



OPERADOR LOGISTICO EN LA CUENCA DEL RIO
MAGDALENA

JUAN CAMILO BEDOYA BUSTAMANTE

MARÍA CATERINE ARROYAVE BENJUMEA

INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER

17 DE NOVIEMBRE DE 2010

MEDELLIN

OPERADOR LOGÍSTICO EN LA CUENCA DEL
RIO MAGDALENA
PLAN DE NEGOCIOS

NO está permitida la copia total o parcial de este trabajo de grado por ningún tipo de medio, sin el permiso previo y por escrito del titular del Copyright.

DERECHOS RESERVADOS © 2010

Juan Camilo Bedoya Bustamante María Caterine Arroyave Benjumea
Trabajo de Grado 2do semestre 2010 – Tecnología en comercio internacional
ESUMER - camilobedoya30@hotmail.com - katik397@hotmail.com

Dirección Cra. 71 A N° 79 D 47 -Teléfonos 351 27 89 – 441 06 01

Medellín – Antioquia - Colombia.

Contenido - Plan de Negocio

Resumen Ejecutivo

1. Información sobre los integrantes del trabajo
2. Propósito del plan de negocio
3. Información general de la empresa
 - 3.1 nombre de la empresa
 - 3.2 descripción de la empresa
 - 3.3 Misión 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 servicios
 - 3.8 Justificación del negocio
 - 3.9 Análisis del entorno y del sector
 - 3.10 Conocimientos para entrar al negocio
4. Análisis del mercado
 - 4.1 objetivos del mercado
 - 4.2 descripción del portafolio de servicios
 - 4.3 el mercado meta de los 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 de mercado proveedores
 - 4.5 el mercado competidor

- 4.5.1 competidores
- 4.5.2 estudio de mercado competidores
- 4.6 el mercado distribuidor
 - 4.6.1 comunicación
 - 4.6.2 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
 - 4.7.4 política de los 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 recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.3.1 locaciones
 - 5.3.2 requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres
 - 5.3.3 requerimientos de materiales
 - 5.3.4 requerimientos de servicios
 - 5.3.5 requerimientos de personal
 - 5.4 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
- 6.3 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
- 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 préstamos 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 administrativos

- 8.2.2.3 gastos administrativos
- 8.3 estados financieros proyectados
 - 8.3.1 flujo de caja
 - 8.3.2 estado de pérdidas y ganancias (estado de resultados)
- 8.4 evaluación financiera del proyecto
 - 8.4.1 valor presente neto
- 9. consideraciones finales
- 10. referencias bibliográficas

Resumen ejecutivo

El proyecto que a continuación se presentara tiene como base fundamental ofrecer una alternativa en cuanto a la logística del transporte de los productos para exportación e importación de una forma más económica y ágil para las empresas del país teniendo en cuenta que los factores climáticos por los que este atraviesa en la actualidad hacen que se haga más difícil y complicado el manejo de los contenedores en cuanto al transporte terrestre debido a los constantes derrumbes e inundaciones que dejan inhabilitadas las carreteras, causando congestión y sobre costos en un medio de transporte que ya es oneroso.

Lo que ofrece C&C logística es un soporte en los procesos administrativos de las empresas orientado al manejo de la carga por medio del transporte fluvial en la cuenca del Magdalena.

El mercado al cual va orientado el proyecto son empresas que solo se encargan de producir y/o comercializar las mercancías y no poseen recursos específicamente destinados a la distribución física de sus productos.

Este mercado es del tipo racional puesto que buscan contratar un servicio de logística que realmente les refleje en sus estructuras de costo una disminución importante de dinero, que al final se traduzca en un precio de venta más competitivo. Es de resaltar que en Latinoamérica solo el 28% de las empresas no utilizan un operador logístico.

Analizando un punto importante en este estudio se observa que en comodidad los contenedores tienen mejor manejo ya que por este medio la mercancía no tiene que sufrir los abruptos y complicados terrenos que tiene la malla vial en el país, además de la contaminación que genera este tipo de transporte, los riesgos que corre la mercancía al viajar distancias tan largas por territorios difíciles.

1. información sobre los integrantes del grupo de trabajo

JUAN CAMILO BEDOYA BUSTAMANTE					
Identificación:	71.370.514	Teléfono:	3512789	Celular:	300 481 62 82
Dirección:	Calle 32 A N° 65 CC 55		Barrio:	Belén Fátima	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	camilobedoya30@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	x Universitarios		
Otros					
Estudios:					

MARÍA CATERINE ARROYAVE BENJUMEA					
Identificación:	1.017.186.802	Teléfono:	4410601	Celular:	301 481 70 18
Dirección:	Carrera 71 A N° 79D 47		Barrio:	Córdoba	
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	katik397@hotmail.com		
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	X Universitarios		
Otros					
Estudios:					

2. Propósito del plan de negocios

El propósito más relevante de la realización del trabajo de grado como tal es presentarlo ante la facultad de estudios internacionales de Esumer para así alcanzar el título de Tecnólogos en Comercio Internacional y de esta forma poderse desempeñar en esta área a nivel laboral y obtener una realización personal.

Además de esto, el tema de la navegabilidad por el río Magdalena es algo que compete a los futuros Tecnólogos en comercio internacional debido a que se considera que es hora de empezar a sacarle más provecho a las ventajas competitivas que ofrece la geografía del país, como lo es este río que conecta a la región andina (Bogotá - Medellín) que es la de mayor desarrollo económico a nivel nacional, con los principales puertos del país de forma directa, favoreciendo en tiempo y en costos a los comerciantes de la región.

3. Información general de la empresa

3.1 Nombre de la Empresa

C&C Logística

3.2 Descripción de la Empresa

Nuestra empresa tiene como enfoque principal los servicios de logística en transporte fluvial, asesoramiento a las empresas en la documentación de exportación e importación y monitoreo de contenedores.

La empresa se encontrará en la Calle 33 A N°65 BB 66 y por su naturaleza será micro puesto que solo cuenta con 3 empleados que desarrollarán todas las actividades necesarias para el funcionamiento de esta.

3.3 Misión de la Empresa

Somos un operador logístico de transporte fluvial que opera principalmente en la cuenca del Magdalena desde el centro del país hacia los principales puertos marítimos del Caribe Colombiano, agilizando los tiempos de salida y llegada de contenedores para los productores y comerciantes de la región.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

- objetivo general corto plazo

En 1 año ser reconocidos en el mercado como la empresa innovadora en el manejo de contenedores y documentación del la región.

- objetivo específico corto plazo

En 1 año manejar los mejores precios del mercado en el manejo de contenedores y asesorías en alistamiento de documentos.

- objetivo general mediano plazo

En 3 años posicionarnos como una empresa competitiva en el gremio de logística de contenedores vía fluvial

- objetivo específico mediano plazo

Aumentar el volumen de clientes para todos nuestros productos y poder satisfacer las necesidades a cabalidad.

- objetivo general largo plazo

En 5 años ser la más grande empresa de logística en manejo de contenedores y documentación de la región centro del país.

- Objetivo específico largo plazo

Permanecer en el mercado de forma estable y competitiva.

3.5 Ventajas Competitivas

La mayor ventaja competitiva que ofrece la empresa es la innovación en medios a utilizar que en este caso es el transporte fluvial, este se llevaría a cabo en la cuenca del río Magdalena la cual ofrece una conexión directa desde el centro del país hacia los puertos de Barranquilla, Santa Marta, y Cartagena.

Esta opción tiene la capacidad de reducir los costos a los comerciantes de la región puesto que el flete por este medio de transporte es más económico y ágil.

Es de resaltar que los barcos con los cuales se transporta la mercancía tienen incorporado un sistema de asistencia satelital a la navegación con los cuales podemos hacer un seguimiento diario del movimiento de la mercancía por el río y saber su posición y así poder informar a los clientes de una hora de llegada aproximada de los contenedores.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

El servicio de logística de transporte fluvial está diseñado para facilitar el desplazamiento de diferentes tipos de mercancía evitando las largas carreteras colombianas las cuales están poco desarrolladas a nivel de infraestructura física generando un mayor deterioro y riesgo de daño de las mercancías.

La necesidad que se busca satisfacer al establecer este operador logístico fluvial es atacar los problemas de sobrecostos, y deficiencia en las cadenas logísticas; de acuerdo con información del estudio 2005 THIRD-PARTY LOGISTICS, la tendencia en diferentes regiones del mundo en este tema es similar a los resultados encontrados en Colombia

Presión por reducir costos: Norteamérica: 96%, Europa Occidental: 99%, Asia Pacífico: 100%, Latinoamérica: 91%.

