



AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL

Y&E CARGO SAS

AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL
Plan de Negocios

Y&E CARGO SAS



Escriba su Copyright

El uso de esta plantilla esta limitada a los estudiantes autorizados que estén realizando Planes de Negocios, ya sea para cursos regulares o a nombre propio con el aval de la Institución. De cualquier forma, al hacer uso de ésta, debe citarse la fuente. No esta permitida la reproducción total o parcial de esta plantilla por cualquier medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright

DERECHOS RESERVADOS © 2007 Carlos Mario Morales C – UEEM -Coordinador de Emprendimiento ESUMER.
carlos.morales@esumer.edu.co. Calle 76 No 80-126 Carretera al Mar Medellín –Colombia Teléfonos 2646011 Extensión 225

AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1. Nombre de la Empresa
- 3.2. Descripción de la Empresa
- 3.3. Misión y Visión de la Empresa
- 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5. Ventajas Competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de productos y/o servicios
- 3.8. Justificación del Negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

- 4.1. Objetivos de Mercadeo
- 4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios
- 4.3. El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios
 - 4.3.1. El Mercado Meta
 - 4.3.2. Estudio del Mercado Consumidor
- 4.4. El Mercado Proveedor
 - 4.4.1. Proveedores
 - 4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor
- 4.5. El Mercado Competidor
 - 4.5.1. Competidores
 - 4.5.2. Estudio del Mercado Competidor
- 4.6. El Mercado Distribuidor
 - 4.6.1. Distribución
 - 4.6.2. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)
 - 4.6.4. Manejo de Inventarios
 - 4.6.5. Comunicación
 - 4.6.6. Actividades de promoción y divulgación
- 4.7. Precios de los Productos
 - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos
 - 4.7.2. Los Precios de los productos tomando como base los Costos
 - 4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos
 - 4.7.3.1. Precios de Ventas Internacional, cantidades mínimas de pedidos

- 4.7.4. Política de Precios
- 4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización
- 4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado
- 4.10. Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Capacidad de producción
- 5.4. Plan de Producción
- 5.5. Recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.5.1. Locaciones
 - 5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.
 - 5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.
 - 5.5.4. Requerimientos de servicios.
 - 5.5.5. Requerimientos de personal.
- 5.6. Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 6.1. Procesos Administrativos
 - 6.1.1. Descripción de los procesos administrativos
 - 6.1.2. Procesos administrativos externalizados
- 6.2. Estructura Organizacional del Negocio
 - 6.2.1. Organigrama
 - 6.2.2. Descripción funcional de la Organización
- 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración
 - 6.3.1. Locaciones
 - 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.
 - 6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.
 - 6.3.4. Requerimientos de servicios.
 - 6.3.5. Requerimientos de personal
- 6.4. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

- 7.1. Tipo de Organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

8. ASPECTOS FINANCIEROS

- 8.1. Estructura Financiera del proyecto
 - 8.1.1. Recursos Propios
 - 8.1.2. Créditos y Prestamos Bancarios
- 8.2. Ingresos y Egresos
 - 8.2.1. Ingresos
 - 8.2.1.1. Ingresos Propios del Negocio.
 - 8.2.1.2. Otros Ingresos
 - 8.2.2. Egresos
 - 8.2.2.1. Inversiones
 - 8.2.2.2. Costos
 - 8.2.2.3. Gastos

8.2.2.4. Gastos Financieros

8.3. Estados Financieros Proyectados

8.3.1. Flujo de Caja

8.3.2. Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

8.3.3. Balance General

8.4. Evaluación financiera del proyecto

8.4.1. Valor Presente Neto

8.4.2. Tasa Interna de Retorno

8.4.3. Indicadores Financieros proyectados

8.4.4. Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

8.4.5. Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

9. CONSIDERACIONES FINALES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RESUMEN EJECUTIVO

Y & E CARGO SAS es una idea de negocio planteada a partir de una necesidad latente en el crecimiento económico de nuestro país, en donde el comercio internacional se ha convertido en un factor importante para el desarrollo de las economías mundiales. Los acuerdos comerciales de Colombia aprobados en los últimos años con países de Europa, América del norte, Centro América, Sur América entre otros, refleja una oportunidad enorme para la diversificación y globalización de los mercados, para ello se hace necesario crear empresas que faciliten la gestión en todo el proceso logístico y ofrezcan a las empresas exportadoras e importadoras un valor agregado que aporte al éxito de sus negocios.

Para llevar a cabo este plan de negocios se realizaron investigaciones y análisis detallados del estado actual de nuestro país con respecto a las importaciones y exportaciones de los últimos 12 años en los cuales se reflejó un crecimiento acelerado a partir del año 2005 llegando al 2012 con cifras de 60.000 y 56.000 millones de dólares en exportaciones e importaciones, cifras que incluyen los negocios realizados por las 10.000 empresas exportadoras y las 36.000 empresas importadoras que actualmente tiene el país. De las cuales Antioquia tiene una participación con 2000 y 2300 empresas respectivamente.

A pesar de las desventajas que tiene el país con los problemas de infraestructura vial, problemas de ámbito social y conflictos generados por los grupos al margen de la ley existentes en Colombia, consideramos que esta desventaja se puede convertir en una fortaleza y en factor clave de éxito para esta idea de negocio y por ende para el desarrollo económico del estado. Factores que ya están incluidos en los planes de gobierno para su mejoramiento como es el plan de mejoramiento de infraestructura vial que actualmente se está ejecutando en todas las regiones y simultáneamente el proceso de paz y toda la gestión en temas de seguridad y movilidad.

Y & E CARGO SAS ofrecerá el servicio de transporte terrestre y marítimo y asesorías en comercio exterior, para ejecutar este plan de negocios realizamos un estudio de mercado de las empresas importadoras y exportadoras y definimos un mercado meta con una participación del 0.5% del total de las empresas existentes en Antioquia, generando una proyección de ventas y un crecimiento agresivo para el negocio de un 20% anual durante los próximos 5 años, partiendo de ventas por valor de 40.000.000 para el transporte terrestre y 110.000 para el transporte marítimo y llegar a 2018 con cifras de 83.000.000 y 228.000.000 respectivamente. Para ello definimos objetivos claves que nos lleven al cumplimiento de nuestras metas.

Nuestro principal factor clave de éxito lo enfocamos en nuestro capital humano, definimos un equipo de trabajo con personal calificado y las competencias requeridas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en todo lo relacionado con el comercio internacional.

La empresa contará con una infraestructura locativa y equipos de trabajo adecuados, que conlleven a la gestión eficaz de todas las operaciones realizadas y generar un valor agregado en nuestros clientes internos y externos, que logren su fidelización y por ende la empresa mantenga su posicionamiento en el mercado y sostenibilidad en el tiempo.

La empresa tiene establecido una estructura de costos que incluyen las adecuaciones de la infraestructura locativa, equipos y en general todos los recursos económicos necesarios para la

operación del negocio, el valor de la inversión es de \$ 86.933.883, los cuales la empresa obtendrá a través del mercado financiero por medio de un crédito de libre inversión a una tasa de 2.19 % mensual vencido, a un plazo de 60 meses.

Teniendo en cuenta la proyección de ingresos por venta que obtendrá la compañía, se busca generar el flujo de caja requerido para cubrir el costo financiero, realizar los pagos de amortización a capital, obtener el capital de trabajo para la operación y generar una rentabilidad por encima de las tasas de oportunidad del mercado y se pueda cumplir de esta manera la esencia de los negocios, generando valor a la empresa y logrando su sostenibilidad en el tiempo.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Grisly Yesenia Meneses García

Identificación: 43975886 **Teléfono:** 2300989 **Celular:** 3136788733
Dirección: Carrera 74 No. 48-37 **Barrio:** Estadio
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Yeseniam.garcia@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios:

John Erik Arias Velez

Identificación: 1037577709 **Teléfono:** 4484777 **Celular:** 3103968466
Dirección: Carrera 45 N°. 47-36 **Barrio:** Centro
Ciudad Medellín **Correo electrónico:** Johnerik_899@hotmail.com
Estudios: **Técnicos** **Tecnológicos** X **Universitarios**
Otros Estudios:

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Este proyecto se realizó con un propósito Académico donde plasmamos los conocimientos adquiridos durante el ciclo Tecnológico y desarrollamos un espíritu investigativo; algo que fue ligando las razones personales con las académicas ya que inicialmente se propuso el proyecto como una razón no solo educativa y de aprendizaje sino también como un reto de generar empresa puesto que a medida que se ha ido obteniendo el conocimiento de cada uno de los temas, se fueron generando y planteando muchas dudas que para ser resueltas requieren de investigación y desarrollo con pertinencia y relevancia para ir más allá de lo aprendido.

Este proyecto nos ubica en la realidad empresarial en la cual podemos ver reflejados la importancia del manejo de los recursos en una compañía, aprender a diagnosticar futuros problemas, soluciones, oportunidades entre otros.

Es sin duda este el trabajo más completo y extenso que se realiza en el ciclo académico aparte de necesitar mucha investigación requiere un análisis en tiempo real de la situación: mercados, clientes, competidores, precios, entre otros como una muestra de lo que se vive en un proceso del Comercio Internacional en la actualidad.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

Y&E CARGO SAS

Contáctenos ¿Qué es el RUES? Cámaras de Comercio

RUES Registro Único Empresarial y Social
Cámaras de Comercio

Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Estado de su trámite Reporte de Veedurías Acceso privado

➤ Realice aquí su consulta empresarial o social

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Razón Social Nombre Razón Social Palabra Clave Número de Identificación Matrícula Mercantil

Los resultados de la consulta por nombre siempre se mostrarán en orden alfabético, y retorna todos aquellos comerciantes cuya razón social o sigla inicie con las palabras ingresadas.
Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso

Razón social: y&e cargo Consultar

Advertencia:
La consulta por Nombre no ha retornado resultados

Se realizó la respectiva verificación para el uso de este nombre.

3.2 Descripción de la Empresa

Este proyecto será una micro empresa, donde realizaremos el montaje de una Agencia de Carga Internacional que tiene como actividad principal el servicio de transporte de mercancía para el sector de empresas importadoras y/o exportadoras utilizando los medios de transportes: Marítimo y Terrestre; además de asesoría especializada en mercancías peligrosas. Se incluirán todos los procesos de consolidaciones, desconsolidaciones, cortes de B/L, transporte y entrega del producto a los proveedores relacionados de: intermediación aduanera, depósitos, zonas francas y bodegas especializadas.

Ejecutaremos este proyecto en la ciudad de Medellín como oficina principal.

3.3 Misión y Visión de la Empresa

MISION

Somos una compañía dedicada a ofrecer soluciones de transporte para carga internacional que satisfaga de una manera integral las necesidades de nuestros clientes en cuanto a servicios, agilidad y seguridad generando valor agregado y beneficios a los propietarios, clientes internos, externos y su entorno. Estaremos apoyados con sistemas tecnológicos y un grupo de colaboradores capacitados y conocimiento certificado para brindar la mejor experiencia para su negociación.

VISION

Para el 2016 consolidarnos en el mercado nacional e internacional como una empresa líder en el transporte de carga marítima y terrestre, ofreciendo un servicio integral y eficaz comprometido con las necesidades de nuestros clientes.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

OBJETIVO GENERAL

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes con un servicio oportuno, eficaz y confiable para la importación y exportación de mercadería desde y hacia Colombia.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Objetivo a Corto Plazo	Objetivo a Mediano Plazo	Objetivo a largo Plazo
Incorporación inmediata de personal idóneo y certificado para las funciones que se deben desempeñar	Realizar alianzas estratégicas que nos permitan ingresar a nuevos mercados y optimizando así nuestro servicio. Desarrollar una plataforma virtual que permita optimizar la información de una manera oportuna y en tiempo real.	A largo plazo proporcionar una infraestructura que nos permita ampliar nuestros servicios.

3.5 Ventajas Competitivas

En vista de que el entorno de este Mercado tiene muchos proceso informarles, tales como el gasto de dineros sin facturación legal, ofreceremos las garantías necesarias para que cada gasto que nuestros clientes realicen sea soportado con facturas legales así competiremos con mejores precios y mayor calidad.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La globalización de los mercados y el enfoque internacional de la economía de nuestro país en los últimos años, conlleva a que deben existir empresas que faciliten y agilicen los procesos logísticos, en donde el transporte se convierte en un factor importante para el éxito de las compañías involucradas, dentro de los problemas que se identifican son: la falta de infraestructura vial que genera sobrecostos y retrasos en los procesos , los problemas de movilidad y seguridad en las carreteras generados por los grupos al margen de la ley.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Los servicios que prestaremos son:

- Asesoría en Mercancías Peligrosas
- Reservación de espacio con la naviera para la importación y exportación.
- Consolidación y des consolidación de carga

3.8 Justificación del Negocio

Los sistemas de transporte en nuestro país son uno de los principales problemas y/o falencias para la internacionalización de nuestros clientes y el aporte al desarrollo económico. Ante la falta de información y la legalidad de los agentes de carga en Colombia se ha decidido profundizar e indagar por medio de una investigación asertiva de cada uno de los componentes legales, financieros y técnicos relacionados con el entorno y sector económico, lo cual nos va a generar el conocimiento adecuado para llevar a cabo nuestro plan de negocios.

3.9 Análisis del entorno y del sector

El Sector de transporte: Hace parte del sector terciario, e incluye transporte de carga, servicio de transporte público, transporte terrestre, aéreo, marítimo, etc.

Entorno Social-Cultural

En vista de que el Entorno Socio-Cultural es todo comportamiento o conducta en un grupo social que afecte nuestro negocio pues hemos investigado que los paros son una de las causas que más afectan la cadena de transporte que es nuestro sector a trabajar.

Desde el pasado 29 de agosto venimos con una serie de paros, como el agrícola y el camionero que son un factor importante para que nuestra actividad comercial se vea afectada; los paros consisten en el bloqueo permanente de las vías lo cual no permite el buen funcionamiento del sector transporte, así mismo los ciudadanos aprovechan para realizar saqueos y quemar vehículos no solo afectando la llegada de los productos a su destino si no muchas veces dejando los vehículos sin producto para su entrega, razón por la cual se generan altos costos a transportadores y dueños de los productos transportados.

Según EL COLOMBIANO.COM con pérdidas superiores a los 150.000 millones de pesos, únicamente por concepto de fletes dejados de percibir, el transporte de carga por carretera encabeza la lista de los sectores más afectados por el paro nacional.

Indiscutiblemente estamos en el peor momento para la movilización de carga en el país, y se espera que se realicen acuerdos que permitan el buen desarrollo de la cadena de transporte para todos los sectores.

Entorno Tecnológico

El entorno tecnológico es relevante para el óptimo desarrollo de los procesos logísticos y transporte de mercancías a nivel terrestre y marítimo, en los puertos marítimos es necesario trabajar con tecnología adecuada que permita la compatibilidad entre los sistemas de información de las entidades públicas y privadas para la realización de trámites de inspección control y trazabilidad de la mercancía y en el transporte terrestre en los últimos años se ha venido innovando sobre tecnologías que faciliten el monitoreo de los vehículos utilizados, por medio de un sistema GPS (SISTEMA DE POSICIONAMIENTO GLOBAL) el cual tiene características importantes que miden variables como localización del vehículo, temperatura de la carga, apertura de las puertas, tiempo de conducción del chofer. Estas tecnologías permiten una mayor eficiencia en los servicios de transporte en beneficio de los clientes.

Entorno Económico

A partir de 1990 con la apertura económica, la economía en Colombia ha crecido a pasos agigantados viéndose atractiva para la inversión extranjera fuente importante para nuestro desarrollo económico.

La economía Colombiana está desarrollada así:

Una de las actividades económicas más tradicionales es el cultivo de café, siendo uno de los mayores exportadores mundiales de este producto; ha sido parte central de la economía de Colombia.

La producción petrolífera convierte a Colombia en el cuarto productor de América latina y el sexto de todo el continente.

La explotación de carbón, la producción y exportación de oro, esmeraldas, zafiros y diamantes. En agricultura, ocupan un lugar importante la floricultura y los cultivos de banano, y en el sector industrial destacan los textiles, la industria automotriz, la química y la petroquímica.

LR La República afirma que:

El comportamiento del PIB colombiano en el 2012 de acuerdo con los resultados del DANE, en el período enero-septiembre de 2012, el PIB creció 3.9% con respecto a igual período de 2011, lo que refleja una desaceleración frente a lo observado en el año inmediatamente anterior, pero nivel que continúa estando por encima del crecimiento mundial. La desaceleración en la actividad económica se acentúa en el tercer trimestre del año cuando el PIB apenas crece 2.1%. El crecimiento, en los primeros tres trimestres del año, se generalizó a buena parte de las actividades económicas, destacándose los sectores de minería y el de finanzas y servicios a las empresas, con tasas superiores al 5%. De otro lado, preocupa la situación de obras civiles que registra una caída de -1.5% y se constituye en el único sector que se contrae en el período. El 2012 tampoco fue el año de ejecución en infraestructura y nuevamente la falta de ejecución ha frenado el crecimiento del sector productivo. También preocupa la manufactura, actividad que registra un estancamiento en el 2012.

COLOMBIA: CRECIMIENTO ECONOMICO						
	2010	2011	Trim I/12	Trim II/12	Trim III/12	Ene-Sept/12
Agropecuario	1,0	2,1	0,2	2,1	4,0	2,1
Minería	12,3	14,5	13,3	8,5	0,5	7,2
Carbón	2,6	15,3	14,2	15,2	-8,9	6,1
Petróleo	19,2	17,5	11,7	4,4	2,5	6,0
Industria Manufacturera	2,9	4,1	0,4	-0,4	-0,1	-0,0
Electricidad, gas y agua	1,2	1,7	4,4	3,8	3,3	3,8
Construcción	-1,7	5,5	-2,0	18,7	-12,3	0,6
Edificaciones	-2,1	4,8	3,4	15,8	-10,5	2,5
Obras Civiles	-1,3	6,2	-6,3	19,8	-14,6	-1,5
Comercio, restaurantes y hoteles	5,1	6,0	4,6	4,3	3,7	4,2
Transporte, comunicaciones	5,0	6,7	6,0	3,7	3,3	4,3
Finanzas, servicios a las empresas	2,9	5,9	6,8	5,3	4,4	5,5
Servicios sociales, comunales, personales	4,8	3,2	3,8	3,9	5,3	4,3
Gobierno	5,5	1,8	3,2	4,8	4,9	4,3
PIB Total	4,0	5,9	4,8	4,9	2,1	3,9
FUENTE: DANE, Cuentas Nacionales						

Entorno Ambiental

Este entorno es uno de los más afectados negativamente en el medio del comercio internacional se podría decir que es el medio más tóxico con el menor periodo de tiempo que ha afectado al mundo entero dando una contaminación masiva, sufre un consumismo excesivo en empaques y embalajes por mencionar solo en el transporte de las mercaderías; si profundizamos en el tema es un entorno del que por el lado que se le mire sufre de una epidemia de excesos.

