

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Trabajo de grado para optar al título Tecnólogo en Administración de Empresas

PRODUCCIÓN DE CARACOL DE TIERRA HÉLIX ASPERSA

Presentado por:

Maira Alejandra Castañeda Useche

Nidia Lucero Espinosa Parra

Asesor:

Gilberto de Jesús Betancourt Vargas

Docente opción de grado II

Bogotá, D.C. 2017

Contenido

1. Caracolombia S.A.S. Producción de caracol terrestre Hélix Aspersa	4
2. Resumen Ejecutivo	5
3. Marco estratégico DOFA	6
(Fuente Autores)	6
3.1. Marco Legal	7
Ley 1011 de 2006:	7
Decreto 1220:	7
Decreto 2490 de 2008:	7
El decreto 2256 del año 1997.....	7
3.2. Misión	8
3.3. Visión.....	8
3.4. Matriz DOFA	9
3.4.1. Fortalezas Internas	9
3.4.2. Debilidades Internas.....	9
3.4.3. Oportunidades Externas	10
3.4.4. Amenazas Externas.....	10
4. Estructura del mercado	11
4.1. Mercado	14
4.2. Segmentación del mercado	15
5. Investigación de mercado	16
5.1. Necesidades de la información	16
5.2. Objetivos de la investigación.....	16
5.3. Diseño de la encuesta.....	17
5.4. Aplicación de la encuesta.....	18
5.5. Tabulación de la Encuesta	19
5.6. Conclusiones.....	22
6. Plan de Mercadeo.....	22
6.1. Identificación del entorno	23
6.2. Información de la competencia.....	24
6.3. Información sectorial	24
6.4. Caracolombia S.A.S.....	25
6.4.1. Localización del proyecto:.....	26
6.4.2. Valor del proyecto.....	27
7. Marketing mix.....	27
7.1. Empaque	27
7.2. Etiquetado	28
7.3. Caracterización el producto	29
7.3.1. Ficha técnica del producto	30
7.3.2. Comparativo de la carne de caracol con otras carnes	31
7.4. Plaza.....	32

CARACOLOMBIA S.A.S. PRODUCCIÓN DE CARACOL DE TIERRA HÉLIX ASPERSA	3
7.5. Precio	33
7.5.1. Rentabilidad	33
7.5.3 Costos.....	34
7.6. Comunicación y promoción.....	35
8. Proyección de ventas.....	35
9. Conclusiones	37
10. Bibliografía	38

1. Caracolombia S.A.S. Producción de caracol terrestre Hélix Aspersa



Caracolombia S.A.S. Es un proyecto orientado a la instalación de un invernadero orgánico auto sostenible para la crianza de caracoles de tierra del género Hélix Aspersa con fines gastronómicos y de exportación a España.

2. Resumen Ejecutivo

Nuestro proyecto está enfocado en el montaje de un invernadero orgánico auto sostenible para la producción de caracoles de tierra del género Hélix Aspersa en estado vivo. El cliente directo es la Asociación Colombiana de Helicicultores ASOCOHÉLIX, quienes cumplen un papel determinante en este proyecto, al ser esta la organización que nos brinda el servicio de la capacitación, asesoría en el montaje del invernadero y el trámite de la licencia que certifica la legalidad de esta actividad en Colombia, a su vez, son ellos quienes garantizan la compra de nuestro producto para exportarlo a España.

En el mercado europeo el kilo del caracol vivo tiene un precio que oscila entre los 10,00 y 12,00 EUR, en Colombia equivalen a \$36.000 pesos aproximadamente. La Asocohélix compra nuestro producto a un precio de 6,00 EUR equivalentes a 18.000 pesos el kilo; el costo de producción por kilo es de \$13.224 pesos en la primera producción; a partir de la segunda producción en adelante que se darán cada dos meses el costo se reduciría a \$2.246 pesos, lo que nos brindaría una gran utilidad en el ejercicio de esta actividad.

Realizando un análisis de costos de montaje y la puesta en marcha de nuestro proyecto se necesitan \$13.224.000 de pesos, los cuales serán solicitados en calidad de préstamo a entidades financieras que apoyan el emprendimiento.

3. Marco estratégico DOFA**Tabla 1.***Planeación estratégica DOFA*

Debilidades	Objetivos	Táctica
Falta de capital para iniciar el proyecto	Obtener el dinero que se necesita para iniciar el proyecto este valor es de \$13.224.000	Buscar préstamos de dinero en diferentes entidades financieras que apoyan el emprendimiento como es el Banco Agrario y Banco de la mujer.
Depender de un intermediario para la venta de nuestro producto.	Tener un contacto directo con las empresas españolas importadoras de caracol.	Buscar un apadrinamiento y comprador directo, situación que ya se acostumbra en el medio helicultor
Inexperiencia en el mercado	Adquirir todo el conocimiento técnico y operativo de la helicultura y aprovechar al máximo esta actividad.	Mantener contacto permanente con la Asociación Colombiana de Helicultores. Tomando las capacitaciones, charlas y cursos necesarios que nos permitan tener un panorama actualizado de la actividad reduciendo el riesgo de errores.
Pocas posibilidades de la comercialización local y nacional	Incentivar el consumo del caracol a nivel local, para obtener beneficios económicos para nosotros y saludables para los consumidores.	Promocionar el producto, resaltando sus cualidades alimenticias, empezando por nuestros allegados, crear una página en la red social Facebook, donde se compartan diferentes recetas a base de este molusco

(Fuente Autores)

3.1. Marco Legal

La cría de caracoles, se encuentra regida por una serie de normas a nivel nacional, las cuales debemos cumplir para obtener una licencia ambiental la cual es expedida por las corporaciones autónomas CAR y así respetar y garantizar el cumplimiento de los requerimientos exigidos por el Instituto Colombiano Agropecuario ICA.

Ley 1011 de 2006: En la que se reconoce la Helicicultura como una actividad comercial, el Gobierno autorizó y reglamentó la explotación del caracol terrestre de género Hélix y su producción en zoo criaderos siempre y cuando no se ponga el riesgo el medio ambiente.

Decreto 1220: por el cual se reglamente el título VIII de la ley 99 de 1993 sobre licencias ambientales donde se exige la importación del pie de cría de países con establecimientos aprobados, como es el caso de Perú, Chile, Ecuador y España entre otros.

Decreto 2490 de 2008: Por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los establecimientos dedicados al procesamiento, envase, transporte, expendio, importación, exportación y comercialización de caracoles con destino al consumo humano.

El decreto 2256 del año 1997 prohíbe el montaje de un zoo criadero en zona urbana

Resolución ICA N° 1464 de 2010 (Asociación Colombiana de Helicultores ASOCOHÉLIX)

3.2. Misión

Somos una empresa productora de caracoles Hélix Aspersa, comprometidos con el aprovechamiento responsable de la tierra y el uso de la helicultura como una alternativa agrícola generadora de empleo. Nuestro equipo está conformado por personas emprendedoras encaminadas al bienestar común de la producción, de clientes y de los consumidores finales; satisfaciendo oportunamente un mercado deseoso de aprovechar las propiedades alimenticias de un molusco de óptima calidad.

