	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 1/63

Propuesta de Negocios


La Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples, "COCO GUM" es una propuesta que establece un regreso al campo para explotar nuestra riqueza en biomasa como solución a nuestros problemas, implantando una serie de **granjas Integrales Autosuficientes** integramos cultivos de alimentos con árboles para reforestar y evitar los monocultivos como objetivo. Para beneficiar esa producción, se establece una central de materias primas que genera vapor por medio de la pirolisis en vacío que usa la biomasa como combustible para colocarle valor agregado a la producción de vegetales, frutas, lácteos y carnes, este conjunto es la **Unidad Múltiple Agroindustrial**, para cada municipio de Colombia.

Para conseguir esto, estamos estableciendo una Red interactiva, que integra a toda la comunidad, sus familias y las empresas productoras asociadas en una alianza estratégica usando la tecnología y el comercio para comprar, vender o permutar cualquier cosa a través del portal www.cocogum.org, utilizándolo como un "**Propósito Nacional**" para optimizar los recursos de los Asociados, en una actividad económica que integra directamente a los productores y consumidores en las **Unidades Múltiples Comerciales** con beneficio para todos al disminuir los costos de comercialización y de esta manera aumentar las ventas. Esta gestión genera unas utilidades que se destinan para elaborar los proyectos de prefactibilidad económica y factibilidad técnica en los municipios participantes, para buscar la forma de financiar los proyectos productivos, que son económicamente viables, utilizando tecnología de punta para ser ambientalmente amigables, con un Modelo de Desarrollo Limpio, (MDL) optante para recibir los CERTs de carbono que los países desarrollados destinan para apoyar este tipo de proyectos.

Esta invitación pretende explicar la idea y mostrar el trabajo realizado hasta hoy, también para conseguir el faltante de sólo \$ 60 millones de pesos para activar definitivamente la empresa con la seguridad de que estos programas son una forma de buscar el cambio, sin agredir a nadie y así podremos revelarnos contra lo negativo que hemos tenido que vivir hasta hoy, además de contar con una buena posibilidad de obtener buenos rendimientos económicos.

Para más información ver el Proyecto GUM Colombia Siglo XXI, Documento 205/2009

Carrera 23 A N° 8-A-29 Alameda, Tel. 554 33 42 – Cel. 300 613 5721, Cali, Valle del Cauca

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 2/63

Resumen del Programa de lanzamiento del Proyecto COCOGUM

Pensamos que como seres racionales no podemos seguir avasallados por los problemas y consecuencias de todas las barbaridades cometidas en el largo conflicto sin razón que ha sumido a los colombianos en un letargo de ideas, sumisos a un sistema económico voraz e insensible por miedo o conveniencia, por eso presentamos una solución en la que podemos participar todos y que es aplicable de inmediato.


Sabemos que nuestra mayor riqueza es la tierra, pero hoy estamos viendo como se intenta monopolizar su explotación por unos pocos al ser abandonada por la mayoría de los campesinos, qué por la violencia propiciada por el sistema, emigró para sobrevivir de cualquier manera en las ciudades y por la necesidad pierden sus valores lo que aumenta nuestra problemática de irrespeto a todas las normas por parte de esos individuos que sobreviven en el sub-empleo que causa delincuencia y prostitución en nuestras calles.

*Proponemos integramos todos sin discriminación para explotar nuestra riqueza en biomasa resultado de nuestra envidiable localización geográfica con 12 horas de sol los 365 días del año con el fin de producir alimentos para el mundo, utilizando tecnologías amigables con el medio ambiente y repartir las utilidades equitativamente, buscando alcanzar un futuro con un equilibrio económico-ambiental y en paz para todos. al crear una estructura en cada Municipio del país (una empresa de economía mixta para que participe toda la comunidad con limitantes de propiedad para evitar que sea monopolizada por los políticos o los grandes grupos económicos) con el fin de explotar esa riqueza en forma adecuada al establecer una serie de **Unidades productoras Básicas Agropecuarias** que funcionan como **Granjas Integrales Auto-suficientes** con el fin de integrar la producción agrícola abandonando la practica de los monocultivos y así recuperar nuestra capa arbórea disminuyendo el efecto de los rayos solares sobre el suelo y así evitar el aumento del cambio climático además de involucrar a todas las familias en el proceso productivo.*

*En la cabecera Municipal se establece una **Unidad Múltiple Agro-industrial** (conformada por una Central de Materias Primas que por un proceso de pirolisis en vacío produce gas de síntesis para generar vapor, energía eléctrica, agua tratada, etc., instalando a su alrededor factorías para beneficiar las verduras, Animales, Lácteos, Alcohol, etc.), permitiendo colocar la mayor cantidad de valor agregado a toda la producción de la región garantizando la compra de las cosechas y beneficiar totalmente sus excedentes.*

Cada Unidad Múltiple Agro-industrial funciona como un Polo de desarrollo que puede ser financiado por las inversiones en oxígeno que están realizando los países desarrollados, respaldados por la UNFCCC, organismo de las naciones unidas para contrarrestar los efectos de cambio climático, pero tienen la exigencia de que los proyectos tienen que ser presentados por la comunidad organizada previamente a la presentación de las propuestas, de ahí la necesidad de la integración que buscamos en esta propuesta.


*Para desarrollar este "**Propósito Nacional**" estamos invitando a los empresarios y a toda la comunidad para participar en nuestra empresa que es la **Coordinadora, Comercializadora y la Generadora** de esas **Unidades Múltiples** comprando o vendiendo su producción a través de las **Unidades Múltiples Comerciales** que conforman la División Comercial de COCOGUM y por medio de una Red Interactiva en la que podemos participar activamente todos con el fin de optimizar los recursos de los Asociados, sus familias y las empresas productoras asociadas en una actividad económica que beneficia a todo el mundo y a la vez se obtienen unas utilidades que se invertirán en la financiación de la División de Ingeniería que realizará los estudios de pre y factibilidad para implantar las **Unidades Múltiples Agro-industriales** y sus **Granjas integrales Auto-suficientes** en cada Municipio de Colombia, gestionando ante los organismos internacionales su financiación y coordinando su implantación.*

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 3/63


1. Encontrar una alternativa de solución integral para Colombia.

(a) Identificación y presentación del problema.


Descripción del problema Ambiental	Causas	Consecuencias si no se aplican soluciones
<p>- Destrucción de los ecosistemas en el centro del Valle y en las laderas.</p> <p>- Disminución de los caudales en los ríos que descienden de las cordilleras central y Occidental (Guadalajara, Tulúa, La Vieja, etc.).</p> <p>- Acelerado proceso de erosión en las regiones de ladera y en el centro-norte del Departamento.</p> <p>- Salinización de los suelos, es el proceso de acumulación en el mismo, de las <u>sales disueltas</u> en el <u>agua</u>. Esta puede darse en forma natural, cuando se trata de <u>suelos</u> bajos y planos, que son periódicamente <u>inundados</u> por <u>ríos</u> o <u>arroyos</u>; o si el nivel de las <u>aguas subterráneas</u> es poco profundo y el agua que asciende por <u>capilaridad</u> contiene sales disueltas. Este proceso también puede tener origen andrógono, generalmente asociado a sistemas de <u>riego</u>. Las consecuencias de la salinización del suelo son la pérdida de su fertilidad. Es un proceso reversible, si bien que costoso, mediante el "lavado" de los suelos.</p>	<p>- Para dedicar los suelos del Valle a los cultivos mecanizados, fue necesaria una deforestación que eliminó casi por completo toda la magestuosa vegetación arbórea que cubría la región, compuesta por cauchos, ceibas y otras especies ya desaparecidas.</p> <p>- Al quedar el suelo descubierto, se aumentaron los niveles de evaporación hasta llegar a tener las condiciones de sequía que observamos hoy en el verano.</p> <p>- Los monocultivos necesitan de extraer agua del subsuelo para irrigar, agro-químicos para abonar y clorino-fosforados para fumigar. La mecanización de los cultivos es alta para remplazar la mano de obra rural que es costosa, desplazandola a las ciudades por su falta de recursos financieros para explotar sus pequeñas parcelas.</p> <p>- La mecanización de los cultivos con tractores produce una compactación del suelo, que inhibe la capilaridad y disminuye la cantidad de agua que ingresa al suelo por filtración.</p> <p>- El narcotráfico se asienta en la parte más alta de las montañas causando una explotación irresponsable de los recursos naturales en el frágil sistema cordillerano andino.</p>	<p>- La falta de agua es un problema progresivo que afecta a la mayoría de los Municipios del Valle.</p> <p>- El descontrol climático generalizado, consecuencia de la deforestación, con altísimas temperaturas en el verano y demasiadas lluvias en el invierno.</p> <p>- Disminución constante de la fertilidad de los suelos por las frecuentes tempestades que lavan el suelo de ladera y causan inundaciones la parte plana causando la pérdida de las cosechas.</p> <p>- El aumento del costo de los alimentos por los riesgos en el manejo y la cantidad de agro-químicos necesarios para obtener las cosechas necesarias para alimentar una población creciente.</p> <p>- Desaparición paulatina de las corrientes de agua que descienden de las montañas por el efecto negativo causado por la disminución del flujo ascendente de la capilaridad en las montañas.</p> <p>- Amenaza real de ver parte del Valle, convertido en un desierto de no aplicarsen los correctivos en forma inmediata.</p> <p>-</p>

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 4/63


Descripción del problema Ambiental	Causas	Consecuencias si no se aplican soluciones
<p>- Las regiones de ladera, están sembrando pastizales que deterioran el suelo produciendo erosión y evaporación de grandes cantidades de agua.</p> <p>- El sistema de manejo extensivo de la ganadería es muy perjudicial para los suelos de ladera por el efecto del casco del ganado que fractura el suelo y este se erosiona por efecto de las lluvias o el viento.</p>	<p>- La crisis cafetera, causada por la roya y la Broca, además de los bajos precios internacionales del café.</p> <p>- Equivocadas políticas de siembra al implantar las variedades de café tipo Caturra y Colombia que no necesitaban de la sombra para su cosecha.</p> <p>- Estas políticas fueron promovidas y financiadas en su tiempo por la Federación Nacional de Cafeteros, pero esa entidad no cuenta con los recursos necesarios para restablecer los ecosistemas perdidos.</p>	<p>- Erosión acelerada de los suelos de ladera.</p> <p>- Los bioelementos arrastrados por las corrientes de agua desde las laderas se acumula en los lechos de los ríos del centro del Valle, ocasionando su eutricación, aumentando el riesgo de inundaciones y plagas.</p> <p>- Disminución de la productividad de los suelos que pierden su capa vegetal, necesitando de más elementos químicos para mantener una producción aceptable.</p> <p>- Desempleo rural y su emigración a las ciudades. Violencia y delincuencia en las áreas rurales. Falta de producción de alimentos.</p>
<p>- El Monocultivo de la caña de azúcar, cubre una área de más de 240 mil hectáreas de las mejores tierras del Valle, utilizando menos de 20.000 personas para explotarla.</p> <p>- El problema es que ahora que los precios internacionales han caído a menos de 7 centavos de dólar por libra, con el consumo interno, tenemos que pagar más (600 pesos o sean 21 centavos de dólar), para compensar su costo que se sitúa al rededor de 11 centavos de dólar por libra.</p>	<p>- La mecanización de los cultivos produce una equivocada sensación de productividad al disminuir la utilización de mano de obra. (Los ingenios utilizan hoy menos de la mitad de la mano de obra que utilizaban hace 20 años y producen el doble).</p> <p>- La perspectiva de los precios de exportación de los años 70, indujo a los inversionistas a crear una costosa estructura mecanizada y productiva al rededor de la caña, con el fin de exportar la mitad de esa producción.</p>	<p>- El desempleo urbano y rural alcanza una cifra cercana al 17% en la región, con tendencia a aumentar.</p> <p>- El daño ambiental ocasionado por la utilización del agua del subsuelo para regar los cultivos, puede volver irreversible el proceso de desertización que se ha iniciado en algunas regiones del Departamento.</p> <p>- La excelente productividad que presentaban esas tierras, disminuye paulatinamente, obligando a un mayor uso de fertilizantes a mayor costo.</p>
Descripción del problema	Causas	Consecuencias si no se

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 5/63


Social		aplican soluciones
<p>- El desempleo rural es una consecuencia de muchas causas que tienen que ver con los niveles de mecanización de los cultivos, la descomposición social que se vive en el país.</p> <p>- Desempleo Urbano es una consecuencia de la alta emigración campesina hacia las ciudades. El problema generado por la guerra que vive el país que por la extorsión y el secuestro que amenaza a los industriales y empresarios que cierran sus empresas, además de la obligatoria reducción del tamaño del Estado.</p>	<p>- Cierre de empresas.</p> <p>- Falta de inversión.</p> <p>- Régimen laboral obsoleto, que pregona la producción por salario.</p> <p>- Dependencia tecnológica.</p> <p>- Predominio de los intereses financieros.</p> <p>- Desaparición del minifundio Rural.</p> <p>- Conflicto armado</p> <p>- Metodología educativa obsoleta.</p> <p>- El ingreso de capitales de oscura procedencia en la compra de predios rurales.</p>	<p>- Drogadicción.</p> <p>- Prostitución.</p> <p>- Delincuencia.</p> <p>- Promiscuidad.</p> <p>- Caos Urbano.</p> <p>- Violencia Irracional.</p> <p>- Descontento Social.</p> <p>- Desconocimiento de los derechos comunes.</p> <p>- Individualismo.</p> <p>- Irreverencia.</p> <p>- Intolerancia.</p>
<p>- La Familia desapareció como eje social y de producción.</p> <p>- La violencia generalizada, que involucra primordialmente a los jóvenes.</p> <p>- La falta de ingresos suficientes, obliga a la ausencia de los padres durante el crecimiento de los hijos.</p> <p>- Todos los riesgos, los beneficios y los contratos se toman en forma individual.</p>	<p>- La prioridad de los intereses económicos, desencadena una tendencia a modificar los valores y la importancia de las personas dentro de la estructura familiar.</p> <p>- La falta del liderazgo real por parte de los padres, con lleva a una distorsión del concepto de moralidad y valores.</p> <p>- La fragilidad de los vínculos familiares, que se destruyen muy fácilmente por la falta de recursos económicos.</p> <p>- Cada vez hay más madres cabeza de familia que tienen que trabajar todo el día y por eso los niños crecen solos en manos de familiares o de empleados.</p>	<p>- Los niños y los ancianos están quedando fuera del ciclo de protección de la familia.</p> <p>- Esto permite que muy fácilmente los jóvenes sean tentados por la droga, el alcohol o por proxenetas dedicados a conseguir personas para inducirlos a la prostitución.</p> <p>- La delincuencia que campea en las calles, se alimenta del descontento de esos jóvenes ansiosos de descubrir cosas nuevas y que nunca han tenido un verdadero calor de hogar, de allí su indiferencia por los demás.</p>
Descripción del problema	Causas	Consecuencias si no se

