



---

**EXPORTACION BOLSOS EN CAUCHO DE NEUMATICO**

---

***COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA***

**MEDELLIN-ANTIOQUIA  
DICIEMBRE 2011**

**EXPORTACION BOLSOS EN CAUCHO DE NEUMATICO**

*COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA*

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER  
TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**MEDELLIN, DICIEMBRE, 2011**

## EXPORTACION BOLSOS EN CAUCHO DE NEUMATICO

### CONTENIDO

	Pág.
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>6</b>
<b>1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES</b>	<b>7</b>
<b>2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS</b>	<b>8</b>
<b>3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA</b>	<b>9</b>
3.1 Nombre de la empresa	9
3.2 Descripción de la empresa	9
3.3 Misión de la empresa	9
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo	10
3.5 Ventajas competitivas	11
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir	11
3.7 Relación de producto y/o servicios	11
3.8 Justificación del negocio	12
3.9 Análisis del entorno y del sector	12
3.10 Conocimientos para entrar en el negocio	14
<b>4. ANALISIS DEL MERCADO</b>	<b>15</b>
4.1 Objetivos del mercado	15
4.2 Descripción del portafolio de bienes y/o servicios	15
4.3 El mercado meta y los bienes y/o servicios	16
4.3.1 El mercado meta	16
4.3.2 Estudio del mercado consumidor	16
4.4 El mercado Proveedor	18
4.4.1 Proveedores	18
4.5 El mercado competidor	19
4.5.1 Competidores	19
4.6 El mercado distribuidor	20
4.6.1 Distribución	20
4.6.2 Distribución directa	20
4.7 Precios de los productos	21
4.7.1 Factores que influyen en el precios	21
4.8 Riesgos y oportunidades del mercado	22

<b>5. ASPECTOS TECNICOS</b>	<b>23</b>
5.1 Objetivos de producción	23
5.2 Descripción del proceso de producción	23
5.3 Capacidad de producción	24
5.4 Plan de producción	24
5.5 Recursos materiales humanos para la producción	25
5.5.1 Locaciones	25
5.5.2 Requerimiento de maquinaria, equipos y enseres	26
5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos	26
5.5.4 Requerimientos de servicio	27
5.5.5 Requerimientos del personal	27
5.6 Programa de producción	28
<b>6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>29</b>
6.1 Procesos administrativos	29
6.1.1 Descripción de los procesos administrativos	29
6.1.2 Procesos administrativos externalizados	29
6.2 Estructura organizacional del negocio	30
6.2.1 Organigrama	30
6.2.2 Descripción funcional de la organización	31
6.3 Programa de administración	32
<b>7. ASPECTOS LEGALES</b>	<b>33</b>
7.1 Tipo de organización empresarial	33
7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	33
<b>8. ASPECTOS FINANCIEROS</b>	<b>35</b>
8.1 Estructura financiera del proyecto	35
8.1.1 Recursos propios	35
8.2 Ingresos y egresos	35
8.2.1 Ingresos	35
8.2.1.1 Ingresos propios del negocio	35
8.2.2. Egresos	35
8.2.2.1 Inversiones	35
8.2.2.2 Costos	36
8.2.2.3 Gastos	37
8.2.2.4 Gastos financieros	37
8.3 Estados financieros del proyecto	38
8.3.1 Flujo de caja	38
8.3.2 Estado de pérdidas y ganancias	38

8.4 Evaluación financiera del proyecto	39
8.4.1 Valor presente neto	39
8.4.2 Tasa interna retorno	39
<b>9. CONSIDERACIONES FINALES</b>	<b>40</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	<b>41</b>

## RESUMEN EJECUTIVO

*COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA* tiene como objeto la comercialización de bolsos manos libres elaborados en caucho de neumático.

Lo que se pretende con el presente proyecto es realizar la comercialización nacional e internacional, maquilar, franquiciar, tercerizar y demás actividades diversas siempre y cuando estén relacionadas con nuestra materia prima y nuestra actividad económica, asimismo buscamos poder contribuir con el desarrollo y progreso del país.

Nuestro nicho de mercado son mujeres actuales con conciencia ecológica con edades comprendidas entre los 20 y 50 años de edad, que su lugar de residencia este ubicada en Colombia y en la ciudad de Londres en Inglaterra.

El proyecto estará ubicado en Colombia en el municipio de Itagüí, más específicamente en el centro internacional de la moda. La ubicación ha sido estudiada teniendo en cuenta variables de origen y disponibilidad de materias primas e insumos (proveedores), etc.

Dentro de nuestros objetivos buscamos que a través de nuestras ventas podamos crear empresa, fomentar empleo y generar ganancias, teniendo en conciencia ecológica mediante el reciclaje de caucho de neumático contribuyendo así con el medio ambiente ya que este es fundido es altamente contaminante.

Datos financieros del proyecto:

<b>Inversión Inicial</b>	<b>Utilidad Neta Mensual</b>	<b>Ingresos x Ventas Mensual</b>
191`314.520 \$	16`567.912 \$	165`000.000 \$

El precio del bolso en el mercado será de 110.000\$ EXW.

El promedio de exportación mensual será de 900 unidades de bolsos a Londres, lo cual equivale al 60% de las ventas mensuales y el 40% se obtendrá de ventas nacionales.

