. 5. Presentar la documentación contable pertinente. 6. Llevar los libros de contabilidad. 7. Mantener actualizando el archivo contable 8. Elaborar los estados financieros y de balance con sus correspondientes anexos. 9. Registrar los activos periódicamente y realizar constataciones de la existencia de los mismos. 10. Vigilar el uso correcto y conservación de los elementos de su cargo. 11. Realizar mensualmente declaraciones de impuestos: retención en la fuente, retención del IVA con su respectiva información en el respaldo.			
IV. REQUISITOS			
CONOCIMIENTOS BASICOS	- Sistemas informáticos. -Elaboración de declaraciones de impuestos -Elaboración y análisis de informes financieros y contables. - Manejo de paquetes contables Competencias: - Ordenado y sistemático - Proactivo -Integridad -Conciencia organizacional		
EDUCACIÓN	Título profesional: Contador		
EXPERIENCIA	Tres (3) años de experiencia, deseable experiencia en comercio exterior.		

Fuente: Las Autoras.

Tabla 74. Manual de Funciones de los Operarios.

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	CODIGO: N10	VERSION: 1	
FECHA: 10 de diciembre del 2011		PAG : 11 DE 14	
MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES EMPRESA ESCARGOTCOL. S.A.S			
I. IDENTIFICACION			
AREA	OPERATIVA – PRODUCCIÓN		
CARGO	OPERARIO DE PLANTA DE PRODUCCIÓN HELICICOLA		
JEFE INMEDIATO	GERENTE GENERAL		
II. PROPOSITO GENERAL			
Realizar las actividades necesarias para la operación, mantenimiento y correcto funcionamiento de la planta Helicicola, según la normatividad estipulada para el desarrollo del proceso de producción y las normas de calidad.			
III.DESCRIPCION FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
1. Realizar la operación de mantenimiento, limpieza al sistema de producción donde se desarrollan las fases. 2. Responder por el buen estado de la maquinaria, equipo y herramientas que se encuentren bajo su custodia. 3. Acudir a las capacitaciones y conferencias que se realizan en la empresa para los empleados, con el objeto de mejorar las funciones desempeñadas en la empresa. 4. Cumplir con la normatividad legal que rige el proceso de producción. 5. Vigilar la alimentación y limpieza dentro de los zoocriaderos. 6. Informar cualquier anomalía que se presente dentro de la planta de producción. 7. Realizar la siembra y riego de las plantaciones dentro del invernadero. 8. Realizar los procesos de medición y lectura asignadas. 9. Utilizar los implementos de dotación dentro del área de producción. 10. Realizar las solicitudes de compra con tiempo anticipado. 11. Llevar un registro diario de control de consumo de productos. 12. Llevar un registro de mortandad de los caracoles. 13. todas las demás funciones asignadas por el gerente			
IV. REQUISITOS			
CONOCIMIENTOS BASICOS	- Normas de higiene, limpieza y sanidad -Ajuste de equipos de producción. - Manejo de residuo solidos - Conocimientos básico de office -Manejo de herramientas manuales Competencias: - Proactivo - Dinámico -dispuestos a aprender -Conciencia organizacional		
EDUCACIÓN	Bachiller		
EXPERIENCIA	La experiencia no es indispensable		

Fuente: Las Autoras

Tabla 75. Manual de Funciones de los Operarios.

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	CODIGO: N10	VERSION: 1	
FECHA: 10 de diciembre del 2011		PAG : 13 DE 14	
MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES EMPRESA ESCARGOTCOL. S.A.S			
I. IDENTIFICACION			
AREA	OPERATIVA – PRODUCCIÓN		
CARGO	OPERARIO DE OBRA DE MANO		
JEFE INMEDIATO	GERENTE GENERAL		
II. PROPOSITO GENERAL			
Cumplir a cabalidad las labores encomendadas por el jefe de producción, con el fin de sacar un producto de calidad y volumen de acuerdo a la normatividad requerida para su comercialización.			
III.DESCRIPCION FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES			
1. Acudir a las capacitaciones y conferencias que se realizan en la empresa para los empleados, con el objeto de mejorar las funciones desempeñadas en la empresa. 2. Cumplir con la normatividad de control de calidad que rige el proceso de embalaje. 3. Vigilar el buen estado de los caracoles para el consumo. 4. Desarrollar según la normatividad el sacrificio y el proceso de transformación y procesamiento 5. Realizar el proceso de medición, empaque, sellado y etiquetado 6. Informar cualquier anomalía que se presente dentro de la planta de producción. 7. controlar la temperatura de almacenamiento para producto terminado 8. Realizar los procesos de medición y lectura asignadas. 9. Utilizar los implementos de dotación dentro del área de producción. 11 llevar un registro diario de control de productos terminados. 12 llevar un registro de pérdida por mortandad y caracoles no aptos. 13 todas las demás funciones asignadas por el gerente			
IV. REQUISITOS			
CONOCIMIENTOS BASICOS	- Normas de higiene, limpieza y sanidad -Ajuste de equipos de producción. - Manejo de residuo solidos - Conocimientos básico de office - Control de calidad - Manejo de herramientas manuales Competencias: - Proactivo - Dinámico -dispuestos a aprender -Conciencia organizacional		
EDUCACIÓN	Aprendiz del Sena de gestión de la calidad, producción, o afines.		
EXPERIENCIA	La experiencia de un (1) año en labores relacionadas con empaque, sellado, etiquetado y control de calidad		

Fuente: Las Autoras

8.2 MISIÓN y VISIÓN

A continuación se mencionan la Misión y Visión de la empresa ESCARGOTCOL. SAS:

Misión

ESCARGOTCOL. SAS. Es una empresa que tiene la misión de producir y comercializar Caracoles Precocidos Congelados con la finalidad de obtener un producto ecológico, de buen sabor, calidad y precio. Actuando con responsabilidad social y fomentando las buenas prácticas agrícolas y procesos de calidad, con el fin de brindar un producto nutritivo y saludable para la satisfacción total de nuestros clientes.

Visión

Ser reconocida como una de las principales empresas productoras y comercializadoras de Caracoles Precocidos Congelados en el mercado Nacional e Internacional con productos ecológicos de buen sabor que proporcionan una satisfacción total a nuestros consumidores finales.

8.3 ANÁLISIS DOFA

A continuación se presentan las posibles fortalezas, amenazas, oportunidades y debilidades de ESCARGOTCOL. SAS:

Tabla 76. Análisis Dofa de la Empresa ESCARGOTCOL. SAS

ESCARGOTCOL. S.A.S	Fortalezas	Debilidades
	•Rentabilidad alta •Propiedades nutritivas de la carne caracol frente a otras carnes. •Adaptación del caracol a las condiciones climatológicas que se presenta en la región •Altas tasas de reproducción y crecimiento del caracol •Facilidad para sacar diversos productos del caracol. •Rápido desarrollo de la industria •Poca complejidad estructural que facilita un funcionamiento rápido de operación. •Requerimientos delimitados de inversión •Estructura organizativa básica que genera mayor flexibilidad y adaptación a los cambios. •Apoyo tecnológico y técnico por gremios y asociaciones del sector. •Producción permanente	•Se requiere de una alta inversión inicialmente •Pocos profesionales especializados en la Helicicultura a nivel Nacional. •Falta de integración asociativa •Mano de obra poco capacitada en el manejo de cría de caracoles. •Dependencia de las agencias aduaneras para la comercialización del producto.
Oportunidades	Estrategia (FO)	
•Alta demanda insatisfecha en el mercado francés • Condiciones climáticas Favorables •Adecuada infraestructura de transporte •Existencia de proveedores en todas las regiones del país. •Existencia de medidas de apoyo y fomento para la creación de empresa •Apoyo a nivel regional de la Alcaldía Municipal para el desarrollo de proyectos que fomenten la producción para el autoconsumo. •Reconocimiento mundial de estabilidad política y económica del país •El Estado controla la actividad Helicícola a través de normas legales que se vigilan para su cumplimiento. •Temporada de escasez del producto por parte de Países que cuentan con un clima estacional, los cuales exportan su producto al	1. Aprovechar las oportunidades y fortalezas para dar a conocer la empresa a través de una producción continua, que garantice cumplimiento, además de ofrecer un producto saludable y de excelente calidad. 2. Crear una imagen positiva de la empresa a nivel nacional e internacional. 3. Implementar perennemente avances tecnológicos en los procesos de producción. 4. Desarrollar una estrategia de espacio en el mercado internacional para el crecimiento de la empresa. 5. Promover el consumo y producción de caracol en el municipio de Trujillo.	

Tabla 76. (Continuación).

mercado Francés. •Existencia del marco legal para la realización de este proyecto. •Poca oferta a nivel Nacional básicamente por ser un producto nuevo o por falta de información, y los pocos productores existentes la ejercen de manera informal, además de no cumplir con la normatividad legal y sanitaria exigida interna y externamente. •Precios sostenidos y crecientes •Acuerdos comerciales favorables entre Colombia y la Unión Europea. •Posibilidades de acceder a fondos de financiación. •Beneficio arancelario del 0% para ingresar caracoles excepto los del mar al mercado europeo.	6. Aprovechar sus bondades nutritivas para promocionar el producto. 7. Aprovechar la viabilidad del proyecto para lograr apalancamiento financiero para el desarrollo del proyecto.	Estrategia (DO) •Capacitar al personal de la empresa a través de alianzas con el SENA, para obtener el 100% de calidad en todos los procesos productivos de la organización. • Buscar financiación para el proyecto a través de entidades como ONG y entidades de segundo piso. • Buscar alternativas diferentes de comercialización con el fin de reducir el canal de comercialización a través de clientes directos.
Amenazas	Estrategia (FA)	Estrategia (DA)
•Disponibilidad de servicios satelital baja en la zona rural •la falta de centros de formación que brinden una formación técnica en los procesos tecnológicos y productivos de la Helicicultura en el país. •Baja aglomeración de gremios en el sector •Aparición de plagas o enfermedades propias del caracol. •Inflación. Precios de insumos inestables. •Desconfianza por los Países Europeos hacia los productos importados de Colombia.	• Aprovechar el clima que se presenta nivel regional para el cultivo de caracoles y de esta manera producir un producto de excelente calidad con personal capacitado y comprometido. •Aprovechar la existencia de toda la normatividad legal existente que avala esta actividad, además de los acuerdos comerciales existentes entre los dos Países, para asegurar la venta hacia el mercado francés. • Desarrollar una estructura para de los procesos productivos menos vulnerables a plagas y enfermedades. •Mantener elevados estándares de calidad para generar preferencia y calidad por parte del mercado europeo.	-Buscar insumos agros biológicos que eviten la aparición de plagas, que puedan dañar el producto, lo mencionado con el objetivo de que la carne de caracol llegue en óptimas condiciones hasta el consumidor final. -Buscar acuerdos firmes con los proveedores.