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 6/63

Económico		aplican soluciones
<ul style="list-style-type: none"> - Mala calidad en la alimentación. - Alto costo de los alimentos, afectados por las cosechas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Equivocado sistema de alimentación, el cuerpo no asimila los nutrientes necesarios para un buen rendimiento físico. - Malos hábitos alimenticios. 	<ul style="list-style-type: none"> - El uso de sopas, de las que solo se aprovecha la grasa y los carbohidratos de la papa, la yuca o el plátano. - Bajo rendimiento físico.
<ul style="list-style-type: none"> - Consumo de Carne de baja calidad, por debajo de las normas internacionales, demasiado dura y con muy poca jugosidad. (por fuera de las normas internacionales de calidad). 	<ul style="list-style-type: none"> - Equivocado concepto de rentabilidad entre los expendedores, que prefieren carnes fibrosas (de animales con más de tres años), por su rendimiento a la hora de la venta en la mesa porque no pierden peso, mientras que las carnes de animales cebados en forma intensiva y sacrificados antes de los 24 meses de acuerdo con las normas internacionales, pierden mucho peso desde el sacrificio hasta el expendio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Carne con exceso de fibra (sacrificio a más de 3 años). - Presencia de adrenalina en la carne como consecuencia del stress del animal causado por el prolongado proceso de transporte antes del sacrificio. - Mala calidad de la carne. - Pérdida de las posibilidades de exportación por causa de la calidad y los sistemas de explotación.
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de producción Ganadera en el Valle del Cauca, el consumo está en 1.000 animales/día, de los cuales 920, provienen de de la Costa Atlántica y el Caquetá. - Bajo consumo de proteína de origen animal en el Valle del Cauca. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vocación de siembra en la región. - Alto costo de las tierras. - Costumbre de manejo extensivo de la ganadería. - Siembra de Caña de azúcar. - Siembra de Café. - Inseguridad en el campo. - Violencia política. - Riesgo de secuestro y extorsión. - Falta pie de cría en la región. - Todos quieren solo cebar el ganado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento desmesurado del costo al consumidor final. - Disminución del consumo de proteína de origen animal entre la población de menos recursos. - Disminución del dinero circulante en la región. - Exportación de divisas (\$ 300.000 millones al año). - Dependencia del precio para la oferta y demanda, con grandes variaciones en el precio al consumidor. - Pérdida de la cadena productiva al quedarse las pieles y otros subproductos en los frigoríficos de la costa. -
Descripción del problema	Causas	Consecuencias si no se

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 7/63


Económico		aplican soluciones
<p>- El Municipio no es generador de ingresos, es totalmente dependiente de los impuestos y de las transferencias de la Nación.</p> <p>- Los Impuestos generan sus ingresos operacionales, pero en contraprestación no le presta casi ningún servicio a la comunidad.</p>	<p>- Demasiados riesgos para los productores y total dependencia de los intermediarios.</p> <p>- Falta de regulación de los precios en cosecha, afectados por las leyes del mercado de oferta y demanda.</p> <p>- Faltan incentivos para los productores agrícolas.</p> <p>- La violencia en el campo.</p> <p>- Falta de infraestructura para colocarle valor agregado a la producción agrícola.</p>	<p>- Desempleo Rural y emigración campesina.</p> <p>- Importación de alimentos.</p> <p>- Conversión de grandes áreas productoras de cereales y frutales en pastizales.</p> <p>- Alto costo de los alimentos.</p> <p>- Concentración de la riqueza en muy pocas manos.</p> <p>- Mal manejo ambiental por falta de mano de obra.</p>
<p>- Exceso de intermediación en el proceso de producción de alimentos.</p> <p>- Mal manejo de las cosechas, ocasionado por la inestabilidad de ellos mercados y la mala intención de los comerciantes mayoristas que cierran y manipulan los procesos de compra al iniciar las cosechas, lo que provoca el desplome de los precios con perjuicio del productor.</p> <p>- La mayor parte de la cosecha se pierde o es negociada a pérdida porque los productores no tienen alternativas para colocarle valor agregado a su producción, dependen de los comerciantes intermediarios que sólo buscan rendimientos económicos.</p>	<p>- Predominio de los intereses económicos, especialmente el de la usura (ganancia rápida a través de la intermediación y el acaparamiento), como medio para la obtención fácil de recursos económicos.</p> <p>- Predominio de los intereses económicos individuales sobre el beneficio de la comunidad.</p> <p>- Falta de incentivo para los productores, ya que el capital invertido en la comercialización e intermediación es más rentable que el dedicado a la producción.</p> <p>- Se esgrimen los argumentos de hambre y necesidades básicas insatisfechas para justificar la delincuencia y el proxenetismo.</p>	<p>- Alto costo de los alimentos.</p> <p>- Falta de producción (es más rentable intermediar que producir).</p> <p>- Desempleo rural y urbano.</p> <p>- Importación de alimentos.</p> <p>- Deterioro ambiental ante el avance de los monocultivos.</p> <p>- Especulación con los alimentos.</p> <p>- Aumento de la mendicidad en las calles.</p> <p>- Violencia sin control y exagerada como consecuencia de la competencia por adquirir alimentos sin tener fuentes propias de ingresos.</p>
Descripción del problema	Causas	Consecuencias si no se

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 8/63


Económico		aplican soluciones
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de medios de producción, generadores de empleo. - La emigración campesina causa un faltante de mano de obra para las labores del campo, la mayoría de las veces tiene que emigrar por causa de la falta de continuidad en el ingreso. 	<ul style="list-style-type: none"> - La inseguridad y el alto costo del dinero fueron los obstáculos para la continuidad de la inversión en producción. - El sistema de producción por salario, no genera estímulos para los inversionistas nacionales y extranjeros. - El elevado costo de la mano de obra por ineficiencia.- 	<ul style="list-style-type: none"> - Desempleo urbano y rural. - Altos niveles de violencia, prostitución y delincuencia. - Total dependencia de las importaciones de bienes de capital, alimentos y tecnomanufacturados. - Elevado déficit fiscal por la falta de ingresos para compensar las importaciones
<ul style="list-style-type: none"> - La política Neoliberal y el temor justificado de la mayor parte de la población por la falta de infraestructura para enfrentar el reto de la apertura comercial y los convenios G3, ALCA, ALADI y Mercosur. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de estímulos comerciales para la inversión en infraestructura rural. - Excesiva inter-mediación en el proceso productivo rural. - Total dominio del mercado por parte de los grandes grupos económicos y las empresas multinacionales, únicos favorecidos con la apertura de los mercados a la libre competencia. - Falta de infraestructura para colocarle valor agregado en el mismo sitio de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exagerado desempleo rural y urbano. - Convertirnos en importadores de alimentos al Ser totalmente dependientes de la producción extranjera de alimentos. - Caos generalizado ante el aumento de la población que vive por debajo del límite de pobreza. - Desaparición de las microempresas ante la falta de recursos económicos para competir con las multinacionales o los grandes grupos. - Aumento del déficit fiscal ante el desmesurado incremento de las importaciones.

(b) Objetivo del Proyecto


Carrera 23 A N° 8-A-29 Alameda, Tel. 554 33 42 – Cel. 300 613 5721, Cali, Valle del Cauca

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 9/63


Estrategia de solución 1 <i>Proceso de gestión</i>	Problema a solucionar	Que se consigue si se aplica la solución
<p>- Establecer una Organización encargada de Generar, Coordinar y Comercializar todas las etapas de una iniciativa privada que propende por un desarrollo integral para el Valle del Cauca como programa piloto replicable en toda la República de Colombia.</p> <p>- Esta organización, imitando la conformación de la naturaleza, que tiene células, tejidos y organos elabora y ejecuta los proyectos de cada localidad, Municipio y en todo el departamento, también se encarga de localizar, invitar y garantizarle la seriedad de las propuestas a los inversinistas nacionales o extranjeros con el fin de financiar el 80% de los programas.</p>	<p>- El liderazgo de los programas sociales, se ve enfrentado a la incredulidad, escepticismo y a la envidia de muchas personas, que prefieren criticar a actuar en beneficio de la comunidad.</p> <p>- La comunidad está cansada de promesas politiquerías, siempre con la esperanza que de algún modo el Estado sea quien resuelva todos los problemas.</p> <p>- Integrar a muchas entidades y personas que se encuentran trabajando individualmente.</p> <p>- Eludir el impedimento de que el Estado no puede invertir en entidades de carácter privado, es una limitante para conseguir la integración entre los inversionistas privados y el Estado.</p>	<p>- Concentrar los esfuerzos de todos los integrantes de la comunidad vallecaucana con el fin de alcanzar objetivos comunes a través de una estructura fuerte, flexible y capaz de enfrentar la libre competencia de los grandes grupos económicos y de las multinacionales..</p> <p>- Al establecer un objetivo de trabajo común que integre todos los esfuerzos técnicos y económicos del Estado, los Inversionistas Privados y de la Comunidad en general, se pueden conseguir mejores resultados en menos tiempo.</p>
<p>- Primero se activa la división comercial de COCOGUM E.U. Con el fin de establecer una Red Interactiva que permita una integrar a productores y consumidores, obteniendo un beneficio que se invierte para activar las Unidades Múltiples.</p> <p>- La Red comercializa la producción con un sistema de ventas multinivel, apoyado por las ventas a través del portal de internet.</p>	<p>- Presentar una alternativa diferente para una comunidad incredula, afectada por una corrupción que a través del tiempo a resquebrajado las instituciones más representativas.</p> <p>- Disminuir la influencia negativa de una burocracia politizada y manipuladora, que no busca sino el beneficio particular con los dineros pertenecientes a la comunidad.</p>	<p>- Generar una estructura administrativa que desarrolle todos los programas, previamente aceptados.</p> <p>- Esto se conseguiría por medio de tres propuestas específicas:</p> <p>- Unidades Productoras Básicas para las localidades.</p> <p>- Unidades Múltiples Agroindustriales. en los Municipios.</p> <p>- La Entidad Coordinadora, Comercializadora y Generadora a nivel Departamental.</p>
Estrategia de solución 1 - Proceso de Gestión	Problema a solucionar	Que se consigue si se aplica la solución

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 10/63


<p>- Conseguir la integración de la comunidad al ofrecer un negocio con utilidades reales para todos los participantes y para los inversionistas.</p>	<p>- El sistema cooperativo en Colombia, sufrió con la quiebra de muchas entidades de ese tipo que se dedicaron a la especulación financiera.</p> <p>- El descrédito de muchas ONG que se convirtieron en herramienta de muchos políticos para sus campañas.</p>	<p>- Asegurarle la credibilidad necesaria para que la comunidad se decida a invertir en la propuesta.</p> <p>- Garantizar un manejo totalmente técnico de los dineros, alejando los intereses políticos y particulares.</p>
<p>- La Campaña Publicitaria para llegarle a toda la comunidad del Departamento del Valle del Cauca.</p>	<p>- Sensibilizar a toda la comunidad de las bondades del programa.</p> <p>- Aprovechar todas las herramientas de divulgación con que cuentan las entidades participantes del programa.</p>	<p>- Cuando la comunidad entienda la dimensión de la propuesta, después de asegurarse de la seriedad de la misma, se pueden conseguir 1600.000 (40% de la población) participantes e inversionistas del programa.</p>
<p>- La Agencia de Publicidad, tiene toda la estructura equipada para llevar a cabo toda divulgación del programa.</p> <p>- Publicación impresa de circulación semanal.</p> <p>- Las Estrategias Publicitarias:</p> <p>- La Caravana por la Vida en las ciudades de Cali.</p> <p>- La Semana de la Integración Municipal, para todos los Municipios.</p> <p>- La Semana de la Integración Departamental.</p>	<p>- Disminuir los altos costos que tiene la publicidad en nuestro medio.</p> <p>- Llegarle a toda la comunidad, urbana y rural.</p>	<p>- Mantener un control sobre los mensajes que llegan a la comunidad.</p> <p>- Disponer del personal y del equipo necesario para adelantar la campaña sin depender de terceros.</p>
<p>- Comercializadora de productos y servicios con la estructura necesaria para ofrecer los productos de la empresa con el fin de garantizar su éxito.</p> <p>-</p>	<p>- La credibilidad de la oferta para la comunidad, debe de ser afirmada por la confianza de ver como hechos reales todos los ofrecimientos hechos en la campaña publicitaria.</p>	<p>- Desde un comienzo se debe de establecer la estructura que comience a ofrecer los productos del programa.</p>
<p>Estrategia de solución 2 - Que se va a ofrecer</p>	<p>Problema a solucionar</p>	<p>Que se consigue si se aplica la solución</p>

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 11/63


<ul style="list-style-type: none"> - Integrar a la familia en una “Empresa familiar” legalmente establecida, practicando un esquema de producción por valor agregado, para que se convierta de nuevo en la base de la producción. - Repartir entre todos los miembros de la familia las 5 áreas de actividad de los seres humanos: <ul style="list-style-type: none"> - Prestar servicios. - Elaborar Artes y Oficios. - Producir en serie. - Comercio. - Administración. - Cada miembro responde ante su respectiva Unidad de negocios, recibe los ingresos de acuerdo con la labor realizada. 	<ul style="list-style-type: none"> - Recuperar el ente familiar, como fuente integradora de la comunidad. - Volver a establecer a la familia como eje social y base de la producción. - Normalizar y aumentar las posibilidades de ingresos familiares. - Asegurarle a la familia el acceso a Educación, Salud, Recreación y Deportes. - Aprovechar las aptitudes y conocimientos de todos los integrantes de la familia en una actividad rentable para todos. - Eliminar el zanganismo productivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Asegurar el ingreso de toda la familia a través del trabajo integrado de todos sus miembros. - Manejar directamente las necesidades de Educación, Salud, Recreación y Deportes a través del grupo que maneja la Administración de la familia, liberando de esa carga al Estado que es quien trata de suplir de alguna manera las necesidades en esos aspectos de la comunidad rural en este momento. - Recuperar el liderazgo natural de los padres. - Establecer un nuevo modelo de relacionamiento entre los miembros del grupo familiar, desprovisto de intereses económicos.
<ul style="list-style-type: none"> - Se pretende integrar 20 empresas familiares rurales y 20 urbanas, en una entidad direccionadora: La Unidad Productora Básica, UPB constituida como Empresa Asociativa de Trabajo, EAT. - Cada UPB tiene 5 grupos de trabajo, de manera que cada familia tenga a uno de sus miembros en cada grupo de las áreas de actividad: <ul style="list-style-type: none"> - Prestadora de servicios. - Labores en Artes y Oficios. - Productores en serie. - Grupo de Comercio. - Grupo de Administración. 	<ul style="list-style-type: none"> Erradicar el concepto de producción por salario. - Impedir el zanganismo productivo en las familias integradas en la UPB. - Aprovechar las capacidades individuales al usar las aptitudes o vocaciones de trabajo con beneficio de todo el grupo. - Organizar la base de la producción a través de las 5 actividades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Implantar el modelo de producción por valor agregado. - Aumentar los ingresos de las familias aprovechando todas las capacidades individuales. - Garantizar una fuente de ingresos segura para todas las familias sin límite de tiempo.
Estrategia de solución 2 – Como se va a lograr	Problema a solucionar	Consecuencias si se aplica la solución