Estamos enfocados en ser una empresa productora reconocida por brindar a un público de exquisito paladar un producto de sabor inigualable, orgánico y saludable.

3.3. Visión

CARACOLOMBIA S.A.S. Será en el año 2020 una empresa con gran proyección en el mercado internacional, caracterizada por ofrecer un producto de alta calidad, tendremos reconocimiento por cumplir con todos los estándares de calidad exigidos a nivel internacional proyectándonos así como una empresa productora de dos toneladas de caracol mensual.

3.4. Matriz DOFA

3.4.1. Fortalezas Internas

Excelente adaptación del caracol a las condiciones climáticas de Colombia

Adquisición rápida de peso de los caracoles

Cualidades nutricionales que permiten el aumento del consumo de la carne de caracol

Poca inversión por unidad de producto

Permite el funcionamiento con bajos costos operativos.

Se puede utilizar materia prima e insumos de la zona o región, los vegetales pueden ser desechos de otra actividad.

Estructura organizativa sencilla, posibilita flexibilidad y adaptabilidad a los cambios, ya que requiere poco personal.

La poca complejidad estructural permite una rápida puesta en funcionamiento.

Regiones con condiciones aptas para el cultivo

3.4.2. Debilidades Internas

Ausencia de profesionales especializados en helicultura

Actividad muy reciente en nuestro país

Dificultad o intermediarios para contactar compradores directos

Dificultad para acceder a información de mercados y precios

Dificultad para adquirir capital de trabajo, si se trata de pequeños agricultores

3.4.3. Oportunidades Externas

El producto tiene una demanda insatisfecha en mercados internacionales

Venta de la producción asegurada por medio de la ASOCOHELIX

La oferta en Colombia no está saturada debido a que es un producto innovador

Tierras aptas en Colombia para el desarrollo del proyecto

La moda por el consumo de alimentos sanos, naturales y orgánicos

Precios sostenidos y crecientes

Amplitud de mercados internacionales

Tratados comerciales internacionales suscritos por Colombia con los mercados

Aprobación de Colombia para exportar caracoles vivos

3.4.4. Amenazas Externas

Falta de investigación y desarrollo

Competencia con productos de mayor cercanía a mercados y menor precio

Falta de reconocimiento de Colombia como país helicicultor, por la poca presencia de mercados internacionales.

Plagas y enfermedades propias del caracol

El producto maneja una sola línea

4. Estructura del mercado

En Colombia la cadena de la helicultura está ubicada en el sector económico agropecuario, ya que se dedica a la exploración vegetal y animal, lo que permite la provisión de alimentos para la explotación.

La helicultura se encuentra conformada por las diferentes asociaciones y helicultores quienes cultivan el caracol para comercializarlo como materia prima en las áreas de medicina alternativa, artesanías y la industria cosmética que se desarrollan en el mercado colombiano; también se exporta como carne en diferentes presentaciones, al igual que los huevos de caracol conocidos como caviar blanco, el cual tiene un alto costo en los mercados internacionales.

En Europa la producción de caracol no satisface el consumo que demanda, debido a sus condiciones climáticas, estos países sólo alcanzan una producción de caracol anual, a diferencia de países tropicales como Colombia que tiene un clima óptimo y adecuado, lo que hace que la crianza y producción de este molusco sea más significativa y con una continuidad de producción mensual y con costos sostenidos.

Aunque es difícil medir el consumo mundial total de caracoles debido al gran porcentaje que representa a los caracoles recolectados a mano para consumo personal; se estima que la producción global comercializada se aproxima a las 450.000 y 500.000t toneladas.

El 15% (67.500 toneladas) de esta cantidad son caracoles que han sido recolectados de unidades de cría de caracoles, las restantes 382.500 toneladas (de todas las mercancías comercializadas) son caracoles que han sido recolectados de la naturaleza en países pobres, donde esta actividad encontró gran resonancia.

En 2014 el mercado mundial total del consumo de caracoles ha llegado a 12 mil millones de dólares. En Francia, en 2010 hubo una carencia de 90.000 toneladas de caracoles debido a su alto consumo. Sobre la base de la información anterior, se espera que la necesidad de caracoles no se cubra ni siquiera en los próximos 10 años.

Francia siempre ha estado en la primera posición, no sólo para el consumo mundial de caracoles, sino también para el procesamiento industrial de caracoles que se exporta a nivel mundial. Las cifras de 2010 se refieren a más de 150.000 toneladas de productos procesados asignados; El 60% se asigna en latas, el 35% es caracoles congelados y sólo el 5% de caracoles frescos y vivos.

España y Portugal también se encuentran entre los mayores consumidores europeos de caracoles Hélix Aspersa. Más del 80% del producto comercializado y consumido se deriva de la naturaleza y es importado de Marruecos y Argelia. El consumo anual se estima en 60.000 toneladas.

Los caracoles llegan a los consumidores de la siguiente manera: 30%, como producto fresco 47% de productos congelados y el 23% de caracoles enlatados.

El 80% de las unidades de cría de caracoles en Europa son Hélix Aspersa, el mercado europeo está en déficit en 60.000-80.000 toneladas por año.

Los mayores mercados de consumo se encuentran en Europa, principalmente en Francia, Italia y España. Los tres países están fuertemente deficitarios. Específicamente, en Francia más del 80% del consumo interno está cubierto por las importaciones, en Italia alrededor del 65% mientras que en España el 55%. Otros mercados son los de Portugal, Bélgica y Suiza, y debido a la mayor penetración de la cocina italiana y francesa en países como Estados Unidos, Japón, China y Alemania, existe también una demanda creciente en estos países.

Italia ocupa el segundo lugar en la lista de consumidores de carne de caracol de la UE, después de Francia según este estudio. Más específicamente, Italia ha consumido 37.000 toneladas de carnes de caracoles durante 2010 en comparación con 4.700 toneladas consumidas durante los años 70 y 80. El consumo anual por persona fue de unos 180 gramos.

En 2010, los consumidores italianos gastaron más de 125 millones de euros en compras relacionadas con la industria total de caracoles, gastando un 6,5% más en comparación con el año anterior. (La industria de la helicicultura Italia 2011 - Embajada de Grecia, Roma, Oficina de Asuntos Económicos y Comerciales.)

Francia es el primer país en el consumo de caracoles en el amplio uso culinario del producto y su comercialización mediante la importación. Durante años permanece en todo el mundo en la primera posición con más de 1,5 millones de toneladas de productos procesados comercializados y exportables a nivel mundial.

El mayor consumo de caracoles por persona se ha registrado en Grecia; Alrededor de 40.000 toneladas en 2015, con un consumo de más de 500 gramos.

