

## BALANCE GENERAL OKA LOKA

Balance	Suma   Millones (COP)   Anual				
	2014	2013	2012	2011	2010
<b>Activo Corriente</b>					
Caja y Bancos	319115	309493	374725	343586	275222
Inversiones Temporales	195115	166761	191763	175571	221842
- Clientes	2179528	1833925	1757181	1576891	1569792
- Deudas de difícil cobro	12923	15234	15429	9845	9412
- Provisiones	29329	30346	32755	27325	31425
Deudores Comerciales	2164978	1819719	1740871	1560206	1549840
Inventario	1761051	1530771	1497188	1411751	1278258
Impuestos, Contribuciones, Pre-Pagos	196075	191339	189464	195962	170757
Otros Deudores	649838	771938	702801	1047396	1117124
Activos Diferidos	100598	114480	104550	83025	95975
Otros Activos Corrientes	54	662	0	0	1620
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>5394757</b>	<b>4916314</b>	<b>4813863</b>	<b>4835719</b>	<b>4734593</b>
<b>Activo Fijo</b>					
Activos Fijos	3880702	3527798	3261831	2960116	2689337
Intangibles (Neto)	781747	776693	728279	554254	467356
Inversiones	7333230	6814849	5229930	4952260	3911786
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	290258	266016	273322	240366	270221
Deudores LP	174464	130878	136805	102026	133500
Activos Diferidos	280024	250470	233736	293699	183471
Otros Activos a Largo Plazo	25687	6238	24627	28964	28454
Valorizaciones	7278285	6399253	6532795	5491609	5691971
<b>Total Activos LP</b>	<b>20044397</b>	<b>18172195</b>	<b>16421325</b>	<b>14623295</b>	<b>13376095</b>

<b>Total ACTIVO</b>					
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>25473928</b>	<b>23106107</b>	<b>21247071</b>	<b>19466505</b>	<b>18117320</b>
<b>Pasivo Corriente</b>					
Obligaciones Financieras	1138574	795970	732210	719192	745942
Proveedores	1565258	1365620	1222775	1055910	1009072
Cuentas por Pagar CP	1235553	1020461	877379	984354	1146225
Impuestos por Pagar	251974	270937	267164	223844	144272
Obligaciones Laborales	179230	150212	133415	119155	115823
Estimados y Provisiones	241987	225183	207296	218741	219763
Pasivos Diferidos	9028	19041	20328	17812	42917
Otros Pasivos a Corto Plazo	67262	53443	79409	95703	93173
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>4700717</b>	<b>3908871</b>	<b>3554115</b>	<b>3455617</b>	<b>3537178</b>
<b>Pasivo a Largo Plazo</b>					
Obligaciones Financieras (LP)	2702979	2539333	1567250	1554127	1544431
Bonos y Papeles Comerciales (LP)	208925	209118	200000	150000	150000
Proveedores L.P.	18739	16247	27367	27676	13411
Cuentas por Pagar LP	398737	337860	273513	249127	402079
Obligaciones Laborales LP	11420	12179	11631	10684	11272
Estimados y Provisiones LP	83382	81807	93410	97586	88610
Diferidos LP	129630	127246	126990	112129	80079
Otros Pasivos LP	39741	99476	56610	70890	8407
<b>Pasivos a Largo Plazo</b>	<b>3597024</b>	<b>3436244</b>	<b>2374152</b>	<b>2274449</b>	<b>2304585</b>
<b>Total PASIVO</b>	<b>8327367</b>	<b>7345115</b>	<b>5928267</b>	<b>5730895</b>	<b>5841763</b>
<b>Patrimonio</b>					
<b>Patrimonio</b>					
Acciones Preferenciales	20	16271	20	20	348
Capital	1092749	960468	926906	889003	801500
Superavit de Capital	2998618	2667806	2381296	2351357	1201699
Superavit de Valorizaciones	7271336	6401172	6536997	5492894	5694936
Otras Reservas	3193988	2897438	2589267	2352741	2035806
Revalorizacion del Patrimonio	1442136	1518910	1563808	1612353	1687586
Utilidades del Ejercicio	1053048	1073410	1100254	831638	818637
Utilidades Retenidas	85617	215840	204023	188703	12666
<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>17146561</b>	<b>15760992</b>	<b>15317006</b>	<b>13735609</b>	<b>12275557</b>
<b>Total PASIVO y PATRIMONIO</b>					
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>25434272</b>	<b>23095909</b>	<b>21235855</b>	<b>19458714</b>	<b>18099866</b>