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 12/63


<p>- Con la organización de las Unidades Productoras Básicas se implanta un modelo de explotación integrado, agro-industrial y familiar:</p> <p>- Con la Granja Integral auto-suficiente, se pretende modificar la costumbre de monocultivo, volviendo a la integración utilizada hasta mediados del siglo XX (ejemplo: Los cafetales del Norte del Valle integrados con guamos, naranjos, etc.).</p> <p>- La producción de forrajes arbóreos, cereales y especies menores como intermediarios para sostener la ganadería bovina en forma intensiva como objetivo principal de la producción.</p>	<p>- Parar la destrucción de los ecosistemas, utilizando los mismos cultivos arbóreos con el fin de proteger el suelo de los rayos solares.</p> <p>- Recuperar los suelos de ladera.</p> <p>- Generar empleo urbano y rural.</p> <p>- Recuperarle el sombrero a los suelos deforestados por los monocultivos.</p> <p>- Recuperar a la familia como base del sistema productivo.</p>	<p>- Aumentar el nivel de ingresos de las familias campesinas.</p> <p>- Mejorar la calidad de vida de la comunidad rural.</p> <p>- Aumentar los niveles de proteína animal consumidas por la población en el Valle del Cauca.</p> <p>- Mejorar los niveles de productividad ante la posibilidad de mejorar los niveles nutricionales de los trabajadores activos.</p>
<p>- Los Bovinos, Se pretende producir un animal para el sacrificio diario por cada granja, equivalen a 365 novillos en el año.</p>	<p>- Disminuir la cantidad de dinero que se paga por la compra de ganado en otras regiones del país, permitiendo que esa suma se re-invierta en la región.</p>	<p>- Obtener la estructura suficiente para establecer la producción ganadera con capacidad de suministrar 10 novillos por Municipio, en los 42 Municipios, un estimado de 420 animales en total por día.</p>
<p>- Los Cerdos, los Pollos y el Pescado, se espera mantener 100 cerdas de cria por granja, 2.000 pollos por tanda y sostener 4.000 Mts² de espejo de agua.</p>	<p>- Utilizar la particularidad de transformador intermediario de celulosa y proteína para integrarlo al sistema de producción de bovinos, Aves y pescado.</p>	<p>- Producir 45.360 toneladas de carne de cerdo por año en todo el Departamento, además de una cantidad equivalente a porcínaza, elemento complementarios para el concentrado de Bovinos, Pollos y Pescado.</p>
<p>Estrategia de solución 2 - Como se va a lograr</p>	<p>Problema a solucionar</p>	<p>Consecuencias si se aplica la solución</p>

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 13/63


<p>- Para colocarle valor agregado final a la producción de las UPB e integrar a la comunidad de todo Municipio, se plantea la alternativa de crear una entidad, del tipo “Siciedad de Economía Mixta”, para que se encargue de promover el desarrollo municipal, La Empresa Promotora de Desarrollo Municipal, “EMPRODEM”.</p>	<p>- Involucrar a toda la comunidad para transmitirles sentido de pertenencia y así eludir el escepticismo y descrédito de las entidades de gestión.</p>	<p>- Propiciar las cosas para que la comunidad invierta para establecer una estructura confiable y tecnificada para colocar valor agregado en el mismo sitio de la producción.</p>
<p>- “La EMPRODEM” está integrada por las Empresas Familiares como inversión voluntaria y las UPB, como aportantes obligados.</p>	<p>- Una propuesta participativa puede generar un clima más propicio para el desarrollo comunitario.</p>	<p>- Utilizar el mismo sistema de capitalización que practican los grandes grupos económicos, cuando unen los capitales para capitalizarse y absorber a sus competidores.</p>
<p>- La gestión de creación de la EMPRODEM la realiza el comité gestor de COCOGUM</p>	<p>- La indiferencia, la envidia y el escepticismo no dejan que la comunidad inmediata se integre por sus propios medios, por eso es necesaria la intervención de personas ajenas a la misma.</p>	<p>- Obtener una estructura económica que tenga la posibilidad de planear, desarrollar y ejecutar planes de desarrollo comunitario.</p>
<p>- Cada “EMPRODEM”, tiene 5 Unidades de Negocios que coordinan las actuaciones de los grupos de trabajo de las UPB, generando 5 empresas diferentes que se encargan de desempeñar todos los oficios en las granjas y en la estructura de la Unidad Múltiple.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prestadora de servicios. - Labores en Artes y Oficios. - Productores en serie. - Grupo de Comercio. - Grupo de Administración. 	<p>- La falta de empleo en los Municipios, es uno de los principales problemas a solucionar.</p>	<p>- La organización de la comunidad facilita la generación de alternativas viables, generando empleo y alternativas de ingreso para toda la comunidad.</p>
<p>Estrategia de solución 2 -Como se va a lograr</p>	<p>Problema a solucionar</p>	<p>Consecuencias si se aplica la solución</p>

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 14/63

<ul style="list-style-type: none"> - La “EMPRODEM” construye una estructura industrial para colocarle valor agregado a toda la producción del Municipio., La Unidad Múltiple Agroindustrial, “UMA”. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conseguir la infraestructura técnica para beneficiar integralmente en el mismo sitio de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> - Disminuir la intermediación para que el productor participe con beneficio de todo el proceso de comercialización.
<ul style="list-style-type: none"> - La UMA es un polo agroindustrial compuesto por: Central de materias primas, que tiene la caldera, el tratamiento de aguas y la generación de aire comprimido para toda la Unidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizar carbón mineral o gas como combustible para generar el vapor suficiente para abastecer todo el núcleo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Disminuir el costo de producción para el beneficio agroindustrial.
<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de Proteína animal, conformado por el frigorífico con una capacidad de almacenamiento diseñada de acuerdo con las necesidades para sacrificar vacunos, porcinos, ovinos, aves y pescados. - Proceso de subproductos: <ul style="list-style-type: none"> - Pielés. - Tripas. - Cascos y cachos. - Rumen. - Huesos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contar con la estructura de abastecimiento para suministrar la carne con la calidad suficiente para abastecer toda la región. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contar con la estructura diseñada para cumplir todas las normas internacionales para poder exportar, en caso de ser necesario. - Con los subproductos de generan más empleos para colocarle valor agregado al fabricar zapatos, bolsos y otros productos de marroquinería.
<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de verduras y vegetales, con estructura diseñada para deshidratar, cocinar y empacar todo tipo de productos vegetales con destino a exportación. - Planta de empaque: <ul style="list-style-type: none"> - Enlatados. - Cartones. - Empaque al vacío. - Embotellado. - Parafinado. - Encerado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar integralmente toda la producción sin depender de los precios de cosecha. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminar la dependencia de los intermediarios y de los precios de cosecha al colocarle valor agregado a la producción.
Estrategia de solución 2 - Como se va a lograr	Problema a solucionar	Consecuencias si se aplica la solución


	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 15/63

<p>- Proceso de Concentrados para animales, aprovechando los excedentes de proceso de las anteriores, más la producción de gramíneas y leguminosas de las granjas.</p> <p>- Obtención de proteína animal por otros métodos diferentes a la harina de pescado importada, procesando los cultivos adicionales en las granjas de ranas y reptiles.</p>	<p>- Establecer la producción agrícola como intermediaria para producir proteína animal, beneficiando integralmente todos los productos.</p>	<p>- Ampliar el horizonte productivo de las granjas, con más y mejores niveles de ingreso.</p>
<p>- Procesar los lácteos, con las condiciones necesarias para pasteurizar, deshidratar y procesar en subproductos como yogourt y quesos especiales toda la producción de las granjas</p>	<p>- Mejorar los niveles de consumo entre la comunidad y producir con mejores perspectivas de ingreso al no depender de los grandes grupos que acaparan la producción.</p>	<p>- Contar con la estructura necesaria para beneficiar toda la producción con posibilidades para exportar los excedentes.</p>
<p>- Manipulación de Excedentes, basuras y aguas residuales, clasificando los metales, papel, plástico, vidrio, madera y aprovechar todos los biodegradables.</p> <p>- Producir abonos orgánicos, utilizando bacterias para procesar los excedentes biodegradables.</p>	<p>- Disminuir la carga contaminante de los rellenos sanitarios de algunas ciudades del Departamento.</p>	<p>- Generar un medio de ingresos confiable para la comunidad, además de disminuir el impacto ambiental causado por las basuras.</p>
<p>- Producción de Bio-combustibles,</p> <p>- Destilar alcohol a partir de materiales diferentes a la caña de azúcar, como de celulosa.</p> <p>- La producción de aceites vegetales para consumo humano y para mezclar con metanol para el Biodiesel.</p>	<p>- Disminuir el impacto ambiental causado por los combustibles derivados del petróleo.</p> <p>- Actualmente el Honorable Congreso de la República aprobo agregarle el 10% de alcohol a la gasolina.</p>	<p>- Generar la posibilidad de aumentar esa cifra a niveles superiores al 20%.</p>
<p>Estrategia de solución 3 - Que se va a ofrecer</p>	<p>Problema a solucionar</p>	<p>Consecuencias si se aplica la solución</p>

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 16/63

<p>- La Coordinadora, Comercializadora y Generadora de las Unidades Múltiples, se denomina "COCOGUM"</p>	<p>- Soluciona la falta de estructura que organice la producción y le de posibilidades al productor de participar del ciclo comercial.</p>	<p>- Establece unos canales de comercialización para toda la producción del Departamento.</p>
<p>- COCOGUM, se constituye como Sociedad Anónima de capital cerrado, con un limitante en la tenencia de acciones en un 25%, para evitar que unos pocos concentren la propiedad de la misma.</p>	<p>- Integrar los esfuerzos de toda la comunidad, con los inversionistas privados y la inversión estatal.</p>	<p>- Abre una oportunidad para que un proyecto integre la participación del capital privado con la inversión Estatal, para obtener un beneficio comunitario con utilidades económicas..</p>
<p>- Para realizar la gestión de implantación del proyecto, se necesita desarrollar 3 departamentos con sus respectivas divisiones administrativas:</p> <p>- Departamento de Operaciones e Ingeniería.</p> <ul style="list-style-type: none"> - División de Ingeniería y Proyectos. - División de operaciones y planeación. - División de fabricación. <p>- Departamento Comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - División de Ventas. - División de Mercadeo y exportaciones. - División de Publicidad y Medios. <p>- Departamento de Administración y Control.</p> <ul style="list-style-type: none"> - División de Artes y Oficios. - División de Producción. - División de Servicios. - División de ventas. - División de Administración y control. 	<p>- Colocarle la infraestructura técnica al alcance de toda la comunidad.</p>	<p>- Establecer alianzas con Universidades e instituciones de investigación.</p>

(c) Descripción de la Propuesta.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 17/63

i. Promover un “Propósito Nacional”.

A. Cual es el propósito?

Proponer-le a todas las fuerzas vivas de la nación y a la comunidad en general para que apoyen y divulguen este programa con el fin de fortalecer una empresa que sea la “Coordinadora, Comercializadora y Generadora de las Unidades Múltiples”, “COCO GUM”, para que se convierta en el norte que nos guíe hacia el futuro creando una estructura para explotar nuestra tierra en forma adecuada para regresar al campo y vivir dignamente con una meta común para conseguir un futuro en paz, con más equilibrio social y económico. Nuestra mayor riqueza es la biomasa, resultante de esas 12 horas de luz solar los 365 días del año y con todos los climas que tenemos, pero hoy se intenta monopolizar su explotación al ser abandonada por la mayoría, qué por la violencia sobrevive mal en las ciudades, dándole un motivo para que se tenga la convicción de que a cada paso que demos, nos acercaremos a ese país soñado: en paz, con calidad de vida y en armonía con la naturaleza, sin discriminaciones de ninguna especie, fuera del alcance de los intereses mezquinos y con los siguientes objetivos:

A. Económicos.

- Producir en forma competitiva.
- Explotar adecuadamente nuestra riqueza en biomasa.
- Aprovechar toda la producción rural y colocar la mayor cantidad de valor agregado.
- Aumentar el ingreso rural a través de las **Unidades Múltiples**.
- Socializar el reparto de las utilidades al permitir la participación de la comunidad como inversionista y evitar su monopolio al limitar la tenencia de acciones.


B. Sociales.

- La Familia como Base del sistema de producción integrando todos sus miembros en las diferentes áreas de actividad.
- Conformar con las familias las **Unidades de Negocio** que operan las Unidades Múltiples Agro-industriales y Unidades Productoras Básicas o **Granjas Integrales**.

C. Ambientales.

- Un Nuevo modelo de producción en base a las granjas con integración de cultivos.
- Reforestar y producir sin agro-químicos como propósito fundamental.
- Producir oxígeno como medio de financiación de los proyectos.

ii. La empresa COCOGUM.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 18/63

A. Funciones.

- Es la de servir como **Coordinadora, Comercializadora y Generadora de** iniciativas de desarrollo agropecuario e industrial a través de las **Unidades Múltiples** establecidas en todos los municipios del país para que se beneficie industrialmente toda la producción de biomasa y de los recursos naturales en cada Municipio del País, involucrando los aportes de toda la comunidad para que tenga la capacidad financiera suficiente para que respalde las inversiones para establecer la infraestructura agroindustrial con miras al autoabastecimiento y exportar los excedentes de alimentos y producirle ingresos a toda la comunidad diversificando la producción.