Las mayores cantidades de caracoles comercializados en el mercado provienen de la naturaleza, por lo que en algunos países, especialmente en Europa, debido a la actividad de recogida manual, muchas especies comestibles ya han desaparecido. (Instituto Tecnológico Educativo de Creta - Escuela de Tecnología Agrícola 2011.)

4.1. Mercado

Caracolombia S.A.S. busca alternativas en el mercado español teniendo en cuenta que en este país el 55% de su consumo interno de caracoles es proveniente de las importaciones. Entre los países exportadores de este molusco a España se encuentran, Marruecos, Turquía y Yugoslavia y en América Latina Argentina, Perú, Uruguay y Colombia. (Zambrano, 2016)

De acuerdo con fuentes consultadas aunque Francia e Italia son los principales importadores del caracol Hélix Aspensa, a lo largo de los años han incrementado su producción local, por lo que existe una relación recíproca entre su producción y consumo, por tanto, sus importaciones

han tenido una baja significativa a diferencia de España que año tras año ha aumentado su consumo y sus importaciones.

En ese orden de ideas, España es el país al que se exportará nuestro producto, teniendo en cuenta el hecho de que hayan sido los mismos empresarios españoles quienes vieron en Colombia un país potencialmente productor y, que por esta razón incentiven a las diferentes Asociaciones Colombianas de Helicultores a promover el cultivo de este molusco por medio de pequeños y medianos productores.

4.2. Segmentación del mercado

Tabla 2.
Segmentación del mercado

	Perfil del cliente		Perfil del consumidor
Geográfica	España	Geográfica	España
Sexo	Masculino femenino	Sexo	Masculino y Femenino
Ocupación	Exportadores y comerciantes	Edad	Entre 18 y 65 años
Objetivo de uso	comercialización para consumo	Ocupación	Estudiantes, profesionales y empresarios Deportistas, vegetarianos y personas de paladar exquisito
Frecuencia de compra	Bimensual	Personalidad	que cuidan su salud por medio de una sana alimentación.
Medio de compra	Telefónica y/o personal	Clase social	Nivel socioeconómicos alto
Lugar de Compra	Bogotá Colombia	Objetivo del uso	Consumo en diferentes platos
Exigencias	Que el producto cumpla con los estándares de calidad internacionales exigidos	Momentos de compra	Fines de semana

5. Investigación de mercado

En este análisis aplicaremos una investigación cuantitativa por medio de recolección, organización y análisis de datos. Se hizo un estudio de los hábitos de consumo de productos cárnicos en Bogotá en la localidad de los mártires, más exactamente en los barrios Santa Isabel y Vergel con una población económicamente activa, para este ejercicio se aplicaron un total de 100 encuestas.

5.1. Necesidades de la información

Obtener información veraz y actual que nos permita conocer el nivel y comportamiento del consumo de caracol y la viabilidad de la comercialización de nuestro producto a nivel local.

5.2. Objetivos de la investigación

- Saber a qué mercado nos dirigimos por medio de la aplicación de encuestas.
- Conocer las preferencias de las personas en cuanto al consumo de productos cárnicos
- Determinar en qué medida es aceptado consumo de la carne de caracol en la ciudad de Bogotá
- Saber si existe la posibilidad de hacer un plan de mercadeo local para promocionar y comercializar la carne de caracol en la ciudad de Bogotá.

5.3. Diseño de la encuesta

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS –ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

MODELO DE ENCUESTA

Como estudiantes del programa de Administración de empresas, realizamos la siguiente encuesta con el ánimo de conocer los hábitos de consumo alimenticio, por tal razón solicitamos responda las siguientes preguntas con la mayor sinceridad.

Sexo: F ___ M ___

1. ¿Es usted consumidor de carnes? Si su respuesta es sí por favor continúe respondiendo.

SI () NO ()

2. ¿Qué tipo de carne consume con mayor frecuencia?

Carne Bovina Res ()
Carne de cerdo ()
Carne de pollo ()
Pescados y mariscos ()
Otra, Cual ()

3. ¿Con qué frecuencia consume la carne que seleccionó en la pregunta dos?

Todos los días ()
3 veces por semana ()
2 veces por semana ()
1 vez a la semana ()

4. ¿Cuál de estas carnes cree usted que es más saludable para su organismo?

Carne Bovina Res ()
Carne de cerdo ()
Carne de pollo ()
Pescados y mariscos ()
Otra, Cual ()

5. ¿Ha consumido usted carne de caracol?

SI () NO ()

6. Según fuentes de información, la carne de caracol es rica en vitaminas, proteínas y posee un 0% de grasas haciéndola más saludable que otras carnes, teniendo en cuenta esta información. ¿Incluiría en su alimentación esta carne?

SI () NO ()

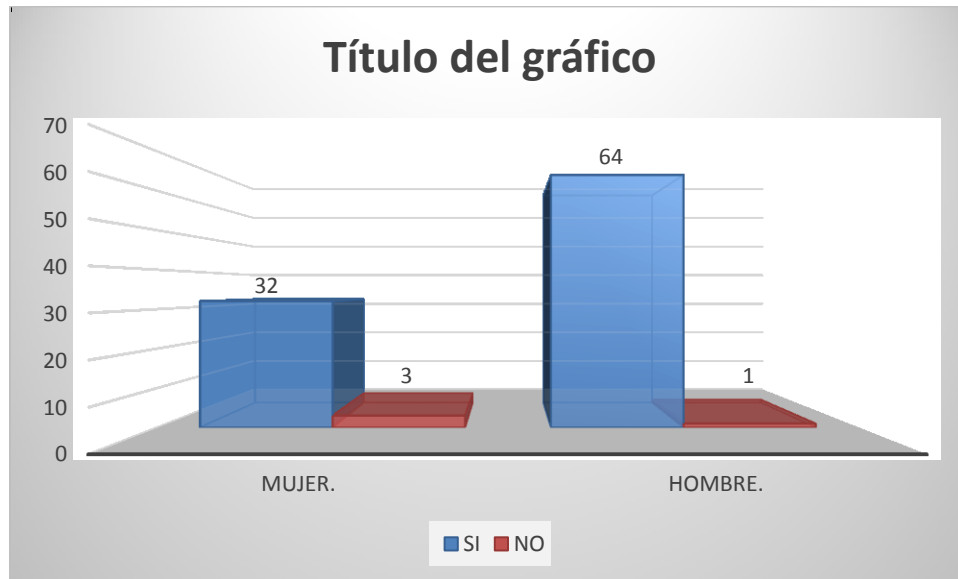
Gracias por su tiempo.

