

**FONDO DE INVERSIÓN DE CAPITAL PRIVADO: CORREA INVESTMENT  
FUND**

**NICOLÁS CORREA ROZO**

**COLEGIO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ADMINISTRACIÓN –CESA–  
Administración de Empresas  
Bogotá  
2014**

**FONDO DE INVERSIÓN DE CAPITAL PRIVADO: CORREA INVESTMENT  
FUND**

**NICOLÁS CORREA ROZO**

**Director:  
Christian Knudsen**

**COLEGIO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ADMINISTRACIÓN –CESA-  
Administración de Empresas  
Bogotá  
2014**

<b>1. Resumen Ejecutivo:</b> .....	<b>5</b>
<b>1.2 CANVAS:</b> .....	<b>5</b>
<b>1.3 Oportunidad:</b> .....	<b>8</b>
<b>1.4 Competencia:</b> .....	<b>10</b>
<b>1.5 Equipo emprendedor:</b> .....	<b>10</b>
<b>2. Análisis de Entorno:</b> .....	<b>11</b>
<b>3. Plan de Mercado</b> .....	<b>14</b>
<b>3.1 Validación del modelo de negocio</b> .....	<b>14</b>
<b>3.2 DOFA</b> .....	<b>17</b>
<b>3.3 Publicidad / Promoción:</b> .....	<b>17</b>
<b>4. Plan de Recursos Humanos y Jurídico y financiero</b> .....	<b>20</b>
<b>5. Conclusiones:</b> .....	<b>26</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>28</b>

*“El campo es la base del desarrollo y la potencia colombiana”  
Nicolás Correa Rozo*

<b>Tabla 1 : Canvas .....</b>	<b>5</b>
<b>Tabla 2 : Organigrama.....</b>	<b>10</b>
<b>Tabla 3 : Ciclo .....</b>	<b>13</b>
<b>Tabla 4 : ¿Está interesado en hacer inversiones con su dinero? .....</b>	<b>14</b>
<b>Tabla 5 : ¿Qué tipo de inversiones le interesa? .....</b>	<b>15</b>
<b>Tabla 6 : ¿Le gustaría que sus inversiones fueran manejadas por terceros? .....</b>	<b>16</b>
<b>Tabla 7 : ¿Le gustaría ser parte de una cartera colectiva para proyectos agroindustriales? .....</b>	<b>16</b>
<b>Tabla 8 : DOFA.....</b>	<b>17</b>
<b>Tabla 9 : Costos de Mercadeo.....</b>	<b>18</b>
<b>Tabla 10 : P&amp;G Proyectado.....</b>	<b>24</b>
<b>Tabla 11 : Estructura de Costos.....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 12 : Retorno esperado .....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 13 : ROI.....</b>	<b>27</b>

## 1. Resumen Ejecutivo:

**1.1 Misión:** CORREA INVESTMENT FUND es un fondo de inversión de capital privado que tendrá como vehículo legal una Sociedad Anónima Simple (SAS), que brinda participación (acciones) a personas naturales; con un portafolio que abarca todas las diferentes opciones que brinda dicha industria.

### 1.2 CANVAS:

Key Partners	Key Activities	Value proposition	Customer Relationship	Consumer Segments
<b>Ministerio</b> de Agricultura. <b>Universidades.</b> <b>Revistas</b> y canales de comunicación. <b>Federaciones</b> agrónomas nacionales (fedegan, fedepalma). <b>Bancos</b> (prestamos y control).	<b>Evaluación</b> de proyectos. <b>Investigación</b> de sectores. <b>Supervisión</b> de los proyectos aprobados.	<b>Facilidad</b> para encontrar opciones de inversión. <b>Seguridad</b> en el manejo del dinero y <b>supervisión</b> por medio de las entidades competentes. <b>Información</b> constante a los clientes sobre el estado de los proyectos invertidos y en nuevos.	<b>Alianzas</b> para poder brindar una mayor cantidad de proyectos a los clientes. <b>Vincularse</b> con el ministerio de agricultura para mayor tranquilidad de los clientes.	<b>Personas Naturales:</b> Personas que cuenten con un capital disponible para invertir a mediano y largo plazo. Interesados en proyectos agroindustriales. <b>Personas Jurídicas:</b> Empresas que cuenten con cartera disponible para inversión a mediano y largo plazo.
	<b>Key Resources</b>		<b>Channels</b>	
	<b>Talento humano</b> (analistas y trabajadores). <b>Sistemas</b> de seguridad y control.		<b>Presentación de los proyectos</b> se hace por medio de una pagina WEB. <b>Venta de participación</b> en reuniones formales.	
<b>Cost Structure</b>			<b>Revenue Streams</b>	
<b>Costos fijos:</b> Arriendo, salarios, mantenimiento y adecuación de oficinas. <b>Costos Variables</b> de los diferentes proyectos emprendidos. <b>Economías de escala</b> (según el volumen de proyectos). <b>Pautas publicitarias.</b>			<b>Venta</b> de participación en proyectos. <b>Utilidades</b> en la participación de proyectos. <b>Cobro</b> en manejo de dinero de los clientes. <b>Ingreso</b> por inversiones de corto plazo para mantener un flujo de caja positivo.	

Tabla 1 : Canvas

**Consumer Segments:** Las personas naturales que se buscan son aquellas que tengan un capital disponible para inversión y que les

llame la atención hacerlo en proyectos agroindustriales. Con las personas jurídicas sería prácticamente lo mismo, sin embargo se espera que el capital disponible de éstas sea mucho mayor; contando con su mayor capacidad económica.