B. Modelo.

- Este modelo permite que todo funcione con un esquema de beneficio horizontal todos trabajan para todos y vertical, todos obedecemos unas normas naturales partiendo de un liderazgo real en la familia, con unos estatutos que establecen unas normas pactadas y aceptadas en función del trabajo por la comunidad, como modelo de convivencia, en reemplazo a lo que sucede hoy, que obedecemos a una estructura piramidal, en el que todos trabajamos para unos pocos, con un individualismo social y un liderazgo impuesto por el poder económico o por una conveniencia política que es manipulada de acuerdo a los intereses de los grupos dominantes, en el que obtienen ventaja quienes estén cerca de los hilos del poder, ya sea político o económico. [Ver La Organización Social en el portal.](#)


C. Sistema de Producción.

- Establecer un sistema de producción por productividad para que cada trabajador gane de acuerdo con su esfuerzo y que sea lo suficiente para vivir dignamente, para poder competir en igualdad de condiciones en los mercados globalizados, hay que disminuir los costos de la mano de obra por improductividad, aumentando la motivación, la eficiencia y calidad de los operarios que trabajarían por convicción y no por obligación como ahora, así también se fomenta el consumo interno para fortalecer la producción que utilizaría más mano de obra.

D. Propuesta de sociedad.

- Que sea una empresa Sociedad Anónima de capital cerrado para que sea propiedad de todos los colombianos, pero para lograrlo tenemos que dejar de lado nuestro individualismo, la envidia, el pesimismo temeroso y acomodado que no nos permite arriesgar para aceptar y aplicar nuevas ideas. Por eso hay que motivar a todos para que participen con aportes en efectivo, trabajo, ideas o con bienes de capital explotables, con el fin de capitalizar esa gran empresa para que adquiera el músculo financiero necesario para que se dedique a respaldar y a generar los proyectos de desarrollo en cada Municipio del país.

E. Propuesta tecnológica.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 19/63


- **Integrar la figura del Municipio como un Coordinador de la actividad productiva**, con la Unidad Múltiple que financiada con el apoyo de COCOGUM, constituida con la figura de una Empresa Sociedad Anónima de Economía Mixta, para que toda la comunidad, el Estado e inversionistas particulares puedan invertir, estableciendo las Unidades Productoras Básicas Agropecuarias (Granjas Integrales Autosuficientes) o Industriales (Beneficio de fruver, bio combustibles, Carne, etc.), con la Central de Materias Primas para facilitar su operación y colocarle la mayor cantidad de valor agregado a toda la producción. la idea básica es la de beneficiar todo lo que produce la naturaleza y colocar la mayor cantidad de valor agregado en el mismo sitio de la producción.
- Producir Biocombustibles sin afectar la producción de alimentos utilizando las más modernas tecnologías que buscan sintetizar el carbono presente en la biomasa para producir gas de síntesis y con éste generar energía a través de la generación eléctrica o destilarlo para producir etanol, permitiendo aprovechar toda la producción de biomasa de nuestra privilegiada posición tropical y armar una red de pequeñas plantas de producción de etanol y biodiesel a nivel nacional que nos convierta en autosuficientes en combustibles, disminuyendo así la contaminación con CO2. Todo este programa es financiable con los dineros de la UNFCCC, destinados a evitar el cambio climático. [Vea CEMAP.](#)

F. Como implantar la idea.

- **Activar la DIVISION COMERCIAL COCOGUM**, para establecer una Red Interactiva Comercial para que los empresarios, productores y en general toda la comunidad, puedan participar desde ahora mismo, colaborando en el proceso de implantación y a la vez pueden obtener beneficios económicos con el programa al comercializar la producción de los asociados directamente a los consumidores, utilizando un esquema de ventas multinivel.
- Partiendo del principio "**Alguien tiene los que usted necesita, alguien necesita lo que usted tiene o puede producir**", en este momento está establecido un portal de internet donde se publica toda la información comercial sobre oferta y demanda de productos, también se proyecta una publicación semanal tipo tabloide, de distribución gratuita, en el que la empresa comercializa publicidad, publica los clasificados y respalda con el equipo de gestión de COCOGUM las negociaciones por un pequeño porcentaje y de esta manera se va estableciendo la estructura de distribución para la producción de las Unidades Múltiples Comerciales.
- **DIVISIÓN DE INGENIERÍA DE COCOGUM**, ofrece los servicios técnicos para el diseño, fabricación y montaje de instalaciones agroindustriales, ofreciendo asesorías sobre desarrollos técnicos, elaboración de planos de ingeniería e investigaciones técnicas a nivel mundial. En alianza con Universidades e instituciones dedicadas a la investigación, desarrollamos los proyectos de viabilidad técnica y prefactibilidad económica con el objetivo de buscar la financiación a nivel mundial para la implantación de los proyectos.

(d) Propuesta de Negocios.

Carrera 23 A N° 8-A-29 Alameda, Tel. 554 33 42 – Cel. 300 613 5721, Cali, Valle del Cauca

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 20/63

i. Propuesta para establecer una nueva sociedad.

A. La Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples S.A. "COCOGUM S.A."

B. Tipo de sociedad. Registrar una Sociedad Anónima de capital cerrado.

C. Capital. El capital registrado es de 100,000 acciones por un valor de \$ 10.000 cada una.

D. El Capital pagado equivale a \$ 250'000.000.

E. Límites de inversión. Por estatutos, la inversión tiene una limitante en aportes de un 25%, para evitar su monopolio por ninguno de sus socios.

F. Las acciones. son nominales, asimilando la legislación vigente para tal tipo de sociedades a la fecha en la República de Colombia.

G. La propuesta pretende conseguir el capital suficiente para iniciar operaciones con la División Comercial de acuerdo con las cifras del cuadro de las necesidades actuales para el inicio de operación.


ii. Objetivo de la oferta.

A. Invitación para formar sociedad promotora.

B. Esta invitación es `resentada a empresarios, productores y a la comunidad, con el objetivo específico de conseguir los socios fundadores, quienes por estatutos disfrutan de un 10% adicional sobre las acciones principales de las utilidades a repartir.


- El capital necesario para iniciar labores es de \$ 60.000.000.
- Los primeros socios con inversión superior a \$ 5'000.000 integran la Junta directiva provisional hasta la primera Asamblea General de Accionistas.
- La inversión es pagable durante los 3 primeros meses del año 2.009.

iii. Proceso de divulgación.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 21/63

A. Estrategias.

- **Publicidad inicial de gran impacto.**
 - Es necesaria una campaña publicitaria inicial con el fin de dar a conocer el programa total para facilitar el trabajo de los Asesores y Promotores.
 - Publicación semanal para ser repartida entre la comunidad, con anunciantes que aportan para el pago de la publicación, formato tabloide en papel Propalcote de 115 gramos para mejor presentación. El costo estimativo está en \$ 2'100.000 por cada 10.000 ejemplares de 4 páginas.
 - Elaboración de plegable explicativo para ser usado por los Asesores y Promotores en Propalcote de 150 Gr, Valor aproximado \$ 1'800.000 para un tamaño carta x 4 páginas.
 - En un diario local en una separata con publicidad que puede ser patrocinada por los proveedores con el fin de realizar el lanzamiento. Costo estimativo \$ 4'000.000.
 - Contrato de intercambio con varias emisoras para patrocinar programas con mensajes ambientales y sociales. Costo estimativo, 3'000.000.
- **Implantación de la División Comercial.**
 - Establecer una estructura adecuada para comercializar la producción de proveedores asociados, a los que se les va a ofrecer su participación como Asociados, Socios y Proveedores, con la oportunidad de obtener utilidades.
 - Dotación de oficina para la atención al público y de los asesores. Costo aproximado \$ 4'200.000.
 - Dotación del Call Center de 4 estaciones con computadores y escritorios Costo aproximado \$ 6'000.000.
 - Garantizado para los asesores durante 3 meses \$ 3,950,000.
 - Costos por administración, personal de ingeniería y asistentes \$ 19,460,000
- **Implantación de la División de Ingeniería.**
 - Establecer una estructura inicial para desarrollar los primeros proyectos de Prefactibilidad económica y Factibilidad Técnica de algunos Municipios que entren a participar como asociados.
 - Contratación de un Profesional en Economía y un Ingeniero Agronomo para iniciar los estudios y presentación de los proyectos.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 22/63

- Costo Inicial \$ 15'600.000 x 6 meses.
- Secretaria asistente \$ 6'000.000.


B. Las necesidades económicas son:

Actividad:				Costo:
Publicación Semanal				2.100.000
Plegable				1.800.000
Separata				4.000.000
Emisoras				3.000.000
Call Center				6.000.000
Impresión				2.500.000
Fotocopias, carnets y papelería.				550.000
Gerencia, Ingeniería y Administración 3 meses	17.200.000	23.100.000	42.560.000	19.460.000
	2% adicional	Ingresos	Neto a pagar	
Garantizado para Asesores 2 meses		15.050.000	19.000.000	3.950.000
Arrendo				4.500.000
Publicidad repartida				2.700.000
Dotación de oficina	Pintura		500.000	4.200.000
	Avisos		600.000	
	Sillas (20 x 30.000)		600.000	
	Caja menor		2.500.000	
Reserva para transporte y gastos generales				3.000.000
Total				57.760.000

C. La Empresa Hoy.

- **La Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples, EU.** Es una empresa unipersonal registrada en la Cámara de Comercio de la ciudad de Cali con el Registro Mercantil N° 570001/2 desde el 14 de septiembre del 2.002 con un capital de \$ 5.000.000.
- En la DIAN con el NIT N° 805021136-3.
- Valor comercial estimado de la empresa por la gestión realizada a lo largo de 17 años, el proyecto y desarrollos realizados hasta el momento \$ 250'000.000.

2. Funcionamiento de la División Comercial.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 23/63

(a) Comercializadora Multimodal.

i. Obtener y Centralizar la Información comercial.

A. Gestores para Implementar una Base de Datos comercial a nivel nacional.

- Un equipo de profesionales en varias áreas, capacitados y con un buen nivel de conocimiento y relaciones, desarrolla un programa de visitas a empresarios, industriales y a toda la comunidad con el fin de explicarles los detalles del programa de COCOGUM y con el lema “Alguien tiene lo que usted Busca, Alguien busca lo que usted tiene o puede producir” invitarlos a participar comprando, permutando o vendiendo sus productos a través de la estructura creada al rededor de la base de datos obtenida con esta información.
- La información obtenida se organiza una base de datos relacional (MySQL) que permite múltiples conexiones simultáneas, además que es software libre y sobre la que tenemos convenios de asistencia técnica y acceso a nuevos desarrollos con su empresa propietaria (Sun Microsystems), una de las particularidades de éste software es que tiene un buen comportamiento en Internet, permitiendo formar parte del portal comercial con accesos múltiples sin que se interfiera con la velocidad de consulta.

ii. Utilizar comercialmente la información de la base de datos.

A. Conformación de los grupos interactivos.

- La información comercial recopilada por COCOGUM queda al servicio de los asociados, permitiendo que toda la comunidad pueda ampliar sus posibilidades de ingreso utilizando esa información, mejorando su calidad de vida a menores costos facilitando el acceso y búsqueda al sectorizar en áreas de actividad definidas por las **Unidades Múltiples**, las **Unidades de Negocio** y los **clusters de actividad**.


B. Beneficio para los empresarios.

- Con la publicación de la información hay acceso a beneficios en doble vía, adquisiciones y suministros, con la posibilidad para disminuir los costos de operación al tener acceso a toda la información entre los asociados.

C. Beneficios para la Comunidad.

- La comunidad puede utilizar la información para negociar, puede Comprar, permutar y vender a través de la estructura de COCOGUM (por internet, con los asesores y en la publicación).

(b) Las Unidades Múltiples Comerciales.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 24/63

i. Descripción operativa.

A. Las actividades humanas.

- En el siglo XXI, todas las actividades humanas necesitan de información rápida y concreta para facilitar el funcionamiento de los negocios, de acuerdo con nuestra filosofía y objetivos, con la información recopilada proporcionamos un medio para generar un centro de información y gestión de negocios especializada en cada área de actividad humana, promoviendo la participación de todas las personas y empresas involucrados con el mismo tipo de negocio, ya sea como compradores, vendedores o proveedores de materia prima, insumos o equipos.

B. Información responsable.

- Nos interesa publicar información tomada de fuente fidedigna, con responsabilidad y garantizando nuestra imparcialidad respecto a factores de competencia, ofrecemos un medio de divulgación con listados de productos y condiciones para ofrecer o especificaciones de las necesidades para la adquisición de productos de la más diversa índole.

ii. Áreas de actividad.

A. Unidades Múltiples.

- Al separar por áreas de actividad, integramos los intereses similares de manera que la información comercial se puede integrar a información técnica que le puede servir como apoyo en su trabajo, a todos los niveles dentro de las empresas, representando interés en doble vía, porque se pueden verificar las opciones en materias primas, sirve para buscar u ofrecer mano de obra especializada en Agro-industria, Alimentos, Automotores, Calzado, Carpintería, Computadores y Sistemas, Confecciones, Construcción, Eléctricos, Limpieza y Hogar, Inoxidables, Mano de Obra, Metal-mecánica, Químicos, Uso Personal, etc.


B. Las Unidades de Negocios.

- Cada Unidad Múltiple tiene varias opciones de trabajo, por ejemplo la Unidad Múltiple de Alimentos, esta dividida en Granos, Proteína animal, frutas-Verduras, Aceites, Etc., cada una de estas divisiones se denomina una Unidad de Negocios.

C. Los Clusters de actividad.

- Cada Unidad de negocios también tiene unas áreas específicas de actividad, como por ejemplo la Unidad de Negocios de la Proteína animal se reparte en Carnes de Bovinos, Porcinos, Aves, Pescados, Embutidos, cada área de estas se denomina un **Cluster de actividad** y se manejan de manera independiente.

3. Funcionamiento de la División de Ingeniería.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 25/63

(a) Departamento de Proyectos.


i. Estudios de Prefactibilidad.

A. Levantamiento de Datos y Estadísticas.

- Creación de las EMPRODEM.
- Un Sociologo acompañado por gestores comerciales se encarga de realizar la promoción del proyecto en cada Municipio apoyando la creación de la estructura comercial en sus fases de motivación y sensibilización. Se encarga del levantamiento de los datos a la comunidad que puede participar en el programa, promoviendo la creación de las Empresas Promotoras de Desarrollo buscando el apoyo de los alcaldes y consejos de los Municipios.

ii. Estudios de Factibilidad.

