



**CONSULTORIA CONSUMEX S.A.S**  
SU MEJOR ALIADO

---

CONSULTORÍA CONSUMEX S.A.S

---

## Contenido

RESUMEN EJECUTIVO .....	5
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO .....	6
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	7
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	8
3.1 Nombre de la Empresa.....	8
3.2. Descripción de la Empresa.....	8
3.3. MISIÓN DE LA EMPRESA.....	8
3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO .....	8
3.4.1. Objetivo a corto plazo.....	8
3.5. VENTAJAS COMPETITIVAS .....	9
3.6. NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR.....	9
3.7. RELACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS.....	10
3.8. JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO .....	11
3.9. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR.....	11
3.10. CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO.....	12
4. ANALISIS DEL MERCADO .....	13
4.1. OBJETIVOS DE MERCADEO .....	13
4.2. DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS.....	14
4.3. EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS.....	15
4.3.1. El Mercado Meta.....	15
4.4. ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR .....	18
4.4.1. Objetivos del estudio del mercado consumidor .....	18
4.4.2. Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor .....	18
4.4.3. Aplicación de la Medios .....	19
4.5. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LOS CONSUMIDORES .....	19
4.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA .....	19
TABLA 1 CONSUMO DE JOYERIA EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	20
4.7. EL MERCADO PROVEEDOR .....	20
4.7.1. Variables estudiadas del mercado proveedor.....	21
4.7.2. Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor .....	21
4.8. EL MERCADO COMPETIDOR.....	22
4.8.1. Variables estudiadas del mercado Competidor.....	22
4.8.2. Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor .....	23
4.8.3. Aplicación de la Medios .....	23
4.8.4. Resultados del Estudio de la Competencia.....	23

4.9. EL MERCADO DISTRIBUIDOR.....	24
4.9.1. Distribución.....	24
4.9.2. Comunicación.....	24
4.9.3. Actividades de promoción y divulgación.....	24
4.10. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.....	25
4.10.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	25
4.11.1. Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	25
4.11.2. Política de Precios.....	25
4.12. RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO.....	25
4.13. PLAN DE VENTAS.....	26
5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN).....	27
5.1. Objetivos de producción.....	27
5.1.1. Objetivos a corto plazo.....	27
5.1.2 objetivos a mediano plazo.....	27
5.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	28
5.3. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	29
5.4. PLAN DE PRODUCCIÓN.....	29
5.5. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCIÓN.....	30
5.5.1. Locaciones.....	30
5.5.1.1. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	30
5.5.2. Requerimientos de personal.....	31
5.5.2.1. Capital de trabajo o mano de obra.....	31
5.6. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.....	35
6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	36
6.1. Descripción de los procesos administrativos.....	36
6.1.1. Procesos administrativos externalizados.....	37
6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO.....	38
6.2.1 Organigrama.....	38
6.3. DESCRIPCIÓN FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN.....	38
6.4. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN.....	41
6.4.1. Locaciones.....	41
6.4.2. Cuadro de alternativas de localización.....	42
6.4.3. Micro-localización.....	42
6.4.4. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.....	43
6.4.5. Requerimientos de materiales de oficina.....	44
6.5. REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS.....	44

6.6. REQUERIMIENTOS DE PERSONAL .....	44
7. ASPECTOS LEGALES .....	45
7.1. TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....	45
7.2. CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS .....	45
7.3. CONSULTAS PREVIAS.....	46
8. ASPECTOS FINANCIEROS.....	49
8.1. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO .....	49
8.1.1. Créditos y Préstamos Bancarios.....	49
8.2. INGRESOS Y EGRESOS .....	51
8.2.1. Egresos.....	51
8.2.1.1. Inversiones .....	51
8.3. COSTOS.....	52
8.4. GASTOS .....	53
8.5. FLUJO DE CAJA.....	55
8.6. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (ESTADO DE RESULTADOS) .....	56
8.7. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	57
8.7.1. Valor Presente Neto y tasa interna de Retorno.....	57
9. CONSIDERACIONES FINALES .....	58
REFERENCIAS BIBLIOGRAFIA.....	59

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se encuentra enfocado a explorar las posibilidades y realizar las condiciones de expansión que tiene las medianas empresas del sector artesanal y de joyería en un mercado internacional, por medio del asesoramiento de nuestra empresa

Para alcanzar tal objetivo, se plasma un análisis detallado de factores internos y externos de la empresa CONSUMEX, los cuales nos permitirán identificar aquellas debilidades y fortalezas y de esta manera plantear posibles reestructuraciones organizacionales.

Para poder llegar a la meta de conformar nuestra empresa tendremos que realizar un Préstamo Bancario por el valor de \$ 57.214.702 este monto constituye en su totalidad los requerimientos necesarios para la conformación y funcionamiento de la empresa CONSUMEX S.A.S ya que no se cuenta con recursos propios para amortizar la deuda presupuestada. El préstamo se hará en su totalidad por medio de Bancolombia el cual tiene una tasa de interés del 1.3% mes vencido. El préstamo se pagara en plazo de 36 meses y con una modalidad del préstamo de Cuotas de capital igual.

Ver Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)\*

Se tiene proyectado unos ingresos por medio de las ventas totales de servicios con un valor total de \$ 26.000.000,0 este valor esta constituidas por nuestros servicios de Consultoría de exportación con unas ventas de \$ 20.000.000,0 mensuales y una Participación total en las Ventas del 76,92%. La otra parte son los servicios de Certificado de origen con unas ventas de \$ 6.000.000,0 mensuales y una Participación total en las Ventas del 23,08%. Por consiguiente este proyecto revela la viabilidad del mismo.

El trabajo también contiene información relevante que la empresa CONSUMEX debe tener en cuenta a la hora de penetrar mercados externos, además de esto se realizan una serie de recomendaciones que las empresas interesadas en hacer parte de nuestro portafolio de servicios pueden adoptar para tener un mejor proceso de internacionalización por medio de nuestros servicios de exportación.

Nuestro principal carácter diferenciador frente de las demás consultorías seria indudablemente el acompañamiento y el seguimiento que daremos no solo a los trámites de exportación como tal, sino al empresario, que en realidad este se sienta seguro y satisfecho con el servicio que le brindamos que sienta un respaldo y una opción correcta para su crecimiento empresarial

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

Mara Liseth Barrientos Montoya

**Identificación:** 1.1521.185.532    **Teléfono:** 492 09 15    **Celular:** 3104343466  
**Dirección:** Carrera 122 N° 39 AA 01  
**Ciudad** Medellín    **Correo electrónico:** mara.barrientos@esumer.edu.co

Jhon David Del valle Ramírez

**Identificación:** 1.128.264.949    **Teléfono:** 2539526    **Celular:** 3016979716  
**Dirección:** Carrera 89ª # 44b95.    **Barrio:** La América  
**Ciudad** Medellín    **Correo electrónico:** Biger\_jhon@hotmail.com

## 2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Los propósitos principales de nuestro plan de negocios son personales y académicos. Personales por que buscamos conformar una pequeña empresa donde pudiéramos ser nuestros propios jefes y además diseñar un plan exportador en el que se analicen mecanismos lógicos, comerciales y financieros que le permitan a las medianas empresas del sector de joyerías introducir sus productos al mercado de los Estados unidos.

Académicos para poder poner todo lo aprendido durante nuestra formación académica en Comercio Exterior. Este plan de negocios tiene un gran fin y es el de poder realizar el trabajo de grados para así poder terminar a satisfacción nuestra tecnología en comercio exterior.

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

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

Consultoría CONSUMEX S.A.S. su mejor aliado

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

Nuestra propuesta consiste, en crear una empresa que sea el departamento de comercio exterior de las medianas empresas de joyería que no tienen una capacidad financiera para tener un departamento de comercio exterior. Que pertenezca al sector de servicios pero dedicada a la exportación de bienes

Ni la experiencia requerida para ser de una exportación un éxito, sin fallas en logísticas internacionales que pueden dar por terminado el negocio Principalmente nos enfocaremos en aquellas empresas que tienen una alta capacidad productiva para exportación.

### **3.3. MISIÓN DE LA EMPRESA**

Consultoría Consumex S.A.S es una empresa del sector servicios dedicada principalmente a ser el departamento de comercio exterior de las empresas de producción de joyas de alta gama, al mercado de ESTADOS UNIDOS que aún no han pensado en internacionalizarse y que por su objeto social no lo han intentado pero que cuentan con una gran capacidad de exportación.

### **3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO**

El objetivo fundamental del presente estudio consiste en Desarrollar un proyecto estratégico para exportar joyas de alta gama de medianas empresas que por su capacidad financiera no tienen un departamento de comercio exterior, dichas exportaciones se harán al mercado norte americano

#### **3.4.1. Objetivo a corto plazo**

Investigar la viabilidad de la creación de una empresa de consultoría de comercio exterior para medianas empresas de producción de joyería de alta gama.

Establecer y definir las principales empresas de producción de joyería a las cuales les presentaremos nuestro portafolio de servicios.

Desarrollar el contrato de prestación de servicios con mínimo 20 empresas del sector de joyería en el municipio de Medellín y sus municipios aledaños.



## **Objetivos a mediano plazo**

Tener un contrato de prestación de servicios con al menos 25 empresas del sector de joyería con alta capacidad de exportación.

Generar mínimo 3 nuevos empleos laborales directos de operativos de comercio exterior.

## **Objetivos a largo plazo**

Establecer un contrato permanente y continuo con las empresas de producción de joyas de mínimo de 4 envíos de producción al mes.

Firmar un contrato a un término definido con la empresa en el exterior que nos hará la investigación de nuevos mercados en Estados Unidos

Consultoría Consumex S.A.S se consolidara en un plazo máximo de 5 años en la mejor empresa de prestación de servicios del sector de asesorías y consultorías para las medianas empresas de producción de joyas en Colombia.

## **3.5. VENTAJAS COMPETITIVAS**

Actualmente existen muchas empresas que prestan el servicio de consultoría de comercio exterior, pero no son muy limitados para sus alcances, es decir solo se basan en una simple asesoría en exportaciones pero es el empresario quien debe iniciar todo el proceso, desde la búsqueda del cliente internacional hasta el reintegro por el pago de exportaciones.

Consultoría Consumex S.A.S hará todo el proceso de exportaciones y de reintegro de divisas convirtiéndose así en el mejor aliado de las empresas que no han tenido la experiencia de exportar, ni que tienen mucho conocimiento de lo que ello implica

Consultoría Consumex tiene un contrato con un consorcio en Estados Unidos que nos dará la información exacta de los importadores del sector

Cuenta con un aliado estratégico para el proceso de transporte y nacionalización en el mercado como lo es FEDEX Express.

Además del transporte nos encargaremos de todo el trámite de nacionalización en el país de destino incluido el pago de los tributos y el transporte interno

Le entregaremos el producto al cliente final, será casi un servicio puerta a puerta

Y finalmente realizaremos todo el trámite de reintegro de divisas ante el intermediario del mercado cambiario, diligenciando la declaración de cambio Nro. 2

## **3.6. NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR**

Actualmente en Antioquia existe cerca de 259 empresas del sector de joyería registradas en las cámaras de comercio, sin embargo estas empresas por su capacidad financiera solo se han dedicado al comercio nacional, son pocas las que han pensado y aun mas que han logrado hacer exportaciones, por varias razones pero la principal es su falta de conocimiento para el proceso de

internacionalización.

