



EXPORTACIÓN DE CHATARRA A CHINA

C.I. SCRAPCOL S.A.S



Exportación de chatarra a china.

Plan de Negocios



C.I Scrapcol S.A.S

Medellín, Junio, 2012



EXPORTACION DE CHATARRA A CHINA.

Contenido - Plan de Negocio.

RESUMEN EJECUTIVO.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.....	10
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	11
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.	12
3.1. Nombre de la Empresa.....	12
3.2. Descripción de la Empresa.	12
3.3. Misión y Visión de la Empresa.....	12
3.3.1. Misión.	12
3.3.2. Visión.....	12
3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	13
3.5. Ventajas Competitivas.	14
3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir.	14
3.7. Relación de productos y/o servicios.	14
3.8. Justificación del Negocio.	15
3.9. Análisis del entorno y del sector.	16
3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio.	25
4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	26
4.1. Objetivos de Mercadeo.....	26
4.2. Descripción del portafolio de bienes y/o servicios.	26

4.3.	El mercado meta de bienes y/o servicios.	27
4.3.1.	El Mercado Meta.	27
4.3.2.	Estudio del mercado consumidor.	29
4.4.	El mercado Proveedor.	34
4.4.1.	Proveedores.	34
4.4.2.	Estudio de Mercado del Proveedor.	35
4.5.	El mercado competidor.	39
4.5.1.	Competidores.	39
4.5.2.	Estudio de mercado competidor.	41
4.6.	El mercado distribuidor.	44
4.6.1.	Distribución.	44
4.6.2.	Distribución a través de terceros.	51
4.6.3.	Distribución Directa.	59
4.6.4.	Manejo de inventarios.	59
4.6.5.	Comunicación.	60
4.7.	Precio del Producto.	62
4.7.1.	Factores que influyen en la determinación del precio del producto.....	62
4.7.2.	Los precios de los productos tomando como base los costos.....	63
4.7.3.	Los precios de los productos propuestos.....	63
4.7.4.	Política de precios.	63
4.8.	Costos asociados a las actividades de comercialización.....	64
4.9.	Riesgos y oportunidades del mercado.	64

4.10. Plan de ventas.	65
5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCION.).....	66
5.1. Objetivos de la producción.	66
5.2. Descripción del proceso de producción.	66
5.3. Capacidad de producción.	68
5.4. Plan de producción.	69
5.5. Recursos materiales y humanos para la producción.	69
5.5.1. Locación.	69
5.5.2. Requerimientos de maquinaria, muebles y enseres.	70
5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.	72
5.5.4. Requerimientos de servicios.....	73
5.5.5. Requerimientos de personal.	75
5.5.6. Programa de producción.	81
6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	83
6.1. Proceso administrativo.	83
6.1.1. Descripción de los procesos administrativos.	83
6.1.2. Procesos administrativos externalizados.	84
6.2. Estructura organizacional del negocio.	85
6.2.1. Organigrama.	85
6.2.2. Descripción funcional de la organización.	85
6.3. Recursos materiales y humanos para la administración.....	85
6.3.1. Locaciones.	85

6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.	85
6.3.3. Requerimientos de material de oficina.....	86
6.3.4. Requerimientos de servicios.	86
6.3.5. Requerimientos de personal.	87
6.4. Programa de Administración.	96
7. ASPECTOS LEGALES.....	98
7.1. Tipo de organización empresarial.	98
7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	100
8. ASPECTOS FINANCIEROS.....	110
8.1. Estructura financiera del proyecto.	110
8.1.1. Recursos propios.	110
8.1.2. Créditos y préstamos bancarios.	110
8.2. Ingresos y egresos.....	116
8.2.1. Ingresos.....	116
8.2.1.1. Ingresos propios del negocio.....	116
8.2.1.2. Otros ingresos.	117
8.2.2. Egresos.	117
8.2.2.1. Inversiones.	117
8.2.2.2. Costos.	119
8.2.2.3. Gastos.	120
8.2.2.4. Gastos financieros.	121
8.3. Estados Financieros proyectados.	122

8.3.1. Flujo de caja.	122
8.3.2. Estado de pérdidas y ganancias (estado de resultados).	128
8.4. Evaluación financiera del proyecto.	132
8.4.1. Evaluación financiera sin financiación. A 5 años.	132
8.4.2. Evaluación financiera con financiación. A 5 años.	132
8.4.3. Análisis de sensibilidad (variación de la demanda.).	132
8.4.4. Análisis de sensibilidad (variación de precios.).	132
9. CONSIDERACIONES FINALES.....	133
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	136

RESUMEN EJECUTIVO

La chatarra es un bien como cualquier otro, que además ayuda al medio ambiente ya que la chatarra se refiere a todos los desperdicios ferrosos que son reciclables para ser transformados y reutilizados en la industria. Este principio ya esta muy enmarcado a nivel mundial y cada empresa o sector del mercado debe tener la ideología del mejoramiento del medio ambiente.

Este proyecto esta enfocado a la realización de una CI. EXPORTADORA DE CHATARRA a CHINA, donde se estudian todas las variables necesarias para crear, conformar y establecer estrategias de mercado y penetración de mercado Chino.

En el proyecto se encontrara el que es la exportación de chatarra, su clasificación arancelaria, los recursos necesarios para realizar una debida planeación, producción y venta de este producto.

Se realizaran estudios de mercado, de entorno y sector, técnico, administrativo, legal, y financiero que permitirán determinar la viabilidad del proyecto.

De igual manera se investiga el mercado local, donde se conoce empresas ya conformadas e exportadoras del mismo bien, que ya tienen un tiempo en el mercado, así conocemos algunos de los principales competidores a nivel local y nacional. En la misma forma se investigo los posibles proveedores locales y se realiza estrategias de incremento de recolección de desechos para aumentar la capacidad de recolección del mismo.

El proyecto fue destinado al mercado Chino por que es un país vanguardista en tecnología e infraestructura y sector industrial, la cual demanda grandes cantidades de metal y/o recursos de reciclaje, también su economía esta en constante crecimiento y según los estudios realizados demuestran que va en aumento.

El proyecto muestra los pasos de la creación y certificación de la empresa ante la cámara de comercio, sus pasos, costos y estimado de tiempo en conformación de la misma frente a las

entidades gubernamentales. A demás explica la forma de contratación y el tipo de personal necesario para el buen desarrollo de la actividad industrial al cual se quiere pertenecer, junto con la maquinaria y equipos necesarios para tal actividad; tales como los gastos fijos de producción y administrativos.

Se ha proyectado una venta estimada de dos contenedores de 40'' hc mensuales, la cual generara unos ingresos mensuales o por ventas de \$ 56.160.000 por 52 toneladas de chatarra. Para la inversión de este proyecto se estima un cantidad de \$ 208.187.422 los cuales se podrán obtener por financiación con entidades financieras por un periodo de 60 meses, sin embargo aunque el monto de inversión es alto según las tasas de crecimiento esperado es por un 15% anual en el mercado, se estima crecer en un mismo porcentaje de envíos al mercado chino; realizando todas las variables se encuentra que el proyecto tiene una viabilidad satisfactoria ya que nos deja una utilidad anual libre de \$ 13.349.426 en el primer año.

Por lo tanto el proyecto muestra que es viable la conformación de esta empresa con un VPN (Valor Presente Neto) en el primer año de \$128.551.082, esto quiere, y una TIR (Tasa Interna de Retorno) de 24%.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

LUIS ARMANDO ARROYO LOPEZ					
Identificación:	1.017.152.868	Teléfono:	234 50 97	Celular:	313 693 02 76
Dirección:	Calle 48 a 88 a 12 apto 201			Barrio:	Santa Lucia
Ciudad	MEDELIN	Correo electrónico:	zach1@hotmail.es		
Estudios:	Técnicos	X	Tecnológico	X	Universitarios
Otros Estudios:					

CRISTIAN DANIEL PELAEZ ARIAS					
Identificación:	1.036.423.354	Teléfono:	217 11 06	Celular:	311 370 96 46
Dirección:	Calle 45 # 33 78			Barrio:	Buenos Aires
Ciudad	MEDELLIN	Correo electrónico:	Cristian_pelaes_1212@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos		Tecnológico	X	Universitarios
Otros Estudios:					

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

En primer lugar este proyecto nos permitirá estudiar, analizar y determinar la factibilidad que tiene la realización de este negocio, además este proyecto y plan de negocios no solo se realiza con la necesidad de responder a una actividad académica que permita la graduación como tecnólogos en comercio internacional; sino con el firme propósito y deseo de hacer que este proyecto se convierta en realidad y permita, ya sea para nosotros o alguien más, la creación de un excelente negocio con gran visión de crecimiento y con excelente rentabilidad.

La exportación de chatarra es un mercado de gran crecimiento con gran rentabilidad y gran oportunidad de generación de dinero, empleo, bienestar social, y ayuda al medio ambiente.

El deterioro creciente del medioambiente nos ha hecho tomar a todos conciencia de que tenemos que mirar a el medioambiente como una variable que también nos ayudara a determinar la viabilidad del proyecto, es por esto que el buen impacto que hace la exportación de chatarra, ya que son productos reciclados, es un motivo más para sacar adelante este proyecto.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

C.I SCRAP COL SAS.

3.2 Descripción de la Empresa

Es una empresa del sector industrial, enfocada en la recolección, separación de metales ferrosos y no ferrosos, obtenidos de la recolección de metales sobrantes y reciclables de las empresas o habitantes de la ciudad. la microempresa estará encaminada a la clasificación de los mejores metales para la exportación del mismo.

La microempresa proporcionara la información de los metales que exportamos, su clasificación, sus medios de envío, su empaque y las tarifas más competitivas del mercado, ya que su principal objetivo es brindar metales de la mejor calidad y entrega de los pedidos en el lugar acordado con los clientes en la fecha pactada acorde con las normas técnicas internacionales.

3.3 Misión y Visión de la empresa.

3.3.1 Misión.

Somos un empresa enfocada a la comercialización de metales ferrosos y no ferrosos reciclados, comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes en armonía con trabajadores, proveedores y medio ambiente.

3.3.2 Visión.

En el 2020 ScrapCol. Será reconocida a nivel regional, nacional e internacional como una

empresa líder en la exportación de chatarra en la ciudad de Medellín; comprometida con el medioambiente y el bienestar de sus trabajadores.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivos a corto plazo.

- Tener 3 clientes fijos en el exterior y proveedores en Colombia.
- Aumentar un 20 % nuestra capacidad de recolección.
- Incrementar 15% anual en las exportaciones.

Objetivos a mediano plazo.

- Extender nuestras instalaciones para ampliar la cantidad de materiales almacenados.
- Obtener maquinaria más tecnificada para una mejor manipulación y clasificación de los metales.
- Posicionar nuestra empresa como una de las mejores en el país.
- Comprar un terreno propio para la construcción de nuestra planta y evitar los costos de arrendamiento

Objetivos a largo plazo.

- Exportar 2 contenedores de 40' semanales en 8 años.
- Vender como mínimo a 5 países.
- Ser reconocidos a nivel mundial.

3.5 Ventajas Competitivas

Nuestras distinciones comparativas, serán la conformación de una especie de clúster con las cooperativas recolectoras de la chatarra y recolectores individuales, para así reducir costos y mejorar la calidad de los desechos. De allí podremos reducir nuestros precios, obtener mayor capacidad de inventarios en casos de ser necesarios, y tener unos excelentes tiempos de entrega.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

En la actualidad vemos la gran necesidad que tenemos de reciclar ya que los metales son recursos naturales no renovables es por esto que es imperiosa la reutilización de los ya existentes. Además el calentamiento global es un tema que genera ventaja comparativa que le da posicionamientos a las empresas, porque vemos como cada día está mejor visto las empresas que cuiden el medio ambiente y las personas prefieren hacer negocios con estas.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Productos a exportar:

- 72.04.10.00.00 : desperdicios y desechos de fundición
- 72.04.21.00.00 : desperdicios y desechos de acero aleados, de acero inoxidable
- 72.04.29.00.00 : los demás
- 72.04.30.00.00 : desperdicios y desechos de hierro o acero estañados
- 72.04.41.00.00 : torneaduras, virutas, esquirlas, limaduras (de amolado, aserrado, laminado)

- 72.04.49.00.00 : los demás
- 72.04.50.00.00 : lingotes de chatarra.

3.8 Justificación del negocios.

Los metales ferrosos toman un papel importante en sectores como la construcción, la producción industrial, entre otros; ya que estos metales son utilizados como materia prima. A su vez estos materiales se pueden volver obsoletos con el paso del tiempo y necesitan ser chatarrizados y remplazados por nuevos. Lo cual convierte a la chatarra en un producto de alta demanda y de bajo costo.

El medioambiente hoy en día es un problema y una preocupación que nos toca a todos, por lo tanto todas las empresas deben tomar un papel de responsabilidad para el cuidado del mismo. Es por esto que la importancia del reciclaje y reutilización de estos materiales hacen que este proyecto sea más viable.

Este proyecto está enfocado en la viabilidad de crear una empresa que este dirigida a la recolección, selección y envío de estos metales ferrosos. Realizando un estudio de precios por cada tipo de metal, fuentes de comercialización y condiciones de distribución a nivel nacional e internacional.

3.9 Análisis del entorno y del sector



COORDINACIÓN DE
ESTUDIOS ECONÓMICOS

EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES SEGÚN
CAPITULOS EL ARANCEL DE
ADUANAS

CAP.	DESCRIPCIÓN	VALOR FOB US\$ (MILES)					
		2010		2009		VARIACION % 2010/2009	
		DICIEMBRE	ENE-DIC	DICIEMBRE	ENE-DIC	DICIEMBRE	ENE-DIC

72	Fundición, hierro y acero	19.003,9	225.812, 2	16.447, 8	166.734,9	15,5	35,4
----	------------------------------	----------	---------------	--------------	-----------	------	------

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES SEGÚN CAPITULOS DEL ARANCEL DE ADUANAS ENERO-DICIEMBRE DE 2009

CAP.	DESCRIPC ION	VALOR FOB US\$ (MILES)							
		2009		2008		VARIACION % 2009/2008			
		EMB RE	ENE- DIC	DICIEMB RE	ENE- DIC	DICIE MBRE	ENE-DIC		
72	Fundición, hierro y acero	16.4 47,8	166.73 4,9	25.715,5	240.878, 1	(36,0)	(30,8)		

(P) : CIFRAS PROVISIONALES

FUENTE: D.A.N.E.

ELABORACION:

DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS

NACIONALES -D.I.A.N.

COMPORTAMIENTO DEL SECTOR SEGÚN CAPITULOS DEL ARANCEL

Entre 2008 y 2010 ha tenido un comportamiento variado pero con una importante dinámica, en 2009 las exportaciones se redujeron en Fundición, hierro y acero, frente al 2008 en un 30,8%, reducción que se debida a las fuertes medidas que se estaban tomando frente a un eventual desabastecimiento de la industria metalúrgica y también impulsado por la especulación de los precios a nivel nacional. En 2010 se produjo un aumento del 35,4%, frente al año anterior; aumento generado principalmente por el sector de la construcción y la renovación de la tecnología.



COORDINACIÓN DE ESTUDIOS

ECONÓMICOS

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

SEGÚN CODIGO CIU

		VALOR FOB USD (MILES)		
CIU	DESCRIPCION	2010	2009	VARIACION

						%	
		DICIEM BRE	ENE-DIC	DICIEM BRE	ENE-DIC	DICI EMB RE	ENE- DIC
371	Reciclaje de desperdicios y de desechos metálicos	20.302,2	0	252.355,17.748,2	233.154,2	14,4	8,2

(P) : CIFRAS PROVISIONALES

FUENTE: DIAN-DANE. ELABORACION: DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES - D.I.A.N.