**Value Proposition:** Por medio de una página web se pretende que las personas puedan encontrar las opciones que INVERSIONES CORREA le presenta. Sin embargo las negociaciones se hacen en reuniones en vivo para poder entablar una mejor relación con el cliente y, al mismo tiempo, darle la tranquilidad que necesita para invertir su dinero. Con respecto al manejo de dinero se debe tener en cuenta que INVERSIONES CORREA debe estar bajo la supervisión de las entidades competentes, por temas legales y de tranquilidad de los clientes. Una vez entablada la relación y se ha hecho una inversión se debe mantener informados a los clientes sobre el estado de los proyectos en los cuales invirtieron, así pueden saber la evolución de su dinero y el estado de sus recursos.

**Customer Relationship:** INVERSIONES CORREA debe mantener un número de proyectos disponibles para poder atraer la mayor cantidad de clientes. Con alianzas estratégicas se puede mantener un contacto constante con cualquier emprendimiento que se pretenda hacer a nivel nacional en temas agroindustriales. De esta forma los clientes se mantienen en contacto con la empresa y no pierden interés en las posibilidades de invertir. La vinculación con el Ministerio de agricultura es de vital importancia para garantizar la tranquilidad de los clientes. Es un factor importante que los inversionistas sientan que su dinero está siendo bien manejado y que no corren riesgo de ser engañados.

**Channels:** La presentación de los diferentes proyectos que va a manejar CORREA INVESTMENT FUND se puede hacer por medio de una página web. Sin embargo, la venta y negociación de las participaciones se hace en reuniones en vivo.

**Revenue Streams:** Los ingresos de la compañía se pretenden por medio de la venta de participación en proyectos y por utilidades en las ganancias de los mismos. Para mantener un flujo de caja positivo, también se piensan tener inversiones a corto plazo (solo por parte de la compañía).

**Key Activities:** Todos los proyectos deben ser analizados y evaluados financieramente, esto con el objetivo de garantizar la viabilidad de los mismos. La investigación de los sectores debe ser constante para poder sacarle provecho a cualquier oportunidad de inversión que se presente. Los proyectos aprobados e implementados deben ser supervisados constantemente para evitar cualquier tipo de problemas con su desarrollo; esta supervisión se hace de manera financiera (revisión de flujos, costos, etc) y física (visitas a los proyectos).

**Key Resources:** El talento humano que va a estar involucrado debe tener la mejor preparación posible. Cualquier error en el análisis de un proyecto puede causar la pérdida de grandes cantidades de dinero. La mano de obra en los proyectos también debe tener la capacitación adecuada para garantizar la mayor eficiencia posible.

**Key Partners:** En temas de seguridad financiera se debe tener como aliados a los bancos y al Ministerio de agricultura. Las universidades y federaciones son recursos para aumentar las opciones de inversión y su viabilidad. Como último, pero no menos importante, las pautas

de publicidad se deben presentar en revistas financieras y económicas (Portafolio, Dinero), de esta forma se puede llegar fácilmente a los clientes adecuados.

**Cost Structure:** Los costos fijos que se planean tener son: arriendo, salarios, mantenimiento y adecuación de las oficinas. Los costos variables dependen de las necesidades específicas de cada uno de los proyectos implementados, las economías de escalamiento también afectan dependiendo del volumen de proyectos y la magnitud de los mismos. Las pautas publicitarias varían; dependiendo del movimiento del negocio que se esté teniendo en un momento específico.

### 1.3 Oportunidad:

Los tratados de libre comercio (TLC) vienen con una oportunidad agrodulce para los colombianos. Dulce en el sentido de poder abrir nuestros mercados al mundo entero y finalmente tener la oportunidad de exigirle a nuestros procesos con el objetivo de poder competir mano a mano con las industrias internacionales. Lo malo es que Colombia no está preparada para igualar o superar industrias que cuentan con tecnología de punta y años de experiencia, somos poco eficientes y la calidad de nuestros productos es cuestionable. El TLC nos obliga a aumentar nuestros estándares de calidad y nos empuja a ser más competitivos y eficientes, dejando atrás años de proteccionismo y facilismo en el momento de generar un producto terminado. Ahí es donde se hace posible la oportunidad de CORREA INVESTMENT FUND, se quiere ser parte de esa evolución de la industria, mejorar los procesos y brindar oportunidades de empleo e inversión a la población colombiana. En este momento los costos del agro son muy altos, haciendo que las inversiones sean menos

rentables y por ende menos provocativas tanto para el inversionista nacional como el internacional.

“La empresa Productora de Alambres Colombianos (Proalco) advirtió que la salvaguarda al alambroón de acero, decretada en octubre del año pasado (2013) y que impuso un arancel de 21,29 por ciento a las importaciones de este producto, ha generado un sobre costo de 16 por ciento a algunos insumos básicos del sector agropecuario. (...) Entre estos se tienen el alambre de púas, los alambres galvanizados para sostenimiento y tutorado de cultivos, puntillas, alambre para cercas eléctricas, grapas, gaviones, mallas y alambres de usos generales, muy utilizados en actividades de campo.” (Portafolio, 2014)

La industria colombiana debe ser eficiente y autosuficiente. Dependiendo de tecnologías extranjeras hace que los costos de producción sean más altos que en otros países, donde sí cuentan con tecnología propia. Las inversiones que administraría el grupo CORREA deben abarcar un gran porcentaje del ciclo de producción; tecnología, logística, procesos y proyectos (ganaderos, siembras, biocombustibles etc.). Todo en aras de llegar a tener una industria con tecnología propia y buenos resultados en sus procesos.

