

**ESTUDIO PRELIMINAR PARA EL MONTAJE DE UNA
COMERCIALIZADORA DE ROLLOS DE POLIETILENO**

DAVID CASTRO

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
MEDELLÍN
2011**

**ESTUDIO PRELIMINAR PARA EL MONTAJE DE UNA
COMERCIALIZADORA DE ROLLOS DE POLIETILENO**

**PRESENTADO POR:
DAVID CASTRO**

**TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

**ASESOR:
JORGE ARIEL FRANCO L.
ESP. EN GERENCIA DE PROYECTOS**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
MEDELLÍN
2011**

Nota de aceptación:

Jurado delegado

Jurado

Presidente

AGRADECIMIENTOS

Ante todo agradezco a Dios, a mi familia por su amor incondicional y su apoyo inmutable en la construcción de sueños y realidades, al profesor Jorge Ariel Franco por su asesoría, por sus sugerencias tan valiosas y comentarios al respecto que me ayudaron mucho para sacar adelante este proyecto.

También quiero agradecer a los profesores, compañeros y empresas que de una u otra forma me ayudaron por medio de comentarios, información y datos importantes para la finalización de este trabajo.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	- 11 -
I. METODOLOGICA	- 12 -
1. FORMULACIÓN DE LA IDEA.....	- 12 -
2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	- 12 -
2.1. DIAGNÓSTICO	- 12 -
2.2. JUSTIFICACIÓN	- 21 -
2.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	- 21 -
3. OBJETIVOS.....	- 22 -
3.1. OBJETIVO GENERAL	- 22 -
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	- 22 -
4. MARCO TEÓRICO	- 23 -
4.1. MARCO HISTÓRICO	- 23 -
4.2. TRABAJO DE CAMPO.....	- 23 -
5. ANALISIS DE LA INFORMACION	- 32 -
II. ESTUDIOS	- 33 -
1. ESTUDIOS DE MERCADO	- 33 -
1.1. ANALISIS DEL MERCADO	- 33 -
2. SEGMENTACION DEL MERCADO	- 34 -
2.1. DATOS GEOGRAFICOS	- 34 -
2.2. DATOS DEMOGRAFICOS.....	- 35 -
3. MEZCLA DE MERCADEO.....	- 35 -
3.1. ANALISIS DEL PRODUCTO.....	- 35 -
3.1.1. Clasificación del Producto.....	- 35 -

3.2.	ANALISIS DE PRECIOS	- 41 -
3.3.	PLAZA.....	- 41 -
3.4.	ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD	- 42 -
3.5.	ESTRATEGIA DE PROMOCIONES	- 43 -
3.6.	ANALISIS DE LA MARCA	- 43 -
3.7.	CANAL DE DISTRIBUCION.....	- 43 -
3.8.	ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	- 44 -
3.9.	ANALISIS DE LOS PROVEEDORES	- 44 -
4.	PRESUPUESTO DE VENTAS	- 46 -
2.	ESTUDIO TÉCNICO	- 49 -
2.1.	DESCRIPCION DEL PROCESO.....	- 49 -
2.2.	DIAGRAMA DE FLUJO DE LA OPERACIÓN LOGISTICA	- 50 -
2.3.	BALANCE DE EQUIPOS	- 51 -
2.4.	MATRIZ DE COSTOS.....	- 51 -
2.4.1.	Gastos De Adecuación.....	- 51 -
2.4.2.	Compras	- 52 -
2.4.3.	Costos De Comercialización	- 53 -
2.5.	LOCALIZACION	- 54 -
2.6.	EMBALAJE.....	- 55 -
3.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	- 56 -
3.1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	- 56 -
3.2.	VISIÓN	- 57 -
3.3.	MISIÓN.....	- 57 -
3.4.	PRINCIPIOS ORGANIZACIONALES	- 57 -
3.5.	SELECCIÓN DEL PERSONAL	- 58 -

3.6.	ESTRUCTURA SALARIAL.....	- 70 -
3.7.	ASUNTOS LEGALES.....	- 71 -
4.	ESTUDIO FINANCIERO.....	- 77 -
4.1.	INVERSION INICIAL.....	- 77 -
4.1.1	Activos Fijos.....	- 77 -
4.1.2.	Gastos preparativos o inversiones diferidas.....	- 78 -
4.1.3.	Capital de trabajo.....	- 78 -
4.1.4.	Fuentes de financiación inversión inicial.....	- 78 -
4.2.	PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS.....	- 79 -
4.2.1.	Costos fijos.....	- 79 -
4.2.2.	Costos variables.....	- 79 -
4.2.3.	Total costos fijos y costos variables.....	- 80 -
4.3.	PRESUPUESTO DE VENTAS.....	- 80 -
4.4.	LIQUIDACION CREDITO.....	- 80 -
4.5.	DEPRECIACIONES.....	- 81 -
4.6.	ESTADO DE RESULTADOS.....	- 82 -
4.7.	PRESUPUESTO DE EFECTIVO.....	- 83 -
4.8.	EVALUACION FINANCIERA.....	- 84 -
4.9.	SENSIBILIZACION.....	- 84 -
	CONCLUSIONES.....	- 87 -

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Importaciones mundiales de Ecuador de polietileno	13
Cuadro 2. Empresa comercializadoras de polietileno en Ecuador	14
Cuadro 3. Matriz Dofa	14
Cuadro 4. Datos generales de Quito	17
Cuadro. 5. Datos de exportaciones de otros países	18
Cuadro 6. Datos generales de Bolivia	19
Cuadro 7. Información Económica	42
Cuadro 8. Estrategias publicitarias	28
Cuadro 9. Analisis de provedoores	45
Cuadro 10. Compras de provedoores	45
Cuadro 11. Presupuesto de ventas año 1	46
Cuadro 12. Presupuesto de ventas año 2	47
Cuadro 13. Presupuesto de ventas año 3	48
Cuadro 14. Balance de equipos	51
Cuadro 15. Gastos de adecuación	51
Cuadro16. Compras a FELIPLAST	52
Cuadro 17. Localización de oficina	54
Cuadro 18. Estructura organizacional	42
Cuadro 19. Nómina	70
Cuadro 20. Proyección salarial	71
Cuadro 21. Activos fijos	77
Cuadro 22. Gastos Pre operativos	78
Cuadro 23. Capital de trabajo	78
Cuadro 24. Fuentes de Financiación	78
Cuadro 25. Costos Fijos	79
Cuadro 26. Costos Variables	79
Cuadro 27. Total Costos fijos y Variables	80
Cuadro 28. Presupuesto de ventas	80
Cuadro 29. Liquidación de crédito	80
Cuadro 30. Depreciación	81

Cuadro 31. Estado de resultado	82
Cuadro 32. Presupuesto de efectivo	83
Cuadro 33. Evaluación financiera	84
Cuadro 34. Flujo de caja	85

LISTA DE IMÁGENES

Imagen 1. Producto Rollo de plástico Materia prima: polietileno	12
Imagen 2. Limites con Colombia	16
Imagen 3. Limites de Bolivia	19
Imagen 4. Inicio Proceso	28
Imagen 5. Proceso Polietileno	28
Imagen 6. Proceso Polietileno, en Maquina Extrusora	29
Imagen 7. Proceso Polietileno en fusion y soplado	29
Imagen 8. Proceso Polietileno en calentamiento y extiramiento	30
Imagen 9. Proceso Polietileno en enrollado	30
Imagen 10. Proceso Polietileno empaque	31
Imagen 11. Mapamundi	34
Imagen 12. Bandera de Ecuador	34
Imagen 13. Utilidades del Plastico	36
Imagen 14. Utilidades del Plastico en Agro	37
Imagen 15. Utilidades del Plastico en invernadero	38
Imagen 16 Rollo Polietileno	39
Imagen 17. Bolsas de Polietileno	40
Imagen 18. Logo	43
Imagen 19. Embalaje	55

INTRODUCCIÓN

Con este trabajo se pretende realizar un estudio sobre el montaje de una comercializadora de rollos de polietileno, principalmente en el mercado ecuatoriano, un mercado que carece del producto pero tiene una demanda fuerte, por lo cual se encontró un potencial fuerte de negocio.

Los rollos de polietileno es un producto de muchas aplicaciones en la vida moderna, esto hace que este producto tenga una demanda muy alta pero a la vez sea un negocio muy atractivo y la competencia sea difícil.

El valor agregado del producto será el cuidado del medio ambiente, lo que implica usar aditivos en el producto que pueda ser reciclable o biodegradable, esto hace que el producto se encarezca pero debido a la concientización de los gobiernos mundiales sobre el cuidado del ambiente, puede ser una buena carta de presentación para ingresar a los mercados especialmente europeos.

I. METODOLOGICA

1. FORMULACIÓN DE LA IDEA

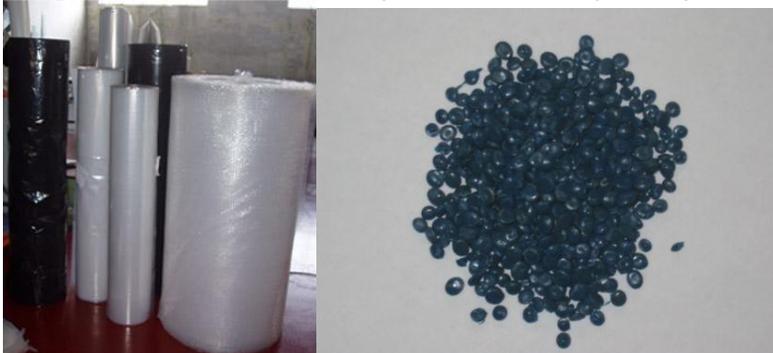
A través de la metodología de planes de negocio analizar las posibilidades el montaje de una comercializadora de rollos de polietileno (plástico) en el mercado exterior.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

2.1. DIAGNÓSTICO

Producto: rollos de plástico

Imagen 1. Producto Rollo de plástico Materia prima: polietileno



Barreras: es un mercado donde se presentan muchos oferentes de todo tipo ya se a empresas locales u o internacionales. También se puede decir que es en mercado de gran demanda debido a la necesidad del producto y la poca producción local. Es decir que no es un mercado monopolístico en parte gracias a la ley antimonopolio empleada en los últimos años.

Cuadro 1. Importaciones mundiales de Ecuador de polietileno

<u>País</u>	<u>USD</u> <u>2007</u> <u>CIF</u>	<u>USD</u> <u>2008</u> <u>CIF</u>	<u>USD</u> <u>2009</u> <u>CIF</u>	<u>Crecimiento 2008 - 2009</u>
<u>COLOMBIA</u>	<u>9105000</u>	6,952,000	8,599,000	23.69 %
<u>PERU</u>	<u>70000</u>	1,220,000	1,490,000	22.13 %
<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>452000</u>	1,423,000	1,194,000	-16.09 %
<u>ISRAEL</u>	<u>2143000</u>	2,731,000	1,138,000	-58.33 %
<u>CHILE</u>	<u>1178000</u>	1,790,000	912	-49.05 %
<u>BRASIL</u>	<u>75000</u>	35	735	2,000.00 %
<u>CANADA</u>	<u>469000</u>	517	643	24.37 %
<u>MEXICO</u>	<u>329000</u>	557	640	14.90 %
<u>CHINA</u>	<u>154000</u>	239	552	130.96 %
<u>SUECIA</u>	<u>216000</u>	293	378	29.01 %

Fuente:

<http://www.proexport.com.co/SIICExterno/IntelExport/Producto/ImportacionesPais.aspx?IdPais=239&IdProducto=392010&Menu=IntelExportProductos&Header=IntelExport>

Como se observa en el cuadro anterior son apenas los 10 primeros países que exportan polietileno hacia Ecuador, lo que nos indica dos cosas; la primera que el mercado ecuatoriano está desabastecido por lo que necesita importar de otros mercados el producto y la segunda que Colombia es el principal socio comercial de Ecuador.