- .Elaboración de los Proyectos.
- Un Ingeniero Agronomo.se encarga de elaborar los estudios de factbilidad técnica, realizando investigación sobre suelos y cultivos, recogiendo información sobre estadísticas de precipitación pluvial, hidrología y vientos.
- Un Economista se encarga de desarrollar los estudios de prefactibilidad económica, tomando los datos existentes, colaborando con el sociologo para las fases de motivación y sensibilización para crear las Empresas Promotoras de Desarrollo Municipal como empresas del tipo Sociedad Anónima de Economía Mixta.
- Elabora el proyecto de Prefactibilidad Económica del proyecto para ser presentado las instituciones de credito multilateral, como proyecto MDL (Mecanismos para el Desarrollo Limpio), con posibilidades de acceder a CERTs de bonificación por reducción de emisiones de carbono a la atmósfera.
- Captación de los recursos financieros.
 - *La compañía Japan Carbon Finance (JCF) financia proyectos MDL para empresas generadoras de GEI (Gases de efecto Invernadero). Para ello adquiere Créditos de Reducción de Emisiones (CER) -comúnmente llamados bonos de carbono- que ofrece a los empresarios.*

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 26/63

- *Los proyectos. Ag Cert, para una empresa agropecuaria mexicana con 800 granjas en 20 estados del país, ejecutó un plan similar al que ofrecemos que le permite sustituir dióxido de carbono por metano, por lo que ahora contamina la atmósfera 21 veces menos, recibiendo apoyo financiero por más de US \$ 4 mil millones.*

iii. Aspectos Generales y Técnicos.


A. LAS UNIDADES PRODUCTORAS BÁSICAS.

- *El objetivo final del programa, es el de reactivar la producción del sector campesino, proporcionando los medios para establecer inicialmente 10 granjas integrales por cada municipio, dándole ocupación directa a 20 familias por granja e involucrando 20 familias urbanas más como integrantes del programa.*

1.-

COMPONENTES Y/O ACTIVIDADES (Cuadro 1)	
DESCRIPCIÓN	Horas
Primera fase (contratación).	
Definición de los equipos para el proceso industrial.	20
Verificación de los costos de la maquinaria de proceso.	40
Verificación de la Maquinaria agrícola.	30
Planificación de la construcción de las obras civiles de infraestructura.	140
Verificación de los costos de construcción de las obras civiles del proyecto.	200
Verificación de los costos de Montaje del proyecto eléctrico.	80
Verificación de los costos del Montaje del proyecto mecánico.	80
Segunda fase. (Construcción de infraestructuras).	
Delineamiento topográfico y apertura de las vías de acceso a los cultivos.	30
Proyecto de apertura de los canales de riego y control de aguas lluvias.	30
Proyecto de adecuación del piso térreo de las construcciones y corrales.	45
Proyecto de tuberías y cajas colectoras de alcantarillado y aguas lluvias.	45
Proyecto de Construcción de los canales de drenaje.	45
Proyecto de prefabricación de los postes, canaletas, comederos y bebederos.	60
Realización del proceso de siembra de los cultivos seleccionados.	100
Tercera fase. (Construcción de instalaciones y montaje de equipos).	
Proyecto de Construcción y montaje del sistema de producción, edificaciones y equipos.	60
Planeación de la Partida de operación.	30

B. OBSERVACIONES:

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 27/63

- *Se constituye cada granja como una Empresa Asociativa de Trabajo, integrando a la comunidad urbana y rural en el proyecto.*
- *Cada empresa asociativa tendrá 3 tipos de accionistas, 20 familias que se trabajaran en la granja, 20 inversionistas no residentes y COCOGUM.*
- *El Área total de la granja se considera con un mínimo de 200 hectáreas.*
- El costo de adquisición de las tierras por las EATs está programado para utilizar capital de inversión de COCOGUM, pagadero en un máximo de 4 años y significando uno de los rubros de utilidad de la empresa.

iv. Departamento de Construcción y Montaje.

A. Diseño de equipos y procesos.


- Investigación de procesos en alianza con instituciones de investigación, la finalidad es la de conseguir desarrollos propios sin apelar a la costosa asesoría europea, que eleva demasiado los costos de implantación.
- Desarrollo de la ingeniería de procesos.
- Desarrollo de la Ingeniería de detalle.

B. Asistencia técnica agroindustrial.

- Un equipo técnico capacitado para prestar asistencia técnica para el desarrollo de métodos MDL con el fin de tener acceso a los CERTs de carbono.

C. Fabricación de equipos.

- Alianza con talleres especializados.
 - Iniciar el proceso de construcción de los equipos metalmecánicos.
 - Hornos para Pirolisis, Intercambiadores, Calderas, Molinos, trituradores, Clasificadores, Tanques de almacenamiento, Torres de destilación y Tuberías.
 - Instrumentación y automatización.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 28/63

4. Los Negocios Generados a través de las Unidades Múltiples Comerciales.

(a) Portal Comercial

Al visitar e invitar a todos los empresarios y productores nacionales a participar de la iniciativa, obteniendo información sobre productos, precios y modos de suministro, además de facilidades de producción, capacidad instalada sub-utilizada con el fin de establecer una central de información publicada en nuestra página web www.cocogum.com.

i. Página web. www.cocogum.org.

A. Centro de consulta comercial.

ii. Publicidad empresarial en internet.

- Como parte del servicio para los empresarios, el portafolio ofrecido incluye la posibilidad de incluir pautas publicitarias en las páginas de consulta de información.
- www.cocogum.com en un centro de búsqueda de información comercial para toda la comunidad, operada por un web master, le sirve a nuestros asociados como apoyo publicitario, además de participar de la oferta informativa de COCOGUM.

(b) Servicios de Información:

i. Cotizaciones.

A. Cotización normal: Sin costo para los usuarios vía correo electrónico o fax.


B. Cotizaciones Urgentes: Con un número de teléfono especial, en el que los clientes por un mínimo costo incluido en la llamada se le suministran los precios en forma inmediata.

C. Servicio de cotización con confirmación de pedido o reserva de existencias al proveedor: Por un costo adicional mínimo a convenir de acuerdo con la intensidad de uso por los usuarios, le realizamos el pedido al proveedor que elija.

ii. Servicios de investigación Comercial.

A. Consultas especiales: Al estar vinculados a las empresas proveedoras del sector, aceptamos consultas o solicitudes de cotización para diferentes productos o servicios que tengan relación directa con el cluster de actividad del usuario solicitante, dependiendo de ella complejidad de la consulta, esta se cobra como servicio adicional y se cotiza en el momento de la consulta.

B. Consultas comerciales rutinarias: A nivel local. Nacional o internacional se tiene como consulta comercial, todo lo relacionado con la compra o la venta de productos, equipos o

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 29/63

servicios, estimativos de costo y precios en el mercado. Tienen un costo y es cotizado al momento de la solicitud.

iii. Servicio de Compras:

- A. Suministros regulares:** Atendemos la solicitud de los usuarios para realizar el pedido de suministro a los proveedores de determinados productos atendiendo las condiciones solicitadas por el usuario como precio, rapidez en la entrega, calidad o existencias, este servicio está sujeto a un convenio previo y su costo se evalúa de acuerdo con las condiciones solicitadas.
- B. Compras especiales:** Atendemos solicitudes de compra de artículos especiales, partes de máquinas, investigación de reemplazos, etc., por parte de nuestros asociados a nivel local, nacional e internacional.
- C. Asistencia a suministros con control de Calidad:** Atendemos solicitudes de compra, certificando el cumplimiento de las normas ISO9000, 14000, del INVIMA, BPM o HACCP certificadas por un ingeniero de alimentos especializado y con amplia experiencia en el manejo de la carne, este servicio está sujeto a un convenio previo y su costo se evalúa de acuerdo con las condiciones solicitadas.

iv. Servicios aleatorios a la información.

A. Información comercial con un Call Center.

- *Los datos obtenidos de nuestros proveedores asociados, listas de precio, especificaciones o detalles técnicos especiales, son ubicados en una consola de servicio con varias estaciones de recepción, apoyados con una poderosa base de datos (MySQL), operada desde nuestra central con un call center con 10 estaciones de recepción, disponible en el horario de las 6:00 a.m. hasta las 8:00 p.m. suministramos información ágil y exacta a los usuarios.*


(c) Red Interactiva de COCOGUM.

i. Que es la Red?

- A. Presentación.** Es un programa para motivar a toda la comunidad para que participe activamente en una iniciativa de integración múltiple (comunidad y empresas) en la que puede vender, permutar o comprar artículos de toda clase, incluyendo los de primera necesidad a menores costos, estableciendo un sistema comercial de venta y consumo.

B. Objetivos.

- **Económicos**, con el objetivo de conseguir una mejor calidad de vida para toda la comunidad con la opción de obtener mejores ingresos en la familia al utilizar toda su capacidad útil de mano de obra por intermedio de la estructura comercial e industrial de COCOGUM que también le permite realizar negocios rentables al comprar, vender o permutar sus propiedades o comprarle directamente a los

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 30/63


productores, sin intermediarios ni costos de mercadeo innecesarios, generando un considerable movimiento comercial interactivo.

- **Ambientales**, en la solución para el problema del cambio climático debemos participar todos y ésta depende de una reforestación acelerada de nuestros valles y laderas. Participando en la actividad comercial inicial propuesta en el proyecto COCOGUM, se obtienen las utilidades necesarias para adelantar los proyectos de implantación de las Unidades Múltiples Agro-industriales y las Granjas Integrales Auto-suficientes que utilizan los cultivos integrados para evitar el monocultivo y esto permite sembrar muchos árboles rentablemente en cada Municipio del País.
- **Sociales**, Para el programa, la familia es la base de la producción y conforman las Unidades de Negocio que operan las Unidades Múltiples Agro-industriales y Unidades Productoras Básicas o Granjas Integrales, en un desarrollo que va a permitir una mejor distribución de las utilidades y con ello una mejor calidad de vida para toda la comunidad urbana y rural, además que desde un comienzo se disminuyen los costos por alimentación, recreación, deportes o turismo con la participación activa de la familia como asociada en la conformación de las Unidades Múltiples comerciales en los Municipios del país.

ii. Como se conforma la Red?

A. **La Red interactiva** de COCOGUM está conformada por toda la comunidad y está soportada por una estructura comercial que cuenta con varios áreas de actuación:

- **La base Interactiva** es un sistema de información centralizado en una base de datos relacional que permite múltiples accesos simultáneos, con posibilidad de acceso para toda la comunidad desde nuestro portal <http://www.cocogum.com>.
- **La propuesta de negocios** mediante un proceso de gestión empresarial que invita a los productores a unirse a la propuesta, comercializando sus productos con menores costos financieros por mercadeo de contado a través de la Red.
- **La Organización de ventas es Multinivel** (4 niveles de actividad con Asesores, Promotores, Gestores y Coordinadores), con un modelo Polifuncional (sociales, económicas y ambientales), y Multiactivo (negocios, entretenimiento, recreación, deportes y turismo), que busca llevarle en un sistema de visitas continuado (semanal), propuestas comerciales que benefician directamente a la comunidad.
- **El programa integrado**, A la vez, que los asesores y promotores llevan la oferta comercial, también realizan la invitación a integrarse en el programa y por medio de una encuesta, recopilan la información para completar las publicaciones a través de un medio informativo semanal con la información recopilada, integrada con la publicación del portal de internet, bajo la premisa: *Alguien tiene lo que usted busca, alguien busca lo que usted tiene o puede producir*. Todos los colombianos pueden conformar la Red.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 31/63

5. Descripción de las funciones.

(a) Captación de la Información.

i. Equipo de Negocios.

A. Gestores de Negocios.

- Un equipo de profesionales en varias áreas, con un alto nivel de conocimiento y relaciones, desarrolla un programa de visitas a empresarios e industriales, ofreciendo la posibilidad de utilizar la red de COCOGUM para vender su producción con menores costos de operación, beneficio que se le traslada a los usuarios en un menor precio y mayor comodidad en la compra.
- También trabajan en forma directa sobre la información obtenida de acuerdo con un programa establecido para activar gradualmente las Unidades Múltiples Comerciales, sus Unidades de Negocio y los Cluster de actividad, con el fin de facilitar el acceso de los asociados a esta información, además de realizar una gestión de negocios activa sobre esa información, generando propuestas e iniciativas de negocio.

B. Promotores y Asesores.

- Utilizando un sistema de ventas del tipo multinivel, se informa a toda la comunidad de los detalles del proyecto y sus objetivos, invitando a participar, captando su información de negocios y ofreciendo el portafolio de productos de nuestros proveedores asociados.


ii. Portafolio de Servicios Ofrecidos:

A. Servicios de Información:

- **Cotización normal:** Sin costo para los usuarios, respondemos vía correo electrónico o fax en un plazo no mayor a 6 horas de realizada la consulta.
- **Cotizaciones Urgentes:** Con un número de teléfono especial, en el que los clientes por un mínimo costo incluido en la llamada se le suministran los precios en forma inmediata.
- **Servicio de cotización con confirmación de pedido o reserva de existencias al proveedor:** Por un costo adicional mínimo a convenir de acuerdo con la intensidad de uso por los usuarios, le realizamos el pedido al proveedor que elija.

B. Servicios de investigación Comercial.

- **Consultas especiales:** Al estar vinculados a las empresas proveedoras del sector, aceptamos consultas o solicitudes de cotización para diferentes productos o

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 32/63

servicios que tengan relación directa con el cluster de actividad del usuario solicitante, dependiendo de ella complejidad de la consulta, esta se cobra como servicio adicional y se cotiza en el momento de la consulta.


- **Consultas comerciales rutinarias:** A nivel local. Nacional o internacional se tiene como consulta comercial, todo lo relacionado con la compra o la venta de productos, equipos o servicios, estimativos de costo y precios en el mercado.

C. Control previo de la información.

- **La información recopilada es verificada.**
 - Es confirmada por el equipo de gestión de COCOGUM y autorizada su publicación obedeciendo los parámetros de seriedad y ética comercial antes de ingresarla a la base de datos.
- **Organización y sistematización de la información.**
 - Se examinan las posibilidades y ofertas de cada asociado, proveedores y productores para construir una estructura en la base de datos que permite interactuar con beneficio para todos, repartiendo la información por áreas de actividad que denominaremos Unidades Múltiples Comerciales y estas a su vez se dividen en Unidades de Negocio y sus clusters de actividad.
- **Opción interactiva de la información.**
 - La información obtenida le permite interactuar a los gestores de negocios entre los asociados, los productores y los proveedores con beneficio para todos.