Con la aprobación del TLC con Estados Unidos hemos identificado una gran oportunidad para estas empresas; el mercado de estados unidos es un gran consumidor de los productos altamente elaborados que busquen satisfacer la necesidad de las mujeres de sentirse atractivas y únicas.

La gran ventaja que el mercado norteamericano nos ofrece es la desgravación de los productos de joyería que sean originarios de Colombia, con ello nuestro producto ingresara con 0% de arancel al país.

“sectores que se beneficiarán de una eliminación permanente de aranceles y del mejoramiento de las condiciones para la inversión en Colombia serán pesca, autopartes (ambos incluidos en el programa de transformación productiva), cueros, calzado, plásticos, industrias de porcelana y joyería”<sup>1</sup>

### **3.7. RELACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS**

Consultoría Consumex S.A.S ofrecerá los siguientes servicios:

1. Investigación de mercados internacionales
2. Presentará al cliente un informe con sus principales compradores en el exterior
3. Documentación solicitada para la exportación: factura proforma, lista de empaque
4. Criterios de origen
5. Certificado de origen
6. Contratación del transporte internacional
7. Nacionalización en país destino
8. Presentación de la declaración de cambio Nro. 2 al IMC

---

<sup>1</sup> <http://www.portafolio.co/negocios/beneficios-del-tlc-colombia-y-estados-unidos>

### **3.8. JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO**

Después de casi 5 años de negociación con el congreso de estados unidos, ya fue aprobado el tratado de libre comercio logrando casi el 99% de los productos industriales con desgravación inmediata. Es sabido por todos que estados unidos es uno de los países más consumidores del mundo y el principal aliado comercial de Colombia.

Sin embargo también es muy conocido que las importaciones de estados unidos de productos Colombianos alcanza el 0.8% de sus importaciones mundiales  
Lo que nos hace un poco vulnerables a terceros mercados

Una de las metas de este tratado es triplicar las exportaciones colombianas al mercado de estados unidos en un plazo de 10 años, lo cual implicara pasar de 15 000 millones a 45. 0000 millones para el año 2021 por lo cual el gobierno busca capacitar a las empresas colombianas que puedan cumplir con este reto.

Consumex S.A.S está realmente comprometido con este reto colombiano, y así establecemos como objeto social asesor, capacitar a las medianas empresas logrando así las exportaciones de joyas de alta gama al mercado de Estados Unidos

### **3.9. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR**

Como fortalezas del sector destaca cinco aspectos: la tradición artesanal, joyera y orfebre, los bajos costos de la mano de obra, la disponibilidad de materia prima en el país, las entidades que apoyan al sector y la variedad de materiales para producir. Fenómenos como la sustitución de productos con menor precio y el estar por fuera de las cadenas globales de valor, son algunas de las amenazas externas que enfrentan los empresarios que, según los cálculos del gremio, genera 344.055 empleos directos e indirectos, teniendo en cuenta la cadena minera y la joyera<sup>2</sup>.

Actualmente existen cerca de 49 empresas de consultoría de comercio exterior, sin embargo no todas ofrecen el portafolio que está ofreciendo Consumex lo cual nos hace tener un alto porcentaje de captación de dichas empresas

Nuestro principal servicio sustituto seria que cada empresa tenga su departamento de comercio exterior, encargándose así de todo el proceso de internacionalización.

Nuestra principal competencia seria:

**BOTERO SOTO & CÍA. LTDA. EDUARDO**

**AGENCIA de ADUANAS CEVA ADUANAS LTDA.**

**ASESORES IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**

**OPCIÓN MARKETING**

---

<sup>2</sup> <http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-4462603>

### **3.10. CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO**

Para la creación de una consultoría de comercio exterior es básico el conocimiento de todo lo que implique realizar con éxito una exportación.

- Por lo tanto se deberá tener conocimientos acerca de investigación de mercados y búsqueda de clientes en el mercado a exportar.
- Saber negociar con el cliente cantidades, precio, capacidad de exportación fechas de entregas y cláusulas del contrato
- Conocimientos para diligenciar todos los documentos requeridos incluyendo criterios de origen y certificado de origen
- Y conocimientos de régimen cambiario para el reintegro de las divisas

## 4. ANALISIS DEL MERCADO

Debido a los cambios en el entorno internacional, cada vez se vuelven más importantes todos los procesos tendientes a la internacionalización. Y este proceso no debe ser desconocido para las empresas colombianas, pues si estas quieren sobrevivir, tienen que implementar estrategias encaminadas hacia los mercados internacionales.

Factores como la globalización, el desarrollo tecnológico y la existencia de multinacionales y bloques económicos en el mundo han cambiado la perspectiva del comercio internacional. Los mercados internacionales están cada vez más inundados de productos sumamente competitivos, ya que ofrecen atributos que satisfacen las necesidades de los consumidores, y a muy bajos precios.

Las empresas colombianas deben tomar conciencia de la importancia de estar actualizados de los cambios que cada segundo suceden en el mundo y esto requiere renovar la filosofía que han llevado por muchos años. Es necesario adquirir el conocimiento administrativo actualizado, que permita un buen manejo de las organizaciones para que estas puedan mejorar su capacidad productiva, exportadora y estratégica. Para el mejoramiento de las capacidades de una organización es necesario contar con procesos de mejoramiento de infraestructura y tecnología y añadiendo valores diferenciales de producto, para lo cual es indispensable diversificar e innovar y de esta manera lograr identificar oportunidades que no han sido exploradas para lograr ser pioneros de los mercados internacionales.

El concepto de mercado local prácticamente ha desaparecido ya que el consumidor tiene todo lo que necesita al alcance de un clic, por eso es importante dejar de percibir el proceso de internacionalización como un proceso que solo le compete a las grandes empresas, pues actualmente se cuentan con todas las herramientas necesarias para que las empresas puedan penetrar los mercados internacionales.

El servicio prestado por la consultoría de comercio exterior CONSUMEX S.A.S va dirigido hacia las medianas empresas en sector artesanal (joyerías) localizadas en el valle de aburra, con el fin de convertirnos en el departamento de comercio exterior, ya que Medellín no cuenta con muchas empresas que puedan prestar este servicio.

### 4.1. OBJETIVOS DE MERCADEO

El mercado consumidor son las medianas empresas del sector artesanal (joyerías) que gustaría expandir su portafolio de productos al extranjero especialmente hacia Estados Unidos, y las cuales no cuentan con un departamento de comercio exterior.

En Medellín se encuentran varias empresas que logran ofrecer información de comercio exterior, sin embargo no todas realizan el proceso exportador, de allí nace las grandes ventajas de la consultoría de comercio exterior CONSUMEX S.A.S, la cual se diferencia por realizar todo el proceso exportador y garantizando a nuestro cliente la satisfacción por los resultados obtenidos.

Nuestro servicio se puede caracterizar por la necesidad que tienen nuestros clientes de lograr expandir su portafolio de productos a nuevos mercados, en especial hacia los Estados Unidos.

Porque le hemos dado mucha importancia al mercado de joyería en Estados Unidos es de gran tamaño, está en crecimiento y presenta elevados niveles de competencia

## **4.2. DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS**

Consumex ofrecerá servicios de consultoría en temas de comercio exterior, para las medianas empresas en el sector artesanal (JOYERIA) que deseen exportar hacia ESTADOS UNIDOS.

El principal beneficio que se ofrecería a los empresarios sería tener un departamento de comercio exterior, lo que incluye:

Brindarle la información de inteligencias de mercados (indicándole el mercado meta y el nicho de mercado al cual se puede enfocar)

Contactar el cliente en el exterior, e informarle los productos que nuestro cliente le desea vender.

Informar a nuestros clientes la posibilidad de contratar el negocio con la persona en el exterior. Dicha negociación solo podrá ser aprobada por nuestro cliente.

Iniciar con trámites de exportación, permisos y/o vistos buenos.

Contratar un agente aduanero nivel 1 para soportar todo el esquema logístico de la exportación, en caso que ésta supere el valor máximo permitido para actuar sin esta; por lo cual la sociedad de intermediación aduanera con la que contrataremos tramitará los documentos de exportación necesarios con excepción del certificado de origen debido a que este lo tramitará CONSUMEX S.A.S

Informar a nuestro cliente sobre el proceso de envío de mercancía, fecha y hora de llegada al puerto o aeropuerto, hora de salida del territorio aduanero nacional, y de igual manera hora de entrega al cliente en destino (dependiendo término de negociación).

Finalmente tramitar la documentación requerida para el reintegro de divisas por concepto de exportación de bienes a favor de nuestro cliente.

Nuestros clientes pueden ser aquellas empresas que deseen exportar bienes de alto valor agregado en el sector de joyería y diferentes artículos de bisutería en general

## 4.3. EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS

### 4.3.1. El Mercado Meta

La empresa CONSUMEX S.A.S ha definido como mercado meta las medianas empresas de Antioquia dedicadas a la producción y comercialización en el sector artesanal, que deseen expandir su portafolio de productos e internacionalizarse, principalmente al mercado de ESTADOS UNIDOS.

Actualmente en el sector existen aproximadamente 259 empresas en el sector artesanal, discriminadas por códigos CIU (actividad principal de la empresa)

CIU	Descripción	TOTAL
369100	Fabricación de joyas y de artículos conexos	59
369106	Fabricación de joyas de metales preciosos	6
369108	Comercio al por mayor de juguetería artesanal	6
513910	Comercio al por mayor de artículos de metales preciosos, joyería y relojería.	12
523903	Comercio al por menor de artículos de metales preciosos, joyería y relojería en establecimientos especializados	176

<sup>3</sup>

El sector de la joyería de alto nivel es un sector con un importante potencial, tal es así que los principales grupos de marcas de lujo han presentado proyectos para lanzar o relanzar sus divisiones de joyería. Es el caso de marcas como Gucci, Chanel o Louis Vuitton. Entrando en el “made in” de todos los países, el que cuenta con mejor posicionamiento en el sector es Italia que, gracias a la labor de diferenciación que emprendió hace décadas, dirige sus exportaciones al

<sup>3</sup><http://www.camaramedellin.com.co/site/ServiciosEmpresariales/InteligenciasectorialydeNegocios/Estad%C3%ADsticasC%C3%A1mara.aspx>

sector de gama alta y basa su estrategia comercial en la calidad y el diseño en lugar de otros factores de compra como el precio.

En el tramo medio superior compiten con marcas estadounidenses generalmente y en el que las joyas requieren mano de obra calificada. Algunos ejemplos como Harry Winston y Tiffany. Por lo que se refiere a las marcas asiáticas, estas compiten principalmente en el tramo bajo de precios (China ha irrumpido con fuerza en este nivel de precios) con joyas de un valor inferior debido a los bajos costes laborales de la zona y a que se trata de joyería producida en serie, con lo cual los costos unitarios son muy bajos.

Nuestros clientes potenciales se encuentran en la Ciudad de Medellín y el área metropolitana, como se expresa en la siguiente tabla estos son algunos de nuestros más grandes clientes para iniciar los procesos de exportación.