COORDINACIÓN DE ESTUDIOS

ECONÓMICOS

EXPORTACIONES NO

TRADICIONALES SEGÚN

CODIGO CIU

CII U	DESCRIPCION	VALOR FOB USD (MILES)				VARIACION :% 2009-2008	
		2009		2008		DICIEMBR E	ENE -DIC
		DICIEM BRE	ENE- DIC	DICIE MBRE	ENE- DIC		
3 7 1	Reciclaje de desperdicios y de desechos metálicos	17.748, 2	233.1 54,2	55.214, 2	388.0 04,9	(67,9)	(39,9)

(P) : CIFRAS PROVISIONALES

FUENTE: D.A.N.E. ELABORACION: DIRECCION DE
IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES - D.I.A.N.

COMPORTAMIENTO DEL SECTOR SEGÚN CODIGO CIU

Según el comportamiento por medio del código CIU en los valores, tasa de crecimiento y variación porcentual, en cuanto a l Reciclaje y desperdicios de metal fue de -39.9% en el año 2009 con respecto al 2008; Aunque en estos periodos no fue satisfactorio el crecimiento en el sector de un año al otro en 2010 la variación porcentual fue de 8.2% y se espera que siga al alza ya que como podemos ver en tan solo diciembre de 2010 hubo un aumento de 14.4% con respecto a diciembre de 2009.

IMPORTACIONES CHINAS POR PARTIDA ARANCELARIA

Fuente: www.legiscomex.com

#	Partida arancelaria	Descripción partida arancelaria	Valor CIF en USD 2007	Valor CIF en USD 2008	Valor CIF en USD 2009 ▲	Participación 2009
806	7204	Desperdicios y desechos de chatarra-, fundición	2.489.182.54	2.469.079.48	5.073.659.46	0,51%

Vemos en este indicador como las importaciones de china por esta partida arancelaria aumentaron un 105.48% de 2008 a 2009 lo que nos muestra el buen comportamiento que ha venido desempeñando estos productos. A pesar de mostrar un decrecimiento del 2007 a 2008

ANALISIS DE SECTOR.

ESTRUCTURA DEL SECTOR

El sector industrial de desperdicios de metales se encuentra dividido en cuatro actividades fundamentales: Generacion, transporte, recoleccion, separacion y comercialización. (Ver anexo Estructura de la industria)

ESTUCTURA DE LA INDUSTRIA

GENERACION: La generación no se refiere a la producción ya que la chatarra son desperdicios, la generación de la chatarra trata de las empresas o personas que ya no van a utilizar más los metales. Principalmente están las empresas industriales que venden como chatarra todas las máquinas y materiales que ya están obsoletas; las personas también generan chatarra más que todo en los electrodomésticos dañados. Además la industria de la construcción y la automotriz (chatarrazacion de vehículos viejos) generan chatarra.

RECOLECCION: Esta actividad está a cargo de recolectores ya sean personas o empresas las cuales compran todo tipo de materiales reciclables a empresas, personas particulares que se dirigen a los puntos de recolección y compra puerta a puerta en zonas urbanas.

TRANSPORTE: Esta actividad consiste en llevar la chatarra de las empresas generadoras, las cuales llegan al patio donde se realiza la separación, clasificación y cargue al contenedor el cual los lleva posteriormente a al puerto para el envío de la chatarra.

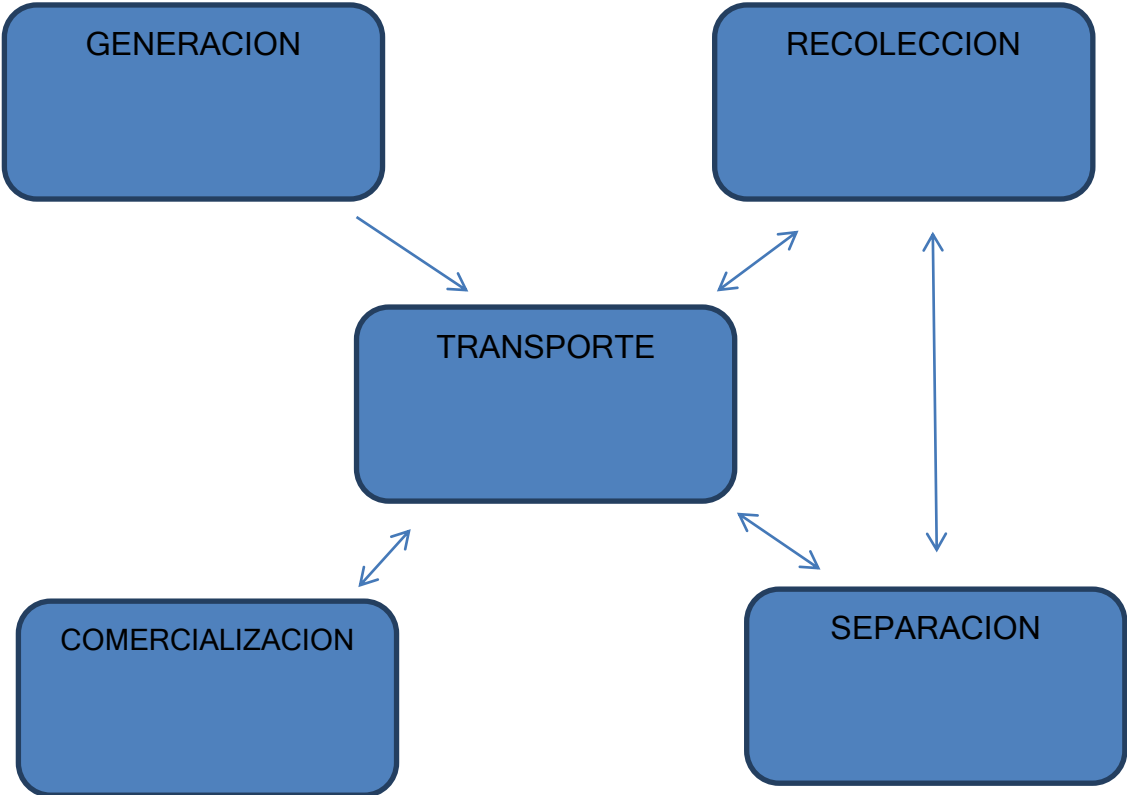
Empresas transportadoras como LOGISTICA INTEGRAL SINERGIA S.A.S, BOTERO SOTO, CIA DE CARGA MOVITRANSPORTE S.A.S.

SEPARACION: Una vez este en los patios se realizara la debida separación de los materiales que son metales ferroso y no ferrosos y de aquellos que no son ninguno de los dos.

COMERCIALIZACION: es la venta de la mercancía ya sea a nivel nacional o internacional. Es el fin de la cadena, donde la chatarra es vendida y otros la reutilizara.

ESTUCTURA DE LA INDUSTRIA ANEXO

CREACION PROPIA



Descripción del producto

Materiales ferrosos: Metales cuyo principal componente es el hierro (por ejemplo el acero, hierro, lata etc.,).

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Se debe conocer previamente todos los requisitos para la exportación de chatarra, en este caso sabemos que por la dificultad de manejar la chatarra se exporta únicamente en contenedores para facilitar la manipulación. Se debe tener muy presente que el precio de la chatarra es muy variado y está en constante movimiento por lo que se necesita estar actualizado en los precios que el mercado pone.

En lo administrativo realizar una estrategia que satisfaga las necesidades de un mercado que cada día demanda mayores volúmenes de chatarra, en lo comercial realizar planes de penetración de mercado que penetren el comercio internacional y satisfaga las necesidades del cliente y que se preste un servicio postventa el cual destaque el buen comportamiento de una empresa calificada y competitiva.

También debemos tener muy claro los pasos a seguir para la creación de una comercializadora internacional y en los beneficios que esto tiene.

Además se debe tener en cuenta que en china se utiliza mucho el regateo; entonces la persona encargada de realizar la negociación debe tener en cuenta que el precio baja mucho.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de mercadeo

- Incrementar el posicionamiento de la empresa en el país al que se exporta.
- Captar nuevos clientes alrededor del mundo.
- Desarrollar planes de fidelización del cliente, como planes de pagos más cómodos para los clientes, seguimiento de las necesidades del cliente y atención al cliente.
- Realizar actividades de promoción acordes con las demandas del mercado para ser atractivos a los clientes a quienes queremos captar, utilizando información clara de nuestros productos.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.

Desperdicios y desechos de chatarra, de fundición de hierro o acero y lingotes de chatarra de hierro o acero clasificadas por las subpartidas arancelarias 72.04.10.00.00, 72.04.21.00.00, 72.04.29.00.00, 72.04.30.00.00, 72.04.41.00.00, 72.04.49.00.00 y 72.04.50.00.00

NOTA: Como la empresa no fabrica el hierro sino que recolecta la chatarra, por lo que no se puede especificar en los productos; la empresa simplemente hace la respectiva separación de lo recolectado y lo clasifica según el arancel de aduanas.

4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Nuestros consumidores son empresas nacionales y extranjeras, inicialmente las cuales se encuentran ubicadas en Asia, como principal país de exportación se encuentra China (SHANGHAI). Dirigidos a empresas medianas y grandes que utilicen los diferentes metales para los procesos productivos y sector industrial, enfocados a construcción, manufactura entre otros sectores y que además contribuyan con la prevención y cuidado del medio ambiente.

Para las empresas y sectores económicos es fundamental la buena calidad y los precios competitivos los cuales los cumpliremos a cabalidad ya que nuestro plan esta direccionado al reciclaje de metales, compra de maquinaria de empresas que no necesiten, compra a independientes y pequeñas empresas; los metales obtenidos de estos recursos serán analizados, seleccionados y clasificados de la mejor forma para que se destaque la mejor calidad en el envío de nuestra chatarra la cual no muestre indicios contaminantes y así disminuyendo en gran manera el daño al medio ambiente principio muy presente que tenemos en nuestra compañía.

EMPRESAS (CLIENTES POTENCIALES EN CHINA)

- CHINA ATOMIC ENERGY INDUSTRY CORP. LTD (BIJIN PEKIN- CHINA)
DIRECCION: BEIJIN 100032 PEKIN CHINA TEL: 86 10 66297066 FAX: 86 10 66297070
- SHANGHAI METAL MATEIRAL CO. LTDA
DIRECCION: SHANGHAI 200060 SHANGHAI – CHINATEL: 86216266598
- GUANGZHOU FOREIGN ECONOMIC RELATIONS & TRADE DEVELOPMENT

CORP.

DIRECCION: GUANGZHOU, GUANGDONG 510014 GUANGDONG – CHINA TEL:
86 20 86686262

- GUANGZHOU FOREIGN TRADE CORP

DIRECCIÓN: GUANGZHOU, GUANGDONG 510181 GUANGDONG – CHINA TEL:
86 20 83562551

FUENTE: <http://www.legiscomex.com>

Puerto de Shanghai

Es un puerto de aguas profundas ubicado en el delta del Rio Yangtzé, cuenta con 42 muelles para

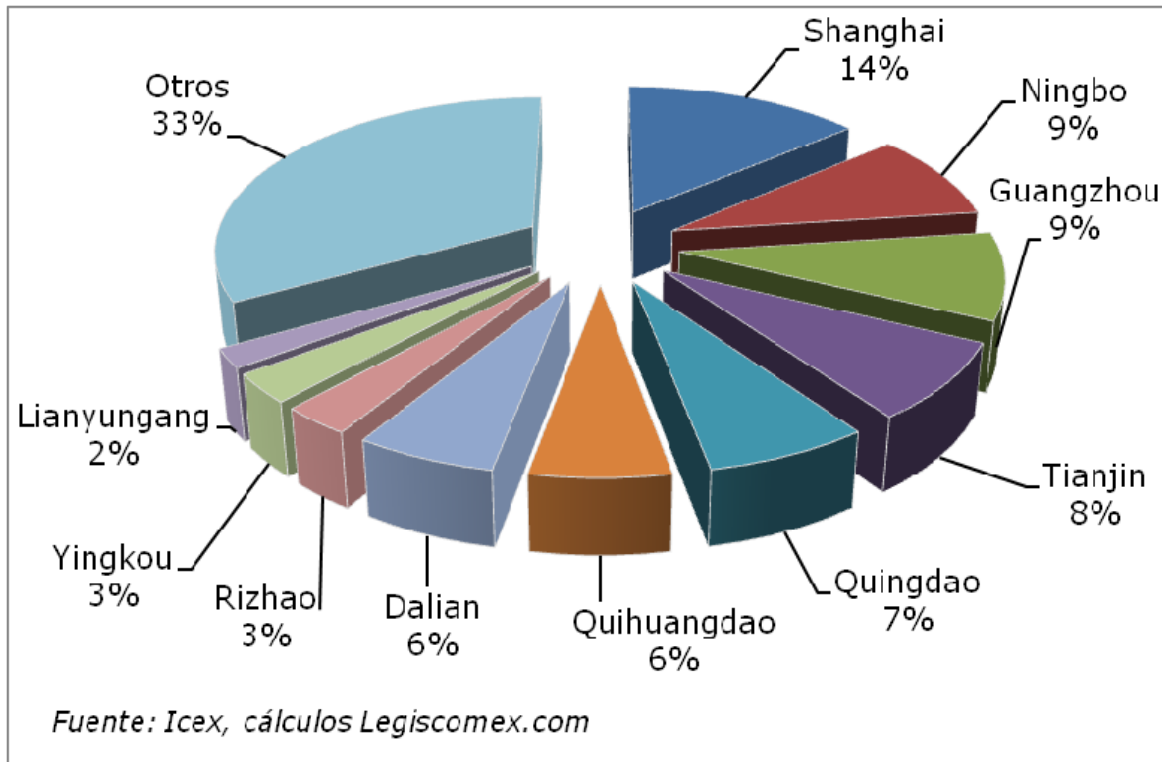
Contenedores con capacidad de 26 millones de TEUs. Es un terminal especializado en manejo de

Cereales, carbón, autopartes y carga contenedorizada.

El volumen de carga manejado en el 2007 fue de 560 millones de toneladas y presentó un

Crecimiento de 19% en comparación con el 2006, cuando totalizó 470,4 millones de toneladas.

Principales puertos de China.



4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor.

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor.

- Determinar a qué consumidores va dirigido el producto.
- Establecer los términos de negociación más comunes en este mercado.
- Conocer qué tipo de productos son los más demandados en el consumidor.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor.

A través de medios de información (internet), asesorías en zeiky, a través de estudios previos, e investigación con empresas que ya están dedicadas al negocio.

c) Aplicación de la Medios

Este estudio de consumidores se realizó por medio de empresas gubernamentales o promotoras a las exportaciones como el DANE, PROEXPORT, MINCOMERCIO. Que nos

brindan la información necesaria para realizar el proyecto. Además el consultar con empresa nacionales que ya exportan a china como EXCEDENTES Y METALES S.A por medio de visitas y asesoría telefónicas.

d) Resultados del estudio de los consumidores

DESCRIBA LA POBLACION CONSUMIDORA

Nuestros consumidores son aquellas empresas o industrias que demanden material de metal ferroso para la creación, modificación o reciclaje de estos metales, dichas empresas son aquellas del sector industrial, en especial las dedicadas a tecnologías, construcción y reciclaje.

Nuestro principal cliente es CHINA país que demanda grandes cantidades de metal ferroso ya que son vanguardistas en tecnología y en proyectos de construcción e infraestructura; también se entiende que cada una de estas empresas debe tener el principio de cuidado ambiental para el mejoramiento del sistema.

Tipo de consumidor: Institucional

Criterios de compra: precio, calidad y relación con el cliente.

Precio: el precio de venta estará regido por el comportamiento del mercado y variaciones del dólar.