## FLUJO DE CAJA OKA LOKA

	Suma   Millones (COP)   Anual				
	2014	2013	2012	2011	2010
<b>Flujo de Caja</b>					
<b>Caja Saldo Inicial</b>					
<b>Caja Inicial</b>	476255	566488	519157	497064	433269
<b>Caja de Ventas</b>					
Ventas Netas	16901051	15492506	14748509	13732002	12679825
+/- Cuentas por Cobrar Comerciales	-345259	-78848	-180665	-10367	88657
<b>Caja de Ventas</b>	<b>16555792</b>	<b>15413658</b>	<b>14567844</b>	<b>13721636</b>	<b>12768482</b>
<b>Caja para Producir</b>					
(-) Costo Ventas	-10604215	-9679598	-9374013	-8848249	-8139100
(-) (Inc.) Inventarios	-230281	-33582	-85437	-133494	-170398
(+) (Inc.) Proveedores	199638	142846	166864	46838	41936
<b>Caja De Produccion</b>	<b>-10634858</b>	<b>-9570335</b>	<b>-9292586</b>	<b>-8934904</b>	<b>-8267562</b>
<b>Caja para Operar</b>					
(-) Gastos de Administración	-1428858	-1269344	-1100989	-990826	-823612
(-) Gastos de Ventas	-3383584	-3126164	-2845511	-2628113	-2533321
(-) Impuestos del Periodo	-306238	-333771	-320420	-275405	-219248
(+) (Inc.) Cuentas Por Pagar	215091	143082	-106974	-161871	197539
(+) (Inc.) Impuestos por Pagar	-18963	3773	43320	79572	5567
(-)(Inc.) Pasivos Laborales, Diferidos y Provisiones	3959	-11347	10685	41027	1891
<b>Caja Para Operar</b>	<b>-4918592</b>	<b>-4593771</b>	<b>-4319889</b>	<b>-3935617</b>	<b>-3371184</b>
<b>Flujo de Caja Operativo</b>					
<b>Flujo de Caja Operativo Neto</b>	<b>1002342</b>	<b>1249553</b>	<b>955369</b>	<b>851114</b>	<b>1129736</b>
<b>Inversiones en Activos</b>					
(-) Incremento en Activo Fijo Neto	-352903	-265967	-301715	-270779	-116871

(-) (Inc.) Inversiones	-518381	-1584919	-277670	-1040474	820581
<b>Flujo de Caja Libre</b>					
<b>Flujo de Caja Libre</b>	<b>131057</b>	<b>-601334</b>	<b>375984</b>	<b>-460139</b>	<b>1833446</b>
<b>Financieros</b>					
(-) Gastos Financieros	-291003	-251565	-52415	0	-356
<b>Flujo de Caja después de Costo Financiero</b>	<b>-159946</b>	<b>-852899</b>	<b>323568</b>	<b>-460139</b>	<b>1833090</b>
(+)(Inc.) Obligaciones Financieras CP	342604	63759	13018	-26750	26821
(+)(Inc.) Obligaciones Financieras LP	163454	981200	63123	9697	144153
<b>Flujo de Caja después de Gastos Financieros</b>	<b>346113</b>	<b>192060</b>	<b>399709</b>	<b>-477193</b>	<b>2004065</b>
<b>Flujo de Caja</b>					
(-) Dividendos	-470975	-451611	-510516	900845	-1503820
(-) Other Expenses	-778318	-563998	-693011	-739837	-642339
(-)(Inc.) Otros Deudores CP	122100	-69137	344595	69728	-188773
(-)(Inc.) Otros Activos Corrientes	9147	-11806	-15028	-12255	4761
(-)(Inc.) Deudores LP	-43585	5926	-34778	31473	-10903
(-)(Inc.) Diferidos y Otros Activos LP	-29554	-16734	59963	-110228	63
(+) Otros Ingresos	989289	822608	762450	619769	551122
(-)(Inc.) Otros Pasivos LP	-60494	43414	-13334	61895	952
(-)(Inc.) Otros Pasivos CP	110504	71778	13423	-173217	265237
(+) Suppliers LT	2491	-11119	-309	14265	-5991
(-)(A) Bienes Intangibles	-48745	-22718	-202643	-57554	-224930
(+) Revalorización del Patrimonio	-76774	-44898	-48545	-75234	-123787
<b>Flujo De Caja Complementario</b>	<b>-274915</b>	<b>-248296</b>	<b>-337733</b>	<b>529652</b>	<b>-1878407</b>
Generación de Caja Neta	71198	-56235	61976	52460	125657
<b>Caja Final</b>	<b>547453</b>	<b>510253</b>	<b>581134</b>	<b>549524</b>	<b>558926</b>

## INDICADORES DE ACTIVIDAD

	2014	2013	2012	2011	2010
Rotación de cartera (veces)	7,93	8,69	8,69	8,9	8,3
Periodo promedio de cobro (días)	46	42	42	41	44
Rotación de inventarios (veces)	6,1	6,4	6,4	6,4	6,4
Días de inventario(días)	60	57	57	57	57
Rotación de proveedores	53	51	47	43	45
Ciclo de efectivo(días)	53	48	52	55	56

-La empresa tiene un periodo promedio de cobro cada 43 días, lo que quiere decir que se tiende debido al plazo a depender del pago a tiempo de los proveedores para pagar nómina y tener capital de trabajo para actividades en corto plazo, buscando financiamientos más costosos en algunas ocasiones, se recomienda promover descuentos por pronto pago para agilizar este periodo o renegociar estos periodos.

-La rotación de proveedores es más lenta que la del periodo promedio de cobro y esta a su vez se ha visto extendida con el pasar de los años, esto significa que la empresa ha desarrollado un poder de negociación con sus proveedores.

-La empresa rota inventarios aproximadamente 6,1 veces en el año, el producto se mantiene en inventario por aproximadamente 2 meses, debido a la naturaleza del producto este

periodo de tiempo en inventario no es crítico, pero podría mejorarse atreves de estrategias de pronóstico de ventas.

-La empresa tarda 53 días desde que adquiere su materia prima hasta que se realiza el pago por parte de sus clientes en adquirir el dinero, lo que la convierte en una empresa con liquides económica que podría tener problemas a corto plazo, se recomienda buscar estrategias para disminuir el periodo promedio de cobro, a pesar de todo 53 días de ciclo de efectivo es un periodo decente.

## INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Indicadores de Endeudamiento	2014 (Año 3)	2013 ( Año 2)	2012 ( Año 1)
	32,69%	31,79%	27,90%

Año 1: 27,90%

Año 2: 31,79%

Año 3: 32,69%

Por cada  
100 pesos  
que tiene  
la  
empresa  
en  
activos,

debe 28 pesos aproximadamente a terceros en el año 1 mientras que en el año 2 por cada 100 pesos que tiene la empresa en activos, debe 32 pesos a terceros y en el año 3 por cada 100 pesos en activos la empresa debe a terceros 33 pesos aproximadamente, Super de alimentos aumento su endeudamiento, esto es positivo si la empresa está invirtiendo en nueva maquinaria, en tecnología e innovación ya que sin esto no hay posibilidad de avanzar

y destacarse frente a la competencia, además Super ha ampliado su portafolio de productos en los últimos años y su cobertura en mercados internacionales lo que suele ocasionar un aumento en los pasivos y en especial en las obligaciones financieras como lo deja ver el balance general.

**Endeudamiento financiero=**

Obligaciones financieras

Ventas netas

	2014 (Año 3)	2013 ( Año 2)	2012 ( Año 1)
Endeudamiento financiero	6,74%	5,14%	4,96%

Por cada 100 pesos que la empresa

tiene en

Año 1: 4,96%

sus

Año 2: 5,14%

ventas

Año 3: 6,74%

netas,

tiene 4,96

pesos

aproximadamente de deudas con bancos en el año 1, mientras que en el año 2 por cada 100 pesos que tiene la empresa en su nivel de ventas, tiene 5,14 pesos de deudas con bancos y en el año 3 por cada 100 pesos en ventas netas debe 6,74 pesos a los bancos, para una empresa resulta más económico muchas veces endeudarse con terceros que con entidades financieras esto puede hacer que la empresa incurra más en pagos de intereses y demás,



aunque este aumento puede ser positivo si la empresa está invirtiendo para volverse más productivo o ampliar su portafolio de productos.

Concentración del endeudamiento en el corto  $\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Total Pasivos}}$  plazo =

CECP	2014 (Año 3)	2013 ( Año 2)	2012 ( Año 1)
	56%	53%	60%

Año 1: 4,96%

Año 2: 5,14%

Año 3: 6,74%

Por cada 100 pesos que tiene la empresa en pasivos debe 60 pesos a corto plazo en el año 1 y en el año 3, Super por cada 100 pesos que la empresa tiene en pasivos debe 56 pesos a corto plazo; la empresa está dejando de endeudarse con los bancos a corto plazo y está adquiriendo obligaciones financieras a largo plazo, lo cual puede ser positivo para la empresa porque no pone en riesgo su liquidez.

## INDICADORES DE LIQUIDEZ:

### Razón

Corriente= Activo corriente

**Pasivo**

**Corriente**

	2014 (Año 3)	2013 (Año 2)	2012 (Año 1)
Ratio Corriente	1,15	1,26	1,35

La empresa Súper de Alimentos tiene su razón corriente de 1.15 pesos en el año 2014, 1.26 pesos para el año 2013 y 1,35 pesos para el año 1012; esto quiere decir que por cada peso que la empresa Súper de Alimentos debe a corto plazo cuenta con 1.15 pesos en el año 2014 y 1.26 pesos en el año 2013 y 1,35 pesos en el año 2012, para respaldar las obligaciones corrientes. Esto significa que la empresa se mantiene, a pesar de que el ratio disminuyo, y puede responder a posibles eventualidades inmediatas que se puedan presentar como el no pago oportuno de alguno de los clientes.

**Prueba Acida** Activos corrientes -

= Inventarios

**Pasivo Corriente**

	<b>2014 (Año 3)</b>	<b>2013 (Año 2)</b>	<b>2012 (Año 1)</b>
Prueba Acida	0,77	0,87	0,93

La prueba acida manejada en la empresa Súper de Alimentos respecto al año 2014 con 0.77 pesos y en el año 2013 con el 0,87 pesos; esto quiere decir que por cada peso que se debe en el corto plazo, para su cancelación con 0,77 pesos y 0,87 pesos en un activo corriente de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios. Esto es positivo porque la empresa tiene liquidez a largo plazo sin dejar de ser rentable y sin depender de los inventarios es capaz de responder por cada peso que se deba en el pasivo corriente.

**Capital Neto de Trabajo= Activo Corriente – Pasivo Corriente**

	<b>2014 (Año 3)</b>	<b>2013 (Año 2)</b>	<b>2012 (Año 1)</b>
Capital Neto de Trabajo	694.040	1.007.443	1.259.749

Con respecto al Capital de trabajo la empresa Súper de Alimentos en el año 2014 tenía 694.040 millones de pesos y en el año 2013 tenía 1'007,443 millones de pesos de sus activos corrientes financiados con recursos de largo plazo. La empresa Súper de Alimentos estaba financiando cada año aproximadamente la mitad de sus activos corrientes con pasivos corrientes, siendo esta la última parte que corresponde al capital neto de trabajo

facilitando a la empresa Súper de Alimentos un mayor respiro en el manejo de su liquidez. Esta disminución del Capital Neto con los años, puede afectar a la empresa a la hora de cubrir gastos, aunque puede ser también positivo porque esta disminución implica que la empresa cancelo gran parte de sus pasivos, obteniendo cada vez un menor resultado para poner a funcionar.

### INDICADORES DE RENTABILIDAD

	2014	2013	2012	2011	2010
Margen Bruto	24%	30%	25%	28%	27%
Margen Neto	0,44%	0,03%	1%	3%	1%
Margen Operativo	3%	4%	4%	6%	5%
Rentabilidad Operativa	8%	12%	11%	19%	16%
Productividad KTO	34%	36%	31%	32%	30%
Rentabilidad	132%	143%	133%	139%	138%

Por cada 100 pesos que se invierten, la empresa obtiene 30 pesos de más en el año 2013 para responder con sus pasivos; en el año 2014 por cada 100 pesos invertidos se obtuvieron 24 pesos de más para responder con los pasivos e impuestos, Al disminuir el porcentaje de margen bruto la empresa se puede encontrar en un escenario tortuoso, a pesar que el costo de venta aumento un 21,43% en el transcurso de ese periodo, el margen bruto no se afectó de la misma forma debido a la disminución en los gastos de ventas.