En el listado que tenemos a continuación podemos observar algunas de las empresas que venden plástico de polietileno en el mercado ecuatoriano, la gran mayoría por el número de trabajadores que tienen se puede decir que son microempresas y son relativamente nuevas.

Cuadro 2. Empresa comercializadoras de polietileno en Ecuador

Empresa	# de empleados	Antigüedad	
Grupo Jaramillo	10 a 50	1983	Fuente: http://ecuador.acambiode.com/intercambio_polietileno.html?inicio=11
Reciplastico Desvela	1 a 10	2005	
Fabrica de mangueras América	1 a 10	5-25 años	
Married S.A	1 a 10	1-5 años	
Mundiventas Cia. Ltda	1 a 10	1-5 años	
Ecuaplast		1976	
Nikao plast	1 a 10	2006	
Iquasa	50 a 100	1985	
Flexofama	50 a 100	1996	
Gamatubo	10 a 50	1-5 años	

Valor agregado: calidad del producto en aspectos fundamentales como 100% impermeabilizante y menos quebradizo.

Matriz DOFA

Cuadro 3. Matriz DOFA

Fortalezas	Debilidades
Fácil procesamiento. Fácil de transportar. Producto reciclable.	Mal manejo contamina el medio ambiente ya que es difícil de biodegradarse. Producto volátil.
Oportunidades	Amenazas
El polietileno es un producto de gran necesidad y con muchas aplicaciones.	Surgimiento de muchos competidores por lo que se puede presentar competencia desleal.

USOS DEL POLIETILENO

El polietileno es un producto de gran demanda mundial debido a sus aplicaciones para la vida moderna y por ello están apetecidos en mercado mundial.

Aplicaciones

- Bolsas de todo tipo: supermercados, boutiques, panificación, congelados, industriales, etc.;
- Películas para agro;
- Recubrimiento de acequias;
- Envasado automático de alimentos y productos industriales: leche, agua, plásticos, etc.;
- Stretch film;
- Base para pañales desechables;
- Bolsas para suero;
- Contenedores herméticos domésticos;
- Tubos y pomos: cosméticos, medicamentos y alimentos;
- Tuberías para riego
- Envases para: detergentes, lejía, aceites automotor, champú, lácteos;
- Bolsas para supermercados;
- Bazar y menaje;
- Cajones para pescados, gaseosas, cervezas;
- Envases para pintura, helados, aceites;
- Tambores;
- Tuberías para gas, telefonía, agua potable, minería, láminas de drenaje y uso sanitario;
- Bolsas tejidas;
- Guías de cadena, piezas mecánicas.
- También se usa para recubrir lagunas, canales, fosas de neutralización, contra tanques, tanques de agua, plantas de tratamiento de aguas, lagos artificiales, canalones de lámina, etc.
- Explora Dome.¹

¹ Fuente: <https://www.wikipedia.org/wiki/polietileno>

POSIBLES MERCADOS PARA EXPORTAR

Aspectos legales del mercado ecuatoriano respecto al producto:

Ecuador

El mercado al cual se quiere llevar el producto inicialmente es Ecuador.

Aspectos generales del mercado

Ecuador como mercado objetivo es un mercado viable para nuestro producto por las siguientes razones:

- Geográficamente Colombia limita con Ecuador al sur, lo que facilita la logística de transporte.

Imagen 2. Limites con Colombia



Fuente: http://2.bp.blogspot.com/_5vpuFHdXQa8/SX-lZoX-ja/AAAAAAAAAAk/5HhpSnxxnHU/s320/colombia2.gif

Datos generales

Cuadro 4. Datos generales de Quito

Capital	QUITO
Idioma	ESPAÑOL
Tipo de Gobierno	REPUBLICA
Religión	CATOLICOS 95%, OTRAS 5%
Moneda	DOLAR AMERICANO
Principales Ciudades	CUENCA , GUAYAQUIL , LOJA , MACHALA ,

Fuente:

http://www.proexport.com.co/SIICExterno/IntelExport/Pais/Indicadores.aspx?Tipo=Bienes&Menu=IntelExport&seleccion=Indicadores_SocioEconomicos&Header=IntelExport

Indicadores Socioeconómicos

- **Población:** 13.927.650
- **Poder Ejecutivo:** jefe de estado Presidente Rafael CORREA Delgado, Vice Presidente Lenin MORENO Garcés.
- **Producto Interno Bruto (PIB) - Tasa de Crecimiento Real:** 2,6%
- **Producto Interno Bruto (PIB):** \$98.28 miles de millones
- **Producto Interno Bruto (PIB) per capita:** U\$7,100
- **Tasa de desempleo:** 9,8%
- **Población bajo el nivel de pobreza:** 38,3%
- **Tasa de inflación (precios al consumidor):** 3,3%
- **Tipo de cambio (moneda del país / USD\$):** 1,00
- **Fuerza laboral:** 4,5 millones²
- Ecuador es el principal destino de las exportaciones colombianas de polietileno.

² Fuente: <http://www.indexmundi.com/es/ecuador>

Cuadro. 5. Datos de exportaciones de otros países

<u>País</u>	<u>USD 2008</u> <u>FOB</u>	<u>USD 2009</u> <u>FOB</u>	<u>USD Enero -</u> <u>Octubre</u> <u>2009</u>	<u>USD Enero -</u> <u>Octubre 2010</u>
ECUADOR	7,368,001.96	7,721,271.32	6,454,713.39	6,439,954.98
VENEZUELA	12,962,847.85	8,502,034.43	7,364,980.87	5,848,103.11
BRASIL	924,560.84	1,847,792.26	1,391,379.01	2,498,452.25
ESPANA	885,326.53	844,931.01	665,116.25	1,127,078.45
PERU	1,599,630.58	867,689.51	728,858.07	1,007,208.53
CHILE	868,611.08	614,284.73	518,668.42	891,472.90
REPUBLICA DOMINICANA	2,029,998.75	1,090,480.55	912,237.51	847,725.15
REINO UNIDO	689,458.63	706,529.99	642,760.53	830,072.06
ESTADOS UNIDOS	272,342.63	311,591.81	247,910.65	666,391.78

Fuente: http://www.proexport.com.co/SIICExterno/IntelExport/Producto/Exportaciones.aspx?seleccion=Exportaciones_Colombianas&Tipo=Bienes&Menu=IntelExportProductos

Ecuador ocupa el puesto 17 de una lista de los 41 principales países del mundo que importan polietileno.

1. ESTADOS UNIDOS
2. ALEMANIA
3. FRANCIA
4. REINO UNIDO
5. CANADA
6. MEXICO
7. BELGICA
8. PAISES BAJOS
9. ITALIA
10. JAPON
11. ESPANA
12. RUSIA
13. BRASIL
14. CHILE
15. ARGENTINA
16. BOLIVIA
17. ECUADOR

Fuente:

www.proexport.com.co/SIICExterno/IntelExport/Producto/Importaciones.aspx?seleccion=Importaciones_Realizadas&Tipo=Bienes&Menu=IntelExportProductos

- Actualmente este producto lo cobija el acuerdo de Cartagena y puede ingresar a Ecuador con 0% de impuestos y gravámenes.

Bolivia

Bolivia ocupa el puesto 16 de importadores mundiales de polietileno.

Imagen 3. Limites de Bolivia



Fuente: <http://www.ebj-prof.net/DESCUBRIR/bolivia/boliviaMap.gif>

Se observa claramente que no limita con Colombia y no posee costas lo que limita el ingreso de mercancías vía marítimo.

Datos generales

Cuadro 6. Datos generales de Bolivia

Capital	LA PAZ
Idioma	ESPAÑOL, QUECHUA Y AYMARA
Tipo de Gobierno	ESTADO SOCIAL UNITARIO
Religión	CATOLICOS 95%, PROTESTANTES 5%
Moneda	BOLIVIANO DE BOLIVIA (BOLIVIA)
Principales Ciudades	ORURO , POTOSI , SANTA CRUZ , SUCRE , TARIJA ,

Indicadores Socioeconómicos

Cuadro 7. Información Económica de Bolivia

Población	10,227,000.00
PIB (US\$ millones)	18,328.00
PIB per cápita (US\$)	1,792.00
% Crecimiento PIB	3.50
Tasa de devaluación (%)	-0.44
Tipo de cambio (moneda del país / USD\$)	7.16
Tipo de cambio bilateral (moneda del país / col \$)	274.51
Tasa de desempleo (%)	6.80
Inflación (%)	0.80
Riesgo de no Pago	B

. Fuente:

http://www.proexport.com.co/SIICExterno/IntelExport/Pais/Indicadores.aspx?Tipo=Bienes&Menu=IntelExport&seleccion=Indicadores_SocioEconomicos&Header=IntelExport

2.2. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación es importante porque debido al producto y su demanda mundial puede ofrecer una idea de negocio rentable de comercio internacional.

Estamos frente a un producto muy apetecido en nuestro mercado objetivo y escaso a la vez lo que nos motiva para llevar a cabo el estudio. También es importante resaltar el posicionamiento de nuestro producto en el mercado objetivo.

En la actualidad hay muchos productores locales de plástico de polietileno pero muy pocos se atreven a exportar por temor, lo que también pretendemos es generar confianza para que mas empresas puedan exportar y sean más competitivas.

2.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Debido a que el mercado ecuatoriano emplea en su mayoría el plástico (polietileno) para usos agrícolas, este debe ser de muy buena calidad y precio bajo.

En Ecuador los plásticos de alta calidad son costosos debido a que en su mayoría los mezclan con aditivos para darles mayor resistencia pero encarece el producto.

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Efectuar un estudio de perfil preliminar con la metodología de planes de negocio para exportar polietileno hacia Ecuador.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar una estructura metodológica que permita direccionar y obtener información.
- hacer estudios: mercadeo, técnico, organizacional legal y financiero.
- presentar y sustentar la propuesta.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. MARCO HISTÓRICO

Historia

El polietileno fue sintetizado por primera vez por el químico alemán Hans von Pechmann quien por accidente lo preparó en 1898 mientras se calentaba en la estufa diazometano. Cuando sus compañeros Eugen Bamberger y Friedrich Tschirner caracterizaron la sustancia grasosa y blanca que él creó, descubrieron largas cadenas compuestas por $-CH_2-$ y lo llamaron polimetileno.

El 27 de marzo de 1933 fue sintetizado como lo conocemos hoy en día, por Reginald Gibson y Eric Fawcett en Inglaterra, quienes trabajaban para los Laboratorios ICI. Esto fue logrado aplicando una presión de aproximadamente 1400 bar y una temperatura de 170 °C, donde en una Autoclave fue obtenido el material de alta viscosidad y color blanquecino que hoy en día se conoce.

La presión requerida para lograr la polimerización del etileno era demasiado alta, por ello es que la investigación sobre catalizadores realizada por el Alemán Karl Ziegler y el italiano Giulio Natta, que dio origen a los catalizadores Ziegler-Natta valió el reconocimiento del más famoso premio a la ciencia a nivel mundial, el premio Nobel en 1963 por su aporte científico a la química. Con estos catalizadores se logra la polimerización a presión normal.³

4.2. TRABAJO DE CAMPO

ENTREVISTA

Nombre: Carolina Pineda Solórzano

Empresa: FELIPLAST

Cargo: Asistente de gerencia

Fecha: marzo 16 de 2011

³

Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Polietileno#Historia>

FORMATO DE PREGUNTAS

¿Por qué es bueno vender rollos de polietileno?

Porque el polietileno se maneja en la mayoría de empresas, tiene un mercado muy amplio, por lo cual se puede manejar mucha variedad de clientes.