5.4. Aplicación de la encuesta

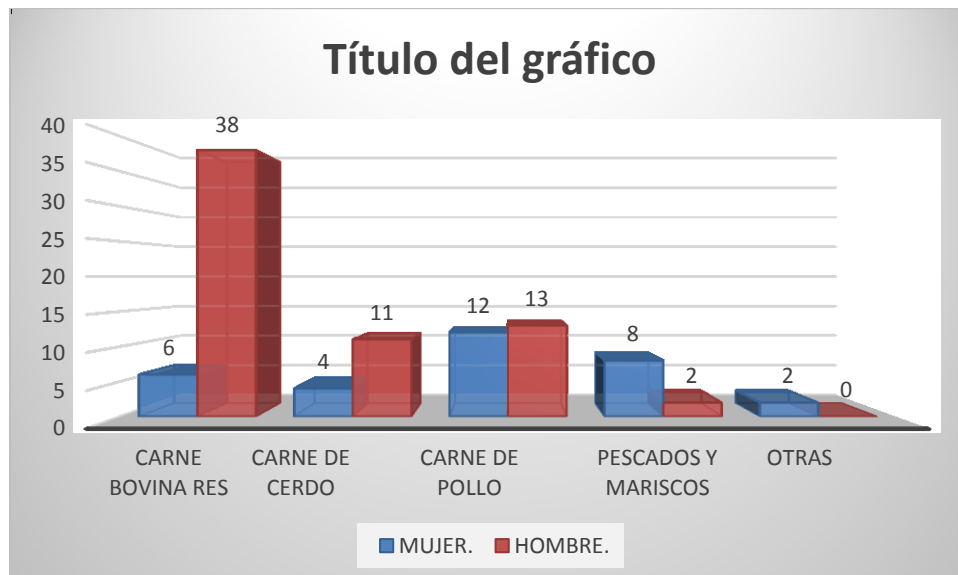
NUMERO.	PREGUNTA	RESPUESTA			CANTIDAD.
			MUJER.	HOMBRE.	
1	¿Es usted consumidor de carnes?	SI	32	64	96
		NO	3	1	4
2	¿Qué tipo de carne consume con mayor frecuencia?	Carne Bovina Res	6	38	44
		Carne de cerdo	4	11	15
		Carne de pollo	12	13	25
		Pescados y mariscos	8	2	10
		Otras	2	0	2
3	¿Con qué frecuencia consume la carne que seleccionó en la pregunta dos?	Todos los días	2	3	5
		3 veces por semana	4	13	17
		2 veces por semana	24	47	71
		1 vez a la semana	2	1	3
4	¿Cuál de estas carnes cree usted que es más saludable para su organismo?	Carne Bovina Res	1	5	6
		Carne de cerdo	1	3	4
		Carne de pollo	9	12	21
		Pescados y mariscos	19	44	63
		Otra, Cual	2	0	2
5	¿Ha consumido usted carne de caracol?	SI	2	6	8
		NO	33	59	92
6	¿Incluiría en su alimentación esta carne?	SI	17	7	24
		NO	18	58	76

5.5. Tabulación de la Encuesta

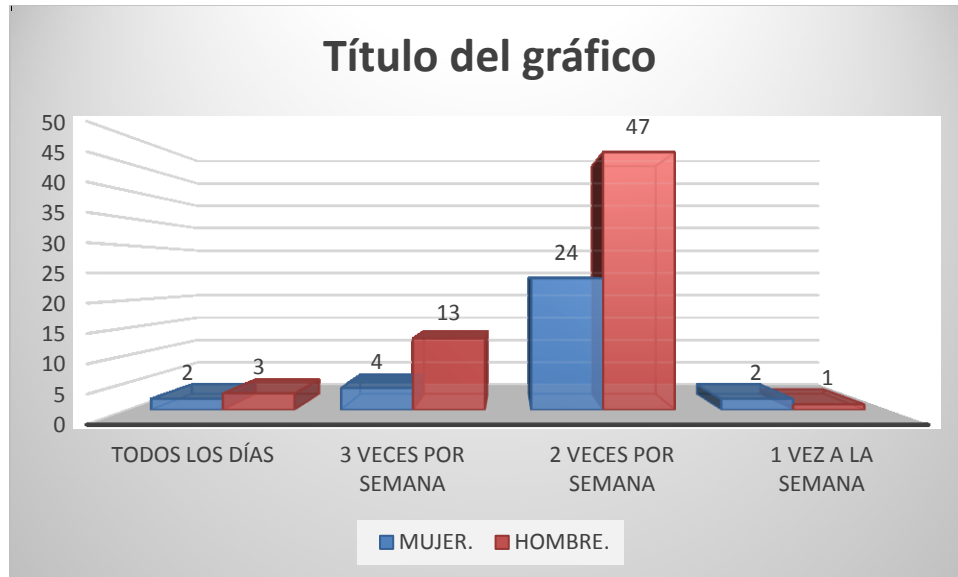
¿Es usted consumidor de carnes? Si su respuesta es sí por favor continúe respondiendo.



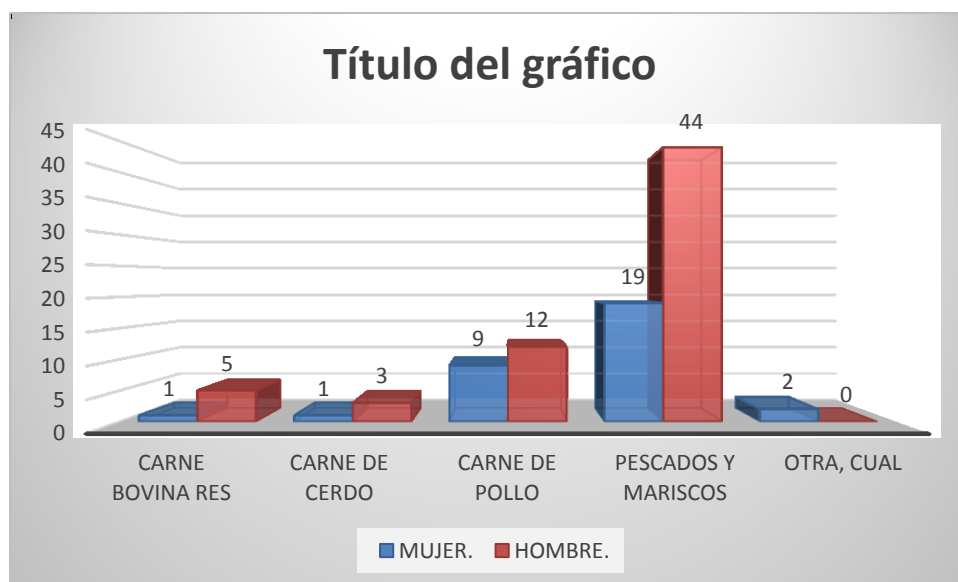
¿Qué tipo de carne consume con mayor frecuencia?