En el año 2013 la empresa comenzó a disminuir sus obligaciones financieras, por lo mismo se puede observar en el balance general que los activos fijos disminuyeron, amentando el costo de venta del producto y disminuyendo el margen bruto, es importante seguir enfocándose en estrategias de disminución de costos y gastos para continuar con el reciente aumento de Margen Neto, se recomienda disminuir aún más el inventario, con el fin de disminuir el costo de inventario y mejorar el indicador previsto.

- Indicadores de Apalancamiento

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

	2012 (Año 1)	2013 (Año 2)	2014 (Año 3)
Pasivo	\$5.928.267	\$7.345.115	\$8.327.367
Patrimonio	\$15.317.006	\$15.760.992	\$17.146.561
Apalancamiento Total	38.70%	46.60%	48.57%

La empresa para el año 2012 para \$5.928.267 en pasivos y \$15.317.006 en patrimonio tiene un índice de apalancamiento del 38.70%. Ha incrementado gradualmente a un 46.60% y un 48.57% en el 2013 y 2014 respectivamente, lo que implica que se ha comprometido más el patrimonio de los accionistas frente a los acreedores. Este indicador tiende a ser positivo acorde va incrementado en el tiempo, en el caso de Súper, sus utilidades han disminuido, lo que indica que los activos financiados no llegaron a producir un rentabilidad superior al interés que se adeuda.

- Apalancamiento a corto plazo

	2014	2013	2012
Pasivo corriente	4.700.717	3.908.871	3.554.115
Patrimonio	17.146.561	15.760.992	15.317.006
Ap. Corto Plazo	27,41%	24,80%	23,20%

El apalancamiento a corto plazo ha presentado un incremento en los últimos 3 periodos. De un 23,30% a un 24.80% de 2012 a 2013 respectivamente que ha sido a causa del crecimiento de la empresa aumentando su responsabilidad con proveedores y las cuentas por pagar. En el 2014 presentó un 27.41% en apalancamiento a corto plazo, lo que indica que por cada peso en el pasivo, 27 se deben a los acreedores, las utilidades de la empresa disminuyeron a causa del incremento en Gastos no operacionales lo que no es beneficioso para la empresa al no poder llegar a responder a sus obligaciones. Respecto al apalancamiento total se puede evidenciar que las obligaciones de la empresa a corto plazo son mayores que las de a largo plazo.

- EBITDA

	2014	2013	2012
EBITDA	1.876.021	1.797.262	1.782.305

A pesar de que la utilidad neta de la empresa ha disminuido en 2012 o 2013, el margen EBITDA evidencia que la empresa se encuentra en un estado favorable a 2014. Este indicador muestra la utilidad depurada sin tener en cuenta intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Incrementos en rubros como ingresos operacionales y

gastos indican un alto grado de apalancamiento de la empresa y que esta está siendo un poco más eficiente cada periodo.

## BALANCE GENERAL SÚPER DE ALIMENTOS

### Activos

- El dinero disponible en caja y bancos aumentó su participación frente al total de los activos de un -17,41% del 2012 al 2013 a un 3,11% del año 2013 al 2014. La participación que tiene caja respecto al total de los activos corrientes es de 3,11% lo cual no es muy significativo y esto podría ser insuficiente para afrontar eventualidades posiblemente inmediatas, aunque ha ido aumento año tras año. El aumento de dinero disponible en caja respecto a un año con otro podría verse como algo positivo porque la empresa ya no tiene que recurrir a préstamos de corto plazo y disminuye las obligaciones financieras.
- Los inventarios aumentaron participación de un 2,24% del año 2012 al 2013 a un 15,04% del año 2013 al 2014 con respecto al total de los activos, esto es negativo para la empresa porque debería fijar su nivel de inventarios acorde a la demanda para satisfacerla y las exigencias del mercado y no almacenar exceso de inventarios ya que por ejemplo en caso de que el flujo de Oka Loka no sea muy rápido, esto generara gastos de almacenamiento, transporte, entre otros. Otra razón por la que es negativo es porque en las obligaciones financieras en las que ha incurrido la empresa solo se ven reflejadas en el elevado nivel de inventarios innecesarios y desproporcionados lo cual aumenta en endeudamiento para la empresa.
- El anticipo de impuestos aumento participación de 0,99% del año 2012 al 2013 y 2,48% del año 2013 al 2014 respecto al total de activos, lo cual es positivo para la empresa porque esto representa un gasto menos en el año siguiente disminuyendo considerablemente el nivel de gastos en cuanto al pago de tributos y permite un posible



aumento en el nivel de utilidad ya que no deberán destinar cierta cantidad de capital para cumplir con dicha obligación en ese periodo contable.

- Los deudores comerciales aumentaron de un 4,53% del 2012 al 2013 a un 18,93% del 2013 a 2014 lo cual es negativo debido a que la empresa requiere de una rotación de cartera más ágil, el aumento en los deudores comerciales refleja que la empresa no ha establecido las políticas adecuadas para el cobro; por lo tanto la liquidez se puede ver afectada.