<b>EMPRESA</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>TELEFONO</b>
JOYERÍA BRILHO E.U.	Cl 48 53-63 L-128	(57)(4) 2319237
AMARONE	Cr35 A 15 B-35 Int 9906	(57)(4) 3120169
C.I. GOLDGEM S.A.	Cl 46 51 A-26 L-351	(57)(4) 5111528
SHINE FANTASY	Cl 48 53-62 L-376-378	(57)(4) 5127008
DAYCUPER JOYAS	Cl 44 A 68 A-21	(57)(4) 2603843
JOYERIA LA MECA	Cl 46 53-46 L 152	(57)(4) 2313802
METALGEM	Cl 27 46-70 L-259	(57)(4) 3817098
JOYERIA LA MARQUESA	Cl 46 51 A-26 L-337-2	(57)(4) 2315989
HEDONISMO JOYERIA RUSTICA EN PLATA	Cr45 49-43	(57)(4) 5120530
E Y E PLATERÍA	Cl 46 53-64 L-136	(57)(4) 5119884



VENIZI LTDA.	Cq 1 66 B-154 Int 304	(57)(4) 2300186
JOYERÍA FLORANI	Cr50 51-49 Int 115	(57)(4) 3717265
JOYERIA ZAFARELLY	Cr 52 48-45 L-147	(57)(4) 5719380
JOYERÍA ZUGUI	CI 48 53-39 Int 121	(57)(4) 5126207
LA RIVIERA S.A.		(57)(4) 01800011258
PLATERÍA ROSY	CI 46 53-46 L-145	(57)(4) 5127277
C.I. TOPACIO	CI 46 51 A-26 L-348	(57)(4) 5135290
JOYERÍA NUEVA ERA MAXI JOYAS	CI 51 73-76 Int 118	(57)(4) 4342323
JOYERÍA COSMOS	CI 53 49-109 L-113	(57)(4) 5119419

## **4.4. ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR**

### **4.4.1. Objetivos del estudio del mercado consumidor**

En Antioquia existen aproximadamente 259 empresas en el sector de joyería, sin embargo el objetivo de CONSUMEX S.A.S no es asesorar un gran número de empresas. Inicialmente seremos el departamento de comercio exterior de aproximadamente 20 empresas cuyo objetivo, sería fortalecer la asociatividad, Comercialización, promoción y posicionamiento de mercado nacional e internacional

Sin embargo Como sector productivo para el país, el sector de joyería requiere estructurar y consolidar una oferta exportable capaz de responder a las necesidades de los mercados internacionales de acuerdo con nichos especializados donde Colombia acceda con productos diferenciados en calidad, diseño y precio.

Es allí donde Consumex S.A.S presenta su portafolio de servicios a las empresas que deseen internacionalizarse.

Consultoría Consumex SAS se convertirá así en el departamento de comercio exterior, realizando todos los tramites que ello incluye, desde el empaque y embalaje de la mercancía, certificado de origen, contratación de transporte internacional, solicitud de vistos buenos para la exportación, seguimiento de la mercancía hasta la entrega al cliente en el exterior y finalizar con el reintegro de las divisas ante el Intermediario del mercado bancario.

El precio por todo el tramite anteriormente enunciado será de \$ 1.000.000

Adicionalmente se tendrá un servicio complementario para los empresarios que desean hacer exportaciones de diferentes sectores pero no tienen firma digital VUCE, o no conocen el adecuado manejo de la herramienta

Por lo cual este servicio tendrá un precio de \$ 200.000 por certificado de origen.

### **4.4.2. Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor.**

Entrevistas

Estudios previos

Investigación de mercados, a través de páginas oficiales

### 4.4.3. Aplicación de la Medios

El estudio del consumidor se realizó principalmente basado en la oferta de Colombia, como país que exporta artesanías a sus principales mercados en el exterior.

## 4.5. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LOS CONSUMIDORES

Las joyerías con capacidad de exportar sus productos serán nuestros clientes potenciales y se dará un consumo directo de nuestros servicios y consultaría en exportación.

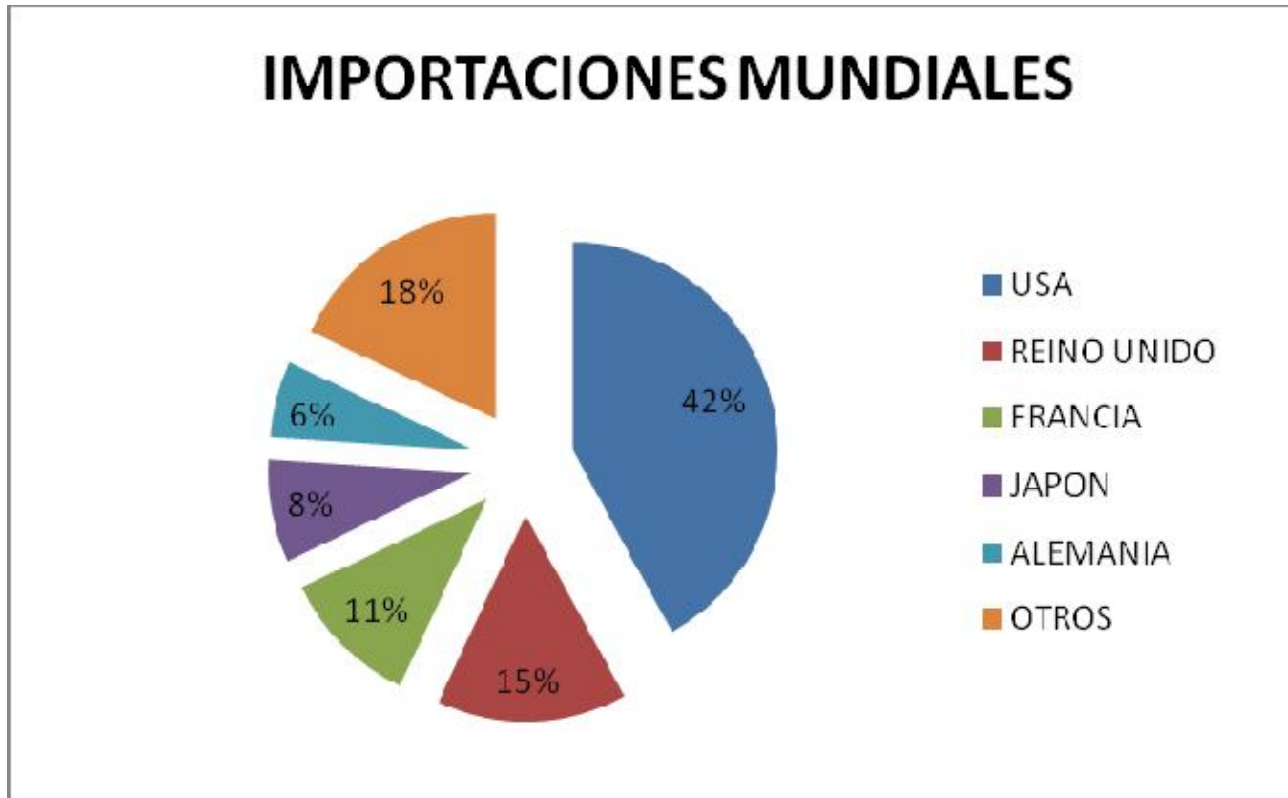
El perfil de nuestros clientes son todas las empresas medianas en el sector de Joyería debido a que las joyas colombianas tienen un alto valor apreciativo en los mercados extranjeros, especialmente en los Estados Unidos, el cual es el país objetivo a exportar sus productos. Es necesario que las empresas de joyas que piensan tomar nuestros servicios de exportación puedan cumplir con las metas de productos que exigen los mercados internacionales con el fin de evitar un desabastecimiento del mercado norteamericano.

## 4.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

Durante los años 1996 y 2003 las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos han crecido con una tasa de variación promedio de 6,8%, pasando de registrar US\$ 4 412 millones en 1996 a US\$ 6 346 millones en el año 2003. En términos generales, la tendencia ha sido creciente con algunos ligeros descensos en los años 1998 y 2001

Estados Unidos es el principal mercado de destino para las exportaciones colombianas y representa el 44% del total de sus exportaciones al Mundo, siendo el principal producto de exportación el “Aceite crudo de petróleo o de minerales bituminosos”, que para el año 2003 alcanzó los US\$ 2 135 millones, con una contribución en las exportaciones de Colombia hacia los Estados Unidos de 33,6%. Debido a esta cifra en aumento y tomando como base las cifras actuales de exportaciones hacia los Estados Unidos y con un gran número de empresas en Antioquia las cuales pueden llegar a ser más de 259 empresas del sector de joyería. Se puede deducir que la demanda aparente de nuestro servicio de exportaciones es alta, ya que la demanda insatisfecha de este tipo de servicios es baja debido a que no existen muchas empresas en Antioquia destinadas a prestar y/o convertirse en el departamento de comercio exterior para medianas empresas.

DEMANDA ACTUAL DE SERVICIOS	20 EMPRESAS DEL SECTOR JOYERIAS
PROYECCION DE LA DEMANDA	ALCANZAR MAS DE 45 EMPRESAS

**TABLA 1 CONSUMO DE JOYERIA EN LOS ESTADOS UNIDOS.**

Como podemos ver en la grafica anterior el principal importador de Joyería en el mundo es Estados Unidos con una participación del 42% , seguido del Reino Unido la cual importa un 15%, Francia 11%, Japón 8%, Alemania 6% y otros destinos importan un 18%. Debido al gran porcentaje que tiene Estados Unidos en importaciones es conveniente buscar este mercado y además que es el principal socio comercial de Colombia.

#### **4.7. EL MERCADO PROVEEDOR**

Nuestros principales proveedores serian aquellas empresas que nos pueden apoyar en el proceso logístico, como agencias aduaneras de nivel 1, localizadas en la ciudad de Medellín, estas empresas realizaran todo el trámite de exportación (permisos, documentos, autorizaciones, documentos de transporte, y contratación de transporte interno e internacional) inicialmente estos servicios los contrataremos con FedEx

Las empresas de consultaría de mercados las cuales nos brindan información de los posibles

clientes en el mercado de las joyería en Estados Unidos

Entidades del estado como expo artesanías y artesanías de Colombia, que promuevan la promoción del sector en el exterior, y la participación de cada una de estas empresas en ferias internacionales, con el fin de facilitar el posicionamiento en el exterior.

#### **4.7.1. Variables estudiadas del mercado proveedor**

El comercio internacional en el siglo XXI, le está dando un nuevo enfoque a la entrega de la mercancía, es por ello que tal vez no se logran concretar nuevos negocios, es decir ya hoy en día es común escuchar en alguna feria o rueda de negocios, discrepar un poco en el lugar de entrega de la mercancía, porque el vendedor lo máximo que puede negociar (dependiendo del país de compra) algún termino de negociación que le implique el menor esfuerzo logístico, por varias razones pero quizás la más importante es porque hoy en día, son pocas las agencias aduaneras que cotizan procesos de nacionalización en el país de compra, trayectos internos, contratos de seguros en dichos países, hoy en día son pocas las ofertas que dan las agencias aduaneras para la entrega de la mercancía en la fábrica del comprador.