### 1. INFORMACION SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Nombre y Apellidos <b>Jonathan Rozo Gomez</b>					
<b>Identificación:</b>	1017129545	<b>Teléfono:</b>	3360513	<b>Celular:</b>	300 6160687
<b>Dirección:</b>	Calle 36 sur 25-114		<b>Barrio:</b>	Loma del chocho	
<b>Ciudad</b>	envigado	<b>Correo electrónico:</b>	jrozo73@hotmail.com		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	x	<b>Universitarios</b>	

Nombre y Apellidos <b>Lina Marcela Velasquez</b>					
<b>Identificación:</b>	39420979	<b>Teléfono:</b>	604 4166	<b>Celular:</b>	320 6114542
<b>Dirección:</b>	Calle 46 No 53-15		<b>Barrio:</b>	Barrio Polo	
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	<a href="mailto:Lmvelasquez1016@hotmail.com">Lmvelasquez1016@hotmail.com</a>		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	x	<b>Tecnológicos</b>	x	<b>Universitarios</b>

Nombre y Apellidos <b>Liliana Maria Bedoya Campuzano</b>					
<b>Identificación:</b>	43997928	<b>Teléfono:</b>	579 4342	<b>Celular:</b>	301 3908603
<b>Dirección:</b>	Carrera 88ª No. 34 A - 46		<b>Barrio:</b>	Almería	
<b>Ciudad</b>	Medellín	<b>Correo electrónico:</b>	lilipoohbc@hotmail.com		
<b>Estudios:</b>	<b>Técnicos</b>	<b>Tecnológicos</b>	x	<b>Universitarios</b>	

## **2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

Nuestra idea nace después de analizar en clase y ver la factibilidad no solo crear un proyecto de grado sino también de crear empresa, fomentar empleo y generar ganancias.

Observamos la necesidad de las mujeres actuales por lucir hermosas e ir a la vanguardia con la moda, siempre con un pensamiento ecológico.

Nosotros con el presente proyecto buscamos encaminar nuestras ideas en el campo nacional e internacional desempeñándonos como jóvenes emprendedores y lograr nuestros claros objetivos conociendo más a fondo los mercados y el desarrollo de una idea de negocio.

Deseamos darle identidad propia a nuestro producto mediante la conformación de una empresa llamada "*COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA*" y de igual manera obtener utilidades gracias al desarrollo de este innovador producto

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**

*COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA*

#### **3.2 Descripción de la Empresa**

Nuestra empresa tiene como objeto la comercialización de bolsos manos libres elaborados en caucho de neumático. Podremos realizar la comercialización nacional e internacional, maquilar, franquiciar, tercerizar y demás actividades diversas, siempre y cuando estén relacionadas con nuestra materia prima y nuestra actividad económica, contribuyendo así con el desarrollo y el progreso del país.

El producto terminado es comprado a la fábrica Cyclus ubicada en la ciudad de Bogotá, ellos nos entregan el producto terminado y nosotros nos encargamos de finalizar el proceso de confesión, diseño y venta.

El proyecto estará ubicado en Colombia en el municipio de Itagüí, más específicamente en el centro internacional de la moda. La ubicación ha sido estudiada teniendo en cuenta variables de origen y disponibilidad de materias primas e insumos (proveedores), etc.

#### **3.3 Misión de la Empresa**

*COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA*, está dedicada a la producción y comercialización de bolsos elaborados en caucho de neumático, cumpliendo con excelentes estándares de diseño y servicio al cliente.

Ofreciendo al consumidor final un producto diferenciado y competitivo al brindar comodidad, innovación, elegancia y lo más importante protección al medio ambiente como estilo de vida para la mujer.

Nuestro producto ofrece un bienestar ecológico ya que en el mundo la mayoría de llantas son quemadas en plantas termoeléctricas representando un problema técnico, económico, ambiental y de salud pública.

En Colombian Bags Recycled estamos haciendo nuestra pequeña parte por pensar globalmente y actuar localmente para preservar nuestro hábitat.

### **3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo**

#### **Objetivo general:**

Contribuir con el medio ambiente ya que el caucho de llanta es fundido y contamina de una manera tal que su degradación tarda más de 1000 años por lo tanto reutilizarlo es una excelente manera de preservar el medio ambiente.

Además buscamos como estudiantes de comercio exterior generar empleo e innovar, obteniendo utilidades económicas, reconocimiento nacional e internacional mediante un sistema de observación constante del cambio del entorno con el fin de hacer de nuestra idea de negocio un proyecto exitoso.

#### **Objetivos Específicos:**

-A través del Estudio de Mercadeo deseamos penetrar mercados internacionales gracias a la poca demanda del producto.

-Por medio del Estudio Técnico pretendemos penetrar mercados internacionales con un 80% de la producción.

-Caracterizarnos por ser número uno en reutilización y buena calidad del producto.

-Por medio del Estudio Legal y Organizacional, pretendemos posicionarnos como empresa estableciendo un programa de publicidad mediante una página web y otros medios de internet.

-Garantizar a las mujeres un producto que impacte en cualquier lugar en donde se encuentren.

-A través del Estudio Financiero analizar la viabilidad y factibilidad del proyecto, generando así utilidades para poder incursionar en otros países.

### **3.5 Ventajas Competitivas**

- Los bolsos manos libres elaborados por *COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA* proporcionaran a la empresa una ventaja competitiva ante la competencia por la innovación frecuente en el diseño, calidad y el tipo de material utilizado para fabricar el producto.
- La calidad y originalidad hace del producto algo innovador en el mercado.
- Precio asequible y competitivo para el consumidor.

### **3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir**

-Las mujeres de la actualidad se caracterizan por ser compradoras compulsivas que buscan adquirir un buen producto y que este siempre a la vanguardia de la moda, por eso enfocamos nuestro bolso manos libres a este mercado.

-Reciclar el caucho de neumático para ayudar con el medio ambiente ya que cuando este es fundido es altamente contaminante.

-Llegar a causar un alto impacto en estas mujeres por su innovador material y nuestros excelentes diseños.

-Nuestras clientas se sentirán satisfechas de poder ayudar al medio ambiente.

### **3.7 Relación de productos y/o servicios**

-Expandir el mercado para mujeres y hombres de diferentes edades.

-Implementar otro tipo de material reciclable tales como afrecho de maíz y hoja de plátano.

-Innovación de diseños como llaveros, chalecos, villeras, etc.

### **3.8 Justificación del Negocio**

-Porque es el trabajo de grados.

-Porque queremos penetrar en el mercado extranjero con un producto reciclable e innovador.

-Porque encontramos que las mujeres de los 20 a los 50 son las mejores clientas potenciales.

### **3.9 Análisis del entorno y del sector**

**Economía Londinense:** La Economía del Reino Unido es la quinta más grande del mundo con respecto a los tipos de cambio de mercado. Después de la de Francia, se le considera uno de los países más desarrollados del mundo.