### **Pasivos**

- Las obligaciones financieras de corto plazo aumentaron su participación frente al total de los pasivos del año 2012 al 2013 un 8,71%; del 2013 al 2014 la participación respecto al total de los pasivos se incrementó notablemente a un 43,04%, esto pudo ocurrir porque la empresa necesitaba liquidez inmediata y recurrió a un préstamo en el banco; en cuanto a las obligaciones financieras a largo plazo del año 2012 al 2013 aumentó la participación en un 62,02% pero del 2013 al 2014 el aumento fue solo del 6,44%, la empresa pudo endeudarse a largo plazo en el 2012 para adquirir maquinaria y equipo que le ayudará a ser más productivo o en campañas publicitarias para el lanzamiento de nuevos productos.
- La participación de los proveedores a corto plazo ha sido muy pareja en los últimos tres años, en el 2012 fue del 34% del total de los pasivos, en el 2013 fue de 35% del total de pasivos y en el 2014 bajó a 33% la participación frente al total de los pasivos, la participación de los proveedores a largo plazo disminuyo entre el 2012 al 2013 en un 40,63% pero del 2013 al 2014 aumentó 15,34%, la participación de los proveedores debe seguir aumentando y no disminuir ya que ya que Super de Alimentos debería

buscar mayor porcentaje de financiación por parte de proveedores que le ofrecen facilidades de pago y por no cobro de intereses a diferencia de los bancos.

- Las cuentas por pagar a corto en entre el año 2011 al 2012 disminuyeron participación con respecto al total de los pasivos en un 10,87% pero del año 2012 al 2013 aumentaron la participación en un 16,31% y en entre el 2013 al 2014 siguió aumentando la participación de cuentas por pagar respecto al total de los pasivos en un 21,08%, la empresa en los últimos 2 años ha aumentado sus deudas, esto puede ser porque necesita dinero para adquirir materia prima.
- Las obligaciones laborales a corto plazo aumentaron del 2012 al 2013 en un 12,59% las obligaciones laborales a largo plazo también aumentaron pero en un porcentaje menor, 4,71% del año 2013 al 2014 las obligaciones en el corto plazo siguieron aumentando un 19,32% pero en las de largo plazo disminuyeron un 6,23% , para una empresa no es recomendable deberle dinero a los trabajadores porque estos podrían acarrearles problemas legales tales como demandas, tutelas, se recomienda seguir disminuyendo las obligaciones laborales en el largo plazo y empezar a disminuir las de corto plazo.

### **Patrimonio**

- En cuanto al capital de la empresa Super del año 2012 al 2013 aumentó un 4% y del año 2013 al 2014 aumentó un 13,77% lo cual es positivo para la empresa porque puede responder ante alguna eventualidad que pueda ocurrir y también para que se puedan hacer inversiones que puedan ayudar al crecimiento y expansión de la empresa o para ir ampliando el portafolio de productos.

VARIABLE	BRAZIL	P	C	R	REPUBLICA DE KOREA	P	C	R	ARGENTINA	P	C	R	ITALIA	P	C	R
Importaciones USD	41.729.000	7,00%	3	0,21	157.124.000	7,00%	5	0,35	20.546.000	7,00%	2	0,14	189.975.000	7,00%	5	0,35
Crecimiento de las importaciones %	11%	4,00%	4	0,16	31%	4,00%	5	0,20	-24%	4,00%	2	0,08	10%	4,00%	3	0,12
Concentración de las importaciones (ppal proveedor) %	ECUADOR 46,7% CHINA 12,7% BELGICA 11,5% ALEMANIA 6,9% ESPAÑA 4,4%	5,00%	3	0,15	EE UU 19,2% CHINA 18,6% ALEMANIA 14,4% VIETNAM 11,8% JAPON 4,6%	5,00%	5	0,25	BRASIL 58,3% ECUADOR 25% CHINA 4,3% MEXICO 2% SUIZA 2%	5,00%	2	0,10	ALEMANIA 23,9% ESPAÑA 17,7% BELGICA 10,4% FRANCIA 8%	5,00%	4	0,20
Tarifas	Marítimo Contenedor de 20': 908USD Contenedor de 40': 1223 USD Contenedor de 40' High Cube: 1223 USD Aéreo Minima 300 USD +45KGS 4,90 USD +100KGS 4,66 USD +300KGS 3,45 USD	5,00%	2	0,10	Contenedor de 20': 250USD Contenedor de 40': 600USD Contenedor de 40' High Cube: 600 USD Aéreo Minima 250 USD +45KGS 3,99 USD +100KGS 2,50 USD +300KGS 2,35 USD +500KGS 2,25 USD	5,00%	4	0,20	Marítimo Contenedor de 20': 700USD Contenedor de 40': 1200 USD Contenedor de 40' High Cube: 1200 USD Contenedor Refrigerado: 4,500USD Aéreo Minima 100 USD +45KGS 4,60 USD +100KGS 3,60 USD +300KGS 3,35 USD +500KGS 2,15 USD	5,00%	3	0,15	Marítimo Contenedor de 20': 150USD Contenedor de 40': 200 USD Contenedor de 40' High Cube: 200 USD Aéreo Minima 120 USD +45KGS 7,03 USD +100KGS 4,58 USD +300KGS 3,25 USD +500KGS 2,58 USD	5,00%	5	0,25
Frecuencia	Marítimo Cada 7 días Aéreo Todos los días	5,00%	5	0,25	marítimo 7 días	5,00%	5	0,25	Marítimo 7 días Aéreo Todos los días	5,00%	5	0,25	Marítimo 7 días Aéreo Todos los días	5,00%	5	0,25
Importaciones per capita USD	0,20	4,00%	2	0,08	3,20	4,00%	5	0,20	0,47	4,00%	3	0,12	3,07	4,00%	4	0,16
Exportaciones Colombianas USD	516.000	6,00%	5	0,30	341.000	6,00%	4	0,24	78.000	6,00%	3	0,18	28.000	6,00%	2	0,12
Crecimiento de las exportaciones colombianas %	341%	3,50%	5	0,18	0%	3,50%	2	0,07	-93%	3,50%	1	0,04	12%	3,50%	3	0,11
Arancel General vs Arancel Preferencial Col	Arancel General: 20% Tarifa preferencial para Colombia 14,40%	5,00%	1	0,05	Arancel General 8%	5,00%	3	0,15	Arancel General: 20% Tarifa preferencial para Colombia 0%	5,00%	5	0,25	AAFC: 9% + agricultural component MAX 18,7% + reduced additional duty on sugar AADC: 35,00% Tarifa preferencial para Colombia 0%	5,00%	5	0,25