Fuente: Las Autoras.

9. COSTOS ADMINISTRATIVOS

La determinación de los costos administrativos es fundamental para la realización del proyecto, debido a que se incluye el salario con prestaciones de ley del personal de la empresa, los costos de puesta en marcha, con su principal rubros y por último los gastos anuales de administración.

9.1 GASTOS DE PERSONAL

En los gastos de personal se toma en cuenta el salario del gerente, administrador, jefe de producción, contador y director comercial, con las correspondientes prestaciones de ley para el año 2012, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 77. Gastos de Personal.

APORTES	%	GERENTE	ADMINISTRADOR	JEFE DE PRODUCCION	CONTADOR	DIRECTOR COMERCIAL	TOTAL
Salario Mensual		5.000.000	2.500.000	2.200.000	2.500.000	2.800.000	
Auxilio de Transporte		63.600	63600	63600	63600	63600	
Sub - Total Mensual		5.063.600	2.563.600	2.263.600	2.563.600	2.863.600	15.318.000
PRESTACIONES SOCIALES							
Cesantías	8,33%	416.500	208.250	183.260	208.250	233.240	
Intereses de Cesantías	1%	50.000	25.000	22.000	25.000	28.000	
Prima de Servicios	8,33%	416.500	208.250	183.260	208.250	233.240	
Vacaciones	4,167%	208.350	104.175	91.674	104.175	116.676	
Sub Total		1.091.350	545.675	480.194	545.675	611.156	3.274.050
PARAFISCALES	9%	450.000	225.000	198.000	225.000	252.000	1.350.000
S.S A CARGO DEL EMPLEADOR							
Salud	8,5%	425.000	212.500	187.000	212.500	238.000	
Pensión	12%	600.000	300.000	264.000	300.000	336.000	
A.R.P	0,522%	26.100	13.050	11.484	13.050	14.616	
Sub - Total		1.051.100	525.550	462.484	525.550	588.616	3.153.300
TOTAL MES		7.656.050	3.859.825	3.404.278	3.859.825	4.315.372	23.095.350
TOTAL AÑO		91.872.600	46.317.900	40.851.336	46.317.900	51.784.464	277.144.200

Fuente: Las Autoras.

Para la Proyección de los gastos de personal se calcula tomando como base el índice de crecimiento del S.M.L.V. y datos respectivos de “inflación de 3.15%”¹¹² explicado anteriormente en la proyección de mano de obra directa.

Tabla 78. Proyección Gastos Personal

AÑO	VALOR \$
1	277.144.200
2	286.012.814
3	296.023.263
4	307.272.147
5	318.948.488

Fuente: Las Autoras

9.2 GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

Los gastos de puesta en marcha necesarios conforme a los requisitos legales y tributarios para el funcionamiento de la planta de producción Helicicola se ilustran en la siguiente tabla:

Tabla 79. Costos de Puesta en Marcha Cifra en Pesos.

DESCRIPCION	COSTO
Registro de industria y comercio	700.000
Verificar el uso del suelo	80.000
Formulario Rut de la DIAN, asignación del número de identificación tributaria NIT.	Sin costo
Matricula mercantil	750.000
Bombero certificado de seguridad industrial	60.000
Registro sanitario (ICA)	18.000
Registro Invima	2.695.000
Escritura de constitución	600.000
certificado de calidad	1.200.000
Registro único tributario	25.740
Certificado de autorización (S.A.A)	150.000
Reconocimiento de contenido y firma de notaria	30.000
Licencia ambiental (CAR)	95000
TOTAL	6.403.740

Fuente: Las Autoras.

¹¹² <http://www.vanguardia.com/actualidad/colombia/130189-inflacion-entre-enero-y-octubre-de-2011-fue-de-315>

En la tabla anterior muestra todos los documentos legales para el funcionamiento del proyecto, según la característica de estos hay algunos que deben diligenciarse cada tres meses, como es el caso del Certificado Zoosanitario del ICA, mientras otros deben renovarse anualmente, por esta razón se realizara una proyección de estos precios según la tasa de inflación proyectada del 3,15% por el DANE.¹¹³

Tabla 80. Proyección Precios.

Descripción	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Registro de Industria y Comercio	700.000	722.400	747.684	776.096	805.588
Registro Mercantil	750.000	774.000	801.090	831.531	863.130
Bomberos certificado de seguridad industrial	60.000	61.920	64.087	66.523	69.050
Certificado Zoosanitario del ICA	380.000	392.160	405.886	421.309	437.319
Registro Único Tributario	25.750	26.574	27.504	28.549	29.634
Registro Sanitario	18.000	18.576	19.226	19.957	20.715
Total	1.933.750	1.995.630	2.065.477	2.143.965	2.225.436

Fuente: Las Autoras.

9.3 GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACIÓN

En la tabla que se presenta a continuación se muestran los Gastos de Administración proyectado anualmente según la tasa de inflación proyectada y estipulada por el Banco de la Republica.

¹¹³ <http://www.vanguardia.com/actualidad/colombia/130189-inflacion-entre-enero-y-octubre-de-2011-fue-de-315>

Tabla 81. Gastos de Administración.

DEPÓSITO DE MATERIAL DE LIMPIEZA							
Descripción	Cantidad	Valor unidad	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Jabón líquido para Lava Manos	6	4.000	24.000	24.696	25.536	26.429	27.302
Papel Higiénico (x 8)	12	10.000	120.000	123.480	127.678	132.147	136.508
Recogedor	3	3.000	9.000	9.261	9.576	9.911	10.238
Balde	2	5.000	10.000	10.290	10.640	11.012	11.376
Trapeador	3	5.000	15.000	15.435	15.960	16.518	17.063
Escobas	3	4.000	12.000	12.348	12.768	13.215	13.651
Detergente(x bolsa de 1 Kg)	1	7.500	7.500	7.718	7.980	8.259	8.532
Jabón en Barra (x bolsa de 4)	2	3.000	6.000	6.174	6.384	6.607	6.825
servicios públicos			6.600.000	6.791.400	7.022.308	7.268.088	7.507.935
Total			6.803.500	7.000.802	7.238.829	7.492.188	7.739.430

Fuente: Las Autora.

Tabla 82. Gastos de Administración.

PAPELERIA Y ACCESORIOS DE OFICINA							
Artículo	Cantidad	Valor unidad	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Resmas de Papel (x 500)	6	9.300	55.800	57.418	59.370	61.448	63.476
Caja de Lapicero (x 50)	2	6.000	12.000	12.348	12.768	13.215	13.651
Sellos	2	3.000	6.000	6.174	6.384	6.607	6.825
Tinta para Sellos	6	2.000	12.000	12.348	12.768	13.215	13.651
Caja de Resaltadores	1	9.000	9.000	9.261	9.576	9.911	10.238
Cosedora	3	7.500	22.500	23.153	23.940	24.778	25.595
Perforadora	3	6.000	18.000	18.522	19.152	19.822	20.476
Extintor	2	150.000	300.000	308.700	319.196	330.368	341.270
Recarga de extintores	2	30.000	60.000	61.740	63.839	66.074	68.254
Botiquín Primeros Auxilios	1	50.000	50.000	51.450	53.199	55.061	56.878
Teléfono	2	20.000	40.000	41.160	42.559	44.049	45.503
Total			585.300	602.274	622.751	644.547	665.817

Fuente: Las Autora.

10. ASPECTOS LEGALES Y JURÍDICOS

Razón social y tipo de sociedad: ESCARGOTCOL. SAS. Es una empresa de constitución jurídica, conformada por dos propietarias, con el propósito de cumplir las actividades bajo denominación objetiva de “ESCARGOTCOL” a la que se le adicionarán las palabras “Sociedad por Acciones Simplificadas” o su correspondiente abreviatura SAS.

Figura 27. ESCARGOTCOL.S.A.S



El nombre de la empresa, o la denominación se seleccionó tomando en cuenta que fuera un nombre único, diferente al de las otras entidades preexistentes para no generar confusión. Además de sus beneficios y ventajas mencionadas a continuación:

- Es posible fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad.
- El proceso de constitución y reforma es más fácil y eficiente.
- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, sin requerir la estructura de una sociedad anónima.
- Es posible crear diversas clases y series de acciones.

- Es un buen vehículo de negocios que facilita el desarrollo de inversiones extranjeras.
- No se requiere establecer una duración determinada para la SAS.
- El objeto social puede ser indeterminado.
- El pago del capital puede diferirse hasta por dos años.
- Se permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto lícito.
- Por regla general no se exige revisor fiscal.
- Se establecen disposiciones que facilitan la operación y administración de las SAS.
- Mayor flexibilidad en la regulación de los Derechos patrimoniales y políticos de los accionistas en las SAS.
- Se establece un mayor tiempo para enervar la causal de disolución por pérdidas
- El trámite de liquidación de la SAS es más ágil.
- Mayor agilidad para la resolución de conflictos en las SAS.
- Se consagra un reproche expreso a conductas abusivas por parte de los socios de la SAS.

Para constituir una SAS se deben realizar las siguientes tres fases:

1. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento privado debe contener, al menos, la siguiente información de la sociedad:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los Accionistas.
 - Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada", o de las letras S.A.S.
 - El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
 - El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
 - La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse al menos un representante legal.
2. Las personas que suscriben el documento de constitución deberán autenticar sus firmas antes que éste sea inscrito en el registro mercantil. Esta autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado, en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.
 3. El documento privado debe ser inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro Único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y se lleva a cabo el pago de lo atinente a matrícula mercantil, impuesto de registro y derechos de inscripción.

NOTA: Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, como es el caso de los inmuebles, la

constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera (mediante escritura pública) e inscribirse también en los registros correspondientes¹¹⁴.

Proceso de Constitución de la Empresa.

- Elaboración de la minuta (si es realizada por un contador público no tiene ningún costo)
- Certificado de homonimia (el nombre de la empresa no puede estar registrada en ninguna cámara de comercio del país)
- Realizar los trámites en la notaría pública para la obtención de la escritura pública.
- Realizar los procedimientos ante la cámara de comercio para obtener la expedición del registro mercantil y la representación legal.
- Ejecutar los trámites ante la DIAN para la expedición del NIT y el RUT
- Realizar los trámites para cumplir con los requisitos obligatorios en las respectivas dependencias de la alcaldía para adquirir la documentación acerca de Industria y Comercio, Avisos y Tableros, Uso de Suelos.
- Tramitar el certificado de seguridad.
- Diligenciar el Certificado de no usuario de Música en la Oficina de SAYCO y ACINPRO.