¿Cuáles son las ventajas de vender este producto?

Es necesario en la mayor parte de la industria, y sigue aumentando su uso día a día para diferentes aplicaciones.

¿Cuáles son las desventajas?

En la actualidad es un producto muy competido, han surgido varios productores en los últimos dos años, vendiendo a precios prácticamente al costo, por hacerse conocer.

¿Qué problemas ha tenido con el producto? ¿Por qué?

Con la gama de los plásticos recuperados, por que al ser un material reutilizado no se puede garantizar el producto siempre, ya que cada lote que llega es diferente, esto nos ha ocasionado problemas con algunos clientes al no poderles ofrecer este producto con las mismas características en todos los despachos.

¿Para qué se utiliza el producto?

Para diversos usos tales como:

.El área de la construcción: para todo tipo de cubrimientos como: columnas, material de playa, casetones pisos y entresuelos.

.En los almacenes agrícolas, depósitos y ferretería: Para cubrimientos, aplicaciones en el agro, entresuelos, impermeabilización, embalajes, ensilaje, lagos, rellenos sanitarios.

.El área de la industria (empresas de colchones, espumas, guatas, fieltros, telas y donde se necesite embalajes y empaques plásticos para cubrimientos, protección o manipulación.

Empresas de bolsas (rollos para elaborar bolsas).

Almacenes de plásticos (ventas al menudeo).

En el campo para los invernaderos (para montajes de invernaderos cultivos de flores, verduras y frutas).

Aplicaciones de vaciado al calor (empresas de termo formado).

¿Cuáles son los riesgos de manipular el producto?

El único riesgo es que el material transparente recuperado no se puede utilizar para empaque de alimentos, ya que puede haber intoxicación, para este uso el polietileno siempre debe ser original (virgen).

¿El producto se puede reciclar?

Si claro, en la actualidad tenemos planta de reciclaje para los plásticos de la construcción y de la industria ferretera.

¿Contamina el medio ambiente?

El polietileno es un producto que tiene un tiempo muy largo para biodegradarse, sin embargo se recicla varias veces hasta que al final puede terminar convertido en mangueras plásticas, después de que haya sido reprocesado varias veces.

Por otro lado se está desarrollando un aditivo biodegradable, para que el polietileno se descomponga más fácilmente, que ya está en circulación principalmente en bolsas, algunos almacenes de cadena ya lo tienen implementado.

¿Cómo es la competencia de este producto?

Para los plásticos angostos, hasta 2mtrs de ancho es muy competida en la actualidad, para los plásticos de anchos superiores de 4mtrs solo somos 4 fabricantes en el país, o sea que en estas referencias no tenemos tanta competencia.

¿De dónde obtienen la materia prima?

El polietileno virgen se obtiene de empresas petroleras, como por ejemplo: Ecopetrol, aunque la mayoría del polietileno que se vende en Antioquia es importado de argentina, Usa y Arabia.

El polietileno reciclado lo obtenemos de grandes empresas que se dedican exclusivamente a la elaboración de bolsas impresas, (extrusión, impresión, corte y

sellado) durante estos procesos ellos tienen un desperdicio lo cual llaman retal, lo que para nosotros se convierte de nuevo en materia prima, para elaborar plásticos más económicos.

¿Cómo es el proceso por pasos?

Ver fotos o video

¿La manipulación del producto es fácil o difícil? ¿Por qué?

Es fácil, ya que son rollos de aproximadamente de 50kls y no ocupan mucho volumen en tamaño por lo cual son fáciles de manipular.

¿Cómo se debe transportar el producto?

El producto siempre se debe transportar entre dos personas, el cargue siempre debe de ir en forma horizontal, el piso del carro no debe tener superficies agudas o salientes.

¿Qué cuidados se debe tener con este?

No debe estar cerca de fuentes de calor, por ser un producto volátil, ni se debe arrastrar por el piso por que puede presentarse roturas.

¿Cuánto tiempo se puede almacenar el producto?

Los rollos se pueden almacenar hasta un año, sin que este expuesto a la luz solar ya que esto degrada el producto, en lo ideal debe permanecer en cubierto en un sitio oscuro y fresco.

¿Cuánto tiempo es la vida útil del producto?

El único plástico que tiene vida útil es el polietileno para invernadero ya que tiene aditivos antioxidantes lo que le permiten una mayor durabilidad, para los polietilenos recuperados es de aproximadamente 4 a 6 meses.

ENTREVISTA

Nombre: Jeison Vargas

Empresa: Institución Universitaria ESUMER

Cargo: Docente

Fecha: 16 marzo de 2011

¿Ventajas del mercado ecuatoriano?

Ecuador es un mercado natural y como tal son muchas las ventajas que este nos ofrece por tradición, afinidad y logística.

¿Desventajas del mercado ecuatoriano?

La principal desventaja del mercado ecuatoriano son los problemas políticos de ambos países que se han venido presentando en los últimos tiempos aunque últimamente con el nuevo gobierno colombiano se ha mejorado mucho las relaciones entre ambos.

¿Cultura del país?

El ecuatoriano en si su cultura es muy parecida a la nuestra.

En si el mercado ecuatoriano es un buen destino como lo dije al principio, tiene sus riesgos normales como toda exportación como el riesgo de no pago que puede pasar en cualquier mercado pero para eso existen muchos mecanismos legales que te protegen y te dan seguridad.

Lo más importante del mercado es que el producto tenga demanda en el mercado ya lo demás con una buena planeación se logra una buena exportación.

Fotos

- **Información secundaria:**

Pasó uno: el proceso comienza con la materia prima (polietileno) en este caso los bultos blancos.

Imagen 4. Inicio Proceso



Paso dos: el polietileno es introducido en la maquina procesadora.

Imagen 5. Proceso Polietileno



Paso tres: un operario se encarga de introducir el polímero en la maquina extrusora.

Imagen 6. Proceso Polietileno, en Maquina Extrusora



Pasó cuatro: mediante la extrusión el polímero es calentado para que se fusione y soplado para darle forma.

Imagen 7. Proceso Polietileno en fusion y soplado



Pasó cinco: con unos rodillos el plástico caliente es estirado.

Imagen 8. Proceso Polietileno en calentamiento y extramamiento



Paso seis: finalmente el último paso de la maquina es enrollar el plástico.

Imagen 9. Proceso Polietileno en enrollado



Pasó siete: un operario retira el rollo y lo envuelve en un foro de plástico para protegerlo.

Imagen 10. Proceso Polietileno empaque



5. ANALISIS DE LA INFORMACION

El polietileno es un producto de muchos usos en el mundo debido a su bajo precio e innumerables aplicaciones, pero también esto hace que sea un producto muy atractivo para los empresarios y mas los pequeños entonces la competencia cada día es más fuerte.

Es un producto que se puede reciclar pero se le debe dar un buen manejo, por lo que se tendría ventaja sobre todo si lo queremos llevar a países en donde el cuidado del medio ambiente es una prioridad.

En cuanto a su proceso productivo es un producto de fácil transformación ya que solo necesita un proceso en la maquina correcta y no tarda mucho, lo que le da ventaja en cuanto al tiempo.

Otra ventaja es la durabilidad del producto y resistencia lo que nos puede ayudar a transportar fácilmente.

En sí creo que este producto en el mercado ecuatoriano puede tener un gran éxito.

II. ESTUDIOS

1. ESTUDIOS DE MERCADO

1.1. ANALISIS DEL MERCADO

El producto está proyectado en un mercado internacional, dirigido principalmente a la capital de Ecuador en este caso Quito, ya que es una de las ciudades más pobladas y donde se centra gran parte de la economía de ecuatoriana.

El mercado ecuatoriano es un mercado preferido por las empresas colombianas, cuyos oferentes son de tamaño mediano y pequeño, lo que nos indica que es un mercado de competencia, porque cuenta con muchos oferentes y también con mucha demanda debido a la naturaleza del producto, que como mencionamos anteriormente es fuerte.

El plástico de polietileno es muy usado en la construcción y elaboración de productos a base del mismo como lo son las bolsas, se podría decir que es para clientes industriales, pero también es muy utilizado en el sector agrícola por los campesinos y ganaderos para realizar actividades como ensilar, construir invernaderos, impermeabilizar lagos, proteger cosechas, etc.

2. SEGMENTACION DEL MERCADO

2.1. DATOS GEOGRAFICOS

Ubicación:

Imagen 11. Mapamundi



Fuente:http://enciclopedia.us.es/images/thumb/9/9e/Ecuador_en_el_mundo.png/225px-Ecuador_en_el_mundo.png

Bandera:

Imagen 12. Bandera de Ecuador



Fuente:http://www.hermelmogrovejo.market-ec.com/images/bandera_del_ecuador.JPG

Clima: Desde tropical en la costa hasta glacial en las cimas andinas.

Superficie: 283.520 km²

Población: 13.500.000, mestizos 55%, criollos 10%, indios 25%, negros 10%.

Esperanza de vida: 76,4 años.

Capital: San Francisco de Quito.

Moneda: Dólar estadounidense⁴.

⁴ Fuente: http://pedagogie.ac-toulouse.fr/espagnol/htm/am_sur/ecuador/geogr.htm#topsgn

2.2. DATOS DEMOGRAFICOS

Pobreza: 38,3%.

Desempleo: 9,8%.

Distribución población: 0-14 años: 32,1% (hombres 2.274.986/mujeres 2.189.437), 15-64 años: 62,7% (hombres 4.355.909/mujeres 4.381.141)
65 años y más: 5,2% (hombres 340.861/mujeres 385.316).

Tasa de alfabetización: población total: 91%, hombres: 92,3%, mujeres: 89,7%.⁵

3. MEZCLA DE MERCADEO

3.1. ANALISIS DEL PRODUCTO

El producto que se desea comercializar es el plástico de polietileno o película en polietileno de alta y baja densidad en todas las medidas y calibres desde 0.05mt hasta 8 mts de ancho, para uso comercial, industrial y agrícola.

3.1.1. Clasificación del Producto

El plástico de polietileno es un producto que se clasifica como materia prima ya que es principal componente en la elaboración de diversos productos como lo pueden ser las bolsas plásticas, mangueras, etc. También se puede clasificar como suministros por su uso en la agricultura.

⁵ Fuente:www.indexmundi.com

CATALOGO DE PRODUCTOS

PLÁSTICO PARA CONSTRUCCIÓN

Descripción: polietileno en material 100% recuperado.

Usos: principalmente para todo tipo de cubrimientos (casetones, material de playa, columnas, pisos).

Tonalidad: gris – negro.

Espesor: calibres desde 4 a 6.

Ancho: desde 1mt (abre 2mt) hasta 1.50mt (abre 3mt).

Imagen 13. Utilidades del Plastico



Fuente:http://www.gremiosmardelplata.com.ar/gremios/wp-content/uploads/2009/07/polietileno_del_sudeste_1.jpg

PLÁSTICO NEGRO

Descripción: polietileno en material original y recuperado.

Usos: aplicaciones en el agro, entresuelos, impermeabilización, embalaje, bolsas, ensilajes, lagos, rellenos sanitarios, acolchados, aplicaciones de alta resistencia.

Tonalidad: negro.

Espesor: calibres de 1 a 6.

Ancho: desde 0.35mts hasta 4mts (abre 8mts).

Imagen 14. Utilidades del Plastico en Agro



Fuente:

http://www.halconplasticos.com/images/productos/plasticos_halcon_aplicaciones_ensilar_ppal.jpg

PLÁSTICO PARA INVERNADERO

Descripción: polietileno en material 100% original y aditivos uv (durabilidad 24 meses a la intemperie).

Usos: estanques, cultivos, invernaderos, ensilajes, aplicaciones en el agro.