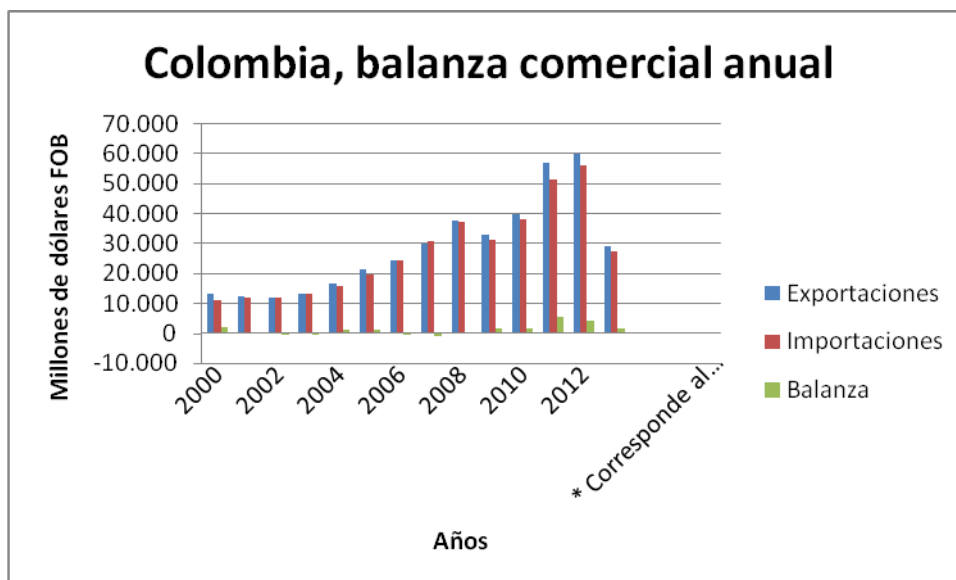
Iniciemos con una especie de cadena la cual mostraremos como una cosa conlleva a la otra así: exceso de gases contaminantes como el efecto invernadero que generan las compañías elaborando sus productos; exceso en materias para el empaque y embalaje que requiere el transporte de la misma, entre ellas las estibas elaboradas con madera practica que genera tala de bosques, el exceso en el consumismo desenfrenado por adquirir productos por lujo o moda y no por necesidad, exceso en basuras de esos mismos productos que estamos reemplazando; muchos de ellos con materiales altamente tóxicos como son las baterías entre otras.

Otra consideración seria los daños al medio ambiente con los dragados de mares y ríos esto con el fin de cubrir la necesidad que generan los grandes buques.

En la actualidad la UNEP informa el cambio climático se ha convertido en una de las áreas de trabajo prioritarias para las Naciones Unidas, los gobiernos de todos los países y numerosas organizaciones de la sociedad civil.

Análisis Del Sector

Basados en la balanza comercial según el DANE así:



INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

Colombia, balanza comercial anual 2000 - 2013*

Millones de dólares FOB			
Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2000	13.158	10.998	2.160,5
2001	12.330	11.997	333,3
2002	11.975	11.897	78,2
2003	13.129	13.026	102,8
2004	16.788	15.649	1.139,7
2005	21.190	19.799	1.391,5
2006	24.391	24.534	-143,0
2007	29.991	30.816	-824,3
2008	37.626	37.155	470,5
2009	32.846	31.181	1.665,0
2010	39.713	38.154	1.559,4
2011	56.915	51.556	5.358,4
2012	60.125	56.092	4.032,8
2013*	29.237	27.478	1.759,6

Fuente : DIAN, DANE. Cálculos: DANE

* Corresponde al periodo enero - junio

Con esta información podemos inferir que en la actualidad el comercio internacional es vital para la economía del país y por ende el transporte ocupa uno de los lugares más importantes en la cadena de distribución de los productos.

VENTAS, CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN

Este sector no muestra cifras específicas con respecto a las ventas ó tamaño del sector, tomamos como referencia el PIB nacional y nos muestra la participación y el crecimiento de los últimos 13 años, las cifras son en cuanto a montos en dinero generado por cada tipo de transporte y en toneladas de mercancía transportada a nivel nacional e internacional

Miles de toneladas

AÑO	TERRESTRE	FERROVIARIO			FLUVIAL	AÉREO	CABOTAJE	TOTAL
		CONCRETOS (sin incluir carbón)	Carbón	Total				
1994	82.841	812	12.833	13.645	2.890	140	3.700	103.216
1995	86.741	882	13.734	14.616	2.634	140	4.000	108.131
1996	71.168	981	15.354	16.335	3.062	142	4.324	95.031
1997	89.399	836	16.370	17.206	2.755	139	3.997	113.496
1998	84.350	779	21.842	22.621	3.049	119	4.009	114.148
1999	77.674	367	25.035	25.402	3.735	134	1.385	108.330
2000	73.034	ND	31.170	31.170	3.802	100	797	108.903
2001	100.284	ND	33.457	33.457	3.069	104	720	137.634
2002	84.019	ND	31.032	31.032	3.480	122	532	119.185
2003	99.782	37	42.744	42.781	3.725	132	928	147.348
2004	117.597	317	45.865	46.182	4.211	129	588	168.707
2005	139.646	308	48.919	49.227	4.863	135	400	194.271
2006	155.196	314	49.394	49.708	4.025	138	509	209.576
2007	183.126	375	52.829	53.204	4.563	137	454	241.484
2008	169.714	236	58.236	58.472	4.953	123	372	233.634
2009	173.558	254	59.144	59.398	4.070	109	364	237.499
2010	181.021	366	66.659	67.025	3.691	119	353	252.209
2011	191.701	204	74.350	74.554	3.650	124	ND	270.029
2012	199.369	20	76.780	76.800	3.474	127	388	280.158

Fuente: Ministerio de Transporte, Agencia Nacional de Infraestructura, Aeronáutica Civil, Superintendencia de Puertos y Transporte

ND: No Disponible

NOTA: La carga por carretera está estimada a partir del año 2009 con la tasa de crecimiento del PIB

Miles de millones de pesos

AÑO	PIB NACIONAL	PIB SERVICIOS DE TRANSPORTE							
		TOTAL	VARIACIÓN (%)	TRANSPORTE TERRESTRE	PARTICIPACIÓN (%)	TRANSPORTE AÉREO	PARTICIPACIÓN (%)	TRANSPORTE COMPLEMENTARIOS Y AUXILIARES	PARTICIPACIÓN (%)
2000	284.761	11.943	-	9.041	75,70%	1.158	9,70%	1.744	14,60%
2001	289.539	12.123	1,51	9.202	75,91%	1.161	9,58%	1.760	14,52%
2002	296.789	12.365	2,00	9.377	75,84%	1.193	9,65%	1.795	14,52%
2003	308.418	13.009	5,21	9.861	75,80%	1.235	9,49%	1.913	14,71%
2004	324.866	13.934	7,11	10.505	75,39%	1.337	9,60%	2.092	15,01%
2005	340.156	14.834	6,46	11.264	75,93%	1.348	9,09%	2.222	14,98%
2006	362.938	15.757	6,22	11.751	74,58%	1.565	9,93%	2.441	15,49%
2007	387.983	16.846	6,91	12.646	75,07%	1.587	9,42%	2.613	15,51%
2008	401.744	17.262	2,47	12.895	74,70%	1.591	9,22%	2.776	16,08%
2009	408.379	17.042	-1,27	12.789	75,04%	1.648	9,67%	2.605	15,29%
2010	424.599	17.993	5,58	13.402	74,48%	1.861	10,34%	2.730	15,17%
2011 p	452.815	19.090	6,10	13.954	73,10%	2.067	10,83%	3.069	16,08%
2012 pr	470.947	19.878	4,13	14.392	72,40%	2.229	11,21%	3.257	16,38%

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas – DANE

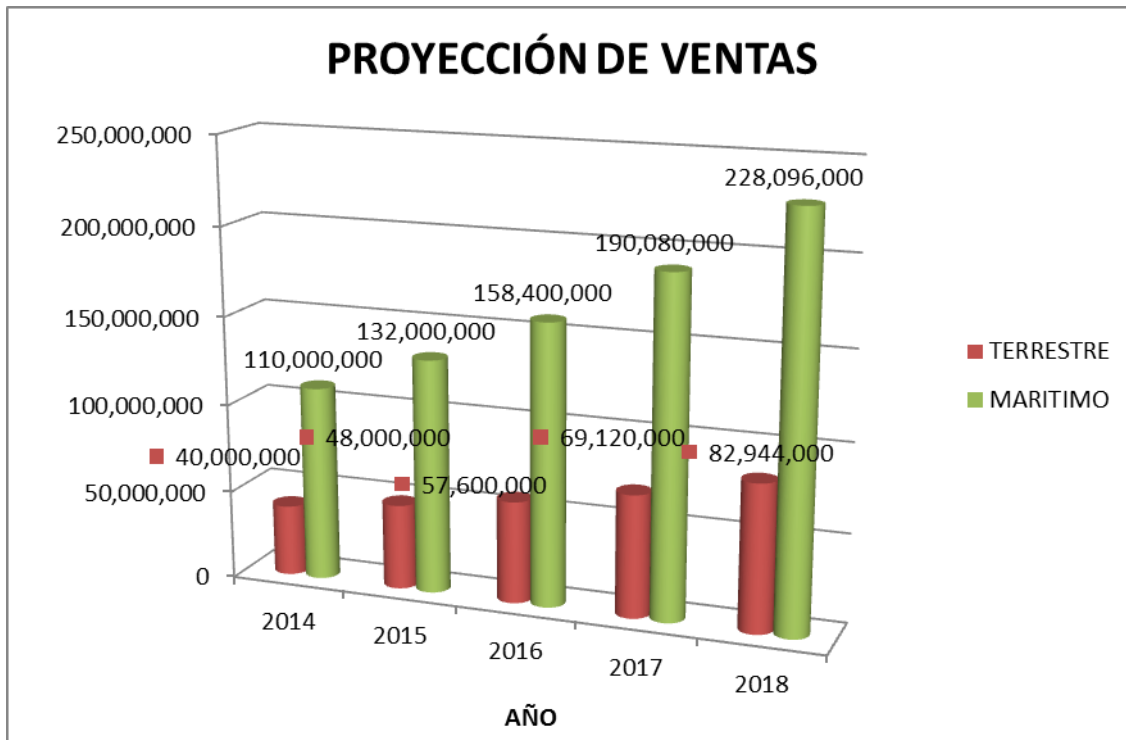
P: Cifras Provisionales

Pr: Cifras Preliminares

Este informe nos muestra que el sector transporte viene con un crecimiento leve durante los 13 años. El transporte terrestre tiene la mayor participación en los ingresos generados por el sector y el transporte marítimo incluido en el ítem de “TRANSPORTE COMPLEMENTARIOS Y AUXILIARES” participa en una menor proporción.

PROYECCION DE VENTAS
 AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL

AÑO	TERRESTRE	MARITIMO
2014	40,000,000	110,000,000
2015	48,000,000	132,000,000
2016	57,600,000	158,400,000
2017	69,120,000	190,080,000
2018	82,944,000	228,096,000



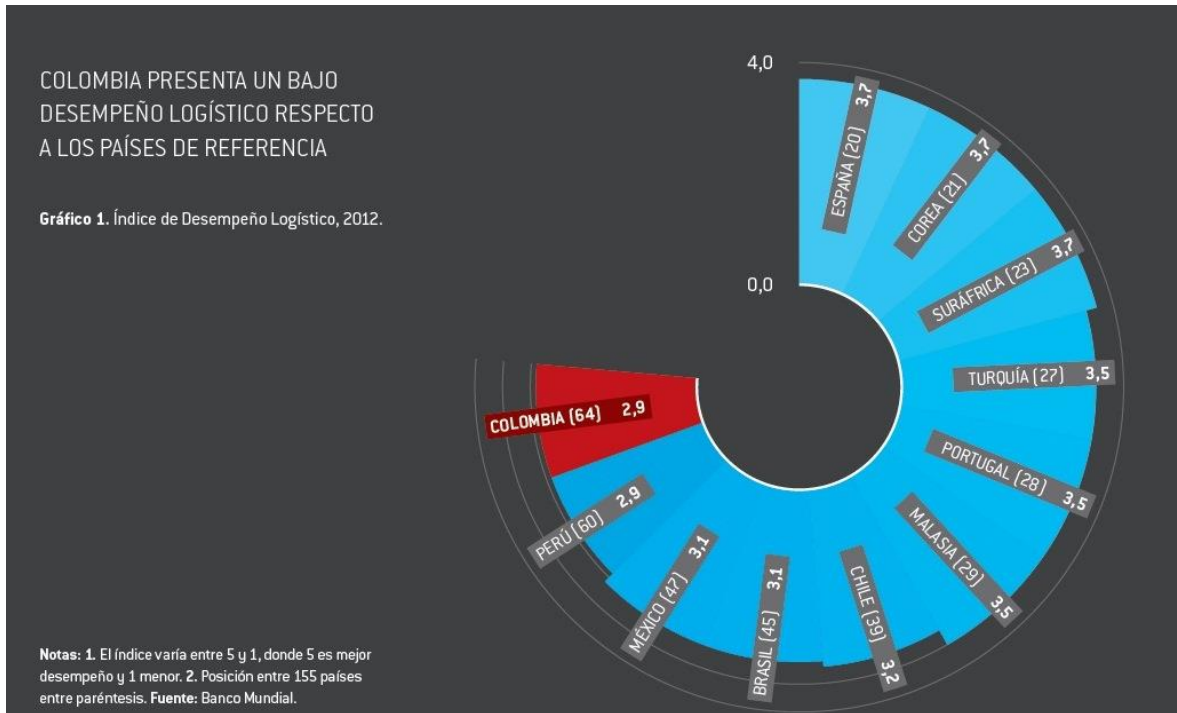
Los datos históricos muestran un crecimiento mínimo año tras año, generando incertidumbre en lo que pueda mejorar para los años próximos, en coherencia con estos resultados podemos concluir que la proyección del sector depende básicamente del desarrollo económico que tenga el país con respecto a las exportaciones e importaciones generadas y a nivel nacional al desarrollo de los diferentes sectores económicos del país. Igualmente a la evolución y cumplimiento de los planes de gobierno para atacar las restricciones de infraestructura y logística, de tal manera que se optimicen los procesos y se logren resultados más eficientes.

Teniendo en cuenta el análisis del sector terrestre y marítimo (complementarios y auxiliares), proyectamos nuestras ventas para los próximos 5 años de acuerdo a las políticas de la compañía y enfocados en el cumplimiento de nuestra Visión empresarial y objetivos de mercadeo, para obtener un crecimiento del 20% anual.

ACTUALIDAD DEL SECTOR INFRAESTRUCTURA, TRANSPORTE Y LOGISTICA

Actualmente el sector aporta un 4.3% al PIB nacional, reflejando una disminución de 1.4 puntos con respecto al resultado obtenido en el 2011 de 6.7% y 0.7 puntos con relación a 2010 que fue de 5.0%, esto se debe a la falta de ejecución y cumplimiento en los planes del gobierno en cuanto a infraestructura y optimización de la logística en el país.

Una medición importante a nivel internacional en materia logística es el Índice de Desempeño Logístico (IDL), en el cual Colombia ocupó en 2012 el puesto 64 entre 155 países, y el último puesto entre los once países de referencia (Gráfico 1). El bajo desempeño en este indicador no sólo es el reflejo de falencias en infraestructura, sino también de la falta de un sector de transporte de carga eficiente y de la debilidad en el diseño de cadenas logísticas que permitan contratar envíos a precios competitivos; de la imposibilidad de hacerle trazabilidad a la mercancía; de la escasa eficiencia en los trámites de comercio exterior en los puertos y aeropuertos; de la falta de centros de almacenamiento de mercancías; y de la ausencia de corredores logísticos que integren diferentes modos de transporte



En Colombia la oferta y calidad de la infraestructura es deficiente, lo cual es confirmado por el *World Economic Forum* (WEF) en su último Índice Global de Competitividad, al ubicar al país en el puesto 108 entre 144 y en el décimo lugar entre los países de referencia

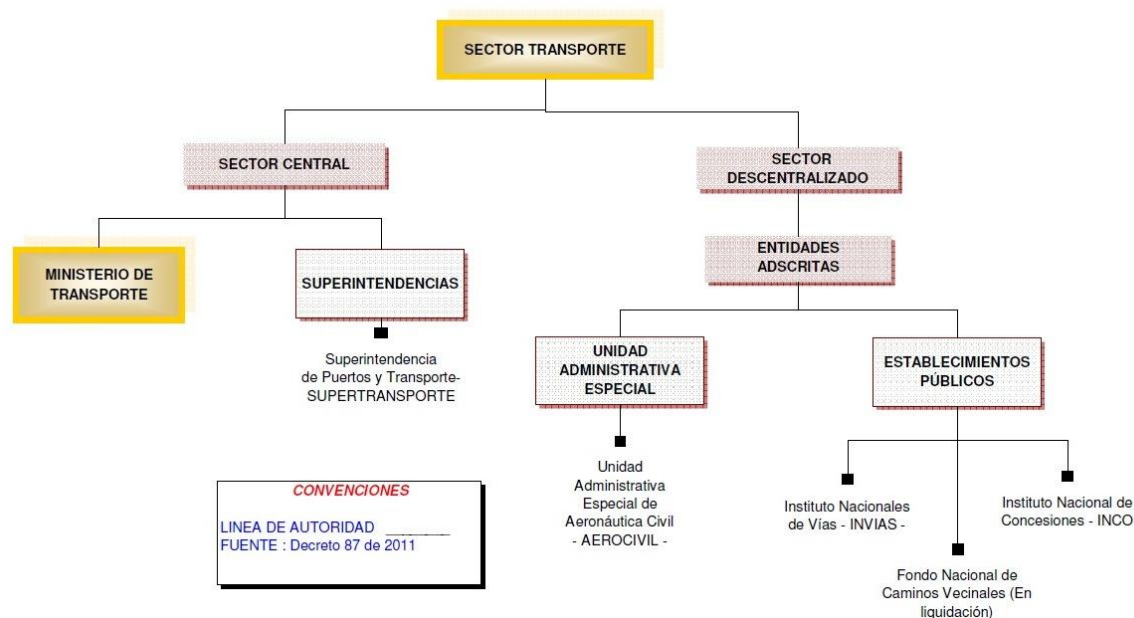
Para enfrentar este cuello de botella, el Gobierno se ha propuesto metas ambiciosas. En materia de concesiones de carreteras, tiene como objetivo pasar de 6.035 kilómetros a más de 10.000 en 2014, lo cual equivale a un crecimiento anual superior a 15%.

En cuanto a puertos, se tiene estipulado realizar obras para el mantenimiento y profundización en los canales de acceso de Buenaventura, Cartagena, Tumaco, Barranquilla y San Andrés

En el 2012 se realizó el lanzamiento de la cuarta generación de concesiones viales para la construcción de 30 proyectos enmarcados en seis grupos principales: el primero pretende comunicar el interior del país hacia el sur hasta llegar al Ecuador; el segundo grupo conectará el centro del país hacia la región pacífica; el tercer grupo pretende enlazar el interior con los llanos orientales; el cuarto comunicará a la costa con sus puertos; el quinto tiene por objetivo mejorar la comunicación de los departamentos de Boyacá y los Santanderes; y el sexto contempla las autopistas para la prosperidad.