¹¹⁴ www.mincomercio.gov.co

- Tramitar la expedición del certificado de seguridad.
- Realizar la Inscripción ante el Seguro Social y la EPS escogida.
- Realizar la afiliación en la caja de compensación familiar para efectuar los aportes parafiscales.
- Afiliación con la administradora de riesgos profesionales ARP.
- Realizar una cuenta corriente de la empresa.¹¹⁵

Requisitos legales.

- Certificado de suelos, es un documento el cual determina el uso del suelo para determinado inmueble.
 - Licencia sanitaria expedida por los bomberos.
 - Efectuar el registro de Invima en caso de que la empresa vaya a manipular alimentos.
 - Obtención de licencia ambiental, este documento es expedido por una dependencia gubernamental encargada de vigilar los aspectos ecológicos, en Colombia es emitida por la secretaría de recursos naturales y ambiente, presentando la siguiente documentación:
1. Realizar la solicitud (forma deca-006) presentada por el proponente, en papel blanco tamaño oficio.

¹¹⁵ www.crearempresa.com.co

2. Diligenciar la Ficha de registro ambiental (forma deca 004), junto con la firma del proponente.
3. Presentación del proyecto de 2 a 5 páginas.
4. Documento de constitución de sociedad.
5. Título de propiedad o arrendamiento del lugar donde se va a desarrollar el proyecto, debidamente timbrado y registrado.
6. Constancia emitida por la unidad ambiental municipal o por el alcalde del lugar donde estará ubicado el proyecto, para la constancia del inicio de operaciones y etapa de ejecución actual.
7. Todos los documentos deberán presentarse autenticados. La licencia ambiental se obtiene sin costo alguno para la empresa en un plazo de resolución de la misma de un mes.

10.1 CONTRATACIÓN

Para la contratación del personal de ESCARGOTCOL. SAS. Se escogerán aquellas personas que más se ajusten al perfil requerido por la empresa para su óptimo funcionamiento. A continuación se menciona el proceso:

- **Selección de Personal.**

El proceso de captación del Personal de ESCARGOTCOL. SAS. Es una función propia del Área Administrativa, quien realizará la selección y las investigaciones pertinentes del personal más apropiado para la empresa.

Paso 1. Recepción preliminar de candidatos (solicitudes).

La empresa Escargotcol. Sas. Después de realizar la divulgación de los puestos vacantes a través de los diferentes medios de comunicación de la comunidad, la empresa recibirá las correspondientes hojas de vida o solicitudes de empleo (la empresa, puede también recibir de parte de candidatos interesados solicitudes que de ser interesantes, se archivan para casos de requerimientos posteriores). De todas las solicitudes disponibles la empresa hace una preselección basada en los requerimientos del cargo (descripción y análisis del cargo y la necesidad puntual que se pretenda llenar).

Paso 2. Entrevista de clasificación.

Los candidatos preseleccionados del reclutamiento son entrevistados para comprobar si cumplen los requisitos y calificaciones anunciadas. Esta entrevista es rápida y superficial y sirve para separar los candidatos que seguirán el proceso de verificación de los que no satisfacen las condiciones deseadas.

Paso 3. Aplicación de pruebas de idoneidad.

Para la aplicación de las pruebas de idoneidad, se escogerá la que mas se adecue al puesto vacante.

- **Pruebas de conocimiento o de capacidad:** son instrumentos para evaluar con objetividad los conocimientos y habilidades adquiridos mediante estudio, la práctica o el ejercicio.
- **Pruebas psicométricas:** son pruebas que se aplican a las personas para apreciar su desarrollo mental, sus aptitudes, habilidades, etc. Se utilizan para conocer mejor a las personas con miras a tomar la decisión de admisión orientación profesional, diagnóstico de personalidad, etc.
- **Pruebas de personalidad:** sirven para analizar los diversos rasgos de la personalidad, sean determinados por el carácter o por el temperamento.

- **Técnicas de simulación:** tratan de pasar del tratamiento individual y aislado al tratamiento en grupo, y del método exclusivamente verbal o de ejecución a la acción social.

Paso 4. Entrevista de selección.

Después de validar las pruebas presentadas por los candidatos, la empresa ESCARGOTCOL. SAS. Convoca nuevamente a entrevistas. Esta entrevista es de profundidad, y pretende identificar si el candidato puede desempeñar el puesto, compara con respecto a otras personas que han solicitado el puesto. Estas entrevistas son guiadas por los ejecutivos implicados en el área donde se requiere llenar la vacante.

Paso 5. Verificación de datos y referencias.

Se pretende con la confirmación de referencias personales y laborales conocer ¿Qué tipo de persona es el solicitante?, ¿Qué tan confiable es la información suministrada por el solicitante? , ¿Cuál ha sido su desempeño y comportamiento?, etc.

Paso 6. Entrevista con el superior inmediato y/o el gerente de área.

El candidato pasa a entrevista final con el gerente y jefe de área donde se solicite la vacante, porque son los que tienen la responsabilidad de decidir respecto a la contratación del nuevo empleado, es fundamental que el candidato sea reconocido para evaluar finalmente su idoneidad y competencia para ejecutar el cargo.

Paso 7. Examen médico.

En esta etapa el candidato se realizara los exámenes médicos pertinentes de acuerdo a la ley, para poder pasar a la siguiente etapa.

Paso 8. Descripción realista del puesto.

Poner en contacto al candidato con el entorno que rodeará el cargo que puede llegar a desempeñar, para despejar cualquier expectativa equivocada que pueda llegar a formarse, y a su vez para que se forme una imagen real de sus funciones.

Paso 9. Decisión de contratar.

En esta etapa final la empresa Escargotcol. Sas. Tomará la decisión final de contratar al nuevo candidato solo si se ajusta al perfil requerido para el cargo¹¹⁶.

Paso 10. Tipo de contrato.

Todos los colaboradores de ESCARGOTCOL. SAS. Tendrán derecho a todas las condiciones y prestaciones de ley establecidas en el Código Sustantivo de Trabajo Colombiano y a su vez tendrán la obligación de dar cumplimiento a los deberes establecidos en el mismo. Contarán con un contrato a término indefinido (art 47 CST), con dos meses de prueba de acuerdo a lo estipulado en el art 78 del CST.

Paso 11.Inducción.

ESCARGOT.COL. SAS. Contará con descripciones de puestos detallados, de manera que se le dará a conocer a cada colaborador la misión, visión, objetivos y maniobras de la empresa para identificar al colaborador con su puesto de trabajo y el equipo.

¹¹⁶ <http://www.monografias.com/trabajos69/reclutamiento-seleccion-personal/reclutamiento-seleccion-personal2.shtml>

11. ASPECTOS AMBIENTALES

La helicultura y especialmente el proceso de cultivo y producción de caracoles, realizado por ESCARGOTCOL. SAS deteriora mínimamente el medio ambiente en la región donde se lleva a cabo, debido a que es un proceso natural, sin inclusión de maquinarias y solamente se realiza un control de plagas que podrían depredar a los caracoles, como babosas o arañas; pero este se realiza de manera orgánica controlada sin elementos químicos, abonos o plaguicidas nocivos para la tierra, las plantas o los animales. Es notable constatar que las excretas de estos crustáceos son altamente beneficiosas para la tierra por su alto contenido de calcio. En todo caso, sí es recomendable una certificación ambiental. Otro aspecto es lo relacionado con los residuos sólidos orgánicos que son utilizados para alimentar a los crustáceos. Esta es una característica de inmenso beneficio para la región pues genera ingresos en la comunidad y se provee de una posibilidad de mejora ambiental.

Tabla 83. Gastos Ambientales.

DESCRIPCIÓN	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Registro Invima	2.695.000	2.773.155	2.867.442	2.967.803	3.065.740
Certificado de Calidad	1.200.000	1.234.800	1.276.783	1.321.471	1.365.079
TOTAL	3.895.000	4.007.955	4.144.225	4.289.273	4.430.819

Fuente: Las Autoras

12. MODULO FINANCIERO

En este componente se analiza las variables económicas que intervienen para el funcionamiento del plan de negocios identificando la necesidad de inversión, capital de trabajo, ingresos, egresos y la utilidad final del proyecto, de esta forma se conocerá el nivel de riesgo y la viabilidad para la ejecución y puesta marcha del proyecto.

12.1 PLAN DE INVERSION

El plan de inversión necesario para realización del plan de negocios Helicicola parte de los valores analizados anteriormente durante el estudio técnico. A continuación se exponen los siguientes cuadros de inversiones, activos fijos y gastos pre operativo.

Tabla 84. Total Inversión.

ACTIVOS FIJOS	\$ 135.912.820,00
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 8.166.000,00
INVERSIONES NOMINALES	\$ 6.403.740,00
TOTAL	\$ 150.482.560,00

Fuente: Las Autora.

En la tabla nº 85 se expone la depreciación acumulada de los bienes tangibles a medida que pasa el tiempo por cada tipo de activo durante el periodo operativo del proyecto, de igual forma se define el valor en libros, lo que resta por depreciar punto importante para la creación del flujo operativo. Se utilizó el método de línea recta para el cálculo de depreciación de los activos (cuota fija, según la vida útil, sobre el saldo depreciable del activo). A continuación se expone la depreciación anual de cada uno de los activos depreciables:

Tabla 85. Total Activos Fijos.

ACTIVOS FIJOS	V/R	VIDA UTIL	DEPREC.	DEPREC.	V/R LIBROS
	Millones	Años	Anual	Acum. 5 Años	5 Años
Gastos Preoperativos	\$ 14.569.740	0			
Terrenos (Propio)	\$ 26.000.000	0			
Adecuación y Construcción de instalaciones	\$ 20.000.000	20	\$ 1.000.000	\$ 5.000.000	\$ 15.000.000
Herramientas requeridas	\$ 33.544.771	5	\$ 6.708.954	\$ 33.544.771	\$ 0
Maquinaria y equipo	\$ 48.348.049	10	\$ 4.834.804	\$ 24.174.024	\$ 24.174.024
Equipo de oficina	\$ 8.020.000	5	\$ 1.604.000	\$ 8.020.000	\$ 0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 135.912.820		\$ 14.147.759	\$ 70.738.795	\$ 39.174.024

Fuente: Las Autoras.

Tabla 86. Gastos Preoperativos.

CONCEPTO	Años (Cifras en Pesos)					
	Año 0	1	2	3	4	5
GASTOS PREOPERATIVOS	14.569.740	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	14.569.740	-	-	-	-	-

Fuente: Las Autoras.

Nota: el año cero equivale al año de pre factibilidad y montaje del proyecto, del año 1 al 5, el de operación del proyecto.

Tabla 87. Total Inversiones Diferidas.

FASE	INVERS	OPERACION				
AÑO	0	1	2	3	4	5
INVERSIONES DIFERIDAS		\$ 4.856.580	\$ 4.856.580	\$ 4.856.580		

Fuente: Las Autoras.