VARIABLE	BRAZIL	P	C	R	REPUBLICA DE KOREA	P	C	R	ARGENTINA	P	C	R	ITALIA	P	C	R
Impuestos adicionales	<p>- La protección global de MERCOSUR, representada por el arancel externo común (AEC), en la actualidad es de un 14%.</p> <p>- El IVA en Brasil, llamado ICMS (Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços), es por lo general de un 17% - 19% para la mayoría de bienes. Existen bienes con tasas bajas como los alimentos básicos (7%). Los productos de primera necesidad están libres de impuestos en Brasil; es el caso de frutas, verduras, agua, etc.</p>	4,00%	3	0,12	<p>- Todos los residentes (coreanos y extranjeros) pagan una sobretasa del residente, que es el 10% de su renta imponible.</p> <p>- Los empleados extranjeros que eligieron la opción de tarifa plana, entonces pagaría 18,5% cuando se añade la contribución adicional residente.</p> <p>- Los empleados extranjeros que eligieron la tasa progresiva pagaría 6%, 16,6%, 26,4%, 35% o 41,8% cuando se añade la contribución adicional residente.</p> <p>VAT es del 10%</p>	4,00%	5	0,20	<p>La Tasa Estadística es del 0,5% del valor CIF.</p> <p>El IVA general en Argentina es del 21%.</p> <p>Se impone un 3% de Impuesto Anticipado a la Utilidad para ingresar bienes de consumo final (calzados, textiles, alimentos, electrodomésticos, etc.) habrá un gravamen de 35%.</p> <p>La protección global de MERCOSUR, representada por el arancel externo común (AEC), en la actualidad es de un 14%.</p>	4,00%	2	0,08	<p>IVA 22%</p> <p>Umbral de Aduanas (de la que se requieren los aranceles: 150 Euro)</p>	4,00%	4	0,16
Restricciones técnicas	<p>NIMF 15 (en caso que los pallets sean de madera)</p> <p>Decreto Legislativo N° 63 de 18/IV/06. (ALADI code: S003986)</p> <p>Instrucción Normativa N° 54 de 4/XII/07. MAPA. (ALADI code: S004791)</p> <p>Resolución N° 265 de 22/IX/05. RDC/AN/ISA. (ALADI code: S003923)</p> <p>Resolución N° 304 de 7/XII/02. RDC. (ALADI code: S002888)</p> <p>Resolución N° 81 de 5/XII/08. AN/ISA. (ALADI code: S004982)</p>	7,00%	4	0,28	<p>Mantener lo firmado en Cartagena Protocol on Biosafety (CPB)</p> <p>Estándares de etiquetado: Nombre del producto, tipo del producto, fabricante, fecha de producción, fecha de vencimiento e información nutricional.</p> <p>De acuerdo con el Artículo 6-1 of the Enforcement Rule del Acta de Comida Sanitaria, todos los productos tales como chocolates, dulces y confites deben tener su referencia nutricional en coreano</p> <p>18 de Enero, 2010 Revisión de la Ley Special Act on Children's Dietary Life</p> <p>Safety Management decidió que todos los productos alimenticios deben etiquetar contenido total de grasas, grasas saturadas, azúcar, sodio y otros nutrientes utilizando el color amarillo, verde y rojo.</p>	7,00%	4	0,28	<p>SECRETARIA DEL MERCOSUR</p> <p>RESOLUCIÓN GMC N° 26/01</p> <p>NIMF 15 (en caso que los pallets sean de madera)</p> <p>Código Alimentario Argentino o Codex Alimentarius FAO/OMS</p> <p>Ley N° 25.163</p> <p>Todos los alimentos empacados deben indicar la siguiente información en la etiqueta, la cual debe estar de manera visible en el conjunto del envase: nombre (descripción del producto), país de origen; pureza o descripción de las materias primas mezcladas en el producto; así como su peso neto el que se deberá indicar usando unidades del sistema métrico.</p>	7,00%	3	0,21	<p>Norma NIMF 15</p> <p>Las importaciones de alimentos deben cumplir: Reglamento (CE) n° 178/2002, artículo 18, normas generales relativas a la higiene de los productos alimenticios y a la higiene de los alimentos de origen animal.</p> <p>REGLAMENTO (CE) No 376/2008 DE LA COMISIÓN</p>	7,00%	5	0,35