En la industria, las principales actividades son la maquinaria, el material de transporte (vehículos, ferrocarriles y aeronáutica) y los productos químicos. El alto desarrollo tecnológico y las grandes sumas destinadas a investigación hacen que la economía británica goce en estos momentos de buena salud. Los sectores en crisis son el textil y el naval.

El sector servicios es el que más aporta el PIB del país, destacando entre ellos la Bolsa y los servicios financieros banca y compañías de seguros.

La Bolsa de Londres es la segunda plaza financiera mundial tras la de Nueva York, y la capital británica es la ciudad europea con más actividad en el mercado de capitales.

#### **Datos económicos básicos:**

PIB - Producto Interior Bruto: 2.585.000 millones de €.

Crecimiento del PIB:-1.2

Paridad de poder adquisitivo: 3.440.000 millones de €.

PIB - Per capital: 26.290 €

Paridad del poder adquisitivo Per capital: 25.650 €.

Inflación media anual: 1,3%.

Deuda externa aprox: N.D.

Importaciones: 433.000 millones de \$ USA.

Principales países proveedores: Alemania, Estados Unidos y Francia.

Principales productos de importación: Manufacturas, y alimentos.

Exportaciones: 352.000 millones de \$ USA.

Principales países clientes: Alemania, Estados Unidos y Francia.

Principales productos de exportación: Manufacturas, alimentos y petróleo.

Estructura del PIB en 2002:

Distribución por sectores económicos del PIB total:

Agricultura, Silvicultura y Pesca: 1%.

Industria y construcción: 27%.

Industrias manufactureras y minería: N.D.

Servicios: 72%.

Tasa de desempleo (2004): 4,8%.

Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_del\\_Reino\\_Unido](http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_del_Reino_Unido)

### **Análisis del sector en Colombia**

Sector Secundario: Sector industrial, ya que es el que transforma los

elementos provenientes del sector primario

La actividad textil constituye una importante fuente generadora de empleo, demanda mano de obra no calificada y es además una industria integrada que requiere insumos de otros sectores como el agrícola, ganadero, industria de plásticos, industria química, etc.

Actualmente en Colombia solo existe una empresa pionera llamada Cyclus ubicada en Bogotá y ellos se encargan de diseñar, fabricar y vender al por mayor los bolsos ya terminados y procesados en caucho de neumático. Actualmente Cyclus exporta a Estados Unidos y es por esa razón y otras más que *COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA* decide incursionar en el mercado Europeo.

### **3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio**

Los conocimientos que se deben tener en cuenta para llevar a cabo el proyecto son:

**Conocimientos Administrativos:** identificar y conocer los procesos administrativos se aplican en el negocio, el perfil del grupo empresarial que se requiere, tener en cuenta la planeación estratégica del negocio incluyendo los mecanismos de control, políticas administrativas y procesos que lleven a la eficiencia del negocio.

**Conocimientos Legales:** Tener presente los pasos que se deben seguir para llevar a cabo para el montaje de una empresa, reglamentaciones, leyes, permisos, y obligaciones y responsabilidades al constituir legalmente la empresa.

**Conocimientos de Mercadeo:** Investigación de mercados, potencial de consumo, demanda del producto, competencia en el mercado, métodos de publicidad y promoción de la empresa y del producto.

**Conocimientos Contables y Financieros:** Para profundizar en los costos y gastos que implica la ejecución del proyecto, medir su viabilidad en cuanto a rentabilidad y mantenimiento del negocio, identificación de medios de financiación que permitan llevar a cabo el proyecto.

## 4. ANALISIS DEL MERCADO

### 4.1 Objetivos de Mercadeo

- Identificar por medio del cual ubicaremos los clientes mayoristas y los distribuidores en su respectivo país.
- Encontrar si el mercado de Londres es una opción favorable para la distribución y venta de nuestro producto.
- Saber si nuestro producto ecológico va a ser un gran impacto en la ciudad de Londres.
- Ver la viabilidad de hacer una competencia a gran escala con los países competidores.
- Hacer un estudio de las importantes ferias que se realizan en esa ciudad.
- Investigar si nuestro producto va a ser bien aceptado en este mercado.

### 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

*COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA* está dedicada a la comercialización de bolsos manos libres elaborados en caucho de neumático reutilizable ideal para satisfacer las necesidades de nuestras clientas que pretenden ir a la vanguardia de la moda teniendo siempre conciencia ecológica.

Descripción del producto:



<b>Descripción Básica:</b>	<b>Bolso manos libres elaborado en caucho de neumático</b>
<b>Necesidades Que Satisface</b>	Proporcionar comodidad.
<b>Beneficios</b>	Producto elaborado con material reciclable, elaborado con las mejores materias primas y bajo un estricto control de calidad
<b>Calidad</b>	<b>Calidad de exportación</b>
<b>Garantías</b>	Certificación de calidad y las otorgadas por el fabricante.

### **4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios**

#### **4.3.1 El Mercado Meta**

Pretendemos llegar al mercado de Londres por medio de distribuidores mayoristas, teniendo como consumidor final mujeres actuales con conciencia ecológica que exilen entre los 20 y 50 de edad, que estén ubicadas en Colombia y en la ciudad de Londres en Inglaterra.

#### **4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor**

##### **a) Objetivos del estudio del mercado consumidor**

-Identificar las necesidades, requerimientos, gustos y tendencias de los consumidores del producto.

-Conocer los hábitos de compra y poder adquisitivo de los consumidores para este producto

Variables:

**Consumidores:** Esta variable nos permite conocer e identificar el tipo de consumidor o cliente potencial

**Gustos o preferencias:** Esta variable nos permite analizar las preferencias en cuanto a moda.

**Especificaciones Técnicas Del Producto:** Esta variable pretende demostrar que características del producto se deben tener en cuenta para

comercializarlo en Londres.

Magnitud De La Necesidad: Determinar el consumo del producto en cuanto a la población del mercado Londinense para medir la demanda que tendrá el producto.

Capacidad de Compra: Se desea conocer esta variable con el fin de identificar la capacidad económica que tiene la población.

Empaque: Se pretende identificar qué tipo de empaque es el más idóneo para la comercialización de este tipo de productos en el mercado.