De acuerdo con el informe *Doing Business* (2012), entre 183 países Colombia se ubica en el puesto 87 en el *ranking* de comercio transfronterizo. Según este informe, el número de días requeridos para exportar o importar una mercancía ubica al país en una posición media en relación con los países de referencia, superando a Chile pero por debajo de países como México, España y Corea

ESTRUCTURA DEL SECTOR



http://portal.dafp.gov.co/form/formularios.retrive_publicaciones?no=1280

FACTORES CLAVES DEL ÉXITO DEL NEGOCIO

- Cumplimiento de los planes de infraestructura establecidos por el Gobierno, convertir el transporte de carga en un sector de talla mundial
- Realizar planes para la optimización de los procesos logísticos
- Establecer reglas claras para la evitar la contratación informal enfocada al capital humano
- Implementar planes para los cambios del parque automotor, teniendo en cuenta la chatarrización de los carros en términos de uno a uno, sale uno viejo y entra uno nuevo.
- Incrementar la competitividad del transporte de carga

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Colombia adolece de un bajo sentido de asociatividad empresarial que conduzca a la formalización de consorcios, alianzas y otros recursos de esa naturaleza, lo cual representa una herramienta invaluable para abordar exitosamente los distintos nichos de la cadena de transporte y logística.

Sin embargo, los acuerdos comerciales con diversos países, en especial con Estados Unidos y la Unión Europea, motivan la puesta en marcha del desarrollo de los sectores transportador, logístico y de infraestructura en Colombia.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Autorización para ejercer como agente de carga internacional en el modo de transporte marítimo

Pasos a seguir...

1. Radicar la documentación requerida en Bogotá en la Coordinación de Documentación ubicada en la Carrera 7 No.6C-54 Piso 1 Edificio SENDAS o en las Divisiones de Documentación Grupo Correspondencia Externa de las diferentes Direcciones de Aduanas o de Impuestos y Aduanas de todo el país o directamente
2. Atender los requerimientos adicionales en caso de ser necesario
3. Atender visita de verificación
4. Notificarse del acto administrativo

Requisitos...

Perfil: Persona Jurídica

1. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Formular solicitud por escrito
2. Estar inscrito en el Registro Único Tributario-RUT
3. Estar domiciliada o representada legalmente en el país
4. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Manifestación bajo la gravedad del juramento del representante legal de la persona jurídica, en el sentido de que ni ella, ni sus representantes o socios, han sido sancionados con cancelación de la autorización para el desarrollo de la actividad de que se trate y en general por violación dolosa a las normas penales, durante los cinco (5) años anteriores a la presentación de la solicitud
5. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Manifestación en la cual se compromete a carnetizar a sus empleados
6. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Actuar exclusivamente en la modalidad de transporte marítimo. El objeto social de la sociedad debe incluir entre otras actividades:

- coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior documentos de transporte propios de su actividad
7. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Comprometerse a constituir y entregar la garantía bancaria o de compañía de seguros por un valor equivalente a quinientos (500) salarios mínimos legales mensuales vigentes, una vez obtenida la autorización, inscripción o habilitación
 8. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Presentar las hojas de vida de la totalidad de los socios, personal directivo y de los empleados que actuarán en calidad de representantes o auxiliares ante las autoridades aduaneras. (No se exigirán para los accionistas, cuando la persona jurídica se encuentre constituida como una sociedad anónima).
 9. Cumplimiento de especificaciones o estándares. No tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, salvo aquellas sobre las cuales existan acuerdos de pago vigentes
 10. Cumplimiento de especificaciones o estándares. Contar con los equipos e infraestructura de computación, informática y comunicaciones y garantizar la actualización tecnológica requerida por la entidad para la presentación y transmisión electrónica de los documentos de transporte y demás información

Pagos Requeridos

- Ninguno

Se puede hacer seguimiento a éste trámite así:

Vía telefónica: 6079800, extensión 10520

Está dirigido a: Derecho Privado

Vigencia del trámite cada: 5 Años

Como resultado de este servicio se obtendrá: Resolución por medio de la cual se autoriza o niega la autorización como Agente de carga Internacional en el modo de transporte marítimo.

Plazo: 1 – Meses

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Objetivo a Corto Plazo	Objetivo a Mediano Plazo	Objetivo a largo Plazo
Dar a conocer el servicio de la empresa Y&E CARGO como agente de carga internacional, a las empresas colombianas importadoras y exportadoras.	Asesorar de una forma eficaz a los clientes de la empresa Y&E CARGO; de manera que nuestro servicio sea competitivo y refleje seguridad, confiabilidad y compromiso en todas nuestras operaciones.	Incrementar el volumen de las operaciones mes tras mes con un enfoque de mejoramiento continuo de la competencias de los empleados

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

➤ ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR

Las empresas interesadas podrán solicitar asesoría y acompañamiento en procesos de comercio exterior desde la necesidad de sus negocios de importación / exportación de acuerdo al incoterm:

- Cotizaciones de todo tipo de mercancía (incluye mercancía peligrosa) desde Colombia hacia todos los destinos y desde todos los orígenes hacia Colombia
- Tiempos de transito tanto nacional como internacional
- Se le indica al cliente que documentación necesita para su proceso y como se debe revisar la misma

Beneficios: asesoría personalizada a cada cliente en cada uno de sus procesos para que este seguro de cómo proceder ante sus necesidades.

➤ TRANSPORTE INTERNACIONAL

- Obtener embarques acordes a las necesidades del cliente (reserva de espacio con la naviera para la importación y/o exportación con un booking que se adapte)
- Consolidación y des consolidación de carga.
- Documentación a tiempo (cuentas de manejo, certificación de fletes y HBL original)

Beneficios: Información del estatus de las cargas en tiempo real para que el cliente pueda rastrear su ubicación para preparar los procesos de aduana

4.3 El Mercado Meta de los Servicios

- Empresas importadoras y exportadoras de Colombia que necesiten asesoría en los procesos de Comercio exterior para el transporte de sus productos a nivel marítimo para el internacional y terrestre para el trayecto nacional.

4.3.1 El Mercado Meta

MERCADO META:

Empresas Colombianas que tengan como actividad económica distribución y/o producción (mayoristas/minoristas) que tienen la necesidad de importar y exportar materias primas y productos terminados para su fin económico.

CANTIDAD ESTIMADA: El 0.5% de las empresas importadoras y exportadoras de Antioquia.

Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Obtener un servicio eficiente por parte del agente de carga para que la información se transmita de manera oportuna
- Establecer precios competitivos del mercado y tiempos de transito corto, de manera que la oferta propuesta supere las demás y el cliente tome el servicio
- Prestar un servicio post venta como valor agregado, en donde se le consulte como fue su experiencia con el proceso y se verifiquen instrucciones
- Realizar visitas comerciales para evaluar los procesos de tal manera que se puedan identificar las inconformidades que deben ser resueltas en el menor tiempo posible.
- **Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor**

El estudio del consumidor se realizó a través de una encuesta en 5 empresas importadoras de la ciudad de Medellín

➤ Aplicación de los Medios

EMPRESA	CONTACTO	MEDIO	LUGAR	FECHA
PPG INDUSTRIES COLOMBIA	VANESSA SOTO	ENCUESTA	TELEFONCIAMENTE	10/09/2013
PSTC	NATALIA BERMUDEZ	ENCUESTA	TELEFONCIAMENTE	10/09/2013
IMPOBE SA	CARLOS GAVIRIA	ENCUESTA	TELEFONCIAMENTE	10/09/2013
GRUPO MUNDIAL	SANTIAGO FRESNEDA	ENCUESTA	TELEFONCIAMENTE	10/09/2013
NUTRESA	CAMILO RUIZ	ENCUESTA	TELEFONCIAMENTE	10/09/2013

➤ **Resultados del estudio de los consumidores**

Población Consumidora

EMPRESA	TIPO DE CONSUMIDOR	CRITERIO DE COMPRA
PPG INDUSTRIES COLOMBIA	Distribuidor	PRECIO, TIEMPO DE TRANSITO CORTO, SERVICIO
PSTC	Distribuidor	PRECIO, TIEMPO DE TRANSITO CORTO
IMPOBE SA	Distribuidor	PRECIO
GRUPO MUNDIAL	Distribuidor	PRECIO, TIEMPO DE TRANSITO CORTO
NUTRESA	Distribuidor	PRECIO, TIEMPO DE TRANSITO CORTO, SERVICIO

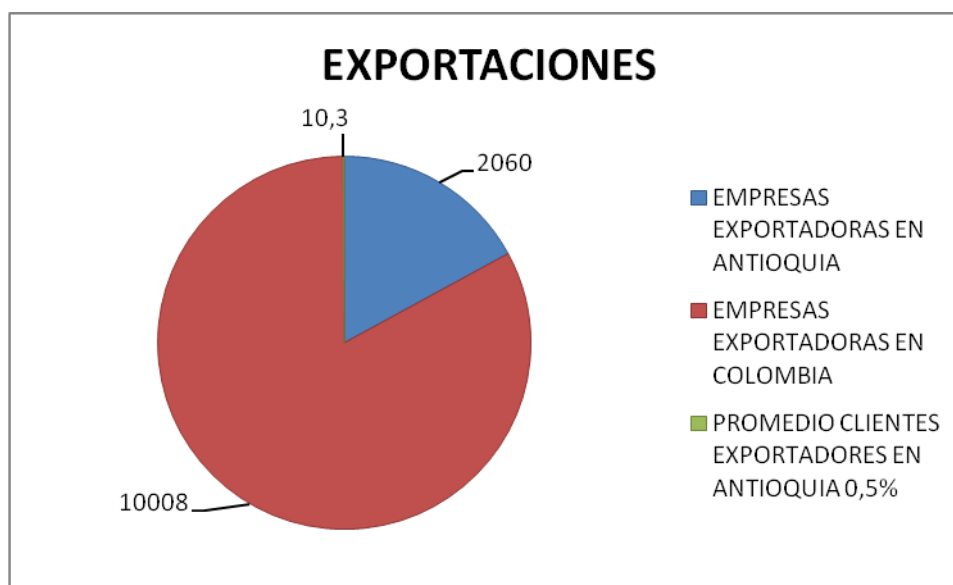
Determinación de la Demanda

Inicialmente se estiman tener 20 clientes con un consumo aparente de 8 clientes potenciales con un consumo aparente de 2 clientes por semana

DEMANDA POTENCIAL



EMPRESAS EXPORTADORAS EN COLOMBIA	10.008
EMPRESAS EXPORTADORAS EN ANTIOQUIA	2.060
DEMANDA QUE SE ESTIMA ATENDER (0,5% ANTIOQUIA)	12



EMPRESAS IMPORTADORAS EN COLOMBIA	36.442
EMPRESAS IMPORTADORAS EN ANTIOQUIA	2.300
DEMANDA QUE SE ESTIMA ATENDER (0,5% ANTIOQUIA)	10

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

- Proveedores administrativos: Empresa de servicios públicos (agua, luz, telefonía, internet)
- Proveedores de tecnología: hardware y software
- Proveedores financieros: bancos
- Proveedores de mensajería
- Proveedores de papelería e insumos de oficina
- Proveedores logísticos: Navieras, Empresas transportadoras, Forwarders en el exterior

4.4.2 Estudio Del Mercado Proveedor

PROVEEDOR	TIPO DE PROVEEDOR	SERVICIO
EEPP	Administrativo	Prestación de servicios de agua, luz y alcantarillado
UNE	Administrativo	Prestación de servicio de internet y telefonía
SERVIGRUPO	Tecnología	Prestación de servicio en Hardware, Software y mantenimiento de equipos, redes sociales y actualización de programas
BANCOLOMBIA / BBVA	Financiero	Prestación de servicio bancario
FEDEX / DHL / ENVIA	Mensajería	Prestación de servicio de mensajería
PAPELERIA TRINOTAS	Papelería	Prestación de servicio de venta de Insumos de oficina y cafetería
HAMBURG SUD, EVERGREEN, CMA CGM, CONSOL CARGO, CCNI	Logístico	Servicio de Transporte internacional (navieras)
TRANSPORTES RG, INANTRA, BOTERO SOTO, TRANSTAINER, COOTRACAR	Logístico	Servicio de transporte nacional
AGENTES DE CARGA EN EL EXTERIOR	Logístico	Servicio de freight forwarder en el exterior

Proveedor Seleccionado Consolcarga

Crédito: Pago Inmediato para liberación

IMPORTACION

PAIS	PUERTO	DESTINO	COSTO T/M3	Minimo	BAF T/M3	B/L FEE ORIGEN	T.T	SERVICIO	FRECUENCIA
EE.UU	MIAMI	CTG	39	100	10	35	6	DIRECTO *	SEMANAL
	CHICAGO	CTG	114	114	10	35	19	VIA MIAMI **	SEMANAL
	NEW JERSE	CTG	114	114	10	35	9	VIA MIAMI **	SEMANAL
	HOUSTON	CTG	115	115	10	35	3	VIA MIAMI **	SEMANAL
	LOS ANGEL	CTG	164	164	10	35	20	VIA MIAMI **	SEMANAL
	LOS ANGEL	BUN	140	200	10	25	23	VIA CALLAO ***	SEMANAL
	MIAMI	BUN	70	120	10	35	15	VIA PANAMA	SEMANAL

1. Tarifa general de recargos locales

- Desconsolidacion: Usd 15 W/M Mínimo Usd 60

- Radicación - Liberación: Usd 70

- Prepaid Fee: Handling de Usd 30 (Instruccionado por Colombia)

- Collect Fee: 2% MINIMO USD 25

- Uso de instalaciones portuarias: Usd 3,75 T/M3 Mínimo Usd 15

*** Si llegan cargas de origen no negociadas en Colombia los cargos de llegada serán más altos.

2. Si CONSOLCARGO S.A. realiza una corrección de HBL se generara un recargo de 75.000 COP + IVA, si se debe emitir un BL en destino previa autorización de Origen el recargo generado será 105.000 COP + IVA

EXPORTACION

PTO.CARGUE	PAIS	PUERTO	VIA	TON/M3	MIN	FRECUENCIA	T.T
BUENAVENTURA	CANADA	MONTREAL	VIA CALLAO/ NEW YORK	145	260	SEMANAL	45 DIAS
BUENAVENTURA	CANADA	TORONTO	VIA CALLAO/ NEW YORK	145	260	SEMANAL	45 DIAS

1. Recargos en origen

- Consolidación portuaria Ctg / Bun Usd 15 T/M3 / Mínima Usd 50 / Máxima Usd 150

- Emisión de BL: Usd 40

- Ingreso a Sociedad Portuaria Regional de Cartagena: 35 Usd (IVA Incluido)

- Mounting: USD 2.7 M3

- Cuando la carga es IMO se genera un recargo por trasmisión DGD por USD 50.00 (Additional refund for dangerous (IMO) goods) collect a cuenta del consignee.

4.4.3 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

PROVEEDOR	TIPO DE PROVEEDOR	VARIABLES ESTUDIADAS
EEPP	Administrativo	tarifas únicas en el mercado
UNE	Administrativo	Tarifas planes internet y telefonía
SERVIGRUPO	Tecnología	Precio de los programas de software, y mantenimiento de las plataformas virtuales y equipos
BANCOLOMBIA /BBVA	Financiero	Asesoría en régimen cambiario, compra y venta de divisas, tasas de cambio
FEDEX / DHL / ENVIA	Mensajería	Tarifas para empresas con flujo de envíos alto y tiempos de entrega
PAPYSER / MARION	Papelería	Tarifas de insumos papelería y cafetería para empresas con compras mensuales
HAMBURG SUD, EVERGREEN, CMA CGM, CSAV, CCNI	Logístico	Tarifas de fletes internacionales LCL y FLC (TEU-FEU), lead times, depósitos de contenedor
TRANSPORTES RG, INANTRA, BOTERO SOTO, TRANSTAINER	Logístico	Tarifas de flete nacional LCL y FCL, vías alternas y tiempos de tránsito
AGENTES DE CARGA EN EL EXTERIOR	Logístico	Cotización de fletes, días libres y depósito de contenedor, impresión de documentos, tiempo de tránsito FCL-LCL

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

PROVEEDOR	MEDIOS
EEPP	Llamada a EEPP
UNE	Llamada a UNE
SERVIGRUPO	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial
BANCOLOMBIA	Llamada a Bancolombia para asesoría, pendiente visita comercial
FEDEX	Llamada a Courier para asesoría, pendiente visita comercial
PAPELERIA TRINOTAS	Lista de productos, pendiente visita comercial
HAMBURG SUD, EVERGREEN, CMA CGM, CONSOL CARGO, CCNI	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial
TRANSPORTES RG, INANTRA, BOTERO SOTO, TRANSTAINER, COOTRACAR	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial
AGENTES DE CARGA EN EL EXTERIOR	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial

c) Aplicación de la Medios

PROVEEDOR	CONTACTO	MEDIOS	LUGAR	FECHA
EEPP	Edison Atheortua	Llamada a EEPP	Telefónicamente	12/09/2013
UNE	Juan Carlos Pelaez	Llamada a UNE	Telefónicamente	12/09/2013
SERVIGRUPO	Álvaro Pulga rin	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial	Telefónicamente	13/09/2013
BANCOLOMBIA /BBVA	Juan David Cardona, David Gómez	Llamada a Bancolombia para asesoría, pendiente visita comercial	Telefónicamente	10/09/2013
FEDEX	Liliana Velásquez	Llamada a Courier para asesoría	Telefónicamente	12/09/2013
PAPELERIA TRINOTAS	Patricia Bustamante	Lista de productos, pendiente visita comercial	Telefónicamente	13/09/2013
HAMBURG SUD, EVERGREEN, CMA CGM, CONSOL CARGO, CCNI	Recepcionista, pendiente asignación de asesor	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial	Telefónicamente	12/09/2013
TRANSPORTES RG, INANTRA, BOTERO SOTO, TRANSTAINER, COOTRACAR	Yamiry Lujan	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial	Telefónicamente	13/09/2013
AGENTES DE CARGA EN EL EXTERIOR	Recepcionista, pendiente asesor	Llamada con solicitud de cotizaciones, pendiente visita comercial	Telefónicamente	13/09/2013

d) Resultados del estudio de los proveedores

Ver cotizaciones en anexo

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

NOMBRE EMPRESA	CONTACTO	DIRECCION	TIPO DE SERVICIO
MAGNUM LOGISTICS	PAOLA RINCON	Calle 16 No 41 - 210 Ed. La Compañía Of 404-405-104	Agentes de carga, transporte de terrestre, agenciamiento aduanero
BEMEL SA	ALEJANDRA RAVE	Carrera 38 10 A 35 - Edificio Vintage Of. 401	Agentes de carga
MALCO CARGO	ALEJANDRO LONDOÑO	Calle 8b No 65-191 Ed. Puerto Seco Oficina 511 Medellín	Agentes de carga, transporte de terrestre, agenciamiento aduanero