Énfasis en mejorar la administración de la cadena de abastecimiento: Norteamérica: 90%, Europa Occidental: 92%, Asia Pacífico: 89%, Latinoamérica: 81%.

Es por esto que en la empresa buscamos disminuir la presión por reducir costos a nuestros clientes de un modo sencillo y ágil por medio de un transporte dinámico el cual no tiene mayor explotación en nuestro territorio, y que generara una mayor movilidad de mercancía incentivando las exportaciones del país.

3.7 Relación de productos y/o servicios

- Preparación de documentación

En este proceso se relacionan todos los documentos generados por la carga y se encarpetan para entregar al cliente en cualquier momento que él lo requiera, este proceso es manejado por la tesorera.

- Avisos de embarque

Este servicio consiste en avisar al cliente una vez se embarca la mercancía (este aviso es suministrado por las navieras) mediante un documento escrito, y de esta forma el cliente tendrá un mayor control de la mercancía.

- Asesoría en requerimientos de comercio exterior

Con este servicio pretendemos brindar un acompañamiento a nuestro cliente en cuanto a su proceso en comercio exterior, en trámites de comercio como fijación de incoterms, ubicación en el contexto internacional, planes de negocios, logística.

- Asesoría en requerimientos de aduanas

Este servicio consiste en el acompañamiento al cliente en el proceso de nacionalización de las mercancías, ubicación arancelaria, régimen cambiario, y requerimientos de la DIAN.

- Monitoreo de la mercancía

Gracias a los beneficios de las nuevas tecnologías en comunicaciones como celulares y sistemas de rastreo (GPS), se tiene la facilidad para informar a los clientes cada que ellos requieran la ubicación y avances del transporte de la mercancía.

3.8 Justificación del Negocio

Es importante resaltar que hoy en día la cuenca del Magdalena NO ofrece el servicio de transporte de carga desde puertos cercanos (Puerto Berrio, Honda) a las ciudades antes mencionadas debido al abandono en el que se encuentra este, su navegabilidad en algunos puntos del trayecto antes mencionado no supera los dos metros de profundidad según CORMAGDALENA, pero es esta misma institución la encargada de su buen funcionamiento según es Artículo 331 de la constitución política de Colombia

"Artículo 331. Créase la Corporación Autónoma Regional del Río Grande de la Magdalena encargada de la recuperación de la navegación, de la actividad portuaria, la adecuación y la conservación de tierras, la generación y distribución de energía y el aprovechamiento y preservación del ambiente, los recursos ictiológicos y demás recursos naturales renovables.

El tema de la navegabilidad en el río Magdalena es algo que ya ha llamado la atención como lo podemos apreciar en este artículo escrito por el señor Ricardo Rojas P. Economista escritor del Portafolio "Con el florecimiento de mayores acuerdos comerciales, un punto dentro de la infraestructura física de la economía merece especial atención.

El Gobierno Nacional ha tenido muy en cuenta esta coyuntura, y para ello ha implementado programas enfocados a la navegabilidad permanente de la cuenca del río Magdalena, principal arteria fluvial de Colombia.

De todos estos programas, se destaca 'Hacia la consolidación del río Magdalena', el cual está basado en el desarrollo de 7 estrategias: navegación y actividad portuaria; programa de medio ambiente; ordenamiento y manejo integral de la cuenca; aprovechamiento energético; adecuación de tierras; apoyo a la infraestructura turística; y fortalecimiento institucional.

El objetivo de este esquema implementado por el Gobierno Nacional, se puede resumir en el mantenimiento de la navegabilidad, dentro de un marco de sostenibilidad ecológica y económica para los habitantes ribereños.

La pertinencia de esta navegabilidad se fundamenta en que, por ejemplo, anualmente el transporte de carga a través del río Magdalena asciende a 5 millones de toneladas, y por ello, acciones como el dragado, la recuperación de puertos y la asistencia satelital para la navegación son indispensables. En este marco, el Ministerio de Transporte ha invertido \$74 mil millones, y de acuerdo a proyecciones se espera que en el 2010 estas inversiones alcancen los \$660 mil millones. De todos estos recursos invertidos ya podemos observar algunos resultados. Por ejemplo, el calado de 6 pies durante los 365 días del año, se extiende a 656 km. De igual forma, el calado en el sector de Barranquilla (22 km.) llega a 30 pies.

Con miras a la obtención de mayores niveles de competitividad internacional es indispensable este tipo de inversiones. El río Magdalena es una ventaja comparativa que debe aprovecharse como opción de transporte y generador de riquezas naturales y turísticas, que el país debe no volver a olvidar en estos tiempos de progreso económico y social.”

3.9 Análisis del entorno y del sector

Para empezar a analizar estos factores primero se debe documentar acerca de que es el transporte fluvial en nuestro país puesto que es lo que se quiere resaltar principalmente.

El transporte fluvial consiste en el traslado de bienes o servicios de un lugar a otro a través del río con una profundidad determinada. El transporte fluvial es una importante vía de comercio en nuestro país, por lo que en ríos con buena infraestructura son muy útiles para el desarrollo del comercio.

En el periodo Neolítico, fue en el que se utilizaba este medio de transporte para el intercambio de productos (para su transporte). En la actualidad sigue siendo una importante vía comercial como por ejemplo en los ríos Misisipi y el Amazonas. Aunque hace unas décadas el transporte fluvial pasó por un cierto declive debido al bajo calado de los ríos que hacía imposible su navegabilidad lo cual hizo que surgieran nuevos medios de transporte como el terrestre que desplazo totalmente el sistema fluvial, en la actualidad se está intentando habilitar antiguos ríos que fueron importantes en su época para hacerlos navegables. Existen varios tipos de barcos dependiendo del producto que lleven o si se dedican al transporte de pasajeros.

Los barcos mercantes se dividen en barcos de pasajeros, cargueros y buques cisterna. Los barcos más grandes y elegantes eran los famosos transatlánticos que, a mediados del siglo XIX, cruzaban regularmente el Atlántico Norte para comunicar América y Europa. Los actuales buques de pasajeros se dedican fundamentalmente a viajes de turismo.

- Cargueros

Los cargueros transportan productos envasados y otros como cereales, minerales y líquidos como látex o aceites comestibles. En algunos cargueros se admite un pequeño número de pasajeros. Para transportar determinados tipos de carga, como vehículos de motor, se diseñan y construyen barcos especializados.

- Barcos de contenedores

Los barcos de contenedores provocaron un cambio tecnológico en el manejo de la carga y vincularon la industria del transporte ferroviario y

carretera con la navegación oceánica. Estos barcos altamente especializados pueden descargar y cargar en un solo día, frente a los 10 días necesarios para un barco convencional del mismo tamaño. Los buques porta barcazas o porta gabarras son una evolución de estos.

- Buques cisterna

Los buques cisterna están diseñados específicamente para transportar cargas líquidas, generalmente petróleo. Otros buques cisterna especializados transportan gas natural licuado, productos químicos líquidos, vino, melaza o productos refrigerados.

Para avanzar más en nuestra investigación adentrémonos en la red fluvial colombiana que tiene una longitud total de 24.725 km. De los cuales 18.225 km (74%) permiten navegación menor permanente durante todo el año. De éstos, 7.063 km (39%) admiten además, navegación mayor y permanente; y 4.210 km (23%), navegación transitoria de embarcaciones mayores. Los restantes 6.500 km (36%) no son navegables.

Los ríos Magdalena y Cauca fueron los principales medios de transporte entre el interior del país y España durante la época colonial. Actualmente siguen siendo importantes vías de comercio, especialmente para carga, pero en mucha menor cuantía que el transporte por carretera.

La comunicación fluvial sigue siendo importante en la Amazonía y la Orinoquía colombianas y en el Chocó donde las condiciones selváticas no han permitido un gran desarrollo de la malla vial.

Principales puertos

- Amazonas

Puerto Arango, Leticia, Puerto Asís.

- Atrato

Quibdó, Istmina, Yuto, Turbo, Pizarro.

- Magdalena

Barranquilla Puerto Boyacá, Puerto Berrio, Barrancabermeja, Puerto Wilches, Gamarra, El Banco.

- Meta, Orinoco e Inírida

San José del Guaviare, Puerto Alvira, Puerto Lleras, Puerto Rico, Puerto Gaitán, Puerto Carreño, Inírida, Arauca, Orocué.

Este estudio se centrara en el rio Magdalena que nace al suroeste de Colombia, en la Cordillera de los Andes, específicamente en el eje central del Macizo Colombiano. Atraviesa el país por su occidente de sur a norte, discurriendo a lo largo de unos 1.540 km entre las cordilleras Oriental y Central de los Andes colombianos, conformando un valle que a su vez es un corredor vial y que llega al litoral del Mar Caribe.