Por otro lado, se busca incentivar al colombiano para que busque diferentes métodos de aumentar su riqueza. Los esquemas de ahorro en Colombia no incentivan a que las personas inviertan su dinero excedente. Se debe cambiar la mentalidad de dejar el dinero quieto, CORREA INVESTMENT FUND está brindando una opción diferente que le puede ser útil a las personas que quieren hacer uso de sus ahorros de una forma rentable y segura.

#### 1.4 Competencia:

En Colombia las carteras colectivas son comunes en muchos negocios. Lamentablemente las carteras que se dedican a temas agrarios son pocas; algunas corredoras como Compañía de Profesionales de Bolsa cuentan con dichos modelos, pero no ofrecen la visión que CORREA INVESTMENT FUND plantea como modelos de negocio.

#### 1.5 Equipo emprendedor:

El equipo emprendedor está conformado por NICOLÁS CORREA ROZO. Por el lado de consultoría se cuenta con el apoyo de Álvaro José Correa Ordóñez y Felipe Correa Rozo para temas legales, y también se cuenta con Christian Knudsen, quien cuenta con experiencia profesional en el manejo de inversiones, consultorías y análisis de proyectos. El organigrama de la empresa sería el siguiente:



Tabla 2 : Organigrama

## 2. Análisis de Entorno:

**Social:** Es sector agrario en Colombia se encuentra en una problemática de improductividad e ineficiencia que ha demorado el desarrollo de la industria. El gobierno ha tenido que generar diferentes incentivos y parámetros para que el campo sea explotado de manera correcta y eficiente.

“Gremios nacionales, como la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) y expertos del país y del exterior estarán permanentemente monitoreando las condiciones del campo para proponer una política que vaya más allá de un Gobierno, que se vuelva una hoja de ruta para el Estado y que finalmente permita sacar al sector rural del histórico rezago que baja los estándares de desarrollo del país.” (Portafolio, 2014)

La inseguridad en las zonas rurales es un tema que preocupa a la SAC; expropiaciones, vacunas, extorsiones y todo tipo de actos violentos se viven día a día en zonas alejadas y sus habitantes se ven obligados a retirarse de sus predios por temor a perder su vida. Aunque el gobierno esta negociando los acuerdos de paz en la Habana, los miembros del gremio no se sienten 100% tranquilos. En una entrevista realizada por El Tiempo a Rafael Mejía, presidente de la SAC, se muestra el descontento con el acuerdo agrario, ya que hay una falta de claridad que tiene a los negocios paralizados; “Todo es muy general. Una cosa es haber respetado la confidencialidad del proceso de paz y otra cosa son las actuaciones del Gobierno y la falta de política agraria. ¿O es que estamos esperando a que culmine el proceso (de paz) satisfactoriamente o insatisfactoriamente para definir la política agraria?”. (Giraldo, 2014).

El agro y sus participantes necesitan un apoyo incondicional por parte del gobierno, sin seguridad jurídica, democrática y social las posibilidades de inversión se ven afectadas considerablemente.

**Económico:** Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) el producto interno bruto generado por el agro en el tercer semestre de 2013 fue de COP\$7,795MM, 6.6% más que en el trimestre respectivo del año 2012. El PIB de este sector, que incluye: agricultura, ganadería, pesca, caza, silvicultura y cultivos de café representa más del 6% del total del PIB nacional. Estas cifras, que están en crecimiento, se deben a la continua inversión extranjera y nacional en dicha industria, la entrada de empresas multinacionales le han dado una nueva cara al campo, tecnificándolo y generando negocios que benefician a todos los involucrados.

Con esta idea se debe tener en cuenta que el progreso del agro debe venir con una inclusión a los habitantes de los sectores explotados para poder generar un incremento en la calidad de vida y aumentar sus oportunidades sociales; mayores ingresos, mejor educación, acceso a un sistema de salud respetable, etc. De esta forma se genera un ciclo de mejora continua que llevará a mayores inversiones y así a una industria auto sostenible y con un mayor aporte a la economía nacional;

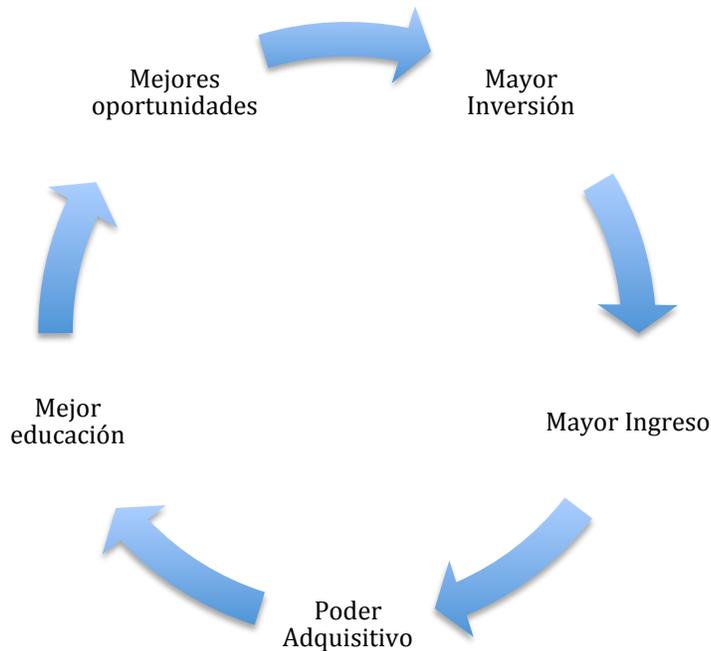


Tabla 3 : Ciclo

Generado por Nicolas Correa Roza

**Fiscal:** Según la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) hay varios acuerdos comerciales con diferentes países; Estados Unidos, Corea del Sur, Unión Europea, EFTA, Triángulo del norte Centroamericano, Canadá, Chile y México. Dichos acuerdos se han establecido para mejorar la situación comercial en el país, incluyendo al sector agropecuario. El impuesto que afectará a CORREA INVESTMENT FUND es el IVA, de resto no se registran impuestos que castiguen actividades agroindustriales.