VARIABLE	BRAZIL	P	C	R	REPUBLICA DE KOREA	P	C	R	ARGENTINA	P	C	R	ITALIA	P	C	R
Acceso a Internet	53.4% (2014 est.)	6,50%	2	0,13	92.4%	6,50%	5	0,33	59.7% (2014 est.)	6,50%	3	0,20	59.9% (2014 est.)	6,50%	3	0,20
Población <15 años	23.27%	6,00%	4	0,24	13.89%	6,00%	3	0,18	24.74%	6,00%	4	0,24	13.73%	6,00%	3	0,18
PIB (US\$ millones)	\$3.168 trillion	4,00%	5	0,20	\$1.849 trillion	4,00%	3	0,12	\$578.7 billion	4,00%	2	0,08	\$2.174 trillion	4,00%	4	0,16
PIB per capita (US\$)	\$15,800	5,00%	2	0,10	\$38,700	5,00%	5	0,25	\$22,400	5,00%	3	0,15	\$36,800	5,00%	4	0,20
Inflación	10.6%	5,00%	4	0,20	0.7%	5,00%	3	0,15	27.6%	5,00%	1	0,05	0.3%	5,00%	5	0,25
Devaluación	3,12%	5,00%	3	0,15	16,73%	5,00%	2	0,10	-16,37%	5,00%	5	0,25	-2,90%	5,00%	4	0,20
Riesgo de no pago	BB (Ratings S&P)	6,00%	4	0,24	AA-	6,00%	5	0,30	SD Selective Default: Incumplimiento de pago selectivo (Ratings S&P)	6,00%	1	0,06	BBB- (Ratings S&P)	6,00%	3	0,18
Cumplimiento de contratos	65,40 Posición: 45 entre 189 países.	6,50%	3	0,20	84,84 Posición: 2	6,50%	5	0,33	67,65 Posición: 38 entre 189 países.	6,50%	4	0,26	54,79 Posición: 111 entre 189 países	6,50%	1	0,07
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>		<b>3,14</b>		<b>100%</b>		<b>3,82</b>		<b>100%</b>		<b>2,62</b>		<b>100%</b>		<b>3,68</b>

País Seleccionado: República de Corea

La matriz arrojó como resultado que el mejor país para que la empresa Súper de Alimentos con el Oka Loka incursione es Corea del Sur, en base a las tendencias actuales del mercado y a como se está moviendo en el mercado de confiterías el ingresar en este nuevo mercado implica un desafío para la empresa que tendrá como resultado crecimiento y la participación en un mercado más amplio. Está fue realizada con bases de datos confiables para total veracidad del estudio. Corea del Sur tiene un IVA menor al compáralo con otros países de la matriz, ya que es del 10% y el arancel de importación de Jelly candies en Corea del Sur es de un 8%, no se encontraron más impuestos al producto que se va a importar; el arancel con Colombia es del 8%, las tarifas por contenedor y por carga en avión fueron unas de las más bajas de los países evaluados, lo cual es bastante beneficioso en cuestión de costos para la exportación.

Las exportaciones Colombianas a Corea del Sur de la partida arancelaria que hace referencia a nuestro producto han aumentado un 31% del año 2013-2014, lo cual es positivo porque indica cierta trayectoria del sector confitería en este mercado. La facilidad de hacer negocios, cumplimiento de contratos y la creación de empresas son factores que se tuvieron en cuenta a la hora de realizar la selección. La amplia conectividad desde Colombia a Corea del Sur via marítima facilitará la llegada de las mercancías de Oka Loka al mercado, adicionalmente siendo este destino más económico que sus competidores en la matriz, Argentina y Brazil.

La confitería en Corea del Sur tuvo un crecimiento del 2% en 2015. Las pastillas, las gomas, las jaleas y caramelos masticables tuvieron el crecimiento más alto de valor actual de 9%, que apoyó el crecimiento de valor general. En Corea del Sur, el caramelo está en gran parte dividido en caramelo duro y caramelo suave.

Desde 2014, soft candy incluyendo pastillas, gomas, jaleas y caramelos masticables siguen teniendo un gran rendimiento con nuevos productos. Hard Candy, que incluye caramelos, lollipops y menta, continuaron disminuyendo en términos de valor, pero puede ser una gran oportunidad para Super de Alimentos, lograr posicionar Oka Loka, ya que puede darse el caso que actualmente ninguna empresa en Corea del Sur se destaque en Hard Candy.

### Competencia

Lotte Confectionery Co, mantuvo la posición principal con un 24% de participación en la confitería de azúcar. La compañía tenía una participación de 72 % del valor de confitería medicinal debido a los buenos resultados de Mok caramelo. Contaba con una participación de mercado del 19 % dentro de pastillas, gomas, gelatinas y masticables con una marca Malrang vaca. Hasta 2013, la empresa tiene una participación de menos del 1 % en comprimidos, gomas, gelatinas y caramelos masticables, pero gracias a la popularidad de la vaca Malrang , la empresa ocupó el tercer lugar en el 2014.

Otras empresas que representan una competencia para Super de Alimentos, Crown Confectionery Co Ltd y Orion Confectionery.

En competidores indirectos, se encuentran compañías reconocidas como Nabisco, Mondelez Internacional, Glico y Wrigley Company.

Corea del Sur es el séptimo importador de alimentos del mundo y la 12ª economía más fuerte.

Se espera que el mercado de confitería de azúcar se reduzca en un 2% dado principalmente los cuidados de salud y bienestar y la decreciente población infantil. Por lo que se tiene una tendencia por elegir empaques más pequeños y productos de alta calidad.