Tonalidad: transparente, amarillo y verdoso.

Espesor: calibres desde 1.5 a 8.

Ancho: desde 0.35mts hasta 4mts (abre 8mts).

Imagen 15. Utilidades del Plastico en invernadero



Fuente: <http://www.jardinyplantas.com/invernaderos/plastico-invernaderos-modelos.jpg>

PLÁSTICO OPACO

Descripción: polietileno en material 100% recuperado.

Usos: todo tipo de embalajes (colchones, textiles, etc.), bolsas, cubrimientos, empaques donde no se necesite mucha transparencia.

Tonalidad: transparente – opaco.

Espesor: calibres desde 1.5 a 6.

Ancho: desde 0.35mts hasta 1.60mts (abre 3.20mts).

Imagen 16. Rollo Polietileno



Fuente: http://arcomercializadora.comxa.com/web_images/transparente_3.jpg

PLÁSTICO TRANSPARENTE ORIGINAL 100%

Descripción: polietileno en material 100% original.

Usos: alimentos, materiales con tratamiento corona para impresión, termoencogible, bolsas, empaques de productos químicos.

Tonalidad: transparente – colores.

Espesor: calibres desde 1 a 6.

Ancho: desde 0.35mts hasta 4mts (abre 8mts).

Imagen 17. Bolsas de Polietileno



Fuente: <http://www.vrysac.com/users/image/bolsas%20PE.jpg>

3.2. ANALISIS DE PRECIOS

El precio actual del polietileno varía mucho dependiendo del tamaño, uso, densidad, etc.

La mayoría de los comercializadores venden el producto con un margen de ganancia de hasta el 50%, pero para incursionar en el mercado se ha decidido un margen de ganancia del 30% sobre todo en el plástico de construcción por ser el más utilizado.

El pedido mínimo será de 5000 kilos lo que equivale a 300 rollos de 50 kilos cada uno, se puede incentivar al consumidor a comprar más cantidad dándole descuentos si su pedido es mayor al mínimo.

3.3. PLAZA

En un principio se comercializara el producto en Quito la capital e Ecuador ya que es una de las principales ciudades ecuatorianas, también es la segunda ciudad más poblada con 1.799.121 habitantes aproximadamente. Quito según el Banco Central de Ecuador es la región económica más importante del país, cuenta con el mayor grado de recaudación de impuestos, la segunda ciudad con el mayor PIB y PIB per cápita del país.

La ciudad es sede de las más importantes compañías nacionales y de la casi totalidad de compañías multinacionales asentadas en el país; también es la sede de las oficinas centrales de las más importantes industrias que funcionan en el país. La actividad financiera y bancaria se concentra en el centro norte de la ciudad en los alrededores del parque de "La Carolina". Quito también es una ciudad muy agitada en el ámbito comercial, destacando grandes y modernos centros comerciales, malls, tiendas de textiles, artesanías y souvenirs, cadenas de grandes supermercados, ferreterías, farmacias, etc. La actividad económica es muy variada, aquí que es donde se concentra la mayor parte del accionar de la industria automotriz especialmente en el ensamblado para consumo nacional y exportación, la mayor actividad de construcción de todo el país, es la primera exportadora nacional de flores, madera, productos no tradicionales como el palmito y espárragos y varios más provenientes de sus valles y del mismo distrito; la actividad comercial es muy variada y la ciudad concentra la mayor cantidad de empresas dedicadas a esta actividad a nivel nacional. Aunque es un rubro no muy honorable, es la segunda ciudad que más remesas recibe según estadísticas del

Banco Central del Ecuador en el 2008. Y por último y lo más importante, la actividad turística que es la que más atrae a la ciudad y en la cual pretende concentrar y dedicar sus mayores esfuerzos. A partir de una gran inversión destinada a la regeneración urbana del Centro Histórico y otros lugares turísticos que empezó desde el 2001 por parte del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, el rubro turismo viene ha ser una importantísima fuente de ingresos para la ciudad. Actualmente está en plena construcción una obra emblemática del municipio como es el nuevo aeropuerto de Quito y una zona franca adyacente para impulsar el desarrollo de la ciudad, del país y de sus habitantes en los próximos 30 años.

3.4. ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

La estrategia publicitaria que se empleara inicialmente es la de internet con la creación de una página web ya que es un medio de comunicación masivo y su costo está muy por debajo de la televisión. Existen varios medios que hacen que la pagina web sea aun más efectiva, como lo puede ser la escala del ranking cuando se realiza una búsqueda en internet es decir, cuando busque la palabra plástico en internet mi pagina web sea de las primeras opciones que aparezcan que son las que uno siempre mira y no las ultimas. También se puede inscribir a las páginas amarillas y así complementar mejor la estrategia.

Cuadro 8. Estrategias publicitarias

Pauta	Precio unidad	Total	Condiciones
Diseño pagina web	\$ 500.000	\$ 500.000	
Registro pagina web	\$ 100.000	\$ 100.000	vigencia por 1 año
Servicios adicionales pagina web	100.000	100.000	vigencia por 1 año
Registro páginas amarillas	500.000	500.000	vigencia por 1 año
Tarjetas de presentación	100X1000	100.000	

Total publicidad anual \$ 1.300.000

3.5. ESTRATEGIA DE PROMOCIONES

Inicialmente no se implementaran estrategias de promociones, cuando se tenga más experiencia en el mercado se podría estudiar la posibilidad de implementar descuentos sobre el volumen, incentivando la venta de grandes cantidades de producto y también el ahorro por parte del distribuidor.

3.6. ANALISIS DE LA MARCA

PRODUCTO: Plástico de polietileno.

MARCA:

Imagen 18. Logo



ESLOGAN: Comercializadora de Rollos de Polietileno.

3.7. CANAL DE DISTRIBUCION

El canal de distribución más apropiado es el semicorto: productor – distribuidor – cliente.

El producto se comprara terminado al proveedor para no involucrarse en el proceso de elaboración del mismo, nosotros asumiremos el rol de distribuidor o comercializador y posteriormente será exportado y entregado al cliente final.

El producto será entregado al comprador según el término de negociación convenido preferiblemente CPT Tulcán, los términos de pago será 70% anticipado y 30% cuando se entregue documentos. Los demás gastos serán de acuerdo al término de negociación.

3.8. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Colombia es uno de los principales proveedores de polietileno de Ecuador, principalmente Colombia exporta empaques y recipientes de todo tipo fabricados a partir de polietileno, ya sean empaques de alimentos, bolsas, recipientes flexibles, etc.

Revisando las exportaciones de Colombia en los últimos años, encontramos que hay pocos exportadores importantes de rollos de polietileno hacia Ecuador, una de las empresas más importantes y solidas en Colombia es Plastilene S A.⁶

PLASTILENE S.A.

Es una empresa fundada en 1957, sus más de 50 años de experiencia le han servido para posicionarse como compañía líder en Latinoamérica en la fabricación de empaques flexibles para el sector alimentos y películas para aplicaciones agrícolas, cuentan con certificación ISO 9001 versión 2000.⁷

JAERPLAS

Jaerplas es una empresa que cuenta con procesos y maquinaria de última tecnología, lo que la hace muy competitiva además de su enfoque hacia la protección del medio ambiente con productos biodegradables.⁸

3.9. ANALISIS DE LOS PROVEEDORES

El principal proveedor con el se contará inicialmente será FELIPLAST.

FELIPLAST es una empresa manufacturera especializada en la producción de película de polietileno de alta y baja densidad en todas las medidas y calibres desde 0.05mts hasta 10mts de ancho para uso comercial, industrial y agrícola. FELIPLAST esta ubicada en Sabaneta (Antioquia), cuenta con una capacidad de producción de 370 toneladas mensuales y con personal altamente calificado. El objetivo de FELIPLAST es ser símbolos y multiplicadores de calidad, honestidad y responsabilidad con nuestros clientes y el medio que los rodea.

⁶ http://bacexcp.mincomercio.gov.co/cgi-bin/bacex_cgi.sh/docex004.html?search-name=6007510889735&mes-name1=2&per-name=2010&ofiadu-name=37

⁷ <http://www.plastilene.net/>

⁸ <http://www.jaerplas.com/>

Cuadro 9. Analisis de proveedores

Proveedor	Localización	Productos ofrecidos	Precio de venta	Ventajas y desventajas
Feliplast	Sabaneta (Ant)	Rollos polietileno	<i>Siguiente cuadro.</i>	Socio comercial. Único proveedor.

Cuadro de compras al proveedor

Cuadro 10. compras de proveedores

Referencia	Medida	Calibre	Valor kilo
Construccion	100-150 mt	4 a 6	3000
Constr especial	100-150 mt	4 a 6	3100
Negro fino	30cm-160mt	1,1 a 6	3400
Negro	2mts abre 4mt	6	3470
Negro	3mts abre 6mt	6	3686
Negro	4mts abre 8mt	6	4600
Invernadero	2mts abre 4mt	6	8000
Invernadero	3mts abre 6mt	6	8000
Invernadero medidas	No convencionales		8500
Invernadero 8mt		6	9100
Invernadero 10mt			9100
Invernadero lechoso	3mts abre 6mt	6	9000
Transparente original		6	5600
Transparente	2mt abre 4mt	6	5000
Transparente mezclado			4800
Transp termoencojible			6300
Opaco	40cm -160mt	1,5-6	4000
Colores recuper	40cm -160mt	1,5-6	4500
Colores original	30cm-160mt		5400
Tripa	2" hasta 10"		6400

4. PRESUPUESTO DE VENTAS

La política de ventas será de 240 toneladas en el primer año con un crecimiento del 10 % por año.

El pedido mínimo será de 5000 kilos y la forma de pago se hará a convenir preferiblemente por anticipado y/o con presentación de documentos. El margen de utilidad será del 30%.

Cuadro 11. Presupuesto de ventas año 1

Año 1

Referencia	Medida	Calibre	Valor kilo	Precio venta 30%	Cantidad k	Total
Construcción	100-150 mt	4 a 6	3000	\$ 3.900,00	40000	\$ 156.000.000,00
Constr especial	100-150 mt	4 a 6	3100	\$ 4.030,00	40000	\$ 161.200.000,00
Negro fino	30cm-160mt	1,1 a 6	3400	\$ 4.420,00	40000	\$ 176.800.000,00
Negro	2mts abre 4mt	6	3470	\$ 4.511,00	24000	\$ 108.264.000,00
Negro	3mts abre 6mt	6	3686	\$ 4.791,80	24000	\$ 115.003.200,00
Negro	4mts abre 8mt	6	4600	\$ 5.980,00	8000	\$ 47.840.000,00
Invernadero	2mts abre 4mt	6	8000	\$ 10.400,00	8000	\$ 83.200.000,00
Invernadero	3mts abre 6mt	6	8000	\$ 10.400,00	8000	\$ 83.200.000,00
Invernadero medidas	No convencionales		8500	\$ 11.050,00	8000	\$ 88.400.000,00
Invernadero 8mt		6	9100	\$ 11.830,00	8000	\$ 94.640.000,00
Invernadero 10mt			9100	\$ 11.830,00	8000	\$ 94.640.000,00
Invernadero lechoso	3mts abre 6mt	6	9000	\$ 11.700,00	8000	\$ 93.600.000,00
Transparente original		6	5600	\$ 7.280,00	4000	\$ 29.120.000,00
Transparente	2mt abre 4mt	6	5000	\$ 6.500,00	4000	\$ 26.000.000,00
Transparente mezclado			4800	\$ 6.240,00	4000	\$ 24.960.000,00
Transp termoencojible			6300	\$ 8.190,00	4000	\$ 32.760.000,00
Opaco	40cm -160mt	1,5-6	4000	\$ 5.200,00	4000	\$ 20.800.000,00
Colores recuper	40cm -160mt	1,5-6	4500	\$ 5.850,00	4000	\$ 23.400.000,00
Colores original	30cm-160mt		5400	\$ 7.020,00	4000	\$ 28.080.000,00
Tripa	2" hasta 10"		6400	\$ 8.320,00	4000	\$ 33.280.000,00
TOTAL					256000	\$ 1.521.187.200,00