Es por ello que entre los futuros proveedores de Consumex, estarían aquellas agencias aduaneras que pueda realizar todo el proceso logístico tanto en el país de origen, como en el país de destino, hasta la entrega de la mercancía en la empresa del comprador

#### **4.7.2. Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor**

Para Consumex es muy importante tener más que proveedores, aliados estratégicos, por ello sería determinante evaluar entre otras cosas tiempo para realizar procesos aduaneros por el agente de aduanas (documentos, permisos). También debemos evaluar la confiabilidad de la empresa que nos realizaría los estudios de mercados, y finalmente evaluar precios y servicio post venta

## 4.8. EL MERCADO COMPETIDOR

En Antioquia se encuentran registradas aproximadamente 47 empresas que ofrecen el servicio en asesorías de comercio exterior

CIU	Descripción
741401	Asesorías y servicios en comercio exterior

### 4.8.1. Variables estudiadas del mercado Competidor

Uno de los principales competidores en nuestro sector de servicios de exportador, y muy importante es aquel que ofrece la cámara de comercio de Medellín para Antioquia con alianza de PROEXPORT, universidad EAFIT, y la institución universitaria ESUMER, es el servicio brindado por el ZEIKY Medellín, existen otras empresas que brindan asesorías en temas específicos de comercio exterior, pero estos no se responsabilizan del proceso de exportación completo, es decir solo brindan asesorías en temas puntuales

**Formación en Comercio Exterior:** Programas de formación, talleres y seminarios, organizados por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia con el apoyo de aliados estratégicos, que buscan sensibilizar y capacitar a los empresarios en temas básicos de comercio exterior y en temas de actualidad.

**Descripción:** Ciclo de capacitaciones dirigidas a apoyar y facilitar el conocimiento del proceso exportador a través de cada una de las etapas involucradas, orientando al empresario en la preparación de manera estratégica y competitiva en su plan de negocios; buscando satisfacer los vacíos que tienen las empresas, permitiendo encontrar un nivel De supervivencia, crecimiento y rentabilidad a mediano y largo plazo.

**Público:** Empresarios, estudiantes y todo público en general.

**Duración:** 7 Módulos . Aproximadamente 43 horas

**Valor:**

\$ 585.000 Ciclo Completo

\$ 310.000 Ciclo 4 módulo

\$ 86.000 Módulos Individuales

\$ 476.000 Ciclo completo Estudiantes y Semillero

\$ 252.000 Ciclo 4 módulos

\$ 70.000 Modulo estudiantes y semillero

## 4.8.2. Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Nuestros competidores fueron investigados por medio del asesoramiento de empresas inmersas en el medio de las exportaciones, también con la búsqueda en revistas especializadas en este tipo de servicio, además por medio cibernético.

## 4.8.3. Aplicación de la Medios

El estudio de competidores se tomó en base a la empresa **ARAÚJO IBARRA & ASOCIADOS S.A.** a quienes contactamos para así poder mirar sus servicios y precios, a partir de allí pudimos sacar valiosa información para determinar la viabilidad del proyecto

## 4.8.4. Resultados del Estudio de la Competencia

Estos son algunos de los competidores directos para la empresa de consultaría de comercio exterior CONSUMEX S.A.S

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	FORMA DE PAGO
ASESORÍAS EN COMERCIO EXTERIOR JHON DUQUE	Cl 51 51-31 Int 301	(57)(4) 2932081	Contado
COMERCIO EXTERIOR GENARO AVENDAÑO	Tr5 75 D-42 Ap 108	(57)(4) 3400220	Contado
ASINCE ASEORIAS EN COMERCIO EXTERIOS	Cl 64 G 116 D- 79	(57)(4) 4261734	Contado
ARAÚJO IBARRA & ASOCIADOS S.A.	Cl 6 S 43 A-96 Of 801	(57)(4) 3525521	Contado

CASTAÑEDA Y ASOCIADOS	Cl 49 50-21 Int 2607	(57)(4) 2514014	Contado
GLOMARKET S.A.S	Cl 45 A 60-51	(57)(4) 4485515	Contado
ASISCOMEX	Cr68 A 43-13 Of 309	(57)(4) 4448180	Contado

## **4.9. EL MERCADO DISTRIBUIDOR**

### **4.9.1. Distribución**

La distribución es de manera directa con nuestros clientes, los cuales buscan nuestros servicios para poder exportar su portafolio de productos a los Estados Unidos. Se hace por medio de telemarketing y avisos publicitarios finalmente los clientes asisten a nuestras oficinas para poder informarles el alcance del proyecto y sus compromisos, después de ello iniciaremos la redacción y firma del contrato para el desarrollo del proyecto.

### **4.9.2. Comunicación**

Para la creación de la empresa se registrara bajo el nombre de CONSULTORIA CONSUMEX S.A.S Su mejor aliado

### **4.9.3. Actividades de promoción y divulgación**

La comercialización internacional, se realizara primero con la participación de la empresa en Ferias Internacionales, Expo artesanías, Franquicia en el Exterior, Clientes en Estados Unidos y Europa, Almacenes de Cadena, Exhibiciones

Si algún comprador hace un pedido a Consumex S.A.S Despachamos directamente después de cumplidos los Términos y condiciones para su envío.



## 4.10. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

### 4.10.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

El precio por todo el trámite de exportación será de \$ 1.000.000

Adicionalmente se tendrá un servicio complementario para los empresarios que desean hacer exportaciones de diferentes sectores pero no tienen firma digital VUCE, o no conocen el adecuado manejo de la herramienta

Por lo cual este servicio tendrá un precio de \$ 200.000 por certificado de origen

### 4.11.1. Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total
Consultoría de exportación	20	\$ 580.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 11.600.000,58	\$ 20.000.001,00
Certificado de origen	30	\$ 0,00	\$ 200.000,00	\$ 0,00	\$ 6.000.000,02

### 4.11.2. Política de Precios

Consumex establece como políticas de precio, al momento de consolidarse la exportación definitiva, cuando el cliente en el exterior notifique que la mercancía ya fue entregada en el lugar convenido, se iniciara el trámite de reintegro de divisas al IMC, Y después de ello se le genera la factura de pago a nuestro cliente, con plazo máximo de cancelarla de 10 días

## 4.12. RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO

La globalización ha sido un tema que ha casi obligado a las empresas a internacionalizarse, a pensar en abrir nuevos mercados, es por ello que hoy en día se puede observar pequeñas y medianas empresas con un departamento de comercio exterior, presidentes impulsando TLC bilaterales y acuerdos comerciales, es por ello que se debe tener en cuenta no solo aquellas empresas que tienen el departamento de comercio exterior establecido, sino también pensar en aquellas empresas que no cuentan con un músculo financiero para tenerlo.

Es por ello que en el sector de artesanías se evidencia una gran oportunidad para Consumex S.A.S, y así no solo envía mercancía sino un producto con marca colombiana.

El principal destino de las exportaciones de artesanías fue Estados Unidos, país hacia el cual se dirigió 52.6% de los productos artesanales. Hacia este país se dirige la mayor parte de las exportaciones de manufacturas de cuero, artículos de joyería, maletines, artículos de vidrio, calzado y asientos en madera.

“El riesgo cambiario es la posibilidad de incurrir en pérdidas debido a las variaciones del tipo de cambio, esto se da por la dependencia de las entradas o salidas de efectivo a una divisa específica. Este trabajo pretende analizar como el riesgo cambiario afecta también de una manera indirecta a otros agentes que no tienen dichos rubros directamente ligados al precio del dólar americano (USD), pero que se ven afectados por las fluctuaciones del tipo de cambio”.<sup>4</sup>

### **4.13. PLAN DE VENTAS**

Actualmente Consumex S.A.S tiene la proyección de convertirse en el departamento de comercio exterior para 20 empresas de alta capacidad exportadora de joyas mensual, sin embargo para el próximo año Consumex S.A.S estima contar con más personal de comercio exterior con el fin de convertirse en el departamento de comercio no de 20 empresas sino de 45 empresas al mes.

---

<sup>4</sup> Fuente. Guia exportadora ICEX

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

El presente estudio técnico de la empresa Consumex se realizó con el fin de determinar la viabilidad en el aspecto técnico de la creación de una empresa de consultoría en comercio exterior, basados en la oferta de Antioquia de pequeñas y medianas empresas en el sector de bisutería (joyas) con respecto a la demanda en estados unidos de dichos productos.

Y así poder establecer el proceso técnico de producción, cantidades de equipos y capacidad instalada, insumos requeridos y capital humano (conocimientos necesarios para hacer un proceso de exportación eficaz y eficiente)

### **5.1. Objetivos de producción**

#### **5.1.1. Objetivos a corto plazo**

La empresa consultoría Consumex S.A.S tiene como objetivos de producción a corto plazo ha establecido lo siguiente:

- Diseñar procesos de producción eficientes para cada exportación basados en tiempos entrega del producto terminado
- Determinar las necesidades de aprovisionamiento de los suministros Necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la producción.
- Conseguir que se entreguen los productos pedidos, en las cantidades y en Las fechas acordadas por el importador
- Determinar la capacidad productiva necesaria para cubrir los costos inherentes al proceso de exportación.
- Cumplir con los estándares de calidad establecidos en relación con las Expectativas de los potenciales clientes.

#### **5.1.2 objetivos a mediano plazo**

- El principal objetivo a mediano plazo de Consumex seria ampliar el alcance del proyecto, es decir poder realizar el proceso de exportación a más de 20 empresas por mes.

## 5.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Los pasos que componen el proceso de asesorías en comercio exterior son los siguientes:

Investigación de empresas (productoras y comercializadoras de joyas) en Antioquia.

Consumex realizara una investigación donde se pueda establecer las posibles empresas que tienen una capacidad exportadora.

Realizar contacto: Consumex se comunicara con las empresas que tienen la capacidad exportadora para ofrecerles el servicio de tener un departamento de comercio exterior.

Elaboración y firma del contrato: una vez la empresa nos manifieste su intención en que Consumex se convierta en el departamento de comercio exterior, se procederá a la elaboración del contrato estableciendo las responsabilidades de Consumex y las responsabilidades de la empresa de joyería.

Investigación de mercados en estados unidos: una vez firmado el contrato Consumex iniciara con la investigación de mercados en estados unidos con nuestro proveedor (consultoría de mercadeo internacional o cooperante internacional) identificando así los posibles clientes para la empresa de joyería.

Prestación del informe de posibles clientes: una vez terminada la investigación Consumex presentara al cliente, el informe donde se especifique toda la información relacionada con los posibles compradores, con el fin que nuestro cliente nos informe la empresa con la cual le gustaría iniciar los trámites de negociación

Comunicación: una vez nuestro cliente nos informe la empresa con la cual le gustaría iniciar el proceso de venta, Consumex tendrá un primer contacto con dicha empresa, enviando así ofertas comerciales, y esperando respuesta de la empresa importadora.

Negociaciones y firma del contrato internacional: cuando la empresa de estados unidos, nos confirme su intención de hacer negociaciones con nosotros, estableceremos pedidos de exportación, medios de pago, documentación solicitada para la importación términos de negociación, fecha de envío y finalmente la firma del contrato internacional.