Calidad: chatarra debidamente clasificada por las partidas arancelarias

Ubicación de los consumidores:

Asia

País: china

Ciudad: Shanghái

Puerto de destino: puerto de Shanghai

www.legiscomex.com

#	Partida arancelaria	Descripción partida arancelaria	Valor CIF en USD 2007	Valor CIF en USD 2008	Valor CIF en USD 2009 ▲	Participación 2009
806	7204	Desperdicios y desechos - chatarra-, de fundición	2.489.182.544	2.469.079.486	5.073.659.463	0,51%

De acuerdo al cuadro presentado anteriormente se puede notar el crecimiento en los últimos años, no obstante se aclara que en hubo un decrecimiento de -0.80% en el año 2007 al 2008. sin embargo

El mercado emergente ha hecho que este se recupere y alcance un crecimiento superior a lo que muchos esperaban por un porcentaje de 105.48%.

DETERMINE LA DEMANDA

Por medio de la investigación realizada mediante las fuentes de información, se ha

encontrado un mercado de 4.306 empresas en chinas dedicadas a la **metalurgia** un mercado que puede considerarse como clientes potenciales en su mayoría; de las cuales 366 empresas están ubicadas en Shanghái, de las 4.306 empresas metalúrgicas, se encuentran 82 dedicadas al procesamiento de chatarra y de estas hay 10 en **Shanghái**.

Con base a lo anterior se puede comprender que hay un gran mercado en el país al cual queremos llegar dado a sus condiciones tecnológicas, capacidad de recolección y necesidad de reciclar metales.

Principales municipios que exportan a CHINA por partida Arancelaria:

Año	Fecha de declaración de exportación definitiva	Municipio del exportador	Código Posición (descripción) arancelaria	Cantidad	País destino	Valor FOB USD
2011	20110407	BOGOTÁ, D.C.	7204100000	48040	CHINA	18687
2011	20110517	CARTAGENA	7204100000	106210	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	41315
2011	20110930	BOGOTÁ, D.C.	7204100000	110780	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	41832

2011	20111021	BOGOTÁ, D.C.	7204100000	119710	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	46567
2011	20111013	BOGOTÁ, D.C.	7204100000	106350	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	44589

Año	Municipio del exportador	Código Posición (descripción) arancelaria	Canti- dad	País destino	Lugar de salida	Valor FOB USD
2011	CARTAGENA	7204290000	20190	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	BARRANQUILLA (NUEVA)	6460
2011	CARTAGENA	7204290000	18700	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	BARRANQUILLA (NUEVA)	5984
2011	CARTAGENA	7204290000	18170	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	BARRANQUILLA (NUEVA)	5814
2011	CARTAGENA	7204290000	18090	TAIWÁN,	BARRANQUILLA	5788

				PROVINCIA DE CHINA	(NUEVA)	
2011	CARTAGENA	7204290000	17960	TAIWÁN, PROVINCIA DE CHINA	BARRANQUILLA (NUEVA)	5747

Fuente: Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior ZEIKY

En este cuadro podemos ver como el principal municipio que exporta a China es Cartagena debido a sus facilidades de Distribución Física Internacional. Se puede ver que Medellín por sus mismos problemas de infraestructura no aparece como ciudad exportadora.

4.4 EL MERCADO PROVEEDOR

4.4.1 Proveedores

Son aquellas empresas nacionales y locales en la ciudad de Medellín las cuales manejan gran cantidad de maquinaria que en algún momento podría ya ser obsoleta para su mercado y generan un costo mayor para la misma, otros son aquellos excedentes de metales que sobran en construcciones y proyectos. Además contar con las cooperativas recolectoras y de reciclaje, empresas de chatarra, también a aquellos independientes que también toman parte fundamental en la recolección de metal.

No obstante se considera visitar pueblos, veredas aledañas a la ciudad con el fin de obtener nuevas fuentes de material ferroso. Tenemos que tener en cuenta las aseguradoras que por la pérdida total del vehículo lo venden a un precio el cual nos puede favorecer, también están aquellos vehículos que se encuentran en patios por el no pago de impuestos al gobierno.

Posibles proveedores locales ubicados en la ciudad de Medellín:

- Coldesarrollo (cooperativa)
- Recimec (cooperativa)
- Comercializadora del Rio tel: 5782749
- Diacon tel: 3892360
- Comercializadora pacora SAS tel. 3664942

4.4.2 Estudio Del Mercado De Proveedores

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Los proveedores serán seleccionados por la ubicación, tiempo de entrega, calidad y costo del producto.

Ubicación: Es importante para la compañía que las empresas o proveedores independientes estén cerca al centro de recolección de metales (desperdicios), ya que si se encuentran más cerca el tiempo de entrega mejorara.

Tiempo de entrega: Es muy importante para la compañía la efectividad y el oportuno cumplimiento de las entregas de los metales (desechos) puesto que si se demora en el abastecimiento incurriremos en un mal servicio a nuestro cliente; ya que si el proveedor no cumple por esa misma razón nosotros también.

Calidad: Es fundamental identificar cual es el metal en el cual estamos enfocados para no tener que hacer reproceso tediosos en la clasificación y separación de los mismos.

Costos del producto: Es muy importante los precios que manejen nuestros productos ya que entre más barato el producto más utilidad nos deja en teoría. Pero nosotros no lo que hacemos una relación costo beneficio, porque pueden haber empresas que vendan a muy bajo costo pero

este muy lejos o el producto sea de muy mal calidad y los sobrecostos que pueden traer el transporte va a afectar enormemente.

b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

El medio por el cual se obtuvo la información fue por visitas a microempresas locales en la ciudad de Medellín, en la cual se preguntó acerca de la forma de recolección, clasificación y precios de compra y venta. Otro medio de información fue electrónico tal como el internet.

Precio de compra: \$400

Precio de venta: \$450 - \$470

c) Aplicación de los medios

La información se obtuvo por medio de visitas y llamadas a los encargados o administradores de la respectiva empresa, las empresas se encuentran ubicadas en el norte de la ciudad.

d) Resultado del estudio de proveedores

Proveedores: (Medellín)

Nombre	Datos	Producto o servicio	Políticas de pago	fortalezas	debilidades
Comercializado ra el Rio	Tel: 5782749 Dirección: car 52 n 102-25	Productos: chatarra, tubos, latas, partes de	Efectivo Traslado entre cuentas	Ubicación geográfica Precios Tiempo de cumplimien	Cantidad de almacenamien to

		automóvil es entre otros metales.		to	
Diacon	Tel: 3892360 Dirección: car. 52 n 104-03 g	Productos: chatarra compacta da	Efectivo Traslado entre cuentas Davivien da	Ubicación geográfica Precios Instalacion es Equipos Tiempo de cumplimien to	Precios un poco mayor por el servicio extra de bascula
Comercializado ra Pacora SAS	Tel: 3664942- 4626274 Dirección: car 52 n 120 a 117	Productos: chatarra, laminas, latas Servicio: servicio de bascula	Efectivo Traslado entre cuentas	Ubicación geográfica Precios Instalacion es Equipos Maquinaria Tiempo de	Precios un poco mayor por el servicio extra de bascula

				cumplimien to	
Deposito Caribe	Tel: 4635951 Cel: 31136451 89 Dirección: car 52 n 125-60	Producto: chatarra	Efectivo Traslado entre cuentas	Ubicación geográfica Precios	Capacidad de almacenamien to

Promedio de precio de kg de chatarra: \$400 - \$470

Promedio de costo por servicio de bascula:

- Sencillo: \$11.000
- Doble troque: \$ 12.000
- Mula: \$13.000

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	PRINCIPALES PRODUCTOS (SUBPARTIDA) QUE EXPORTA SEGÚN LA DIAN.
C.I METAL COMERCIO S.A.S	-Medellín, carrera 55 N° 45A-75, Itagüí-Antioquia. -Cali, Carrera 5 N° 39-31 sector industrial las delicias. -Bucaramanga, Carrera 15B N° 3-57 -Cartagena, Mamonal Km1, calle 10 N° 56B-211 Barrio Nuevo	Medellín: (4) 3740080, (4) 3323967. Cali: (2) 4445434, (2) 4445435. Bucaramanga: (7) 6711763, (7) 6712199. Cartagena: (5) 6572676, (5) 6571995. Barranquilla: (5) 3709060.	7404000010, 7602000000, 7204300000, 7204210000, 7801990000.

	Campestre. -Barranquilla, Via 40 N° 51-38.		
C.I. METAL TRADE LTDA	Barranquilla; Atlántico CI 30 15 216 Ent 4 Of 12	(5) 3753750.	7404000090, 7602000000, 7204300000, 7801990000, 7901120000.
C I METALES LA UNION LTDA	Dosquebradas, Risaralda, Calle 18 N° 15-58	(6) 3347034.	7404000010, 7404000090, 7602000000, 7204210000, 8110200000,
C I Almaseg S.A	Medellín, Antioquia, calle 12BS N° 51B-40	(4) 2853711.	7404000010, 7204210000, 7602000000, 7503000000, 7806002000.

4.5.2. Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

En el estudio de mercado del competidor se busca investigar lo que más se pueda de la

competencia. En este caso se investigaron variables como, ubicación de las empresas, principales productos de exportación, tipos de empresas (como podemos observar la mayoría son comercializadoras internacionales), además de precios, servicios al cliente. (Ver cuadro anterior).

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

La estrategia que se aplicó para el estudio del mercado competidor fue el realizar visitas las cuales mostraron sus instalaciones, maquinaria, operarios y capacidad de almacenamiento y en otras por vía telefónica y vía internet.

Se puede ver que aquellas que tienen maquinaria pesada es porque llevan varios años en el mercado y su capacidad de almacenamiento, y producción son de grandes volúmenes; sin embargo se puede ver que el mercado competidor manejan un precio muy uniforme ya que el valor de compra de la chatarra esta entre \$400 a \$470 pesos.

Una de las ventajas competitivas que se pudo denotar fue la maquinaria pesada con la que cuentan, la cual hace que sea más competitiva en el mercado local.

c) Aplicación de medios

La aplicación más común fue la visita a las empresas pues conocer el proceso de producción fue fundamental para conocer el mercado, se realizo una visita al norte de la ciudad donde se conoce como una zona chatarrera o de reciclaje, además una visita a una gran empresa ubicada en la ciudad de Cartagena a la empresa Excedentes y Metales la cual tiene un posicionamiento en el mercado alto y una capacidad de exportación de 2 contenedor de 40HC” diarios.

d) Resultado del estudio de la competencia

Nombre	Ubicación	Producto	Precio Aproximado compra	Política de pago	Fortalezas	Debilidades
C.I METAL COMERCIO S.A.S	Medellín Cali Bucaramanga	7404000010, 7602000000, 7204300000, 7204210000, 7801990000.	\$470kg	De Contado Carta crédito	La ubicación de la empresa. El posicionamiento en el mercado.	
C.I METAL TRADE LTDA	Barranquilla	7404000090, 7602000000, 7204300000, 7801990000	\$470kg	De Contado Carta crédito	La ubicación de la empresa. El posicionamiento en el	

		000, 7901120 000.			mercado.	
C.I METALES LA UNION LTDA	Dosquebradas	7404000 010, 7404000 090, 7602000 000, 7204210 000, 8110200 000,	\$470kg	De Conta do Carta crédit o	La ubicación de la empresa. El posicionami ento en el mercado.	
C.I ALMASE G S.A	Medellín	7404000 010, 7204210 000, 7602000 000, 7503000 000, 7806002 000.	\$470kg	De Conta do Carta crédit o	La ubicación de la empresa. El posicionami ento en el mercado.	

Exceden tes y metales limitada	Cartagena	7204100 000	\$470	De conta do, cartas de credit o	La ubicación de la empresa y el tamaño de la misma	
---	-----------	----------------	--------------	--	---	--

Vemos que las empresas competidoras son más grandes que la nuestra, y esto hace que el margen de ganancia que vamos a tener nosotros va a ser menor ya que estas empresas por tamaño y capacidad tienen una mayor tecnología y maquinaria que agiliza procesos y reduce costos.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

La distribución física se hará a través de terceros, por medio de la SIA los cuales se encargaran de todo el proceso de exportación.

Proceso de exportación. Por: Legiscomex

1. Estudio de mercado y localización de la demanda.

Un estudio de mercado es un análisis minucioso y sistemático de los factores que intervienen en un nicho determinado y que ejercen influencia sobre el producto que se pretende exportar. Estos aspectos no solo están relacionados con las fuerzas que determinan el comportamiento de los consumidores, sino también con los costos asociados a un proceso exportador.

2. Registro ante la Cámara de Comercio y obtención del NIT.

La Cámara de Comercio al efectuar la matrícula mercantil de persona natural remitirá a la DIAN la información pertinente para que esta asigne el NIT, el cual quedará consignado en el Certificado de Matrícula y de Existencia y Representación Legal.

3. Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT)

El RUT constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones administradas por la DIAN, respecto de los cuales esta requiera su inscripción. Se debe inscribir como exportados e importador (si en algún momento la empresa lo necesita hacer).

4. Costeo

Antes de decidir si hace una venta al exterior, el empresario debe tener en cuenta en su estudio de mercado el análisis de cada uno de los posibles costos asociados a su negocio y su influencia en la competitividad del producto que planea exportar.

5. Envío de la cotización internacional.

Especificar el producto en la cotización es el primer paso para lograr una operación

internacional exitosa, es el procedimiento mediante el cual el vendedor envía un documento al comprador en el exterior, donde se incluye el precio de los productos solicitados, con todos los gastos requeridos, para llevar la mercancía hasta el punto de entrega acordado previamente entre las dos partes. El objetivo principal de la cotización en el comercio internacional es el de presentar una oferta de la mercancía al comprador, después de haber generado un contacto comercial y luego de manifestar su interés en adquirirla.

6. Aceptación de la cotización y establecimiento del medio de pago

Existen 13 modalidades de medios de pago. Giro directo, cuentas de compensación y cartas de crédito son las más utilizadas en operaciones de comercio internacional.

7. Preparación del producto a exportar.

Se debe acondicionar el producto para ser exportado, es importante saber en qué medio de transporte va y si es necesario algún empaque específico; para este caso solo sería embalado en contenedor ya que la chatarra no se presta para ser empacada en un empaque específico. Lo único que se puede hacer para mejorar la manipulación es compactarla.