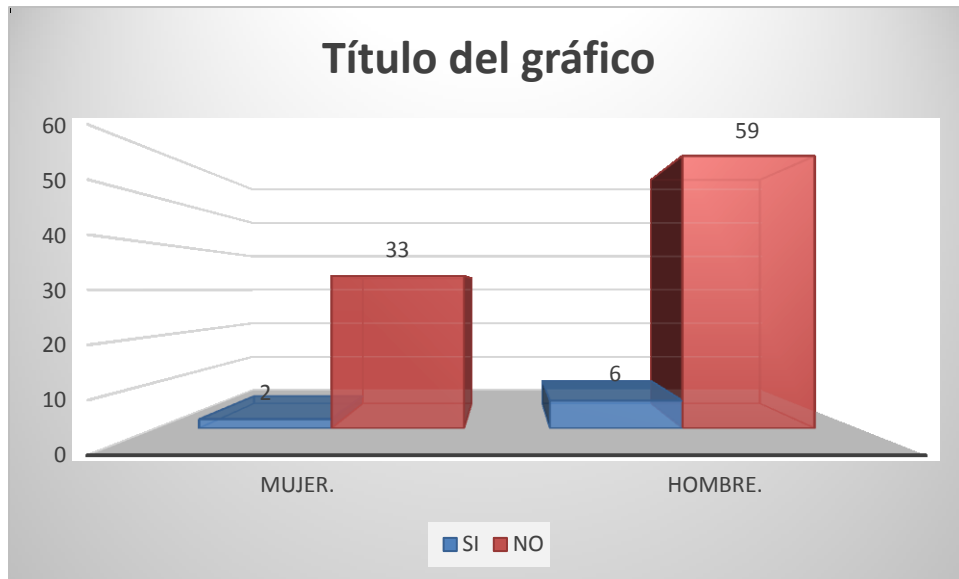
¿Con qué frecuencia consume la carne que seleccionó en la pregunta dos?



¿Cuál de estas carnes cree usted que es más saludable para su organismo?

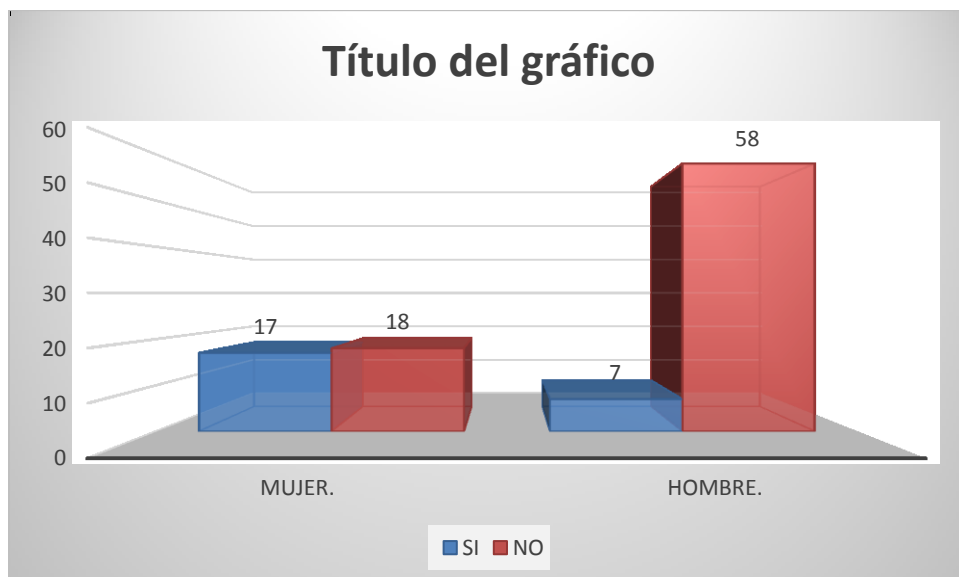


¿Ha consumido usted carne de caracol?



Según fuentes de información, la carne de caracol es rica en vitaminas, proteínas y posee un 0% de grasas haciéndola más saludable que otras carnes, teniendo en cuenta esta información.

¿Incluiría en su alimentación esta carne?



5.6. Conclusiones

De acuerdo con la tabulación de las encuestas pudimos determinar que la carne de res ocupa el primer lugar de preferencia en los consumidores, seguido de la carne de pollo y el pescado. De las 100 personas encuestadas solo 8 manifestaron haber consumido carne de caracol. Y el 8% respondió “SI” al consumo de la carne de caracol como otra alternativa alimenticia. Esta información abre una posibilidad en un futuro a medio plazo a la promoción y posterior comercialización de nuestro producto a nivel local.

Por otra parte, teniendo en cuenta que para optimizar el ejercicio de nuestro proyecto es necesario un nivel de consumo más alto que el del resultado de la encuesta, optamos por hacer una investigación secundaria en la que podamos analizar el mercado internacional.

6. Plan de Mercadeo

Nuestro plan de mercadeo consiste en aprovechar al máximo las condiciones climáticas de nuestro país para optimizar la producción, para las ventas utilizaremos diferentes formas para dar a conocer nuestro producto por medio de una página web, brochures y las redes sociales.

En el factor de calidad, a medida que se generen utilidades del negocio, también se invertirá en capacitaciones y actualizaciones para estar a la vanguardia del negocio sin quedarnos en el desarrollo de nuevas ideas y técnicas de producción. Sin embargo para nuestro emprendimiento

la mercadotecnia será nula, ya que producirá únicamente para La Asocohélix quien se encarga de la comercialización y venta a los directos demandantes de nuestros caracoles.

6.1. Identificación del entorno

Colombia se caracteriza a nivel internacional por ser una tierra privilegiada geográficamente, por su variedad de productos agrícolas, la diversidad de su fauna y flora y por el clima tropical que le ha dado ventajas comparativas en los factores de producción agropecuaria frente a otros países. Sin embargo, la helicultura al ser una actividad reciente y aún desconocida en nuestro país está siendo desaprovechada.

La moda y la necesidad de las personas de consumir alimentos saludables, orgánicos y libres de patógenos, han puesto la helicultura en auge ya que en países europeos sin importar el alto costo de este producto, están dispuestos a pagarlo por ser un alimento con cualidades alimenticias y un alto valor nutricional que lo ponen por encima de las demás carnes de consumo tradicional.

El Lejano Oriente, en particular Japón, Estados Unidos y los países árabes en desarrollo se están inclinando cada vez más por el consumo de este producto porque ser una característica de la cocina mediterránea y es coherente con la moda dietética. (Tsalónica)

El Escargot, como es conocido el caracol en Europa, es un platillo gourmet muy apreciado, la producción del caracol se orienta a satisfacer principalmente la demanda de países como Francia, Italia y España.

6.2. Información de la competencia

Los zoo criaderos del caracol de tierra en Colombia están distribuidos principalmente en la región Andina, estos se han desarrollado y diseñado bajo diferentes esquemas de producción y a diferentes escalas, a la fecha a nivel nacional se tiene conocimiento de la existencia de 45 helicultivos, ubicados en los departamentos de Cundinamarca, Tolima, Cauca, Antioquia, Boyacá, Valle del Cauca, Risaralda, Caldas y Santander.