En la siguiente tabla se ilustra la amortización de los gastos preoperacionales a tres años:

12.2 CAPITAL DE TRABAJO

Para cuantificar el capital de trabajo que requiere el proyecto se toma como punto de partida el efectivo requerido durante los cinco años de operación, partiendo de las necesidades mínimas que requiere la empresa en cuanto pasivos corrientes y activos corrientes para su funcionamiento. Además se deben conocer cada una de las siguientes partidas que se ilustra en las siguientes tablas (tabla 88 y tabla 89):

Tabla 88. Capital de Trabajo - Saldo Efectivo Requerido en Caja.

CONCEPTO	DIAS	COEFICIENCIA	AÑO					
	COBERTURA	DE RENOVACION	0	1	2	3	4	5
MOD	30	12		5.072.220	5.234.531	5.417.739	5.623.613	5.837.311
CIF	60	6		28.442.053	29.337.977	30.262.124	31.215.380	32.198.665
G.G.ADMON	30	12		23.157.750	23.898.610	24.734.997	25.674.728	26.650.024
G.G. EXPORTACIÓN	60	6		3.269.527	3.372.517	3.478.751	3.588.332	3.701.364
G. LEGALES	360	1		1.933.750	1.995.630	2.065.477	2.143.965	2.225.435
G. AMBIENTALES	360	1		3.895.000	3.895.000	4.007.955	4.144.225	4.289.273
MATERIALES E INSUMOS	30	12		41.474.060	25.975.672	27.421.502	29.172.029	30.280.566
G.PUBLICIDAD	30	12		850.000	898.450	949.661	1.003.792	1.061.008
SALDO EFECTIVO								
REQUERIDO EN CAJA				108.094.360	94.608.389	98.338.209	102.566.068	106.243.650

Fuente: Las Autoras.

Tabla 89. Calculo de Capital de Trabajo.

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO								
CONCEPTO	DIAS	COEFICIENCIA	AÑO					
	COBERTURA	DE RENOVACION	0	1	2	3	4	5
ACT CORRIENTE								
SALDO EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA				108.094.360	94.608.389	98.338.209	102.566.068	106.243.650
CXC	30	12		88.479.244	74.437.092	77.484.154	80.579.016	83.500.798
INVENTARIOS								
MAT E INSUMOS	30	12		41.474.060	25.975.672	27.421.502	29.172.029	30.280.566
PRODUCTO PROCESO	30	12		61.946.286	47.058.172	49.149.284	51.582.313	53.396.190
PRODUCTO TERMINADO	30	12		85.104.036	70.956.783	73.884.282	77.257.042	80.046.215
TOTAL ACT CTE				385.097.987	313.036.109	326.277.434	341.156.471	353.467.422
INCREMENTO ACT CTE				385.097.987	-72.061.877	13.241.324	14.879.037	12.310.950
MAT E INSUMOS	30	12		41.474.060	25.975.672	27.421.502	29.172.029	30.280.566
TOTAL PAS CTE				41.474.060	25.975.672	27.421.502	29.172.029	30.280.566
INCREMENTO PAS CTE				41.474.060	-15.498.387	1.445.830	1.750.526	1.108.537
CAPITAL DE TRABAJO								
ACT CTE - PAS CTE				343.623.927	287.060.437	298.855.931	311.984.441	323.186.855
INCREMENTO K T				343.623.927	-56.563.490	11.795.493	13.128.510	11.202.413

Fuente: Las Autoras.

Los resultados de la tabla anterior muestran la variación del capital de trabajo, determinando el aumento cada año, este aumento se presenta debido al incremento de la producción que se genera en la empresa ESCARGOTCOL SAS, de igual manera la inversión total del proyecto se obtiene al tener en cuenta el monto total del capital de trabajo y los diferentes activos fijos diferidos.

A continuación se expone el valor total de las inversiones fijas y gastos preoperativos para la puesta en marcha del proyecto, se cuenta como recursos propios el valor total del terreno. En la siguiente tabla se identifica los valores monetarios que conforman el presupuesto de inversión:

Tabla 90. Presupuesto de Inversión.

FASE	INVERS	OPERACION				
AÑO	0	1	2	3	4	5
1. INV. FIJAS						
(INICIALES Y REPOSICIONES)						
TERRENOS	26.000.000					
ADECUACION Y CONSTRUCCION DE INSTALACIONES	20.000.000					
MAQ Y EQUIPOS	48.348.049					
HERRAMIENTAS REQUERIDAS	33.544.771					
EQUIPO DE OFICINA	8.020.000					
TOTAL INVERS. FIJAS	135.912.820	-	-	-	-	-
GTOS PREOPERATIVOS	14.569.740					
INCREMENTO KT		343.623.927	-56.563.490	11.795.493	13.128.510	11.202.413
TOTAL INVERSIONES	150.482.560	343.623.927	-56.563.490	11.795.493	13.128.510	11.202.413
FINANCIACION						
BANCOS	124.482.560					
PROPIETARIO / ACTIVOS PROPIOS	26.000.000	343.623.927	-56.563.490			
TOTAL RECURSO FINANC.	150.482.560	343.623.927	-56.563.490	0	0	0

Fuente: Las Autoras

En la siguiente tabla se muestra el monto total del préstamo y el costo de financiación, el cual se estableció con la entidad financiera Bancoomeva, consultado en la Ciudad de Tuluá y respaldado por su página web. Se elaboró la amortización de acuerdo al plan de cuotas decrecientes aritméticamente.

Tabla 91. Amortización Anual Crédito.

INVERSION INICIAL	150.482.560,00				
PRESTAMO BANCOOMEVA	124.482.560,00				
AÑOS	6				
DTF	5,13%				
TASA INTERES	DTF + 8% EA				
TASA EFECTIVA ANUAL	0,1313				
TASA EFECTIVA MENSUAL	0,010333645				
AÑOS	VALOR CUOTA	INTERES MENSUAL	INTERES ANNUAL	ABONO A CAPITAL	SALDO
0					\$ 124.482.560
1	\$ 22.033.452	\$ 1.286.359	14.257.140	\$ 20.747.093	\$ 103.735.467
2	\$ 21.819.059	\$ 1.071.965	11.684.423	\$ 20.747.093	\$ 82.988.373
3	\$ 21.604.666	\$ 857.572	9.111.706	\$ 20.747.093	\$ 62.241.280
4	\$ 21.390.273	\$ 643.179	6.538.989	\$ 20.747.093	\$ 41.494.187
5	\$ 21.175.880	\$ 428.786	3.966.272	\$ 20.747.093	\$ 20.747.093
6	\$ 20.961.486	\$ 214.393	1.393.555	\$ 20.747.093	\$ -

Fuente: Las Autora.

A continuación se ilustra la distribución los recursos financieros del proyecto:

Tabla 92. Recursos Financieros.

FASE AÑO	INVERS 0	OPERACION 1	2	3	4	5
			-			
CAPITAL SOCIAL	26.000.000	343.623.927	56.563.490	11.795.493	13.128.510	11.202.413
PRESTAMOS BANCARIOS	124.482.560					
INCREMENTO PAS CTE		41.474.060	15.498.387	1.445.830	1.750.526	1.108.537
TOTAL	150.482.560	385.097.987	72.061.877	13.241.324	14.879.037	12.310.950

Fuente: Las Autoras.

12.3 INGRESOS

En la siguiente tabla se especifica los ingresos por ventas de cada una de las unidades vendidas en los años de operación, por el precio de venta; citado anteriormente en el la investigación de mercados y se ilustra de la siguiente manera:

Tabla 93. Ingreso por Concepto de Ventas.

INGRESO VTA	PARTICIPA CION					
AÑO		1	2	3	4	5
Bolsa de 12 unid.	30%	\$ 372.158.882	\$ 394.286.547	\$ 418.862.906	\$ 451.588.757	\$ 475.071.162
Bolsa de 24 Unid.	45%	\$ 558.238.323	\$ 591.429.821	\$ 628.294.359	\$ 677.383.135	\$ 712.606.743
Bolsa 50 Unid.	25%	\$ 310.132.402	\$ 328.572.123	\$ 349.052.421	\$ 376.323.964	\$ 395.892.635
TOTAL ING * VTAS		\$ 1.240.529.608	\$ 1.314.288.492	\$ 1.396.209.687	\$ 1.505.295.857	\$ 1.583.570.542

Fuente: Las Autoras.

12.4 EGRESOS

Para poder conocer la magnitud de los costos de operación y de financiación se determinan las siguientes partidas mencionadas anteriormente en el estudio técnico, administrativo, legal, ambiental del proyecto y se ilustra de la siguiente forma:

Tabla 94. Egresos Anuales del Proyecto.

FASE	OPERACION				
AÑO	1	2	3	4	5
MATERIAL E INSUMOS	497.688.720	311.708.069	329.058.035	350.064.356	363.366.802
MOD	60.866.640	62.814.372	65.012.875	67.483.364	70.047.732
CIF	170.652.318	176.027.866	181.572.743	187.292.285	193.191.992
DEPRECIACION	14.147.759	14.147.759	14.147.759	14.147.759	14.147.759
COSTOS VENTAS	743.355.437	564.698.067	589.791.414	618.987.765	640.754.286
G. LEGALES	1.933.750	1.995.630	2.065.477	2.143.965	2.225.435
G. AMBIENTALES	3.895.000	3.895.000	4.007.955	4.144.225	4.289.273
G.G.ADMON	277.893.000	286.783.329	296.819.975	308.096.744	319.800.297
G.G EXPORTACIÓN	19.617.163	20.235.104	20.872.510	21.529.994	22.208.188
DIFERIDOS	4.856.580	4.856.580	4.856.580	-	-
G. PUBLICIDAD	10.200.000	10.781.400	11.395.940	12.045.508	12.732.102
GASTOS OPERATIVOS	318.395.493,64	328.547.043	340.018.437	347.960.437	361.255.298
COSTOS OPERACION	1.061.750.931	893.245.111	929.809.851	966.948.203	1.002.009.584
COSTOS FINANCIACION (INT)	14.257.140	11.684.423	9.111.706	6.538.989	3.966.272
TOTAL C.O Y C F	1.076.008.071	904.929.534	938.921.558	973.487.192	1.005.975.856

Fuente: Las Autoras.

12.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

12.5.1 Estado de Resultados.

Con los cálculos realizados anteriormente de ESCARGOTCOL SAS, se construye el estado de pérdidas y ganancias, expresando de la siguiente manera:

Tabla 95. Estado de Resultados Proyectado.