D. Servicios Virtuales:

- **Publicación en la página web.**
 - La información es publicada en el portal www.cocogum.org accesible para todo el mundo, con presencia en la mayor parte de los buscadores existentes y fácilmente localizable al ser definida la Unidad Múltiple de actividad. Tienen un costo y es cotizado al momento de la solicitud.
 - **El Portal:** Tenemos habilitado nuestro portal de internet www.cocogum.com o www.cocogum.org en el que los usuarios pueden ingresar, visualizando todo nuestro proyecto, antecedentes y soluciones planteadas con COCOGUM, también puede navegar buscando productos, ofertas, especificaciones técnicas y otras informaciones útiles para toda la comunidad.
 - **Facilidades para el acceso:** Para los usuarios habituales, facilitamos su ingreso al colocar el nombre de su unidad de negocios, por ejemplo: www.carnes.cocogum.org que lo direcciona directamente a ese portal, encontrando los listados de proveedores, productos, ofertas, especificaciones técnicas y otras informaciones útiles para los usuarios de la UMC.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 33/63

- **Publicación en el Portal:** La publicación en la página de información general es gratis, y cualquier productor o proveedor puede solicitar la publicación de su anuncio a través de un correo electrónico se solicita el servicio, anexando los detalles, especificaciones y un máximo de 3 fotos por aviso (máximo 3 productos), cada aviso queda publicado por un máximo de 4 semanas o menos a solicitud del cliente.
- **Servicio de Hosting y publicación de páginas para los asociados,** nuestro equipo está capacitado para desarrollar proyectos comerciales publicitarios para alojar las páginas web de cualquier tipo, garantizando calidad y buenos precios.

E. Comercialización directa de productos a través de la Red.

- Los empresarios y productores visitados y que acepten ser asociados del programa puedan comercializar sus productos a través de la Red Interactiva de COCOGUM, La idea es la de organizar paquetes de productos con valores fijos y que sean necesarios para el hogar o para nuestros asociados de forma que se facilite su distribución y cobranza.
- El programa pretende que un total de 10 gestores atiendan 100 promotores que lideran de a 10 asesores cada uno y cada asesor visita un promedio de 500 clientes por semana, con la meta de realizarle una venta mínima de \$ 50.000 a cada asociado.

(b) Como Funciona la estructura comercial de COCOGUM.


i. Proceso de divulgación.

A. Venta Multinivel.

- Como el proyecto tiene tantas implicaciones económicas, sociales y ambientales, además por la gran cantidad de información requerida para explicarlo en toda su dimensión, se hace inviable una campaña de divulgación masiva por lo costosa e improductiva, por eso se escogió un modelo de divulgación de comunicación directa por el sistema **Multinivel**.

B. Multiactivo y Polifuncional.

- En este modelo, hay que capacitar a los asesores con el fin de que inicien el contacto con la comunidad con un argumento de beneficio económico con el fin de captar su atención, para luego en visitas sucesivas ampliarle la información y conseguir su asociación voluntaria con la propuesta Polifuncional y Multiactiva.
- Para conseguir este objetivo, los asesores y promotores tienen a su disposición folletos explicativos y la página de internet donde hay una amplia explicación de la propuesta.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 34/63

C. Portafolio de Ofertas de los Empresarios.

- **Inscripción:**

- La inscripción es obligatoria en nuestra base de datos, llenando completamente el formulario que aparece en la página web (inscripción) o que le facilita el Gestor o el Promotor.
- Con la inscripción, la empresa figura en la página web en el índice general como proveedor, definiendo la negociación sobre la venta de sus productos a través de la Red Interactiva de COCOGUM, mediante la firma de un contrato de entendimiento en el que aparecen precios y condiciones de venta.
- También tiene acceso al servicio de información, con la opción de unirse a la red celular, donde puede recibir los mensajes de texto con las ofertas de cada cluster de actividad que solicite y a que sus solicitudes de información sean atendidas como asociado de la empresa.
- Todos los usuarios inscritos tienen derecho a publicar 3 productos gratis, colocando el precio, alguna especificación pero sin el logo en la página general.


- **Costo.**

- La inscripción tiene un costo de \$ 10.000, y el mantenimiento mensual de la Red también tiene un costo de \$ 10.000.

D. Servicios adicionales de Publicidad:

- **Centro de Consulta.**

- Con el paso del tiempo el portal de COCOGUM se convierte en un centro de consulta obligatorio para quienes trabajan en el área de los alimentos, al visitar personalmente a los consumidores, los productores y proveedores, facilitando a nuestros clientes publicar su información con la seguridad de que es dirigida a usuarios específicos que tienen la posibilidad de tener en internet una dirección fija con un fácil y rápido acceso con un solo click a lo que le interesa.
- Por un costo adicional de \$ 10.000 mensuales, al hacer click en cada producto puede obtener más información, incluyendo el logotipo del productor o distribuidor.
 - Si quiere publicar más artículos con sus especificaciones y logos, alquile **un escaparate**, que es una página exclusiva para sus productos, listas de productos (con o sin precios a voluntad del cliente), incluyendo el link para su página si la tiene, esta publicación tiene un costo total de \$ 30.000 mensuales, por página, incluyendo el manejo y modificación de la información que puede ser diaria, el web master de COCOGUM recibe los cambios hasta las 11:00 a.m., para aparecer modificados a la 0:00 del día

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 35/63

siguiente.

- **Continuidad de los avisos en la página de información general:** Si el cliente desea publicar más productos adicionales a los 3 que tiene gratis en la página general, tiene un costo adicional de \$ 5.000 por semana adicional por aviso de 3 productos.
- **Servicio de hospedaje de páginas web:** Si desea tener su página publicada con su propia dirección, le ofrecemos el servicio de hosting asistido, publicación y diseño de la página, ofrecemos planes muy prácticos y económicos, acomodados a las necesidades de nuestros clientes con precios que van desde \$ 100.000 anuales incluyendo el dominio.
- **Requisitos:** En la UMCA solo se reciben solicitudes de personas o empresas que de alguna manera estén vinculadas con el sector, los mensajes de texto se publican previa aprobación y se le enviarán sólo a los interesados en el aviso.
- **Funcionamiento de la propuesta comercial de la Red.**
 - La presentación del programa inicialmente se hace ante los productores de alimentos y elementos indispensables para el hogar argumentando las posibilidades que se pueden alcanzar con el sistema.
 - Los promotores y asesores al finalizar el día, reportan las ventas a la central de COCOGUM, quien elabora y envía los pedidos a los proveedores a primera hora del día siguiente.
 - Inicialmente, los despachos de los paquetes promocionales deben de analizarse puntualmente, porque la finalidad de COCOGUM no es convertirse en distribuidor directo, compitiendo con los intermediarios en el mercado.


ii. Formas de Participación en la Red.

A. Clientes no asociados.

- La comunidad en general puede recibir los beneficios de las ofertas y promociones sin necesidad de afiliarse o tener ningún vínculo con el programa durante un período de tiempo no superior a tres meses.
- Pero no tiene acceso a las publicaciones o hacer negocios con la Red.

B. Asociados.

- Para asociarse, sólo se necesita llenar el formulario en internet o llamar para solicitar la visita del Asesor o Promotor quien le explicará los planes y verificará los datos ofrecidos antes de publicarlos, sujetos a las condiciones aceptadas previamente por los usuarios en el aviso de privacidad, términos y condiciones de uso establecidas por COCOGUM.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 36/63


- Para recibir el código de acceso, previamente debe de cancelar \$ 10.000 por el costo de afiliación y pagar la misma cantidad por el mantenimiento mensual de la Red.
- Cada asociado tiene derecho a publicar sus avisos gratis en la Red y puede optar para participar como beneficiario de cualquiera de las alternativas del proyecto.

C. Asesores.

- Cualquier asociado puede aumentar sus ingresos como asesor comercial o Promotor de COCOGUM.
- Para conseguirlo, debe de realizar la solicitud a través del asesor, el promotor o del gestor del sector, de ser aprobada, debe de asistir al curso de capacitación que debe de aprobar para recibir su código como asesor comercial.
- Cada asesor debe de procurar armar su eslabón llevándole el mensaje a familiares, vecinos o amigos, cumpliendo con las metas aceptadas previamente en el proceso de admisión. Estos se integran a los otros eslabones por medio de la estructura creada por COCOGUM, armando así una red interactiva que presta muchos servicios priorizando el beneficio a los seres humanos sobre el sistema financiero.
- Toda la comunidad se puede asociar y disfrutar de los beneficios, pero también puede convertirse en Asesor y llevar el mensaje a otras personas, devengando ingresos por hacerlo.
- Para convertirse en asesor, debe de llenar el formulario que aparece en la página de internet o que le es suministrado por otro asesor o promotor.
- Con la aprobación del formulario, recibe su código que le autoriza como asesor, pagar el valor de \$ 10.000 por el ingreso y mantenimiento mensual.
- En el código que recibe el asesor, se puede saber que promotor lo atendió, a que sector (gestor) pertenece y quien lo coordina.
- El objetivo de cada asesor es el de completar un eslabón con 500 asociados (para contabilizar regularmente 120 ventas efectivas semanales), los cuales contactará cada semana por teléfono, internet o personalmente.

D. Los Promotores.

- Con un mínimo de 10 asociados convertidos en asesores, el asesor envía la solicitud de ingreso como promotor a la Coordinación.
- Al ser aceptado, debe de asistir a la capacitación y pagar los costos de la misma por un valor de \$ 100.000.
- Cada promotor visita semanalmente como mínimo a todos sus asociados y le


	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 37/63

presta apoyo a sus asesores, ofreciendo y tomando el pedido del portafolio de servicios y productos disponibles de acuerdo con la oferta de los productores asociados a la Red, señalando un día para realizar el despacho y la entrega a los asociados.

- Cada Promotor puede ampliar su número de asociados hasta copar su posibilidad de trabajo, contando que este proceso puede ser continuado en el tiempo y gradualmente implementado en la cantidad y variedad de productos.
- Cada promotor mantiene una comunicación constante con sus asesores y asociados a través de la página, ya que cada eslabón queda con una página propia dentro de la página de COCOGUM, hay que recordar que en cada pedido al que le realice gestión, si avisa oportunamente, recibirá una comisión.
- La idea es que cada promotor motive a sus asesores y mantenga su propio eslabón con un mínimo de 500 asociados (familias) que visitará semanalmente, presentándoles un portafolio de productos que contiene productos de primera necesidad como carne de res, cerdo, pollo y pescado, granos, Frutas y verdura, productos para el aseo, lácteos, complementados con confecciones, artículos para el hogar y uso personal.
- Los negocios realizados con mediación del Asesor o Promotor y desde que este notifique su gestión, tiene la posibilidad de recibir el porcentaje pactado previamente en el momento de la publicación de la oferta, encargándose también de la coordinación de los eventos de su eslabón, coordinado con la división respectiva en COCOGUM.
- Fuera de esto, hay una serie de servicios adicionales para los asociados como los personalizados como masajes, saunas, arreglo de uñas, peluquería, culinaria, etc., que generan ingresos adicionales para los promotores si realizan su gestión.

E. Los Gestores.

- El Promotor que quiera convertirse en Gestor, debe solicitarlo por escrito a su coordinador. quien transfiere esa solicitud a la dirección.
- De ser aprobada, debe de realizar la capacitación pagando \$ 500.000 (descontables de ingresos) correspondientes al costo de la capacitación antes de recibir su código como Gestor de negocios.
- Para ser gestor debe de tener un nivel de conocimiento a nivel profesional en áreas específicas y muy buenas relaciones, desarrolla un programa de visitas a empresarios e industriales, ofreciendo la posibilidad de utilizar la red de COCOGUM para vender su producción con menores costos de operación, beneficio que se le traslada a los usuarios en un menor precio y mayor comodidad en la compra.
- También trabajan en forma directa sobre la información obtenida de acuerdo con

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 38/63

un programa establecido para activar gradualmente las Unidades Múltiples Comerciales, sus Unidades de Negocio y los Cluster de actividad, con el fin de facilitar el acceso de los asociados a esta información, además de realizar una gestión de negocios activa sobre esa información, generando propuestas e iniciativas de negocio.

- Cada gestor coordina la actividad de 10 promotores.
- Puede contactar proveedores, como información inicial para estudiar la posibilidad de realizar negocios que le interesen a la Red.


F. El Coordinador .

- Es de selección por méritos y es discrecional de la dirección, se encarga de coordinar las actividades de los grupos asignados.
- Se encarga de tramitar las ofertas de negocios de la Red, que finalmente es aprobada por la Junta Directiva o la Gerencia, dirige toda la operación de recepción y despachos para los pedidos de los Asesores.
 - **Web master 7/24**, un experto en manejo de base de datos y páginas web, apoyado por un digitador (a) para cubrir el horario completo.
 - **Auxiliar de control web 7/24**, asiste la consola de control, atendiendo teléfonos o diligenciando los pedidos recibidos de los asociados por internet transfiriendo la información a los proveedores.
 - **Recepción de Asesores**, 1 x 20, se encarga de recibir los pedidos de los Asesores y Promotores, transfiriendo la información a los auxiliares de control para realizar los pedidos a los proveedores.
 - **Despachadores**, se encargan de recibir la mercancía de los proveedores, organizar y gestionar los despachos los pedidos. 1X20 asesores.
 - **Entregadores**, 1 x 20 Asesores, Es un personal que es propietario de vehículos adecuados como camionetas o motos, que permanecen a disposición para realizar las entregas para los asociados, los despachos son valorados de acuerdo con la propuesta inicial de 10 despachos mínimo por sector, los adicionales los paga el cliente.

iii. Administración

A. **Junta Directiva**, en conformación, integrada por los designados por tres proveedores asociados al programa, un delegado de la Secretaría de Desarrollo Departamental y cuatro invitados entre nuestros asociados.

B. **Dirección General**, Desempeñada por el señor Gustavo Mejía Quintero, creador y gestor del proyecto.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 39/63

6. Actividades desarrolladas para la implantación de COCOGUM.

(a) Actividades realizadas.

i. Desarrollo General.

- A. El proyecto está registrado como proyecto de inversión departamental en el Valle del Cauca desde 1.997, hay que actualizarlo.
- B. Las Unidades Múltiples y las Granjas tienen su proyecto desarrollado y con cifras para actualizar al 2.009.

ii. Página web.

- A. La página web está publicada desde junio del 2.005 en un hosting internacional con 3 gigas de capacidad y 30 de trafico.
- B. Todo el proyecto esta desarrollado y publicado en internet, con algunas reservas de información para evitar acciones malintencionadas.
- C. Toda la estructura comercial basada en internet (tienda virtual) está diseñada y puesta a punto para ser utilizada en español e ingles.
- D. Cada Unidad Múltiple está desarrollada con sus Unidades de Negocio y Clusters de actividad, dispuestos de tal forma que la información recopilada por los asesores, puede ser publicada inmediatamente.

iii. Base de datos actualizada.


- A. Codificación de asociados.
- B. Codificación de productos.
- C. Codificación de Programas.

iv. Preparación del Portafolio de presentación:

El diseño básico de papelerías esta desarrollado para su publicación.