6.3. Información sectorial

La cotización de los caracoles en los últimos diez años ha presentado un aumento del 8 al 10% anual, el hecho de que el precio se mantenga y tenga tendencia al crecimiento es signo de que es un mercado amplio que puede ser aprovechado. Las nuevas instalaciones de criaderos de caracol vienen avaladas por el crecimiento del consumo y de las importaciones en comparación con el relativo bajo crecimiento de la producción. (Zambrano, 2016)

Actualmente en Colombia existe la necesidad de integrar a toda la comunidad helicícola, para poder ser más competitivos en los mercados internacionales es necesario alcanzar niveles de

CARACOLOMBIA S.A.S. PRODUCCIÓN DE CARACOL DE TIERRA HÉLIX ASPERSA 25
producción significativos con técnicas y procesos de vanguardia. Es por eso la necesidad de las diferentes asociaciones de helicultores de promover la helicultura, ya que la demanda está garantizada.

Los productores nacionales han constituido varias asociaciones helícolas (Asocohélix, Copohélix, Asopec, Induagrocol, Intragrocol, Cofederacol, Fedecohel, Funcolsa, Dheliexport de Colombia Ltda., Cohecol, Anayacoly) cuyos objetivos están enfocados principalmente en el desarrollo de la helicultura y la promoción del consumo de la carne de caracol en el país (García y Gutiérrez, 2007). La especie también ha sido explotada para la explotación de la helicina o como es conocida “la baba de caracol” con fines cosméticos.

(<http://abc.finkeros.com/cria-de-caracol-helix-aspersa-muller/>)

6.4. Caracolombia S.A.S.

Caracolombia S.A.S. Actualmente está proyectada a producir 1000 kilos de carne de caracol cada dos meses, actualmente el proyecto brinda una expectativa positiva teniendo en cuenta que el costo del montaje del invernadero es relativamente bajo en comparación con otro tipo de emprendimientos, y aunque las utilidades son considerables, es necesario tener paciencia y saber que el ejercicio de esta actividad requiere constancia, ya que la primera producción se da en un tiempo estimado de ocho meses y en adelante cada dos.

Aunque tenemos ciertas desventajas al depender de un intermediario para poder exportar los caracoles, tenemos claro que a futuro a medida que estemos más comprometidos y capacitados

con la actividad debemos buscar contactos directos en España, para así optimizar las utilidades; asimismo, es importante resaltar que la ventaja que tiene nuestro proyecto es el hecho de que a pesar de que se comercializan animales vivos, las condiciones a las que pueden adaptarse los caracoles en condiciones de frío los mantiene en un estado de hibernación sin que hayan gastos adicionales de alimentación o sostenimiento de los mismos; ya que pueden permanecer vivos de dos a tres meses a partir del embalaje siempre y cuando estén en una condición adecuada de temperatura.

El potencial helicultor cuenta con las aptitudes (fortalezas) necesarias para llevar a cabo el proyecto de crianza con buenas posibilidades de éxito. El proyecto ofrece cualidades (oportunidades) que permiten visualizar una actividad rentable, sostenible y sustentable con proyección de futuro. Se comprarán mayores volúmenes de insumos reduciendo sustancialmente los costos, el transporte se hará más accesible, bajarán los costos de comercialización y el trato con intermediarios se hará más beneficioso

6.4.1. Localización del proyecto:

Terreno propio ubicado en el municipio de la Palma Cundinamarca, se encuentra ubicado a 1.5 kilómetros del casco urbano, con carretera pavimentada, la entrada a 200 metros sobre la carretera, es un área aproximada de 200 metros cuadrados, con nacimiento propio de agua, a una altura sobre el nivel del mar de 2.230 Metros, con clima Frío Moderado 14 - 18° C, el área total el proyecto 139 metros cuadrados distribuidos así: Invernadero: 84 metros cuadrados, huerta orgánica 30 metros cuadrados y área para el manejo de desperdicios: 25 metros cuadrados.

6.4.2. Valor del proyecto

El costo aproximado de la instalación y el sistema de cría oscila entre los \$50.000.000 y \$60.000.000. Pero, teniendo en cuenta que nuestro proyecto cuenta con terreno propio, el costo del montaje disminuiría significativamente ya que libraríamos costos de compra del terreno o arrendamiento del mismo. En ese orden de ideas, la cotización queda reducida a un costo aproximado de \$13.000.000, teniendo en cuenta que el terreno es relativamente pequeño.

El costo total corresponde al montaje de las instalaciones, compra del pie de cría, compra de insumos y complementos de la alimentación del molusco, mano de obra, gastos administrativos, trámites de licencia y capacitación de la actividad. (Zambrano, 2016) (Villamil, 2010)

7. Marketing mix

Para gestionar el marketing mix de nuestro producto es necesario establecer factores como la presentación, empaque, etiquetado, transporte de los caracoles de la granja de producción al cliente y las formas en las que se hará la promoción para garantizar que nuestro producto tenga una tendencia permanente y creciente en este mercado.

7.1. Empaque

Caracoles vivos frescos de la especie Hélix Aspersa, en estado de hibernación, con un peso aproximado entre 10 y 15 gramos cada uno, empacados en mallas plásticas en presentación de 1 y 5 kilos, estas mallas deben ser resistentes al aplastamiento debido a la vulnerabilidad de su

CARACOLOMBIA S.A.S. PRODUCCIÓN DE CARACOL DE TIERRA HÉLIX ASPERSA 28
caparazón, con ventilación suficiente que proporcione la adecuada circulación de oxígeno y en
cajas de cartón con capacidad para 25 kilos cada una.



7.2.Etiquetado

No existe una legislación específica para el etiquetado. Las disposiciones siguientes son generales para todos los productos alimenticios, el etiquetado debe ser escrito en español, comprensible, sin abreviaturas, la etiqueta debe ser visible, clara, plastificada y resistente a condiciones de humedad, y debe tener las siguientes menciones:

- Información sobre la naturaleza del producto
- Fecha de duración del producto, día, mes y año de elaboración y vencimiento y la temperatura en la que se debe conservar
- Lugar de origen y procedencia del producto
- Cantidad expresada en pesos y kilogramos
- Identificación de la empresa, dirección y número telefónico.



CARACOLES ORGÁNICOS VIVOS FRESCOS
Consérvese a temperatura de 12°C)
Peso Neto: 1,000 gr 1 Kilo
Precio: \$ 18.000
Fecha de elaboración: 03-08-2018
Lote vence: 03-11-2018
Producido por: Caracolombia S.A.S. La Palma Cundinamarca, Colombia.

Contáctenos: 4586160, 3105543875-3142924273 www.caracolombia.com

7.3. Caracterización el producto

El Caracol terrestre Hélix Aspersa es una especie de molusco gasterópodo pulmonado, es hermafrodita, sin embargo, para lograr su reproducción necesita de otro ejemplar, es originario de Europa, pero se cría en otras zonas.