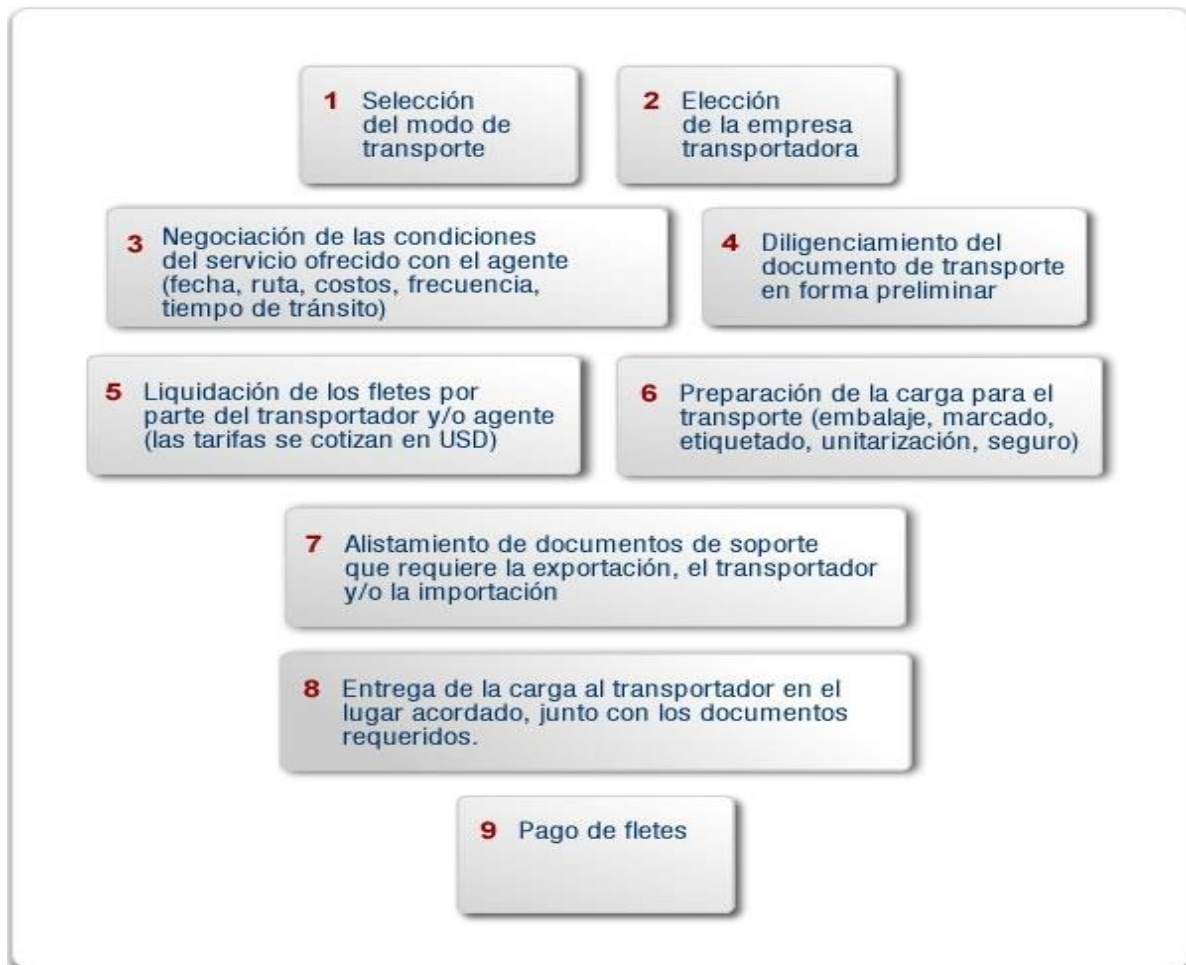
8. Remisión de la factura y conformación de la carta de crédito si es el caso.

Aplica en los casos que se genere la carta de crédito como medio de pago.

9. Contratación del transporte y seguro

Las responsabilidades de cada una de las partes con relación al transporte y el seguro las

define el Incoterm negociado. El transporte, uno de los principales eslabones de la cadena logística, es el que determina cómo y cuándo se recibirán los productos en manos de los compradores. Debido a esto, la contratación del transporte adquiere así un papel trascendental en la operación internacional.



Fuente: Legiscomex.

Seguro

En comercio internacional es frecuente asegurar las mercancías por los daños que puedan sufrir durante el transporte, así como en las operaciones de carga y descarga y estancias en

depósito, previas o posteriores al transporte.

10. Solicitud de permisos de exportación o vistos buenos

El empresario debe conocer si el producto necesita vistos buenos. Adicionalmente, debe registrarse en la Vuce (Ventanilla Única de Comercio Exterior o realizar el trámite a través de una Agente de Aduanas).

11. Trámites Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

El registro aprobado de Productor Nacional, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen tendrá una vigencia de dos años. Un paso importante para que el exportador tenga éxito en la venta de sus productos y aproveche las preferencias arancelarias que actualmente goza el país, es la acreditación documental de su origen y producción nacional. Este trámite se realiza a través del Registro de Productor Nacional, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen, que permite al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincomercio) determinar el origen de las mercancías objeto de exportación y registrar la producción nacional.

12. Diligenciamiento del documento de exportación, dex, por parte de la SIA o el declarante autorizado.

Según el decreto 2883 del 2008, las Agencias de Aduanas son los principales declarantes autorizados, a partir del 6 de septiembre de 2008.

13. Autorización y despacho de la mercancía.

El declarante está obligado a conservar por un periodo de cinco años los documentos soporte de la solicitud de autorización de embarque. La exportación definitiva es la modalidad que regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país. El trámite de una exportación se inicia con la presentación y aceptación, a través de los servicios informáticos electrónicos, de una solicitud de autorización de embarque. Autorizado el embarque, embarcada la mercancía y certificado el embarque por parte del transportador, la solicitud de autorización de embarque se convertirá para todos los efectos en una declaración de exportación.

14. Recepción del pago de la mercancía.

El exportador recibe de parte del exportador el pago de la mercancía.

15. Diligenciamiento de la declaración de cambio y venta de divisas al intermediario cambiario (reintegro de divisas).

Se debe diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes en el momento de reintegrar las divisas.

Los exportadores deben canalizar, a través del mercado cambiario, las divisas provenientes de sus envíos dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de su recibo, correspondientes tanto a exportaciones ya realizadas como a las recibidas en calidad de pago anticipado por futuros pedidos de bienes. Se considera que se recibieron divisas por concepto de anticipo, si estas son canalizadas a través del mercado cambiario, antes del embarque de la mercancía.

Declaración de cambio y reintegro de divisas

Los exportadores de bienes deben diligenciar la declaración de cambio por exportaciones de bienes en el momento de reintegrar las divisas, bien sea mediante su venta a los intermediarios del mercado cambiario o su consignación en las cuentas corrientes de compensación, utilizando el numeral cambiario que corresponda, de acuerdo con las instrucciones establecidas para el diligenciamiento de la misma. En la declaración de cambio, los exportadores dejarán constancia de los datos relativos a:

- La (s) declaración (es) de exportación definitiva (s), cuando estén disponibles en la fecha de la venta de las divisas.
- Los valores efectivamente reintegrados.
- Los gastos en que se haya incurrido.
- Las deducciones acordadas, si las hubiera.

Tal información no será procesada ni remitida al Banco de la República, pero deberá conservarse para cuando sea requerida por las autoridades de control y vigilancia.

Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes. Formulario No. 2

16. Solicitud de devolución de IVA

La devolución del IVA es un derecho para los Exportadores. Si usted exportó un bien en el que usó materias primas e insumos adquiridos en Colombia, puede solicitarle a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) la devolución del impuesto correspondiente que pagó.

Claro, el exportador que pretenda hacer uso de éste derecho debe estar inscrito como tal en el Registro Nacional de Exportadores.

4.6.2 Distribución a través de terceros.

a) Defina las variables que se estudiaron del mercado distribuidor.

Es muy importante en el estudio del mercado distribución el tipo de empresa con que se contratará la distribución, es mejor realizar este proceso con empresas serias y reconocidas que me respondan y garanticen la mercancía. Las SIA puede ser Nivel 1, 2, 3, 4 siendo 1 el mejor nivel, aunque es un poco más costoso tiene muchos beneficios. También se debe tener en cuenta el servicio que prestan y los precios.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor.

Se utilizaron principalmente llamadas telefónicas, correos electrónicos y visitas a páginas web de las agencias de aduanas.

Se encontraron algunos problemas para conseguir la información de estas empresas ya que estas eran muy reservadas a la hora de brindarla.

c) Aplicación de los Medios

En este estudio de distribución el medio más utilizado fue la internet, se hizo visitas en las páginas web de las agencias, también se realizaron cotizaciones a través de correos electrónicos y consultas por skype.

d) **Resultado del Estudio del mercado Distribuidor**

Nombre	Ubicación	Contacto	Fortalezas	Debilidades
Cargo Group International	Cll 7 Sur #42-70 Edificio Forum/ Of: 913	cgi@cargogroupsa.com www.cargogroupsa.com PBX/Fax: 4484422 Ext: 102	Experiencia. certificación ISO 9001:2008 BASC IATA; que respaldan el servicio, la experiencia y la confianza que se necesitan	
Coltrans S.A.S	Cra 43A #9 Sur-91 Edificio Centro De	Tel: 3219911 Fax: 3214077 medellin@coltrans.com.c	Experiencia. Tamaño.	

	Negocios Las Villas/Torre Sur- Of: 1405			
Consolcarg o S.A	Cra 43A #14- 27/Colina s Del Poblado/ Of: 404	Tel: 2665591 Fax: 2665542 e-mail: medellin@consolcarg om	Experienci a.	

Cotización de la SIA



Medellín 18 de abril de 2012

Señores

C.I. SCRAP COL S.A.S

Atn: Sr. Cristian Peláez.

Medellín

REF: CIS-CF-M-03-BUN-SHANGHAI-2087-12

Cordial saludo,

Atendiendo su amable solicitud a continuación le presentamos nuestra oferta de servicios para el transporte de su mercancía, esperamos sea de su interés, para *Freight Logistic S.A* será un placer servirle.

TIPO DE CARGA	CHATARRA
INCOTERMS	CIF
FRECUENCIA	SEMANAL
TIEMPO DE TRANSITO	40 DIAS APROX.

MODALIDAD DE PAGO PRE-PAGADO

1. FLETE TERRESTRE MEDELLIN – BUENAVENTURA:

ORIGEN	DESTINO	EQUIP O	PESO	MODALIDAD	VALOR
MEDELLI N	BUENAVENTUR A	20 STD	25 TNS tara inc.	COMBINAD O	\$ 2.400.00 0
MEDELLI N	BUENAVENTUR A	40 STD	30 TNS tara inc.	EXPRESO	\$ 2.700.00 0
MEDELLI N	BUENAVENTUR A	40 HQ	36 TNS tara inc.	EXPRESO	\$ 2.750.00 0

2. FLETE INTERNACIONAL BUENAVENTURA – SHANGHAI

ORIGEN	DESTINO	CONT 20 STD	CONT 40 STD	CONT 40 HC
BUENAVENTURA (COLOMBIA)	SHANGHAI (CHINA)	USD 1.100 AI	USD 1.350 All	USD 1.350 All

3. COSTOS EN ORIGEN BUENAVENTURA

BL fee: USD 50 + IVA

Agenciamiento Aduanero puerto Buenaventura

Comisión AD Valor: 0.35% CIF

Comisión Mínima: \$ 350.000 + IVA

Elaboración DEX: \$ 30.000C/U + IVA

Gastos operativos: \$ 120.000

Inspección, bodegajes y movimientos del cont.: serán facturados al costo, pues estos valores sólo se conocen al momento de la operación.

4. SEGURO INTERNACIONAL:

Seguro internacional puerta / puerta: 0.35% del valor FOB MIN: USD 75

Obtención póliza: USD 20.

5. CONDICIONES DE PAGO:

Pre pagado; antes del zarpe.

6. VALIDEZ:

Esta oferta es válida por 15 días a partir de la fecha de emisión de la misma.

Estamos seguros que esta oferta se ajusta a sus necesidades, estaremos atentos a sus instrucciones de embarque.

Cordialmente//Best Regards

Angela Ospina

Departamento Comercial

Freight Logistic S.A Agentes de Carga Internacional Cód. Dian 452

Medellin - Colombia

PBX: 574-4448924

Fax: 574-3117441

E-mail: comercial@freightlogisticsa.com

MSN: freightlogisticsa@hotmail.com

Skype: freightlogisticsa

Cra 43 B No. 12 - 107 Of. 301 Ed. El Carretero, Barrio Manilla el Poblado • PBX: (574) 444 8924 • Fax: (574) 354 2781 • Código DIAN 452
www.freightlogisticsa.com • servicioalcliente@freightlogisticsa.com
Medellin - Colombia

4.6.3 Distribución directa

a) **Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto**

La distribución se hará por medio de terceros, solo se hará directamente en los casos que el gerente o el encargado de ventas lo crea pertinente como por ejemplo alguna venta nacional.

b) **Fuerza de ventas**

El encargado de realizar todo el proceso de venta es el Director del área de mercadeo y ventas nacionales e internacionales el cual tiene como competencias:

1. Desarrollar planes de mercadeo para mantener los clientes.
2. Desarrollar planes de mercadeo para atraer nuevos clientes.
3. Realizar estudios de mercado que permitan satisfacer las necesidades de los clientes.
4. Evaluar permanentemente el mercado el consumidor y la competencia
5. Organizar programas de capacitación; dirigidos al personal de la empresa buscando el crecimiento personal y profesional de ellos.
6. Definir canales de distribución y ventas a nivel nacional y del exterior.
7. Manejo de personal.
8. Realizar los trámites de exportación necesarios.
9. Realizar las compras de la chatarra.

4.6.4 Manejo de inventarios

La empresa tendrá una política de inventarios basándose al movimiento del mercado, cuando el mercado se encuentre con una gran dinámica la empresa buscara mantener un nivel alto en inventarios ya que hay oportunidades en que el mercado se contrae y se hace muy difícil la

adquisición de la chatarra para eventuales pedidos inesperados o cualquier inconveniente que se presente.

4.6.5 Comunicación

1. Defina el nombre comercial de cada uno de los productos

Los nombres de cada uno de los productos será clasificado por cada partida arancelaria tales como:

- 72.04.10.00.00: Desperdicios y desechos de fundición
- 72.04.21.00.00: de acero inoxidable
- 72.04.29.00.00: los demás
- 72.04.30.00.00: Desperdicios y desechos, de hierro o acero estañados
- 72.04.41.00.00: Torneaduras, virutas, esquirlas, limaduras (de amolado, aserrado, limado) y recortes de estampado o de corte, incluso en paquetes
- 72.04.49.00.00: los demás
- 72.04.50.00.00: lingotes de chatarra

2. Especificaciones del empaque

Los desperdicios de chatarra no irán empacados si no que en el momento de producción se compactara para un mejor embalaje y distribución en los contenedores. Ya que se exportara grandes volúmenes de chatarra.

3. Para creación de la empresa defina el nombre de la empresa

Nombre:

C.I SCRAP COL SAS.

Es importante aclarar que es S.A.S. Por qué no se arriesga el patrimonio propio de los socios.

4. Defina colores símbolos logo.



4.7 Precio Del Producto

4.7.1 Factores que influyen en la determinación del precio del producto

FACTORES	DEFINICION
El valor del US en el mercado	Es muy importante para toda empresa exportadora tener en cuenta los cambios del el precio del dólar, no solo por el cambio entre las divisas si no por el cambio que puede afectar en el valor de los diferentes metales.
Competencia	La competencia siempre estará generando nuevas formas de ahorro en los procesos de producción, lo cual genera que su p recio baje haciendo que el precio sea una ventaja competitiva muy fuerte.
Insumos y M.O	Obtener insumos de alta calidad y MO calificada en el proceso de producción hace que se mejore la imagen de la empresa en el mercado internacional y local.
Proveedores	El discontinuo reabastecimiento de los productos o desechos hace que el

	precio sea mayor o menor.
--	---------------------------

4.7.2 Los precios de los productos tomando como base los costos.

Costos Variables.

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Chatarra	\$ 470,00	1,00	kg	\$ 470,00
SIA	\$ 248,69	1,00	kg	\$ 248,69
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 718,69

4.7.3 Los precios de los productos propuestos

NOMBRE DEL PRODUCTO	PRECIO
Chatarra	USD 0.6 kg = \$1080

El precio se toma con base al comportamiento del dólar y el mercado, tanto local como internacional.

4.7.4 Política de precios

El cliente tendrá varias formas de pago dependiendo del acuerdo en que se establezca, no obstante se realizara estrategias de descuentos por formas de pago excepcionales tales como:

Por pronto pago, Pago porcentual de la deuda.

Fidelidad con la compañía: Se podría estudiar la posibilidad de hacer descuentos y/o ofertas a clientes que lleven algún tiempo determinado con la empresa.