Precio Que Está Dispuesto El Consumidor A Pagar: El resultado de la investigación de esta variable nos dará a conocer el valor promedio que estaría dispuesto a pagar el consumidor por este tipo de productos en el mercado.

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

Por medio de amigos y conocidos que viven o tuvieron la forma de vivir allá, viendo programas de Televisión, analizando información suministrada de páginas de internet y dirigiéndonos a proexport para que nos ayudaran a incursionar más fácil este mercado.

#### **c) Aplicación de la Medios**

Por medio de teléfono, correos electrónicos.

#### **d) Resultados del estudio de los consumidores**

Por medio de distribuidores.

Mujeres entre los 20 y 50 años de edad sin importar el estado civil.

Que les guste estar a la moda, innovar y proteger el medio ambiente.

La forma de pago seria en efectivo.

Vamos a vender a Londres (Inglaterra), y el mercado nacional en Colombia.

La población de Londres está formada por un amplio número de etnias, culturas, y religiones, además en la ciudad se hablan más de 300 lenguas, El Área Urbana de Londres tiene una población de 8.278.251 y el área metropolitana es la más grande de la UE, tiene una población estimada de 12 a 14 millones de personas.

La ciudad es el principal distrito financiero del Reino Unido y uno de los más importantes centros de negocios internacionales, es considerado uno de los cuatro "centros al mando" de la economía mundial. Londres es la región con mayor concentración de establecimientos de educación superior, llegando a un total de 30 universidades, por lo que la oferta educativa es muy variada.

Por estas y muchas razones el estudio de los consumidores de nuestro producto nos arroja que el 30% son mujeres entre los 20 y 50 años con alta cultura a la preservación del medio ambiente, teniendo conciencia de lo importancia del uso de objetos, materiales, accesorios, etc.

#### **4.4 El Mercado Proveedor**

##### **4.4.1 Proveedores**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>CONTACTOS</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>COSTO</b>
Agenciamiento Aduanero	AdeA Banaduana S.A.S. N2	Cr 46 # 53-15 Att: Gustavo Garcia	Trámite de exportaciones en el menor tiempo posible; Manejo de sistemas especiales de exportación (Plan Vallejo); Elaboración y trámite de registros y/o licencias a través de VUCE.	Comisión del 0.20% del valor CIP de la mercancía o una mínima de \$275.000 (se facturan por aparte los gastos varios
Transporte internacional Marítimo	Turbaduana S.A.S	Cr 46 # 53-15 Att: Gustavo Garcia	Recogida de la mercancía en la empresa, transporte	*Transporte interno: USD 400

			Medellín – Puerto.  Coordinación de carga en exportación vía Marítima en la modalidad FCL (contenedor); almacenaje y logística; supervisión y manejo portuario.	*Seguro interno: 10% de la mercancía + el flete y gastos internos. *Costos en puerto: USD 490 *Transporte internacional: USD 1200 o USD 120/ton o m3  *Seguro internacional: 0.35% valor FOB mercancía + fletes y gastos internacionales
Venta de accesorios	Varios	Hueco Medellín	Suministro de tachas, botones, cierres	Exilan entre 500 pesos a 5000 Aprox

## 4.5 El Mercado Competidor

### 4.5.1 Competidores

Debido a que este producto es muy nuevo en el mercado Europeo, es muy difícil encontrar distribuidores anteriores del mercado, lo que nos toca hacer en este caso es empezar un nuevo mercado y abastecernos con los de los productos similares o en otros materiales sustitutos como lo es correas en caucho reciclado.

- CYCLUS
- CUERO VELEZ
- ECODISEÑO

Los precios de estos productos siempre han oscilado en un promedio de 100.000 pesos colombianos (productos de alta calidad).

## **4.6 El Mercado Distribuidor**

### **4.6.1 Distribución**

Se venderán a grandes almacenes.

Ventas por internet: están aumentando cada vez más rápido que cualquier otro canal de distribución.

Es una estructura de recursos y agentes que garantizan la entrega oportuna de los productos y servicios al consumidor final.

Forma de distribución

1. Producto o servicio que se va a comercializar.
2. Agentes Intermediarios.
3. Rutas.
4. Logística.

Para nuestro producto pensamos utilizar los siguientes canales:

- El Canal Mayorista (Productor-Mayorista-Detallista-Consumidor).

### **4.6.2 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)**

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

Ferias: La feria que se realiza cada año en Londres son: Clothes Show live, Print Wear And Promotion y Clothes Show London, las cuales son una buena oportunidad de conseguir mayoristas para nuestros bolsos.

La empresa hará su distribución por medio de mayoristas los cuales los ubicaremos por medio de las diferentes ferias que hay en Londres.

Haremos publicidad por radio y periódicos de dicha ciudad constantemente.

Luego tendremos nuestra página web la cual se le hará publicidad en la respectiva ciudad asistiremos a varias ferias y empresas de esa ciudad ofreciendo nuestro producto.

#### **4.7 Precios de los Productos**

##### **4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos**

Con el fin de determinar el precio de venta de los artículos que se desean comercializar, es necesario establecer como está el mercado en cuestión de costos para lograr entrar al mercado con precios competitivos y de fácil accesibilidad, y aun teniendo en cuenta que la empresa por el momento quiere darse a conocer y crear lealtad en los clientes el precio contara una parte no indiferente al precio de la competencia.

Otra estrategia muy importante es la que se realiza para mantener y elevar su participación en el mercado, ésta la realiza a través de precios diferenciados para los distintos segmentos de su mercado objetivo, lo anterior es realizado de tal forma que no dañe la relación de precio y calidad.

Después de negociar con la empresa ensambladora CYCLUS el precio al por mayor de un bolso (producto principal de la empresa) es de 70.000 pesos colombianos, los cuales se les sumaran los siguientes costos:

Etiqueta en caucho de neumático:	100\$
4 Broches marcados:	50\$
Precio del bolso:	75.000\$
Gastos de administración:	3.100\$
Total precio del bolso:	<b>78.400\$</b>

$$Pu = Cu (1 - Kpm)$$

$$Pu = 78.400 (1 + 40\%)$$

$$Pu = \mathbf{110.000\$} \text{ Precio EXW}$$

#### **4.8 Riesgos y Oportunidades del mercado**

Los datos históricos han mostrado que la oferta es latente y la tendencia a la compra de artículos elaborados manualmente tiene gran demanda en Londres, ya que la oferta que existe en Inglaterra es de productos procesados.