Este rio es el cauce fluvial colombiano de mayor extensión, constituyendo la principal arteria fluvial de Colombia. Esta cuenca tiene influencia en 18 departamentos de Colombia y forma límites departamentales en diez de ellos; su principal afluente es el río Cauca y es navegable desde su desembocadura en el mar Caribe hasta Honda.

Es considerado el principal río de Colombia; ya que su área de influencia ocupa el 24% del territorio continental colombiano, en el cual vive el grueso de la población colombiana y se desarrolla el 85% del PIB nacional.

Es navegable unos 990 km, entre Honda (Tolima) y la urbe de Barranquilla (Atlántico), el río Magdalena es la principal ruta fluvial de Colombia. Río arriba, luego de los rápidos de Honda, es navegable otros 240 km, aproximadamente hasta el municipio de Girardot lo que es conocido como el Valle del Magdalena Medio.

En su desembocadura en el Mar Caribe, conocida como Bocas de Ceniza a 22 km de la ciudad de Barranquilla se construyó una de las más grandes obras de ingeniería del país. La desembocadura fue modificada y extendida hacia el mar por medios tajamares que permiten mantener un calado necesario para el ingreso de buques de gran tamaño. Esto debido a que el río deposita 500.000 m³ de sedimento por trimestre.

El río posee una cuenca de unos 250.000 km², la cual en su parte media (Magdalena Medio), es la gran reserva de hidrocarburos del país.

El afluente principal del Río Magdalena es el río Cauca, pero tiene innumerables afluentes a lo largo y ancho de su recorrido que aportan un buen caudal de aguas.

Para dar una base al operador logístico al que se pretende dar forma se debe saber que antes de la Apertura, Colombia era un país auto suficiente en abastecimiento de productos alimenticios, los cuales, debido a la protección y el subsidio gubernamental, constituían uno de los principales factores en el alza de la canasta familiar y el índice de inflación. Después de la apertura, a partir de 1991, la oleada de importaciones de bienes, servicios y alimentos se abarató sin duda el precio de estos en el mercado, pero afectó también la producción nacional, al punto que al terminar el siglo XX, Colombia perdió su capacidad de abastecimiento en cerca del 60% con relación a 1985, y en más del 80% con relación a 1961.

La producción agrícola colombiana consta de tres tipos de bienes: alimenticios, materias primas y productos ornamentales. Los alimentos representan el 70% de la producción agraria; las materias primas el 22%; y los productos

ornamentales el 8%. Los principales productos agrícolas exportables son el café, el banano, las flores, el azúcar, y ya muy disminuido, casi nulo, el algodón, de acuerdo a informes de DANE de 1998.

A continuación observaremos la tabla de consolidado del acumulado de lo que va de las importaciones en el 2010 en el país.

balanza comercial agosto 2010 (usd) fob			
	ene -ago 2009	ene -ago 2010	variación %
exportaciones	21.057.390.424	25.675.011.396	21,9%
importaciones	20.182.614.467	23.888.461.880	18,4%
balanza	874.775.957	1.786.549.516	104,2%

Este cuadro muestra como la actividad económica en Colombia de las importaciones y las exportaciones han aumentado cada una en un promedio de 21 por ciento desde el año 2009. Esto indica que este proyecto beneficiará e incentivará aun más a los comerciantes regionales.

exportaciones por departamento (usd) fob				
departamento	ene -ago. 2009	ene -ago. 2010	participación	variación %
Antioquia	2.449.758.363	2.784.630.460	29,9%	13,7%
Bogotá	1.738.032.308	1.747.001.348	18,8%	0,5%
Valle del cauca	1.205.208.006	1.321.337.502	14,2%	9,6%
Cundinamarca	1.083.753.055	1.021.718.940	11,0%	-5,7%
Bolívar	680.615.125	776.339.541	8,3%	14,1%
Atlántico	740.543.826	651.288.973	7,0%	-12,1%
Caldas	292.664.194	222.123.463	2,4%	-24,1%
Magdalena	231.563.336	203.354.957	2,2%	-12,2%
Cauca	120.113.001	131.285.471	1,4%	9,3%
Risaralda	122.327.995	101.389.025	1,1%	-17,1%
subtotal	8.664.579.208	8.960.469.681	96,2%	3,4%
otros	1.329.498.319	352.144.721	3,8%	-73,5%
total	9.994.077.526	9.312.614.402	100,0%	-6,8%

El cuadro que acabamos de observar soporta el concepto de que las mayores exportaciones provienen de los departamentos aledaños al río Magdalena.

importaciones (enero - agosto 2010)

importaciones colombianas por origen (usd) fob				
países	ene -ago 2009	ene -ago 2010	participación 2010	variación %
estados unidos	5.829.208.703	6.437.833.489	26,9%	10,4%
China	2.163.366.713	2.965.737.886	12,4%	37,1%
México	1.324.883.597	2.235.137.326	9,4%	68,7%
Brasil	1.375.172.071	1.470.053.977	6,2%	6,9%
Alemania	842.594.097	942.467.594	3,9%	11,9%
Argentina	683.112.423	855.088.603	3,6%	25,2%
Japón	520.709.551	680.536.336	2,8%	30,7%
subtotal	12.739.047.155	15.586.855.210	65,2%	22,4%
otros	7.443.567.312	8.301.606.670	34,8%	11,5%
total	20.182.614.467	23.888.461.880	100,0%	18,4%

Este grafico ilustra los principales países de donde se importa hacia Colombia a los cuales se llega generalmente por los puertos de Barranquilla, Santa Marta y Cartagena.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

- Fundamentos de comercio exterior
- Costos, precios y cotizaciones
- Conocimientos en proceso importador y exportador
- Logística de la distribución física internacional
- Contabilidad administrativa
- Régimen cambiario
- Gestión de la calidad
- Conocimientos en transporte y distribución
- Ingles medio alto
- Conocimientos en empaques y embalajes
- Proveedores de los servicios tercerizados (contactos-bases de datos)
- Embarcaciones y planchones
- Manejo de archivos

4.0 Análisis del mercado

4.1 Objetivos de Mercadeo

El objetivo principal es ofrecer un nuevo servicio de transporte para las empresas exportadoras e importadoras del país, ofreciendo una disminución en tiempos y costos de la mercancía, lo que convierte este tipo de transporte en una nueva alternativa en el mercado.

En el corto plazo este será la nueva alternativa para el manejo de las mercancías ofreciendo algo que pueda ayudar a disminuir los costos de transporte.

En el mediano plazo se lograra convertir en la mejor alternativa por costos para el manejo de la mercancía.

A largo plazo se posicionara como la empresa innovadora en el manejo de contenedores logrando acaparar más del 50% del las principales empresas exportadoras e importadoras del país

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

- Preparación de documentación

En este proceso se relacionan todos los documentos generados por la carga y se encarpetan para entregar al cliente en cualquier momento que él lo requiera, este proceso es manejado por la tesorera.

- Avisos de embarque

Este servicio consiste en avisar al cliente una vez se embarca (este aviso es suministrado por las navieras) la mercancía mediante un documento escrito, y de esta forma el cliente tendrá un mayor control de la mercancía.

- Asesoría en requerimientos de comercio exterior

Con este servicio pretendemos brindar un acompañamiento a nuestro cliente en cuanto a su proceso en comercio exterior, en trámites de comercio como fijación de incoterms, ubicación en el contexto internacional, planes de negocios, logística y optimización de recursos en sus cadenas logísticas.

- Asesoría en requerimientos de aduanas.

Este servicio consiste en la compañía del cliente en los procesos de nacionalización de sus productos, ubicación arancelaria, régimen cambiario, y pleitos y requerimientos de la DIAN.

- Monitoreo de la mercancía

Gracias a los beneficios de las nuevas tecnologías en comunicaciones como celulares y rastreo vía GPS, se ofrecerá la facilidad de informar a los clientes cada que ellos requieran la ubicación y avances del transporte de la mercancía.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Los usuarios son empresas que solo se encargan de producir y/o comercializar las mercancías y no poseen herramientas para la distribución física puesto que resulta muy dispendioso tener un área encargada para esto, la gran mayoría de los empresarios no cuentan con personal especializado en la consecución de los medios de transporte, diligenciamiento de trámites y demás o una flota ya sea de camiones o de barcos para la distribución de mercancías. Esta no es una tendencia única para Colombia, sino que en el mundo surge la necesidad de tener aliados para operaciones de tipo logístico en las compañías que crecen día a día, al igual que la exigencia de los consumidores. Es por esto que en Norteamérica solo el 20% de las compañías no utilizan los servicios de un operador logístico, en Europa Occidental el 23%, en Asia Pacífico el 17%, en Latinoamérica el 28% y en Sur África el 26%.