ESTADO DE P Y G o E R					
FASE	OPERACION				
AÑO	1	2	3	4	5
INGRESO X VENTAS	1.240.529.608	1.314.288.492	1.396.209.687	1.505.295.857	1.583.570.542
MENOS COSTOS VENTAS	743.355.437	564.698.067	589.791.414	618.987.765	640.754.286
UTILIDAD BRUTA EN VTAS	497.174.170	749.590.425	806.418.273	886.308.091	942.816.256
MENOS GASTOS OPERATIVOS	318.395.493	328.547.043	340.018.437	347.960.437	361.255.298
UTILIDAD OPERATIVA A MC	178.778.677	421.043.381	466.399.835	538.347.654	581.560.957
MARGEN DE CONTRIBUCION 25%	44.694.669	105.260.845	116.599.958	134.586.913	145.390.239
UTILIDAD OPERATIVA	134.084.007	315.782.536	349.799.876	403.760.740	436.170.718
MENOS COSTOS FINANC.(Intereses)	14.257.140	11.684.423	9.111.706	6.538.989	3.966.272
UAII	119.826.867	304.098.112	340.688.170	397.221.751	432.204.446
MENOS IMPUESTOS 37.5%	44.935.075	114.036.792	127.758.063	148.958.156	162.076.667
UAI	74.891.791	190.061.320	212.930.106	248.263.594	270.127.778
UTILIDADES NO REPARTIDAS	74.891.791	190.061.320	212.930.106	248.263.594	270.127.778
UTILI. NO REPART. ACUM.	74.891.791	264.953.112	477.883.218	726.146.813	996.274.591
	6%	14%	15%	16%	17%

Fuente: Las Autoras.

A continuación se muestra la estructura general del cuadro de flujo de efectivo del proyecto, el cual es indispensable para efectuar la evaluación financiera y sintetiza la forma como fluye el dinero durante el periodo de operación de la empresa. Las cifras que aparecen en la última fila de la tabla flujo efectivo proyectado corresponden al flujo de efectivo neto; es decir entradas menos salidas.

Tabla 96. Estado Flujo de efectivo Proyectado.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
FASE	INVERS	OPERACION				
AÑO	0	1	2	3	4	5
<i>ENTRADAS DE EFECTIVO</i>						
1. RECURSOS FINANCIEROS	150.482.560	385.097.987	-72.061.877	13.241.324	14.879.037	12.310.950
INGRESOS POR CONCEPTO DE VENTAS		1.240.529.608	1.314.288.492	1.396.209.687	1.505.295.857	1.583.570.542
TOTAL ENTRADAS EFECT.	150.482.560	1.625.627.595	1.242.226.615	1.409.451.011	1.520.174.894	1.595.881.492
<i>SALIDAS DE EFECTIVO</i>						
1. INCREMENTO ACT. TOTAL	150.482.560	385.097.987	-72.061.877	13.241.324	14.879.037	12.310.950
COSTOS DE OPERACIÓN, NETOS DE DEPRECIACION Y DE AMORTIZACION DE DIFERIDOS		1.042.746.591	874.240.771	910.805.512	952.800.444	987.861.825
2. COSTOS FINANCIACION		14.257.140	11.684.423	9.111.706	6.538.989	3.966.272
3. PAGO PRESTAMOS		20.747.093	20.747.093	20.747.093	20.747.093	20.747.093
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (25%)		44.694.669	105.260.845	116.599.958	134.586.913	145.390.239
4. IMPUESTOS		44.935.075	114.036.792	127.758.063	148.958.156	162.076.667
TOTAL SALIDA EFECT.	150.482.560	1.552.478.558	1.053.908.049	1.198.263.659	1.278.510.634	1.332.353.048
ENTRADAS - SALIDAS	-	73.149.037	188.318.566	211.187.352	241.664.260	263.528.444
SALDO ACUMULADO DE EFECT.		73.149.037	261.467.603	472.654.955	714.319.216	977.847.660

Fuente: Las Autoras

12.5.2 Balance General.

El balance general muestra la situación financiera en la cual se encuentra la empresa, en la siguiente tabla se muestra el balance general proyectado para ESCARGOTCOL SAS:

Tabla 97. Balance General Proyectado.

FASE	INVERS	OPERACION				
AÑO	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
1. EFECTIVO		181.243.398	356.075.993	570.993.166	816.885.285	1.084.091.311
2. C X C		88.479.244	74.437.093	77.484.154	80.579.017	83.500.799
3. INVENTARIO MP		41.474.060	25.975.672	27.421.503	29.172.030	30.280.567
4. INVENTARIO PP		61.946.286	47.058.172	49.149.285	51.582.314	53.396.191
5. INVENTARIO PT		85.104.036	70.956.783	73.884.282	77.257.043	80.046.215
TOTAL ACTIVOS CTES		458.247.025	574.503.714	798.932.390	1.055.475.688	1.331.315.083
ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLES						
6. TERRENOS	26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000
DEPRECIABLES						
7. ADECUACION Y CONSTRUCCION DE INSTALACIONES	20.000.000	19.000.000	18.000.000	17.000.000	16.000.000	15.000.000
8. MAQ Y EQUIPO	48.348.049	43.513.244	38.678.439	33.843.634	29.008.829	24.174.025
9. EQUIPO DE OFICINA	8.020.000	6.416.000	4.812.000	3.208.000	1.604.000	0
10. HERRAMIENTAS REQUERIDAS	33.544.771	26.835.817	20.126.863	13.417.908	6.708.954	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	135.912.820	121.765.061	107.617.302	93.469.543	79.321.784	65.174.025
ACTIVOS DIFERIDOS						
13. GASTOS PREOPERATIVOS	14.569.740	9.713.160	4.856.580	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	14.569.740	9.713.160	4.856.580	0	0	0
TOTAL ACTIVOS	150.482.560	589.725.246	686.977.595	892.401.933	1.134.797.471	1.396.489.107
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO						
14. PASIVO CTE		41.474.060	25.975.672	27.421.503	29.172.030	30.280.567
15. PRESTAMOS A C Y M PLAZO	124.482.560	103.735.467	82.988.373	62.241.280	41.494.187	20.747.093
TOTAL PASIVO	124.482.560	145.209.527	108.964.046	89.662.783	70.666.216	51.027.660
PATRIMONIO						
16. CAPITALSOCIAL	26.000.000	369.623.927	313.060.437	324.855.931	337.984.442	349.186.855
17. RESERVAS		74.891.792	264.953.112	477.883.219	726.146.813	996.274.592
TOTAL PATRIMONIO	26.000.000	444.515.719	578.013.550	802.739.150	1.064.131.255	1.345.461.447
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	150.482.560	589.725.246	686.977.595	892.401.933	1.134.797.471	1.396.489.107
AUDITORIA	0	0	0	0	0	0

Fuente: Las Autoras.

12.5.3 Flujo de Caja.

Los ingresos y egresos que la empresa productora y exportadora de caracol precocido congelado ESCARGOTCOL SAS, va a tener en el periodo proyectado se mencionan a continuación en el siguiente cuadro de flujo de caja:

Tabla 98. Flujo de Caja Neto Proyectado.

FASE	INVERSION						
AÑO	0	1	2	3	4	5	V/R ULTIMO AÑO
ENTRADAS DE EFECTIVO							
PRESTAMOS	124.482.560						
INGRESOS POR CONCEPTOS DE VENTAS		1.240.529.608	1.314.288.493	1.396.209.687	1.505.295.857	1.583.570.542	
VALOR REMANENTE ULTIMO AÑO							65.174.025
TOTAL ENTRADAS EN EFECTIVO	124.482.560	1.240.529.608	1.314.288.493	1.396.209.687	1.505.295.857	1.583.570.542	65.174.025
SALIDAS DE EFECTIVO							
INVERSIONES TOTALES	150.482.560	343.623.927	-56.563.490	11.795.494	13.128.510	11.202.414	
COSTOS DE OPERACIÓN, NETOS DE DEPRECIACION Y DE AMORTIZACION DE DIFERIDOS		1.042.746.592	874.240.772	910.805.513	952.800.444	987.861.825	
COSTOS DE FINANCIACION		14.257.141	11.684.424	9.111.707	6.538.989	3.966.272	
PAGO DE PRESTAMOS		20.747.093	20.747.093	20.747.093	20.747.093	20.747.093	
IMPUESTOS		44.935.075	114.036.792	127.758.064	148.958.157	162.076.667	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		44.694.669	105.260.845	116.599.959	134.586.914	145.390.239	
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	150.482.560	1.511.004.498	1.069.406.437	1.196.817.829	1.276.760.107	1.331.244.511	
ENTRADAS MENOS SALIDAS	-26.000.000	-270.474.890	244.882.056	199.391.858	228.535.750	252.326.031	65.174.025
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-26.000.000	-270.474.890	244.882.056	199.391.858	228.535.750	252.326.031	
COSTO DE CAPITAL		0	0	0	0	0	

Fuente: Las Autoras.

Evaluación Financiera.

La evaluación financiera se hace con relación a los datos que se arrojaron en cada uno de los diferentes egresos, los recursos financieros del proyecto y la utilidad generada del proyecto proveniente de los ingresos que se generaron en cada uno de los cinco años proyectados originarios de la cantidad de caracoles precocidos congelados que producirá y exportará ESCARCOTCOL SAS. A continuación se ilustra el cálculo del costo de capital promedio ponderado.

Tabla 99. Costo de Capital Promedio Ponderado.

FASE					
AÑO	1	2	3	4	5
DEUDA CON BANCOS	\$ 109.574.593	\$ 92.709.211	\$ 73.629.403	\$ 52.044.417	\$ 27.625.322
PATRIMONIO	\$ 444.515.719	\$ 578.013.550	\$ 802.739.150	\$ 1.064.131.255	\$ 1.345.461.447
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS	\$ 554.090.313	\$ 670.722.760	\$ 876.368.553	\$ 1.116.175.672	\$ 1.373.086.769
% DEUDA PARTICIPACION	19,78%	13,82%	8,40%	4,66%	2,01%
% PATRIMONIO	80,22%	86,18%	91,60%	95,34%	97,99%
IMPUESTA RENTA	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%
TASA DE INTERES DEUDA EA	13,13%	13,13%	13,13%	13,13%	13,13%
TASA DE PATRIMONIO	44,00%	44,00%	44,00%	44,00%	44,00%
COSTO DE CAPITAL DESPUES DE IMPUESTO DEUDA	8,21%	8,21%	8,21%	8,21%	8,21%
COSTO DE CAPITAL PARA PATRIMONIO	44,00%	44,00%	44,00%	44,00%	44,00%
COSTO CAPITAL PROMEDIO PONDERADO	36,92%	39,05%	40,99%	42,33%	43,28%

Fuente: Las Autoras.