**Legal:** CORREA INVESTMENT FUND se establecerá bajo la figura de Sociedad Administradora de Inversiones (SAI) como proyecto futuro. En su inicio, por costos y facilidad, se establecerá como un fondo dentro de una fiduciaria.

### 3. Plan de Mercado

#### 3.1 Validación del modelo de negocio

Para poder entender lo que quería la gente, con respecto a inversiones se hicieron las siguientes preguntas y dieron los siguientes resultados:



Tabla 4 : ¿Está interesado en hacer inversiones con su dinero?

Generado por Nicolas Correa Rozo

Las inversiones por parte de terceros es el núcleo de CORREA INVESTMENT FUND, un interés positivo en general genera grandes oportunidades de clientes potenciales. Los clientes deben ser seleccionados de una manera rigurosa para evitar problemas con lavado de dinero y que tengan algún tipo de procedencia negativa. Dichas investigaciones se harán tanto a personas naturales como jurídicas.



Tabla 5 : ¿Qué tipo de inversiones le interesa?

Generado por Nicolas Correa Rozo

Bienes raíz tiene una gran participación a los ojos de los inversionistas, esto se presenta gracias a la valorización que se está teniendo en Colombia; para muchas personas es una apuesta segura con buenos retornos al corto (arriendos) y largo plazo. El agro no se queda atrás pero presenta un reto, en el mercado colombiano los rendimientos son buenos pero requieren grandes inversiones de dinero y un mediano/largo plazo para poder ver los resultados. Aparte de esto su nivel competitivo a nivel mundial es prácticamente nulo, es necesario tener mejor tecnología y ser más eficientes (infraestructura, ventas, productos de alta calidad); para esto se necesita inversión. Círculo vicioso. La mejora continua en las condiciones de inversión y producción en el agro pueden lograr un aumento significativo en los aportes por parte de los accionistas. Un aumento en los proyectos desarrollados significa más empleo y riqueza en las zonas rurales de Colombia.



Tabla 6 : ¿Le gustaría que sus inversiones fueran manejadas por terceros?

Generado por Nicolas Correa Rozo

La confianza que la gente deposita en un tercero para manejar su dinero es vital para CORREA INVESTMENT FUND. De esta forma se puede asegurar el ingreso de capital de inversión, dando oportunidad de evaluar y generar proyectos.

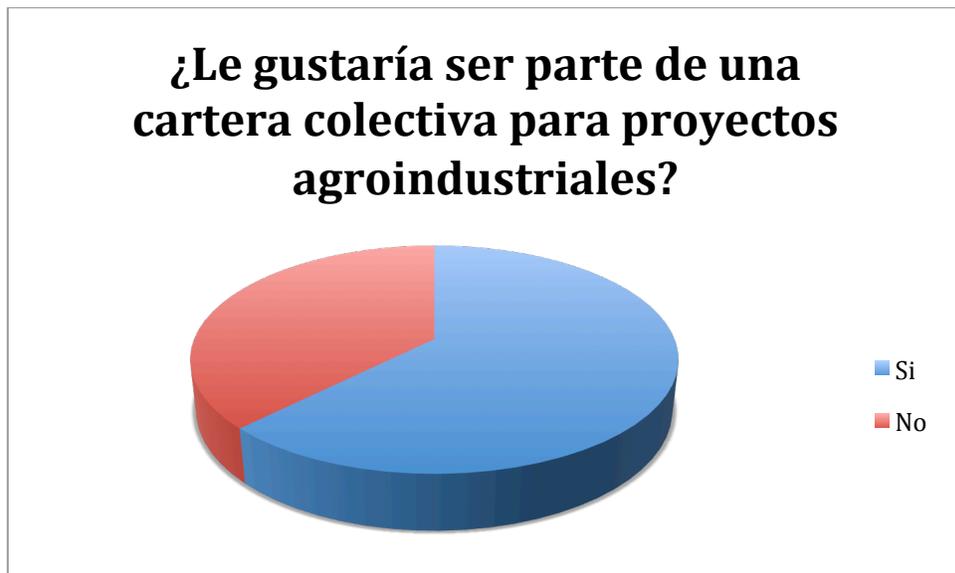


Tabla 7 : ¿Le gustaría ser parte de una cartera colectiva para proyectos agroindustriales?

Generado por Nicolas Correa Rozo

Estas carteras colectivas son una pieza clave para CORREA INVESTMENT FUND, grandes grupos de pequeños inversionistas aumentan el número de clientes potenciales. No solo sería un mercado para Instituciones y personas con recursos muy altos.