La mayoría de los consumidores son del tipo racional pues son empresas que buscan contratar un servicio de transporte que realmente les refleje en sus estructuras de costo una disminución importante de dinero, que al final se traduzca en un precio de venta competitivo, buscando lograr un equilibrio

entre el costo-beneficio y para esto antes de tomar cualquier decisión se documentan, cotizan a varias empresas e investigan para al final hacer la elección correcta.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

El objetivo principal del estudio de mercado consumidor es definir las características que tiene el cliente, que busca en la prestación del servicio, beneficios que espera encontrar en éste, también se busca determinar en qué promedio o frecuencia los clientes necesitaran de este tipo de transporte para la salida y/o llegada de las mercancías y los demás servicios como:

- Tiempos de llegada de los contenedores
- Tiempos de entrega de documentación en puertos
- Control de los movimientos de la mercancía

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

Al contar con un tiempo reducido para la elaboración de este estudio nos fue sugerido utilizar solo fuentes de información secundarias, en la página inferior de la bibliografía se encuentran las direcciones de los hipervínculos sobre los sitios web visitados para extraer la información.

Aplicación de la Medios

Para este tipo de estudios de mercadeo de logística se utiliza por lo general solo medios secundarios como el internet.

Resultados del estudio de los consumidores

El segmento de mercado son todas aquellas empresas ubicadas en la región andina que exporten y cuyos puertos de salida sean Barranquilla, Santa Marta y Cartagena. También las empresas nacionales e andina y prefieran hacerlo vía fluvial

Determinación de la Demanda

En los 5 servicios que ofrece la empresa los principales números de clientes serán los importadores de la china y los principales exportadores a los EEUU ya que es el mayor número de movimientos de comercio internacional que se registra en el país

La proyección demandada para cada periodo estará sujeta a las temporadas de comercio que se efectúan en el país que principalmente se efectúan en el primer trimestre del año para la temporada de mitad de año y en el tercer semestre del año para la temporada de fin de año.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

EMPRESA	REPRESENTANTE LEGAL	DIRECCION	TELEFONO
Naviera Fluvial Colombiana	Javier Humberto Muñoz Tofoli	Calle 36 # 46-127	3709170
Naviera Central S.A	Gabriel Andrés Aristizábal V.	Cll. 73 A # 45A-84	3723112
Flota Fluvial Carbonera		via 40 # 50B-54	3700484
Transflucol Ltda.		Cll. 47 # 43-107	3407021, 3405124
Mario De Castro y Cia Ltda.	Antonio Luis De Castro	Cll. 46 # 46-43	3706955, 3401102
Remolcadores y Planchones	Javier Restrepo	Cll. 51 #1-43	6222318
Transflucar Ltda.-	Esperanza Gelves	Cll 9 # 46C-39	3584342, 3445383
Transportes Hermanos Gelves	Carlos A. Gelves	Cll. 9 # 46-39	3418230, 3445383
Intracol S.A.	sonia Ramos Velosa	Diag. 21A# 64-82 El Bosque	6627385, 6674022
Transporte Fluviales Monsalve	Patricia Monsalve	Cll. 40# 44-29 of. K-2	3411696
Transportes Fluviales Ariari Ltda.		Cll. 9#46C-39	63445379
Transportes Botero	Ricardo Botero Restrepo	Cll. 16 # 3 Esquina	877364
Navesco S.A		Cll. 98# 22-64 Piso 11	6550280
La Candelaria S.en C.	Candelaria Macias Velilla	Cra 5B# 14-57	6878550
Transporte Fluviales de Hidrocarburos		Cll. 9 # 46-39	3445385
Monterrey Forestal Ltda.		Diag. 127A # 23-76 Piso 6	6279080
Transportes Fluviales Santander	William Santander	Cll. 34# 43-109 Of.7	3413405
Transportes Fluviales	Marco A. Zapata	Cll. 51 # 1A-26	6224172

Marco A. Zapata			
Cesar Curi Romero	Cesar Curi Romero	Cll. Bárbula	6877568
Jesus Navarro Bonett	Jesus Navarro Bonett	Cll. 15 # 3-33 Apto.2	6876267
Rodrigo Rodriguez Garcia	Rodrigo Rodriguez Garcia	diag. 55 # 15-30	6220173
Transp. Fluv.del Castillo Andrade	Uriel del Castillo Andrade	Cra. 5B # 14-06	6187073
Sociedad Tejada Mejia y Cia S. En C.	Carlos A. Tejada Florez	Cra. 16 # 12-28	6877338
Homero Dovale Gonzalez	Homero Dovale Gonzalez	Cll. 16 # 13A-01	6875654
Transporte Fluvial Zabaleta		Cll. 3 # 14-36	6876731
Juan Carlos Macias Velilla	Juan Carlos Macias Velilla	Barrio Sur, Cll. Nueva Casa 385	6878698
Miguel Rico Peña	Miguel Rico Peña	Florida Cll. 11	6876337
Marco Elias Borre Chemas	Marco Elias Borre Chemas	Barrio Montecortini	6877479
Cosme Madariaga Osses y Cia. Ltda.			6226104
Compañía Transnaval Costeña	Cesar Lafaurie	Cll. 9 # 46-39	3408153
Compañía Mercantil Costeña	Cesar Lafaurie	Cll. 9 # 46-39	3408153
Oxigeno Helio	Helio Paba		3403619

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

Variables estudiadas del mercado proveedor

- Principales aspectos a determinar de un proveedor
- Disponibilidad de barcos
- Tiempos de embarque y desembarque
- Confiabilidad en el manejo de los contenedores
- Costos en servicios de transporte

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

Todos los proveedores se analizaron por internet en la página de CORMAGDALENA la cual ofrece todas las empresas de transporte fluvial en el país

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Nuestros proveedores pueden ser nuestros competidores ya que se puede realizar el contacto directo con las empresas de transporte fluvial; por otro lado son muy pocas las empresas que ofrecen este servicio en el país y en la ciudad solo hay una.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

Variables estudiadas del mercado Competidor.

El único servicio que ofrece el escaso mercado de servicio fluvial en el centro del país es solo el transporte de mercancía lo que nos hace fuertes en el servicio integrado de transporte más documentación, y ante la poca competencia tenemos una gran ventaja de acaparar el mercado de la región ofreciendo un canal de distribución exportador muy innovador.

Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor.

Ya que se cuenta con una competencia casi nula podemos decir que nuestro servicio no nos obliga a implementar estrategias de análisis frente a la competencia.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Comunicación

La imagen de la empresa en el mercado es la que nos consolida como única para este servicio

4.6.2 Actividades de promoción y divulgación

Páginas de internet, mercadeo virtual, ofrecimiento de servicios directos a las grandes empresas del país

4.7 Precios de los Productos

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

A los precios que nos proponen los proveedores se le incrementa un porcentaje de ganancia o cobro mínimo para establecer una tarifa única que permita medir las ganancias de la empresa.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

PRODUCTO	COSTO SERVICIO	MARGUEN DE CONTRIBUCIÓN	PRECIO VENTA
Alistamiento de documentos	50.000	83.3%	300.000
Aviso de embarque	10.000	90%	100.000
Asesoría en comercio exterior	10.000	95%	200.000
Asesoría en aduanas	10.000	96%	250.000
Monitoreo de mercancías	25.000	91.7%	300.000

4.7.3 Precios de los productos propuestos

- Alistamiento de documentos \$300.000
- Asesoría en comercio exterior \$200.000
- Asesoría en aduanas \$250.000
- Monitoreo de mercancía \$300.000
- Aviso de embarque \$100.000

4.7.4 Política de Precios

Los precios se definen debido a los costos administrativos que estos conllevan, adicionándole un porcentaje de incremento por el servicio prestado por la empresa

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

La comercialización de nuestros servicios esta descrita en el rubro de la administradora

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Los riesgos que se presentan en este mercado es el estado del tiempo que deteriore el caudal de los ríos y disminuya su navegabilidad lo cual generaría una disminución notoria en la prestación de los servicios fluviales.

Y la gran ventaja es que se captaría un gran mercado con los precios que se ofrecen en el proceso de importación y exportación de las empresas.