Productos Oka Loka:

 Oka Loka Nanos:



12gr

 Oka Loka Fusion:



168gr

(Una taza equivale a aproximadamente

200gr de azúcar)

Oka loka - Dulcecitos duros acidos

Porciones:

Calorías	60	Sodio	0 mg
Grasas totales	0 g	Potasio	0 mg
Saturadas	0 g	Carbohidratos totales	12 g
Poliinsaturados	0 g	Fibra dietética	0 g
Monoinsaturados	0 g	Azúcares	9 g
Trans	0 g	Proteínas	0 g
Colesterol	0 mg		
Vitamina A	0%	Calcio	0%
Vitamina C	0%	Hierro	0%

\*Los valores diarios de porcentaje están basados en una dieta de 2000 calorías. Tus valores diarios podrían ser superiores o inferiores dependiendo de tus necesidades calóricas.

oka loka - dulce

Porciones:

Calorías	280	Sodio	630 mg
Grasas totales	6 g	Potasio	0 mg
Saturadas	3 g	Carbohidratos totales	43 g
Poliinsaturados	1 g	Fibra dietética	6 g
Monoinsaturados	2 g	Azúcares	7 g
Trans	1 g	Proteínas	14 g
Colesterol	15 mg		
Vitamina A	45%	Calcio	25%
Vitamina C	0%	Hierro	8%

\*Los valores diarios de porcentaje están basados en una dieta de 2000 calorías. Tus valores diarios podrían ser superiores o inferiores dependiendo de tus necesidades calóricas.



## Oka Loka Puff:



25gr

### Oka Loka - Puff

Porciones: 1 15 g

Calorías	55	Sodio	5 mg
Grasas totales	0 g	Potasio	0 mg
Saturadas	0 g	Carbohidratos	12 g
		totales	
Polinsaturados	0 g	Fibra dietética	0 g
Monoinsaturados	0 g	Azúcares	11 g
Trans	0 g	Proteínas	0 g
Colesterol	0 mg		
<hr/>			
Vitamina A	0%	Calcio	0%
Vitamina C	0%	Hierro	0%

\*Los valores diarios de porcentaje están basados en una dieta de 2000 calorías. Tus valores diarios podrían ser superiores o inferiores dependiendo de tus necesidades calóricas.

Teniendo en cuenta las calorías y los gramos de azúcar por porción de cada producto, el que más se adapta al nuevo estilo de vida de Corea del Sur es Oka Loka Nano, al ser más pequeño lo hace fácilmente transportable y más bajo en calorías y azúcares.

Los fabricantes nacionales de Corea del Sur representaron un 50% de las ventas totales de valor confitería de azúcar en 2014. La presentación y características únicas del producto son claves en las decisiones de compra (por impulso).

Las importaciones de productos de confitería continúan creciendo a medida que los consumidores coreanos buscan nuevos sabores, diversidad, y productos de alta calidad.

✓ Algunos requerimientos a los productos son:

-Dependiendo del producto ajustar a los gustos del consumidor Coreano Ej. menos dulces. Como es un producto de confitería de azúcar se ajustará mejor el empaque para no cambiar el sabor de Oka Loka.

-Homogeneidad del producto.

-Sabores nuevos.

-Productos con valor agregado. Oka Loka es el nuevo producto de la empresa Super de alimentos, los dulces tienen la combinación entre dulce y ácido, lo cual lo hace muy interesante al paladar.

✓ Empaque

-Atractivo ante los ojos del consumidor final, de buena calidad.

-El producto debe ser fácil de abrir y de conservar. Tamaños no muy grandes, dependiendo del producto varían los tamaños. OKA LOKA son diminutos dulcecitos ácidos y crocantes. En cada caja vienen dos intensos sabores y colores por caja generan una lúdica especial, ya que la caja es dispensadora y permite mezclar o porcionar cada sabor.

✓ Promoción del producto.

-Tener información de los productos por lo menos en inglés e idealmente en coreano. Será necesario adaptar el idioma del empaque de Oka Loka a Coreano.

-Contar con una página web en inglés. Super tiene la opción de cambiar el idioma de su página Web a inglés.

-Algunas veces el comprador requiere hacer promoción de los productos en supermercados y otros canales. (Degustaciones).

- Asistir a Seoul Food la feria de alimentos más importante de Corea, que se realiza todos los años a mediados de Mayo.

## Show Info

<b>Title</b>	<b>Seoul Food &amp; Hotel 2016</b>
<b>Date</b>	10 <sup>th</sup> ~ 13 <sup>th</sup> May, 2016
<b>Show Time</b>	10:00~17:00 hrs
<b>Venue</b>	KINTEX
<b>Scale</b>	76,121 m <sup>2</sup>
<b>Organizer</b>	<b>kotra</b> <b>OKFIA</b> <b>KEM</b> <b>ALLWORLD EXHIBITIONS</b>
<b>Application Deadline</b>	31 <sup>st</sup> Jan, 2016
<b>Construction</b>	09:00~21:00 hrs. 07 <sup>th</sup> ~ 09 <sup>th</sup> May, 2016
<b>Removal</b>	09:00~21:00 hrs. 14 <sup>th</sup> May, 2016

Como nuestro pilar en la estrategia de promoción se va a crear una aplicación de descarga gratuita la cual va a estar disponible en Coreano e Inglés para que cualquier persona con un dispositivo móvil la descargue y pueda acceder a divertidos juegos Oka Loka, además al comprar el producto e ingresar unos códigos que aparecerán en cada caja, podrán acceder a contenido Premium, como más niveles, nuevos personajes, personalización de los personajes etc. Se tiene pensado juegos para los niños y los adultos, para que todos se puedan divertir.



Precios de los competidores



Caramelo ácido en forma de pequeñas esferas, con sabores frutales y diferente contenido de acidulante.

\$16.56 USD/FOB Caja

\$0.046 USD/FOB Individual



Caramelo ácido en forma de bolitas ácidas, un sabor por presentación.

\$20 USD Caja

\$0.33 USD Individual



Caramelo duro, dulce en forma de estrella.

\$0.39USD Unidad