4.8 Costos asociados a las actividades de comercialización

Los costos asociados a la comercialización están incluidos en la cotización de los SIA, el Director del área de mercadeo y ventas nacionales e internacionales es el encargado de realizar toda la venta con el cliente en el exterior.

4.9 Riesgos y oportunidades del mercado.

RIESGOS	OPORTUNIDADES
La gran competencia que se tiene a nivel local y nacional	Proveedores potenciales de chatarra tales: firmas constructoras, empresas de chatarrizacion de vehículos, industrias del sector industrial, etc.
La ubicación geográfica de Medellín, lo cual genera altos costos de transporte	Un mercado creciente a nivel internacional
La restricciones por parte del gobierno en la exportación de algunos metales	La importancia de reciclar genera la oportunidad de que este tipo de proyecto crezca a nivel local.
La inestabilidad del precio del dólar	China es uno de los países con mayor tasa de importación de chatarra

4.10 Plan de ventas.

Ventas					
Año	1	2	3	4	5
Kilogramos	624000	717600	825240	949026	1091379,9
Valor	673920000	775008000	891259200	1024948080	1178690292

Con base en el estudio de mercados realizamos el plan de ventas con un crecimiento del 15%.

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

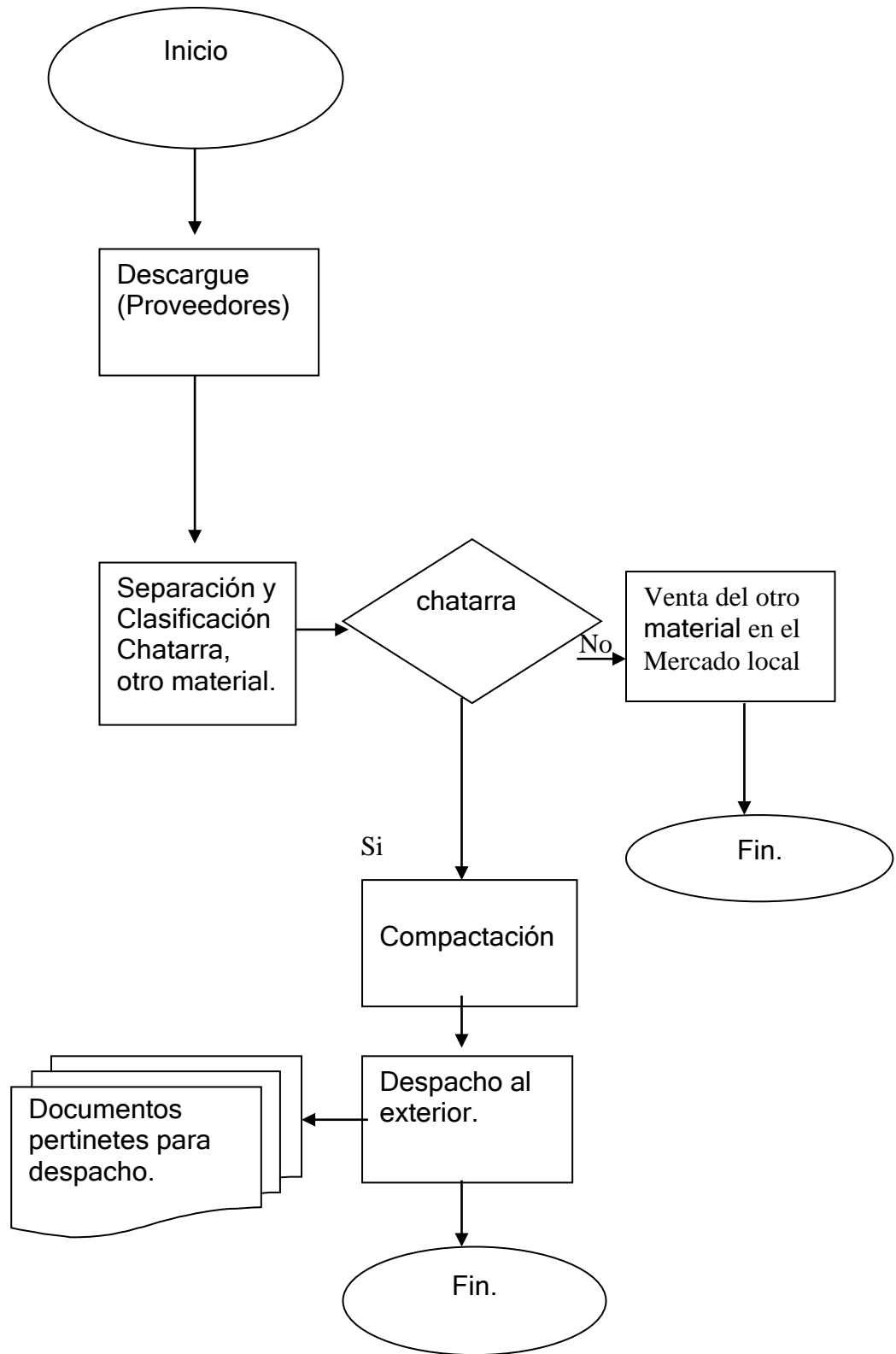
5.1 Objetivos de producción

- Incrementar la capacidad de recolección en los primeros 6 meses
- Aumentar la capacidad de almacenamiento en un 20% en el primer año
- Disminuir los tiempos de entrega de los pedidos por lo tanto aumentar la mano de obra
- Controlar los gastos necesarios en el proceso de producción

5.2 Descripción del proceso de producción

El proceso de producción empieza en el momento en que la mercancía entra a los patios de la empresa con la chatarra obtenida de los proveedores, independientes y empresas asociadas al a recolección de desechos de metal; luego del descargue del camión entran los trabajadores a la clasificación de los tipos de metales a exportar sean ferrosos o no ferrosos , mas tarde aquello metales contaminados por oxido o algún tipo de producto extraño entra a la purificación del mismo en los hornos los cuales purifican el metal y aquellos que sea de dimensiones grandes se compactaran para el luego envío.

Al haber clasificado los metales se vuelven a cargar a los camiones que luego se dirigirán al puerto de embarque donde se haya acordado con el comprador.



- **Tiempo:** el tiempo de producción dependerá de la cantidad de desperdicios solicitados a los proveedores y/o recolectores.
- **Maquinaria:** bascula para el pesaje de los metales, compactadora para una mejor manipulación y clasificación de los mismos.
- **Insumo:** químico, ácido nítrico, guantes y atuendos para uso industrial.
- **Mano de obra:** los empleados estarán encargados en el descargue de los desperdicios de chatarra y en la clasificación del mismo.

5.3 Capacidad de producción.

CAPACIDAD DE PRODUCCION	TIEMPO DE PRODUCCION	EVALUACION DE PRODUCCION
Toneladas de chatarra	2 contenedores por mes Carga 52 tnl	6 contenedores trimestral Carga 156 tnl
Toneladas de chatarra	12 contenedores semestral Carga 312 tnl	24 contenedores Anual Carga 624 tnl

Las evaluaciones sobre los objetivos a cumplir en los periodos establecidos se harán con medidas de desempeño, capacidad de recolección y envío del producto.

5.4 Plan de Producción

La empresa es recolectadora de desperdicios de metales y su actividad de producción es la separación, clasificación y compactación de los mismos, el cual tiene como meta a cumplir una exportación mensual de unas 52 toneladas de desperdicios (contenedor de 40HC”).

Clasificación de productos por partidas arancelarias:

Contenedor de 40HC”

VACIO 3.630 Kg

PESO MAXIMO 26.600 Kg

MEDIDAS: EXTERNO INTERNO PUERTAS ABIERTAS			
LARGO	12.192 mm	12.030 mm	
ANCHO	2.438 mm	2.350 mm	2.335 mm
ALTO	2.896 mm	2.710 mm	2.595 mm

VOLUMEN 76,50 m3

Vacío: 3.800 kg

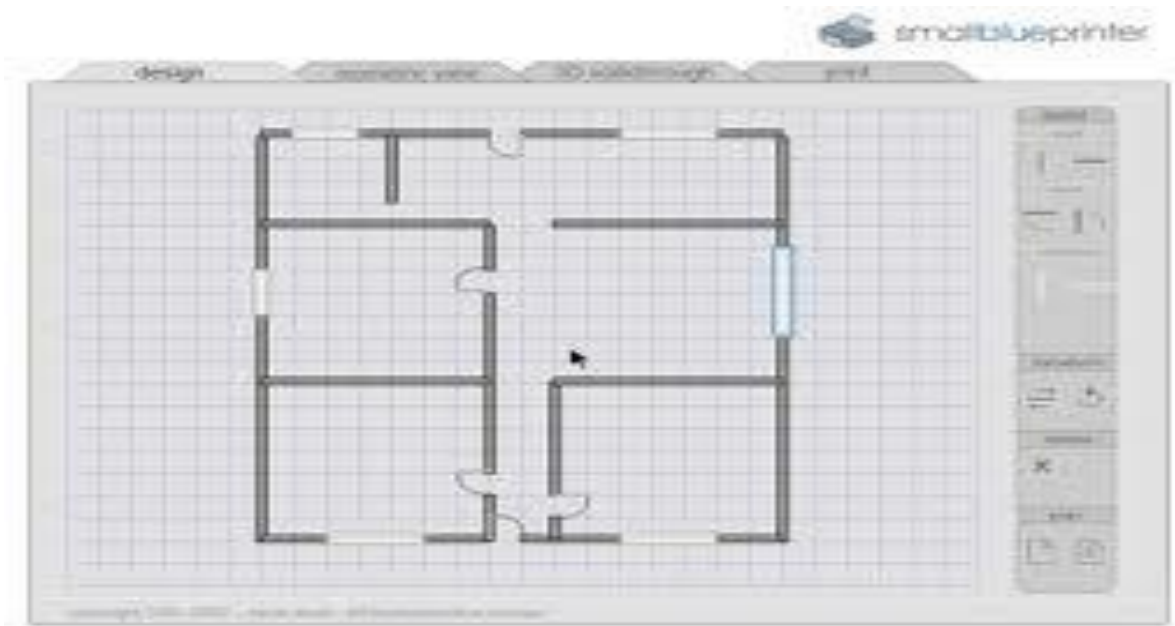
No hay un plan específico de producción ya que la recolección, separación y compactación de la chatarra se da diariamente.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 locación

la empresa va estar ubicada en el nororiente de a ciudad, por las cercanías de las vías terrestres hacia los puertos mas cercanas, y rutas de fácil acceso a nuestro centro de recolección, la empresa pagara un arriendo a aproximado de \$ 3.000.000 por un periodo no

mayor a 3 años ya que uno de los objetivos de esta es aumentar su campo de producción en poco tiempo por lo tanto demanda un lugar con gran campo de producción este es el plano en el cual la empresa quiere estar ubicada, con sus respectivos patios, bodegas y algunas de sus maquinarias.



Arriendo del lote : \$ 3.000.000

Ubicación: norte de la ciudad Terreno: 25x 45 mt

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Maquinaria

- **Compactadora:**



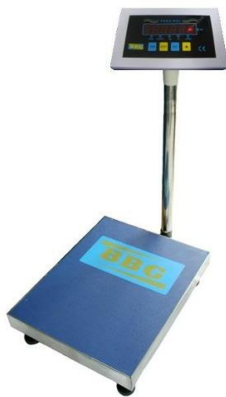
\$ 15.000.000

de 160 cms X 120 cms X 80 cms

30 toneladas de presión, motor trifásico 220 voltios 1.700 RPM tipo V5, tablero eléctrico de mando manual 3 posiciones 4 vías, con regulador de presión.

www.mercadolibre.com.co

- **BASCULA: cantidad 2**



Bascula Electrónica Semi-industrial Bbg www.mercadolibre.com.co

\$ 650.000 x 2 = \$1.300.000

500kg Plato 45x65cm

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Insumos necesarios para el proceso de producción

- **Químico: Acido Nítrico**

\$ 12.000

1 botella

Ayuda a la identificación del tipo de metal.

- **Guantes: Homecenter**

Cantidad: 8 pares



\$ 2.900 x 8 = \$ 23.200

- **Overoles: cantidad 4 homecenter**

Color: **Azul**

Material: **Dril**

Referencia: **87087**

Marca: **JOBWEAR**



\$ 44.900 x 4 = \$ 179.600

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Los costos en los servicios públicos dependerán de la cantidad de consumo que se necesite en el proceso de producción, sea agua o electricidad.

Seguridad:

ALARMAR

Sistemas CCTV

Red de cámaras de televisión que permitirá tener una vigilancia continua tanto interior como exterior, con el fin de tener capacidad de evaluar las diferentes situaciones que se presenten y así poder realizar la reacción adecuada ante cualquier eventualidad.

Características:

- Cámaras digitales B/N cantidad 3
- Almacenamiento de imágenes de video digital en un disco duro reemplazable
- Monitoreo remoto de imagen vía internet



Unidad: \$ 199.000

Total: \$ 597.000

Cámara visionis color resolución 420 TVL, 23 iluminadores IR para conducciones poca luz, alcance 20 mt, lente de 3.6 mm, aplicación exterior e interior.

DVR VISION 4EX



Sistema de Linux incrustado, grabación Max. 120/100 ips, copias de seguridad.

\$ 1.299.000

Total por equipos: \$1.896.000

5.5.5 Requerimientos de personal

CANTIDAD DE OPERARIOS 2

C.I. SCRAP COL S.A.S	Manual específico de funciones y competencias laborales.
I. IDENTIFICACION.	
Nombre:	
Denominación del empleo:	Operario
Dependencia:	Área de Producción
Cargo del jefe inmediato:	Jefe de producción.
II. OBJETIVO DEL CARGO.	
Realizar las labores básicas de la empresa	
III. DESCRIPCION DE FUNCIONES.	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Almacenar la chatarra. 2. Clasificar la chatarra. 3. Separar la chatarra. 4. Hacer acarreos. 5. Manejar montacargas 6. Llenar y vaciar contenedores y camiones. 7. Empacar y embalar la mercancía 8. Entre otras. 	

IV. PERFIL DEL CARGO.
Persona capacitada para elaborar trabajos fuertes, almacenar mercancías, entre otras; preferiblemente hombre.
V. TIPO DE CONTRATO.
Contrato a término fijo.
V.I SALARIO
1 SMMLV

Prestaciones sociales

Salario	566.700	
Seguridad Social		
EPS	8,50%	48.170
Pensiones	12%	68.004
ARP	0,52%	2.958
Sub-Total Seguridad Social	21,02%	119.132
Prestaciones sociales		

Sub. Transporte	62.500	62.500
Prima	8,33%	52.412
Cesantías	8,33%	52.412
Int. Cesantías	1%	524
Vacaciones	4,17%	23.631
Sub.-Total Prestaciones	21,83%	191.480
Aportes Parafiscales		
CCF	4%	22.668
ICBF	3%	17.001
SENA	2%	11.334
Subtotal Parafiscales	9%	51.003
TOTAL	51,85%	

		928.315
--	--	---------

OPERARIO DE MAQUINARIA 1

C.I. SCRAP COL S.A.S	Manual especifico de funciones y competencias laborales.
I. IDENTIFICACION.	
Nombre:	
Denominación del empleo:	Operario
Dependencia:	Área de Producción
Cargo del jefe inmediato:	Jefe de producción.
II. OBJETIVO DEL CARGO.	
Realizar las labores básicas de la empresa	
III. DESCRIPCION DE FUNCIONES.	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantenimiento de la maquinaria 2. Separación de metales 3. Cargue y descargue de chatarra 4. Almacenamiento de chatarra 	
IV. PERFIL DEL CARGO	
<p>Persona encargada del manejo y mantenimiento de montacargas, clasificación de chatarra y cargue y descargue del mismo a los camiones o contenedores respectivos.</p>	

V. TIPO DE CONTRATO
Contrato a Termino indefinido
V.I SALARIO
Básico 600.000

Prestaciones sociales

Salario	600.000	
Seguridad Social		
EPS	8,50%	51.000
Pensiones	12%	72.000
ARP	0,52%	3.132
Sub-Total Seguridad Social	21,02%	126.132
Prestaciones sociales		
Sub. Transporte	62.500	62.500
Prima	8,33%	55.186

Cesantías	8,33%	55.186
Int. Cesantías	1%	552
Vacaciones	4,17%	25.020
Sub.-Total Prestaciones	21,83%	198.444
Aportes Parafiscales		
CCF	4%	24.000
ICBF	3%	18.000
SENA	2%	12.000
Subtotal Parafiscales	9%	54.000
TOTAL	51,85%	978.576

5.5.6 Programa de producción

Actividades preoperativas:

Al inicio de la creación de la empresa se realizara un serie de actividades preoperativas que estructurarán y prepararan a la empresa a la salida al mercado. Estas actividades serán desarrolladas las primeras 4 semanas.