A. Para los Asesores.

- *Presentación general*
- *Propuesta comercial.*
- *Formulario de afiliación y encuesta.*

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 40/63

B. Para los promotores.

- *Control de ventas.*
- *Control de despachos.*

C. Para el gestor.

- *Control general de promotores*
- *Control de ventas.*

v. Capacitación de Asesores. (15 Asesores).

A. Fase 1

- *Conferencias ambientales.*
- *Conferencias sociales.*

B. Fase 2

- *Técnicas de ventas.*
- *Manejo del multinivel.*

(b) Actividades por realizar para la partida de operación.

í. Preparación locativa.

A. Organización de la Sala de ventas.

- *Pintura del local y decoración.*
- *Fabricación del mostrador y Mesas para el call center.*

B. Computadores.


- *4 equipos en red para la fase inicial del proyecto.*

C. Avisos.

- *Elaboración de los avisos exteriores.*

D. Sillas.

- *20 sillas para atención de los asesores.*

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 41/63

(c) *Preparación del Portafolio que se va a ofrecer.*


i. Productos para ofrecer a los asociados.

A. Granos.

- Alverjas x 500 Gr
- Frijol x 500 Gr
- Sal x 1000 Gr
- Lentejas x 500 Gr
- Arroz x 500 Gr
- Panela Unidad
- Harina x 500 Gr
- Azúcar x 1000 Gr
- Café x 250 Gr
- Pastas x 250 Gr
- Avena x 250 Gr
- Aceite x 1000 cc
- Caldo de Pollo x 4
- Atún x 170 Gr
- Papel Higienico x2
- Jabón x 500 Gr

B. Refrigerados.

- *Carnes.*
 - *Carne de Res Pulpa de 1ª Empacada al vacío.*
 - *Carne de cerdo pulpa de 1ª empacada al vacío.*
- *Embutidos.*
 - *Salchichas, mortadela, Chorizos y Jamón x 250 Gr empacado al vacío.*
- *Frutas.*
 - *Mora, lulo, maracuyá, guanabana, etc.*
- *Verduras.*

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 42/63

- *Cebollas, Papa, Tomate.etc.*
- *Helados.*
- *Quesos.*
- *Pescado.*
- *Filetes empacado al vacío x 500 Gr.*
- *Pollo.*
- *Enteros, Pechuga y Perniles en bandeja x 500 gr.*
- *Lácteos.*

C. Uso Personal.

- *Crema dental, Tocador, Perfumes*
- *Todo para la Belleza.*

D. Aseo.

- *Jabón en Polvo, Desinfectantes.*
- *Accesorios.*

E. Vestidos.

- *Blujeans, Camisas y Camisetas.*

F. Hogar.


- *Electrodomésticos, Cocina, Sala Comedor.*

G. Adicionales especiales.

- *Música y películas.*
- *Capacitaciones (baile, culinaria, inglés, etc.).*

H. Recreación.

- *Deportes, Diversión, Paseos y Turismo.*

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial			Fecha de emisión: 19/01/09		
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004		Norma: NTC 4.2.2		Página: 43/63	

ii. Prototipo de la propuesta de un Mercado económico.

A. Promoción inicial, cantidades de producto.


S	Producto	Canti	Precio	Costo normal	Semana 8	Semana 12	Semana 16	Semana 20	Semana 24	Costo real
1	Alverjas x 500 Gr	1	1.000	1.000	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	900
2	Frijol x 500 Gr	1	1950	1.950	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.658
3	Sal x 1000 Gr	1	1.200	1.200	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.020
4	Lentejas x 500 Gr	1	1.600	1.600	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.360
5	Arroz x 500 Gr	4	1.290	5.160	7.200	12.400	18.000	22.800	27.600	4.386
6	Panela Unidad	2	950	1.900	3.600	6.200	9.000	11.400	13.800	1.615
7	Harina x 500 Gr	1	1.450	1.450	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.233
8	Azúcar x 1000 Gr	2	790	1.580	3.600	6.200	9.000	11.400	13.800	1.343
9	Café x 250 Gr	1	3.500	3.500	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	2.975
10	Pastas x 250 Gr	1	1.250	1.250	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.063
11	Avena x 250 Gr	1	1.600	1.600	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.360
12	Aceite x 1000 cc	1	4.800	4.800	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	4.080
13	Caldo Maggi x 4	1	1.200	1.200	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.020
14	Atún x 170 Gr	1	1.350	1.350	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.148
15	Carne pulpa Kg	1	13.600	13.600	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	12.300
16	Carne Sudar Lb	1	5.750	5.750	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	5.750
17	Chorizos 5 Und	1	3.000	3.000	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	2.550
18	Mora x 500 Gr	1	1.650	1.650	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.403
19	Papel Higienico x2	1	3.600	1.600	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.360
20	Jabón x 500 Gr	1	3.500	1.750	1.800	3.100	4.500	5.700	6.900	1.488
	Total			56.890						50.009

B. El costo, el ahorro para los clientes es de más del 12% si se comparan las columnas de costo normal y costo real, sobre este costo, está negociado un 5,5%.

C. La proyección de trabajo se estima a 6 meses para desarrollar la actividad de divulgación en 10 sectores iniciales.

D. Análisis de las cifras. Las cantidades que aparecen en las columnas que corresponden a la semanas 8, 12, 16, 20 y 24 es para tener una idea de las cantidades de productos comercializados.

E. Esta presentación es sólo uno de los paquetes de venta posibles, uno de los de menor posibilidades de ingreso.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09	
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004		Norma: NTC 4.2.2	

7. **Proyección económica.**

(a) Cuadro que representa el progresivo por grupos en la Red.

i. Progresión estimada a 6 meses.

A. Se toma un aumento de 10 Asesores por mes.

Sem	Cantidades		Ventas Totales	Ingresos Totales	Asesores 2.5%	Promotores 1%	Gestores 0,25%	Coordinadores 0,25%	COCO GUM 1,5%
1	10	Asesores							
	10	Ventas	5.000.000	250.000	12.500	50.000	12.500	12.500	75.000
2	10	Asesores							
	20	Ventas	10.000.000	500.000	25.000	100.000	25.000	25.000	150.000
3	10	Asesores							
	40	Ventas	20.000.000	1.000.000	50.000	200.000	50.000	50.000	300.000
4	10	Asesores							
	60	Ventas	30.000.000	1.500.000	75.000	300.000	75.000	75.000	450.000
5	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas2	5.000.000	250.000	12.500	50.000			
	80	Ventas efect1	40.000.000	2.000.000	100.000	400.000	112.500	112.500	675.000
6	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas2	10.000.000	500.000	25.000	100.000			
	100	Ventas efect1	50.000.000	2.500.000	125.000	500.000	150.000	150.000	900.000
7	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas2	20.000.000	1.000.000	50.000	200.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	200.000	200.000	1.200.000
8	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	60	Ventas2	30.000.000	1.500.000	75.000	300.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	225.000	225.000	1.350.000
9	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas3	5.000.000	250.000	12.500	50.000			
	80	Ventas2	40.000.000	2.000.000	100.000	400.000			



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 45/63

	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	262.500	262.500	1.575.000
10	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas3	10.000.000	500.000	25.000	100.000			
	100	Ventas2	50.000.000	2.500.000	125.000	500.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	300.000	300.000	1.800.000
11	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas3	20.000.000	1.000.000	50.000	200.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	350.000	350.000	2.100.000
12	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas4	5.000.000	250.000	12.500	50.000			
	60	Ventas3	30.000.000	1.500.000	75.000	300.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	387.500	387.500	2.325.000
13	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas4	10.000.000	500.000	25.000	100.000			
	80	Ventas3	40.000.000	2.000.000	100.000	400.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	425.000	425.000	2.550.000
14	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas4	20.000.000	1.000.000	50.000	200.000			
	100	Ventas3	50.000.000	2.500.000	125.000	500.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	475.000	475.000	2.850.000



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 46/63

15	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	60	Ventas4	30.000.000	1.500.000	75.000	300.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	525.000	525.000	3.150.000
16	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas5	5.000.000	250.000	12.500	50.000			
	80	Ventas4	40.000.000	2.000.000	100.000	400.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	562.500	562.500	3.375.000
17	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas5	10.000.000	500.000	25.000	100.000			
	100	Ventas4	50.000.000	2.500.000	125.000	500.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	600.000	600.000	3.600.000
18	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas5	20.000.000	1.000.000	50.000	200.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 47/63

	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	650.000	650.000	3.900.000
19	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	60	Ventas5	30.000.000	1.500.000	75.000	300.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	675.000	675.000	4.050.000
20	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas6	5.000.000	250.000	12.500	50.000			
	80	Ventas5	40.000.000	2.000.000	100.000	400.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	712.500	712.500	4.275.000
21	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas6	10.000.000	500.000	25.000	100.000			
	100	Ventas5	50.000.000	2.500.000	125.000	500.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	750.000	750.000	4.500.000
22	10	Asesores6							
	10	Asesores5							



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 48/63

	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas6	20.000.000	1.000.000	50.000	200.000			
	120	Ventas5	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	800.000	800.000	4.800.000
23	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	60	Ventas6	30.000.000	1.500.000	75.000	300.000			
	120	Ventas5	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	825.000	825.000	4.950.000
24	10	Asesores7							
	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas7	5.000.000	250.000	12.500	50.000			
	80	Ventas6	40.000.000	2.000.000	100.000	400.000			
	120	Ventas5	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efect1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	862.500	862.500	5.175.000
25	10	Asesores7							



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**


Norma: NTC 4.2.2

Página: 49/63

	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas7	10.000.000	500.000	25.000	100.000			
	100	Ventas6	50.000.000	2.500.000	125.000	500.000			
	120	Ventas5	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efe1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	900.000	900.000	5.400.000
26	10	Asesores7							
	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas7	20.000.000	1.000.000	50.000	200.000			
	120	Ventas6	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas5	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas4	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas3	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas2	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000			
	120	Ventas efe1	60.000.000	3.000.000	150.000	600.000	950.000	950.000	5.700.000
	** Expresión errónea **		4.365.000.000	218.250.000		43.650.000	10.912.500	10.912.500	65.475.000

B. Las cifras. A los 6 meses se estima tener un total de 70 asesores con un promedio de ventas semanal de 120 ventas cada uno, para un total de 8400 mercados semanales.

- El total facturado equivale a \$ 420,000,000 en la semana.
- El total de ingreso bruto por ventas de mercados es de \$ 21,000,000.
- Los costos de la operación son \$ 10,460,000.
- El total de la utilidad bruta es de \$ 10,540,000.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 50/63

ii. Ingresos por servicios y Publicidad.


A. Proyección de captación de asociados. Ingresos adicionales.

S	Empr esas	Inscr Asocia	Inscrip Empresas	Ingre Publicidad	Ingres Servicios	Ingres Hosting	Ingre Inform	Manten Asoci	Total ingresos
1		50.000	0		0	0			50.000
2		50.000	0			0		0	50.000
3		50.000	0		0	0			50.000
4	10	50.000	100.000	100.000	100.000	100.000	50.000	600.000	1.050.000
5		50.000	0		0	0			50.000
6		50.000	0		0	0			50.000
7		50.000	0		0	0			50.000
8	30	180.000	300.000	400.000	400.000	400.000	150.000	1.200.000	2.850.000
9		50.000	0		0	0			50.000
10		50.000	0		0	0		50.000	50.000
11		50.000	0		0	0			50.000
12	50	310.000	500.000	900.000	900.000	900.000	250.000	2.400.000	5.850.000
13		50.000	0		0	0			50.000
14		50.000	0	0	0	0			50.000
15		50.000	0	0	0	0			50.000
16	70	450.000	700.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	350.000	4.400.000	10.250.000
17		50.000	0		0	0			50.000
18		50.000	0		0	0			50.000
19		50.000	0	0	0	0			50.000
20	90	570.000	900.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	450.000	5.600.000	14.450.000
21		50.000	0		0	0			50.000
22		50.000	0		0	0			50.000
23		50.000	0	0	0	0			50.000
24	120	690.000	1.200.000	3.700.000	3.700.000	3.700.000	600.000	6.800.000	19.700.000
25		50.000	0		0	0			50.000
26		50.000	0		0	0			50.000
	370	3.250.000	3.700.000	9.200.000	9.200.000	9.200.000	1.850.000	21.050.000	55.150.000

B. Publicidad.

- Como alternativa de ingresos, utilizando las necesidades publicitarias a bajo costo de los mismos proveedores de la Red.

C. Hosting web. Aprovechando nuestra necesidad, estamos en condiciones de prestar ese servicio con un buen margen de utilidad.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09	
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004		Norma: NTC 4.2.2	

(b) Costos.

i. Estimativa de ingresos y costos de operación.