Teniendo en cuenta la tabla anterior se calculan los diferentes indicadores para la evaluación financiera del proyecto, los cuales muestran la viabilidad y rentabilidad del negocio. A continuación se define cada uno de los conceptos de las variables indispensables para conocer, si la inversión propuesta es económicamente rentable:

- **TIR:** También denominada tasa interna de rendimiento, es la medida más adecuada para analizar la rentabilidad de un proyecto de inversión; para el desarrollo del proyecto se calculó la TIR por medio de las funciones financieras en Excel. El cálculo de la TIR igualmente puede ser calculado mediante la técnica de interpolación lineal.
- **VPN:** El valor presente neto a una tasa de interés, es la ganancia que genera el proyecto medida en unidades monetarias actuales.
- **RBC:** Relación beneficio costo, expresa la rentabilidad del proyecto por cada peso que se invierte.

Tabla 100. Indicadores Financieros.

COSTO DE CAPITAL PROMEDIO	40,52%
TIR	63%
VPN	\$ 58.419.311
RBC	\$51

Fuente: Las Autoras.

Se observa un Costo Promedio de Capital de 40.52%, inferior a la Tasa Interna del Retorno (TIR) 63% y un Valor Presente Neto (VPN) de \$ 58.419.31, el cual es positivo. A continuación se muestra los indicadores financieros:

Teniendo en cuenta los resultados expuestos anteriormente se puede observar que se arroja un VPN positivo de \$58.419.311, lo que quiere decir que el proyecto es viable, pues como se sabe y teniendo en cuenta lo teórico si el VPN es mayor a cero el flujo de dineros a valores de hoy se retornan para el proyecto de manera positiva.

De igual manera la Tasa Interna de Retorno (TIR), expresa que el proyecto es rentable y que su rentabilidad se localiza por encima del costo capital promedio, arrojando para los cinco años proyectados una TIR: del 63% superior al 40,52%; lo que indica que la rentabilidad es mayor a lo que le cuesta a la empresa realizar sus operaciones y la utilización de los diferentes recursos.

La Relación Beneficio Costo del proyecto, muestra que los ingresos a valores de hoy son mayores a los egresos expuestos en el mismo modo, arrojando un porcentaje del \$51, lo que indica que el proyecto es rentable porque si se invierte hoy un peso devuelve un valor mayor de \$51.

Análisis de Sensibilidad.

El análisis de sensibilidad permite identificar los componentes de incertidumbre que se presentan en un proyecto de inversión asociados a las alternativas y riesgos que se identifican, por este método se puede visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto de inversión. Con el propósito de facilitar el proceso de toma de decisiones se realizara un análisis de sensibilidad modificando aquellas variables que pueden afectar durante el periodo de operación del proyecto. A continuación se desarrollan los siguientes escenarios:

Escenario 1: Cambio en la tasa de interés de un 13,13% EA de BANCOOMEVA a una tasa promedio de 25%, más un incremento de 5% en el costo de capital del patrimonio

Tabla 101. Escenario N° 1:

COSTO DE CAPITAL PROMEDIO	42,54%
TIR	60%
VPN	\$ 42.834.933

Fuente: Las Autoras.

Esto demuestra que el proyecto es atractivo desde el punto de vista financiero porque no se impacta considerablemente los costos financieros por deuda y por el costo de patrimonio.

Escenario 2: Disminución del precio de venta en un 6%.

Tabla 102. Escenario N° 2

COSTO DE CAPITAL PROMEDIO	40,14%
TIR	42%
VPN	\$ 5.373.692

Fuente: Las Autoras

Este escenario deja ver como la rentabilidad del proyecto no se afecta seriamente cuando se presenta una disminución en el precio de venta del mercado.

Escenario 3. Disminución de la participación de mercado en un 8% para todos los años, influyendo directamente en las unidades vendidas.

Tabla 103. Escenario N° 3

COSTO DE CAPITAL PROMEDIO	40,00%
TIR	40%
VPN	\$-514.355

Fuente: Las Autoras.

En este escenario se puede ver como el proyecto se afecta seriamente si se disminuye la participación en el mercado en un 8% en adelante.

13.IMPACTO

El presente proyecto beneficia a la población del Municipio de Trujillo promoviendo un desarrollo social en la región por medio de empleos directos e indirectos, fomentando buenos hábitos alimentarios a través del consumo de carne de caracol dentro de la comunidad, promoviendo un cambio de actitud frente al consumo, la seguridad alimentaria y nutricional, de esta forma se pretende prevenir el desplazamiento forzado que afecta a la región.

13.1 METAS SOCIALES

El compromiso social se presenta especialmente con la comunidad campesina de la región, la cual es la población más vulnerable, inmersa en el conflicto armado y desplazamiento forzado. Se han establecido como metas sociales los siguientes puntos:

- Primordialmente la generación de empleo para mejorar la calidad de vida de las familias.
- Posteriormente se realizara un proceso de familiarización y concientización para incentivar el consumo de la carne de caracol como fuente de alimento.
- Finalmente se realizaran capacitaciones que promuevan la producción Helicicola como una alternativa que genere ingresos y mejore la condición de las familias.

13.2 IMPACTO SOCIAL

La creación de una empresa productora y exportadora de caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca beneficiara a la población de la región a través de la creación de empleo directo e indirecto, logrando así beneficiar a las familias campesinas con la generación de seis empleos para la

fase productiva donde se reclutaran madres cabeza de familia para la minuciosa labor de producción. Mientras en el área administrativa se buscará personal idóneo, profesionales tecnólogos y técnicos que residan actualmente en el Municipio.

Se espera beneficiar directa e indirectamente a 340 familias que pertenecen actualmente al programa RESA que trabajan en la producción alimentaria del Municipio donde se producen actualmente, entre otros productos: hortalizas semillas y abonos orgánicos. Siendo éste el principal suministro para la producción Helicícola.

Por otro lado es importante destacar que los beneficios económicos de la producción de caracoles precocidos congelados para ser exportados a Francia se quedarán en su mayoría en el mismo Municipio generando posibilidades de negocios adicionales. No podemos, además, descartar que la generación de empleo, en Trujillo, hace realidad la permanencia de su juventud, la cual encontrará en este negocio nuevas alternativas y oportunidades por las cuales valga la pena prepararse profesionalmente y establecerse definitivamente.

Con la producción limpia de caracoles precocidos congelados con calidad de exportación, se abre una compuerta muy importante de promoción del Municipio de Trujillo Valle del Cauca, en las ciudades del país de destino, convirtiéndose en atractivo turístico para los franceses y europeos en general. Esta condición hace que los trujillenses adopten nuevas actitudes culturales y sociales que los van a favorecer en el futuro.

14. CONCLUSIONES

Analizando los resultados obtenidos en el desarrollo de este proyecto, se concluye que la producción Helicicola es una actividad muy llamativa y presenta buenas expectativas en cuanto a rentabilidad. Considerados factores como la creciente demanda y la tendencia de consumo que se mantiene en países como Italia, España y Francia, -siendo este último el principal consumidor mundial, productor, importador y exportador-; todo esto hace que la producción Helicicola cuente con un mercado representativo para el cual dirigir el producto. Otro factor esencial es la posibilidad del país para producir a contra-estación, ventaja altamente favorable frente a otros países del continente europeo. Por si fuera poco, Colombia se beneficia del Sistema de Preferencias Generalizadas (S.P.G.), por mérito del cual puede exportar sin aranceles, sólo cancelando un Impuesto de Valor Agregado del 7%.

La especie Hélix Aspersa que se cultiva en Colombia no es la del mayor tamaño, aunque sí supera a otras especies exportadas por otros países y/o producidas en Francia; pero sí es la de mayor demanda por el mercado europeo, especialmente el francés y, aunque la producción nacional para exportación resulta incipiente, es un paso adelante en la conquista de estos mercados y en la creación de una nueva fuente de ingresos. Se concluye, entonces, que la cría de caracoles comestibles terrestres producidos en los tres sistemas (abierto, cerrado y mixto) representa una alternativa de producción rentable, especialmente si se producen en zocriaderos abiertos donde se alcanzan márgenes sumamente interesantes por la baja inversión y reducción de costos.

Por otro lado, se identificaron varios inconvenientes que presenta el País para el desarrollo de esta actividad y consolidación del sector. Problemas como: Bajo volumen de producción; precaria infraestructura para generar un producto acorde a las exigencias del mercado y a los parámetros ambientales, sanitarios y de calidad exigidos en Colombia y en el continente europeo; bajo nivel de asociatividad para alcanzar mayores beneficios a mayor número de comunidades que, como en el caso propuesto de Trujillo, han sido vulneradas y siguen siendo vulnerables a los fenómenos de violencia social.

Aunque existen asociaciones en el gremio de la helicultura, se encuentran ubicadas en distintas regiones del País y no hay canales idóneos de comunicación entre ellas, por lo tanto no hay operatividad.

Para el desarrollo del proyecto se tienen acceso a elementos indispensables para su funcionamiento como son los insumos, la maquinaria requerida y tecnología de punta. Existen proveedores dentro del Valle del Cauca y otras regiones del País que ofrecen calidad y variedad de precios, por tanto el proyecto es factible desde el punto de vista tecnológico. Igualmente se cuenta con el recurso humano requerido para el funcionamiento del proyecto; a pesar de no contar con mano de obra tecnificada para el desarrollo de la producción; sí existen entidades como el Sena y asociaciones de Helicultores que brindan asesoría técnica y administrativa dirigida a los productores y empresarios que inician esta actividad.

Por otro lado en los aspectos de macro y micro localización, cabe resaltar que la ubicación del proyecto es de conveniencia estratégica porque permite la reducción de costos de transporte para los empleados por encontrarse en la zona urbana del Municipio de Trujillo; además brinda fácil acceso a proveedores de la localidad y reduce los gastos por costos de arrendamiento, porque se cuenta con un terreno como aporte de los socios. Analizando estos y otros factores se demuestra que existe factibilidad técnica y locativa.

En cuanto los aspectos económicos y financieros se concluye que es factible producir caracoles de tierra destinados al mercado francés. Según los indicadores financieros se demuestra, mediante los resultados positivos, como el cálculo de la TIR que arrojó un 63%, superior a la tasa de oportunidad que presentó un 40,40%. Ante los resultados de los tres escenarios, se comprobó cómo el proyecto no presenta un impacto considerable frente a las variaciones de precio, participación del mercado y el incremento de los costos financieros.

15.RECOMENDACIONES

Es conveniente que este proyecto sea dado a conocer por entidades como Acción Social, programa de la Presidencia de la República que, por recibir cooperación internacional –incluida la Unión Europea- y estar enfocado a mitigar los daños a las comunidades vulneradas y vulnerables por la violencia social que vive el País, deben priorizar la comunidad campesina y urbana del Municipio de Trujillo Valle del Cauca.

Igualmente este proyecto debe ser tenido en cuenta por los Ministerios de Agricultura y de Comercio Exterior; pues tiene como objeto la producción de un alimento para ser exportado a Francia.