- **Contratación de personal:** A cargo del gerente
- **Adecuar el local:** A cargo del gerente
- **Compra de equipos e instalación de equipos:** a cargo del gerente y Director de ventas y compras internacionales
- **Selección de proveedores:** A cargo del Gerente y Director de ventas internacionales

	Semanas			
ACTIVIDADES	1	2	3	4
contratación del personal				
Adecuar local				
Comprar equipos				
Instalación de equipos				
Selección de proveedores.				

Actividades operativas:

De acuerdo a la actividad de producción y demanda que queremos satisfacer se realizara las siguientes actividades operativas con efectividad y eficiencia.

	Semanas			
ACTIVIDADES	1	2	3	4
Descargue de desperdicios				
Clasificación				
Compactación				
Cargue				
Envió				

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

El proceso administrativo consiste en las siguientes funciones:

PLANEACIÓN: (a cargo del gerente).

Consiste en establecer anticipadamente los objetivos, políticas, reglas, procedimientos, programas, presupuestos y estrategias de un organismo social. , es decir, consiste con determina lo que va a hacerse.

ORGANIZACIÓN: (a cargo del gerente y demás personal del área administrativa).

La organización agrupa y ordena las actividades necesarias para lograr los objetivos, creando unidades administrativas, asignando funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquías; estableciendo además las relaciones de coordinación que entre dichas unidades debe existir para hacer optima la cooperación humana, en esta etapa se establecen las relaciones jerárquicas, la autoridad, la responsabilidad y la comunicación para coordinar las diferentes funciones.

EJECUCION: (Toda el área administrativa en especial el gerente).

Es la acción e influencia interpersonal del administrador para lograr que sus subordinados obtengan los objetivos encomendados, mediante la toma de decisiones, la motivación, la comunicación y coordinación de esfuerzos la dirección contiene: ordenes, relaciones personales jerárquicas y toma de decisiones.

CONTROL: (todas las personas involucradas en el proceso).

Establece sistemas para medir los resultados y corregir las desviaciones que se presenten, con el fin de asegurar que los objetivos planeados se logren.

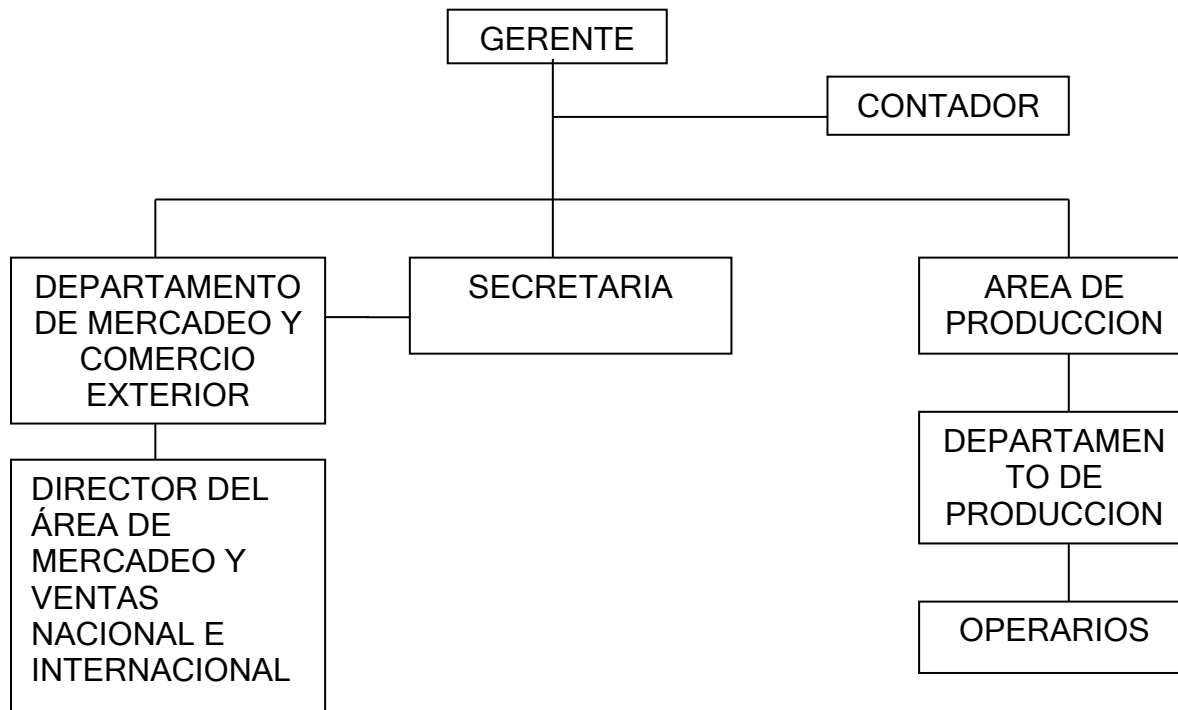
Consiste en establecimiento de estándares, medición de ejecución, interpretación y acciones correctivas.

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Por el momento no se realizaran procesos administrativos externalizados, si en algún momento se requieren queda a consideración del gerente o al encargado de hacerlo.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización.

Ver perfil de cada uno de los cargos en el punto 6.3.5

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

El área dispuesta donde ubicaran las oficinas de la parte administrativa es la misma de la parte de producción mencionada en el punto 5.5.1

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Muebles:

Mueble	Cantidad	Proveedor	Precio total
Escritorio	3	HOMECENTER	\$ 537.000
Silla oficina	3	HOMECENTER	\$ 224.700
Computador	3	FALABELLA	\$ 2.249.700
Impresora	1	FALABELLA	\$ 219.900
Teléfono	3	FALABELLA	\$ 199.000
Archivador	1	HOMECENTER	\$ 239.900

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Material	Cantidad	Proveedor	precio
Resma	3	Éxito	\$ 7.290
Lapiceros	Una caja 12 und	Éxito	\$ 12.000
Otros			\$100.000

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Cotización de servicios básicos de telecomunicación: **Empresas publicas de Medellín**

Servicio	Individual	Paquete
• Voz (Telefonía Básica Ilimitado)	\$86,161	\$69,530
• Internet (Internet Plus 6 Mbps)	\$115,884	\$81,084
• Larga Distancia (Emprendedor Mipyme)	\$10,000	\$10,000
• Total paquete :		\$160,614

6.3.5 Requerimientos de personal

Director del área de mercadeo y ventas nacionales e internacionales.

C.I. SCRAP COL S.A.S	Manual específico de funciones y competencias laborales.
I. IDENTIFICACION.	
Denominación del empleo:	Director del área de mercadeo y ventas nacionales e internacionales.
Dependencia:	Departamento de mercadeo y ventas.
Cargo del jefe inmediato:	Gerencia
II. OBJETIVO DEL CARGO.	
<p>Buscar la generación de los ingresos de la empresa a través de la comercialización de los productos. Velando por el fortalecimiento de la imagen corporativa de la empresa.</p>	
III. DESCRIPCION DE FUNCIONES.	
<p>10. Desarrollar planes de mercadeo para mantener los clientes.</p> <p>11. Desarrollar planes de mercadeo para atraer nuevos clientes.</p> <p>12. Realizar estudios de mercado que permitan satisfacer las necesidades de los clientes.</p> <p>13. Evaluar permanentemente el mercado el consumidor y la competencia</p> <p>14. Organizar programas de capacitación; dirigidos al personal de la empresa buscando el crecimiento personal y profesional de ellos.</p> <p>15. Definir canales de distribución y ventas a nivel nacional y del exterior.</p> <p>16. Realizar los trámites de exportación necesarios.</p>	

17. Realizar las compras de la chatarra.
18. Hacer el pago a los proveedores.
19. Hacer el cobro a proveedores.
20. Presentar informes a gerencia.
21. Elaborar presupuestos de ventas.
22. Realizar lo que gerencia crea apropiado.
23. Entre otras.
IV. PERFIL DEL CARGO.
Profesional en mercadeo, administración, negocios internacionales o carreras afines.
V. TIPO DE CONTRATO.
Contrato a término fijo. Sueldo básico \$1.800.000

Prestaciones sociales

Salario	1.800.000	
Seguridad Social		
EPS	8,50%	153.000
Pensiones	12%	216.000
ARP	0,52%	9.396

Sub-Total Seguridad Social	21,02%	378.396
Prestaciones sociales		
Sub. Transporte	62.500	62.500
Prima	8,33%	155.146
Cesantías	8,33%	155.146
Int. Cesantías	1%	1.551
Vacaciones	4,17%	75.060
Sub.-Total Prestaciones	21,83%	449.404
Aportes Parafiscales		
CCF	4%	72.000
ICBF	3%	54.000
SENA	2%	36.000

Subtotal Parafiscales	9%	162.000
TOTAL	51,85%	2.789.800

Gerente

C.I. SCRAP COL S.A.S	Manual especifico de funciones y copetencias laborales.
I. IDENTIFICACION.	
Nombre:	
Denominación del empleo:	Gerente
Dependencia:	Area administrativa
Cargo del jefe inmediato:	Junta de Socios
II. OBJETIVO DEL CARGO.	
Dirigir, organizar, formular politicas y adoptar planes, programas y proyectos para garantizar el crecimiento y la permanencia de la empresa en el mercado.	
III. DESCRIPCION DE FUNCIONES.	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprobar pedidos, préstamos, cotizaciones, órdenes de compras, y todos los demás contratos que haga la empresa. 2. Investigar proveedores, precios, clientes adecuados. 3. Coordinar la consecución de las materias primas. 4. Administrar las relaciones de la empresa con terceros. 	

5. Analizar junto con el contador la información obtenida.
6. Evaluar los procesos de la empresa.
7. Realizar contratación de personal.
8. Organizar y realizar juntas con el personal de la empresa.
9. Toma de decisiones.
10. Analizar las inversiones a realizarse.
11. Definir prioridades de la empresa.
12. Establecer indicadores de gestión para medir el desarrollo de la empresa.
13. Realizar seguimiento a los indicadores.
14. Liderar y guiar la empresa por un camino prospero.
15. Manejo del personal.
16. Entre otras

IV. PERFIL DEL CARGO.

Profesional en el área administrativa con el conocimiento sobre el funcionamiento de una empresa, con aptitudes de liderazgo y buenas relaciones publicas.

V. TIPO DE CONTRATO.

Contrato a término fijo Sueldo básico \$2.000.000

Prestaciones sociales

Salario	2.000.000	
----------------	-----------	--

Seguridad Social		
EPS	8,50%	170.000
Pensiones	12%	240.000
ARP	0,52%	10.440
Sub-Total Seguridad Social	21,02%	420.440
Prestaciones sociales		
Sub. Transporte	62.500	62.500
Prima	8,33%	171.806
Cesantías	8,33%	171.806
Int. Cesantías	1%	1.718
Vacaciones	4,17%	83.400
Sub.-Total Prestaciones	21,83%	491.231

Aportes Parafiscales		
CCF	4%	80.000
ICBF	3%	60.000
SENA	2%	40.000
Subtotal Parafiscales	9%	180.000
TOTAL	51,85%	3.091.671

Secretaria

C.I. SCRAP COL S.A.S	Manual especifico de funciones y competencias laborales.
I. IDENTIFICACION.	
Nombre:	
Denominación del empleo:	secretaria
Dependencia:	Área administrativa
Cargo del jefe inmediato:	Junta de Socios
II. OBJETIVO DEL CARGO.	
Ser de apoyo en el área administrativa en los procesos de negociación y	

comercialización de los productos
III. DESCRIPCION DE FUNCIONES.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Recepción de llamadas 2. Coordinación de reuniones y citas 3. Organización de archivos
IV. PERFIL DEL CARGO.
Profesional en el área administrativa con el conocimiento sobre el funcionamiento de una empresa y buenas relaciones publicas.
V. TIPO DE CONTRATO.
<p>Contrato a término fijo.</p> <p>Sueldo básico \$ 600.000</p>

Prestaciones Sociales.

Salario	600.000	
Seguridad Social		
EPS	8,50%	51.000
Pensiones	12%	72.000

ARP	0,52%	3.132
Sub-Total Seguridad Social	21,02%	126.132
Prestaciones sociales		
Sub. Transporte	62.500	62.500
Prima	8,33%	55.186
Cesantías	8,33%	55.186
Int. Cesantías	1%	552
Vacaciones	4,17%	25.020
Sub.-Total Prestaciones	21,83%	198.444
Aportes Parafiscales		
CCF	4%	24.000
ICBF	3%	18.000

SENA	2%	12.000
Subtotal Parafiscales	9%	54.000
TOTAL	51,85%	978.576

6.4 Programa de administración

Contratación de personal:

Cargos:

- Gerente
- Director de ventas y mercadeo en el área nacional e internacional
- Contador
- Secretaria

Encargado de selección de personal:

- Inversionista (s)

En caso tal de que el inversionista no realice esta labor, el delegara a un asesor o en su defecto a el gerente quien estudiara cada uno de las personas postuladas.

Proceso de contratación:

Estudio de hoja de vida y formación del personal postulado.

	SEMANAS					
ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6
contratacion del personal						
Adecuar local						
Comprar equipos						
Instalacion de equipos						

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Especie

La ley 1258 de 2008 ofrece la posibilidad de constituir las sociedades por acciones simplificadas, estableciendo una regulación flexible que permite a los asociados estipular condiciones bajo las cuales se regirán sus relaciones, para lo cual se requiere responsabilidad en la adopción de las cláusulas por parte de los contratantes.

La empresa será **sociedad por acciones simplificada**. Por su facilidad de creación y por características beneficiosas:

Características.

- Se crea mediante contrato o acto unilateral que constará en documento privado.
- Se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
- Las reformas estatutarias serán adoptadas por la asamblea general de accionistas y deberán constar en un documento privado inscrito en el registro mercantil.
- Es una sociedad de capitales.
- Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- En lo no previsto en la ley 1258 de 2008, la S.A.S. se regirá por las disposiciones contenidas en los estatutos sociales, por las normas legales que rigen a la sociedad anónima y, en su defecto, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales que rigen a las

sociedades previstas en el Código de Comercio.

- Las acciones y demás valores que emita la S.A.S. no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.
- No esta obligada a tener Junta Directiva.
- Cuando se utilícela S.A.S. en fraude a la ley o en perjuicio de terceros, los accionistas y los administradores que hubieren realizado, participado o facilitado los actos defraudatorios, responderán solidariamente por las obligaciones nacidas de tales actos y por los perjuicios causados. (La declaratoria de nulidad de los actos defraudatorios se adelantará ante la SuperSociedades).
- Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

La empresa será una comercializadora internacional para aprovechar todas las ventajas que estas tienen.

EN QUE CONSISTE LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES C.I.