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

NOMBRE EMPRESA	CONTACTO	DIRECCION	VARIABLES ESTUDIADAS
MAGNUM LOGISTICS	PAOLA RINCON	Calle 16 No 41 - 210 Ed. La Compañía Of 404-405-104	Orígenes y destinos, tiempos de transito, servicios ofrecidos, plataforma virtual, antigüedad en el mercado, número de clientes, sedes, partners en el exterior
BEMEL SA	ALEJANDRA RAVE	Carrera 38 10 A 35 - Edificio Vintage Of. 401	Orígenes y destinos, tiempos de transito, servicios ofrecidos, plataforma virtual, antigüedad en el mercado, número de clientes, sedes, partners en el exterior
MALCO CARGO	ALEJANDRO LONDOÑO	Calle 8b No 65-191 Ed. Puerto Seco Oficina 511 Medellín	Orígenes y destinos, tiempos de transito, servicios ofrecidos, plataforma virtual, antigüedad en el mercado, número de clientes, sedes, partners en el exterior

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

1. Entrevistas telefónicas como estudiantes de Esumer
2. Solicitud de cotizaciones
3. Visualización de las paginas de internet de la competencia

c) **Aplicación de la Medios**

NOMBRE EMPRESA	CONTACTO	APLICACIÓN DE MEDIO
MAGNUM LOGISTICS	PAOLA RINCON	Llamada el 12 de septiembre, solicitando cotización e información de la empresa, se reviso la página web. Indicaron clientes con los que trabajan, algunos de los cuales hacen parte de los clientes potenciales con quienes se consulto el servicio
BEMEL SA	ALEJANDRA RAVE	Llamada el 12 de septiembre, solicitando cotización e información de la empresa, se reviso la página web. Indicaron clientes con los que trabajan, algunos de los cuales hacen parte de los clientes potenciales con quienes se consulto el servicio
MALCO CARGO	ALEJANDRO LONDOÑO	Llamada el 12 de septiembre, solicitando cotización e información de la empresa, se reviso la página web. Indicaron clientes con los que trabajan, algunos de los cuales hacen parte de los clientes potenciales con quienes se consulto el servicio

d) **Resultados del Estudio de la Competencia**

NOMBRE EMPRESA	CONTACTO	DEBILIDADES	FORTALEZAS
MAGNUM LOGISTICS	PAOLA RINCON	No es fuerte en Latinoamérica ni en exportaciones	Fuerte en importaciones en especial trafico en USA, oficina propia en MIAMI, Único consolidador de Medellín para cargas desde Alemania, ofrece servicio de aduana, transporte, bodegaje y agente de carga, plataforma virtual
BEMEL SA	ALEJANDRA RAVE	Navieras con transito largo, alta rotación de personal. No es fuerte en exportaciones y no tiene plataforma virtual con acceso de clientes	Fuerte tráfico en USA
MALCO CARGO	ALEJANDRO LONDOÑO	El servicio es bueno pero no es totalmente personalizado	Ofrece servicio de transporte, agenciamiento aduanero y agente de carga, el servicio es personalizado, tránsitos cortos, plataforma virtual. Fuerte en exportaciones

Distribución Directa

Actualmente en el mercado cada vez la demanda de servicios es más exigente por eso Y&E CARGO debe realizar estrategias de innovación para que los clientes se sientan atraídos a las propuestas y se fidelicen, debido a esto serán directamente los asesores comerciales con una previa capacitación quienes darán una presentación, orientación y/o solución a nuestros clientes mediante una atención personalizada y oportuna.

a) Fuerza de ventas

		SALARIO DEVENGADO				
EMPLEADO	CARGO	SUELDO BASICO	DIAS TRABA.	BASICO DEVENGADO	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO
1	EJECUTIVO DE CUENTA	\$ 800.000	30	\$ 800.000	\$ 70.500	\$ 870.500

PRESTACIONES SOCIALES MENSUAL								
APORTES SALUD	APORTES PENSION	APORTES ARL	PRIMA	CESANTIAS	INTERESES DE CESANTIAS	VACACIONES	PARAFISCALES	TOTAL A PAGAR
\$ 68.000	\$ 96.000	\$ 4.160	\$ 72.513	\$ 72.513	\$ 8.705	\$ 36.300	\$ 78.345	\$ 436.535

AUXILIO DE RODAMIENTO POR \$480.000

PERFIL PROFESIONAL

CARGO:	EJECUTIVO DE CUENTA
OBJETIVO DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conseguir clientes para la agencia de importaciones y exportaciones 2. Contacto directo con el cliente 3. Seguimiento a las operaciones aprobadas por los clientes 4. Asesoría en comercio exterior a los clientes 	
Entidad solicitante:	
Y & E CARGO	
PERFIL OCUPACIONAL	
SEXO:INDIFERENTE	
RANGO DE EDAD: INDIFERENTE	
ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	TECNOLOGO EN COMERCIO EXTERIOR Y/O CARRERAS AFINES
EXPERIENCIA LABORAL:	1 AÑO
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • RELACIONES INTERPERSONALES • NIVEL DE INGLES MEDIO • MANEJO DE WORD, EXCEL AVANZADO, POWER POINT, INTERNET • IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES • GESTION COMERCIAL, MERCADEO Y VENTAS 	
COMPETENCIAS/HABILIDADES	
Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de negociación y solución de conflictos, excelentes relaciones interpersonales, proactivo y buena presentación personal	
OTROS ASPECTOS:	
SALARIO: 800.000	
PRESTACIONES LEGALES: TODAS	
VEHICULO PRIVADO	

El portafolio de servicios de Y&E CARGO será presentado directamente por uno de nuestros Ejecutivos de cuenta quien será la persona idónea para mostrar y orientar de la mejor manera a cada uno de nuestros clientes.

Los colores deben de generar atención e interés en el perceptor, pero además, debe apreciarlos y aceptarlos a través de alguna ilusión óptica predeterminada, debido a eso escogimos el color Azul que genera confianza y seguridad, además el color gris añade buena percepción y convicción; junto a ello está el globo terráqueo que representa la conexión que podemos brindar a nuestros clientes en el mundo.



4.5.3 Actividades de promoción y divulgación

Para la promoción del servicio se contará con varias alternativas:

- Inicialmente se realizará la recolección de una base de datos de clientes prospectos a los cuales se le enviará mediante correo electrónico la presentación del portafolio para luego solicitar una visita.
- Se van a realizar promociones y descuentos para los clientes que nos refieran.
- Se harán brochure con información de la compañía impresa, dentro encontrarán nuestra presentación y/o Cotizaciones.
- Tarjetas de presentación para todos nuestros colaboradores.
- Obsequio: Libretas y lapicero ecológico con la imagen corporativa

CANTIDAD	DETALLE	VR. UNT.	VR. TOTAL
100	Libreta tipo agenda:	\$ 6.508	\$ 650.800
	* Medida 14 x 2o		
	* Cartulina Carton craft 1.5 impresa a 1 Color		
	* Hojas interiores en papel 100% ecologico		
	* Finalizado argollado 15 milímetros doble		
	* Lapicero Ecologico tinta negra impreso a un color		
1000	Papel propalcote 300 grs, tamaño: 22X30 cerrado tintas: 4x4, con bolsillo interno mas laminado mate ambos lados.	\$ 1.268	\$ 1.268.000
1200	Tarjetas mundial papel propalcote laminado mate ambos lados para 6 nombres	\$ 120	\$ 144.000
TOTAL			\$ 2.062.800

Este material seria para uso de un año, pero con un anticipo del 50% como gasto pre-operativo para iniciar y dar a conocer la empresa.

4.6 Riesgos y Oportunidades del mercado

RIESGOS

- Competencia alta de agentes de carga
- Competencia con servicios adicionales de agenciamiento aduanero y transporte terrestre propio
- Clientes fidelizados a la competencia
- Tránsitos internacionales largos, reprogramación de booking y emisión documental a des tiempo

OPORTUNIDADES

- Ingresar al mercado con servicio personalizado
- Obtener partners en el exterior
- Hacer inhouse con agentes de carga

4.7 Plan de ventas

Según el anterior estudio se ha determinado que se ejecutará un plan de ventas enfocado a satisfacer todas y cada una de las necesidades de nuestros clientes con eficiencia, acompañamiento y objetividad dando así el mejor servicio personalizado que nos hará distinguir en frente de nuestros competidores y lograr tener la oportunidad de fidelizar a nuestros clientes.

Nuestro Ejecutivo de Cuenta estará en capacidad de brindar un acompañamiento de forma personalizada en procesos de comercio exterior a las empresas interesadas, todo esto desde la necesidad de sus negocios de importación y/o exportación de acuerdo al incoterm; Además de esto se tendrá un mecanismo de respuesta veraz y oportuna a cualquier inquietud desde nuestra oficina generando de esta manera un valor agregado.

Se ofrecerán múltiples beneficios tales como: Información del estatus de las cargas en tiempo real, tiempos de tránsito cortos con tarifas competitivas, servicio personalizado de asesoría y acompañamiento en los procesos. Todo esto estará dirigido a empresas Colombianas que tengan como actividad económica la distribución y/o producción (mayoristas/minoristas) que tienen la necesidad de importar y exportar materias primas y productos terminados para su fin económico. Se estima poder cubrir el por lo menos el 0.5% de las empresas importadoras y exportadoras de Antioquia y el 0.04% de las empresas importadoras y exportadoras del país y así darnos a conocer en el entorno debido a que en la investigación de los procesos los datos históricos nos arrojan un crecimiento mínimo año tras año y en coherencia con estos resultados podemos concluir que la proyección de ventas sería de una forma ascendente

ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

- Garantizar por medio de la verificación diaria todos los documentos elaborados para los trámites de transporte para evitar las devoluciones por mal diligenciamiento.
- Establecer procedimientos e instructivos para cada proceso y ponerlos en marcha a partir de enero de 2014
- Medir y establecer estándares de tiempo para cada actividad logrando una mayor productividad y agilidad de los procesos operativos. Estandarizar un proceso por mes a partir de noviembre de 2013.
- Programar capacitaciones cada año para el personal operativo en todo lo relacionado con el cargo.
- Minimizar los tiempos para realizar los trámites legales con las entidades del estado que tienen como vigencia periodos mayores a 1 año.

5.2 Descripción del proceso de producción



5.3 Capacidad de producción

IMPORTACIONES y EXPORTACIONES:

De acuerdo a los tiempos requeridos en los puertos para el transporte marítimo, las empresas transportadoras a nivel terrestre, y con el personal operativo y administrativo, nuestra empresa está en capacidad de realizar entre 10 y 12 importaciones y 12-14 exportaciones por mes, trabajando de lunes a viernes de 8:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 5:30 pm y los sábados de 8:00 am a 12:00 m.

5.4 Plan de Producción

La ejecución de nuestro proceso de producción se lleva a cabo en tiempo real, a partir de la solicitud de cotización que se recibe por parte de los asesores comerciales de la empresa, los cuales tienen establecido como presupuesto de ventas mínimo por mes la consecución de clientes

para importaciones y exportaciones acordes a nuestra capacidad de producción, la cual es de 10 a 12 procesos de importación y 12 a 14 procesos de exportación.

Nuestro inventario maneja solo documento pre impresos que sería el B/L.

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Área : 67.2 mt²
 Oficina : Arrendada
 Arriendo : \$840.000 porcentaje 70% de \$1.200.000
 Se deben realizar solo adecuaciones para amoblar la Oficina

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

DESCRIPCION	PROVEEDOR	Unid	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTO DE ESCRITORIO	Servigrupo Ltda.	3	\$ 1.150.000	\$ 3.450.000
LICENCIA WINDOWS	Servigrupo Ltda	3	\$ 103.200	\$ 309.600
IMPRESORA EPSON L 555(escáner, copia e impresión)	Mercado Libre	1	\$ 340.000	\$ 340.000
TELEFAX(Panasonic Kx-ft987la)	Mercado Libre	1	\$ 299.900	\$ 299.900
TELEFONO FIJO	Mercado Libre	3	\$ 25.000	\$ 75.000
HERRAMIENTAS (perforadoras, cosedoras, sellos etc)	Papelería Trinotas	1	\$ 150.000	\$ 150.000
ADECUACIÓN OFICINA E INSTALACIONES(MUEBLES Y ENSERES	Ducon	1	\$16.281.000	\$ 16.281.000
TOTAL				\$ 20.905.500

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

DESCRIPCION	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PAPEL BOND X RESMA/MES	Papelería Trinotas	2 /MENSUAL	\$ 7.000	\$14.000
VARIOS (lapiceros, resaltadores, lápiz etc)	Papelería Trinotas	MENSUAL	\$ 10.000	\$ 10.000
FACTURACIÓN	Graficas Aladino	1/SEMESTRAL Por (12 Talonarios)	\$ 26.666,6	\$ 320.000
GUIAS B/1	Graficas Aladino	1/SEMESTRAL Por 320	\$ 1.100	\$352.000

5.5.4 Requerimientos de servicios.

DESCRIPCION	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MANTENIMIENTO EQUIPOS DE COMPUTO	Ricoh	1/Trimestral	\$ 45.000	\$ 45.000
SERVICIOS ENERGIA Y AGUA	Epm	1 /Mensual	\$55.770	\$55.770
SERVICIOS COMUNICACIONES (telefonía fija Nacional e Internacional) Ilimitada	Une	1/mensual	\$47.100	\$47.100
SERVICIOS COMUNICACIONES (internet)	Une	1/Mensual	\$25.020	\$25.020
SERVICIOS COMUNICACIONES (telefonía móvil) 3 Celulares	Claro	Mensual	\$40.000	\$120.000
TOTAL				\$292.890

PNA	SERVICIO	VALOR	DIAS TRABA.	TOTAL A PAGAR MENSUAL
1	CONTADOR	\$ 350.000		\$ 350.000
2	MENSAJERIA	\$ 25.000	8	\$ 200.000
3	SERV VARIOS	\$ 25.000	8	\$ 200.000
		\$ 400.000		\$ 750.000

5.5.5 Requerimientos de personal.

CARGO:	DIRECTOR DE COMERCIO EXTERIOR
OBJETIVO DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinar el área de importaciones y exportaciones 2. Hacer seguimiento a los clientes 3. Monitorear las operaciones marítimas y terrestres 	
Entidad solicitante:	
Y & E CARGO	
PERFIL OCUPACIONAL	
SEXO:INDIFERENTE	
RANGO DE EDAD: INDIFERENTE	
ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
EXPERIENCIA LABORAL:	3 AÑOS
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • MANEJO DE COSTOS • NIVEL DE INGLES ALTO • MANEJO DE WORD, EXCEL AVANZADO, POWER POINT, INTERNET • MANEJO DE TARIFAS MARITIMAS 	
COMPETENCIAS/HABILIDADES	
Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de negociación y solución de conflictos, excelentes relaciones interpersonales, proactivo y buena presentación personal	
OTROS ASPECTOS:	
SALARIO: 1.200.000	
PRESTACIONES LEGALES: TODAS	

CARGO:	AUXILIAR OPERATIVO EXPORTACIONES
OBJETIVO DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitar y recibir documentación legal de clientes y proveedores. 2. Realizar operaciones terrestres 3. Realizar operaciones marítimas 	
Entidad solicitante:	
Y & E CARGO	
PERFIL OCUPACIONAL	
SEXO:INDIFERENTE	
RANGO DE EDAD: INDIFERENTE	
ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	TECNOLOGO EN COMERCIO EXTERIOR
EXPERIENCIA LABORAL:	1 AÑO
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • CONOCIMIENTO DE INGLES MEDIO • MANEJO DE WORD, EXCEL AVANZADO, ACCES, POWER POINT, INTERNET • CONOCIMIENTO EN PAGOS PSE 	
COMPETENCIAS/HABILIDADES	
Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de negociación y solución de conflictos, excelentes relaciones interpersonales, proactivo y buena presentación personal	
OTROS ASPECTOS:	
SALARIO: 950.000	
PRESTACIONES LEGALES: Todas	

CARGO:	AUXILIAR OPERATIVO IMPORTACIONES
OBJETIVO DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitar y recibir documentación legal de clientes y proveedores. 2. Realizar operaciones terrestres 3. Realizar operaciones marítimas 	
Entidad solicitante:	
Y & E CARGO	
PERFIL OCUPACIONAL	
SEXO:INDIFERENTE	
RANGO DE EDAD: INDIFERENTE	
ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	TECNOLOGO EN COMERCIO EXTERIOR
EXPERIENCIA LABORAL:	1 AÑO
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • CONOCIMIENTO DE INGLES MEDIO • MANEJO DE WORD, EXCEL AVANZADO, ACCES, POWER POINT, INTERNET • CONOCIMIENTO EN PAGOS PSE 	
COMPETENCIAS/HABILIDADES	
Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de negociación y solución de conflictos, excelentes relaciones interpersonales, proactivo y buena presentación personal	
OTROS ASPECTOS:	
SALARIO: 950.000	
PRESTACIONES LEGALES: Todas	

		SALARIO DEVENGADO				
EMPLEADO	CARGO	SUELDO BASICO	DIAS TRABA.	BASICO DEVENGADO	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO
1	DIR. COMERCIO EXT	\$ 1.200.000	30	\$ 1.200.000	\$ 70.500	\$ 1.270.500
2	OPERATIVO IMPO	\$ 950.000	30	\$ 950.000	\$ 70.500	\$ 1.020.500
3	OPERATIVO EXPO	\$ 950.000	30	\$ 950.000	\$ 70.500	\$ 1.020.500
		\$ 3.100.000		\$ 3.100.000	\$ 211.500	\$ 3.311.500