4.10 Plan de ventas

Brochure del portafolio de servicios con precios y valores agregados que se prestaran en la empresa

5. Aspectos técnicos (análisis de la producción)

5.1 Objetivos de producción

- Corto plazo:

Empezar durante los 6 primeros meses de funcionamiento se comenzara a medir y registrar datos sobre la calidad de los servicios prestados para así empezar a tomar acciones preventivas y correctivas sobre los servicios y mejorar de esta forma el portafolio de servicios, esto se hará en este periodo puesto que es en el funcionamiento real y el manejo de los clientes que surgen las verdaderas dificultades comerciales.

- Mediano plazo:

Tener definido un estándar de calidad para cada proceso de prestación de servicio y especificar un mapa de procesos en donde se detalle paso por paso el procedimiento para cada uno de los ítems en el portafolio de servicio. Esto lograra una estandarización de la forma de prestar el servicio permitiendo detectar de manera más ágil las falencias que se puedan generar.

- Largo plazo:

Implementar redes de comunicación continua y ágil con las navieras y los clientes para de esta forma estar informados siempre del avance de las mercancías y poder requerir y/o elaborar los documentos que apliquen de forma oportuna y así lograr incrementar y mantener la calidad de los servicios ofrecidos para de esta forma ser más competitivos en el mercado.

5.2 Descripción del proceso de producción

Al ser la prestación de un servicio y al ser las necesidades de cada cliente con tantas variables, se decidió agrupar el portafolio de servicios en dos procesos para poder condensar los pasos a seguir en cuanto a la asistencia prestada.

Procesos de asesoría

- En este tipo de productos lo primero que se hace es recibir la solicitud del cliente, en la cual se cuenta a groso modo el tema en que se requiere el servicio.

- Se planea un reunión para de esta forma tratar más directa con el cliente y conocer a profundidad el caso y las variables que requieren de atención para así poder formular unas posibles soluciones
- Generar un informe en el cual se informa al cliente mínimo 3 opciones a seguir cada una con el sustento legal que requiere para respaldar la toma de la decisión.
- Enviar el informe vía e-mail y físico con sus acuses de recibido correspondientes en el tiempo estipulado.
- Realizar un seguimiento según lo requiera el caso y la empresa.

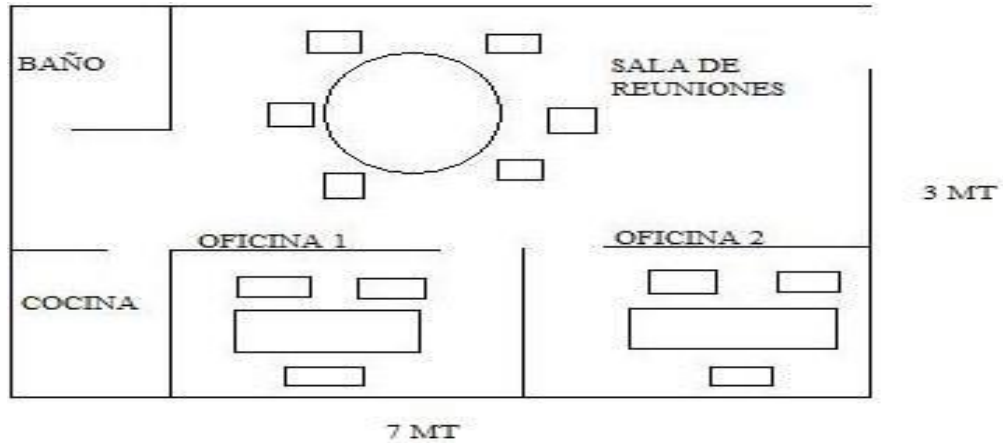
Manejo de documentación emanada por las navieras:

- Se contacta al cliente que desea agenciar el transporte de su mercancía vía fluvial
- Se muestra al cliente las opciones en navieras que operan en el rio magdalena
- Se firma un contrato en donde se especifican los términos y condiciones pactadas para la prestación de servicio de logística.
- Se hace la conexión entre la naviera y la empresa para que pacten condiciones laborales.
- Se contacta a la naviera para que esta canalice a través de la empresa los documentos e información para el cliente y este a su vez use también al intermediario para con la naviera. Es importante resaltar que en la empresa queda con una copia autenticada del contrato entre la naviera y la empresa.

5.3 Recursos materiales y humanos para la producción

5.3.1 Locaciones

Al ser una empresa de prestación de servicios y al contar con 2 personas encargadas de todos los procesos, la planta de producción es una oficina arrendada de 21 metros cuadrados en la cual se puedan adecuar dos oficinas y una sala de reuniones.



Esta locación debido a que el periodo de evaluación del proyecto es de solo 3 años se tomara en arriendo puesto que es un periodo muy corto para depreciar y lograr recuperar la inversión de la compra de un bien inmueble.

Es de resaltar que esta empresa no exige de manera imperativa una ubicación específica puesto el mayor contacto con los clientes y proveedores se hace vía telefónica o e-mail.

El valor del arrendamiento se tiene cotizado en ARRENDAMIENTOS NUTIBARA y es de \$400.000 mensuales por medio de su página web: <http://www.arrendamientosnutibara.com.co/>

Este inmueble cuenta con acceso a los servicios básicos.

5.3.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Muebles y enseres

cantidad	material	proveedor	valor
2	Escritorio con cajonera de 1.20 metros	HOME CENTER	\$360.000
1	Juego sencillo de sala con mesa de centro	HOME CENTER	\$500.000
2	Silla giratoria	HOME CENTER	\$400.000

Los precios antes descritos fueron cotizados directamente en la planta física de HOMECENTER

Equipos

cantidad	equipo	proveedor	valor
1	modem internet	UNE- EPM	\$100.000

1	telefax hp officejet 3678	HOME CENTER	\$100.000
2	computador (procesador corei3, memoria RAM 4,00gb, sistema operativo de 64 bits)	CENTRO DE COMPUTO MONTERREY	\$3.000.000
2	celular Nokia 0434	TIGO	\$500.000
1	impresora hp 3660	HOME CENTER	\$250.000

5.3.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Material de oficina

cantidad	insumos	proveedor	valor
2	Cosedora	PAPELERIA LA NORMA	\$14.000
2	Perforadora	PAPELERIA LA NORMA	\$20.000
2	Saca ganchos	PAPELERIA LA NORMA	\$10.000
1 Caja	Lapiceros	PAPELERIA LA NORMA	\$6.000
10	Carpetas legajadoras A-Z	PAPELERIA LA NORMA	\$120.000
2	Resma papel	PAPELERIA LA NORMA	\$ 8.000
2	Tinta impresora	PAPELERIA LA NORMA	\$50.000

Precios y especificaciones cotizados vía telefónica y directamente en planta física de HOMECENTER

5.3.4 Requerimientos de servicios.

Los valores a continuación descritos son mensuales:

servicios	descripción breve	proveedores	precio
seguros	aseguramiento de bienes muebles e inmuebles en caso de imprevistos para proteger la inversión	colseguros	\$41.666
servicios públicos	servicio de electricidad y saneamiento necesario para el funcionamiento de los equipos ubicados en la oficina	epm empresas publicas de Medellín	\$200.000
telefonía	servicio de telefonía, necesario para las comunicaciones con los clientes y proveedores	une	\$50.000
celular	servicio de telefonía celular plan base 2.000 minutos, plan abierto necesario para las comunicaciones con los clientes y proveedores	comcel	\$120.000

	solo con acceso a celular		
internet	Acceso a internet con el fin de poder acceder a todos los beneficios que este ofrece, como el correo electrónico, programadores, páginas de información y demás.	une	\$100.000
asesoría legal	Asesoría en asuntos legales como elaboración de contratos de prestación de servicios para con los clientes y los proveedores, contratos de trabajo, de arrendamiento, cobro jurídico y de mas.	fenalco	\$102.000

5.3.5 Requerimientos de personal.

Jefe de compras:

Vacantes: 1

Salario mensual: \$ 1.500.000

Carga prestacional: \$840.00

Funciones:

- Manejo de proveedores.
- Negociación proveedores.
- Manejo base de datos proveedores.
- Seguimiento a servicios prestados por los proveedores.
- Mantener actualizado un informe sobre estado de la mercancía.
- Resolución de dificultades carga-proveedor.
- Actualización de base de datos proveedores.
- Búsqueda de cotizaciones.

Manejo del cliente

- Contactar a los posibles nuevos clientes y enviar portafolio de servicios.
- Encargo de administrar la base de datos de los clientes.
- Contactar a los posibles nuevos clientes y enviar portafolio de servicios.
- Atender quejas, reclamos e inquietudes que los clientes generen en cuanto a la prestación de servicio de logística.
- Mantener informado al cliente sobre cambios de horarios y demás que afecten la mercancía del cliente.

- Dar a conocer al cliente los incentivos promocionales y demás que la empresa este ofreciendo.