Inmediatamente se haya firmado el contrato internacional, Consumex le enviara copia del contrato internacional al cliente, con el fin de que este pueda iniciar su proceso de producción

Envío de mercancía: por ser una mercancía con características diferentes a una mercancía común,

Consumex contratara el transporte internacional con la empresa FEDEX EXPRESS, a la cual solo le debemos presentar Rut del cliente, factura comercial visto buenos y certificado de origen, FEDEX EXPRESS diligenciara la declaración exportación simplificada.

Reintegro de divisas: todos los contratos que Consumex firme con clientes internacionales determinara el pago de dicha exportación contra documento de transporte o en dicho caso (courrier) contra entrega de mercancía.

Consumex presentara ante el intermediario del mercado cambiario la declaración de cambio N° 2 para reintegro de divisas.

Comisión: cuando nuestro cliente reciba el reintegro por su exportación, Consumex entonces le presentara la factura de cobro por el trámite realizado.

### **5.3. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN**

Consumex no es una empresa que brinda asesorías esporádicas a empresarios que no saben cómo exportar, el objetivo de Consumex es ser el departamento de comercio exterior de pequeñas y medianas empresas del sector de joyería, por lo tanto nuestra capacidad de producción depende de la oferta de las empresas de Antioquia y la demanda del producto (joyas) al mercado de Estados Unidos.

La demanda de productos de bisutería de Estados Unidos para el año 2011 fue de USD 304,886.70.

Actualmente en Antioquia existen 259 empresas del sector de joyería, sin embargo no todas tienen una capacidad para exportación.

Aproximadamente solo en Medellín existen 72 empresas en proceso de crecimiento y expansión del negocio, por lo cuanto cuentan con una capacidad interesante para internacionalizarse. Con el personal que cuenta actualmente la empresa y sabiendo que dependemos de algunos intermediarias, 23 exportaciones mensuales seria el número máximo que Consumex S.A.S podría realizar.

### **5.4. PLAN DE PRODUCCIÓN**

Consumex no podría realizar el trámite de exportación el cual es el servicio prestado por nuestra compañía a las más de 200 empresas, destinadas al sector artesanal y de joyería.

Inicialmente podría tratarse de 20 empresas de bisutería (Joyas) en 1 mes, donde se haría mínima una exportación de cada empresa. Teniendo en cuenta que nuestra unidad de producción es “1 exportación” y nuestra comisión seria \$1.000.000

EMPRESA	SERVICIOS	UNIDAD DE TIEMPO
Consumex	Exportación hacia Estados unidos	1 mes

## 5.5. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCIÓN

### 5.5.1. Locaciones

Nuestra oficina está ubicada en el centro empresarial Calle 11, el cual está ubicado en un sector de gran dinamismo y actividad, contando con gran variedad de medios de transporte y vías de acceso. Con una superficie de 5.000 m<sup>2</sup> totales y 3.500 m<sup>2</sup> arrendables en sus 40 oficinas. La oficina será arrendada por el valor de \$ 1.200.000 mensual.

Para poder brindar nuestro servicio de exportación la empresa no necesitara de adecuaciones especiales. Por lo tanto se omite muchos otros gastos para la prestación del servicio.

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

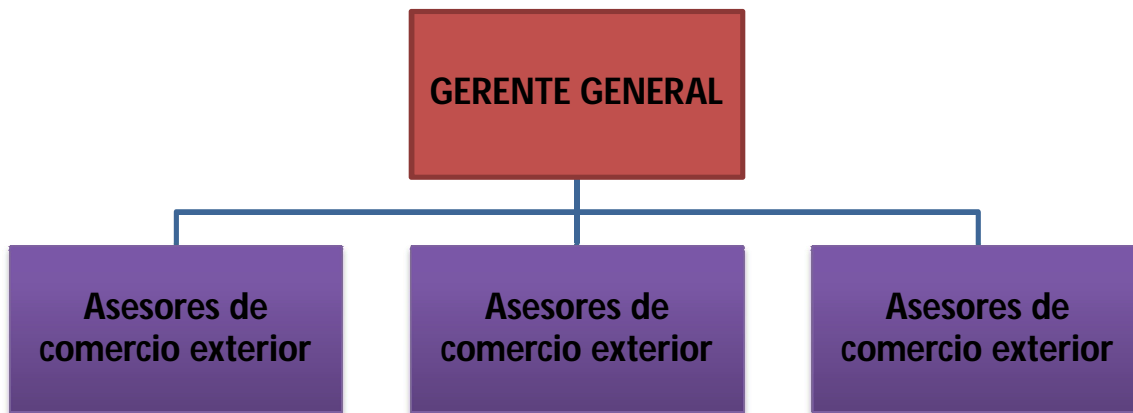
EQUIPOS	CONOCIMIENTO
Teléfonos	Realizar un trámite de exportación requiere que el responsable tenga mucho conocimiento acerca del proceso a realizar, conocimientos de mercadeo internacional, cultura de negocios, elaboración de factura comercial, factura proforma, conocimiento para contratar un transportista internacional, y conocimientos de régimen cambiario.
Computadores portátiles	
internet	
impresora	
fax	
resma de hojas	

## 5.5.2. Requerimientos de personal.

### 5.5.2.1. Capital de trabajo o mano de obra

El personal de la consultoría de comercio exterior debe cumplir con las competencias necesarias para poder desempeñar su trabajo de la manera eficiente y de esta forma poder brindar un servicio de óptima calidad.

Nuestra compañía está compuesta por un alto personal capacitado de la siguiente forma



Cada una de estas personas debe cumplir con las responsabilidades y competencias requeridas para realizar sus respectivas funciones, las cuales estas esquematizadas bajo los siguientes perfiles:

## OPERATIVOS

### RESPONSABILIDAD

Debe asumir la responsabilidad para su permanencia e iniciar las acciones correctivas y preventivas pertinentes para mejorar continuamente su eficacia.

Con el buen análisis de proveedores e intermediarios, asegurar al cliente un buen manejo de sus operaciones de importación y exportación que satisfaga todos los requerimientos de nuestros clientes, realizando un adecuado análisis de las mejores posibilidades comerciales y financieras.

### FUNCIONES

Enviar al agente, encargado de contactar al proveedor de acuerdo al País de importación, todas la instrucciones de manera clara para el manejo de la mercancía, asegurándose de presentar al cliente la mejor opción en cuanto a servicio y tarifas.

Controla y hace seguimiento a la operación, para asegurarse de radicar los documentos y realizar los trámites aduaneros de la manera adecuada sin incurrir en riesgo de error

Administra grandes cuentas, plan confianza y negociaciones con proveedores en forma precisa, actualizando constantemente el tarifario desde y hacia todos los puertos para garantizarle al cliente un servicio actualizado.

Fija con precisión los precios de venta previo cumplimiento de márgenes de rentabilidad establecidos por Gerencia e informa a esta de los diferentes costos que se deben agregar a la mercancía

Actualiza listas de precios con precisión e informa oportunamente y por los medios adecuados al proceso comercial

Actualiza la hoja de vida de cada uno de los proveedores

Suministra información precisa al proceso comercial de fechas de entrega de mercancía por parte de la empresa transportista (FEDEX EXPRESS) para realizar el proceso de liquidación de la importación y efectuar todos los pagos oportunos para el proceso de liberación de la carga.

Cumple a cabalidad con el espacio y los proyectos administrativos asignados

Realiza seguimiento y acompañamiento permanente de los clientes, dejando registro, para garantizar la prestación de un buen servicio

### GENERALIDADES

Presentación impecable

### EDUCACIÓN

Profesional en Negocios internacionales de la Universidad Esumer o carreras afines.

### FORMACIÓN

Generalidades Administrativas

Líneas de Comercialización internacional

Logística Internacional y Distribución



HABILIDADES

	Planificación labores	Desarrolla planes de trabajo de manera amplia, realista y efectiva,
Administrativas	Desarrollo procesos	Identifica e implementa de manera efectiva procesos para el cumplimiento de las metas de trabajo,
	Manejar gestión del día a día eficientemente	Asigna recursos y esfuerzos necesarios para el cumplimiento de múltiples exigencias, manejando la planificación y prioridades,
Comunicación e Interpersonales	Clara y efectiva	Atiende y expresa bien sus inquietudes, transmite las necesidades de los clientes por los canales adecuados de la empresa.
	Relaciones Interpersonales	Se relaciona de manera respetuosa, formal y productiva con todos sus compañeros de trabajo, permitiendo que los demás reciban su aporte completo, real y constructivo,
Liderazgo	Liderazgo con empuje y decisión	Busca el avance en temas difíciles; enfrenta problemas y presenta soluciones. Delega con responsabilidad las actividades, estableciendo y controlando altos niveles de desempeño.
	Influenciar positivamente Sentido de pertenencia	Presenta sus ideas de manera que se logre soporte y compromiso de los demás; su imagen y proyección moviliza positivamente a su grupo de trabajo,
	Trabajo en equipo	Conforma, dirige y controla equipos de trabajo comprometidos con los objetivos de las actividades
Conocimiento empresa	Uso de información – Conocimiento del negocio	Muestra entendimiento sobre un ámbito amplio del negocio; se mantiene actualizado; posee y usa conocimientos interdisciplinarios.
	Experiencia técnica y funcional	Posee conocimientos actualizados de su actividad; es reconocido como experto en su área técnica o funcional; busca y usa expertos cuando se requiere.
Enfoque estratégico	Hacia la rentabilidad	Enfatiza en la necesidad de contribuir a la rentabilidad del negocio; toma decisiones que mejoran la posición del negocio. Usa racionalmente los recursos.
	Compromiso con la calidad y sentido de pertenencia	Administra la calidad en su puesto de trabajo con respecto a las directrices del Sistema de Gestión de Calidad, maneja los registros de calidad como lo establece la empresa.
Manejo de si mismo	Actuar con integridad	Demuestra consistencia entre sus principios, valores y comportamiento; crea confianza con los demás por su autenticidad y constancia en sus compromisos
	Adaptación a dificultades	Maneja los retos del día a día con confianza, es capaz y esta dispuesto a ajustarse a múltiples demandas, prioridades cambiantes, ambigüedad o cambios rápidos; muestra capacidad

		para enfrentar las limitaciones, frustraciones o adversidades, demuestra flexibilidad. Valora la diversidad
	Compromiso con su propio desarrollo	Aprende de la experiencia; busca activamente el aprendizaje y el propio desarrollo, busca la retro-alimentación y escucha críticas abiertas; modifica su comportamiento con base en su aprendizaje.
	Puntualidad	Participa de las actividades programadas por la empresa cumpliendo con los horarios definidos, igualmente cumple horario habitual de trabajo.
	Presentación Personal	Lleva en excelentes condiciones su atuendo, cuidado personal e imagen de su puesto de trabajo. correspondiendo así al nivel de la empresa y respetando la integridad de sus compañeros y personal que nos visitan
	Capacidad de análisis	Obtiene información de manera sistemática; considera una gama amplia de factores; comprende las complejidades y encuentra relaciones entre varios temas, busca puntos de vista de otros
Pensamiento	Sano Juicio	Toma decisiones sólidas y oportunas; toma decisiones bajo condiciones de incertidumbre.
	Innovación	Genera nuevas ideas; va más allá de lo establecido; reconoce la necesidad de enfoques nuevos; combina diferentes perspectivas de manera creativa.