En el año 2008, la UE importó bolsos por un valor de €3,9 mil millones equivalentes a 259 mil toneladas. Desde el año 2004 los valores se incrementaron en un promedio anual de 16% y los volúmenes se incrementaron a una tasa promedio anual del 9%.

Lo que quiere decir que la oferta de este producto va creciendo de una forma asombrosa hacia este mercado.

##### **DEBILIDADES:**

- Es una empresa muy joven.
- No hay disponibilidad financiera para efectuar las inversiones requeridas.
- La falta de fondos se verá reflejada en la aplicación del proceso del reciclaje.
- Existen dificultades para la capacitación de los empleados.

##### **OPORTUNIDADES:**

- Abandono de los mercados por parte de la competencia.
- Mercados que piden permanente innovación en los productos.
- Sin el mercado de budistas, el producto de bolsos en caucho de neumático es de aceptación mundial.

**FORTALEZAS:** La compañía cuenta con un producto novedoso.

- Se desenvuelve en un mercado de expansión y sin explotar internacionalmente.
- La calidad es un objetivo permanente de la empresa.
- Las ventas estarán repartidas entre clientes grandes y clientes pequeños por proporciones más o menos iguales.

- Existen posibilidades de diversificación en los productos.

**AMENAZAS:** Existen barreras de entrada en los mercados internacionales por ser productos fabricados en reciclaje.

- Otras barreras de entrada por la falta de aplicación de las normas ISO.
- La necesidad de inversión para poder competir en los mercados mundiales es muy alta

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)**

### **5.1 Objetivos de producción**

El presente trabajo tiene como objetivo lanzar al mercado internacional un bolso diferente a los demás elaborados en material de neumático, su finalidad principal es contribuir al medio ambiente con el reciclaje del caucho de neumático.

Nuestro producto es viable por ser bolsos de material reciclable como lo es el neumático. El bolso es un accesorio indispensable para todas las mujeres a la hora de salir, hoy en día la moda se destaca en todos nosotros, sean empresarias, amas de casa, estudiantes, etc y es por eso que nuestra empresa le apuesta a la acogida de este producto.

Nuestra metas son:

En Seis meses vender 1000 bolsos

En un año vender 1.500 bolsos

En 2 años vender 2.000 bolsos

### **5.2 Descripción del proceso de producción**

El reciclaje del caucho es la solución a la enorme cantidad de neumáticos que se usan en Colombia y en el resto del mundo. El caucho, es llamado hule, es un hidrocarburo de gran importancia que se obtiene del látex de

ciertos árboles de la zona tropical.

Este material también se puede elaborar de forma artificial o sintética a partir de hidrocarburos insaturados. Se conocen gran cantidad de objetos fabricados con caucho: los neumáticos de los coches, las llantas de las motos y bicicletas, las mangueras utilizadas para regar las flores y los globos con que se decoran las fiestas de cumpleaños.

Cuando Colón conoció el caucho en las Américas carecía de valor. Hasta que en el año 1839, Charles Goodyear descubrió que amasando bien el caucho con azufre y calentándolo a una temperatura superior a 100°C este material no se deformaba por el calor, no era quebradizo en frío y tampoco pegajoso.

El desarrollo tecnológico y la revolución industrial en Europa fue el detonante que convirtió al caucho natural en un producto deseado en el mercado mundial, provocando una alta demanda que revalorizó su precio. Nosotros vamos a comercializar el producto el cual el proceso que le haremos al bolso será de la colocación de la etiqueta y marquillas que el bolso requiera.

### **5.3 Capacidad de producción**

La capacidad de producción de nuestra empresa estando trabajando a un máximo de 24 horas es de 7.000 bolsos mensuales y con una bodega para almacenar 20.000 bolsos.

Trabajando con nuestro estándar de producción de ventas podríamos trabajar 8 horas diarias y nos daría una producción superior a los pedidos internacionales y nacionales

### **5.4 Plan de Producción**

#### **CAPACIDAD DE PRODUCCION**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>CAPACIDAD</b>	<b>TIEMPO EN HORAS</b>
1	ETIQUETADORA	100	8
2	CIERRES	100	8
3	CALIDAD	1000	8

## 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

### 5.5.1 Locaciones

#### LOCALIZACION DE LA PLANTA

La planta está ubicada en el centro internacional de la moda en Itagüí, donde también quedaría nuestro punto de venta y oficinas administrativas, se escoge este lugar por sus múltiples facilidades en cuanto a aceptabilidad ya que es la zona más concurrida para compras.

La bodega tendrá las instalaciones necesarias para un óptimo desempeño en el proyecto ya que es un espacio grande adecuado para una planta de producción pequeña que cuente con buena iluminación y áreas distribuidas, como el área de corte, área de confección, almacén, oficinas y control de calidad. Las instalaciones deben tener un área aproximada de 14mts \* 8mts

#### PLANOS





### 5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

#### MAQUINARIA

De confección, tal como la Fileteadora y todas aquellas que faciliten el proceso de la confección de Bolsos, esta maquinaria se emplea dentro del taller de confección:

**Fileteadora:** Es Primordial para el proceso ya que permite que la prenda no se deshilache. Precio 2'030.000 y producción de 100 diarios

**Maquina Collarín:** Permite elaborar de una mejor calidad la costura de las prendas en lugares visibles. Precio 1'000.000 y producción de 100 diarios

**Maquina Etiquetadora:** La cual permite colocarle a la prenda su respectiva marca. Precio 20'000.000 y producción de 100 diarios

### 5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

- Agua
- Cepillos
- Esponjas
- Aceites lustradores
- Neumático
- Nailon
- Hebillas
- Pegante

- Tijeras
- Moldes
- 3 máquinas etiquetadoras
- Marquillas
- Hilo
- Nevera
- Cafetera
- 2 mesas
- 