Facturación

- Facturar los servicios prestados a los clientes.
- Atender dudas sobre la facturación.
- Hacer entrega de de entrega de facturas a tesorería para la respectiva programación del mensajero.
- Aplicación de notas crédito y debito.

Cobranza

- Cobrar 5 días antes de los vencimientos las facturas.
- Reportar oportunamente a los clientes morosos para su respectivo cobro jurídico.

Mensajero

Vacantes: 1

Salario mensual: \$ 700.000

Carga prestacional: \$392.000

Funciones:

- entrega de documentos, reclamando siempre la constancia de recibido.
- encargado de diligencias varias previa recepción de planilla de programación por parte de tesorería.

5.4 programa de producción

Actividades pre-operativas:

	actividad	tiempo de ejecución
1	Arrendamiento de la oficina (descrito en el punto 5.4.1)	2 semanas
2	Compra de bienes muebles (descritos en el punto 5.4.2 y 5.4.3)	3 semanas
3	Contratación de servicios descritos en el numeral 5.4.4	2 semanas

	PROCESO DE ACCESORIA	Tiempo de ejecución
1	En este tipo de productos lo primero que se hace es recibir la solicitud del cliente, en la cual se nos cuenta a groso modo el tema en que se requiere el servicio.	1 día
2	Se planea un reunión para de esta forma tratar más directamente con el cliente y conocer a profundidad el caso y las variables que requieren nuestra atención para así poder formular unas posibles soluciones	3 día
3	Generar un informe en el cual se le al cliente mínimo 3 opciones a seguir cada una con el sustento legal que requiere para respaldar la toma de la decisión.	3-5 día
4	Enviar el informe vía e-mail y físico con sus acuses de recibido correspondientes en el tiempo estipulado.	½ día
5	Realizar un seguimiento según lo requiera el caso y la empresa	5-10 días

	manejo de documentación emanada por las navieras	Tiempo de ejecución
1	Contactar al cliente que desea agenciar el transporte de su mercancía vía fluvial	½ día
2	Mostrar al cliente las opciones en navieras que operan en el rio magdalena	½ día
3	Firmar un contrato en donde se especifican los términos y condiciones pactadas para la prestación de servicio de logística.	1 día
4	Hacer la conexión entre la naviera y el cliente para que estos pacten sus condiciones	½ día

5	Contactar a la naviera para que esta canalice a través de la empresa los documentos e información para el cliente y este a su vez también como intermediarios para con la naviera. es importante resaltar que la empresa queda con una copia autenticada del contrato entre la naviera y el cliente	2 días
---	---	--------

6. Aspectos administrativos

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Cargo: Administrador

La persona se encargara de los siguientes procesos:

Tesorería

- recibir y entregar los recursos en efectivo, cheques y demás medios de pago de acuerdo a una programación presupuestal.
- Elaborar los recibos de egresos e ingresos generados por las actividades anteriores.
- Entregar resumen de los movimientos de caja mensual y cada vez que sean requeridos la contadora.

Archivo

- Manejo de archivo de contratos firmados y documentación identificada de cada una de las cargas administradas por la empresa
- Almacenamiento de esta documentación de forma en que se proteja y perdure
- Mantener estos documentos organizados y al alcance de quien los requiera

Secretariado

- Contestar el teléfono
- Suministrar toda la información que este a su alcance al público interesado
- Tomar nota de todos los mensajes dejados a los compañeros de trabajo
- Digitar cartas
- Enviar correos
- Enviar, recibir y re direccionar faxes

Manejo de personal

- Liquidación y pago de seguridad social y parafiscales
- Reporte y cobro de incapacidades
- Pago de nomina
- Liquidaciones
- Vacaciones

- Celebración de cumpleaños
- Elaboración planilla mensajero

Manejo cartera

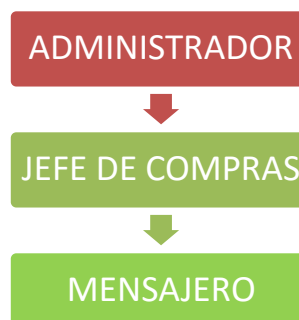
- Programación de pagos
- Pagos proveedores

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Contadora	Servicios de asesoría en concepto de liquidación de tributos, declaraciones de renta y demás derechos pagados al gobierno, además de presentación de informes de balance general y estados financieros de la empresa	P&A SI	\$300.000
-----------	--	--------	-----------

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Al ser la empresa de prestación de servicios y laborar tres personas las instalaciones en donde se desarrolla la actividad administrativa es la misma en donde se da la operativa. Ver numeral 5.3.1

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Los requerimientos de muebles, enseres y equipos están ya descritos en el numeral 5.3.2

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Al ser la empresa de prestación de servicios los requerimientos de materiales de oficina están ya descritos en el numeral 5.3.3

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Los requerimientos de servicios están ya descritos en el numeral 5.3.4

6.3.5 Requerimientos de personal

Cargo: Administrador

Vacantes: 1

Salario mensual: \$ 1.500.000

Carga prestacional: \$840.000

Funciones:

Estas funciones fueron descritas en el numeral 6.1.1

7. Aspectos legales

7.1 Tipo de Organización empresarial

Es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios. Se constituye en escritura pública y posterior inscripción en el registro mercantil, momento en el que adquiere personalidad jurídica. Cada uno de los socios de una sociedad limitada tiene una serie de derechos.

- Derecho a participar en el reparto de beneficios y en el patrimonio de la sociedad en caso de liquidación.
- Derecho de tanteo en la adquisición de las participaciones de los socios salientes.
- Derecho a participar en las decisiones sociales y a ser elegidos como administradores.
- Derecho de información en los períodos establecidos en las escrituras.
- Derecho de obtener información sobre los datos contables de la Sociedad.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

diligencia	valor
Asesoría elaboración documento de constitución privado	\$100.000
Autenticación en notaria	\$8.000
Impuesto de registro de ventas	\$200.000
Derechos de inscripción	\$304.000
Formulario de registro mercantil	\$3.600
Registro mercantil	\$173.000
Registro de libros contables	\$9.000

8.0 Aspectos financieros

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Este proyecto no cuenta con recursos propios puesto que los promotores planean realizar un crédito para adquirir todos los recursos.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Monto total: \$12.200.000

Entidad financiera: Bancolombia

Fecha de desembolso: Según avance del proyecto

Destinación: Inversión, amoblamiento de oficina, primer canon de arrendamiento, primer mes de nomina de personal, gastos de constitución.

Tasa de interés: 21,32% E.A

Plazo: Este será de 3 Años

Anualidad (Cuota fija): \$450.289,66

Gastos financieros: \$500.000

Componente interés y capital:

CUADRO DE DATOS		CUADRO DE SALDO			
va	\$ 12.200.000,00	n	comp i%	comp k.	saldo
i% (e.a)	21,34%	1	\$ 198.243,55	\$ 252.046,11	\$ 11.947.953,89
i% (m.v)	1,62%	2	\$ 194.147,93	\$ 256.141,73	\$ 11.691.812,16
plazo (años)	3	3	\$ 189.985,76	\$ 260.303,89	\$ 11.431.508,27
plazo (meses)	36	4	\$ 185.755,96	\$ 264.533,69	\$ 11.166.974,57
cuota fija	\$ 450.289,66	5	\$ 181.457,43	\$ 268.832,23	\$ 10.898.142,35
total crédito	\$ 16.210.427,65	6	\$ 177.089,05	\$ 273.200,61	\$ 10.624.941,74
		7	\$ 172.649,68	\$ 277.639,97	\$ 10.347.301,77
		8	\$ 168.138,18	\$ 282.151,48	\$ 10.065.150,29
		9	\$ 163.553,37	\$ 286.736,29	\$ 9.778.414,00
		10	\$ 158.894,06	\$ 291.395,60	\$ 9.487.018,40