Cuadro 12. Presupuesto de ventas año 2

Año 2

Referencia	Medida	Calibre	Valor kilo	Precio venta 30%	Cantidad k	Total
Construcción	100-150 mt	4 a 6	3000	\$ 3.900,00	44000	\$ 171.600.000,00
Constr especial	100-150 mt	4 a 6	3100	\$ 4.030,00	44000	\$ 177.320.000,00
Negro fino	30cm-160mt	1,1 a 6	3400	\$ 4.420,00	44000	\$ 194.480.000,00
Negro	2mts abre 4mt	6	3470	\$ 4.511,00	26400	\$ 119.090.400,00
Negro	3mts abre 6mt	6	3686	\$ 4.791,80	26400	\$ 126.503.520,00
Negro	4mts abre 8mt	6	4600	\$ 5.980,00	8800	\$ 52.624.000,00
Invernadero	2mts abre 4mt	6	8000	\$ 10.400,00	8800	\$ 91.520.000,00
Invernadero	3mts abre 6mt	6	8000	\$ 10.400,00	8800	\$ 91.520.000,00
Invernadero medidas	No convencionales		8500	\$ 11.050,00	8800	\$ 97.240.000,00
Invernadero 8mt		6	9100	\$ 11.830,00	8800	\$ 104.104.000,00
Invernadero 10mt			9100	\$ 11.830,00	8800	\$ 104.104.000,00
Invernadero lechoso	3mts abre 6mt	6	9000	\$ 11.700,00	8800	\$ 102.960.000,00
Transparente original		6	5600	\$ 7.280,00	4400	\$ 32.032.000,00
Transparente	2mt abre 4mt	6	5000	\$ 6.500,00	4400	\$ 28.600.000,00
Transparente mezclado			4800	\$ 6.240,00	4400	\$ 27.456.000,00
Transp termoencojible			6300	\$ 8.190,00	4400	\$ 36.036.000,00
Opaco	40cm -160mt	1,5-6	4000	\$ 5.200,00	4400	\$ 22.880.000,00
Colores recuper	40cm -160mt	1,5-6	4500	\$ 5.850,00	4400	\$ 25.740.000,00
Colores original	30cm-160mt		5400	\$ 7.020,00	4400	\$ 30.888.000,00
Tripa	2" hasta 10"		6400	\$ 8.320,00	4400	\$ 36.608.000,00
TOTAL					281600	\$ 1.673.305.920,00

Año 3

Referencia	Medida	Calibre	Valor kilo	Precio venta 30%	Cantidad k	Total
Construcción	100-150 mt	4 a 6	3000	\$ 3.900,00	48400	\$ 188.760.000,00
Constr especial	100-150 mt	4 a 6	3100	\$ 4.030,00	48400	\$ 195.052.000,00
Negro fino	30cm-160mt	1,1 a 6	3400	\$ 4.420,00	48400	\$ 213.928.000,00
Negro	2mts abre 4mt	6	3470	\$ 4.511,00	29040	\$ 130.999.440,00
Negro	3mts abre 6mt	6	3686	\$ 4.791,80	29040	\$ 139.153.872,00
Negro	4mts abre 8mt	6	4600	\$ 5.980,00	9680	\$ 57.886.400,00
Invernadero	2mts abre 4mt	6	8000	\$ 10.400,00	9680	\$ 100.672.000,00
Invernadero	3mts abre 6mt	6	8000	\$ 10.400,00	9680	\$ 100.672.000,00
Invernadero medidas	No convencionales		8500	\$ 11.050,00	9680	\$ 106.964.000,00
Invernadero 8mt		6	9100	\$ 11.830,00	9680	\$ 114.514.400,00
Invernadero 10mt			9100	\$ 11.830,00	9680	\$ 114.514.400,00
Invernadero lechoso	3mts abre 6mt	6	9000	\$ 11.700,00	9680	\$ 113.256.000,00
Transparente original		6	5600	\$ 7.280,00	4840	\$ 35.235.200,00
Transparente	2mt abre 4mt	6	5000	\$ 6.500,00	4840	\$ 31.460.000,00
Transparente mezclado			4800	\$ 6.240,00	4840	\$ 30.201.600,00
Transp termoencojible			6300	\$ 8.190,00	4840	\$ 39.639.600,00
Opaco	40cm -160mt	1,5-6	4000	\$ 5.200,00	4840	\$ 25.168.000,00
Colores recuper	40cm -160mt	1,5-6	4500	\$ 5.850,00	4840	\$ 28.314.000,00
Colores original	30cm-160mt		5400	\$ 7.020,00	4840	\$ 33.976.800,00
Tripa	2" hasta 10"		6400	\$ 8.320,00	4840	\$ 40.268.800,00
TOTAL					309760	\$ 1.840.636.512,00

Cuadro 13. Presupuesto de ventas año 3

2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1. DESCRIPCION DEL PROCESO

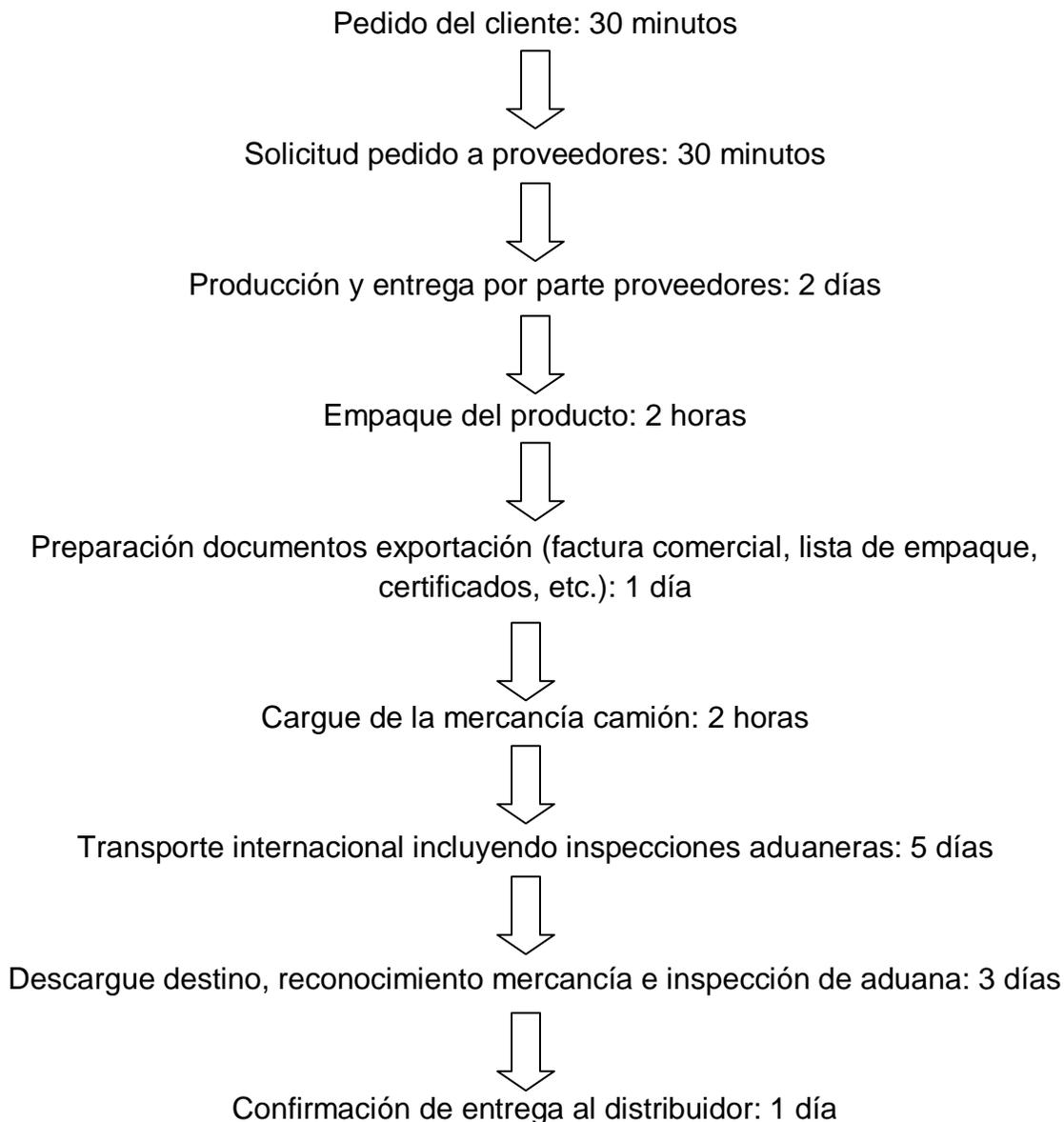
La producción de rollos de polietileno estará a cargo de los proveedores, la empresa solo estará a cargo de la comercialización del producto en esta la exportación.

La política de ventas es de kilos como pedido mínimo y el presupuesto de ventas para el primer año es de 120 toneladas.

El diagrama de flujo de la operación logística estará basado desde el momento en que se recibe el pedido hasta que se entrega en el destino en este caso Ecuador.

El tipo de transporte utilizado será terrestre debido al destino.

2.2. DIAGRAMA DE FLUJO DE LA OPERACIÓN LOGÍSTICA



El tiempo total de duración de la cadena logística desde el recibo de pedido hasta su entrega es de 12 días aproximadamente.

2.3. BALANCE DE EQUIPOS

Cuadro 14. Balance de equipos

DESCRIPCION	CANT.	VALOR	TOTAL	VIDA UTIL AÑOS	FORMA DE PAGO
Computador	3	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000	3	contado
Teléfono	2	\$ 100.000	\$ 200.000	3	contado
Fax	1	\$ 200.000	\$ 200.000	3	contado
Multifuncional	1	\$ 300.000	\$ 300.000	3	contado
Escritorio	3	\$ 350.000	\$ 1.050.000	3	contado
sillas	10	\$ 70.000	\$ 700.000	3	contado
Archivador	1	\$ 100.000	\$ 100.000	3	contado
Papelería	1	\$ 50.000	\$ 50.000	3	contado
Otros	1	\$ 200.000	\$ 200.000	3	contado
		TOTAL	\$ 5.800.000		

2.4. MATRIZ DE COSTOS

2.4.1. Gastos De Adecuación

Cuadro 15. Gastos de adecuación

DESCRIPCION	VALOR	FORMA DE PAGO	FRECUENCIA PAGO
Arriendo	\$ 1.500.000	contado	mensual
Servicios	\$ 400.000	contado	mensual
Aseo	\$ 400.000	contado	mensual
Papelería	\$ 100.000	contado	mensual
TOTAL	\$ 2.400.000		

2.4.2. Compras

Cuadro16. Compras a FELIPLAST

Referencia	Medida	Calibre	Valor kilo	Cantidad k	Total
Construcción	100-150 mt	4 a 6	3000	5000	\$ 15.000.000
Constr especial	100-150 mt	4 a 6	3100	5000	\$ 15.500.000
Negro fino	30cm-160mt	1,1 a 6	3400	500	\$ 1.700.000
Negro	2mts abre 4mt	6	3470	500	\$ 1.735.000
Negro	3mts abre 6mt	6	3686	500	\$ 1.843.000
Negro	4mts abre 8mt	6	4600	500	\$ 2.300.000
Invernadero	2mts abre 4mt	6	8000	200	\$ 1.600.000
Invernadero	3mts abre 6mt	6	8000	200	\$ 1.600.000
Invernadero medidas	No convencionales		8500	200	\$ 1.700.000
Invernadero 8mt		6	9100	200	\$ 1.820.000
Invernadero 10mt			9100	200	\$ 1.820.000
Invernadero lechoso	3mts abre 6mt	6	9000	200	\$ 1.800.000
Transparente original		6	5600	100	\$ 560.000
Transparente	2mt abre 4mt	6	5000	100	\$ 500.000
Transparente mezclado			4800	100	\$ 480.000
Transp termoencojible			6300	100	\$ 630.000
Opaco	40cm -160mt	1,5-6	4000	100	\$ 400.000
Colores recuper	40cm -160mt	1,5-6	4500	100	\$ 450.000
Colores original	30cm-160mt		5400	100	\$ 540.000
Tripa	2" hasta 10"		6400	100	\$ 640.000
				14000	\$ 52.618.000

El producto será comprado al proveedor embalado y listo para distribuirlo por lo que no se generaran costos de embalaje.