El caracol se compone de dos partes: La concha y el cuerpo, la concha está compuesta por carbonato de calcio y el cuerpo está conformado por la cabeza y la masa visceral; en la cabeza se hallan los tentáculos oculares superiores y debajo otros tentáculos que le sirven de tacto, en la boca un labio superior, dos laterales y un inferior. Su orificio genital se encuentra en la región terminal de la cabeza, el pie es la región corporal en la que reposa el cuerpo del animal, este representa la mitad del peso corporal.



7.3.1. Ficha técnica del producto

Tabla 3

Ficha técnica caracol *Hélix Aspersa*

Producto	Caracol vivo
Especie	Hélix Aspersa
Modo de Crianza	Cría mixta
Peso/Unidad	10 a 15 gramos
Tamaño/Unidad	20 a 48mm de altura 24 a 45mm de ancho
Profilidad	60 a 90 huevos
Vida Biológica	1 a 3 años
Vida Económica	1 año o 3 posturas
Índice de mortalidad	Del 5 al 15%
Precio/Kg	\$ 18.000

Caracol terrestre *Hélix Aspersa* vivo
(Zambrano, 2016)

7.3.2. Comparativo de la carne de caracol con otras carnes

La carne de caracol de criadero es totalmente orgánica, lo que le otorga una posición privilegiada en el mercado internacional, además esta carne tiene una gran capacidad de absorción de olores y sabores, por lo que si se alimenta con plantas aromáticas días antes del sacrificio, le da un valor agregado al producto por su sabor y olor, teniendo un mínimo de inversión.

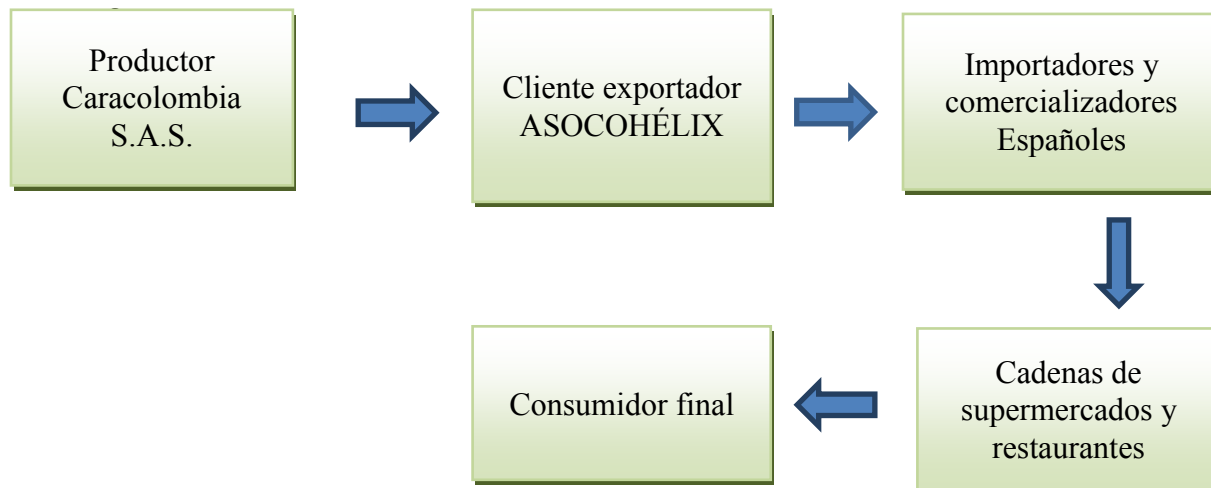
Tabla 3

Comparativo Nutricional de la carne de caracol con otras carnes

Ref. 100 gr	Caracol	Vaca	Cerdo	Pollo	Pescado
Lípidos	0.5-0.8	11.5	10.3	12	1.5
Proteínas (%)	13.5	22.1	14	8.5	15
Grasas	0.8	11.5	12	12	1.5
Minerales	1.93	0.9	0.7	0.8	2.5
Calorías/ 100gr	60-80	163	180	120	70
(Escargots Funcia)					

7.4.Plaza

Caracolombia S.A.S. Está dedicada específicamente a la producción del caracol vivo, el proceso de transformación y/o exportación a España, está a cargo del intermediario que es La Asociación Colombiana de Helicultores ASOCOHÉLIX, la cual tiene una sede en la ciudad de Bogotá. La producción de nuestros caracoles se lleva a cabo en el municipio de La Palma en el departamento de Cundinamarca, lo que refiere un tiempo de cuatro horas de distancia entre la producción y el cliente directo, instancia hasta donde llega nuestra competencia. Para este proceso se hará una contratación de un vehículo tipo frigorífico que cumpla con las condiciones adecuadas para el traslado de los caracoles desde el invernadero a nuestro cliente.



Fuente: Autores.

7.5. Precio

El precio de venta para el mes de noviembre de 2016 (Mercado fresco vivo). Precio Hélix Aspersa 12,00 EUR. En Colombia esta cantidad se estima en un valor de \$36.000 pesos, esta cifra puede variar teniendo en la (TRM). El intermediario compra nuestro producto por valor de 6,00 EUR el kilo, aproximados \$18.000 pesos. (Zambrano, 2016).

Tabla. 4

Precio

CONCEPTO	AGOSTO	OCTUBRE	DICIEMBRE
TOTAL COSTO PRODUCCIÓN	\$13.224.000	\$2.246.000	\$2.246.000
COSTO PRODUCCIÓN POR KILO	\$13.224	\$2.246	\$2.246
PRECIO DE VENTA ASOCOHÉLIX KILO	\$18.000	\$18.000	\$18.000
PRECIO TOTAL VENTA 1000 KILOS	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000
UTILIDAD	\$4.776.000	\$15.754.000	\$15.754.000

7.5.1. Rentabilidad

Un caracol en promedio pone 100 huevos, cada caracol adulto pesa entre 12 y 15 gramos aproximadamente, por ende, 100 caracoles pesan 1 kilo, es decir que para completar una producción inicial de 1000 kilos, necesitaríamos producir 100.000 caracoles. Concluimos que cada reproductor produce 2 kilos, como sacamos del criadero únicamente la reproducción, al año siguiente tendríamos la misma rentabilidad. Si bien esta explicación no es exacta, tampoco es incierta y para poder aseverar estos valores se deben resolver favorablemente los diferentes procesos que lleva la producción helicícola en nuestro proyecto. (*Fuente: Autores*)