11	\$	154.159,03	\$	296.130,63	\$	9.190.887,77
12	\$	149.347,06	\$	300.942,59	\$	8.889.945,18
13	\$	144.456,91	\$	305.832,75	\$	8.584.112,43
14	\$	139.487,29	\$	310.802,37	\$	8.273.310,06
15	\$	134.436,91	\$	315.852,74	\$	7.957.457,31
16	\$	129.304,47	\$	320.985,18	\$	7.636.472,13
17	\$	124.088,63	\$	326.201,02	\$	7.310.271,10
18	\$	118.788,04	\$	331.501,62	\$	6.978.769,49
19	\$	113.401,31	\$	336.888,34	\$	6.641.881,14
20	\$	107.927,06	\$	342.362,60	\$	6.299.518,54
21	\$	102.363,84	\$	347.925,81	\$	5.951.592,73
22	\$	96.710,23	\$	353.579,42	\$	5.598.013,30
23	\$	90.964,76	\$	359.324,90	\$	5.238.688,40
24	\$	85.125,92	\$	365.163,74	\$	4.873.524,66
25	\$	79.192,20	\$	371.097,46	\$	4.502.427,20
26	\$	73.162,06	\$	377.127,60	\$	4.125.299,60
27	\$	67.033,94	\$	383.255,72	\$	3.742.043,88
28	\$	60.806,23	\$	389.483,42	\$	3.352.560,46
29	\$	54.477,33	\$	395.812,32	\$	2.956.748,14
30	\$	48.045,59	\$	402.244,06	\$	2.554.504,07
31	\$	41.509,34	\$	408.780,32	\$	2.145.723,76
32	\$	34.866,88	\$	415.422,78	\$	1.730.300,97
33	\$	28.116,48	\$	422.173,18	\$	1.308.127,79
34	\$	21.256,38	\$	429.033,27	\$	879.094,52
35	\$	14.284,82	\$	436.004,84	\$	443.089,68
36	\$	7.199,97	\$	443.089,68	\$	0,00

Amortización de Activos fijos:

ESCRITORIO			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 360.000,00	\$ 36.000,00	\$ 324.000,00
2	\$ 324.000,00	\$ 36.000,00	\$ 288.000,00
3	\$ 288.000,00	\$ 36.000,00	\$ 252.000,00
4	\$ 252.000,00	\$ 36.000,00	\$ 216.000,00
5	\$ 216.000,00	\$ 36.000,00	\$ 180.000,00
6	\$ 180.000,00	\$ 36.000,00	\$ 144.000,00
7	\$ 144.000,00	\$ 36.000,00	\$ 108.000,00
8	\$ 108.000,00	\$ 36.000,00	\$ 72.000,00
9	\$ 72.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
10	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ -

JUEGO SALA			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 500.000,00	\$ 50.000,00	\$ 450.000,00
2	\$ 450.000,00	\$ 50.000,00	\$ 400.000,00
3	\$ 400.000,00	\$ 50.000,00	\$ 350.000,00
4	\$ 350.000,00	\$ 50.000,00	\$ 300.000,00
5	\$ 300.000,00	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00
6	\$ 250.000,00	\$ 50.000,00	\$ 200.000,00
7	\$ 200.000,00	\$ 50.000,00	\$ 150.000,00
8	\$ 150.000,00	\$ 50.000,00	\$ 100.000,00
9	\$ 100.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
10	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ -

SILLA GIRATORIA			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 400.000,00	\$ 40.000,00	\$ 360.000,00
2	\$ 360.000,00	\$ 40.000,00	\$ 320.000,00
3	\$ 320.000,00	\$ 40.000,00	\$ 280.000,00
4	\$ 280.000,00	\$ 40.000,00	\$ 240.000,00
5	\$ 240.000,00	\$ 40.000,00	\$ 200.000,00
6	\$ 200.000,00	\$ 40.000,00	\$ 160.000,00
7	\$ 160.000,00	\$ 40.000,00	\$ 120.000,00
8	\$ 120.000,00	\$ 40.000,00	\$ 80.000,00
9	\$ 80.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
10	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ -

MODEM INTERNET			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 100.000,00	\$ 33.333,33	\$ 66.666,67
2	\$ 66.666,67	\$ 33.333,33	\$ 33.333,33
3	\$ 33.333,33	\$ 33.333,33	\$ -

TELEFAX			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 100.000,00	\$ 33.333,33	\$ 66.666,67
2	\$ 66.666,67	\$ 33.333,33	\$ 33.333,33
3	\$ 33.333,33	\$ 33.333,33	\$ -

COMPUTADORES			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 3.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 2.000.000,00
2	\$ 2.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
3	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ -

CELULARES			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 500.000,00	\$ 166.666,67	\$ 333.333,33
2	\$ 333.333,33	\$ 166.666,67	\$ 166.666,67
3	\$ 166.666,67	\$ 166.666,67	\$ -

IMPRESORA			
	Vr. activo	Depreciación anual	saldo
1	\$ 250.000,00	\$ 83.333,33	\$ 166.666,67
2	\$ 166.666,67	\$ 83.333,33	\$ 83.333,33
3	\$ 83.333,33	\$ 83.333,33	\$ -

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Nombre del Producto:	MONITOREO DE MERCANCIA			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	30	Unidad de Medida	UNIDADES	
Medias (medio)	20	Precio Unitario Venta	\$ 300.000	
Bajas (pesimista)	10	Consolidado (Medio)	20	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
monitoreo de mercancia	\$ 150.000,00	1,00	Unidades	\$ 150.000,00

Nombre del producto	ALISTAMIENTO DOCUMENTOS			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	30	Unidad de Medida	UNIDAD	
Medias (medio)	20	Precio Unitario Venta	\$ 300.000	
Bajas (pesimista)	10	Consolidado (Medio)	20	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
alistamiento documentos	\$150.000,00	1,00	Unidades	\$ 150.000,00

Nombre del Producto:	AVISOS DE EMBARQUE			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	30	Unidad de Medida	UNIDAD	
Medias (medio)	20	Precio Unitario Venta	\$ 100.000	
Bajas (pesimista)	10	Consolidado (Medio)	20	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
documentos	\$ 50.000,00	1,00	Unidades	\$ 50.000,00

Nombre del Producto:	ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	40	Unidad de Medida	UNIDADES	
Medias (medio)	30	Precio Unitario Venta	\$ 200.000	
Bajas (pesimista)	10	Consolidado (Medio)	27	
costos unitarios de los componentes del producto				
componente	costo unitario	cantidad	unidades	valor total por componente
asesoría comercio exterior	\$ 100.000,00	1,00	unidades	\$ 100.000,00

Nombre del Producto:	ASESORIA EN ADUANAS			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	40	Unidad de Medida	UNIDADES	
Medias (medio)	30	Precio Unitario Venta	\$ 250.000	
Bajas (pesimista)	10	Consolidado (Medio)	27	
costos unitarios de los componentes del producto				
componente	costo unitario	cantidad	unidades	valor total por componente
asesoría en aduanas	\$ 125.000,00	1,00	unidades	\$ 125.000,00

8.2.1.2 Otros Ingresos

Para este tipo de servicios no se proyectan otro tipo de ingresos fuera de los proyectados en los cuadros anteriores

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Muebles y enseres

cantidad	material	valor
2	escritorio con cajonera de 1.20 metros	\$360.000
1	juego sencillo de sala con mesa de centro	\$500.000
2	silla giratoria	\$400.000

Equipos

cantidad	equipo	valor
1	Modem Internet	\$100.000
1	Telefax	\$100.000
2	Computador (procesador COREi3, memoria ram 4,00GB, sistema operativo de 64 bits)	\$3.000.000
2	Celular	\$500.000
1	Impresora	250.000

Material de oficina

cantidad	insumo	valor
2	cosedora	\$14.000
2	perforadora	\$20.000
2	saca ganchos	\$10.000
1 caja	lapiceros	\$6.000
10	carpetas legajadoras a-z	\$120.000
2	resma papel	\$ 8.000
2	tinta impresora	\$50.000

Gastos de constitución

Asesoría elaboración documento de constitución privado	\$100.000
Autenticación en notaría	\$8.000
Impuesto de registro de ventas	\$200.000
Derechos de inscripción	\$304.000
Formulario de registro mercantil	\$3.600
Registro mercantil	\$173.000
Registro de libros contables	\$9.000

8.2.2.2 Costos administrativos

Servicios

descripción	valor mes
internet (1000 k)	\$100.000
telefonía plan cargo básico 1000 min	\$50.000
telefonía celular plan base 2.000 min abierto	\$150.000
servicios públicos	\$300.000

producto	costo servicio
alistamiento de documentos	\$150.000
aviso de embarque	\$50.000
asesoría en comercio exterior	\$100.000
asesoría en aduanas	\$125.000
monitoreo de mercancías	\$150.000

Es de resaltar que se está prestando un servicio y no se cuenta con unas materias primas físicas para esto ya que lo que se está vendiendo es el conocimiento y como aplicarlo para solucionar los distintos problemas que se le puedan presentar a los clientes.