Cualquier empresa que esté constituida como persona jurídica y que se encuentre regida por el código de comercio, puede obtener gratuitamente ante el ministerio de comercio exterior el régimen como sociedad de comercialización internacional C.I.

Este régimen especial, creado mediante la ley 67 del 28 de diciembre de 1979, conocido como un instrumento de apoyo a las exportaciones, es un beneficio tributario otorgado por el gobierno nacional a través del ministerio de comercio exterior, mediante el cual, las empresas que lo obtengan, podrán efectuar compras de mercancías del mercado nacional configuradas como

bienes corporales muebles y/o servicios intermedios de la producción, con destino a la exportación, libres de impuesto a las ventas IVA y/o de la retención de la fuente si las operaciones de compraventa están sujetas a dichos tributos.

En todos los casos, el proveedor de las mercancías o de los servicios intermedios de la producción, que los vendan a las sociedades de comercialización internacional C.I., deberá estar amparado por el documento Certificado al Proveedor – CP, con el objeto de poder justificar en sus declaraciones de impuestos, haber facturado sus ventas sin incluir el IVA y/o la retefuente.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

PASOS PARA LA LEGALIZACION DE LA EMPRESA (CAMARA DE COMERCIO)

- **Licencia de bomberos:**

Ante el cuerpo de bomberos de bomberos Medellín Valor: \$67.000

- **Consultar uso de suelos.**

En catastro municipal de donde se encuentre localizado el predio, o en la Cámara de Comercio si el predio está en Medellín, con el fin de verificar si es permitida o no, la ubicación de un establecimiento comercial en una zona determinada de la ciudad, según el Plan de Ordenamiento Territorial.

- **Realizar la verificación del nombre o razón social**

En las cámaras de comercio para que no se generen confusiones con otros establecimientos, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- No se puede utilizar como nombre o razón social uno que sea contrario a las buenas costumbres o al orden público y tampoco que engañe a terceros sobre la actividad comercial.
- Los genéricos no forman parte del nombre.
- El derecho sobre el nombre se extingue con su retiro del registro mercantil.

La consulta de los nombres se hace:

- En el puesto de información en la cámara de comercio.
- Se diligencia el formulario con los nombres que se quiere consultar.
- Se cancela el valor de la consulta.
- Se presenta el formulario en la ventanilla de la cámara de comercio correspondiente.

También se puede consultar de forma gratuita en la página web de la Cámara de Comercio (http://www.camaramed.org.co/servicios_virtuales/consnombres.html)

- **Documento de constitución de una S.A.S. de conformidad con la ley 1258 de 2008**

- i. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- ii. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- iii. El domicilio principal de la sociedad y de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- iv. El termino de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por termino indefinido.

- v.** Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si anda se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- vi.** El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse. (se deberá expresar si las acciones suscritas son ordinarias, privilegiadas, con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago u otras en todos los casos los derechos que estas confieren).
- vii.** La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.
- viii.** Adicionalmente, se deberá indicar el capital suscrito por cada uno de los accionistas (Art. 624 Estatuto Tributario).
- ix.** El documento de constitución será objeto de presentación personal ante la cámara de comercio, previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado.
- x.** Cuando loas personas nombradas como dignatarios de la sociedad (Representante legales: Presidentes, Gerentes, Subgerentes, Suplentes, Revisores Fiscales y miembros de la Junta Directiva), no hayan firmado con un numero de identificación el documento de constitución, debe anexarse las aceptaciones de los cargos por escrito, de todas y cada una de ellas, con indicación de número de identificación. (Circular Única de 2001 Superintendencia de Industria y Comercio).

- **Formulario de matricula mercantil** y establecimiento de comercio debidamente diligenciado y firmados por el representante legal o suplente. (Este formato tiene un costo de **\$4000** en la cámara de comercio.)
- **Diligenciar el PRE – RUT** para trámite en cámara. Se hace en la pagina www.dian.gov.co se recomienda la asesoría previa de un contador.
- **Fotocopia del documento de identificación del representante legal**, debe exigirse la exhibición del documento original o por medio de un apoderado quien no requiere tener la calidad de abogado.
 - o Si se trata de un poder especial deberá contener la diligencia de presentación personal o reconocimiento de contenido y firma en notaria.
 - o Si se trata de un poder general deberá ser otorgado por escritura pública.
- **Fotocopia de la factura de servicios públicos domiciliarios** o recibo del impuesto predial pagado o boletín de nomenclatura catastral, debe exigirse la exhibición de la original de uno de estos documentos para confirmar que el domicilio sea el mismo al que se consultó previamente en el uso de suelos.

COSTOS DE REGISTRO: Se debe cancelar en la taquilla de tramites generales de la Cámara de Comercio.

- **Acreditarse el pago del impuesto de registro. (ley 223/95 y decreto 659/96)**

Sobre el capital suscrito de la sociedad el **7.5** por cada mil, MAS **\$75.600** el nombramiento de representante legal.

- **Cancelación derechos de registro.**

Capital entre \$ 0 y \$ 1.700.000 paga **\$64.000**

Capital entre \$ 1.700.000 y \$ 9.633.900 paga **\$ 97.000**

Capital entre \$ 9.633.900 en adelante paga **\$ 129000**

IMPORTANTE:

En el documento de constitución, los socios deberán identificarse de la siguiente manera:

- a) Si son personas naturales mayores de edad, con su cedula de ciudadanía.
- b) Si son menores de edad y mayores de 7 años, con su tarjeta de identidad.
- c) Si son menores de edad, menores de 7 años, con el NUIP (Número Único de Identificación Personal)
- d) Si es persona extranjera, con el NIT asignado por la DIAN, o en su defecto, con el número de cédula de extranjería asignado por el DAS.
- e) Si es una persona jurídica, con el NIT.

Una vez inscrito el documento de constitución de la sociedad, debe solicitarse el registro de libros de registro de socios o accionistas, y los de actas de asamblea y juntas de socios.

Organización Jurídica.

Razón Social.

La sociedad llevara el nombre de C.I. SCRAP COL S.A.S.

Domicilio.

La compañía se establecerá en Bello, por facilidades de transporte costos de arriendos y cercanía a proveedores.

REQUISITOS PARA SOLICITAR LA INSCRIPCION DE UNA EMPRESA COMO C.I.

- Estar inscrito ante Cámara de Comercio, en alguna de las formas jurídicas establecidas en el Código de Comercio (Anónima, Limitada, EU etc).
- Razón Social: "Sociedad de Comercialización Internacional" o en su defecto la sigla "C.I."
- **El objeto social debe ser :** “La comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas". El resto del objeto social lo redacta la empresa de acuerdo con sus intereses particulares.
- RUT actualizado.
- Diligenciar el Formulario de Solicitud de Inscripción como C.I.
- Elaborar Estudios de Mercado: Constituye el soporte de la información consignada en el formulario de solicitud de inscripción como Sociedad de Comercialización Internacional. El resultado de dicho estudio debe mostrar la estrategia del negocio. Cada empresa es autónoma en

cuanto al contenido del estudio de mercado según sus intereses y motivación (El Ministerio suministra una guía sugerida).

- Certificado al proveedor expedido por la dian.

DOCUMENTOS PARA REGISTRARSE ANTE LA “DIAN”

- Original del certificado de existencia y representación legal vigente.
- Original del estudio de mercados.
- Original del formulario de inscripción C.I.
- Oficio suscrito por el representante legal donde certifique que hasta la fecha de la solicitud de la inscripción en el registro de C.I, no han sido sancionados por infracciones tributarias, aduaneras, cambiarias o de comercio exterior dentro de los 5 años anteriores a la solicitud.
- La empresa puede adjuntar a la solicitud,
 - certificaciones escritas de los proveedores donde conste:
 - Tiempo de relación comercial
 - Tipo de contacto o negociación
 - Formas de pago pactadas

Productos a proveer y autorización para exportarlos

Apertura de cuentas corrientes.

Requisitos:

- Copia autenticada de la escritura pública.
- Certificado de existencia y representación legal expedida por la cámara de comercio.

- Consignación del capital social y referencias de los socios.
- Diligencias de las tarjetas para la autorización de firmas y registro de socios.

Contratos de trabajo.

Contrato término fijo inferior a un año: La duración es inferior a un año por las partes o por la naturaleza del trabajo que se contrata. Tendrá un periodo de prueba de dos meses en la etapa inicial del contrato para evaluar las condiciones del trabajo y cualquiera de las partes pueda terminar el contrato sin previo aviso y sin obligaciones de indemnizar. Sin embargo también se trabajara con contratos de prestación de servicios que se necesiten.

Obligaciones.

Seguridad social.

Salud.

Afiliar a los trabajadores voluntariamente a una E.P.S., los aportes equivalentes al 12.5% de los cuales el empleador aportará el 8.5% y el 4% restante el empleado.

Pensiones.

Afiliar a los empleados a un fondo de pensiones escogido voluntariamente por el trabajador. El aporte es del 16% de los cuales el empleador aportara el 12% y el empleado 4%.

Administradora de riesgos profesionales (ARP).

Se debe afiliar a los trabajadores a una ARP. Los aportes para esta entidad oscilan entre 0.52% y 6.99% dependiendo del riesgo.

Prestaciones sociales.

Subsidio de transporte.

Se debe pagar un auxilio de transporte de \$67800 a los empleados que devenguen un salario que no supere los dos SMMLV.

Prima.

La prima equivale a un salario anual y se da en junio y diciembre, esta se calcula en base al salario mas el subsidio de transporte pero la empresa hace la provisión de esta mensualmente, equivalente a 8.33% que sale de 100% dividido 12 meses que tiene el año.

Cesantías.

Afiliar a los trabajadores a un fondo de cesantías escogido voluntariamente por el empleado. Las cesantías que se le pagan al trabajador son equivalentes a 1 salario anual y se consigna en febrero o cuando se termina el contrato; en este caso también se hace una provisión mensual del 8.33%.

Intereses a las cesantías.

Este pago equivale al 1% de las cesantías mensual.

Vacaciones.

Las vacaciones son un periodo de 15 días al año y estos 15 días se deben pagar al empleado, la empresa también hace una provisión mensual equivalente a 4.17%

Aportes a parafiscales.

Caja de compensación familiar.

Este es un aporte que hace la empresa a la caja de compensación familiar equivalente al 4% del sueldo.

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF

Este es un aporte que hace la empresa al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar equivalente a 3% del sueldo.

Sena.

Este es un aporte que hace la empresa al SENA equivalente a 2% del sueldo.

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Recursos Propios	\$ 0,00
------------------	---------

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Entidad: Bancolombia	
Préstamo Bancario (Financiación)	
Monto del Préstamo:	\$ 208.187.422
Intereses (efectivo Mensual):	2,10%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	MV

Requerimientos Financieros	\$ 208.187.422,20
Préstamo Bancario	\$ 208.187.422

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo	Cuota			Saldo
	Préstamo	Intereses	Capital	
0				\$ 208.187.422

1	\$ 6.135.011	\$ 4.371.936	\$ 1.763.075	\$ 206.424.347
2	\$ 6.135.011	\$ 4.334.911	\$ 1.800.100	\$ 204.624.247
3	\$ 6.135.011	\$ 4.297.109	\$ 1.837.902	\$ 202.786.346
4	\$ 6.135.011	\$ 4.258.513	\$ 1.876.498	\$ 200.909.848
5	\$ 6.135.011	\$ 4.219.107	\$ 1.915.904	\$ 198.993.944
6	\$ 6.135.011	\$ 4.178.873	\$ 1.956.138	\$ 197.037.805
7	\$ 6.135.011	\$ 4.137.794	\$ 1.997.217	\$ 195.040.588
8	\$ 6.135.011	\$ 4.095.852	\$ 2.039.159	\$ 193.001.430
9	\$ 6.135.011	\$ 4.053.030	\$ 2.081.981	\$ 190.919.449
10	\$ 6.135.011	\$ 4.009.308	\$ 2.125.703	\$ 188.793.746
11	\$ 6.135.011	\$ 3.964.669	\$ 2.170.342	\$ 186.623.404

12	\$ 6.135.011	\$ 3.919.091	\$ 2.215.920	\$ 184.407.484
13	\$ 6.135.011	\$ 3.872.557	\$ 2.262.454	\$ 182.145.030
14	\$ 6.135.011	\$ 3.825.046	\$ 2.309.965	\$ 179.835.065
15	\$ 6.135.011	\$ 3.776.536	\$ 2.358.475	\$ 177.476.590
16	\$ 6.135.011	\$ 3.727.008	\$ 2.408.003	\$ 175.068.588
17	\$ 6.135.011	\$ 3.676.440	\$ 2.458.571	\$ 172.610.017
18	\$ 6.135.011	\$ 3.624.810	\$ 2.510.201	\$ 170.099.817
19	\$ 6.135.011	\$ 3.572.096	\$ 2.562.915	\$ 167.536.902
20	\$ 6.135.011	\$ 3.518.275	\$ 2.616.736	\$ 164.920.166
21	\$ 6.135.011	\$ 3.463.323	\$ 2.671.688	\$ 162.248.478
22	\$ 6.135.011	\$ 3.407.218	\$ 2.727.793	\$ 159.520.685

23	\$ 6.135.011	\$ 3.349.934	\$ 2.785.077	\$ 156.735.609
24	\$ 6.135.011	\$ 3.291.448	\$ 2.843.563	\$ 153.892.045
25	\$ 6.135.011	\$ 3.231.733	\$ 2.903.278	\$ 150.988.767
26	\$ 6.135.011	\$ 3.170.764	\$ 2.964.247	\$ 148.024.520
27	\$ 6.135.011	\$ 3.108.515	\$ 3.026.496	\$ 144.998.024
28	\$ 6.135.011	\$ 3.044.959	\$ 3.090.052	\$ 141.907.972
29	\$ 6.135.011	\$ 2.980.067	\$ 3.154.944	\$ 138.753.028
30	\$ 6.135.011	\$ 2.913.814	\$ 3.221.197	\$ 135.531.831
31	\$ 6.135.011	\$ 2.846.168	\$ 3.288.843	\$ 132.242.988
32	\$ 6.135.011	\$ 2.777.103	\$ 3.357.908	\$ 128.885.080
33	\$ 6.135.011	\$ 2.706.587	\$ 3.428.424	\$ 125.456.656

34	\$ 6.135.011	\$ 2.634.590	\$ 3.500.421	\$ 121.956.234
35	\$ 6.135.011	\$ 2.561.081	\$ 3.573.930	\$ 118.382.304
36	\$ 6.135.011	\$ 2.486.028	\$ 3.648.983	\$ 114.733.322
37	\$ 6.135.011	\$ 2.409.400	\$ 3.725.611	\$ 111.007.710
38	\$ 6.135.011	\$ 2.331.162	\$ 3.803.849	\$ 107.203.861
39	\$ 6.135.011	\$ 2.251.281	\$ 3.883.730	\$ 103.320.131
40	\$ 6.135.011	\$ 2.169.723	\$ 3.965.288	\$ 99.354.843
41	\$ 6.135.011	\$ 2.086.452	\$ 4.048.559	\$ 95.306.284
42	\$ 6.135.011	\$ 2.001.432	\$ 4.133.579	\$ 91.172.705
43	\$ 6.135.011	\$ 1.914.627	\$ 4.220.384	\$ 86.952.321
44	\$ 6.135.011	\$ 1.825.999	\$ 4.309.012	\$ 82.643.308

45	\$ 6.135.011	\$ 1.735.509	\$ 4.399.502	\$ 78.243.807
46	\$ 6.135.011	\$ 1.643.120	\$ 4.491.891	\$ 73.751.916
47	\$ 6.135.011	\$ 1.548.790	\$ 4.586.221	\$ 69.165.695
48	\$ 6.135.011	\$ 1.452.480	\$ 4.682.531	\$ 64.483.164
49	\$ 6.135.011	\$ 1.354.146	\$ 4.780.865	\$ 59.702.299
50	\$ 6.135.011	\$ 1.253.748	\$ 4.881.263	\$ 54.821.036
51	\$ 6.135.011	\$ 1.151.242	\$ 4.983.769	\$ 49.837.267
52	\$ 6.135.011	\$ 1.046.583	\$ 5.088.428	\$ 44.748.839
53	\$ 6.135.011	\$ 939.726	\$ 5.195.285	\$ 39.553.553
54	\$ 6.135.011	\$ 830.625	\$ 5.304.386	\$ 34.249.167
55	\$ 6.135.011	\$ 719.233	\$ 5.415.778	\$ 28.833.389

56	\$ 6.135.011	\$ 605.501	\$ 5.529.510	\$ 23.303.879
57	\$ 6.135.011	\$ 489.381	\$ 5.645.630	\$ 17.658.249
58	\$ 6.135.011	\$ 370.823	\$ 5.764.188	\$ 11.894.061
59	\$ 6.135.011	\$ 249.775	\$ 5.885.236	\$ 6.008.826
60	\$ 6.135.011	\$ 126.185	\$ 6.008.826	\$ 0

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO			
Ventas			Participación del total Ventas
DESERDICIOS	DE	\$	100,00%
CHATARRA		56.160.000,0	
ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO			

Nombre del Producto:	DESERDICIOS DE CHATARRA		
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)			
Altas (optimista)	52000	Unidad de Medida	kg
Medias (medio)	52000	Precio Unitario Venta	\$ 1.080
Bajas (pesimista)	52000	Consolidado (Medio)	52000

8.2.1.2 Otros Ingresos

La empresa no tiene otros ingresos previstos.