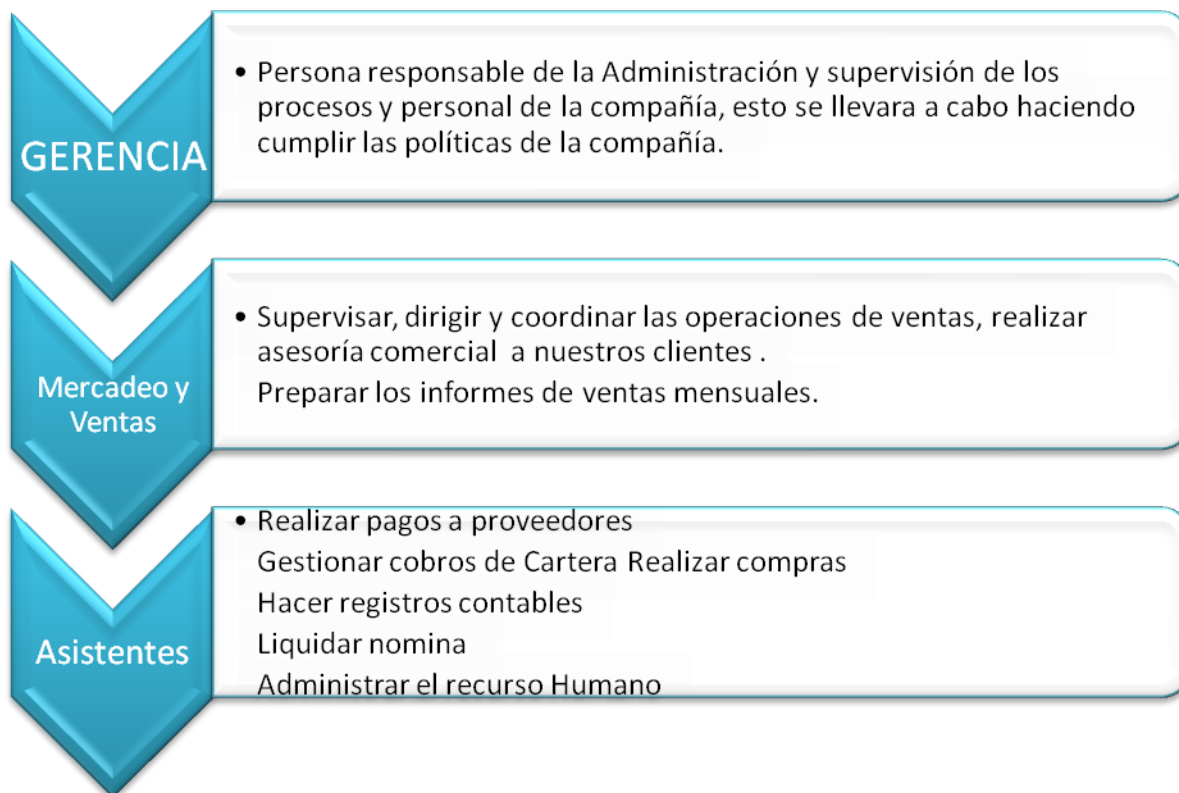
PRESTACIONES SOCIALES MENSUAL								
APORTES SALUD	APORTES PENSION	APORTES ARL	PRIMA	CESANTIAS	INTERESES DE CESANTIAS	VACACIONES	PARAFISCALES	TOTAL A PAGAR
\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 6.240	\$ 105.833	\$ 105.833	\$ 12.705	\$ 52.980	\$ 114.345	\$ 643.935
\$ 80.750	\$ 114.000	\$ 4.940	\$ 85.008	\$ 85.008	\$ 10.205	\$ 42.555	\$ 91.845	\$ 514.310
\$ 80.750	\$ 114.000	\$ 4.940	\$ 85.008	\$ 85.008	\$ 10.205	\$ 42.555	\$ 91.845	\$ 514.310
\$ 263.500	\$ 372.000	\$ 16.120	\$ 275.848	\$ 275.848	\$ 33.115	\$ 138.090	\$ 298.035	\$ 1.672.555

5. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

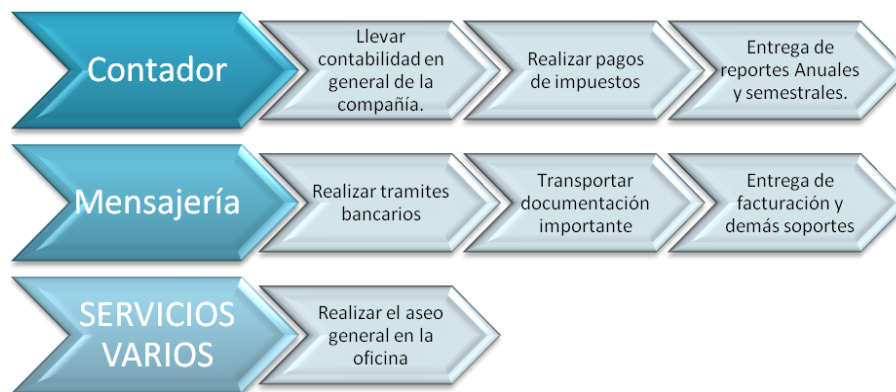
6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

La empresa enfoca su actividad en los siguientes procesos:

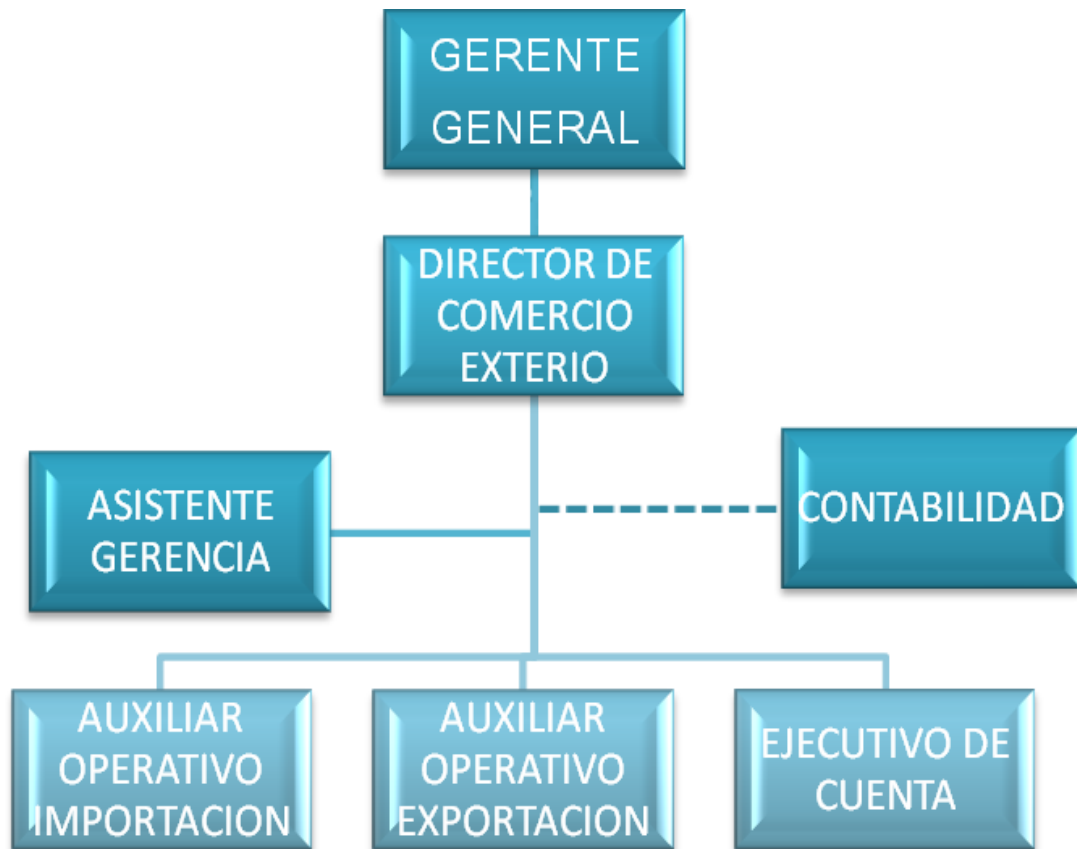


6.1.2 Procesos administrativos Externalizado



6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

AREA	DESCRIPCION
GERENCIA GENERAL	<p>Administrar y direccionar los procesos de Y&E Cargo. Representar legalmente esta compañía. Esta función se ejerce desde las instalaciones de la empresa Administrar los recursos de la agencia Gestionar los recursos humanos de la agencia</p>
COMERCIO EXTERIOR (IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES)	<p>Procesos de importaciones y exportaciones, tramites, de la documentación necesaria de cada una de las operaciones que se realicen, dar información en tiempo real al cliente desde las instalaciones de la empresa</p> <p>Esta área estará encargada de la publicidad y apoyo a las ventas según estrategias realizadas para la atención a nuestros clientes con herramientas y recursos para promover nuestro servicio. Esto se realizara a través de tácticas de mercadeo desde las oficinas y en reuniones con nuestros clientes.</p>
ADMINISTRATIVA ASISTENTE GERENCIA GENERAL Y RECEPCION	<p>Esta área se encarga de compras, pagos, los cobros y el manejo de la contabilidad que tiene la compañía en su régimen. Esta labor es realiza desde la las instalaciones de la compañía.</p> <p>Esta área será la encargada de brindar apoyo a la gerencia y a los demás miembros de la compañía en cuestiones administrativas dentro de las instalaciones de la empresa.</p>

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Área : 28.8 mt²
 Oficina : Arrendada
 Arriendo : \$360.000 porcentaje 30% de \$1.200.000
 Se deben realizar solo adecuaciones para amoblar la Oficina

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

DESCRIPCION	PROVEEDOR	Unid	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTO PORTATILES	Servigrupo Ltda	2	\$ 965.000	\$ 1.030.000
LICENCIA WINDOWS	Servigrupo Ltda	2	\$ 103.200	\$ 206.400
PLANTA CENTRAL TELEFONICA	Mercado Libre	1	\$ 540.000	\$ 540.000
TELEFONO CONMUTADOR	Mercado Libre	1	\$160.000	\$160.000
TELEFONO FIJO	Mercado Libre	1	\$ 25.000	\$ 25.000
HERRAMIENTAS (perforadoras, cosedoras, sellos etc)	Papelería Trinotas	1	\$ 150.000	\$ 150.000
ADECUACIÓN OFICINA E INSTALACIONES(MUEBLES Y ENSERES	Ducon	1	\$ 6.977.000	\$ 6.977.000
TOTAL				\$9.088.400

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

DESCRIPCION	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PAPEL BOND X RESMA/MES	Papelería Trinotas	3 RESMAS /MENSUAL	\$ 7.000	\$ 28.000
VARIOS (lapiceros, resaltadores, lápiz etc)	Papelería Trinotas	MENSUAL	\$ 30.000	\$ 30.000
ASEO GENERAL	EXITO	8/MENSUAL	\$ 200.000	\$ 200.000

6.3.4 Requerimientos de servicios.

DESCRIPCION	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MANTENIMIENTO EQUIPOS DE COMPUTO	Ricoh	1/Trimestral	\$ 105.000	\$ 105.000
SERVICIOS ENERGIA Y AGUA	Epm	1 /Mensual	\$130.130	\$130.130
SERVICIOS COMUNICACIONES (telefonía fija Nacional e Internacional) Ilimitada	Une	1/mensual	\$109.900	\$109.900
SERVICIOS COMUNICACIONES (internet)	Une	1/Mensual	\$58.380	\$58.380
SERVICIOS COMUNICACIONES (telefonía móvil) 2 Celulares	Claro	Mensual	\$40.000	\$80.000

6.3.5 Requerimientos de personal

CARGO:	GERENTE GENERAL
OBJETIVO DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrar la agencia. 2. Administrar los recursos de la agencia 3. Administrar los recursos humanos 4. Coordinar las labores administrativas 	
Entidad solicitante:	
Y & E CARGO	
PERFIL OCUPACIONAL	
SEXO:INDIFERENTE	
RANGO DE EDAD: INDIFERENTE	
ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	
FORMACIÓN ACADÉMICA: PROFESIONAL EN ÁREAS ADMINISTRATIVAS	
EXPERIENCIA LABORAL: 5 AÑOS	
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • CONOCIMIENTO DE INGLES MEDIO • MANEJO DE WORD, EXCEL AVANZADO, ACCES, POWER POINT, INTERNET • GERENCIA DE PROYECTOS • GESTION RECURSO HUMANO • ADMINISTRACION DE RECURSOS 	
COMPETENCIAS/HABILIDADES	
Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de negociación y solución de conflictos, excelentes relaciones interpersonales, proactivo y buena presentación personal	
OTROS ASPECTOS:	
SALARIO: 1.500.000	
PRESTACIONES LEGALES: Todas	

CARGO:	ASISTENTE DE GERENCIA
OBJETIVO DEL CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar pagos a proveedores 2. Realizar los registros requeridos en contabilidad 3. Facturar las operaciones de importaciones y exportaciones 4. Hacer la labor de recepcionista de la agencia 	
Entidad solicitante:	
Y & E CARGO	
PERFIL OCUPACIONAL	
SEXO:FEMENINO	
RANGO DE EDAD: INDIFERENTE	
ESTADO CIVIL: INDIFERENTE	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	TECNICA EN AREAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
EXPERIENCIA LABORAL:	1 AÑO
CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • MANEJO DE SISTEMA CONTABLE • NIVEL DE INGLES BAJO • MANEJO DE WORD, EXCEL AVANZADO, POWER POINT, INTERNET 	
COMPETENCIAS/HABILIDADES	
Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de negociación y solución de conflictos, excelentes relaciones interpersonales, proactivo y buena presentación personal	
OTROS ASPECTOS:	
SALARIO: 589.500	
PRESTACIONES LEGALES: TODAS	

PLAN DE TRABAJO Agencia de Carga Y&E-Plan de Negocios

SALARIO DEVENGADO						
EMPLEADO	CARGO	SUELDO BASICO	DIAS TRABA.	BASICO DEVENGADO	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO
1	GERENTE GENERAL	\$ 1.500.000	30	\$ 1.500.000	\$ -	\$ 1.500.000
2	ASISTENTE DE GERENCIA	\$ 589.500	30	\$ 589.500	\$ 70.500	\$ 660.000
		\$ 2.089.500		\$ 2.089.500	\$ 70.500	\$ 2.160.000

PRESTACIONES SOCIALES MENSUAL								
APORTES SALUD	APORTES PENSION	APORTES ARL	PRIMA	CESANTIAS	INTERESES DE CESANTIAS	VACACIONES	PARAFISCALES	TOTAL A PAGAR
\$ 127.500	\$ 180.000	\$ 7.800	\$ 124.950	\$ 124.950	\$ 15.000	\$ 62.550	\$ 135.000	\$ 777.750
\$ 50.108	\$ 70.740	\$ 3.065	\$ 54.978	\$ 54.978	\$ 6.600	\$ 27.522	\$ 59.400	\$ 327.391
\$ 177.608	\$ 250.740	\$ 10.865	\$ 179.928	\$ 179.928	\$ 21.600	\$ 90.072	\$ 194.400	\$ 1.105.141

ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Este proyecto se conformará como una S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificadas) como tipo de sociedad por las ventajas que ofrece tales como:

- ✚ Objeto social indeterminado
- ✚ Limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales
- ✚ Libertad de organización
- ✚ No es obligatorio revisor fiscal, ni junta directiva

Razón Social: Y&E CARGO SAS

CIU 5229 Otras Actividades complementarias al Transporte

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Se requiere

DOCUMENTO	ENTIDAD ANTE LA QUE SE PRESENTA	VALOR
Rut	Dian	\$ 0
Formulario de Registro unico empresarial	Camara de Comercio	\$ 4.100
Constitucion de Sociedad	Camara de Comercio	\$ 31.000
Matricula del Establecimiento	Camara de Comercio	\$ 99.000
Existencia y Representacion Legal	Camara de Comercio	\$ 4.100
Impuesto de Registro de Cuantia	Camara de Comercio	\$ 140.000
Impuesto de Registro sin Cuantia	Camara de Comercio	\$ 78.600
Impuesto de Estampilla Prodesarrollo Antioquia	Camara de Comercio	\$ 10.000
Resolucion de Facturacion	Dian	\$ 0
Poliza cumplimiento Dispo. Legal	Seguros del Estado SA	\$ 2.148.570
Resolucion Como Agente de Carga internacional	Dian	\$ 0
TOTAL		\$ 2.515.370

La Póliza es una garantía emitida por una compañía de seguros por un valor equivalente a quinientos (500) salarios mínimos legales mensuales vigentes (Original)

ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

En la Actualidad los socios no cuentan con un capital, para esto se realizará un préstamo con la entidad Bancaria Bancolombia por un valor de \$86.933.883 que es el requerimiento financiero que necesitamos para iniciar este proyecto.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Banco : Bancolombia
 Fecha de Desembolso: Enero 02 de 2014
 Destinación : Capitalización para la Agencia de Carga

Préstamo Bancario (Financiación)	
Monto del Préstamo:	\$ 86.933.883
Intereses (efectivo Mensual):	2,19%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Fija
Requerimientos Financieros	\$ 89.400.683
Préstamo Bancario	\$ 86.933.883
Recursos Propios	\$ 2.466.800

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Nombre del Producto: IMPORTACION MIAMI

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	12	Unidad de Medida	Ton / M ³
Medias (medio)	12	Precio Unitario Venta	\$ 1.443.561
Bajas (pesimista)	12	Consolidado (Medio)	12

Nombre del Producto: EXPORTACION CANADA

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	12	Unidad de Medida	Ton /M³
Medias (medio)	12	Precio Unitario Venta	\$ 1.275.705
Bajas (pesimista)	12	Consolidado (Medio)	12

Nombre del Producto: ASESORIA ESPECIALIZADA EN MCIA PELIGROSAS

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	15	Unidad de Medida	UNIDAD
Medias (medio)	15	Precio Unitario Venta	\$ 510.282
Bajas (pesimista)	15	Consolidado (Medio)	15

8.2.1.2 Otros Ingresos

No Aplica

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 6.435.000,0	\$ 178.750,0
Herramienta (5 años)	\$ 300.000,0	\$ 5.000,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 6.735.000,0	
Total Depreciación Mensual		\$ 183.750,0

Gastos Preoperativos

Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización	Gastos Preoperativos Disponibles	Valor
Constitución y registro	\$ 366.800,0	\$ 6.113,3	Constitución y registro	\$ 366.800,0
Diseño organizacional	\$ 100.000,0	\$ 1.666,7	Diseño organizacional	\$ 100.000,0
Presentación y Promoción	\$ 1.031.400,0	\$ 17.190,0	Presentación y Promoción	\$ 0,0
Salarios	\$ 2.000.000,0	\$ 33.333,3	Salarios	\$ 2.000.000,0
Póliza cumplimiento dispo. Legal	\$ 2.148.570,0	\$ 35.809,5		
Adecuaciones Locativas	\$ 23.258.000,0	\$ 387.633,3		
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 28.904.770,0		Total Gasto Preoperativos Disponible	\$ 2.466.800,0
Total Amortización Mensual		\$ 481.746,2		
Total Capital de trabajo Exigible		\$ 56.227.712	Total Capital de trabajo Disponible	0
INVERSION TOTAL EXIGIBLE		\$ 91.867.482	INVERSIÓN TOTAL DISPONIBLE	\$ 2.466.800

Todos estos gastos preoperativos son realizados para iniciar la razón social de nuestra compañía tales como:

Constitución y registro donde se legaliza en Cámara y Comercio la compañía.

Diseño Organizacional como es la imagen corporativa la cual es realizada por uno de los socios.

Presentación y promoción el cual representa el 50% anticipado de todo el material POP que utilizaremos.

Salario de los 2 socios, se dará por la labor efectuada antes de la puesta en marcha de la compañía.

Póliza obligatoria por la Dian para todas Agencias de Carga Internacional.

Adecuaciones Locativas serán las utilizadas para amoblar la oficina, en cuanto a archivo y puestos de trabajo.