8.2.2.3 Gastos administrativos

Estos gastos ya fueron descritos en la inversión inicial, en adición lo único que se requiere es la nomina y las prestaciones sociales del administrador

Cargo: Administrador

Salario mensual: \$ 1.500.000

Carga prestacional: \$840.000

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	Mes
+ Ingresos por venta	\$ 26.000.000
- Costos variables	\$ 13.000.000
- Costos fijos	\$ 6.882.152
Costos fijos de Producción	\$ 1.000.000
Costos fijos de Administración	\$ 4.338.752
Costos fijos de comercialización y ventas	\$ 1.543.400
- No Desembolsables	\$ 0
- Intereses Credito	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 6.117.848
- Impuestos	\$ 2.067.833
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 4.050.015
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0
Prestamos	
Recuperación Capital de trabajo	
Valor de Salvamento	
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 0
Activos Fijos	
Pago Credito (Capital)	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	
Capital de Trabajo	
FLUJO DE CAJA	\$ 4.050.015

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

	CUENTAS	Mes
+	Ingresos por concepto de Ventas	26.000.000
-	Costo Variables	13.000.000
-	Costos Fijos Producción	1.000.000
-	Gastos Depreciación	0
=	Utilidad Bruta en Ventas	12.000.000
-	Costos fijos de Administración	4.338.752
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	1.543.400
-	Amortización de diferidos	0
=	Utilidad Operativa	6.117.848
+	Otros Ingresos	0
-	Otros egresos	0
-	Costos de Financiación	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	6.117.848
-	Impuestos	2.067.833
=	UTILIDAD NETA	4.050.015
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0
=	Utilidades no Repartidas	4.050.015
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	4.050.015

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	80.353.672

9. CONSIDERACIONES FINALES

Según los estudios realizados en este proyecto podemos observar que en base a los promedios a alcanzar los resultados son positivos, pero hay un factor que es predominante para el resultado positivo de este que es el promedio de caudal que se maneja en la cuenca del río Magdalena que en caso de ser negativa como lo indican los últimos estudios realizados informan que el caudal del río cada día se disminuye lo que genera que el proyecto no sea viable para su desarrollo.

Como ejemplo de esto tenemos el punto situado en Calamar, departamento de Bolívar, el cauce no sobrepasa los 2,2 metros lo que hace prácticamente imposible el paso de remolcadores y de embarcaciones menores.

Para enfrentar las consecuencias del fenómeno climático, Cormagdalena tiene previsto que en el presente año se haga una inversión cercana a los \$3.000 millones para la realización de trabajos de mantenimiento en el canal navegable.

Por su parte el IDEAM hizo público un informe en el cual expresa que los niveles actuales en algunos puntos del Magdalena son inferiores a los registros presentados en los años 1991-1992, tiempo en el cual el país fue azotado por este fenómeno con fuerza obligando al gobierno nacional, en ese entonces del presidente Gaviria, a racionar el uso de energía en el país.

“En el momento se han tenido que implementar planes de dragado, uso de retroexcavadoras y sus respectivos planchones para permitir la adecuada navegabilidad de embarcaciones, sobre todo en puntos cruciales como lo son los comprendidos entre La Gloria, en el Cesar, y Barrancabermeja”, afirmó Juan Gonzalo Botero, director Ejecutivo de la corporación.

Hay que resaltar que no todo el cauce del río es navegable, solamente el tramo comprendido entre el cauce medio y la desembocadura en el mar son aptas

para su recorrido en embarcaciones. En total hay 1.540 kilómetros habilitados para el transporte.

Según su director, Ricardo Lozano, “el nivel del agua del río Magdalena se reduce cada día en 4 centímetros”. Por tal motivo hizo un llamado a los alcaldes de los municipios cercanos al canal para que los comités de emergencia estén en permanente alerta para evitar, por ejemplo que las bocatomas de los acueductos se contaminen con sedimentos del río.

Las empresas que utilizaban el río para transportar sus mercancías como Sofasa y Argos, están reacios a embarcar su mercancía por temor a que las embarcaciones queden encalladas.

Algunos registros de calado son:

- Canal de Acceso a las Instalaciones Portuarias de Barranquilla, en sus 22 kilómetros, 30 pies de calado.
- Canal del Dique, en 115 kilómetros, 6 pies de calado.
- Calamar - La Gloria, en 360 kilómetros, 6 pies de calado.
- La Gloria - Barrancabermeja, de 181 kilómetros, 6 pies de calado.
- Entre Barrancabermeja y Puerto Berrío, 100 kilómetros de distancia, 4.5 pies de calado.

Se encuentran publicados 346 planos del Canal Navegable en la página web corporativa con secciones longitudinales en el canal navegable y secciones transversales en sitios críticos.

Las ayudas satelitales para la navegación son una herramienta que CORMAGDALENA entrega gratuitamente a las empresas navieras para disminuir en 30% los tiempos de recorrido de los convoyes, logrando navegar las 24 horas del día, los 365 días del año, de tal manera que se incremente la confiabilidad y seguridad de la flota fluvial, y se logra una reducción significativa en costos de transporte entre el interior del país y los puertos de la costa

caribe. El proyecto se desarrolla entre Puerto Salgar en el kilómetro 939 y el Puente Pumarejo en el kilómetro 1.

CORMAGDALENA y sus directivas han diseñado un planteamiento estratégico a todo nivel con el fin de viabilizar los grandes proyectos del río, que por su importancia e impacto económico, político y social se ha convertido en grandes retos a cumplir; todos los esfuerzos humanos, tecnológicos y logísticos están empeñados en dicho fin.

Manejo de concesiones

Concesionar a 20 años el mantenimiento del Canal de Acceso al puerto de Barranquilla, proceso precontractual que se espera iniciar en el segundo semestre del 2010.

Garantizar la navegabilidad

Se necesita garantizar el mantenimiento del Canal Navegable para el año 2011, y para los años 2012 en adelante con 6 pies de profundidad desde Puerto Berrío hasta Barranquilla y Cartagena por el Canal del Dique.

Obras de encauzamiento

Dar inicio a la construcción de una primera etapa de obras de encauzamiento que permitan mantener un canal navegable estable entre Barrancabermeja y Puerto Asís en una longitud de 9 kilómetros.

Diseño de obras

Iniciar diseños de obras de encauzamiento para el sector Puerto Salgar – Puerto Berrío (se inicia el proceso precontractual en el segundo semestre de 2010).

Nuevos recursos

Obtener nuevos recursos para la ejecución de obras de encauzamiento para los sectores ya diseñados.

Gestión nacional

Gestionar ante el Departamento Nacional de Planeación DNP y el Ministerio de Transportes los recursos del Presupuesto General de la Nación para Dragados y Obras de Encauzamiento

Todo este trabajo está dirigido a aumentar el tránsito de carga que en la actualidad mueve 1 millón 700 mil toneladas al año entre hidrocarburos y carga general, y que de acuerdo con estudios realizados puede llegar a transportar 30 millones de toneladas, teniendo una óptima adecuación de los puertos y una flota fluvial disponible para su movilización.

Propuesta

- Sistema de vigilancia de la carga en el río
- Normalización de la navegación durante las 24 horas del día- dragados en zonas de mayor sedimentación
- Mantenimiento de las actuales profundidades para navegación
- Automatización y mecanización de las labores de cargue y descargue en los puertos
- Complementación de las rutas de transporte fluvial con férreo y carretero para el transporte multimodal
- Créditos blandos a transportadores fluviales para mejoramiento de la flota existente por bajo calado.

10. Referencias bibliográficas

- [http://es.wikipedia.org/wiki/Regi%C3%B3n_Andina_\(Colombia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Regi%C3%B3n_Andina_(Colombia))
- http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/transporte/rio-magdalena-ruta-no-puede-usar_67959.aspx
- <http://www.arrendamientosnutibara.com.co/>
- <http://www.cormagdalena.gov.co/idehacor/principal.htm>
- http://es.wikipedia.org/wiki/R%C3%ADo_Magdalena
- <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=9971&IDCompany=16>
- <http://www.scribd.com/doc/28125999/Tercerizacion-en-Colombia>
- http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:pNy_imX8KCQJ:www.camaradirecta.com/vea.php%3FIDe%3D1405+demanda+de+operador+logistico+fluvial+colombia&hl=es&gl=co&pid=bl&srcid=ADGEESjZazDrUaLx64OIKGFzZulSKuxoY7dhD9o3UK6uuXOJfMfBWKWucqOKV5As23dhmeUc5eh4xyry04bAs4_fW_chwr8Rh9Pp005LzpmsCSJU6o_2JVJdj8sauNtPC6evVG4HEqwn&sig=AHIEtbTxCLdHWtSgjOjOrWJc1IOatsX6rQ
- http://es.wikipedia.org/wiki/Sociedad_de_responsabilidad_limitada
- http://investigaciones.bancolombia.com/inveconomicas/home/homeinfo.aspx?/espanol/indicadores/economicosHijos_ext.asp?id=84