## 5.6. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN



### Jornada de Trabajo

Para nuestro caso, la línea de producción trabaja un (1) turno diario de 8 horas de lunes a viernes, es decir 8:00 am a 6:00 pm con dos horas de almuerzo. Tomando como base un promedio de 21 días por mes, esto equivale a 168 horas/mes ó 1.932 horas/año (incluyendo vacaciones).

$$\text{Días hábiles mensuales} = \frac{(365 \text{ días/año} * (5/7)) - (10 \text{ feriados/año}) * (5/7)}{12 \text{ meses}} = 21 \text{ días/mes}$$

$$\text{Horas al mes} = 21 \text{ días/mes} * 8 \text{ hs/día} = 168 \text{ hs/mes}$$

$$\text{Horas al año} = 168 \text{ hs/mes} * 11.5 \text{ meses/año} = 1.932 \text{ hs/año} *$$

(\*) Se tomó 11,5 meses al año por considerar dos semanas de vacaciones

TIPO DE ASESORIA	SERVICIO	UNIDAD DE TIEMPO APROX /HRS
ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR	* Exportación de bienes	33

## **6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

### **6.1. Descripción de los procesos administrativos**

Nuestra compañía dedicada al servicio de exportación para las medianas empresas las cuales pretendan llevar sus bienes hacia el mercado objetivo que es los Estados Unidos de América, cuenta con un solo proceso el cual es llevar a cabo la exportación y en la cual se cobrara un porcentaje dependiendo del valor de exportación

El proceso se inicia con la búsqueda de medianas empresas dedicadas al sector artesanal que busquen expandir su portafolio de productos hacia los Estados unidos de Norteamérica

Por la naturaleza de la mercancía nuestro intermediario aduanero se contratara con FEDEX

Nuestras oficinas están ubicadas en El centro empresarial Calle 11 una excelente área para los negocios ubicada cerca de nuestros proveedores y clientes potenciales

En cuánto tiempo se logra realizar el servicio de exportación

En esta tabla se expresa el tiempo por cada servicio de exportación como base 20 exportaciones mensuales, con un valor \$ 1.000.000 cada una para un total mensual de \$20.000.000 y un servicio adicional que se prestara a las empresas para expedir certificados de origen que tendrá un costo de \$200,000 y una proyección de demanda de 30 empresas para un total de \$ 6.000.000

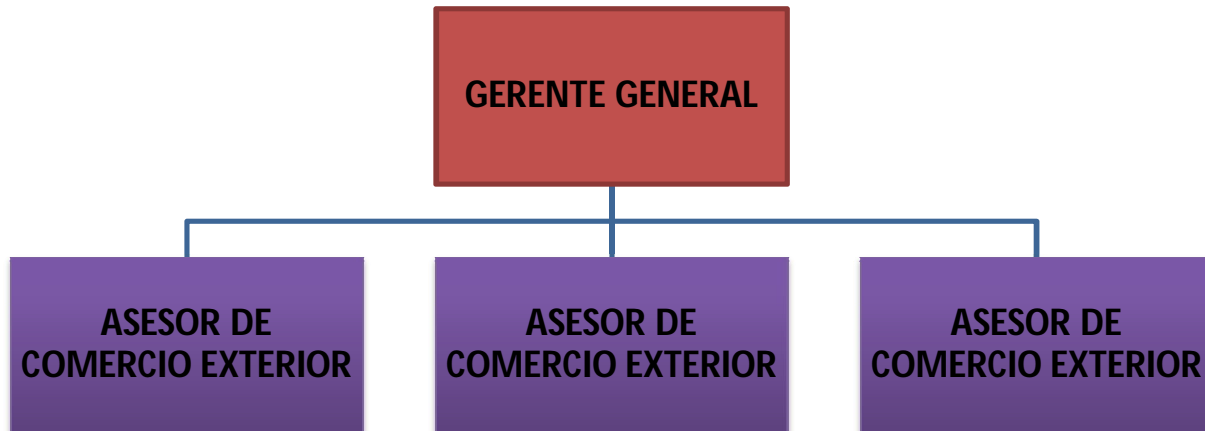
### 6.1.1. Procesos administrativos externalizados

#### LISTA DE ACTIVIDADES A SUBCONTRATAR.

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>ALCANCE</b>	<b>PRECIO ESTIMADO</b>
<b>SERVICIO DE SEGURIDAD</b>	Vigilancia de las instalaciones las 24 horas del día, controlando el ingreso y salida de las personas.	<b>\$1,000,000 MENSUAL</b>
<b>INVESTIGACION DE MERCADOS</b>	El cooperante internacional realizara actividades de investigación de mercados, informando a consultoría Consumex, precios de mercados, competencia y un análisis definido del consumidor	<b>\$2.500.000 POR CADA INFORME MENSUAL</b>
<b>TRANSPORTE INTERNACIONAL (FEDEX)</b>	Se le entregara la mercancía en la empresa, (Consultoría Consumex S.A.S) para su posterior envío a Canadá, lo cual incluye realizar todo el trámite aduanero correspondiente	<b>\$502.500 para una caja de 11 kg / 18 kg</b>

## 6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO

### 6.2.1 Organigrama



## 6.3. DESCRIPCIÓN FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN

### GERENTE

#### RESPONSABILIDAD

Debe asumir la responsabilidad para su permanencia y apoyar la iniciativa para emprender las acciones correctivas y preventivas pertinentes para mejorar continuamente su eficacia.

Revisar y aprobar normas, procesos, procedimientos y políticas.

Desarrollar la Planificación Estratégica de la empresa, en pro del cumplimiento de una filosofía común

Representar legalmente la organización.

Generar sentido de compromiso, de utilidad y beneficio recíproco para la satisfacción de necesidades vitales; propiciando la reflexión independiente para la solución de problemas y conflictos mediante el estímulo de la creatividad y de la capacitación del personal, delegando en forma precisa a sus colaboradores para desarrollar mayor confianza y compromiso en estos.

#### FUNCIONES

Aprobar Plan Presupuestal

Aprobar el Plan de asignación de recursos

Aprobar el Plan de asignación de responsabilidades, estructura y tamaño de la organización

Aprobar sistemas y formas de seguridad para la organización

Fijar Políticas Comerciales para la Gestión de Compras, Gestión Comercial y Logística, dirigiendo la cadena de valor al cumplimiento de los Objetivos Estratégicos Trazados  
Aprobar las disposiciones del Sistema de Gestión de Calidad  
Aprobar los Estados Financieros  
Cumplir las demás funciones asignadas por la Junta de socios  
Participar de la Junta de Socios y atender sus políticas  
Dirigir las acciones de la empresa por medio de su equipo directo de colaboradores  
Delegar responsabilidades y funciones en caso de no encontrarse en la organización

#### GENERALIDADES

Presentación impecable

#### EDUCACION

Profesional en administración, Negocios Internacionales o carreras afines; de no ser así la empresa se responsabiliza de su formación y seguimiento permanente.

#### FORMACIÓN

Manejo de Sistemas  
Conocimientos en líneas de comercialización  
Conocimiento Proveedores y Clientes  
Conocimiento Entidades Financieras  
Lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad  
Conocimientos en Finanzas  
Conocimientos en Administración y manejo de Personal

#### HABILIDADES

Administrativas	Planificación labores	Desarrolla planes de trabajo de manera amplia, realista y efectiva,
	Desarrollo procesos	Identifica e implementa de manera efectiva procesos para el cumplimiento de las metas de trabajo,
	Manejar gestión del día a día eficientemente	Asigna recursos y esfuerzos necesarios para el cumplimiento de múltiples exigencias, manejando la planificación y prioridades,
Comunicación e Interpersonales	Clara y efectiva	Atiende y expresa bien sus inquietudes, trasmite las necesidades de los clientes por los canales adecuados de la empresa.
	Relaciones Interpersonales	Se relaciona de manera respetuosa, formal y productiva con todos sus compañeros de trabajo, permitiendo que los demás reciban su aporte completo, real y constructivo,
Liderazgo	Liderazgo con empuje y decisión	Busca el avance en temas difíciles; enfrenta problemas y presenta soluciones. Delega con responsabilidad las actividades, estableciendo y controlando altos niveles de

		desempeño.
Conocimiento empresa	Influenciar positivamente	Presenta sus ideas de manera que se logre soporte y compromiso de los demás; su imagen y proyección moviliza positivamente a su grupo de trabajo,
	Sentido de pertenencia	
	Trabajo en equipo	Conforma, dirige y controla equipos de trabajo comprometidos con los objetivos de las actividades
	Uso de información – Conocimiento del negocio	Muestra entendimiento sobre un ámbito amplio del negocio; se mantiene actualizado; posee y usa conocimientos interdisciplinarios.
Enfoque estratégico	Experiencia técnica y funcional	Posee conocimientos actualizados de su actividad; es reconocido como experto en su área técnica o funcional; busca y usa expertos cuando se requiere.
	Hacia la rentabilidad	Enfatiza en la necesidad de contribuir a la rentabilidad del negocio; toma decisiones que mejoran la posición del negocio. Usa racionalmente los recursos.
	Compromiso con la calidad y sentido de pertenencia	Administra la calidad en su puesto de trabajo con respecto a las directrices del Sistema de Gestión de Calidad, maneja los registros de calidad como lo establece la empresa.
Manejo de si mismo	Actuar con integridad	Demuestra consistencia entre sus principios, valores y comportamiento; crea confianza con los demás por su autenticidad y constancia en sus compromisos
	Adaptación a dificultades	Maneja los retos del día a día con confianza, es capaz y esta dispuesto a ajustarse a múltiples demandas, prioridades cambiantes, ambigüedad o cambios rápidos; muestra capacidad para enfrentar las limitaciones, frustraciones o adversidades, demuestra flexibilidad. Valora la diversidad
	Compromiso con su propio desarrollo	Aprende de la experiencia; busca activamente el aprendizaje y el propio desarrollo, busca la retro-alimentación y escucha críticas abiertas; modifica su comportamiento con base en su aprendizaje.
	Puntualidad	Participa de las actividades programadas por la empresa cumpliendo con los horarios definidos, igualmente cumple con el horario habitual de trabajo.
Pensamiento	Presentación Personal	Lleva en excelentes condiciones su atuendo, cuidado personal e imagen de su puesto de trabajo. correspondiendo así al nivel de la empresa y respetando la integridad de sus compañeros y personal que nos visitan
	Capacidad de análisis	Obtiene información de manera sistemática; considera una gama amplia de factores; comprende las complejidades y encuentra relaciones entre varios temas, busca puntos de vista de otros



Sano Juicio	Toma decisiones sólidas y oportunas; toma decisiones bajo condiciones de incertidumbre.
Innovación	Genera nuevas ideas; va más allá de lo establecido; reconoce la necesidad de enfoques nuevos; combina diferentes perspectivas de manera creativa.