7.5.3 Costos

Tabla. 5
Costos de producción

CONCEPTO	CANTIDAD	Enero-Agosto		Octubre	Diciembre
		COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL
Montaje de instalaciones	1	\$2.500.000	\$2.500.000	\$0	\$0
trámite de licencia ambiental INVIMA	1	\$1.200.000	\$1.200.000	\$0	\$0
pie de cría para reproducción caracoles unidad	2000	\$1.000	\$2.000.000	\$0	\$0
Alimento suplementario carbonato de calcio bulto	8	\$12.000	\$96.000	\$24.000	\$24.000
INSUMOS DE ASEO Y LIMPIEZA					
cloro litro	8	\$2.000	\$16.000	\$4.000	\$4.000
escoba	2	\$4.000	\$8.000	\$0	\$0
recogedor	1	\$3.000	\$3.000	\$0	\$0
bolsas de basura plásticas	240	\$200	\$48.000	\$12.000	\$12.000
vasos plásticos paquete de 50 unidades	50	\$2.500	\$125.000	\$0	\$0
tapabocas	480	\$200	\$96.000	\$0	\$0
guantes industriales	4	\$4.500	\$18.000	\$0	\$0
SERVICIOS PÚBLICOS ZOOCRIADERO MENSUAL					
Agua (factura cada dos meses)	4	\$30.000	\$120.000	\$30.000	\$30.000
Energía (factura cada mes)	8	\$15.000	\$120.000	\$30.000	\$30.000
SALARIOS (MEDIO TIEMPO POR 8 MESES)					
operarios(mano de obra)	2	\$369.000	\$5.904.000	\$1.476.000	\$1.476.000
DOTACIÓN OPERARIOS UNIFORMES	2	\$150.000	\$300.000	\$0	\$0
COSTOS EMPAQUE Y TRANSPORTE					
mallas polietileno (1 kilo)	1000	\$100	\$100.000	\$100.000	\$100.000
cajas de cartón capacidad 25 kilos cada una	40	\$500	\$20.000	\$20.000	\$20.000
etiquetas para las mallas (servicio de impresión)	1000	\$200	\$200.000	\$200.000	\$200.000
Servicio de transporte frigorífico cada dos meses	1	\$350.000	\$350.000	\$350.000	\$350.000
TOTAL		\$4.644.200	\$13.224.000	\$2.246.000	\$2.246.000

7.6. Comunicación y promoción

Para presentar el proyecto diseñaremos un portafolio en el que demos a conocer nuestro producto a las diferentes asociaciones de helicultores de Colombia, quienes son los agentes intermediarios entre la producción y la comercialización del caracol, en nuestro portafolio presentaremos la especie del caracol que producimos, los beneficios y el precio del mismo, el valor agregado y diferenciador de los demás productores al alimentar el animal con vegetales orgánicos.

Asimismo crearemos una página en la red social Facebook, en la cual estaremos informando sobre nuestro producto constantemente y resaltando los beneficios del consumo de la carne de caracol.

8. Proyección de ventas

La proyección de ventas se estructura a término de un año con una meta estimada de producción bimensual de 1000Kg de caracoles vivos frescos. La primera producción de acuerdo a los planteamientos estaría lista para la comercialización en el mes de agosto del año 2019 suponiendo que inicie en enero del mismo. Asimismo se tiene en cuenta la variación del precio de unos meses a otros lo que obedece a los cambios climáticos que generan las estaciones de verano e invierno en España, estos periodos están comprendidos entre junio y septiembre que se presenta el verano y entre diciembre y marzo invierno. Lo anterior se traduce en el aumento de la demanda y por ende el alza de los precios por la escasez del producto.

Tabla. 6
Proyección de ventas primer año

Proyección de ventas					
Mes/Año	Producto	Cantidad en kilogramos	Precio unidad (EUR TRM \$3.076)	Unidad COP	Total ventas COP
08/2018	Kg Caracol Vivo	1000	7,00	\$21.532	\$21.532.000
10/2018	Kg Caracol Vivo	1000	6,00	\$18.456	\$18.456.000
12/2018	Kg Caracol Vivo	1000	7,00	\$21.532	\$21.532.000
02/2019	Kg Caracol Vivo	1000	6,00	\$21.532	\$21.532.000
04/2019	Kg Caracol Vivo	1000	6,00	\$18.456	\$18.456.000
06/2019	Kg Caracol Vivo	1000	6,00	\$18.456	\$18.456.000
08/2019	Kg Caracol Vivo	1000	6,00	\$18.456	\$18.456.000

9. Conclusiones

De acuerdo con el documento anterior, podemos concluir que a pesar de que la helicultura es una actividad relativamente reciente en nuestro país, no podemos ignorar los beneficios recíprocos que trae el hecho de incursionar en esta alternativa agropecuaria, pues como se citó en varias ocasiones, los factores climáticos y geográficos que tiene Colombia respecto a otros países nos otorgan una ventaja operacional en el ejercicio de esta actividad, ya que al ser un producto de carácter orgánico no solo garantiza su calidad alimenticia sino que reduce significativamente los costos de producción haciendo más fructuosas las utilidades de este tipo de negocio.

Tenemos claro que este producto es con fines de exportación ya que en Colombia, por tradición y costumbres, esta alternativa alimenticia no ha sido considerada aún. Sin embargo en España hay un mercado deseoso e insatisfecho, lo que nos garantiza una demanda asegurada que podemos aprovechar.

10. Bibliografía

Asociación Colombiana de Helicicultores ASOCOHÉLIX. (s.f.). Obtenido de

<http://asocohelix.galeon.com/cvitae2429151.html>

Delgado, A. L. (s.f.). *scielo.org.com*. Obtenido de

<http://www.scielo.org.co/pdf/rudca/v12n1/v12n1a17>

Escargots Funcia. (s.f.). Obtenido de <http://www.escargot.com.br/esp/receitas.html>

García, R. (13 de 09 de 2016). Bogotá.

Helicicultura max. (2002). *www.diariomardeajo.com*.

helixmayordecolombia.galeon.com . (s.f.).

Instituto Tecnológico Educativo de Creta - Escuela de Tecnología Agrícola 2011. (s.f.).

Touchstone Snails. Obtenido de <http://touchstonesnailfranchise.com/snail.market/>

La industria de la helicicultura Italia 2011 - Embajada de Grecia, Roma, Oficina de Asuntos

Económicos y Comerciales. (s.f.). *Touchs Snails*. Obtenido de

<http://tochstonesnailfranchise.com/snail.market/>

Nefertarispacestlivecomde.blogspot. (s.f.).

propia, F. (2017).

Tesalónica, U. A. (s.f.). *Touchstone snails*. Obtenido de

<http://touchstonesnailfranchise.com/snail.market/>

Unidad de Análisis Económico de Caracoles y Ventas PIREAUS BANK. (s.f.). *Touchs Sanils*.

Obtenido de <http://touchstonesnailsfranchise.com/snail.market/>

Villamil, M. (17 de 12 de 2010). *Revista Dinero*. Obtenido de

<http://www.dinero.com/negocios/articulo/los-caracoles-oportunidad-negocio/109799>

Zambrano, J. (10 de 09 de 2016). INDUCCIÓN A LA HELICICULTURA. (M. Castañeda, Entrevistador)