Se recomienda impulsar, a través de las entidades gremiales nacionales y regionales, públicas y privadas, programas de capacitación, tecnificación y administración, a personas o asociaciones de campesinos para la producción de los caracoles *Hélix Aspersa*, en condiciones de calidad y cantidad para ser exportados.

Por otro lado, es necesario para el desarrollo del proyecto, adquirir los pies de cría iniciales, en entidades certificadas por la Unión Europea, garantizando una producción de acuerdo a los parámetros ya establecidos dentro de las especies comerciales. Igualmente se debe realizar una inversión en mejoras locativas del establecimiento, para cumplir con la normatividad sanitaria y los requerimientos de infraestructura exigidos para la producción de un producto de exportación. Es indispensable realizar un seguimiento en la producción en los zoocriaderos de esta forma se controla el índice de enfermedades y por ende el incremento en la tasa de mortalidad presente.

Con el propósito de mantener el proyecto en el tiempo, es preciso implementar la planeación estratégica desde un inicio, en la totalidad de los aspectos del estudio; asimismo se hace necesario desarrollar un área de investigación que promueva la innovación y desarrollo del producto, garantizando la permanencia de la empresa en el mercado extranjero.

Con el objeto de mejorar el desarrollo del sector en el País se recomienda la implantación política de conciencia social que promueva las capacitaciones técnicas y tecnológicas; la asociación de grupos de campesinos interesados en esta agroindustria alimenticia. Una política o acción gubernamental que estimule la adaptación de terrenos con los insumos necesarios y convenientes para una producción de calidad y cantidad

Se considera provechoso para desarrollo del plan de negocio involucrar a las creadoras del proyecto dentro de los cargos administrativos de la empresa, dado que conocen aspectos indispensables para el funcionamiento de la misma, que se han desarrollado durante el presente estudio.

16.RESUMEN EJECUTIVO

ESCARGOTCOL SAS. Es un proyecto que pretende demostrar la viabilidad de producir y exportar caracoles precocidos congelados, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca. En este sentido el Caracol o ESCARGOT denominado por el mercado Europeo es un alimento sano, rico y saludable, reconocido mundialmente por sus propiedades nutritivas y de excelente sabor, que remplaza a todas las demás carnes: la vacuna, porcina, aviar con la ventaja de poseer una baja proporción de grasa y un alto contenido proteico, contiene 16 aminoácidos y minerales como: calcio, zinc y yodo.

Se realizo una investigación de mercados que permitió conocer la creciente demanda que presenta el mercado internacional de caracoles como Japón y Canadá y el continente Europeo, la demanda de este producto actualmente se encuentran en mercados especializados como insumo para las industrias cosmetológicas, farmacéuticas y de alimentos. Del caracol se aprovecha el 100% elaborando subproductos a partir de las ovas, la carne, la concha, el excremento y la baba. El principal consumidor a nivel mundial es Francia con una demanda que supera las 50 mil toneladas, a pesar de ser uno de los principales países en la producción de caracoles de tierra (Helix), la oferta no alcanza a abastecer la demanda creciente, lo que genera una mayor importación de este producto, pero aun con las importaciones realizadas por Francia no a logrado abastecer la demanda insatisfecha, presentándose como una oportunidad para el proyecto.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente Francia será el mercado potencial para la comercialización de los caracoles precocidos congelados Hélix Aspersa Máxima, al cual se ingresará, por ser netamente importador de este producto y presentar una demanda interna insatisfecha. En este país se consumen, por cultura o por preferencia, caracoles terrestres en todas las regiones.

Para los primeros 5 años ESCARGOTCOL SAS, planea vender lo ilustrado en la proyección de las ventas (tabla N° 32).

Según los datos que se pueden visualizar en la tabla número 32 de la proyección de las ventas los requerimientos de infraestructura que se necesitan para lograr la producción en toneladas programadas para los primeros 5 años dentro de un sistema mixto son (3 ½ de hectárea) 15.000mtrs² de tierra y un cuarto frío con una extensión de 415mtrs².

Para la realización del proyecto se cuenta con un terreno de dos hectáreas que constituyen los recursos propios los cuales se distribuirán de la siguiente forma: área para el invernadero, área para la zona de producción, área para el descargue de productos provenientes de zoocriaderos, área para la clasificación de caracoles y descarte de animales, área de sacrificio de animales, área de separación de carne y subproducto de origen industrial, área de limpieza e inspección de la carne, área frigorífica de producto terminado, área de envases primarios y secundarios, área de subproductos y área de oficinas. La tecnología empleada en el proceso es de alta magnitud, requiriendo maquinaria de última tecnología, para llevar a término cada fase requerida para la producción de caracoles precocidos congelados, para venderlos posteriormente.

Por otra parte la empresa ESCARGOTCOL, se constituirá legalmente como una empresa SAS ó Sociedad por Acciones Simplificada, en donde laboraran un total de 9 personas, 5 administrativos y 4 operativos.

Dada la normatividad existente a nivel Nacional e Internacional para la producción y exportación de caracoles precocidos congelados con destino a Francia, el proyecto deberá cumplir con todos los requerimientos que aseguran un producto sano, seguro, confiable y legal para el consumidor final.

En el área financiera ESCARGOTCOL SAS, requiere de una inversión para la puesta en marcha del proyecto de \$ 150.482.560, por tal motivo se realizara un préstamo con BANCOOMEVA para cubrir la totalidad de la inversión ya que lo es necesario adquirir un préstamo para cubrir la totalidad de la inversión la cual será de \$ 124.482.560 a una tasa del 8% anual más DTF con plazo de 72 meses y los \$ 26.000.000 restantes lo aportaran los socios.

Al hacer los cálculos necesarios se presentó la siguiente rentabilidad:

COSTO DE CAPITAL PROMEDIO	40,52%
TIR	63%
VPN	\$ \$ 58.419.311

De acuerdo al anterior resultado se concluye que la creación de una empresa productora y exportadora de caracoles precocidos congelados a Francia, en el Municipio de Trujillo Valle del Cauca, es viable como lo muestran claramente los indicadores de rentabilidad.

Dados los procedimientos y trámites que se deberán realizar antes que se inicie la empresa se tiene contemplado que las operaciones comiencen para el año 2013.

17. BIBLIOGRAFÍA

- BLOCK Stanley B. Geoffrey A. Hirt. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Editorial Mc Graw Hill. "Financial Management". Décima Primera Edición. México D.F. 2005.
- CÁMARA DE COMERCIO DE TULUÁ; Comportamiento Empresarial a Marzo de 2010.
- CIRO Martínez Bencardino. ESTADÍSTICA Y MUESTREO. Ecoe ediciones. Novena edición. Santa fe de Bogotá D.C. Febrero 1998.
- Código Sustantivo del Trabajo (Ley 50 de 1990).
- LUTHER, William M. EL PLAN DE MERCADEO cómo prepararlo y ponerlo en marcha; Grupo Editorial Norma. Colombia. 1985.
- MALOKA-SENA 2010, de la oportunidad de negocio a la planeación empresarial.
- MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología. DISEÑO Y DESARROLLO DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN CON ÉNFASIS EN CIENCIAS EMPRESARIALES. Bogotá: Noriega Editores, 2007.
- MÉNDEZ Rafael. Formulación y evaluación de Proyectos enfoque emprendedores. Bogotá D.C. Editorial Instituto Colombiano de normas técnicas y certificación ICONTEC, 2008. Quinta edición.
- NASSIR Sapag, Chain y Reinaldo. Preparación y evaluación de proyectos. Universidad de Chile, Santiago de Chile, Editorial Mc Graw Hill, 2000. Cuarta edición.
- NORMAS ICONTEC 1486 SEXTA ACTUALIZACIÓN.
- STANTON, William J. Fundamentos de Marketing. Décima edición. Ed. Mc Graw Hill.
- SUÁREZ MONTOYA, Agosto, 2004.
- TOBÍAS BARROS ALEJANDRO, Constitución Política de la República de Colombia de 1991, actos legislativos.

- VARELA, Rodrigo. INNOVACIÓN EMPRESARIAL ARTE Y CIENCIA EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS, Prentice Hall. Colombia. 2001.
- WESTON, J. Fred. FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. QUINTA EDICIÓN, Nueva editorial Interamericana S.A. México. 1982.

Consultas de Internet

- eco.unne.edu.ar/contabilidad/costos/XXVIiapuco/Trabajo16.doc
- <file:///C:/Users/Casa/Desktop/CARACOL/normatividad%20carne%20de%20caracol.htm>
- [http:// www.icontec.org.co](http://www.icontec.org.co) – Colombia
- http://bcol.com/index.php?option=com_content&task=view&id=44&Itemid=9
- <http://caracolesmexico.blogspot.com/>
- http://colombia.acambiode.com/producto/carhelix-caracoles-helix-aspersa_maxima_125529
- <http://es.scribd.com/doc/19408167/Helicultura-en-Santander>
- <http://es.scribd.com/doc/219494/Francia>
- <http://es.scribd.com/doc/219611/Espana>
- <Http://Es.Scribd.Com/Doc/57185983/Encadenamiento-De-La-Productividad-Helicola-En-El-Departamento-De-Cundinamarca-Colombia-700-7994-1-Pb>
- <http://heliculture.escargot-blond-des-flandres.com/elevages-en-france>
- <http://lanota.com>
JORGE Ospina Sardi. COLOMBIA PROYECCIONES ECONOMICAS 2012-2016.
- <http://periscopio.bligoo.com/content/view/155218/QUE-ES-EMPREDIMIENTO.html>

- <http://sites.paginasamarillas.com/directorio/home.html>
- http://strasbourg.creacast.tv/files/2011-09-26/deliberations/2011-09-26_31.pdf
- http://trujillo-valle.gov.co/apc-aa-files/63623364626532623061316231643464/3._ECONOMICO.pdf
- <http://trujillo-valle.gov.co/index.shtml>
- <http://www.b-col.net>
- http://www.bcol.net/index.php?option=com_content&task=view&id=43&Itemid=60
- http://www.b-col.net/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=44
- <http://www.caracolexpress.com/cultivo.php>
- <http://www.carhelix.unlugar.com/Condiciones%20de%20mercado.pdf>
- <http://www.colombobritanica.com>
- <http://www.colombobritanica.com/oportunidades-de-negocio/exporte-al-reino-unido-y-europa/guia-de-exportacion-al-reino-unido.html>
- <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-C+p-755+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+sanitario.htm>
- <http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/tendencias/2008/09/23/180154.php>
- http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_Iltrim11.pdf
- http://www.doctissimo.fr/html/nutrition/poids/obesite_etat_lieux_niv2.htm
- http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm
- http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm

- http://www.eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/political_framework/index_es.htm
- <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/economia-del-valle-del-cauca-avanza-con-paso-firme>
- <http://www.enparis.com/index.php>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/marketingglobalizado.htm>
- <http://www.indap.gob.cl/Docs/Documentos/Emergentes/Caracol/manual%20de%20procedimiento%20export%20caracoles%20vivos%5B1%5D.pdf>
- <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/comunicacion/tesis81.pdf>
- <http://www.monografias.com/trabajos16/fijacion-precios/fijacion-precios.shtml>
- <http://www.monografias.com/trabajos69/reclutamiento-seleccion-personal/reclutamiento-seleccion-personal2.shtml><http://www.oromasis.com/pgs/helix-aspersa-muller.php>
- http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Certificado_origen.asp
- <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Vistos.asp>
- http://www.ptihuasco.cl/indicador/documento/biblioteca_1020.pdf
- http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2008/ley_1259_2008.html
- <http://www.sena.edu.co/Portal/medios+de+comunicacion/Agencia+de+noticias/Noticias/helicultura>
- http://www.trivago.es/paris-36103/curiosidades/restaurante/f_186=1
- http://www.ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2003/MADE_Arditti.pdf
- <http://www.utp.edu.co/php/revistas/ScientiaEtTechnica/docsFTP/173857209-214.pdf>
- <http://www.vanguardia.com/actualidad/colombia/130189-inflacion-entre-enero-y-octubre-de-2011-fue-de-315>

- <https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?idFile=1794>
- publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/.../2379 – Venezuela
- www.bancoldex.com
- www.ciasinter.com
- www.crearempresa.com.co
- www.eclac.org/argentina/noticias/paginas/.../Caracoles_de_tierra.PDF
- www.elespectador.com/economia/articulo-322710-colombia-espera-tener-listo-el-tlc-ue-septiembre
- www.ica.com.co
- [www.innovachile.cl/.../download.aspx?...Carnes_Exoticas01.](http://www.innovachile.cl/.../download.aspx?...Carnes_Exoticas01)
- www.inse.fr
- www.mincomercio.gov.co
- www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=13476
- www.odepa.gob.cl/odepaweb/servicios.../Barreras_Union_europea.xl
- www.proexport.com
- www.promonegocios.net/publicidad/publicidad-corporativa.html
- www.qype.fr
- www.slideshare.net/.../estudio-de-factibilidad-para-pr... - Estados Unidos
- www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/tlc-entre-colombia-y-la-ue-/index.html
- www.versalles.gov.co/PLANES%20Y%20PROGRAMAS/PGIRS/Plan_de_Gestion_Decreto.pdf

Consultas Telefónicas

- Conversación telefónica con Cesar Mauricio Mora directivo de B-COL y Fundación caracoles de Colombia.

ANEXO 1

Modelo normalizado de permiso/certificado

 CONVENCIÓN SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ESPECIES AMENAZADAS DE FAUNA Y FLORA SILVESTRE		PERMISO/CERTIFICADO N°. ☐ EXPORTACIÓN ☐ REEXPORTACIÓN ☐ IMPORTACIÓN ☐ OTRO		Original	
				2. Válido hasta el	
3. Importador (nombre y dirección)			4. Exportador / reexportador (nombre, dirección y país)		
3.a País de importación			Firma del solicitante		
5. Condiciones especiales			6. Nombre, dirección, sello/timbre nacional y país de la Autoridad Administrativa.		
Para animales vivos: este permiso o certificado es válido solo si las condiciones de transporte se ajustan a las directivas CITES para el transporte o en caso de transporte aéreo, a la Reglamentación para el Transporte de Animales Vivos de la I.A.T.A.					
5.a Propósito de la transacción (Véase al dorso)		5.b Estampilla de seguridad No.			
7/8 Nombre científico (género y especie) y nombre común del animal o planta		9. Descripción de los especímenes; incluso las marcas o los números de identificación (edad/sexo. Si vivos)		10. Apéndice y origen (Véase al dorso)	
				11. N°. de especímenes (incluso la unidad de medida)	
				11.a Total de exportación/Cupo	
A	7/8.	9.	10.	11.	11.a
	12. País de origen Permiso N°. Fecha	12.a País de la última reexportación Certificado N°. Fecha		12.b N°. del establecimiento ** o fecha de adquisición ***	
B	7/8.	9.	10.	11.	11.a
	12. país de origen ; Permiso N°. Fecha	12.a País de última reexportación Certificado N°. Fecha		12.b N°. del establecimiento ** o fecha de adquisición ***	
C	7/8.	9.	10.	11.	11.a
	12. país de origen ; Permiso N°. Fecha	12.a País de última reexportación Certificado N°. Fecha		12.b N°. del establecimiento ** o fecha de adquisición ***	
D	7/8.	9.	10.	11.	11.a
	12. país de origen ; Permiso N°. Fecha	12.a País de última reexportación Certificado N°. Fecha		12.b N°. del establecimiento ** o fecha de adquisición ***	
* País en el que los especímenes fueron recolectados en la naturaleza, criados en cautividad o reproducidos artificialmente (Sólo en caso de reexportación) *** Solamente para los especímenes de especies incluidas en el Apéndice I criados en cautividad o reproducidos, artificialmente con fines comerciales *** Para los especímenes preconvención					
13. Permiso/Certificado expedido por					
Lugar fecha Estampilla de seguridad, firma y sello oficial					
14. Aprobación de la exportación 15. conocimiento de embarque/carta de porte aéreo N°.					
Sección	Cantidad				
A					
B					
C					
D					
		Puerto de exportación	Fecha	Firma	Sello oficial y título

PERMISO/CERTIFICADO CITES No.

ANEXO 2

APENDICE				
CERTIFICADO DE ORIGEN				
1.- País Exportador:		2. País Importador:		
3.- N/o (1).	4.- NABANDINA	5.- Denominación de las mercancías:		
6.- DECLARACION DE ORIGEN Declaramos que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la factura comercial No. _____ Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) _____ de conformidad con el siguiente desglose:				
3.- N/o (1).	7.- NORMAS (3)			
8.- Fecha:		9.- Razón social del exportador o productor:		
Día	Mes	Año	10.-Firma y sello del exportador o productor	
11.-Observaciones: _____				
12. CERTIFICADO DE ORIGEN Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de: _____ a los _____ _____ Nombre, firma y sello Entidad Certificadora				

Notas : (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente Certificado. En caso de ser insuficiente,

(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de estó.

(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

ANEXO 3

FACTURA PROFORMA							
Fecha: _____							
Exportador : _____ N.I.F.: _____ Condiciones de Venta: _____ Transporte _____ Contacto: _____ Dirección: _____ Teléfono: _____ Fax: _____ E-mail: _____				Importador: _____ N.I.F.: _____ Contacto: _____ Dirección: _____ Teléfono: _____ Fax: _____ E-mail: _____ Observaciones: _____			
Cantidad	REF	DESCRIPCIÓN	EMBALAJE	UNIDADES	PESO TOTAL	USD/EUR UNITARIO	VALOR SUB-TOTAL
Total				TOTAL	TOTAL Kg		TOTAL US/EUR
0				0	0		0,00
Datos para el Embarque: _____							
Datos Varios Seguro: Compañía: _____ Póliza: _____ Certificados : _____				Datos Bancarios: Banco _____ Nombre Cuenta: _____ Nº Cuenta: _____ Dirección: _____ Teléfono: _____ Fax: _____			
País de Origen Productos: _____ Certificado de Origen: _____ _____ _____ _____							

ANEXO 4

FACTURA COMERCIAL

Date / Fecha: / /		COMMERCIAL INVOICE / Factura Comercial		Page 1 of / de			
Company Name / Nombre de la compañía:			Invoice / Factura Comercial #:				
			Reference No. / No. Orden:				
			FedEx Express Air Waybill / Guía Aérea:				
Ship From / Envío de			Ship To / Envío a				
Name / Nombre:			Name / Nombre:				
Address / Dirección:			Address / Dirección:				
City, State, Zip / Ciudad, C. Postal:			City, State, Zip / Ciudad, C. Postal:				
Phone / Teléfono:		Fax:	Phone / Teléfono:		Fax:		
Third Party Shipment / Envío a Tercera Persona			Check One / Seleccione uno:				
Name / Nombre:			Country of Export / País de Exportación:				
Address / Dirección:			☐ CIF				
City, State, Zip / Ciudad, C. Postal:			Country of Manufacture / País de Fabricación:				
Phone / Teléfono:			☐ FOB				
Fax:			Country of Destination / País de Destino:				
			☐ C&F				
			Currency / Moneda:				
Package Information / Información del (los) Paquete(s)							
Qty / Cantidad	Unit of Measure / Unidades	Type of Pkgs. / Tipo de Paquete	No. of pkgs / No. de Paquetes	Unit Value / Valor Unitario	Commodity Description / Descripción del Producto	Weight / Peso	Total Value / Valor Total
Total Number of Packages / Número total de Paquetes:				Total			

Signature of shipper/exporter / Firma del Remitente

Date / Fecha:

I declare all the information contained in this invoice to be true and correct /
Yo declaro que la información aquí descrita es correcta y verás

ANEXO 5

DETALLE INGRESOS.

CANTIDAD	PRECIO PROYECTADO PESOS				
	1	2	3	4	5
12	13.100	13.674	14.287	14.979	15.758
24	26.200	27.348	28.574	29.958	31.516
50	54.583	56.974	59.528	62.413	65.659
UNIDADES VENDIDAS					
12	28.409	28.835	29.318	30.148	30.148
24	21.307	21.626	21.989	22.611	22.611
50	5.682	5.767	5.864	6.030	6.030
INGRESOS VENTAS					
12	\$ 372.158.883	\$ 394.286.548	\$ 418.862.906	\$ 451.588.757	\$ 475.071.163
24	\$ 558.238.324	\$ 591.429.822	\$ 628.294.359	\$ 677.383.136	\$ 712.606.744
50	\$ 310.132.402	\$ 328.572.123	\$ 349.052.422	\$ 376.323.964	\$ 395.892.636
TOTAL	\$ 1.240.529.608	\$ 1.314.288.493	\$ 1.396.209.687	\$ 1.505.295.857	\$ 1.583.570.542

CANTIDAD	PRECIO PROYECTADO PESOS				
KILO	1	2	3	4	5
45	49.125	51.277	53.576	56.172	59.093
UNIDADES VENDIDAS					
45	25.253	25.631	26.061	26.798	26.798
INGRESOS VENTAS					
45	\$ 1.240.529.608	\$ 1.314.288.493	\$ 1.396.209.687	\$ 1.505.295.857	\$ 1.583.570.542
TOTAL	\$ 1.240.529.608	\$ 1.314.288.493	\$ 1.396.209.687	\$ 1.505.295.857	\$ 1.583.570.542