#### EXPERIENCIA

5 años en labores directivas en la organización

## 6.4. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN

### 6.4.1. Locaciones

En cuanto a la ubicación externa del proyecto, hemos decidido ubicarnos en el departamento de Antioquia, en la Ciudad de Medellín, ya que brinda una cercanía con nuestros principales clientes que son las medianas empresas dedicadas al sector de artesanías. Esta ciudad presenta un gran número de empresas, lo que nos permite mayor alcance y oportunidades de negocio. Dentro de la ciudad de Medellín, estaremos ubicados en el CENTRO EMPRESARIAL CALLE 11, ubicado en el Barrio Manila del Poblado, siendo este uno de los sectores más apetecidos para las empresas de asesorías en comercio exterior por su infraestructura y su cercanía a las principales industrias. Este sector cuenta con gran afluencia de personas permitiéndonos mejores oportunidades de venta.

### 6.4.2. Cuadro de alternativas de localización

Para definir la localización del proyecto, hemos analizado varias zonas alternativas con el fin de optimizar los recursos provenientes de la actividad económica.

Se considera una calificación de 1-5 para cada uno de los aspectos relevantes en la localización, donde 5 es la calificación más óptima. La zona con mayor puntaje es la que se dice tener mayor optimización de los recursos.

	POBLADO	CENTRO	SABANETA
<b>Costo de Transporte</b>	4	3	2
<b>Clientes</b>	5	3	2
<b>Proveedor</b>	4	3	2
<b>Competencia</b>	5	3	3
<b>TOTAL</b>	18	12	9

### 6.4.3. Micro-localización

El centro empresarial Calle 11, está ubicado en un sector de gran dinamismo y actividad, contando con gran variedad de medios de transporte y vías de acceso. Con una superficie de 5.000 m2 totales y 3.500 m2 arrendables en sus 40 oficinas. Desde su inauguración en el 2005, ha sido un protagonista importante en los asentamientos de las grandes empresas, aportando a la ciudad una alternativa moderna, cómoda y acogedora para hacer negocios.



#### 6.4.4. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres

Para la prestación de nuestro servicios, adicional al capital del trabajo y los insumos requeridos, es importante contar una serie de activos fijos y gastos fijos de infraestructura, que para nuestra empresa, se definen como los bienes que son utilizados de manera continua en el curso normal de nuestras operaciones; Estos activos son utilizados en la comercialización de nuestros servicios.

<i>Activos fijos:</i>			
Teléfonos	2	\$ 100.000,00	\$ 200.000,00
Portátiles	2	\$ 1.200.000,00	\$ 2.400.000,00
Computador de Escritorio	1		\$ 900.000,00
Escritorios	3	\$ 100.000,00	\$ 300.000,00
Fax	1		\$ 180.000,00
Impresora	1		\$ 200.000,00
Mesa de juntas	1		\$ 160.000,00
Sillas	10	\$ 25.000,00	\$ 250.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>		<b>\$ 4.590.000,00</b>

### 6.4.5. Requerimientos de materiales de oficina.

Para la creación de nuestra empresa, es importante tener los siguientes servicios e insumos necesarios para la producción (considérese la unidad de servicio = 1 Mes)

<b>INSUMOS COSTOS VARIABLES</b>	<b>VALOR</b>
TINTA	\$ 80.000,00
PAPELERIA	\$ 30.000,00
AGENDAS	\$ 15.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 125.000,00</b>

### 6.5. REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS.

<b>REQUERIMIENTO DE SERVICIO COSTOS FIJOS</b>	<b>VALOR</b>
Internet	\$ 200.000,00
Servicios públicos comunicaciones	\$ 350.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 650.000,00</b>

### 6.6. REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

<b>Capital de trabajo: GASTOS</b>				
<b>Nomina</b>	<b>PP</b>	<b>c/u</b>	<b>NOMINA</b>	<b>PP</b>
Gerente general	1		\$ 1.700.000,00	\$ 890.375,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.590.375</b>	

## 7. ASPECTOS LEGALES

Objetivo:

Determinar el impacto económico, la normativa o las leyes que tiene la constitución de una empresa en Medellín (ant)

### 7.1. TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Personas jurídicas con ánimo de lucro

Son las denominadas sociedades comerciales y las empresas unipersonales.

La sociedad comercial es una persona jurídica que nace de un contrato entre personas naturales y/o jurídicas, que aportan dinero u otro tipo de bienes para llevar a cabo actividades comerciales que le produzcan beneficios. La sociedad tiene un nombre (razón social que para el caso sería CONSULTORIA CONSUMEX) y un número de identificación tributaria (Nit). Se constituye con un capital propio y se le fija un domicilio que es el lugar donde desarrollara sus actividades económicas de manera principal.

Nuestra empresa será persona jurídica con ánimo de lucro, es decir sociedad por acciones simplificadas

Consultoría Consumex S.A.S

### 7.2. CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS

La sociedad por acciones simplificada (S.A.S) (LEY 1258 DE 2008)

Se constituye mediante documento privado ante cámara de comercio o escritura pública ante notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documentos privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de os accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.

Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las palabras "sociedad por acciones simplificada" o de las letras S.A.S

## 7.3. CONSULTAS PREVIAS

### 1. Consulta de nombre (control de homonimia)

Con este servicio podrá enterarse si el nombre consultado está registrado o si por el contrario no hay existencia del mismo.

- La Consulta se realizó a través de la página web [www.camaramedellin.com](http://www.camaramedellin.com) opción CAE
- Clic en servicios virtuales del menú principal y se eligió la opción consulta de nombres.
- Se Consultó el nombre deseado verificando en el link homonimia y luego en el link consulta de empresas

Se consultó consultoría Consumex y no se encuentran coincidencias, lo cual significa que está disponible para usarlo y continuar con el siguiente paso del proceso de matrícula.

### b. consulta de clasificación por actividad económica código CIIU

El código CIIU es la calificación industrial internacional que tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías. Están conformadas por 6 dígitos, permitiendo que todos los empresarios puedan clasificarse dentro de actividades específicas

El código asignado para consultoría Consumex es 711401

### c. consulta de uso de suelo

Permite conocer en tiempo real los usos permitidos o no para el ejercicio de una actividad económica determinada en una dirección específica de la ciudad de acuerdo con el plan de ordenamiento territorial, P.O.T y la reglamentación existente.

Mientras opere el establecimiento, debe cumplir con los requisitos para su ubicación definidos en la normativa que los regula y de las entidades competentes en materias tales como la racional mezcla de usos, respeto y manejo del espacio público, parqueaderos, control de impactos ambientales, intensidad y conflictos funcionales, horarios, condiciones locativas.

## TRAMITES DE FORMALIZACION

### 1. Trámite ante la DIAN: inscripción en el registro único tributario y posterior asignación del número de identificación tributaria, Nit

El registro único tributario RUT, es la base de datos que lleva la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN) a nivel nacional de los contribuyentes, la cual comprende la información básica de los mismos, con fines estadísticos y de control

De acuerdo con la normatividad tributaria de la DIAN, para que una persona natural o jurídica pueda matricularse en el registro mercantil de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia, deberá inscribirse previamente en el registro único tributario, RUT, se debe diligenciar el formulario previo del RUT en la página de la DIAN

Luego de ser firmado por la persona natural o representante legal y presentarle personalmente ante juez, notario, secretario de la cámara de comercio de Medellín para Antioquia o el funcionario que este delegue para tal fin

El rut es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la dirección de impuestos y aduanas nacionales, DIAN  
Deben registrarse en el Rut

- Personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio
- Responsables de régimen común y régimen simplificado
- Los agentes retenedores
- Usuarios aduaneros
- Demás sujetos obligados por la DIAN

**NO TIENE COSTO**

Las obligaciones posteriores que adquirirá consultoría Consumex S.A.S al pertenecer a régimen común sería

Llevar contabilidad en debida forma

Expedir factura

Presentar bimestralmente la respectiva declaración de IVA

Obligación de informar el cese de actividades

**PASO 2 Inscripción en el registro público mercantil.**

El registro mercantil es una función de carácter pública desempeñada por las cámaras de comercio consiste en asentar los datos y documentos que los comerciantes suministran en cumplimiento de la ley dándoles publicidad de conformidad con lo dispuesto por la ley

Los comerciantes, y sus establecimientos de comercio, están obligados a matricularse en el registro mercantil dentro del mes siguiente en que comenzó a ejercer actividades mercantiles o de la fecha de escritura pública de constitución si se trata de personas jurídicas

El valor de la matrícula se relaciona directamente con los activos declarados por el empresario al momento de realizar el trámite.

**Paso 3 matrícula industria y comercio municipal**

El impuesto de industria y comercio es un gravamen de carácter obligatorio, recaerá sobre todas las actividades industriales, comerciantes de servicios y financiera, que se ejerzan o realicen dentro de la jurisdicción del municipio, y que se cumplan en forma permanente u ocasional, tanto en inmuebles determinados, con establecimientos de comercio o sin ellos.

No tiene costo

**Paso 4 informar a la oficina de planeación correspondiente el inicio de las actividades**

Consultoría Consumex deberá reportar a la oficina de planeación correspondiente la apertura de las actividades económica, indicando la ubicación y actividad que se va a desarrollar. Esta notificación se puede hacer por internet o por comunicación escrita o verbal, y así poder dar cumplimiento a la ley 232 de 1995

Una vez realizado estos cuatro pasos consultoría Consumex obtendrá:

- Inscripción en el registro mercantil
- Asignación de Nit
- Matrícula de industria y comercio
- Pago del impuesto de rentas departamentales de Antioquia
- Certificado del RUT
- Notificación de la apertura del establecimiento a planeación municipal
- Registro mercantil y/o certificado de existencia y representación legal

Seguridad de establecimientos abiertos al público

Consiste en un certificado que expide el cuerpo de bomberos del municipio en el que consta que el local donde funcionara la empresa o establecimiento de comercio reúne normas mínimas de seguridad que permita minimizar los riesgos en procura de proteger a los usuarios, visitantes y empleados, su vida e integridad física

Funcionamiento y operación legal

Cumplir con las condiciones sanitarias descritas por la ley 9 y demás normas vigentes para todos los establecimientos

Seguridad de establecimientos abiertos al público, en el cuerpo oficial de bomberos, solicitar visto bueno de cumplimiento de las normas mínimas de seguridad

Registro de los libros de comercio. En la cámara de comercio de Medellín para Antioquia puede solicitar el registro de libros de comercio y los correspondientes a actas, asambleas, accionistas entre otros.

Cumplir con las normas de usos del suelo. Secretaria de planeación.

Cumplimiento de obligaciones laborales y de seguridad social con sus trabajadores. Tramite de afiliación ante empresas promotoras de salud (EPS), administradoras de riesgos profesionales, administradoras de fondos de pensiones, SENA cajas de compensación familiar, e instituto colombiano de bienestar familiar.

Solicitud de autorización para numeración de facturación. DIAN

Renovación anual de la matricula mercantil, dentro de los tres primeros meses de cada año debe hacerse ante la cámara de comercio de Medellín para Antioquia.

Diligenciamiento y presentación de declaraciones tributarias, en los plazos establecidos por la DIAN.