### 3.2 DOFA

<p><b>Debilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca fe en el agro por parte de inversionistas.</li> <li>• Gestión de proyectos específicos dependiendo del número de clientes</li> </ul>	<p><b>Oportunidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento potencial del agro en Colombia.</li> <li>• Necesidad de competitividad.</li> </ul>
<p><b>Fortalezas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad de aumentar la productividad del campo colombiano</li> <li>• Alianzas estratégicas con expertos en temas de agroindustria.</li> <li>• Expertos en manejo de inversiones</li> </ul>	<p><b>Amenazas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor preferencia sobre los Bienes Raíz.</li> <li>• Viabilidad de proyectos</li> <li>• Variabilidad del clima en las regiones colombianas</li> </ul>

Tabla 8 : DOFA

### 3.3 Publicidad / Promoción:

La imagen de CORREA INVESTMENT FUND es de vital importancia para el desarrollo del negocio y de los proyectos que planea desenvolver. Por esta razón el fondo debe generar una imagen seria y confiable ante sus futuros inversionistas y, además, de la información necesaria para atraer a nuestros clientes potenciales. La publicidad que se debe buscar es en medios que traten temas

económicos y de inversión. Revistas como Semana, Dinero, Portafolio son ejemplos perfectos que atraen a clientes potenciales. Pautas impresas en cada edición sería el plan a seguir para atraer inversionistas. Los clientes ideales para el fondo son Universidades, Empresas y personas naturales con un alto poder adquisitivo. Por esta razón se destinará un presupuesto anual de COP\$61.200.000 para pautar en medios especializados en el tema y lograr generar un impacto mayor en nuestros clientes potenciales. Siendo un tema que va a manejar grandes cantidades de dinero toca tener una publicidad seria y que genere confianza entre nuestros inversionistas, por eso es de suma importancia tener las alianzas mencionadas anteriormente con el ministerio de agricultura y resaltar que es una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera.

Siendo que es una empresa que está empezando necesitamos ser cuidadosos con los gastos que se vayan a tener, por esta razón se decidió contratar a un publicista independiente que nos cobre por hacer la publicidad requerida por cada proyecto en específico. Esta publicidad será impresa en todas las revistas y periódicos especializados que se mencionaron anteriormente. Por razones de seguridad la persona a la que se contrate para hacer este trabajo deberá firmar un contrato con clausula de confidencialidad para asegurar la información sensible que pueda estar al alcance del mismo. Los costos totales de mercadeo se podrán ver discriminados de la siguiente manera durante los próximos cinco años:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Mercadeo</b>	<b>\$61.200.000</b>	<b>\$63.036.000</b>	<b>\$64.927.080</b>	<b>\$66.874.892</b>	<b>\$68.881.139</b>
+Publicaciones	\$43.200.000	\$44.496.000	\$45.830.880	\$47.205.806	\$48.621.981
+Publicista	\$18.000.000	\$18.540.000	\$19.096.200	\$19.669.086	\$20.259.159

**Tabla 9 : Costos de Mercadeo**

Con esta inversión en publicidad y la efectividad del *boca-a-boca* esperamos que nuestras ventas se vean aumentadas por el número

de inversionistas que busquen los servicios del fondo. Cada publicidad que se genere debe estar directamente relacionada con un proyecto en específico; ganadería, reforestación, porcicultura, etc. La idea es atraer a todo el público que pueda estar interesado en cada una de las opciones que ofrece el fondo. Esta estrategia genera una sensación de transparencia en nuestros clientes y también les da el conocimiento que necesitan sobre en qué se va a invertir su dinero una vez deciden ser parte del proyecto con CORREA INVESTMENT FUND. Los resultados que se esperan obtener se podrán evidenciar a continuación.

#### 4. Plan de Recursos Humanos y Jurídico y financiero

El objetivo principal del fondo de inversión es ayudar con el desarrollo del campo en Colombia. Para contribuir en este aspecto se planea; apoyar proyectos agroindustriales en diferentes zonas del país, fomentar el empleo rural, aumentar la calidad de vida de los campesinos colombianos y llevar riqueza a todos los rincones de Colombia.

CIF pretende seleccionar diferentes proyectos agroindustriales, sin importar de qué tipo sean, brindándoles apoyo económico y las herramientas necesarias para su implementación. Una vez se tenga un proyecto el cual puede tener futuro el fondo se encargará de darle todo el apoyo para hacerlo posible y así asegurar, en la medida que sea posible, si éxito.

Una de las condiciones que se imponen en estos proyectos es que la mano de obra utilizada provenga de la zona en donde se está desarrollando el proyecto, los salarios de los trabajadores no deben ser menores a un salario mínimo legal. La riqueza que estos proyectos generen no se debe ir, en un 100%, de la zona en la que fue desarrollado; estos programas deben brindarle un bienestar general a las poblaciones locales. Con este bienestar se asegura el apoyo de la comunidad y la implementación de una idea de negocio nueva en el futuro.

Colombia es un país que sufre de una descentralización fuerte, son pocas las ciudades grandes y la riqueza se concentra en ellas. Los campesinos del país se ven afectados en su vida diaria por falta de salud, educación y bienestar de calidad en sus pueblos, municipios, etc. Parte de las inversiones que se hacen en los proyectos a desarrollar, se enfocan en aumentar la calidad de vida de la población cercana.