2.4.3. Costos De Comercialización

Fletes DAP Tulcán terrestre

Peso 15 Toneladas con 300 Rollos

Tipo Vehículo – Doble Troque

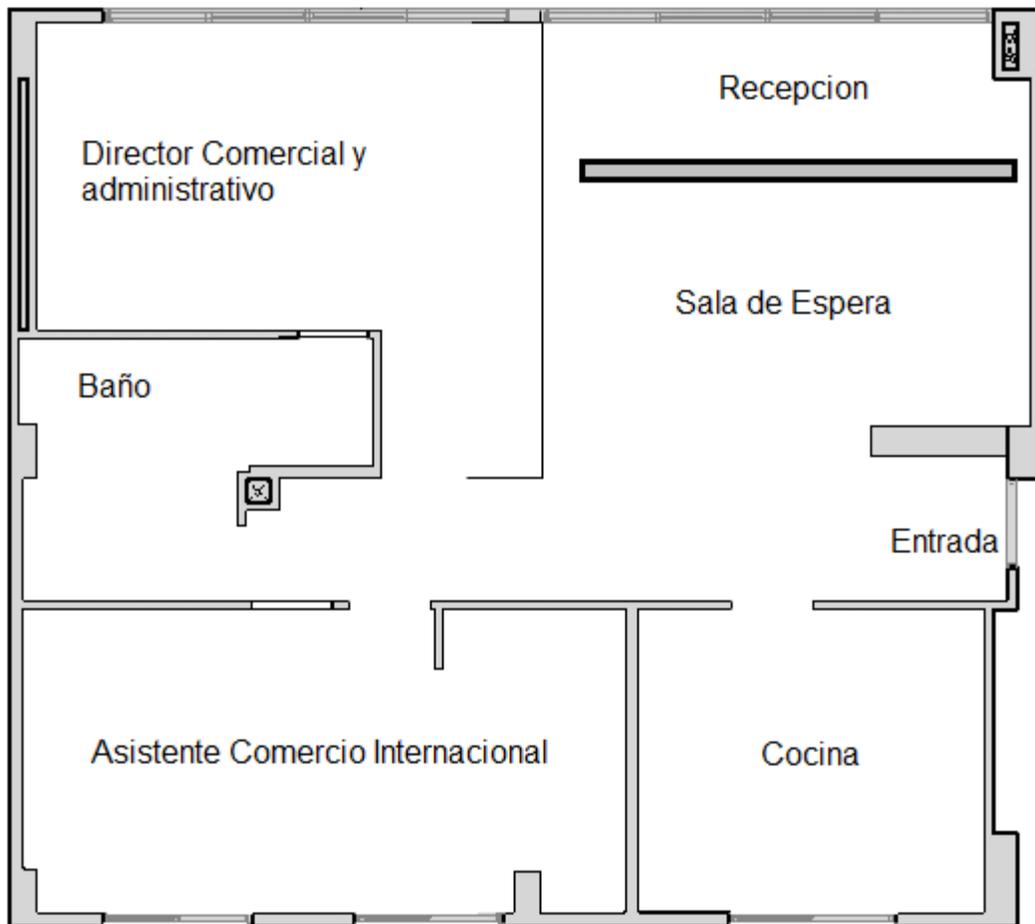
- **Flete \$ 2.800.000**
- **Descargue \$ 60.000**
- **Cargue \$ 60.000**
- **Crucé \$ 83.000**
- **Vr. Mcia. \$45.000.000 Seg. 0.2% \$ 90.000**
- **Costo de Manejo \$ 90.000**
- **Certificado de origen \$ 100.000**
- **Carta porte \$ 50.000⁹**

⁹ Cotización: logística de distribución S.A

2.5. LOCALIZACION

La oficina estará ubicada en sabaneta (Antioquia), debido a que en este sector se encuentran ubicados los proveedores, y es un sector de mucha actividad empresarial.

Cuadro 17. Localización de oficina



2.6. EMBALAJE

Imagen 19. Embalaje



Los rollos de polietileno tienen un peso promedio de 50 a 60 kilos, poseen un ancho de 1,50 metros y un diámetro de 20 centímetros aproximadamente.

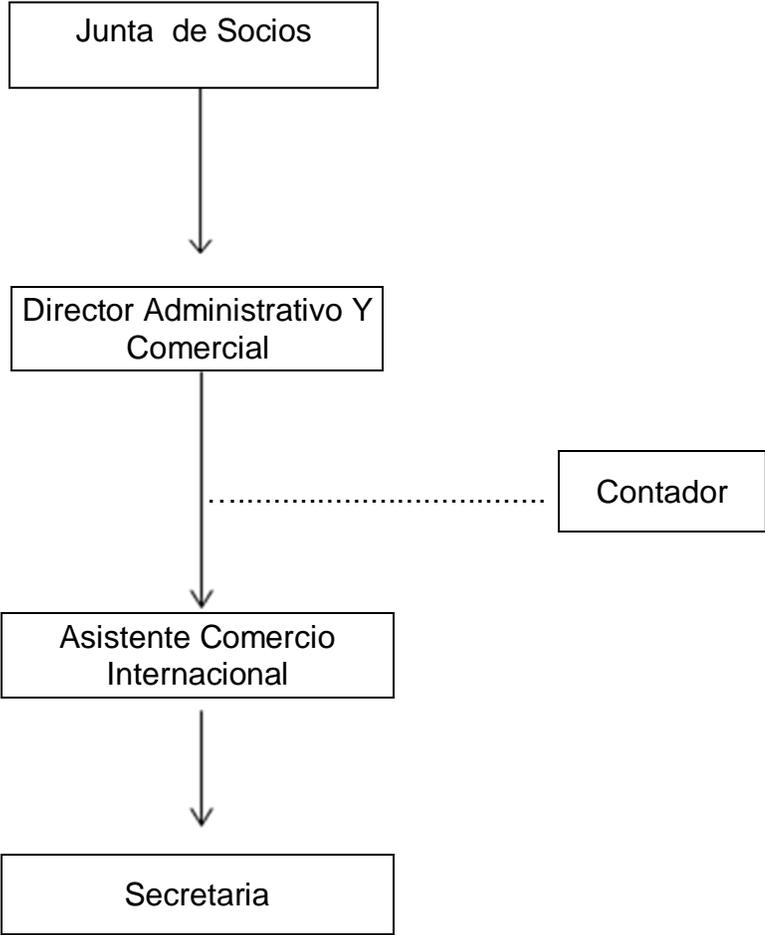
Los rollos van envueltos en un plástico protector de alto calibre con cartón en las puntas para mejor protección y una etiqueta con información, el peso del empaque es de 1 kilogramo aproximadamente.

Los rollos deben estar ubicados para su transporte en lugares sin superficies puntiagudas para evitar romper el plástico y estar arrumados de manera horizontal y vertical como se muestra en la imagen:

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Cuadro 18. Estructura organizacional



La estructura organizacional de la *C.I Plastic DC* es en forma piramidal debido al tamaño y forma de la organización. Esta estructura cuenta con una línea de staff que es la del contador debido a que la organización no cuenta con el tamaño suficiente para que sea en línea directa. Esta estructura posee una carga laboral lo mas practica y liviana posible para evitar gastos innecesarios.

3.2. VISIÓN

Para el año 2016 *C.I Plastic DC* será una empresa consolidada como uno de los principales exportadores de polietileno, reconocida por sus empleados, proveedores y clientes por su buen manejo y sus solidas estructuras financieras, operativas y administrativas.

3.3. MISIÓN

Ser reconocidos en el mercado internacional como unos de los principales proveedores de polietileno de buena calidad, precios competitivos y compromiso con el cliente.

3.4. PRINCIPIOS ORGANIZACIONALES

- **Cumplimiento:** cumplir con los compromisos adquiridos de manera puntual para evitar costos innecesarios en mi cadena logística y la del cliente.
- **Honestidad:** tener un manejo transparente e integro con el producto, los clientes y proveedores.
- **Responsabilidad Social:** incentivar a las personas a reciclar y dar buen un manejo al plástico para contribuir al cuidado del medio ambiente.
- **Compromiso con el cliente:** cubrir las necesidades del cliente y establecer una buena relación gana-gana a largo plazo.
- **Buen manejo personal:** tratar de una manera respetuosa y responsable al personal.

3.5. SELECCIÓN DEL PERSONAL

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO
	Director Administrativo y Comercial.
	SECCIÓN O ÁREA PARA EL CUAL SE ASPIRA:
	Administrativa.
	CARGO JEFE INMEDIATO
	Junta de Socios.

FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	LABORES PRINCIPALES: Conseguir nuevos clientes y realizar informes detallados sobre cada uno de ellos. Mantener actualizados los datos sobre los clientes y estar en constante comunicación con ellos. Crear y mantener actualizado el portafolio de productos. Representación Legal. LABORES SECUNDARIAS: Supervisar el buen funcionamiento de la compañía y personas a cargo. LABORES OCASIONALES: Asistir a eventos en representación de la compañía.	
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	GRADO DE INSTRUCCIÓN: Profesional en Negocios Internacionales con un enfoque administrativo y comercial
		EXPERIENCIA: Experiencia en el ámbito internacional de 3 años en empresas exportadoras e importadoras
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Habilidad en el manejo de personal y negociación
DE HABILIDA	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría	

	<p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:</p> <p>Supervisa el trabajo de un grupo de personas que realizan distintas labores</p>
	<p>. RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información. - Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para vender.
	<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ejecuta labores intermedias en el proceso, sus errores son detectables y corregibles.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El manejo inadecuado de las herramientas ocasiona daños reparables en los materiales.
	<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <p>Responsabilidad alta en el manejo de los recursos y documentos confidenciales.</p>
	<p>ESFUERZO MENTAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE ESFUERZO FÍSICO	ESFUERZO VISUAL - Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.
		ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad) Jornada laboral de lunes a viernes 8 a 6 pm
DIFICULTADES DE LOS CARGOS	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) No aplica	
	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) No aplica	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista)		
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO
	Asistente Comercio Internacional
	SECCIÓN O ÁREA PARA EL CUAL SE ASPIRA:
	Administrativa.
	CARGO JEFE INMEDIATO:
Director Administrativo y Comercial.	