Declaración de industria y comercio, dentro de los cuatro primeros meses del año ante la subsecretaria de rentas municipales.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Guía de trámites legales para la constitución y funcionamiento de empresas en Medellín



## 8. ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO

#### 8.1.1. Créditos y Préstamos Bancarios

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación)	

Monto del Préstamo:	\$ 57.214.702
Intereses (efectivo Mensual):	1,30%
Plazo (meses):	36
Modalidad del Préstamo:	Cuotas de capital igual

Requerimientos Financieros	\$ 57.214.701,74
Préstamo Bancario	\$ 57.214.702
Recursos Propios	\$ 0,00

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 57.214.702
1	\$ 2.333.088	\$ 743.791	\$ 1.589.297	\$ 55.625.404
2	\$ 2.312.428	\$ 723.130	\$ 1.589.297	\$ 54.036.107
3	\$ 2.291.767	\$ 702.469	\$ 1.589.297	\$ 52.446.810
4	\$ 2.271.106	\$ 681.809	\$ 1.589.297	\$ 50.857.513
5	\$ 2.250.445	\$ 661.148	\$ 1.589.297	\$ 49.268.215
6	\$ 2.229.784	\$ 640.487	\$ 1.589.297	\$ 47.678.918
7	\$ 2.209.123	\$ 619.826	\$ 1.589.297	\$ 46.089.621
8	\$ 2.188.462	\$ 599.165	\$ 1.589.297	\$ 44.500.324
9	\$ 2.167.801	\$ 578.504	\$ 1.589.297	\$ 42.911.026
10	\$ 2.147.141	\$ 557.843	\$ 1.589.297	\$ 41.321.729
11	\$ 2.126.480	\$ 537.182	\$ 1.589.297	\$ 39.732.432
12	\$ 2.105.819	\$ 516.522	\$ 1.589.297	\$ 38.143.134
13	\$ 2.085.158	\$ 495.861	\$ 1.589.297	\$ 36.553.837
14	\$ 2.064.497	\$ 475.200	\$ 1.589.297	\$ 34.964.540
15	\$ 2.043.836	\$ 454.539	\$ 1.589.297	\$ 33.375.243
16	\$ 2.023.175	\$ 433.878	\$ 1.589.297	\$ 31.785.945
17	\$ 2.002.515	\$ 413.217	\$ 1.589.297	\$ 30.196.648
18	\$ 1.981.854	\$ 392.556	\$ 1.589.297	\$ 28.607.351
19	\$ 1.961.193	\$ 371.896	\$ 1.589.297	\$ 27.018.054
20	\$ 1.940.532	\$ 351.235	\$ 1.589.297	\$ 25.428.756
21	\$ 1.919.871	\$ 330.574	\$ 1.589.297	\$ 23.839.459
22	\$ 1.899.210	\$ 309.913	\$ 1.589.297	\$ 22.250.162
23	\$ 1.878.549	\$ 289.252	\$ 1.589.297	\$ 20.660.865
24	\$ 1.857.889	\$ 268.591	\$ 1.589.297	\$ 19.071.567
25	\$ 1.837.228	\$ 247.930	\$ 1.589.297	\$ 17.482.270
26	\$ 1.816.567	\$ 227.270	\$ 1.589.297	\$ 15.892.973
27	\$ 1.795.906	\$ 206.609	\$ 1.589.297	\$ 14.303.675
28	\$ 1.775.245	\$ 185.948	\$ 1.589.297	\$ 12.714.378
29	\$ 1.754.584	\$ 165.287	\$ 1.589.297	\$ 11.125.081
30	\$ 1.733.923	\$ 144.626	\$ 1.589.297	\$ 9.535.784
31	\$ 1.713.262	\$ 123.965	\$ 1.589.297	\$ 7.946.486
32	\$ 1.692.602	\$ 103.304	\$ 1.589.297	\$ 6.357.189
33	\$ 1.671.941	\$ 82.643	\$ 1.589.297	\$ 4.767.892
34	\$ 1.651.280	\$ 61.983	\$ 1.589.297	\$ 3.178.595
35	\$ 1.630.619	\$ 41.322	\$ 1.589.297	\$ 1.589.297
36	\$ 1.609.958	\$ 20.661	\$ 1.589.297	\$ 0

## 8.2. INGRESOS Y EGRESOS

<b>VENTAS TOTALES POR PRODUCTO</b>			
<b>Ventas</b>			<b>Participación del total Ventas</b>
<b>PRODUCTO</b>	Consultoría de exportación	\$ 20.000.000,0	76,92%
	Certificado de origen	\$ 6.000.000,0	23,08%
	<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 26.000.000,0</b>	<b>100,00%</b>

### 8.2.1. Egresos

#### 8.2.1.1. Inversiones

#### CAPITAL DE TRABAJO

<b>Requerimientos de Efectivo</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Costos Variables	\$ 11.600.001
	Costos Fijos de Producción	\$ 4.394.000
	Costos Fijos de Administración	\$ 7.874.700
	Costos Fijos de Comercialización y Ventas	\$ 0

<b>Activo Corriente</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
	Cuentas por Cobrar	\$ 23.868.701
	Inventarios productos	\$ 15.994.001
	Inventario de Materia Prima	\$ 11.600.001

Pasivo Corriente	CUENTA	VALOR
	Materia Prima	\$ 11.600.001
	Fijos de Producción	\$ 4.394.000
	Administrativos	\$ 7.874.700
	Comercialización y Ventas	\$ 0

<b>INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 51.462.702</b>
<b>INVERSION TOTAL EXIGIBLE</b>	<b>\$ 57.214.702</b>

### 8.3. COSTOS

Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	
Consultoria de exportación	\$ 580.000,0	20	\$ 11.600.000,6	76,92%	\$ 1.051.873,06
Certificado de origen	\$ 0,0	30	\$ 0,0	23,08%	\$ 94.374,61

**COSTO VARIABLE TOTAL (CVT) | \$ 11.600.000,6**

<b>COSTOS FIJOS</b>	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 4.394.000,0
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 7.874.700,0
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 0,0
<b>COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)</b>	<b>\$ 12.268.700,0</b>

<b>RESUMEN COSTOS</b>		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 11.600.000,6	48,60%
Total Costos fijos de producción	\$ 4.394.000,0	18,41%
Total Costos fijos de administración	\$ 7.874.700,0	32,99%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 0,0	0,00%
Costos Totales	\$ 23.868.700,6	100,00%

**8.4. GASTOS****COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES**

Salarios	\$ 1.700.000
Prestaciones Sociales	\$ 952.000
Papelería	\$ 125.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 1.000.000
Imprevistos	\$ 377.700
Externo - Investigación mercados	\$ 2.500.000
Arriendo	\$ 1.200.000
Impuesto Ind y comercio	\$ 20.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 7.874.700</b>

Gastos Amortización de diferidos

<b>Gastos Pre operativos Exigibles</b>	<b>Valor</b>	<b>Amortización</b>
Constitución y registro	\$ 192.000,0	\$ 3.200,0
Presentación y Promoción	\$ 390.000,0	\$ 6.500,0
Papelería	\$ 200.000,0	\$ 3.333,3
Adecuaciones Locativas	\$ 100.000,0	\$ 1.666,7
<b>Total Gasto Pre operativos Exigibles</b>	<b>\$ 882.000,0</b>	

<b>Total Gasto Pre operativos Disponible</b>	<b>\$ 0</b>
--	-------------



## 8.5. FLUJO DE CAJA

## FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Enc.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Medias		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Bajas		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Consolidado		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001	\$ 26.000.001
<b>- Costos variables</b>		\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001	\$ 11.600.001
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700	\$ 12.268.700
Costos fijos de Producción		\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000	\$ 4.394.000
Costos fijos de Administración		\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700	\$ 7.874.700
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 743.791	\$ 723.130	\$ 702.469	\$ 681.809	\$ 661.148	\$ 640.487	\$ 619.826	\$ 599.165	\$ 578.504	\$ 557.843	\$ 537.182	\$ 516.522
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 1.251.337	\$ 1.271.998	\$ 1.292.659	\$ 1.313.320	\$ 1.333.981	\$ 1.354.641	\$ 1.375.302	\$ 1.395.963	\$ 1.416.624	\$ 1.437.285	\$ 1.457.946	\$ 1.478.607
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 412.941	\$ 419.759	\$ 426.577	\$ 433.395	\$ 440.214	\$ 447.032	\$ 453.850	\$ 460.668	\$ 467.486	\$ 474.304	\$ 481.122	\$ 487.940
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 838.396	\$ 852.239	\$ 866.081	\$ 879.924	\$ 893.767	\$ 907.610	\$ 921.453	\$ 935.295	\$ 949.138	\$ 962.981	\$ 976.824	\$ 990.666
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172	\$ 136.172
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 57.214.702	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 55.580.635
Préstamos	\$ 57.214.702												

## 8.6. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (ESTADO DE RESULTADOS)

### ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
• Ingresos por concepto de Ventas	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001	26.000.001
- Costo Variables	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001	11.600.001
- Costos Fijos Producción	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000	1.391.000
- Gastos Depreciación	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472	121.472
= Utilidad Bruta en Ventas	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528	9.884.528
- Costos fijos de Administración	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700	7.874.700
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Amortización de diferidos	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700	14.700
= Utilidad Operativa	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128
• Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128	1.995.128
- Impuestos	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392	658.392
= UTILIDAD NETA	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736	1.336.736
Utilidades no Repartidas Acumuladas	1.336.736	2.673.472	4.010.208	5.346.944	6.683.680	8.020.415	9.357.151	10.693.887	12.030.623	13.367.359	14.704.095	16.040.831



## 8.7. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

### 8.7.1. Valor Presente Neto y tasa interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	33.573.540
Tasa Interna de Retorno	34,05%

## 9. CONSIDERACIONES FINALES

Con la aprobación del TLC ESTADOS UNIDOS – COLOMBIA, las pequeñas y medianas empresas tienen un gran reto, no solo consolidarse en el mercado nacional frente de su competencia, sino también se debe pensar en internacionalizarse, tener una conciencia de empresa exportadora.

Con la desgravación de casi el 99% de los productos industriales las empresas del sector joyero tienen una gran oportunidad de expansión; es por ello que desde cualquier punto de vista comercial y de mercadeo el proyecto es viable, en términos de inversión, éste es razonable y accesible para empresas en proceso de creación y formalización como lo será consultoría Consumex S.A.S.

Nuestro principal carácter diferenciador frente de las demás consultorías sería indudablemente el acompañamiento y el seguimiento que daremos no solo a los trámites de exportación como tal, sino al empresario, que en realidad este se sienta seguro y satisfecho con el servicio que le brindamos que sienta un respaldo y una opción correcta para su crecimiento empresarial

Para la consecución exitosa de este proyecto debemos enfatizar en el tipo de publicidad que vamos a emplear, y en la manera de concientizar al empresario que realizar una exportación puede aminorar todos los riesgos de tener un solo mercado (nacional) y que para lograrlo exitosamente, su mejor aliado será Consultoría Consumex S.A.S

## REFERENCIAS CIBERGRAFIA

La cibergrafia utilizada para el presente proyecto fue:

<http://www.portafolio.co/negocios/beneficios-del-tlc-colombia-y-estados-unidos>

<http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-4462603>

<http://www.camaramedellin.com.co/site/ServiciosEmpresariales/InteligenciasectorialydeNegocios/Estad%C3%ADsticasC%C3%A1mara.aspx>

<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/index.php>

<http://www.proexport.com.co/search/node/guia%20para%20estados%20unidos>

Guía exportadora ICEX

Guía de trámites legales para la constitución y funcionamiento de empresas en Medellín