Nota: En la chatarra podrían venir otros desperdicios que se venderán eventualmente pero no es seguro.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Activos fijos

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor	Deprecación Mensual
-------------------------------------	-------	------------------------

Equipos de seguridad (10 años)	\$ 1.896.000,0	\$ 15.800,0
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 2.668.600,0	\$ 74.127,8
Maquinaria (10 años)	\$ 16.300.000,0	\$ 135.833,3
Herramienta (5 años)	\$ 12.000,0	\$ 200,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 1.001.600,0	\$ 8.346,7
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 21.878.200,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 234.307,8

Gastos Preoperativos.

Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 900.000,0	\$ 15.000,0
Viaje y representación	\$ 15.000.000,0	\$ 250.000,0
Publicidad y Promoción	\$ 100.000,0	\$ 1.666,7
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 16.000.000,0	
Total Amortización Mensual		\$ 266.666,7

Capital de Trabajo

Capital de Trabajo Exigible	Valor

Costos variables y costos fijos

CUENTA	DIAS	DE	VALOR

	COBERTURA	
Costos Variables	45	\$ 56.058.150
Costos Fijos de Producción	60	\$ 12.130.412
Costos Fijos de Administración	60	\$ 20.922.686
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	60	\$ 200.000

Ventas a Crédito

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Cuentas por Cobrar	45	\$ 80.997.974

Total Capital de trabajo Exigible	\$ 170.309.222
INVERSION TOTAL EXIGIBLE	\$ 208.187.422

8.2.2.2 Costos

Costos Variables.

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Chatarra	\$ 470,00	1,00	kg	\$ 470,00
SIA	\$ 248,69	1,00	kg	\$ 248,69
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 718,69

Costos Fijos.

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 1.733.400
Prestaciones Sociales	\$ 1.101.806
Arriendo	\$ 3.000.000
Servicios	\$ 230.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 6.065.206

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos.

GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 4.750.250
Prestaciones Sociales	\$ 2.638.448
SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	\$ 160.614
Papelería	\$ 50.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 15.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 1.896.000
Otros (Especificar)	\$ 951.031
TOTAL GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 10.461.343

Gastos Distribución y Ventas

GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS
--

Publicidad y Mercadeo	\$ 100.000
TOTAL GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 100.000

Nota: Los gastos de distribución y de ventas están incluidos en el costo de la SIA. Ver costo variable de producción en numeral 8.2.2.2.

Gastos Amortización de diferidos

Ver gastos preoperativos en in versiones en el numeral 8.2.2.1.

8.2.2.4 Gastos Financieros

Año	Total interés	Total capital
1	\$ 49.840.194	\$23.779.938
2	\$ 43.104.693	\$ 30.515.439
3	\$ 34.461.408	\$ 39.158.724
4	\$ 23.369.974	\$ 50.250.158
5	\$ 9.136.968	\$ 64.483.164

8.3 Estados Financieros Proyectados.

8.3.1 Flujo de Caja

Flujo de caja sin financiación.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 673.920.000	\$ 778.377.600	\$ 899.026.128	\$ 1.038.375.178	\$ 1.199.323.330
- Costos variables		\$ 448.465.200	\$ 493.311.720	\$ 542.642.892	\$ 596.907.181	\$ 656.597.899
- Costos fijos		\$ 199.518.590	\$ 219.470.449	\$ 241.417.494	\$ 265.559.244	\$ 292.115.168
Costos fijos de Producción		\$ 72.782.472	\$ 80.060.719	\$ 88.066.791	\$ 96.873.470	\$ 106.560.817
Costos fijos de Administración		\$ 125.536.118	\$ 138.089.730	\$ 151.898.703	\$ 167.088.574	\$ 183.797.431
Costos fijos de		\$ 1.200.000	\$ 1.320.000	\$ 1.452.000	\$ 1.597.200	\$ 1.756.920

Exportacion de chatarra a china.-Plan de Negocios

comercialización y ventas						
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 19.924.516	\$ 59.583.737	\$ 108.954.048	\$ 169.897.059	\$ 244.598.570
- Impuestos	\$ 0	\$ 6.575.090	\$ 19.662.633	\$ 35.954.836	\$ 56.066.030	\$ 80.717.528
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 13.349.426	\$ 39.921.104	\$ 72.999.212	\$ 113.831.030	\$ 163.881.042
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693
+ Otros Ingresos (No sujetos a	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 257.169.466

Exportacion de chatarra a china.-Plan de Negocios

impuesto)						
Prestamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 249.349.732
Valor de Salvamento						\$ 7.819.733
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 208.187.422	\$ 17.030.922	\$ 18.734.014	\$ 20.607.416	\$ 22.668.157	\$ 0
Activos Fijos	\$ 21.878.200					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVO S	\$ 16.000.000					
Capital de Trabajo	\$ 170.309.222	\$ 17.030.922	\$ 18.734.014	\$ 20.607.416	\$ 22.668.157	

FLUJO DE CAJA	-\$ 208.187.422	\$ 2.330.197	\$ 27.198.783	\$ 58.403.490	\$ 97.174.566	\$ 427.062.200
----------------------	-----------------	--------------	---------------	---------------	---------------	----------------

Flujo de caja con Financiación.

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 673.920.000	\$ 778.377.600	\$ 899.026.128	\$ 1.038.375.178	\$ 1.199.323.330
- Costos variables		\$ 448.465.200	\$ 493.311.720	\$ 542.642.892	\$ 596.907.181	\$ 656.597.899
- Costos fijos		\$ 199.518.590	\$ 219.470.449	\$ 241.417.494	\$ 265.559.244	\$ 292.115.168
Costos fijos de Producción		\$ 72.782.472	\$ 80.060.719	\$ 88.066.791	\$ 96.873.470	\$ 106.560.817
Costos fijos de Administración		\$ 125.536.118	\$ 138.089.730	\$ 151.898.703	\$ 167.088.574	\$ 183.797.431
Costos fijos de comercialización y		\$ 1.200.000	\$ 1.320.000	\$ 1.452.000	\$ 1.597.200	\$ 1.756.920

Exportacion de chatarra a china.-Plan de Negocios

ventas						
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693
- Intereses Crédito		\$ 49.840.194	\$ 43.104.693	\$ 34.461.408	\$ 23.369.974	\$ 9.136.968
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 29.915.678	\$ 16.479.044	\$ 74.492.640	\$ 146.527.086	\$ 235.461.601
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 5.438.085	\$ 24.582.571	\$ 48.353.938	\$ 77.702.328
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	-\$ 29.915.678	\$ 11.040.960	\$ 49.910.069	\$ 98.173.147	\$ 157.759.273
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693	\$ 6.011.693
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 208.187.422	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 257.169.466

Exportacion de chatarra a china.-Plan de Negocios

Prestamos	\$ 208.187.422					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 249.349.732
Valor de Salvamento						\$ 7.819.733
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 208.187.422	\$ 40.810.860	\$ 49.249.453	\$ 59.766.139	\$ 72.918.316	\$ 64.483.164
Activos Fijos	\$ 21.878.200					
Pago crédito (Capital)		\$ 23.779.938	\$ 30.515.439	\$ 39.158.724	\$ 50.250.158	\$ 64.483.164
Gastos PREOPERATIVO S	\$ 16.000.000					
Capital de Trabajo	\$ 170.309.222	\$ 17.030.922	\$ 18.734.014	\$ 20.607.416	\$ 22.668.157	
FLUJO DE CAJA	\$ 0	-\$ 64.714.845	-\$ 32.196.800	-\$ 3.844.377	\$ 31.266.525	\$ 356.457.268

8.3.2 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000
- Costo Variables	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100	37.372.100
- Costos Fijos Producción	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206	6.065.206
- Gastos Depreciación	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308	234.308

Exportacion de chatarra a china.-Plan de Negocios

=	Utilidad	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.	12.488.
	Bruta en Ventas	386	386	386	386	386	386	386	386	386	386	386	386
-	Costos fijos de Administracion	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343	10.461.343
	Costos Fijos de Ventas y Distribucion	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
-	Amortizacion de diferidos	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667	266.667
=	Utilidad Operativa	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376	1.660.376



Exportacion de chatarra a china.-Plan de Negocios

	Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+	Ingresos												
	Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	egresos												
	Costos de	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	Financiación												
	Utilidad	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3	1.660.3
=	Antes de Impuestos	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
-	Impuestos	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924	547.924
=	UTILIDAD NETA	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4	1.112.4
	Utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	Repartidas (Dividendos)												



Exportacion de chatarra a china.-Plan de Negocios

=	Utilidades no Repartidas	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452	1.112.452
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	1.112.452	2.224.904	3.337.356	4.449.809	5.562.261	6.674.713	7.787.165	8.899.617	10.012.069	11.124.522	12.236.974	13.349.426

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Evaluación financiera sin financiación. A 5 años.

Valor Presente Neto	93.170.780
Tasa Interna de Retorno	27.79%

8.4.2 Evaluación financiera con financiación. A 5 años

Valor Presente Neto	95.951.404
Tasa Interna de Retorno	45.97%

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-67,50%
Tasa de Rentabilidad Esperada	1,34%
Valor Presente Neto	7.454
Tasa Interna de Retorno	7,55%

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación Precio).

Variación precio.

Cambio Porcentual en el Precio	-20,77%
Tasa de Rentabilidad Esperada	1,34%
Valor Presente Neto	43.904
Tasa Interna de Retorno	1,34%

9. CONSIDERACIONES FINALES

En el transcurso de investigación y conocimiento del mercado exportador de chatarra (desperdicios de hierro y sus derivados), se encontró un mercado muy competitivo y de grandes oportunidades de crear y expandir sus negocios, por medio de la recopilación de datos en el mercado interno sea encontrado un mercado muy creciente, ya que la materia prima de este negocio se encuentra y se necesita en muchos aspectos industriales, lo cual genera una demanda creciente, sin embargo es de comprender que los tiempos de recolección son un factor decisivo en el progreso de cualquier proyecto de esta actividad económica y aun mas si se quiere entrar en el mercado internacional, ya que demanda unos volúmenes superiores a los que una empresa local esta manejando.

- El proyecto se debe ejecutar ya que el estudio que se realizo muestran que es viable, por los factores de ingresos que se pueden alcanzar, los posibles clientes, y la alta necesidad de recolección de desperdicios metálicos que demanda en mercado Chino.
- La competencia en este sector es muy fuerte ya que podemos ver que las empresas que exportan este bien son empresas grandes con una maquinaria y capital muy grande.
- El mercado proveedor de este proyecto esta a favor de la empresa ya que esta localizada en el norte de la ciudad donde se encuentran muchas empresas recolectoras que podrían ser los proveedores de la empresa.
- Tanto la importación china de chatarra como la exportación colombiana de chatarra han

venido creciendo en los últimos años. Con algunas bajas pero en general han crecido.

- El sector industrial de desperdicios de metales se encuentra dividido en cuatro actividades fundamentales: Generacion, transporte, recoleccion, separacion y comercialización.
- Las empresas industriales también pueden ser proveedores ya que se les podría comprar los materiales metálicos que ya estén obsoletos.
- Los consumidores de la chatarra son las empresas de la metalurgia que se su materia prima se el hierro o sus derivados
- La distribución esta a cargo de la SIA pero el principal problema que existe es los sobre costos que hay debido a la precaria infraestructura que hay en Medellín.
- La compactadora es muy importante en la producción puesto que es necesario compactar una cantidad para el envío ya que si se carga toda la chatarra si compactar puede que no quepa en el contenedor por la dimensión.
- Queda al cargo del gerente realizar cualquier contratación adicional, comprar nueva maquinaria entre otras.
- Ser comercializadora internacional trae varios beneficios como poder pedir la devolución del IVA.
- Como la empresa es SAS puede ser un solo inversionista y este tipo de empresa protege el patrimonio del inversionista ya que este solo se compromete con el capital que aporte a la empresa.
- El flujo de caja sin financiación (que alguien puso toda la inversión) muestra que a partir

del primer año el flujo de caja empieza a ser positivo.

- EL flujo de caja con financiación (Se pidió la inversión prestada a un banco) muestra que a partir del cuarto año el flujo de caja empieza a ser positivo por el pago del préstamo.
- El estado de resultado nos muestra que en el primer año el proyecto me deja una utilidad neta mensual de \$1.112.452
- El proyecto me muestra un VPN (Valor Presente Neto) a 5 años sin financiación de \$93.170.780. Lo que quiere decir que el proyecto me esta dejando este valor de mas. Y me muestra un VPN con financiación de \$95.951.404. Lo que muestra la gran viabilidad del proyecto.
- El proyecto arroja una TIR (Tasa interna de retorno) a 5 años sin financiacion de 27.79%, lo que me indica el proyecto me renta mas de lo que se espera que en este caso seria 1.34%. Y una TIR con financiación del 45.97%
- el proyecto muestra que es insensible a la demanda ya que seguiría siendo viable con una reducción en las ventas hasta el 67.50%. Y también muestra que prodria resistir una caída en los precios del 20.77%

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Perilla, R. (2007). Manual para importadores y exportadores. (9ª edición) México: Editora Guadalupe Ltda.

Aguirre, N. Y Aguirre, J. (2006). Conformación de una comercializadora internacional. Tecnología en Mercadeo y ventas, Institución Universitaria Esumer, Medellín, Colombia.

Graciano, C. Y Medina, J. Y Díaz, J. (2007). Comercialización de metales no ferrosos (cobre y aluminio) para el mercado centroamericano. Tecnología de comercio exterior, Institución Universitaria Esumer. Medellín, Colombia.

<http://www.dian.gov.co/>

<http://www.legiscomex.com/>

<http://www.legiscomex.com/>

<http://www.made-in-china.com/>

<http://www.proexport.com.co/>

<https://www.mincomercio.gov.co/>

<http://www.ccolombochina.com/>

<http://www.camaracolombochina.com/>

<http://www.mercadolibre.com.co/>

<http://www.icex.es/>

<http://www.camamedellin.com.co/>

<http://www.camamed.org.co/>