8.2.2.2 Costos

	Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	
PRODUCTOS	IMPORTACION MIA	\$ 511.200,0	12	\$ 6.134.400,0	43,00%	\$ 988.827,39
	EXPORTACION CANADA	\$ 445.860,0	12	\$ 5.350.320,0	38,00%	\$ 867.949,30
	ASE. ESPECIALIZADA MCIA PELIGROSAS	\$ 220.000,0	15	\$ 3.300.000,0	19,00%	\$ 388.835,72
	COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)			\$ 14.784.720,1		

Producto: Importación Miami				
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por
FLETE	\$ 70.200,00	1,00	Ton/ M³	\$ 70.200,00
BAF	\$ 18.000,00	1,00	Ton/ M³	\$ 18.000,00
B/L FEE ORIGEN	\$ 63.000,00	1,00	Unidades	\$ 63.000,00
DESCONSOLIDACION	\$ 108.000,00	1,00	Unidades	\$ 108.000,00
LIBERACION	\$ 126.000,00	1,00	Unidades	\$ 126.000,00
HANDLING	\$ 54.000,00	1,00	Unidades	\$ 54.000,00
COLLECT FEE	\$ 45.000,00	1,00	Unidades	\$ 45.000,00
USO INSTALACIONES PORTUARIA	\$ 27.000,00	1,00	Unidades	\$ 27.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 511.200,00

Producto: Exportación Canadá				
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
FLETE	\$ 216.000,00	1,00	Ton / M³	\$ 216.000,00
CONSOLIDACION	\$ 90.000,00	1,00	Unidades	\$ 90.000,00
EMISION B/L	\$ 72.000,00	1,00	Unidades	\$ 72.000,00
INGRESO A SOCIEDAD PORTUARIA	\$ 63.000,00	1,00	Unidades	\$ 63.000,00
MOUNTING	\$ 4.860,00	1,00	Ton / M³	\$ 4.860,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 445.860,00

Producto: Asesoría Mcia Peligrosa				
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
MANO DE OBRA	\$ 220.000,00	1,00	Unidades	\$ 220.000,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 220.000,00

COSTOS FIJOS	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 6.652.945,0
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 4.803.206,1
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 1.872.985,0
COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)	\$ 13.329.136,1

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 14.784.720,1	52,59%
Total Costos fijos de producción	\$ 6.652.945,0	23,66%
Total Costos fijos de administración	\$ 4.803.206,1	17,08%
Total Costos fijos de Comercializacion y Venta	\$ 1.872.985,0	6,66%
Costos Totales	\$ 28.113.856,2	100,00%

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 2.160.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.105.141
Gastos de representación	\$ 0
Papelería	\$ 58.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 105.000
servicios	\$ 378.410
Arriendo	\$ 360.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 200.000
Imprevistos	\$ 436.655
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 4.803.206

Gastos Distribución y Ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS

Salarios	\$	870.500
Prestaciones Sociales	\$	436.535
Publicidad y Mercadeo	\$	85.950
Transporte	\$	480.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$	1.872.985

8.2.2.4 Gastos Financieros

Tabla de Amortización Prestamo (Mensual)

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 89.400.682
1	\$ 2.691.538	\$ 1.957.875	\$ 733.663	\$ 88.667.019
2	\$ 2.691.538	\$ 1.941.808	\$ 749.730	\$ 87.917.289
3	\$ 2.691.538	\$ 1.925.389	\$ 766.149	\$ 87.151.140
4	\$ 2.691.538	\$ 1.908.610	\$ 782.928	\$ 86.368.212
5	\$ 2.691.538	\$ 1.891.464	\$ 800.074	\$ 85.568.138
6	\$ 2.691.538	\$ 1.873.942	\$ 817.596	\$ 84.750.543
7	\$ 2.691.538	\$ 1.856.037	\$ 835.501	\$ 83.915.042
8	\$ 2.691.538	\$ 1.837.739	\$ 853.798	\$ 83.061.244
9	\$ 2.691.538	\$ 1.819.041	\$ 872.497	\$ 82.188.747
10	\$ 2.691.538	\$ 1.799.934	\$ 891.604	\$ 81.297.143
11	\$ 2.691.538	\$ 1.780.407	\$ 911.130	\$ 80.386.012
12	\$ 2.691.538	\$ 1.760.454	\$ 931.084	\$ 79.454.928
13	\$ 2.691.538	\$ 1.740.063	\$ 951.475	\$ 78.503.453
14	\$ 2.691.538	\$ 1.719.226	\$ 972.312	\$ 77.531.141
15	\$ 2.691.538	\$ 1.697.932	\$ 993.606	\$ 76.537.535
16	\$ 2.691.538	\$ 1.676.172	\$ 1.015.366	\$ 75.522.170
17	\$ 2.691.538	\$ 1.653.936	\$ 1.037.602	\$ 74.484.567
18	\$ 2.691.538	\$ 1.631.212	\$ 1.060.326	\$ 73.424.242
19	\$ 2.691.538	\$ 1.607.991	\$ 1.083.547	\$ 72.340.695
20	\$ 2.691.538	\$ 1.584.261	\$ 1.107.277	\$ 71.233.418
21	\$ 2.691.538	\$ 1.560.012	\$ 1.131.526	\$ 70.101.892
22	\$ 2.691.538	\$ 1.535.231	\$ 1.156.306	\$ 68.945.586
23	\$ 2.691.538	\$ 1.509.908	\$ 1.181.629	\$ 67.763.956
24	\$ 2.691.538	\$ 1.484.031	\$ 1.207.507	\$ 66.556.449
25	\$ 2.691.538	\$ 1.457.586	\$ 1.233.952	\$ 65.322.498
26	\$ 2.691.538	\$ 1.430.563	\$ 1.260.975	\$ 64.061.522
27	\$ 2.691.538	\$ 1.402.947	\$ 1.288.590	\$ 62.772.932
28	\$ 2.691.538	\$ 1.374.727	\$ 1.316.811	\$ 61.456.121
29	\$ 2.691.538	\$ 1.345.889	\$ 1.345.649	\$ 60.110.473
30	\$ 2.691.538	\$ 1.316.419	\$ 1.375.118	\$ 58.735.354

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
31	\$ 2.691.538	\$ 1.286.304	\$ 1.405.234	\$ 57.330.121
32	\$ 2.691.538	\$ 1.255.530	\$ 1.436.008	\$ 55.894.112
33	\$ 2.691.538	\$ 1.224.081	\$ 1.467.457	\$ 54.426.656
34	\$ 2.691.538	\$ 1.191.944	\$ 1.499.594	\$ 52.927.062
35	\$ 2.691.538	\$ 1.159.103	\$ 1.532.435	\$ 51.394.626
36	\$ 2.691.538	\$ 1.125.542	\$ 1.565.995	\$ 49.828.631
37	\$ 2.691.538	\$ 1.091.247	\$ 1.600.291	\$ 48.228.340
38	\$ 2.691.538	\$ 1.056.201	\$ 1.635.337	\$ 46.593.003
39	\$ 2.691.538	\$ 1.020.387	\$ 1.671.151	\$ 44.921.852
40	\$ 2.691.538	\$ 983.789	\$ 1.707.749	\$ 43.214.103
41	\$ 2.691.538	\$ 946.389	\$ 1.745.149	\$ 41.468.954
42	\$ 2.691.538	\$ 908.170	\$ 1.783.368	\$ 39.685.586
43	\$ 2.691.538	\$ 869.114	\$ 1.822.423	\$ 37.863.163
44	\$ 2.691.538	\$ 829.203	\$ 1.862.335	\$ 36.000.828
45	\$ 2.691.538	\$ 788.418	\$ 1.903.120	\$ 34.097.708
46	\$ 2.691.538	\$ 746.740	\$ 1.944.798	\$ 32.152.910
47	\$ 2.691.538	\$ 704.149	\$ 1.987.389	\$ 30.165.521
48	\$ 2.691.538	\$ 660.625	\$ 2.030.913	\$ 28.134.608
49	\$ 2.691.538	\$ 616.148	\$ 2.075.390	\$ 26.059.219
50	\$ 2.691.538	\$ 570.697	\$ 2.120.841	\$ 23.938.378
51	\$ 2.691.538	\$ 524.250	\$ 2.167.287	\$ 21.771.090
52	\$ 2.691.538	\$ 476.787	\$ 2.214.751	\$ 19.556.339
53	\$ 2.691.538	\$ 428.284	\$ 2.263.254	\$ 17.293.085
54	\$ 2.691.538	\$ 378.719	\$ 2.312.819	\$ 14.980.266
55	\$ 2.691.538	\$ 328.068	\$ 2.363.470	\$ 12.616.796
56	\$ 2.691.538	\$ 276.308	\$ 2.415.230	\$ 10.201.566
57	\$ 2.691.538	\$ 223.414	\$ 2.468.124	\$ 7.733.443
58	\$ 2.691.538	\$ 169.362	\$ 2.522.175	\$ 5.211.267
59	\$ 2.691.538	\$ 114.127	\$ 2.577.411	\$ 2.633.856
60	\$ 2.691.538	\$ 57.681	\$ 2.633.856	\$ 0

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

Proyecciones (Flujo de Caja Anual)

Ingreso Variacion Porcentual Anual de Precios	1,00%
Ingreso Variacion Porcentual Anual de Ventas	5,00%
Ingreso Variacion Porcentual Anual de Costos	2,00%
Ingreso Inflación promedio estimada	4,00%

Flujo de caja proyectado a 5 años así:

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 483.425.083	\$ 512.672.301	\$ 543.688.975	\$ 576.582.158	\$ 611.465.379
- Costos variables		\$ 177.416.647	\$ 180.964.980	\$ 184.584.279	\$ 188.275.965	\$ 192.041.484
- Costos fijos		\$ 159.949.633	\$ 163.148.626	\$ 166.411.598	\$ 169.739.830	\$ 173.134.627
Costos fijos de Producción		\$ 79.835.340	\$ 81.432.047	\$ 83.060.688	\$ 84.721.901	\$ 86.416.340
Costos fijos de Administración		\$ 57.638.473	\$ 58.791.243	\$ 59.967.068	\$ 61.166.409	\$ 62.389.737
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 22.475.820	\$ 22.925.336	\$ 23.383.843	\$ 23.851.520	\$ 24.328.550
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 18.864.678	\$ 15.141.001	\$ 10.311.827	\$ 4.048.954
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 138.072.849	\$ 141.708.063	\$ 169.566.142	\$ 200.268.582	\$ 234.254.360
- Impuestos	\$ 0	\$ 45.564.040	\$ 46.763.661	\$ 55.956.827	\$ 66.088.632	\$ 77.303.939
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 92.508.809	\$ 94.944.402	\$ 113.609.315	\$ 134.179.950	\$ 156.950.421
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954	\$ 7.985.954
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 86.933.883	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 56.572.685
Préstamos	\$ 86.933.883					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 60.862.685
Valor de Salvamento						-\$ 4.290.000
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 91.867.483	\$ 1.124.554	\$ 13.689.622	\$ 17.436.240	\$ 22.288.814	\$ 27.358.301
Activos Fijos	\$ 6.735.000					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 12.542.576	\$ 16.266.254	\$ 21.095.428	\$ 27.358.301
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 28.904.770					
Capital de Trabajo	\$ 56.227.713	\$ 1.124.554	\$ 1.147.045	\$ 1.169.986	\$ 1.193.386	
FLUJO DE CAJA	-\$ 4.933.600	\$ 99.370.209	\$ 89.240.734	\$ 104.159.029	\$ 119.877.090	\$ 194.150.759
Tasa de Rentabilidad Esperada		44,08%				
Valor Presente Neto		200.942.116				
Tasa Interna de Retorno		2005,12%				

8.3.2 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	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422	40.285.422
- Costo Variables	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720	14.784.720
- Costos Fijos Producción	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945	6.652.945
- Gastos Depreciación	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750	183.750
= Utilidad Bruta en Ventas	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007	18.664.007
- Costos fijos de Administración	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206	4.803.206
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985	1.872.985
- Amortización de diferidos	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746	481.746
= Utilidad Operativa	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070
+ 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	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070	11.506.070
- Impuestos	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003	3.797.003
= UTILIDAD NETA	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067	7.709.067
Utilidades no Repartidas Acumuladas	7.709.067	15.418.134	23.127.200	30.836.267	38.545.334	46.254.401	53.963.468	61.672.534	69.381.601	77.090.668	84.799.735	92.508.802

La empresa Y & E CARGO S.A.S. de acuerdo a su estado de resultados, evidencia una utilidad bruta de un 46% sobre el 100% de los ingresos por ventas, en donde sus cuentas más relevantes son los costos variables con una participación de 37% y costos fijos de producción con un 17%, siguiendo con la Utilidad operativa la empresa muestra un valor porcentual de 29% sobre los ingresos por ventas, este resultado presenta la cuenta de costos fijos de administración como la más representativa con un 12% de participación, la utilidad antes de impuestos mantiene el mismo valor de la utilidad operativa, debido a que no se han causado valores en sus cuentas, la utilidad neta muestra un resultado porcentual de 19% ya habiendo causado el pago de impuestos del 33% .

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Valor Presente Neto	116.225.894
---------------------	-------------

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	129,45%
-------------------------	---------

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-60,00%
Tasa de Retorno	3,09%
Valor Presente Neto	1.822.688
Tasa Interna de Retorno	4,12%

Teniendo en cuenta una disminución del 60% en los ingresos por ventas y manteniendo la misma tasa de retorno estimada de 3.09%, la empresa reflejaría un Valor Presente Neto de \$1.833.688, con respecto a la inversión realizada y su tasa interna de retorno bajaría a 4,12%, la empresa estaría en el umbral de sus rendimientos pero mantendría el punto de equilibrio para cubrir sus costos fijos y gastos de operación, tener una disminución en sus ventas mayor al 60% causaría pérdidas para la compañía.

Cambio Porcentual en las Ventas	10,00%
Tasa de Retorno	3,09%
Valor Presente Neto	132.237.145
Tasa Interna de Retorno	102,73%

Teniendo en cuenta un incremento del 10% en los ingresos por ventas y manteniendo la misma tasa de retorno estimada de 3.09%, la empresa reflejaría un Valor Presente Neto de \$ 132.237.145, aumentando su tasa interna de retorno a 102,73%, mejorando la utilidad neta y rendimientos de la empresa.

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-37,00%
Tasa de Retorno	3,09%
Valor Presente Neto	303.892
Tasa Interna de Retorno	3,17%

De acuerdo al cuadro anterior podemos analizar que la empresa puede tener una disminución máxima en sus precios de 37%, reflejando así un Valor Presente Neto de \$ 303.892 y una baja en la tasa interna de retorno de 3.17% . A pesar de esta disminución se puede mantener el rendimiento mínimo requerido para el sostenimiento financiero de la compañía.

Cambio Porcentual en el Precio	10,00%
Tasa de Retorno	3,09%
Valor Presente Neto	142.949.207
Tasa Interna de Retorno	184,09%

Suponiendo un aumento de los precios del 10%, se evidencia un incremento del Valor Presente Neto de \$ 142.949.207 de igual manera la Tasa interna de retorno aumentara a 184.09%, estos incrementos reflejarían una mejor gestión de la compañía y por ende un aumento de la utilidad neta.

5. CONSIDERACIONES FINALES

Para iniciar estas consideraciones queremos agradecer primero que todo a Dios que nos permitió hoy llevar a cabo este proyecto, donde se presentaron dificultades que sirvieron para fortalecer nuestra formación como profesionales, en segundo lugar a nuestras familias por apoyarnos y depositar su confianza en nosotros, a la Institución Universitaria Esumer donde hoy orgullosamente forjamos el camino que recorreremos en nuestras vidas, de igual forma agradecemos enormemente a nuestros profesores, en especial a nuestra directora de proyecto Lisbeth Duarte quien nos dio la orientación necesaria con mucha paciencia, dedicación y entrega para llevar a cabo este proyecto que es el resultado de nuestro Título.

De acuerdo a los análisis e investigaciones realizadas en el sector Transporte se encontró la información necesaria para considerar la viabilidad de este proyecto, desde el punto de vista comercial podemos concluir que este mercado tiene muchas expectativas de crecimiento para los años futuros, convirtiéndose en una gran oportunidad de negocio, y un aporte importante al desarrollo económico del país, al nivel técnico se puede evidenciar una desventaja en cuanto a la infraestructura vial que actualmente existe en el país, pero realizando una buena gestión logística y aprovechando al máximo los recursos se pueden lograr resultados satisfactorios para la operación del negocio, a nivel de puertos y transporte terrestre se identifica una fortaleza en cuanto al parque automotor utilizado los equipos de monitoreo y seguimiento de los procesos, en el ámbito Legal el estado tiene establecido unos requisitos mínimos para la constitución de la compañía, desde el punto de vista organizacional se puede considerar que la operación del negocio puede ser ejecutada por personal idóneo para cada proceso, con una estructura organizacional mínima con un enfoque de productividad óptima, y por último teniendo en cuenta los informes financieros podemos concluir que el negocio con una eficiente utilización de los recursos, generaría una rentabilidad que después de cubrir el costo de la deuda sería lo suficientemente atractiva para los inversionistas, estando por encima de las tasas de oportunidad existentes en el mercado y por ende una empresa con generación de valor.

Para cumplir los objetivos estratégicos de la compañía es necesario:

- Estructurar un departamento de ventas con políticas que conlleven a una mayor participación en un mercado que está en constante crecimiento.
- Establecer y ejecutar un plan anual de capacitación para fortalecer las competencias del recurso humano de la empresa.
- Realizar una evaluación constante de los proveedores para garantizar el cumplimiento de los requisitos pactados en cada servicio prestado.

Una consideración especial se debe enfocar al apoyo del Gobierno en el mejoramiento de la estructura vial y los planes de movilidad y de seguridad requeridos para una adecuada operación del negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

La bibliografía utilizada para la elaboración de la plantilla fue la siguiente:

Acaldía de Medellín. Cuarto Concurso Capital Semilla. Guía para la presentación del proyecto de Plan de Negocios. Medellín: 2007

ALCARAZ Rafael. El Emprendedor de éxito. México: Editorial McGraw-Hill Interamericana, 3ª. Edición, 2006. ISBN 970-10-5914-X

ARBOLEDA VELEZ, Germán. Proyectos –Formulación, evaluación y control. Cali: Editorial AC Editores, 4ª Edición., 2001. ISBN 958-96485-0-9

FLOREZ URIBE, Juan Antonio. Proyecto de Inversión para PYME – Creación de Empresas. Bogotá: ECOE Ediciones, 2006. ISBN 978-958-648-469-5

GARCIA, Oscar León. Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones, Editorial Prensa Moderna Impresores, Tercera Edición.