La construcción de escuelas, colegios y centros de salud dignos hacen parte de donaciones que se harán por parte del fondo y sus accionistas para mejorar la calidad de vida de las poblaciones participantes en los proyectos. No se pretende tener negocios que saquen toda la riqueza de un sitio y no devuelvan nada. Si se logra que las personas cuenten con buena educación y salud aseguramos tener mejores profesionales y técnicos en un futuro no tan lejano. La educación traerá riqueza a las zonas menos privilegiadas de Colombia. La gestión humana en CORREA INVESTMENT FUND es primordial para cualquier proyecto en el que se invierta.

El dinero que recauda el fondo por medio de los accionistas es destinado a proyectos que están andando y que son escogidos directamente por las personas que deciden participar en él. En ningún momento se planea recaudar dinero con fines desconocidos ni inciertos. Dado que se trata de una figura que manejaría dinero de personas ajenas debe estar supervisado por la Superintendencia Financiera. La disponibilidad de los movimientos contables siempre estará al alcance de los inversionistas, es derecho de ellos saber qué se está haciendo con su dinero y cómo se ha ido desarrollando el proyecto en el que ellos decidieron aportar. El impuesto de renta, IVA y todos los gravámenes que acarreen los proyectos se pagarán al pie de la letra y con total claridad. Los tributos y las devoluciones de IVA que se puedan presentar dependen de la naturaleza de cada proyecto en el que se emprenda; un negocio porcicultor no tiene las mismas exigencias y subsidios que puede tener uno de reforestación. Todos los detalles se le deben informar al inversionista en el momento de hacer su contribución en el proyecto.

CORREA INVESTMENT FUND se maneja bajo el modelo de fondo de capital privado. Los proyectos en los que se decida participar

deberán ser estudiados en todos sus aspectos por el equipo de trabajo (Punto 1 – e) que se reúnen con el dueño de la idea de negocio, normalmente se toman proyectos que están en etapa de iniciación y necesitan de un músculo financiero que los catapulte a poder iniciar operaciones. Todo esto debe ser hecho antes de ser ofrecido a los posibles inversionistas. Una vez se ha analizado y estudiado el proyecto el fondo le compra un 80% de la participación al generador del mismo, con esto se asegura tener una participación dominante y que el proyecto siempre va a estar bajo la supervisión y mando del fondo. Para estos proyectos se busca la inversión de personas jurídicas como naturales, cuando las personas naturales no cuentan con una gran cantidad de dinero se pueden unir a las carteras colectivas que se presentarán para poder participar en cualquiera de los proyectos que se ofrezcan.

Una vez el inversor ha escogido el proyecto y su participación en el mismo se da por iniciada la relación con el cliente. Aparte del monto que debe presentar se le cobrará un “fee” que cubre los gastos del fondo, si el negocio y/o proyecto llegara a fracasar, el fondo se vería cubierto en cuestión de costos y mantenimiento. A los participantes se les ofrece un retorno sobre la inversión (ROI) cercano al 8% anual, manejando un nivel de riesgo medio, lo cual lo hace muy atractivo para un inversionista escéptico. Este retorno también conlleva que la persona o empresa puede “desentenderse” del manejo de su dinero y contar con la tranquilidad que será manejado por profesionales y que siempre está siendo vigilado por una entidad gubernamental. Si el retorno del proyecto supera el 8% el porcentaje restante se reparte entre el fondo y el generador, 80%-20% respectivamente.

A continuación se presenta un modelo de negocio ganadero que podría ser muy atractivo para el fondo. La intención es ubicar de

cierta forma al lector para que pueda apreciar la estructura de un negocio agropecuario. La tabla que se podrá ver a continuación muestra la alta rentabilidad que tiene un proyecto agrario, en este caso ganadero, y los pocos costos y gastos en los que toca incurrir gracias a que la inversión en tierras e infraestructura es prácticamente nula. Claro que se pueden presentar proyectos en los que una inversión mayor sea necesaria, pero en la gran mayoría de los casos se espera que el negocio tenga todas las capacidades de crecer y rentar por sí sólo con una mínima intervención de inversión en infraestructura pesada o grandes cantidades de terreno. El dinero, se espera, debe ir dirigido principalmente a la compra de materia prima, sostenimiento de costos y los gastos que conlleve la operación del negocio.

La intención es lograr asegurar un retorno a largo plazo para los inversionistas, de todas formas el fondo debe asegurar su subsistencia y evaluar todo tipo de proyectos que puedan generar buenas ganancias; ya sea en bienes raíz, infraestructura o de cualquier otro tipo, sin embargo su prioridad se enfocará en proyectos agroindustriales. Con el tiempo se van a necesitar analistas de inversión e investigadores que ayuden a desarrollar los proyectos que puedan ser los más favorables para el fondo. El aspecto legal es absolutamente necesario para garantizar la legitimidad del fondo y cualquier tipo de protección que se necesita para garantizar el pago y cumplimiento que deben tener los inversionistas.