#### 5.5.4 Requerimientos de servicios.

Salarios	\$ 2.940.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.646.400
Gastos de representación	\$ 400.000
Papelería	\$ 200.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 100.000
Servicios	\$ 600.000
Administración	\$ 0
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 500.000
Imprevistos	\$ 578.640
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 6.965.040</b>

#### 5.5.5 Requerimientos de personal.

Nuestra empresa inicialmente contara con una mano de obra contratada directamente por nosotros y que desempeñara funciones inherentes a la compañía, el personal con que inicialmente contaríamos serian:

- 1 Gerente General
- 1 Gerente de ventas nacionales

- 1 Gerente de ventas internacionales
- 1 Director de recursos humanos
- 1 Asistente de bodega e inventario
- 1 Asistente de contabilidad
- 2 Vendedoras de punto de venta
- 3 Operarios de maquinas
- 1 Empleada de aseo generales

## ACTIVIDADES CONTRATADAS POR TERCEROS

Las actividades contratadas a terceros serian:

- A. Compra del producto.
- B. Contabilidad y revisoría fiscal: para recibir los informes mensuales y pagar impuestos y demás, nuestra compañía *Colombian Bags Recycled* contrataría una empresa de contabilidad especializada en esta área.
- C. Exportación del producto: contrataríamos una agencia aduanera y marítima para poder exportar nuestro producto a Londres- Inglaterra.

## 5.6 Programa de producción

A continuación le indicaremos cual es el proceso de producción del bolso:

1. Primeramente y durante largo tiempo se recopilan distintas clases de neumáticos provenientes de tractores, camiones, automóviles, motos, bicicletas y carretillas.
2. Selección:

Primera selección: por tamaño

Segunda selección: por textura

Búsqueda e identificación de parches, marcas y huellas particulares de cada neumático.

Clasificación y recorte inicial de cada área identificada orientada al modelo final.

## **6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

### **6.1 Procesos Administrativos**

#### **6.1.1 Descripción de los procesos administrativos**

Nuestra empresa como función principal tiene como objetivo la comercialización y distribución nacional e internacional de bolsos manos libres elaborado en material de neumático cuyas finalidades es contribuir al medio ambiente con el reciclaje del caucho de neumático y obtener rentabilidad financiera para nuestra empresa, por lo tanto las actividades a llevar a cabo serían las siguientes:

Funciones Técnicas: Relacionadas con la producción de bienes o servicios de la empresa.

Funciones Comerciales: Relacionadas con la compra, la venta o el intercambio.

Funciones Financieras: Relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.

Funciones de Seguridad: Relacionadas con la protección y preservación de los bienes y personas.

Funciones Contables: Relacionadas con los inventarios, los registros, los balances, los costos y las estadísticas.

Funciones Administrativas: Relacionadas con la integración de las otras cinco funciones por parte de la dirección. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, y están siempre por encima de ellas.

#### **6.1.2 Procesos administrativos externalizados**

-Compra del producto.

-Contabilidad y revisoría fiscal: para recibir los informes mensuales y pagar impuestos y demás, nuestra compañía *COLOMBIAN BAGS*

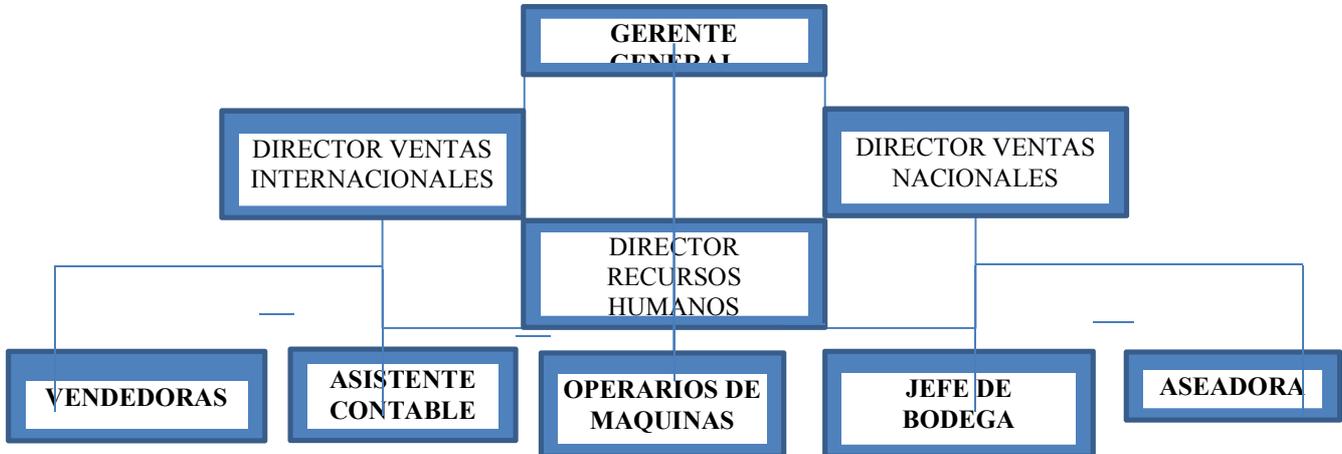
*RECYCLED LTDA* contrataría una empresa de contabilidad especializada en esta área.

-Exportación del producto: contrataríamos una agencia aduanera y marítima para poder exportar nuestro producto a Londres- Inglaterra.