MORALES C, Carlos Mario. Notas de Clase. Medellín: 2007

SAPAG CHAIN, Nassir y otro. Preparación y Evaluación de Proyectos. Bogota: Editorial McGraw Hill, 3ª. Edición, 1996. ISBN 958-600-338-8

SAPAG CHAIN, Nassir. Criterios de Evaluación de Proyectos. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1996. ISBN 84-481-0067-0

SAPAG PUELMA, José Manuel. Evaluación de proyectos – Guía de ejercicios. Santiago de Chile: Editorial McGraw Hill, 2ª. Edición, 2000. ISBN 956-278-116-X

GALINDO RUIZ, Carlos Julio. Manual para la creación de empresas –Guía de planes de negocios. Bogotá: ECOE Ediciones, 2006. ISBN 958-648-430-0

CIBERGRAFIA

Arias F (2013) El Paro ya pasa una factura por 258 mil millones “Recuperado de http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/E/el_paro_ya_pasa_una_factura_por_258_mil_millones/el_paro_ya_pasa_una_factura_por_258_mil_millones.asp

Información basada de http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Colombia

LR La Republica “Recuperado Septiembre 10 de 2013 4:00pm P.11 de <http://www.larepublica.co/sites/default/files/larepublica/andi.pdf>

Basados en <http://www.pnuma.org/>

<http://www.oas.org/dsd/Tool-it/Documentosspa/ModuloI/Esty%20Lecutra%20en%20Espanol.pdf>
Recuperado septiembre 10 de 2012

Recuperado de

<http://www.compite.com.co/site/wp-content/uploads/2012/11/INC-2012-2013.pdf>

<http://www.revistadelogistica.com/transporte-de-carga-una-cuantia-aun-a-medio-pagar.asp>

http://www.eltiempo.com/economia/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12681543.html EXPORTADORES


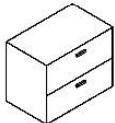

http://www.eltiempo.com/economia/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12700713.html IMPORTADORES

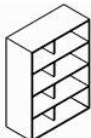

<http://anif.co/sites/default/files/uploads/Lina%20V%C3%A9lez%20-%20%20%20CCMA.pdf>
Importaciones y exportaciones en Antioquia

Cotización **DUCON**

Sabaneta, octubre 07 de 2013			C39060
			Diseño: 9463
Señora:			
Yesenia Meneses			
Ciudad			
REF. COTIZACION			

Atendiendo su amable solicitud con gusto presentamos cotización de las partes y elementos del sistema Modular Ducon SMD, en nuestra línea 3500, tal como sigue:

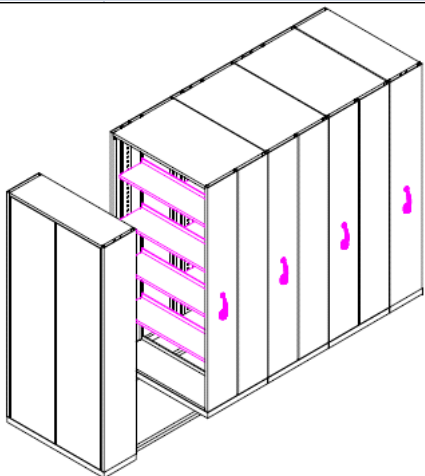
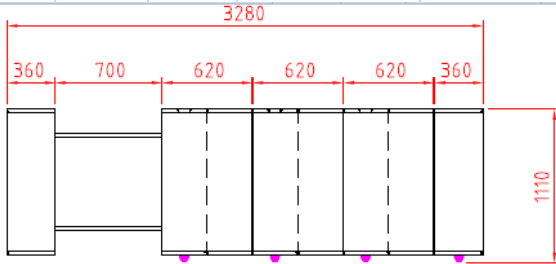

PROTOTIPO	DESCRIPCIÓN	Ancho (cms)	CANT	VLR/UNIT	Total
	DETALLE ÁREA				
ENS20506	SUPLEMENTO MICRO 	61	4	44.000,00	176.000
ENS19431	PLATINA PLANA	11	12	9.000,00	108.000
ENS19444	REFUERZO ESCUADRA DE 90 GRADOS LÍNEA 3500	1	2	15.000,00	30.000
ENS2606	BUJE PARA LINEA L3500	6	2	128.000,00	256.000
					570.000
	Alas de Puerta				
ENS77654	ALA H 216 1VIDRIO CLARO + PELICULA DER	87	1	535.000,00	535.000
					535.000
	Archivadores				
ENS1190	ARCHIVADOR DOBLE CARPETERO 90 CMS 	90	1	462.000,00	462.000
ENS1195	ARCHIVADOR PEDESTAL METALICO 2 X 1 DE .40	37	10	284.000,00	2.840.000
					3.302.000
	Estaciones de Trabajo				
	PUESTO EJECUTIVO 180X185 EXT VIDRIO CLARO 30MM	1	1	1.878.000,00	1.878.000
					1.878.000
	Marcos				
ENS77652	MARCO PUERTA 220 PERFIL U89	93	1	74.000,00	74.000
					74.000

	Mesas				
ENS32509	TMF MESA DE 100 X 200 ELIPTICA	200	1	326.000,00	326.000
					326.000
	Mostradores				
ENS65022	MOSTRADOR EN VIDRIO 30 X 120 STANDAR (P-15)	120	1	166.000,00	166.000
					166.000
	Muebles				
ENS23495	MUEBLE TIPO B EN MADECOR DE 40 X 90 X 70	90	1	406.000,00	406.000
					
ENS23500	MUEBLE TIPO G EN MADECOR DE 50 X 90 X 74	90	1	616.000,00	616.000
					
					1.022.000
	Paneles Linea 3500				
ENS77727	L3500PR 097.6-01 1PROQUINAL CUT	56	1	160.000,00	160.000
ENS68677	L3500PR 097.6-01 1PROQUINAL CUT	60	1	164.000,00	164.000
ENS70418	L3500PR 097.6-01 1PROQUINAL CUT	90	1	209.000,00	209.000
ENS70255	PANEL L3500PR 127.7-05 1PROQUINAL 1VIDRIO CLARO + PELICULA CUT	60	2	233.000,00	466.000
ENS77729	PANEL L3500PR 127.7-05 1PROQUINAL 1VIDRIO CLARO + PELICULA CUT	71	2	257.000,00	514.000
ENS77730	PANEL L3500PR M1 220-02 1PROQUINAL 1VIDRIO CLARO + PELICULA CUT	90	2	425.000,00	850.000
ENS77728	PANEL L3500PR M1 220-02 1PROQUINAL 1VIDRIO CLARO + PELICULA CUT	120	1	518.000,00	518.000
					2.881.000
	Pantallas y Separadores				
ENS65554	SEPARADOR VLM DE 0.56 X 0.398 SEMIARCO	56	4	119.000,00	476.000
					476.000
	Perfiles				
ENS10883	PERFIL 07 VERTICAL A PARED	220	1	22.000,00	22.000
ENS65284	TUBULAR 4X4 HORIZONTAL PARA REFUERZO	400	1	50.000,00	50.000
					72.000
	Pie Amigos				
ENS2608	PIE AMIGO DE 5 X 5 L3500	5	14	7.000,00	98.000
					98.000
	Soportes				
ENS42808	SOPORTE EN C SENCILLO L-Q4	50	5	94.000,00	470.000
					470.000

PLAN DE TRABAJO Agencia de Carga Y&E-Plan de Negocios

Superficies					
ENS20879	SUPERFICIE DE 60 X ANCHO EXTREMOS CUADRADO CANTOS TERMOFUNDIDOS	120	5	118.000,00	590.000
ENS20888	SUPERFICIE DE 60 X ANCHO EXTREMOS CUADRADO CANTOS TERMOFUNDIDOS	135	3	132.000,00	396.000
ENS20902	SUPERFICIE DE 60 X ANCHO EXTREMOS CUADRADO CANTOS TERMOFUNDIDOS	150	1	146.000,00	146.000
					1.132.000
Terminales					
ENS59836	L3500 TERMINAL UN CODO CUT	97,6	1	30.000,00	30.000
ENS21199	TUBULAR CUADRADO 4X4 LINEA 3500	220	3	28.000,00	84.000
ENS64018	TUBULAR CUADRADO 4X4 LINEA 3500 MEDIA ALTURA	97,6	1	17.000,00	17.000
ENS63557	TUBULAR CUADRADO 4X4 LINEA 3500 MEDIA ALTURA	127,7	2	21.000,00	42.000
ENS59475	L3500 TERMINAL MEDIO ALN CUT	97,6	1	19.000,00	19.000
ENS59975	L3500 TERMINAL MEDIO ALN CUT	127,7	2	21.000,00	42.000
					234.000
Sub Total Proyecto TRASLADOS INTERNACIONALES - ADECUACION DE OFICINAS					13.236.000
				Iva 16%	2.117.760
				GRAN TOTAL	15.353.760



ARCHIVO RODANTE				
	MÓDULO MOVIL DUPLEX HALADERA M1, 2 estantes, 5 niveles útiles, de 0,62m x 1,1m x 2,14m	3	1.207.500,00	3.622.500
	MÓDULO MOVIL DE CIERRE HALADERA M1, 1 estante, 5 niveles útiles, de 0,36mx1,1mx2,14m	1	904.000,00	904.000
	MÓDULO FIJO M1, 1 estante, 5 niveles útiles, de 0,36mx1,1mx2,14m	1	763.000,00	763.000
			sub total	5.289.500
			Iva 16%	846.320
			gran total	6.135.820
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>ISOMETRICO</p>  </div> <div style="width: 45%;">  </div> </div> <p>Nota: este archivador puede ser mas grande solo ocupa un area de 3.28 mts, si se desea mas grande se puede ampliar a futuro con otro modulo doble \$1.207.500+IVA y riel o adicionarlo en esta cotización si se desea.</p>				
SILLAS VENUS				
		5	305.000,00	1.525.000
VALOR TOTAL DEL PROYECTO COMPLETO			sub total	20.050.500
			Iva 16%	3.208.080
			gran total	23.258.580

CONDICIONES GENERALES DE VENTA:			
<p>1. TIEMPO DE ENTREGA: Normalmente DUCON S.A. se tomará mínimo 20 días calendario a partir de la entrega del anticipo, entrega de orden de compra, firma planos y acabados. Para los casos especiales, el convenio se hace entre el cliente y el ejecutivo de ventas teniendo en cuenta disponibilidad de acabados y producción.</p>			
<p>2. COORDINACIÓN: Para nosotros es importante que usted este informado en todo momento del proceso de entrega de su proyecto, por lo tanto además de nuestro Asesor Comercial y la Gerencia de Ventas, usted cuenta con el departamento de instalación y atención al Cliente para cualquier inquietud.</p>			
<p>3. SERVICIO POSVENTA: DUCON S.A. le ofrece el servicio de visita preventiva gratuita para verificación del funcionamiento y el estado de la obra. Esta se prestará dentro de los tres meses siguientes a la firma del Acta de entrega y a solicitud del cliente.</p>			
<p>4. GARANTÍA: DUCON S.A. ofrece garantía por cinco años contra defectos de fabrica del sistema de oficina abierta. Sillas, elementos de reposición como chapas y correderas un año. Es de anotar que los productos elaborados en madera (triplex, chapilla etc) por ser un material natural, siempre tendrá diferencia de vetas y tonos en un mismo lote. La garantía no cubre daños por mal uso.</p>			
<p>5. OBSERVACIONES GENERALES</p> <p>Para Ducon Ltda es importante contar con su colaboración para poder realizar un proyecto con la calidad y las características requeridas, para ello se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> * El personal eléctrico debe trabajar a la par con nuestros instaladores * Cielos terminados * Paredes estucadas y pintadas * Piso pulido y brillado * Ventaneria instalada * Luminarias colocadas y funcionando * Obra libre de escombros <p>Una vez entregado el material en sus instalaciones este estará bajo su responsabilidad. Para lo cual el cliente deberá dar instrucciones sobre el lugar de recibo y persona encargada.</p> <p>Esta cotización está basada en modulaciones y acabados estándar manejados por la compañía.</p> <p>6. FORMA DE PAGO: 60% Anticipo 40% A la Entrega de la obra</p> <p>7. VALIDEZ DE LA PROPUESTA: 30 Días.</p> <p>El código que aparece debajo del número de la cotización, distinguido con las iniciales NP corresponde al plano anexo que hace parte integral de esta cotización</p> <p>NOTA: Somos autorretenedores Resolución 000075 - Junio 24/93, Grandes contribuyentes Agentes de retención IVA Resolución 2509 - Dic 03/93.</p>			
PAULA A RIVERA	JAIME RENDON LONDOÑO		
Asesor Comercial	Gerente de Ventas		

Medellín, 07 de octubre de 2013



VENTA, SERVICIO Y SOPORTE
TECNICO EN INFORMATICA

SEÑORA
YESENIA MENESES
Ciudad

Cordial saludo:

De acuerdo a su amable solicitud les estamos cotizando a continuación:

- **PORTATIL SAMSUNG** **965.000**



- **PROCESADOR INTEL CORE I3 -2370M BOOST, 6MMB DE CACHE L3 cache)**
- MEMORIA RAM DDR 4 GB DDR3-1066 (1 DIMM)
- DISCO DURO 750GB SATA 7200RPM
- QUEMADOR DVD SATA 16X SuperMultiLightScribe DRW
- WINDOWS 7 PROFESIONAL 64 BIT
- RED 10/100
- PANTALLA DE 14" LED ANTIREFLEJO
- TARJETA DE VIDEO INTEGRATED INTEL GRAPHICS MEDIA ACELERATOR
- CAMARA Y MICROFONO INCORPORADOS
- BLUETOOTH VERSION 3.0 + HS ALTA VELOCIDAD
- RANURA DE TARJETA EXPRESS CARD
- BATERIA 6 CELDA

EQUIPO CLON

\$1.150.000

PROCESADOR INTEL CORE i5 3.0ghz

- BOARD MSI H61CRB3(REDAUDIO)
- MEMORIA 4GB PC3-10600 (1 x 2GB)
- DISCO DURO 1.TB SATA NCQ HDD SMART IV
- LECTOR MULTITARJETAS
- QUEMADOR DVD SATA 16X SuperMultiLightScribe DRW
- TECLADO USB
- MOUSE OPTICO
- CHASIS ATX ARGON
- MONITOR 18.5" LCD LG

EQUIPO EXENTO IVA

LICENCIA DE WINDOWS 8 PROFESIONAL OEM

\$344.000

CONDICIONES COMERCIALES

- Validez de la oferta: 5 días
- Disponibilidad: Inmediata
- Forma de Pago: Contado
- Garantía: 1 año.

Adriana Cecilia Mestre Alvarez
Gerente General
E-mail servigrupo@servigrupo.com.co



Medellín, 12 de Septiembre de 2013

Señores:
Héctor Cardona

Asunto: Cotización papelería

Cant	detalle	Vr Unt	vr total
100	AGENDA TIPO CUADERNO (Ref. 002) Caratula: Pasta dura en propalcoate 150 gramos <u>Tamaño: 23x33</u> cerrado.Finalizado:mate y reserva.Interiores:80 hojas en bond 60 grs.Tintas:1x1 Finalizado total: argollado	\$13.367	\$1.336.700
100	AGENDA TIPO CUADERNO (Ref. 002) Caratula: Pasta dura en propalcoate 150 gramos <u>Tamaño: 21x21</u> cerrado.Finalizado:mate y reserva.Interiores:80 hojas en bond 60 grs.Tintas:1x1 Finalizado total: argollado	\$12.200	\$1.220.000
100	PAQUETE NATURALEZA (Ref.004) 1. Libretas tipo agenda: ✓ Medida 14 x 20 ✓ Caratula cartón craft 1.5 impresa a un color (1x0) ✓ 70 hojas interiores en papel 100 % ecológico impresas a un color (1x1) ✓ Finalizado argollado 16 milímetros doble "O" 2. Lapicero ecológico en carton tinta negra impreso a un color	\$6.508,8	\$650.808
100	LAPICERO (Ref.445)	\$1.283	\$128.800
100	PAQUETE BIOCOLOR (Ref.006) Troquelada en pasta dura argollada 12 mm, 3,1 continuo con 50 interiores en papel ecológico. Tintas:1x1.Tamaño:28x13 Abierta con resorte en remache , laminado mate un lado, más un lapicero ecológico tintas: 1x0	\$7.430	\$743.000
100	ALMANAQUE Referencia : 427.Tintas 2x0	\$8.440	\$844.000
500	CARPETA	\$1.733	\$866.000
1.000	Papel.propalcoate 300 grs, tamaño 22x30 cerrado tintas. 4x4, con bolsillo interno más laminado mate ambos lados.	\$1.268	\$1.268.000

Estos valores no incluyen IVA

Estos valores están sujetos al incremento de la materia prima

Vigencia de la cotización 10 días hábiles.

El valor cotizado corresponde a las especificaciones dadas por el cliente, si existe algún cambio se realizaran cambios en dicha cotización.

CONDICIONES COMERCIALES.