El análisis que se le ha hecho al proyecto de emprendimiento que se elabora en el escrito nos lleva a pensar que el fondo puede llegar a ser altamente rentable y que sus contribuciones a la sociedad colombiana y, sobre todo a los más necesitados, es muy significativa. A continuación se podrán ver los resultados que se esperan tener en el fondo con los cuales se tendrían un TIR del 10%. Al ser un fondo

pequeño no se espera tener un gran número de clientes, 10 serían suficientes. Para cumplir esta meta es necesaria una inversión mínima por cliente de COP\$750.000.000. Las inversiones se hacen todos los años y el “fee” también es anual, esto puede garantizar una mayor longevidad de los proyectos y asegurar la subsistencia del fondo sin afectar los rendimientos ofrecidos al inversionista.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$570.000.000	\$587.100.000	\$604.713.000	\$622.854.390	\$641.540.022
+Fee	\$420.000.000	\$432.600.000	\$445.578.000	\$458.945.340	\$472.713.700
+Rendimientos	\$150.000.000	\$154.500.000	\$159.135.000	\$163.909.050	\$168.826.322
Costo de Venta	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
<b>UB</b>	<b>\$570.000.000</b>	<b>\$587.100.000</b>	<b>\$604.713.000</b>	<b>\$622.854.390</b>	<b>\$641.540.022</b>
Gasto Ventas	\$61.200.000	\$63.036.000	\$64.927.080	\$66.874.892	\$68.881.139
Gastos Administrativos	\$358.800.000	\$369.564.000	\$380.650.920	\$392.070.448	\$403.832.561
<b>EBITDA</b>	<b>\$150.000.000</b>	<b>\$154.500.000</b>	<b>\$159.135.000</b>	<b>\$163.909.050</b>	<b>\$168.826.322</b>
Depreciación	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Amortización	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
<b>UO</b>	<b>\$150.000.000</b>	<b>\$154.500.000</b>	<b>\$159.135.000</b>	<b>\$163.909.050</b>	<b>\$168.826.322</b>
Otros Ingresos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Otros Gastos	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
<b>UAI</b>	<b>\$150.000.000</b>	<b>\$154.500.000</b>	<b>\$159.135.000</b>	<b>\$163.909.050</b>	<b>\$168.826.322</b>
Impuestos	\$45.000.000	\$46.350.000	\$47.740.500	\$49.172.715	\$50.647.896
<b>UNF</b>	<b>\$105.000.000</b>	<b>\$108.150.000</b>	<b>\$111.394.500</b>	<b>\$114.736.335</b>	<b>\$118.178.425</b>

Tabla 10 : P&G Proyectado

Como se dijo anteriormente el “fee” se debe calcular para que cubra los costos del fondo y quede en equilibrio los costos del fondo, los ingresos también vienen de los rendimientos que se obtengan en los proyectos que se desarrollen cada año. Los resultados esperados son muy buenos, aunque pequeños comparados con los grandes fondos del país y el mundo. Pero teniendo en cuenta que es un fondo nuevo y con un mercado objetivo tan específico se considera que un retorno total anual, incluyendo todos los proyectos, de más de US\$3.000.000 es más que satisfactorio.

	Estructura de Costos				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Costos y Gastos</b>	<b>\$420.000.000</b>	<b>\$432.600.000</b>	<b>\$445.578.000</b>	<b>\$458.945.340</b>	<b>\$472.713.700</b>
Arriendo Oficinas	\$60.000.000	\$61.800.000	\$63.654.000	\$65.563.620	\$67.530.529
<b>Empleados</b>	<b>\$298.800.000</b>	<b>\$307.764.000</b>	<b>\$316.996.920</b>	<b>\$326.506.828</b>	<b>\$336.302.032</b>
+CEO	\$60.000.000	\$61.800.000	\$63.654.000	\$65.563.620	\$67.530.529
+CFO	\$60.000.000	\$61.800.000	\$63.654.000	\$65.563.620	\$67.530.529
+Analista Senior	\$48.000.000	\$49.440.000	\$50.923.200	\$52.450.896	\$54.024.423
+Analista Medio	\$42.000.000	\$43.260.000	\$44.557.800	\$45.894.534	\$47.271.370
+Analista Junior	\$30.000.000	\$30.900.000	\$31.827.000	\$32.781.810	\$33.765.264
+Dep. Legal	\$18.000.000	\$18.540.000	\$19.096.200	\$19.669.086	\$20.259.159
+RRHH	\$18.000.000	\$18.540.000	\$19.096.200	\$19.669.086	\$20.259.159
+Contabilidad	\$14.400.000	\$14.832.000	\$15.276.960	\$15.735.269	\$16.207.327
+Practicante	\$8.400.000	\$8.652.000	\$8.911.560	\$9.178.907	\$9.454.274
<b>Mercadeo</b>	<b>\$61.200.000</b>	<b>\$63.036.000</b>	<b>\$64.927.080</b>	<b>\$66.874.892</b>	<b>\$68.881.139</b>
+Publicaciones	\$43.200.000	\$44.496.000	\$45.830.880	\$47.205.806	\$48.621.981
+Publicista	\$18.000.000	\$18.540.000	\$19.096.200	\$19.669.086	\$20.259.159

Tabla 11 : Estructura de Costos

	Retorno de CIF					
	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Monto</b>	\$420.000.000	\$105.000.000	\$108.150.000	\$111.394.500	\$114.736.335	\$118.178.425
<b>TIR=</b>	10,02%					

Tabla 12 : Retorno esperado

Como se puede ver en las tablas presentadas CORREA INVESTMENT FUND tiene un gran potencial y unos resultados satisfactorios. Se espera que con el paso de los años el crecimiento sea mayor y el número de clientes aumente de forma significativa.

## 5. Conclusiones:

La situación actual Colombiana da una oportunidad casi obvia para fomentar negocio y crecimiento. El agro en Colombia está en el momento perfecto para tomarlo y explotarlo de una forma sostenible y que genere riqueza durante períodos largos de tiempo, al mismo tiempo que fomenta el empleo y la inversión interna y externa al país. Sin embargo, CORREA INVESTMENT FUND tiene el reto de cambiar la imagen que las personas tienen sobre el campo y del potencial del mismo; proponiendo diferentes alternativas que direccionen los ojos del inversionista a nuevas oportunidades que necesitan un gran músculo financiero para despegar y que son “muy agradecidas” con el mismo.