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	GRADO DE INSTRUCCIÓN: Tecnólogo en Comercio Internacional.
		EXPERIENCIA: Experiencia en Exportaciones e Importaciones y procesos de comercio internacional de 1 años.
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Buen manejo de divisas.
	DE HABILIDA	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Planea el trabajo en forma general y en detalle para presentarlo a revisoría

FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>LABORES PRINCIPALES:</p> <p>Planificar, coordinar y ejecutar los procesos de exportación.</p> <p>Realizar las operaciones cambiarias de la empresa.</p> <p>Manejo de los productos y proveedores.</p> <p>Estar al tanto de los aspectos legales exigidos por la DIAN u otro ente fiscal.</p> <p>LABORES SECUNDARIAS:</p> <p>Realizar informes sobre el estado de las exportaciones.</p> <p>Analizar el estado de costos y gastos para disminuirlos o no incurrir en innecesarios.</p> <p>LABORES OCASIONALES:</p> <p>Visitar proveedores.</p>
--	---

		<p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:</p> <p>Supervisar el estado de los procesos de Exportación.</p>
		<p>RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <p>Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información.</p>
		<p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <p>Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.</p>
		<p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <p>Tiene alta responsabilidad en el manejo de los productos y documentos.</p>
		<p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <p>Responsabilidad alta en el manejo de los recursos y documentos confidenciales.</p>
		<p>ESFUERZO MENTAL</p> <p>Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.</p>
EXIGENCIAS DEL	DE ESFUERZO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <p>Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.</p>

		ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad) Jornada laboral de lunes a viernes 8 a 6 pm
DIFICULTADEL DEL CARGOS	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) No aplica	
	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) No aplica	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista) _____ _____		
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO
	Secretaria
	SECCIÓN O ÁREA PARA EL CUAL SE ASPIRA:
	Administrativa.
	CARGO JEFE INMEDIATO
Director Administrativo y Comercial.	

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIM.	GRADO DE INSTRUCCIÓN: Estudios Técnicos.
		EXPERIENCIA: Experiencia en manejo de documentos contables.
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES: Amabilidad y eficiencia.
	DE HABILIDA	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Cualquier inquietud sobre la forma de realizar el trabajo debe ser consultada.
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO		LABORES PRINCIPALES: Responsible en la entrega y comunicación de los documentos contables con el contador. Generar los pagos de las obligaciones de la empresa. Dar información de los productos ofrecidos por la empresa de manera clara y amable. Manejar la agenda de obligaciones de la empresa y de sus funcionarios. LABORES SECUNDARIAS: Estar en constante comunicación con sus superiores. LABORES OCASIONALES: No aplica.

		<p>RESPONSABILIDAD DE LA SUPERVISIÓN:</p> <p>Supervisar el estado de los procesos contables y de funcionamiento de la empresa.</p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR CONTACTO:</p> <p>Mantiene contacto directo con personas externas a la organización para recibir o dar información.</p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR PROCESOS:</p> <p>Un error ocasiona la suspensión del proceso productivo, hasta que subsana la falla.</p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS:</p> <p>El manejo inadecuado de materiales ocasiona daño en las herramientas, subsanable.</p> <hr/> <p>RESPONSABILIDAD POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO:</p> <p>Responsabilidad alta en el manejo de los documentos contables.</p> <hr/> <p>ESFUERZO MENTAL</p> <p>Durante toda la jornada ejecuta tareas que requieren de esfuerzo mental.</p>
EXIGENCIAS DEL	DE ESFUERZO	<p>ESFUERZO VISUAL</p> <p>Debe atender pequeños detalles en la ejecución diaria de la tarea que demandan de un esfuerzo visual permanente.</p>

		ESFUERZO FISICO (Duración e Intensidad) Jornada laboral de lunes a viernes 8 a 6 pm
DIFICULTADEL CARGOS	CONDICIONES AMBIENTALES: (Condiciones atmosféricas, ruido, luz) No aplica	
	RIESGOS DEL CARGO (Accidentes, enfermedades profesionales) No aplica	
OBSERVACIONES (Empleado, Jefe, Analista) <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Firma Empleado		Firma Jefe Inmediato

3.6. ESTRUCTURA SALARIAL

Cuadro 19. Nómina

CARGO	SALARIO BASICO	DEVENGADO		
		BASICO	AUX. TRANS.	TOTAL
DIRECTOR COMERCIAL Y ADMINISTRATIVO	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000	\$ -	\$ 2.100.000
ASISTENTE COMERCIO INTERNACIONAL	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ -	\$ 1.600.000
SECRETARIA	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ -	\$ 1.200.000
TOTALES	\$ 4.900.000			\$ 4.900.000

DEDUCCIONES			SALARIO NETO
SEGURIDAD SOCIAL		TOTAL	
SALUD	PENSION		
\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 168.000	\$ 1.932.000
\$ 64.000	\$ 64.000	\$ 128.000	\$ 1.472.000
\$ 48.000	\$ 48.000	\$ 96.000	\$ 1.104.000
		\$ 392.000	\$ 4.508.000

PARAFISCALES	
SENA	\$ 98.000
I.C.B.F	\$ 147.000
CAJA. COMP.	\$ 196.000
TOTAL	\$ 441.000

APORTES	
SALUD	\$ 416.500
PENSION	\$ 588.000
ARP	\$ 25.578
TOTAL	\$1.030.078

PROVISIONES	
CESANTIAS	\$ 408.170
INT. CESANTIAS	\$ 49.000
PRIMA	\$ 408.170
VACACIONES	\$ 204.330
TOTAL	\$ 1.069.670
TOTAL PAGO	\$ 7.048.748

El pago total es de \$ 7.048.748, más los servicios prestados por el contador que se calculan en 250.000 pesos mensuales, lo que daría un total de **\$ 7.298.748 pesos mensuales.**

La forma del contrato será escrito a termino indefinido.

Proyección salarial 3 años

Incremento anual 4.5%

Cuadro 20. Proyección salarial

CARGO	SALARIO 2011	2012	2013
Director comercial y administrativo	\$ 2.100.000	\$ 2.205.000	\$ 2.315.250
Asistente comercio internacional	\$1.600.000	\$ 1.680.000	\$ 1.764.000
secretaria	\$1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000

3.7. ASUNTOS LEGALES

REQUISITOS PARA CONSTITUIR UNA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL

CONSTITUCION

Mediante escritura pública constituirse como Sociedad de Comercializadora Internacional, en alguna de las formas jurídicas establecidas en el Código de Comercio (Anónima, Limitada, etc.)

La constitución debe hacerse siempre teniendo en cuenta los requisitos de que trata el artículo 1° del Decreto 1740 de 1994, a saber:

RAZON SOCIAL: Es obligación incluir dentro de la razón social la expresión “Sociedad de Comercialización Internacional” o en su defecto la sigla “CI.”.

OBJETO SOCIAL: tendrá por objeto principal efectuar operaciones de comercio exterior y particularmente, orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos.

2. Obtener el NIT ante la Cámara de Comercio que incluya la sigla CI. o Sociedad de Comercialización Internacional, conforme figure en el Registro de la Cámara de Comercio.

3. Registrar la Sociedad ante la Cámara de Comercio.

4. Registro Nacional de Exportadores ante el Ministerio de Comercio Exterior.
Registro como Sociedad de Comercialización Internacional "CI." ante el Ministerio de Comercio Exterior.

Para obtener el registro ante el Ministerio de Comercio Exterior como Sociedad de Comercialización Internacional, se debe:

- Solicitar a la Dirección para el Desarrollo del Intercambio del Ministerio de Comercio Exterior; Calle 28 No. 13A-15, Piso 3, el formulario de solicitud de inscripción.

- Diligenciar y presentar ante la misma dirección, el formulario acompañado del Registro de Cámara de Comercio en original, fotocopia del Registro Nacional de Exportadores y fotocopia del NIT.¹⁰

-Elaborar Estudios de Mercado y adjuntarlo al formulario.

GUIA PARA PRESENTAR EL ESTUDIO DE MERCADO ANTE LA DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES-DIAN

De conformidad con lo establecido el Literal c) artículo 1º. del Decreto 093-2003, a continuación se señalan los parámetros guía para presentar su Estudio de Mercado.

¹⁰ <http://www.camaracomercioarauca.com/?id=21&vn=1&categoria=Tr?mites&vercategoria=1&diarias=>

1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA:

- a. Nit:
- b. Razón social con la que se inscribirá la Comercializadora Internacional de conformidad con lo señalado en el Decreto 093 de 2003 (esta razón social debe ser la misma en el certificado de existencia y representación legal, Nit, RUT, RUE, y formulario de inscripción)
- c. Misión y Visión de la futura comercializadora internacional.
- d. Resumen de la infraestructura de instalaciones propias o arrendadas, planta de personal y equipos.
- e. Dirección actual, teléfonos, e.mail, etc.
- f. Tiempo de constitución de la empresa.
- g. Sucursales en Colombia y en el extranjero si las hubiere.

2. PRINCIPALES RAZONES PARA CONVERTIRSE O FORMARSE COMO COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL

- a. Objetivos generales que persigue la empresa a corto, mediano o largo plazo, orientados a la actividad de promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior.
- b. Descripción del Impacto Social generado al convertirse en una Comercializadora Internacional. (Comunidad que se favorece, proyección de empleos a generar, proveedores, etc.)
- c. Descripción del Impacto Ambiental si se genera, al convertirse en Comercializadora Internacional.
- d. Descripción general de las actividades a las que se dedica o se dedicará la empresa.

3. ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES

Estadísticas de exportaciones si las hubiere, descritas por años en dólares americanos (puede anexar fotocopias de DEX)

4. PRODUCTOS A COMERCIALIZAR EN EL EXTERIOR

Descripción general de los productos colombianos que se van a comercializar en el exterior. Experiencia en el manejo de tales productos. Estrategias para su comercialización.

5. RELACIÓN COMERCIAL CON LOS PROVEEDORES.

La razón de ser del Régimen de C.I. solo se da si la C.I. tiene Proveedores. Consiste en describir que esfuerzo o actividad se llevó a cabo para contactar cada proveedor. Si de momento se tiene una perspectiva de negocio, si el proveedor le va a vender productos o si ya ha habido compra - venta de productos. Determinar por cada proveedor el NIT, Razón Social, Dirección, Teléfonos, Fax, Ciudad, Departamento, persona a contactar, cargo, tiempo de relación comercial, productos que le va a proveer y si tiene autorización para comercializarlos y exportarlos, forma de venta a crédito o al contado y de ser posible, una recomendación comercial del proveedor hacia la C.I.

6. PAÍSES A LOS QUE SE VA A EXPORTAR

Principales países a los que se va a exportar, indicando si es del caso un perfil socio político y económico general de cada país. (Generalidades que se conocen de cada país, ya sea por experiencia propia o por otros medios).

7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Identificación de direcciones, teléfonos, e-mail, etc. de los principales clientes en el exterior con los que se comercializarán los productos o facilitarían su comercialización. Adicionalmente, describir los medios marítimos, aéreos o terrestres que se utilizarían para transportar los productos a exportar, las

Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA), los Agentes, etc., o las Entidades públicas o privadas con las cuales se han tenido contactos y que podrían facilitar la promoción y comercialización de los productos colombianos en el exterior.

Para diligenciar la casilla No. 12 del Formulario de Inscripción como C.I. se podrán aplicar los siguientes criterios:

Propios: Se refiere a las empresas sucursales que posee la C.I. en el exterior
Con Firmas Extranjeras: Son aquellas empresas en el extranjero, con descripción detallada o general de las mismas, que comprarán los productos que la C.I. va a exportar.

Agentes: Son aquellas Firmas, Distribuidores, Concesionarios, Socios, en el extranjero que prestan los servicios de intermediación para ayudar a los exportadores Colombianos a vender, promocionar o colocar sus productos en el exterior. También es válido describir en este campo las Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA) a través de las cuales se canalizarán las operaciones de comercio exterior.

Importadores Directos: Pueden ser personas naturales o jurídicas con las cuales se establece un contacto directo para comercializar los productos. Generalmente son familiares o amigos de entera confianza.