A. Estimativa a 6 meses

Sem	Cantidades		Ventas Totales	Entregas	Recepción	Despacho	Administración	Ingreso Neto COCO GUM	Ingresos Bruto COCO GUM
1	10	Asesores							
	10	Ventas	5.000.000	100.000	140.000	140.000	1.740.000	-1.945.000	75.000
2	10	Asesores							
	20	Ventas	10.000.000	200.000	140.000	140.000	1.740.000	-1.870.000	150.000
3	10	Asesores							
	40	Ventas	20.000.000	400.000	140.000	140.000	1.740.000	-1.720.000	300.000
4	10	Asesores							
	60	Ventas	30.000.000	600.000	140.000	140.000	1.740.000	-1.570.000	450.000
5	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas2	5.000.000	100.000	0	0			
	80	Ventas efect1	40.000.000	800.000	140.000	140.000	1.740.000	-1.345.000	675.000
6	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas2	10.000.000	200.000	0	0			
	100	Ventas efect1	50.000.000	1.000.000	140.000	140.000	1.740.000	-1.120.000	900.000
7	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas2	20.000.000	400.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	-820.000	1.200.000
8	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	60	Ventas2	30.000.000	600.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	-670.000	1.350.000
9	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas3	5.000.000	100.000	140.000	140.000			
	80	Ventas2	40.000.000	800.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	-725.000	1.575.000
10	10	Asesores3							
	10	Asesores2							



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 52/63

	10	Asesores1							
	20	Ventas3	10.000.000	200.000	140.000	140.000			
	100	Ventas2	50.000.000	1.000.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	-500.000	1.800.000
11	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas3	20.000.000	400.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	-200.000	2.100.000
12	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas4	5.000.000	100.000	0	0			
	60	Ventas3	30.000.000	600.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	25.000	2.325.000
13	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas4	10.000.000	200.000	0	0			
	80	Ventas3	40.000.000	800.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	250.000	2.550.000
14	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas4	20.000.000	400.000	0	0			
	100	Ventas3	50.000.000	1.000.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	550.000	2.850.000
15	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 53/63

	10	Asesores1							
	60	Ventas4	30.000.000	600.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	850.000	3.150.000
16	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas5	5.000.000	100.000	140.000	140.000			
	80	Ventas4	40.000.000	800.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	795.000	3.375.000
17	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas5	10.000.000	200.000	140.000	140.000			
	100	Ventas4	50.000.000	1.000.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	1.020.000	3.600.000
18	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas5	20.000.000	400.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	1.320.000	3.900.000
19	10	Asesores5							
	10	Asesores4							



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial

**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 54/63

	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	60	Ventas5	30.000.000	600.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	1.470.000	4.050.000
20	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas6	5.000.000	100.000	0	0			
	80	Ventas5	40.000.000	800.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	1.695.000	4.275.000
21	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas6	10.000.000	200.000	0	0			
	100	Ventas5	50.000.000	1.000.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	1.920.000	4.500.000
22	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							



**Coordinadora,
Comercializadora y
Generadora de
Unidades Múltiples**

Título: Propuesta Comercial


**Fecha de emisión:
19/01/09**

**Código:
50-CS-Ad-FT-08-004**

Norma: NTC 4.2.2

Página: 55/63

	10	Asesores1							
	40	Ventas6	20.000.000	400.000	0	0			
	120	Ventas5	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	160	Ventas efect1	80.000.000	1.600.000	140.000	140.000	1.740.000	2.520.000	5.100.000
23	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	60	Ventas6	30.000.000	600.000	0	0			
	120	Ventas5	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	2.370.000	4.950.000
24	10	Asesores7							
	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	10	Ventas7	5.000.000	100.000					
	80	Ventas6	40.000.000	800.000	0	0			
	120	Ventas5	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efect1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	2.595.000	5.175.000
25	10	Asesores7							
	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							


	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial				Fecha de emisión: 19/01/09		
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004		Norma: NTC 4.2.2		Página: 56/63		

	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	20	Ventas7	10.000.000	200.000	140.000	140.000			
	100	Ventas6	50.000.000	1.000.000	0	0			
	120	Ventas5	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efe1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	4.280.000	5.400.000
26	10	Asesores7							
	10	Asesores6							
	10	Asesores5							
	10	Asesores4							
	10	Asesores3							
	10	Asesores2							
	10	Asesores1							
	40	Ventas7	20.000.000	400.000	140.000	140.000			
	120	Ventas6	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas5	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas4	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas3	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000			
	120	Ventas2	60.000.000	1.200.000	0	0			
	120	Ventas efe1	60.000.000	1.200.000	140.000	140.000	1.740.000	2.840.000	5.700.000
	0	65.775.000	4.385.000.000	87.700.000	7.420.000	7.420.000	43.500.000	9.175.000	65.775.000

ii. Cuadro Totalizador de ingresos.

A. Proyección. El cuadro mensual de ingresos.

Mes	Ingresos Red	Inscripciones	Mantenimiento	Servicios	Información	Publicidad	Hosting	Total Ingresos
1	-7.105.000	150.000	600.000	100.000	50.000	100.000	100.000	-6.004.999
2	-3.955.000	480.000	1.200.000	400.000	150.000	400.000	400.000	-925.000
3	-1.400.000	810.000	2.400.000	900.000	250.000	500.000	900.000	4.360.000
4	2.445.000	1.150.000	4.400.000	1.600.000	350.000	1.600.000	1.600.000	13.145.000
5	5.505.000	1.470.000	5.600.000	2.500.000	450.000	2.500.000	2.500.000	20.525.000
6	6.810.000	1.890.000	6.800.000	3.700.000	600.000	3.700.000	3.700.000	27.200.000
	2.300.000	5.950.000	21.000.000	9.200.000	1.850.000	8.800.000	9.200.000	58.300.001

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 57/63

B. Analisis de las cifras.

• Cuadro de costos.

- En la 5ª columna aparecen las cifras de los costos de transporte , considerando que este rubro se negocia con los proveedores y es equivalente a un 2% del valor.
- En la 6ª columna aparecen los valores por manejo de los despachos, considerando que una persona se encarga de manejar 2400 despachos a la semana.
- En la 7ª columna corresponde al web master y telefonistas para la recepción de los pedidos.
- En la 8ª columna están los costos de administración (gerencia \$ 740,000, secretarías \$ 300,000, Ingeniero y economista \$ 700,000).
- En la columna 9ª estan los ingresos netos, hay que considerar que esta cifra solo corresponde al programa de mercado económico.
- En la 10ª columna estan los ingresos brutos.

• Cuadro Totalizador.

- Como está descrito en el encabezado de cada columna, se describen los ingresos por rubro, destacando que la utilidad resultante ya tiene descontado los costos de operación de la empresa.

(c) Actividades a desarrollar en la partida de operación.

- La invitación va dirigida especialmente a empresarios que puedan participar dentro del portafolio de ofertas y que puedan conformar las Unidades Múltiples Comerciales.

A. Áreas de actuación.


- Todas las actividades humanas.

B. Cantidad de inversión Propuesta.

- El mínimo de inversión para los socios fundadores es de \$ 1'000.000, de inversión efectiva con una retención de dominio sobre un mínimo de 1,000 acciones y un máximo de 20.000, que pueden hacerse efectivas de acuerdo con las condiciones aceptadas en la Asamblea General Ordinaria.
- La inversión inicial debe de ingresar antes del 23 de febrero del 2.009, consignada en la cuenta de ahorros N° 256-26755-0 del Banco de Bogotá a Nombre de la Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples, EU

C. La Legalización de la Empresa.

- El sábado 23 de febrero del 2.009 se celebra la primera reunión de asociados con el fin de nombrar la Junta Directiva y órganos de control de la empresa.
- La empresa tiene su Asamblea General Ordinaria el 30 de Marzo del 2.009.
- El Registro en Notaría y Cámara de Comercio se realiza en fecha posterior.

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 58/63

8. Conclusión.

(a) Beneficios.

i. Inversionistas.

A. Retorno de la inversión.

- La inversión realizada hasta hoy es de \$ 250 millones de pesos y el faltante para completar el inicio de labores es de \$ 60.000.000, según las cifras anteriores, son probables unos ingresos netos de \$ 58,300,000 en 6 meses, consideramos recuperada la inversión total en menos de dos años, con la ventaja de tener toda la estructura funcionando y con un aumento progresivo de ingresos.
- Para los Inversionistas Fundadores, se ofrece un reparto de utilidades con un 10% por encima de las acciones principales.

B. Valorización de la inversión.

- La propuesta tiene una proyección de ventas en la división comercial tiene una progresión geométrica, sin necesidad de nuevas inversiones.
- La propuesta pretende cubrir todo el territorio nacional en un plazo no mayor a 10 años, COCOGUM al comercializar toda esa producción obtiene unos rendimientos que conservan la perspectiva de progresión.

ii. Comunidad.

A. Económicos.

- Al establecer el contacto entre consumidores y productores, se disminuye el costo de los insumos básicos y del proceso de comercialización lo que representa un ahorro para los consumidores y un medio de regulación del precio para el mercado.
- Con la producción de las Unidades Múltiples Agroindustriales, se pretende aumentar las posibilidades de acceso a una buena calidad de vida sin discriminaciones sociales o económicas.

iii. Municipios.


A. Participación activa.

- Permitir al municipio participar activamente en el proceso productivo, invirtiendo en la Empresa Promotora de Desarrollo Municipal. Y como ente administrativo, participar de la preparación y presentación de los proyectos ante los organismos de crédito internacional.

iv. Productores.


A. Desarrollo económico.

- Involucrar a los productores en la Red Interactiva como medio para incrementar sus ventas e ingresos.
- Permitir la inversión de los empresarios en las Unidades Múltiples en los Municipios, ampliando su espectro de inversión garantizando su comercialización.


	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 59/63

Índice de contenido


Resumen del Programa de lanzamiento del Proyecto COCOGUM.....	2
Encontrar una alternativa de solución integral para Colombia.....	3
Identificación y presentación del problema.	3
Objetivo del Proyecto.....	9
Descripción de la Propuesta.....	17
Promover un “Propósito Nacional”	17
Cual es el propósito?.....	17
Económicos.....	17
Sociales.....	17
Ambientales.....	17
La empresa COCOGUM.....	18
Funciones.....	18
Modelo.....	18
Sistema de Producción.....	18
Propuesta de sociedad.....	18
Propuesta tecnológica.....	19
Como implantar la idea.....	19
Propuesta de Negocios.....	20
Propuesta para establecer una nueva sociedad.....	20
La Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples S.A. “COCOGUM S.A.”	20
Tipo de sociedad.....	20
Capital.....	20
El Capital pagado.....	20
Límites de inversión.....	20
Las acciones.....	20
La propuesta.....	20
Objetivo de la oferta.....	20
Invitación para formar sociedad promotora.....	20
Invitación para formar sociedad promotora.....	20
Proceso de divulgación.....	21
Estrategias.....	21
Publicidad inicial de gran impacto.....	21
Implantación de la División Comercial.....	21
Implantación de la División de Ingeniería.....	21
Las necesidades económicas son:.....	22
La Empresa Hoy.....	22
La Empresa Hoy.....	22
Funcionamiento de la División Comercial.....	23

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 60/63


Comercializadora Multimodal.....	23
Obtener y Centralizar la Información comercial.....	23
Gestores para	23
Implementar una Base de Datos comercial a nivel nacional.....	23
Utilizar comercialmente la información de la base de datos.....	23
Conformación de los grupos interactivos.....	23
Beneficio para los empresarios.....	23
Beneficios para la Comunidad.....	23
Las Unidades Múltiples Comerciales.....	24
Descripción operativa.....	24
Las actividades humanas.....	24
Las actividades humanas.....	24
Información responsable.....	24
Áreas de actividad.....	24
Unidades Múltiples.....	24
Las Unidades de Negocios.....	24
Los Clusters de actividad.....	24
Funcionamiento de la División de Ingeniería.....	25
Departamento de Proyectos.....	25
Estudios de Prefactibilidad.....	25
Levantamiento de Datos y Estadísticas.....	25
Estudios de Factibilidad.....	25
Aspectos Generales y Técnicos.....	26
LAS UNIDADES PRODUCTORAS BÁSICAS.....	26
OBSERVACIONES:.....	27
Departamento de Construcción y Montaje.....	27
Diseño de equipos y procesos.....	27
Asistencia técnica agroindustrial.....	27
Fabricación de equipos.....	27
Los Negocios Generados a través de las Unidades Múltiples Comerciales.....	28
Portal Comercial.....	28
Página web. www.cocogum.org	28
Centro de consulta comercial.....	28
Publicidad empresarial en internet.....	28
Servicios de Información:.....	28
Cotizaciones.....	28
Cotización normal:	28
Cotizaciones Urgentes:.....	28
Servicio de cotización con confirmación de pedido	28
Servicios de investigación Comercial.....	28
Consultas especiales:.....	28
Consultas comerciales rutinarias:.....	28

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 61/63

Servicio de Compras:	29
Suministros regulares:	29
Compras especiales:	29
Asistencia a suministros con control de Calidad:	29
Servicios aleatorios a la información:	29
Información comercial con un Call Center:	29
Red Interactiva de COCOGUM:	29
Que es la Red?	29
Presentación.	29
Objetivos:	29
Como se conforma la Red?	30
La Red interactiva	30
Descripción de las funciones:	31
Captación de la Información:	31
Equipo de Negocios:	31
Gestores de Negocios:	31
Promotores y Asesores:	31
Portafolio de Servicios Ofrecidos:	31
Servicios de Información:	31
Servicios de investigación Comercial:	31
Control previo de la información:	32
Servicios Virtuales:	32
Comercialización directa de productos a través de la Red:	33
Como Funciona la estructura comercial de COCOGUM.	33
Proceso de divulgación:	33
Venta Multinivel:	33
Multiactivo y Polifuncional:	33
Portafolio de Ofertas de los Empresarios:	34
Servicios adicionales de Publicidad:	34
Formas de Participación en la Red:	35
Clientes no asociados:	35
Asociados:	35
Asesores:	36
Los Promotores:	36
Los Gestores:	37
El Coordinador	38
Administración:	38
Junta Directiva,	38
Dirección General,	38
Actividades desarrolladas para la implantación de COCOGUM:	39
Actividades realizadas:	39
Desarrollo General:	39

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 62/63

Página web.....	39
Base de datos actualizada.....	39
Preparación del Portafolio de presentación:.....	39
Para los Asesores.....	39
Para los promotores.....	40
Para el gestor.....	40
Capacitación de Asesores.....	40
Fase 1.....	40
Fase 2.....	40
Actividades por realizar para la partida de operación.....	40
Preparación locativa.....	40
Organización de la Sala de ventas.....	40
Computadores.....	40
Avisos.....	40
Sillas.....	40
Preparación del Portafolio que se va a ofrecer.....	41
Productos para ofrecer a los asociados.....	41
Granos.....	41
Refrigerados.....	41
Uso Personal.....	42
Aseo.....	42
Vestidos.....	42
Hogar.....	42
Adicionales especiales.....	42
Recreación.....	42
Prototipo de la propuesta de un Mercado económico.....	43
Promoción inicial, cantidades de producto.....	43
El costo.....	43
El costo,.....	43
La proyección.....	43
Análisis de las cifras.....	43
Proyección económica.....	44
Cuadro que representa el progresivo por grupos en la Red.....	44
Progresión estimada a 6 meses.....	44
Las cifras.....	49
Ingresos por servicios y Publicidad.....	50
Proyección de captación de asociados.....	50
Ingresos adicionales.....	50
Publicidad.....	50
Hosting web.....	50
Costos.....	51
Estimativa de ingresos y costos de operación.....	51

	Coordinadora, Comercializadora y Generadora de Unidades Múltiples	Título: Propuesta Comercial		Fecha de emisión: 19/01/09
		Código: 50-CS-Ad-FT-08-004	Norma: NTC 4.2.2	Página: 63/63

Estimativa a 6 meses.....	51
Cuadro Totalizador de ingresos.....	56
Proyección.....	56
Análisis de las cifras.....	57
Actividades a desarrollar en la partida de operación.....	57
La invitación.....	57
Áreas de actuación.....	57
Cantidad de inversión Propuesta.....	57
La Legalización de la Empresa.....	57
Conclusión.....	58
Beneficios.....	58
Inversionistas.....	58
Retorno de la inversión.....	58
Valorización de la inversión.....	58
Comunidad.....	58
Económicos.....	58
Municipios.....	58
Participación activa.....	58
Productores.....	58
Desarrollo económico.....	58