ACTIVIDAD	ALCANCE	PRECIO
Compra del bolso manos libres elaborado en caucho de neumático	Nuestro proveedor nos entregaría el bolso sin talles, sin cierres, sin marquillas	\$ 70.000
Contabilización y Revisoría Fiscal	Realizar informes mensuales y anuales, pagos de impuestos.	\$ 1.300.000
Exportación del producto terminado	Contratación de una agencia aduanera y marítima para exportar nuestro producto a Londres - Inglaterra	\$ 2.500.000

## 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Organigrama



## 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

ACTIVIDAD AGRUPADA	FUNCIONES	PERFIL DEL FUNCIONARIO	CARGO	REQUERIMIENTOS TECNOLOGICOS	SALARIO
Mercadeo y ventas Internacionales	Ganar clientes en el exterior para que compren nuestros productos, realizando campañas publicitarias	Profesional en negocios internacionales	Director de Ventas al Exterior	Silla Riclonomatic \$ 130.000 Computador Portátil \$ 1.000.000 Escritorio \$ 250.000	\$ 3.000.000
Mercadeo y Ventas Nacionales	Ganar clientes en el exterior para que compren nuestros productos, realizando campañas publicitarias	Profesional en mercadeo y ventas / profesional en negocios internacionales	Director de Ventas Nacionales	Silla Riclonomatic \$ 130.000 Computador Portátil \$ 1.000.000 Escritorio \$ 250.000	\$ 3.000.000
Administrar / realizar acuerdos comerciales	Administrar el punto de venta, bodega, autorizar pagos, pagar nomina, realizar acuerdos comerciales	Administrador de empresas / profesional en negocios internacionales	Gerente general	Silla Riclonomatic \$ 130.000 Computador Portátil \$ 1.000.000 Escritorio \$ 250.000	\$ 3.500.000
Distribución y almacenamiento del producto terminado / Mensajería	Transportar el producto a los lugares de entrega, encargado del inventario de la bodega	Técnico o tecnólogo en almacenamiento y distribución	Jefe de bodega	Silla Riclonomatic \$ 130.000 Computador de mesa \$ 1.000.000 Escritorio \$ 250.000	\$ 1.500.000
Ventas de mostrador y atención a potenciales clientes / secretarías	Ventas en el punto de ventas y atención a clientes	Estudiantes	Vendedor	Computador de mesa \$ 1.000.000	\$ 700.000
Facturación y caja menor	Facturar en punto de venta y en bodega todo lo el producto terminado que salga en el día	Técnica o tecnóloga en contabilidad	Asistente de contabilidad	Silla Riclonomatic \$ 130.000 Computador de mesa \$ 1.000.000 Escritorio \$ 250.000	\$ 1.500.000
Operar maquinas	Operar máquinas de taches, cierres, logos y precios	Estudiantes	Operador de maquina	Maquina a operar \$ 8.000.000	\$ 800.000
Aseo general y atención a empleados	Mantener las instalaciones de la bodega y	Bachiller	Aseadora	Implementos de aseo \$ 200.000	\$ 600.000

	punto de venta bien aseadas y atender a los empleados				
Reclutar personal nuevo / nomina / afiliaciones	Contratación de personal y realizar nomina	Técnico o tecnólogo en recursos humanos	Director recursos humanos	Silla Riclonomatic \$ 130.000 Computador de mesa \$ 1.000.000 Escritorio \$ 250.000	\$ 1.500.000

### 6.3 Programa de administración

Detalle de funciones:

- Administración financiera del punto de venta y de las ventas al exterior
- Administración de recursos humanos de operarios y personal en general
- Publicidad y mercadeo a nivel nacional e internacional
- Almacenamiento del producto
- Empacado del producto para exportación
- Transporte de local comercial al punto de entrega en Aeropuerto o puerto
- Acuerdos logísticos para exportar la mercancía consolidada

Nuestra empresa inicialmente contara con una mano de obra contratada directamente por nosotros y que desempeñara funciones inherentes a la compañía, el personal con que inicialmente contaríamos serian:

- 1 Gerente General
- 1 Gerente de ventas nacionales
- 1 Gerente de ventas internacionales
- 1 Director de recursos humanos
- 1 Asistente de bodega e inventario
- 1 Asistente de contabilidad
- 2 Vendedoras de punto de venta
- 3 Operarios de maquinas
- 1 Empleada de aseo generales

## **7. ASPECTOS LEGALES**

### **7.1 Tipo de Organización empresarial**

*COLOMBIAN BAGS RECYCLED LTDA*, sería constituida como una sociedad limitada y para llevar a cabo tal efecto debemos constituir la mediante escritura con 3 socios (Lina-Jonathan-Liliana), quienes responden con sus respectivos aportes.

Los socios debemos definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y podrán delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones establecidas en los estatutos.

### **7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas**

PRIMER IMPACTO: Impacto de constitución del negocio

Gastos de constitución:

Requisito Mercantil

Certificado de Bomberos

Certificado de Honomonia

Certificado Ambiental

Registro de marca: Verificar que la Superintendencia de Industria y Comercio no se encuentra registrada o en trámite una marca parecida o similar mediante la consulta de antecedentes marcarios o figurativos

Rut

NIT

Licencia Sanitaria

Invima

ICA

Licencia de funcionamiento

SEGUNDO IMPACTO: Impactos impositivos

- Impuesto de Renta y complementarios:

Comprende los impuestos que se liquidan con base en la renta , en las

ganancias ocasionales y en las transferencias al exterior de estos dos conceptos; así como las utilidades comerciales en el caso de sociedades y entidades extranjeras.

Los Contribuyentes del impuesto sobre la renta pagan un 35% sobre la renta líquida gravable, pero además deben pagar un 3.5% como una Sobretasa.

- Retención a la fuente

Es un mecanismo que tiene el estado para recaudar el impuesto de renta a medida que se genera el ingreso al contribuyente.

Las personas jurídicas son agentes de retención y se han establecido diferentes tarifas, para distintos tipos de ingresos de las cuales las más conocidas son las siguientes

- Para asalariados que ganen a partir de \$ 1.804.0001 hay tabla especial fijada por el gobierno
- Honorarios y comisiones: 10% u 11 %
- Rendimientos financieros: 7%
- Compras: 3.5%
- Servicios con tarifas del: 1%, 2%,4%,o 6%
- Juegos de Suerte y azar: 5%

- Impuesto a las ventas

Es un impuesto indirecto que grava las ventas de bienes o la prestación de servicios en el territorio nacional ; igualmente grava las importaciones de bienes muebles en el territorio nacional , la tarifa general es del 16%,

existiendo tarifas diferenciales del 2%, 5%,10%, 20%, y Tarifas superiores para vehículos nacionales o importados.

El responsable puede descontar el Impuesto a las ventas que le es facturado en los bienes y servicios.