Forma de pago: 50% de anticipo y 50% contra entrega (Si son pedidos fuera de la ciudad de Medellín, pedimos realicen transferencia y nos confirmen el pago y/o abono)

Titular: Graficas Aladino SAS

Banco: Bancolombia - Cuenta de ahorro

Número de cuenta: 31362002225

Tiempo de Entrega: A convenir de acuerdo a la complejidad del trabajo a elaborar

Calle 51 N°54-47• Medellín - Colombia • PBX: 448 33 01 • E-mail: graficas-aladino@hotmail.com



Favor confirmar consignación por cualquiera de nuestras opciones: Fax directo (054) 5123327 o scanees la consignación (en buena resolución) y envíela a nuestro correo electrónico

DISEÑO: si es suministrado por el cliente, el arte final debe venir preferiblemente Corel Draw y fuentes convertidas en curvas

GRAFICAS ALADINO SAS, no asume ninguna responsabilidad en el tiempo de entrega, por trabajos enviados por fax o correos **NO CONFIRMADOS**

Mil gracias por la atención prestada, Para nosotros sería muy satisfactorio poder prestarles nuestros servicios

Atentamente

Néstor Sánchez



Calle 51 N°54-47• Medellín - Colombia • PBX: 448 33 01 • E-mail: graficas-aladino@hctmail.com





Colombia 2013

Tarifas de Exportación

Para piezas individuales de 68 kg o menos

I&E CARGO

FedEx International Priority®*

18,0%

[CAMBIAR EL RECARGO POR COMBUSTIBLE CADA MES](#)

www.fedex.com/co

Tarifas en US\$	Peso en Kg	Zona A	Zona B	Zona C	Zona D	Zona E	Zona F	Zona G	Zona H
FedEx® Envelope	0.5	27,09	27,51	31,72	39,90	45,02	37,42	45,84	56,91
FedEx® Pak	0.5	28,00	33,12	33,95	41,80	47,08	50,47	58,32	59,06
	1.0	34,77	41,13	42,04	52,86	59,97	63,85	76,16	81,03
	1.5	42,04	50,06	52,53	64,92	74,26	78,47	95,82	104,98
	2.0	49,31	58,98	63,02	76,98	88,55	93,09	115,47	128,94
	2.5	56,58	67,90	73,51	89,04	102,84	107,71	135,13	152,89
Envíos en otro tipo de embalaje	0.5	31,01	36,04	38,09	50,13	55,22	57,49	64,43	70,09
	1.0	35,47	42,20	44,60	59,26	66,48	71,44	82,91	91,05
	1.5	39,93	48,36	51,12	68,39	77,74	85,38	101,39	112,01
	2.0	44,39	54,52	57,63	77,53	89,00	99,33	119,86	132,96
	2.5	48,85	60,68	64,14	86,66	100,25	113,28	138,34	153,92
	3.0	53,74	66,91	70,45	94,09	111,16	126,17	156,33	174,10
	3.5	58,62	73,14	76,75	101,53	122,06	139,05	174,31	194,28
	4.0	63,51	79,37	83,05	108,96	132,96	151,94	192,29	214,45
	4.5	68,39	85,60	89,35	116,40	143,87	164,82	210,28	234,63
	5.0	73,28	91,83	95,65	123,83	154,77	177,71	228,26	254,81
	5.5	77,46	96,22	100,18	128,57	159,72	182,10	234,77	264,08
	6.0	81,63	100,61	104,71	133,32	164,68	186,49	241,29	273,36
	6.5	85,81	105,00	109,24	138,06	169,64	190,88	247,80	282,63
	7.0	89,99	109,39	113,78	142,80	174,59	195,27	254,31	291,91
	7.5	94,16	113,78	118,31	147,55	179,55	199,66	260,83	301,18
	8.0	98,34	118,17	122,84	152,29	184,50	204,05	267,34	310,46
	8.5	102,52	122,55	127,37	157,03	189,46	208,44	273,85	319,73
	9.0	106,70	126,94	131,90	161,78	194,42	212,82	280,37	329,01
	9.5	110,87	131,33	136,43	166,52	199,37	217,21	286,88	338,28
	10.0	115,05	135,72	140,96	171,27	204,33	221,60	293,40	347,56
	10.5	118,24	139,41	144,72	174,95	208,65	226,28	299,48	355,84
	11.0	121,42	143,09	148,47	178,63	212,97	230,95	305,57	364,12
	11.5	124,61	146,77	152,22	182,31	217,29	235,62	311,66	372,41
	12.0	127,79	150,45	155,97	185,99	221,60	240,30	317,75	380,69
	12.5	130,98	154,13	159,72	189,67	225,92	244,97	323,84	388,98
	13.0	134,17	157,81	163,48	193,35	230,24	249,64	329,93	397,26
	13.5	137,35	161,49	167,23	197,04	234,56	254,31	336,02	405,54
	14.0	140,54	165,18	170,98	200,72	238,88	258,99	342,11	413,83
	14.5	143,72	168,86	174,73	204,40	243,20	263,66	348,19	422,11
	15.0	146,91	172,54	178,49	208,08	247,52	268,33	354,28	430,39
15.5	150,10	176,22	182,24	211,76	251,84	273,00	360,37	438,68	
16.0	153,28	179,90	185,99	215,44	256,15	277,68	366,46	446,96	
16.5	156,47	183,58	189,74	219,13	260,47	282,35	372,55	455,24	
17.0	159,65	187,27	193,50	222,81	264,79	287,02	378,64	460,91	
17.5	162,84	190,95	197,25	226,49	269,11	291,70	384,73	460,91	
18.0	165,03	194,63	201,00	230,17	273,43	294,39	390,82	460,91	
18.5	165,03	198,31	204,75	233,85	277,75	294,39	395,49	460,91	
19.0	165,03	201,99	208,51	237,53	281,01	294,39	395,49	460,91	
19.5	165,03	205,67	212,26	241,22	281,01	294,39	395,49	460,91	
20.0	165,03	209,36	216,01	242,35	281,01	294,39	395,49	460,91	
20.5	165,03	211,13	219,76	242,35	281,01	294,39	395,49	460,91	
Tarifas por Kg	21-44	7,86	10,05	10,62	11,54	13,38	14,02	18,83	21,95
	45-70	7,08	8,78	9,63	10,69	12,04	12,53	16,99	19,97
	71+	6,51	8,35	8,78	10,34	11,47	11,68	16,21	19,26

Para información adicional sobre nuestros servicios, tarifas y tiempos de tránsito de FedEx, visite fedex.com/co o llame al 01.8000.110.339.





Colombia 2013
Tarifas de Exportación
 Para piezas individuales de 68 kg

FedEx International Priority®* Freight

Tarifas por kg en Us\$	Peso en Kg	Zona A	Zona B	Zona C	Zona D	Zona E	Zona F	Zona G
Puerta-a-Puerta	68+	6,37	8,07	8,21	10,34	10,90	10,97	15,43
Entregar o Retener Envío en Oficina FedEx	68+	6,02	8,43	7,79	10,20	10,41	10,48	14,66
Entregar y Retener Envío en Oficina FedEx	68+	5,81	7,36	7,43	9,91	9,91	9,98	13,88

Cálculo del Peso Dimensional

CÓMO CALCULAR EL PESO DIMENSIONAL

1. Mida el largo*, el ancho y el alto de su paquete en centímetros y multiplíquelos.
2. Divida el total entre el factor de peso dimensional.
3. Si el peso dimensional es superior al peso real del paquete, use el peso dimensional para calcular su tarifa.

Factor de peso dimensional = $\frac{\text{Largo} \times \text{Ancho} \times \text{Alto}}{5,000}$ = Kilogramos

El peso dimensional se aplica cuando un paquete es relativamente liviano en comparación con el espacio que ocupa. Si el peso dimensional al peso real, habrá un cargo adicional.

* El largo se define como el lado más largo del paquete. La circunferencia se calcula tomando el ancho más el doble de la altura del objeto.

Listado de Destinos FedEx**

PAIS	ZONA	PAIS	ZONA	PAIS	ZONA	PAIS	ZONA	PAIS	ZONA
Alemania	F	Bolivia	C	Finlandia	F	Irlanda	F	Mónaco	F
Andorra	F	Brasil	C	Francia	F	Islas Caimán	E	Montserrat	E
Anguila	E	Canadá	B	Granada	E	Islas Turcas y Caicos	E	Nicaragua	D
Antigua	E	Chile	C	Guadalupe	E	Islas Virgenes Británicas	E	Noruega	F
Antillas Holandesas	E	China	G	Guam	G	Islas Virgenes EE.UU.	E	Nueva Zelanda	G
Argentina	C	Corea del Sur	G	Guatemala	D	Italia	F	Panamá	A
Aruba	E	Costa Rica	D	Guayana Francesa	C	Jamaica	E	Paraguay	C
Australia	G	Dinamarca	F	Guyana	C	Japón	G	Perú	A
Austria	F	Dominica	E	Haití	E	Liechtenstein	F	Portugal	F
Bahamas	E	Ecuador	A	Holanda	F	Luxemburgo	F	Puerto Rico	B
Barbados	E	El Salvador	D	Honduras	D	Macao	G	República Dominicana	E
Bélgica	F	España	F	Hong Kong	G	Malasia	G	San Cristóbal y Nevis	E
Belize	D	Estados Unidos	B	Indonesia	G	Martinica	E	San Vicente	E
Bermudas	E	Filipinas	G	Inglaterra (Reino Unido)	F	México	B	Santa Lucía	E
								Resto del mundo	H

** FedEx provee su servicio a más de 220 países y territorios del mundo. Favor contactar la oficina local para verificar la lista de países servidos. Para información adicional sobre nuestros servicios, tarifas y tiempos de tránsito de FedEx, visite fedex.com/co o llame al **01.8000.110.339**.



Medellín, 21 de octubre de 2013.

A quien corresponda.

Buenas Tardes,

Me permito enviar información relacionada a los precios y servicios que ofrece Papelería Palacé.

Deseamos satisfacer sus necesidades y lo invitamos a visitar nuestra página:

www.papeleriapalace.com.

Gracias por la atención prestada.

ALMOHADILLA HUELLERO P&S AUTOLIMPIABLE	1	4,450.00
ALMOHADILLA P/SELLO STUDMARK	1	1,810.00
AMBIENTADOR AERO BRIZZE x10ozFL	1	5,700.00
AROMATICA C/PANELITA x48EXPRESS 5% IVA	1	3,065.00
AZUCAR BOLSA x2500GR *5%IVA+	1	5,100.00
AZUCAR PITILLO MANUELITA x195mm *5% IVA	1	2,900.00
BLANQUEADOR BLANCOX x1000cc	1	2,250.00
BLOCK CARTA RAY/x80HOJAS	1	1,695.00
BOLIGRAFO 100 KILOMETRICO COLORES	1	270.00
BOLIGRAFO 100 KILOMETRICO NEG/AZ/RO	1	270.00
BOLIGRAFO KILOMETRICO NEGRO/AZUL/ROJO	1	270.00
BOLSA *PAPELERA/BLAN 40x45x10	1	740.00
BOLSA BASURA NEGRA 90x65x12mm GRANDE	1	1,350.00
BOLSA P/CATALOGO CARTA DELGADA	1	65.00
BOLSILLO PARA CD TELA+	1	59.00
BORRADOR 712 BLANCO LINEA AZUL GRNADE	1	260.00
CAFE INSTANTANEO NESCAFEX170grs 5%IVA	1	12,340.00
CAFE LABASTILLA x500grs GRANULADO5%*IVA	1	9,450.00
CAJA DE MINAS 0.5 PAPERMATE	1	565.00
CAJA DE MINAS 0.7 PAPERMATE	1	580.00
CALCULADORA CASIOSx12DIG MX-12S	1	9,700.00
CARTULINA*LEGAJADORA x100 FABRIFOLDER+	1	7,950.00
CD R TORRE xUNIDAD MARCAS	1	485.00

CINTA IMPRESORA 890 SEPON	1	13,000.00
CINTA IMPRESORA EPSON8750/LX300 SEPON	1	5,135.00
CINTA/ TRANS 2"x100mts COLBON 1047	1	2,845.00
CINTA/COLBON ENMASCARAR 18x40mts 4944	1	1,665.00
CINTA/COLBON TRANSPARE 1/2x40mts 8014	1	455.00
CLIP MARIPOSA TRITONx50 UNIDADES	1	1,180.00
CLIP METALICO TRITONx100 UNIDADES	1	300.00
CONTRATO TRAB INF A UN AÑO 1010x12	1	12,490.00
CORRECTOR LAPIZ PEN BEROL ROJO	1	1,910.00
CORRECTOR LIQUIDO P/MATE LAPIZ	1	2,980.00
COSEDORA TRITON 2610 MEDIANA 16CTS	1	6,660.00
CREMA LAVALOZA MAXOx500grs	1	2,475.00
CUADERNO GRAPADOS x100(EXENTO IVA)	1	760.00
DESINFECTANTE FABULOSx1000cc	1	4,550.00
DESMANCHADOR POLVO AJAXx500grs1A	1	1,970.00
DETERGENTE POLVO BODEGONx1000grs	1	2,950.00
DISKETTE VERBATIN 3.5x10 UNIDADES	1	3,450.00
ESCOBA PLASTICA SUAVE FULLER	1	2,850.00
ESPONJA MALLA SUAVE X 1	1	500.00
F.C 901 1P BLANCOx3000 FESA	1	39,990.00
F.C 905 1P TROQUELADOx6000 FESA	1	39,990.00
FOLDER CELUGUIA OFICIO FOLDEX	1	125.00
FOLDER COLGANTE V/METALICA CAFE FABRI	1	465.00
GANCHO COSEDORA 26/6 TRITON&GEMA	1	1,460.00
GUANTE AMARILLOx2TALLA 7 1/2	1	2,830.00
GUIAS 105 BLANCA / AMARILLA & COLORES	1	575.00
HUMEDECEDOR EN CREMA SORTKWIT GRA	1	3,330.00
JABON BARRA BAÑO DORADOx150grs	1	1,590.00
JABON LIQUIDO C/APLICADOR 500 ML.	1	4,700.00
LAPIZ MIRADO BEROL (EXENTO)	1	535.00
LAPIZ NEGRO BEROL #2 (EXENTO DE IVA)	1	295.00
LEGAJADOR AZ CARTA MARDEN PLAS	1	2,995.00
LEGAJADOR AZ OFI MARDEN PLAS	1	2,995.00
LIBRO DE CONT OF 3COL 100 HOJ MARDEN	1	6,500.00
MARCADOR BORRABLE BEROL SANFOR/MONAMI	1	985.00
MARCADOR SANFORD DE BEROL	1	650.00
M4441834ARCADOR SHARPIE DE BEROL PERTENECE A	1	1,585.00
MEMORIA USB 8/GBS KINGSTON	1	14,200.00
MEZCLADOR PITILLO x1000 UNIDADES	1	900.00
NOTAS ADHESIVA MED75x75x80 NEON	1	1,205.00
P* FOTOCOPIA CART 75G MARCAx500	1	6,690.00
P* FOTOCOPIA OFIC 75G MARCAx500	1	8,150.00
P.DOLEXx10 (EXENTO)	1	3,875.00
PAPEL CARBON CARTA P/MANO NORMA AZUL/+	1	16,530.00
PAPEL H. TRIPLE H.x26mtsBLA SCOTT	1	909.00
PAPEL H.NAT FAMIx400MTS #7135	1	8,990.00
PAPEL H SCOTT DOBLE HOJA * 250 MT.	1	8,975.00
PASTA 105 x0.5 NEGRA CATALOGO	1	4,190.00
PEGANTE COLBON STICK 21 GRAMOS	1	1,320.00
PEGASTIC 20GRS BARRA TESA	1	2,999.00

PERFORADORA TRITON #120 MEDIANA	1	5,950.00
PILA ALCALINA DOBLE Ax2	1	1,870.00
PLUMIGRAFO MICROPUNTA/N/A/R/V	1	675.00
PORTAMINAS /*FABERCASTELL&POLYTRI 05-	1	2,180.00
PORTAMINAS /*FABERCASTELL&POLYTRI 07-	1	2,180.00
RECIBO*CAJA MENOR F E.20-02x200 LEGIS	1	2,310.00
RESALTADOR SHARPIE	1	830.00
ROLLO DE 76mmX30 A2 PARTES QUIMICO	1	1,660.00
ROLLO PARA FAX 216x30 DISPAFAX	1	2,450.00
SACAGANCHOS TRITON&STUDMARK	1	960.00
SERVILETA CAFx100 FAVORITA	1	990.00
SOBRE/ DE MANILA/DISPA CARTA 22x29	1	77.00
SOBRE/ DE MANILA/DISPA OFICIO 25x35	1	79.00
TINTA P/SELLOS PELIKAN COLORES	1	1,965.00
TOALLA MANO EN/Z NATURAx150U #30205991	1	4,725.00
TOALLA SECADOR TELA 50ctsX30cts PEQUE	1	3,630.00
TONER HP C9351AL NEGRO *21*/	1	33,500.00
TONER HP C9352AL COLOR *22*/	1	39,285.00
TRAPERA PABLO SEMIGRUESA ROJONø20	1	4,750.00
VASO 3.5 ONZAS BLANCO x50um	1	1,240.00
VASO 7.ONZAS BLANCO x50um	1	1,185.00

Calle 47 # 42 -60 local 121 Torre Bombona.
 PBX: 448 94 02.
 Domicilio sin costo adicional.

Dichos valores son netos, sin IVA incluido.



Medellín, 12 de Septiembre del 2013

Señores:
I&E CARGO
La ciudad

Cordial Saludo,

RIO TECHNOLOGY S.A.S, Dando respuesta a su amable solicitud, nos permitimos presentar a su consideración la siguiente cotización.

SPA509G Teléfono IP Cisco SB, 12 líneas, 2 ports Ethernet, Pantalla Grafica, PoE (No incluye Fuente de Poder)
US 218 + IVA

PA100-NA Fuente de Alimentación Teléfonos IP serie 300 y serie 500
CiscoSB 5V/2A (NA)
US 12 + IVA

Tiempo de Entrega: bajo pedido 45 días
Formas de pago: 30 días
Vigencia: 8 días

Si desea mayor información al respecto de alguno de estos productos, con gusto lo atenderemos.

Cordial saludo,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ricardo Loaiza Pineda', written over a light blue horizontal line.

RICARDO LOAIZA PINEDA
Consultor Integral
PBX.444 33 98

**OFICINA PRINCIPAL: AUTOPISTA MEDELLIN KILOMETRO 3 TERMINAL DE
BOGOTA MODULO 5 BODEGA 52.
BOGOTA
PEX 8966500
SUCURSAL CARRERA 36 #10-15 OF. 204 ED. MANANTIALES
MEDELLIN
PEX 444 3398**





BEMEL S.A.S

Carrera 38 No. 10A - 35 Of. 401
PBX: (574) 4443905
Medellín • Colombia

Medellín, 19 de Febrero de 2012

Señores
PPG Industries Colombia Ltda.
Maribel Ramos Díaz
International Commerce Sr Analyst
Medellín

Estimada Maribel,

De acuerdo a tu solicitud estas son las tarifas de transporte del tráfico y modalidad solicitada:

1. TARIFA DE IMPORTACION LCL: (Carga general)

PUERTO DE CARGUE	PUERTO DESCARGUE	FRECUENCIA	LCL (CARGA IMO)	TRANSITO
SANTOS	CARTAGENA	SEMANAL	USD 35 W/M MIN USD 120	15 días aprox

• **COSTOS EXW:**

Capatazias (THC)	USD 22,00 w/m MIN \$ 50,00
TEC (Stuffing)	USD 22,00 w/m MIN \$ 50,00
BL fee	US\$ 50,00
Despacho aduanal	USD 300,00
Fumigacion (si es necesario)	Usd 20 por M ³ (min. Usd 90)
Pick Up	USD 320 + 0,15% ad valorem

Nota:

** Por favor tener en cuenta que si los detalles de carga o la dirección es incorrecta, la cotización podría variar.

*** Carga peligrosa podría tener sobrecostos, serian consultados.



www.magnumlogistics.com

Cotización Nro: 105765

Viernes, 13 de septiembre de 2013

Señora
Maribel Ramos Diaz
PPG INDUSTRIES COLOMBIA LTDA.
Ciudad

De acuerdo a su solicitud, tenemos el gusto de presentarle nuestra oferta de servicios.

Descripción de la Carga

Piezas: 2 pallets
Peso: 500 Kg / Pallet
Dimensiones: 120x120x80
Origen: Clarksville, TN 37040
Descripción: Polvo de Zinc. Material peligroso IMO 9

1 - Less Container Load Impo (LCLI)

Vigencia: 30/09/2013

Tráfico	Origen	Destino	T.T	Frecuencia	incoterm	Moneda	Mínima	Flat
1	Miami	Cartagena	4 Dias	Semanal	EXW	USD	100 x Embarque	81 sobre el W/M3

Costos en Origen	Tráfico 1
BL	USD 30 x Embarque
Document fee	USD 7 x BL
Inland Freight	USD 452 x Embarque
Shipper Export Declaration (SED)	USD 40 x Proveedor

Esperamos la anterior sea de su completo agrado y podamos continuar prestandole nuestros servicios a tan importante compañía.

Cordialmente,





PAOLA ANDREA RINCON RODRIGUEZ
EJECUTIVO COMERCIAL
Tel: (57)(4) 604 09 29 Ext. 2109 - Cel. 3117062331
princon@magnum.com.co
www.magnumlogistics.com.co

Cotización Nro: 105765

www.magnumlogistics.com.co

Apreciado usuario, para cualquier inquietud comuníquese con nuestra área de servicio al cliente, escribiendo a nuestro correo electrónico servicioalcliente@magnumlogistics.com.co

Para Reclamos relacionados con su carga por favor informarnos a más tardar 8 días hábiles después de la llegada de la misma.