Los terrenos que se deben utilizar superan las 1.500 hectáreas de magnitud para que sean viables y los retornos sean los esperados. La compra de dichos terrenos por parte del fondo no es una opción en este momento, ya que los gastos serían demasiado altos para poder sacar un retorno llamativo. El alquiler de la tierra ayuda a atraer a los expertos en los proyectos escogidos, ya que son personas que cuentan con el terreno, la experiencia y la visión, les hace falta dinero. Ahí es donde se entra a jugar un papel muy importante en el ciclo de operaciones. Con esta estructura los gastos del fondo se reducen considerablemente y sube la seguridad del manejo del proyecto, contar con un experto es indispensable y es la base del negocio. Teniendo en cuenta que los proyectos que se toman están en funcionamiento, se espera que el retorno vaya mejorando con el paso del tiempo en el que esté bajo control del fondo. Llegar al 8% de retorno anual no se puede asegurar, hay que tener en cuenta los riesgos, pero se pretende que tenga un comportamiento similar con el paso de los años.

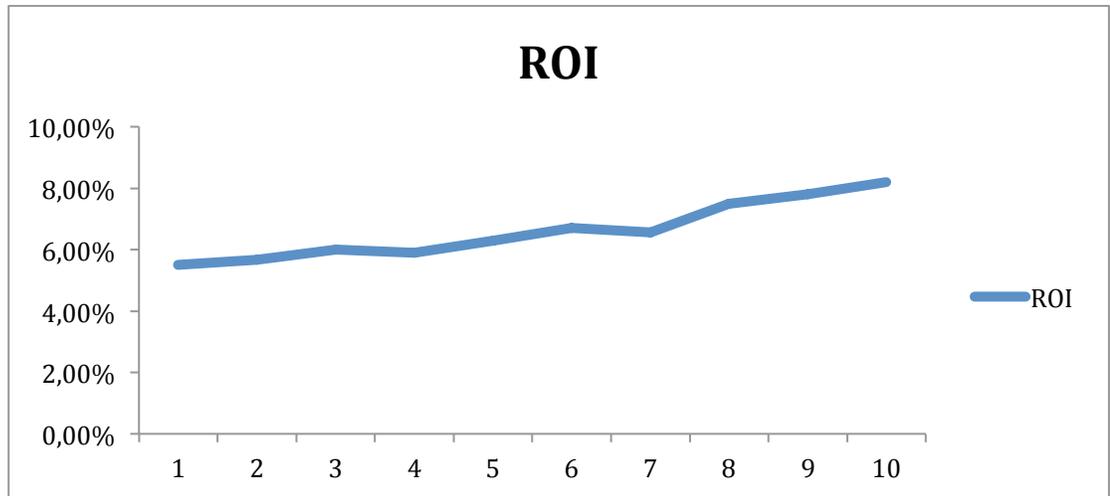


Tabla 13 : ROI

Generado por Nicolás Correa

La durabilidad de los negocios debe ser cíclica, no se espera tener negocios que se acaben en algún momento por su proceso en específico, todo lo contrario. Los proyectos que se escogen deben poder mantenerse en el tiempo; una siembra de árboles debe tener diferentes etapas para asegurar un flujo de caja y renovación del negocio constantes. Esto atrae a clientes por tener rentas constantes y le provee al fondo activos fijos que le rinden lo suficiente para su subsistencia y rentabilidad. Los retornos en proyectos agroindustriales pueden darse desde los primeros 6 meses hasta los 10 años, dependiendo del negocio que se escoja, variando los riesgos y dándoles diferentes opciones a los inversionistas para que puedan escoger según su disponibilidad, capital y aversión al riesgo.

El desarrollo de esta investigación y plan de negocio muestra que el proyecto es interesante para las personas y que hay un gran potencial de crecimiento en el país, lo cual es lo que se busca con este tipo de propuestas. Colombia necesita descentralizar su riqueza, llevar trabajo y oportunidades a todos los rincones del país para que el desarrollo sea de todos y no sólo de unas ciudades en específico. CORREA INVESTMENT FUND es una propuesta fomentar y generar riqueza para todas las personas que se vean relacionadas con ella.

## Bibliografía

- Portafolio. (2 de Marzo de 2014). Alertan por sobrecostos del 16% en varios insumos del agro. *Portafolio* , pág. 1.
- Portafolio. (7 de Marzo de 2014). *Portafolio*. Recuperado el 7 de Marzo de 2014, de Portafolio.co: [www.portafolio.co](http://www.portafolio.co)
- Giraldo, M. G. (7 de Marzo de 2014). Presidente de la SAC dice que 'falta claridad' en acuerdo agrario tiene paralizado los negocios. *El Tiempo* .
- Ross, Westerfield, Jaffe. Mc Graw Hill (2005). *Finanzas Corporativas*, Séptima edición.
- Mendenhall, William. Beaver, Robert J. Beaver, Barbara M. *Introducción a la probabilidad y estadística*, Décimo segunda edición.
- Kotler, Philip. Armstrong, Gary. *Principles of Marketing*, 12e.
- Jones, Gareth R. *Organizational Theory, Design, and Change, Sixth Edition*.
- <https://www.minagricultura.gov.co/Paginas/inicio.aspx>
- <http://www.cafedecolombia.com/familia>
- <http://web.fedepalma.org/>
- <http://www.fedegan.org.co/>