## **8. ASPECTOS FINANCIEROS**

### **8.1 Estructura Financiera del proyecto**

#### **8.1.1 Recursos Propios**

<b>NOMBRES</b>	<b>INVERSION</b>	<b>FECHA</b>
<b>JONATHAN ROZO</b>	<b>65`000.000</b>	<b>1 ENERO 2012</b>
<b>LILIANA BEDOYA</b>	<b>65`000.000</b>	<b>1 ENERO 2012</b>
<b>LINA VELASQUEZ</b>	<b>65`000.000</b>	<b>1 ENERO 2012</b>

### **8.2 Ingresos y Egresos**

#### **8.2.1 Ingresos**

##### **8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.**

<b>NOMBRE</b>	<b>VENTAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>BOLSOS M L</b>	<b>165`000.000</b>	<b>100%</b>

#### **8.2.2 Egresos**

##### **8.2.2.1 Inversiones**

<b>Requerimientos de Efectivo</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Costos Variables	\$ 58.800.000
	Costos Fijos de Producción	\$ 4.210.800
	Costos Fijos de Administración	\$ 3.182.520
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 3.310.400

<b>Activo Corriente</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Cuentas por Cobrar	\$ 69.503.720
	Inventarios productos	\$ 63.010.800
	Inventario de Materia Prima	\$ 58.800.000

<b>Pasivo Corriente</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Materia Prima	\$ 58.800.000
	Fijos de Producción	\$ 4.210.800
	Administrativos	\$ 3.182.520
	Comercialización y Ventas	\$ 3.310.400

#### 8.2.2.2 Costos

<b>CUENTA</b>	<b>DIAS DE COBERTURA</b>	<b>VALOR</b>
Costos Variables	15	\$ 58.800.000
Costos Fijos de Producción	15	\$ 4.210.800
Costos Fijos de Administración	15	\$ 3.182.520
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	15	\$ 3.310.400

### 8.2.2.3 Gastos

Salarios	\$ 2.940.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.646.400
Gastos de representación	\$ 400.000
Papelería	\$ 200.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 100.000
Seguros	\$ 0
Administración	\$ 0
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 500.000
<b>TOTAL GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>\$ 6.365.040</b>

Salarios	\$ 1.680.000
Prestaciones Sociales	\$ 940.800
Publicidad y Mercadeo	\$ 4.000.000
<b>TOTAL GASTOS DE DISTRIBUCION Y VENTAS</b>	<b>\$ 6.620.800</b>

### 8.2.2.4 Gastos Financieros

NOMBRE	VALOR	FECHA
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1`500.000</b>	<b>MENSUAL</b>

### 8.3 Estados Financieros Proyectados

#### 8.3.1 Flujo de Caja

<b>VENTAS PROYECTADAS (Unidades)</b>	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.
Altas	2.000	2.000	2.000	2.000
Medias	1.500	1.500	1.500	1.500
Bajas	1.000	1.000	1.000	1.000
Consolidado	1.500	1.500	1.500	1.500

#### 8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

<b>CUENTAS</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>
Ingresos por concepto de Ventas	165.000.000	165.000.000	165.000.000
Costo Variables	117.600.000	117.600.000	117.600.000
Costos Fijos Producción	8.421.600	8.421.600	8.421.600
Gastos Depreciación	1.166.667	1.166.667	1.166.667
Utilidad Bruta en Ventas	37.811.733	37.811.733	37.811.733
Costos fijos de Administración	6.365.040	6.365.040	6.365.040
Costos Fijos de Ventas y Distribución	6.620.800	6.620.800	6.620.800
Amortización de diferidos	97.667	97.667	97.667
Utilidad Operativa	24.728.227	24.728.227	24.728.227
Otros Ingresos	0	0	0
Otros egresos	0	0	0

Costos de Financiación	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	24.728.227	24.728.227	24.728.227
Impuestos	8.160.315	8.160.315	8.160.315
UTILIDAD NETA	16.567.912	16.567.912	16.567.912
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0
Utilidades no Repartidas	16.567.912	16.567.912	16.567.912
Utilidades no Repartidas Acumuladas	16.567.912	33.135.824	49.703.736

#### **8.4 Evaluación financiera del proyecto**

##### **8.4.1 Valor Presente Neto**

**87.375.838**

##### **8.4.2 Tasa Interna de Retorno**

**6.37%**

## **9. CONSIDERACIONES FINALES**

Los objetivos iniciales del proyecto fueron alcanzados con claridad, si se logra una inversión inicial con los ingresos estipulados se puede obtener una ganancia proyectada del 6.37% lo que equivale a que la rentabilidad del proyecto es buena, por lo tanto se concluye que el proyecto de exportar bolsos elaborados en caucho de neumático es totalmente VIABLE.

La conciencia de preservar nuestro entorno y la cultura de cuidar el planeta ha ido incrementando a través de los tiempos en todo el mundo y es por eso que inyectar este pensamiento al negocio hace que esta es una idea de nunca acabar. Siendo viable el proyecto estamos ayudando a cuidar el planeta lo cual esto es un valor significativo para los Europeos que es nuestro nicho de mercado.

Este proyecto se puede ejecutar solo para las personas que ya llevan un campo determinado del producto y que conozcan bien el mercado para el cual lo van a distribuir, en pocas palabras alguien que ya lleve un tiempo en la comercialización de los bolsos o cualquier otro objeto artesanal.

Hay que tener cuidado en cuanto el bien final cuando ya no sirva más, debido a que este podría ser de gran contaminación si no se le hace el tratamiento especial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- <http://www.ons.gov.uk/ons/regional-statistics/>
- <es.wikipedia.org/wiki/Londres>
- <www.exportapymes.com/modules.php>
- [www.wikipedia.org/wiki/Economía\\_del\\_Reino\\_Unido](www.wikipedia.org/wiki/Economía_del_Reino_Unido)
- <www.colombiatrade.com.co/oportunidades/estudios>
- <www.cyclus.com.co>
- <www.proexport.com.co/taxonomy/term/1062>
- <www.proexport.com.co>
- <www.slideshare.net/plan-exportador-1511829>
- <www.minube.com/tag/puertos-londres-c935>
- <www.london2012.com>
- <html.rincondelvago.com/sistema-de-ciudades-y-estructura-territorial>