Otros: Cualquier otro tipo de contacto o medio electrónico o físico que permita la promoción y comercialización de los productos colombianos en los mercados externos.

8. PROYECCIÓN DE EXPORTACIONES

Se describirá el plan exportador de su empresa

9. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Análisis del cliente o consumidor del producto y/o servicio producido, determinando su ubicación geográfica, edad, sexo, preferencias de consumo, hábitos de compra , capacidad de pago, gustos y preferencias y demás factores que permitan conocer efectivamente el perfil del cliente. Importaciones de este de productos, países de los cuales importa, tipos de clientes objetivo, precios promedio ofrecidos, etc.

10. ANÁLISIS DE LA OFERTA:

El objetivo es determinar que tipo de mercado prevalece para el producto y/o servicio del proyecto (Competitivo, oligopolio o monopolio) y determinar la existencia o no de barreras de entrada a este mercado. Si existe un nivel importante de importaciones de bienes y/o servicios que afecte el mercado de su producto, es importante conocer su comportamiento, cantidades, aranceles y demás variables.

Conocer de la competencia su ubicación geográfica, tamaño, numero de empleados, precios, canales de distribución, políticas de ventas, publicidad y promoción utilizada, servicio postventa, calidad etc.

11. PRECIOS

Conocer el precio del bien y/o servicio es importante por que es la base para calcular los ingresos futuros. El precio puede ser determinado por el mercado si nos enfrentamos a un mercado competitivo, para lo cual se puede tomar el precio promedio del mercado teniendo en cuenta calidad e intermediarios del mercado.

Cargo que resuelve definitivamente el trámite: Subdirector de Comercio Exterior de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Tiempo aproximado para la resolución del trámite: aproximadamente seis (6) meses contados a partir de la presentación de la solicitud en debida forma.

Beneficios de la C.I

Exención de IVA:

- Los bienes muebles que se compren en el país.
- Servicios intermedios de la producción.

Exención de Retención en la fuente:

- En las compras de productos con destino a la exportación.

4. ESTUDIO FINANCIERO

Con este estudio se pretende proyectar el comportamiento del producto en el mercado, los costos, gastos, etc. También calcular el valor de la inversión y analizar la viabilidad del proyecto.

4.1. INVERSION INICIAL

4.1.1 Activos Fijos

Cuadro 21. Activos fijos

Can	ACTIVO	Vr. UNITARIO.	Vr. TOTAL	Depreciación (años)
3	computador	1.000.000	3.480.000	3
2	teléfono	100.000	232.000	3
1	fax	200.000	232.000	3
1	multifuncional	300.000	348.000	3
3	escritorio	350.000	1.218.000	3
10	sillas	70.000	812.000	3
1	archivador	100.000	116.000	3
1	papelería	50.000	58.000	3
1	otros	200.000	232.000	3
TOTAL ACTIVOS FIJOS			6.728.000	

4.1.2. Gastos preparativos o inversiones diferidas

Cuadro 22. Gastos Pre operativos

GASTO	Vr. TOTAL	Diferido (años)
Registro Cámara de Comercio	300.000	3
Mejoras local	2.000.000	3
Registro Notaría	300.000	3
Papelería	100.000	3
otros	200.000	3
		3
		3
Microsoft Office 2003 Básico OEM		3
		3
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	2.900.000	

4.1.3. Capital de trabajo

Cuadro 23. Capital de trabajo

El capital de trabajo será lo necesario para cancelar TRES meses de costos y gastos		
Capital de trabajo	188.175.243	

TOTAL INVERSION INICIAL \$	197.803.243
-----------------------------------	--------------------

4.1.4. Fuentes de financiación inversión inicial

Cuadro 24. Fuentes de Financiación

50% Recursos propios	39.560.649
50% Préstamo a través de terceros	158.242.594
TOTAL INVERSIÓN	197.803.243

4.2. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

4.2.1. Costos fijos

Los costos fijos tendrán un incremento de 7% anual, solo la nomina tendrá un incremento de 4,5% anual.

Cuadro 25. Costos Fijos

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicios públicos	400.000	4.800.000	5.136.000	5.495.520
Arrendamiento	1.500.000	18.000.000	19.260.000	20.608.200
Transporte	400.000	4.800.000	5.136.000	5.495.520
Celulares	300.000	3.600.000	3.852.000	4.121.640
Nomina	7.298.748	87.584.976	91.526.300	95.644.983
Papelería	100.000	1.200.000	1.284.000	1.373.880
Publicidad	108.333	1.299.996	1.390.996	1.488.365
TOTAL COSTOS FIJOS	10.107.081	121.284.972	127.585.296	134.228.109

4.2.2. Costos variables

Cuadro 26. Costos Variables

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Insumos	52.618.000	473.562.000	694.557.600	764.013.360
Mantenimiento	0	0	0	0
TOTAL COSTOS VARIABLES	52.618.000	473.562.000	694.557.600	764.013.360

4.2.3. Total costos fijos y costos variables

Cuadro 27. Total Costos fijos y Variables

CONCEPTO	VR. TOTAL MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FIJOS	10.107.081	121.284.972	127.585.296	134.228.109
VARIABLES	52.618.000	473.562.000	694.557.600	764.013.360
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	62.725.081	594.846.972	822.142.896	898.241.469

4.3. PRESUPUESTO DE VENTAS

El presupuesto de ventas será proyectado a 3 años, con un incremento anual del 10%. En el primer año solo se tomaran ventas de 9 meses debido a que el primer año suele ser el más difícil en una empresa. La política de crecimiento en las ventas es de 10% anual.

Cuadro 28. Presupuesto de ventas

AÑO	1	2	3	4
CONTADO	547.227.200	827.681.140	910.449.254	
CREDITO		68.403.400	75.243.740	82.768.114
TOTAL AÑO	547.227.200	896.084.540	985.692.994	82.768.114

4.4. LIQUIDACION CREDITO

Cuadro 29. Liquidación de crédito

Liquidación del crédito	Tasa de Interés efectiva mensual	Factor	Cuota	Total primer año intereses	Total segundo año intereses	Total tercer año intereses	Total cuarto año intereses
158.242.594	1,20%	0,027527552	4.356.031	20.760.910	15.911.465	10.315.717	3.858.813

4.5. DEPRECIACIONES

Cuadro 30. Depreciación

ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
computador	1.160.000	1.160.000	1.160.000
Telefono	77.333	77.333	77.333
Fax	77.333	77.333	77.333
Multifuncional	116.000	116.000	116.000
Escritorio	406.000	406.000	406.000
Sillas	270.667	270.667	270.667
Archivador	38.667	38.667	38.667
Papelería	19.333	19.333	19.333
Otros	77.333	77.333	77.333
TOTAL DEPRECIA. PERÍODO	2.242.667	2.242.667	2.242.667

4.6. ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro 31. Estado de resultado

CUENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso por Ventas	547.227.200	896.084.540	985.692.994	82.768.114
Costo de Venta	414.366.750	666.933.150	755.331.390	95.501.670
Utilidad bruta en Ventas	132.860.450	229.151.390	230.361.604	-
Gastos de Operación, administración y de Ventas	121.284.972	127.585.296	134.228.109	
Depreciación	2.242.667	2.242.667	2.242.667	0
Amortizaciones	966.667	966.667	966.667	
Utilidad Operacional (UAI)	8.366.145	98.356.761	92.924.162	-
Gastos Financieros	20.760.910	15.911.465	10.315.717	3.858.813
Utilidad antes de impuestos	-12.394.766	82.445.296	82.608.445	-
Impuestos (33%)		27.206.948	27.260.787	16.592.369
Utilidad Neta	-12.394.766	55.238.348	55.347.658	-

4.7. PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Cuadro 32. Presupuesto de efectivo

ENTRADAS DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Caja		188.175.243	147.478.346	169.565.118	186.165.452
Ventas de Contado		547.227.200	827.681.140	910.449.254	0
Cobro de Cartera		0	68.403.400	75.243.740	82.768.114
Venta de Activos					
Préstamo	158.242.594				
Aportes Socios	39.560.649				
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	197.803.243	735.402.443	1.043.562.886	1.155.258.112	268.933.566
SALIDAS DE EFECTIVO					
Compras de Contado		414.366.750	607.737.900	668.511.690	
Compras a crédito		0	59.195.250	86.819.700	95.501.670
Gastos de Contado		121.284.972	127.585.296	134.228.109	
Gastos a crédito					
Pago Préstamos		52.272.375	52.272.375	52.272.375	52.272.375
Impuestos		0	27.206.948	27.260.787	0
Inversión temporales					
Inversiones Permanentes					
Inversiones del Proyecto	9.628.000				

TOTAL SALIDAS EN EFECTIVO	9.628.000	587.924.097	873.997.768	969.092.661	147.774.045
DIFERENCIA A ENTRADAS Y SALIDAS	188.175.243	147.478.346	169.565.118	186.165.452	121.159.521

4.8. EVALUACION FINANCIERA

Cuadro 33. Evaluación financiera

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-188.175.243	147.478.346	169.565.118	186.165.452	121.159.521
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ 152.761.553	
	Tasa Interna de Retorno			75%	

4.9. SENSIBILIZACION

A continuación crearemos dos escenarios posibles con el fin de pronosticar el comportamiento financiero del proyecto.

1. Hubo una caída considerable en el precio del dólar, por lo que se tuvo que bajar el margen de ganancia del 30% al 20% para ajustar el precio del producto y seguir siendo competitivos.

Resultado:

Cuadro 34. Flujo de caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-188.175.243	105.383.946	81.287.900	47.087.133	-24.285.576
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ -46.081.907	
	Tasa Interna de Retorno			7%	

2. El producto tuvo mucho éxito en el mercado por lo que el crecimiento en las ventas paso de un 10% a un 20% anual.

Resultado:

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-188.175.243	147.478.346	219.978.424	296.616.422	239.134.865
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ 274.171.900	
	Tasa Interna de Retorno			96%	

3. Se combinaron los escenarios 1 y 2.

Resultado:

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
FLUJO DE CAJA LIBRE PARA EL PROYECTO	-188.175.243	105.383.946	127.823.259	149.041.874	84.614.741
	Valor Mínimo de Rentabilidad de la inversión C.O.			30%	
	Valor Presente Neto			\$ 65.989.182	
	Tasa Interna de Retorno			50%	

CONCLUSIONES

- El polietileno es el plástico más utilizado en el mundo desde su descubrimiento accidental en Alemania en el año 1898, por su utilidad y economía.
- Existen dos tipos de polietileno, el de baja densidad o más conocidos por sus siglas PEBD, este es el más comercial debido a su alta flexibilidad y buena procesabilidad. El otro tipo de polietileno es el de alta densidad o PEAD este es más rígido y resistente.
- El polietileno es un derivado del petróleo por lo los principales proveedores del producto en su forma pura son los países árabes, en Sudamérica el principal proveedor es argentina.
- En Colombia hay muchos proveedores de polietileno recuperado, es decir polietileno reciclado.
- El plástico mas utilizado en el mundo es el de la construcción, sobre todo en color negro ya que tiene muchas aplicaciones en esta industria.
- Un estudio completo de un proyecto o plan de negocio es un proceso complejo que requiere de tiempo, dedicación, capacidades para buscar información útil y saber utilizarla.
- Realizar un estudio de un proyecto es difícil pero es el la mejor manera de tener algo de certeza cuando este se realiza, con este se puede dimensionar un poco la viabilidad o no del proyecto por lo que se puede evitar una inversión en algo que probablemente fallara. También se deben tener en cuenta que aun si el estudio arrojara resultados positivos, se deben tener en cuenta muchos factores del mercado que son muy difíciles de predecir, pero una buena preparación seguramente nos ayudara a salir de la mejor manera de los inconvenientes.