



**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER  
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES  
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**PLAN DE NEGOCIO PARA IMPORTACIÓN MAQUINA PLEGADORA  
FOLDIMATE**

**INFORME DE TRABAJO FINAL PARA OPTAR AL GRADO DE TECNÓLOGO  
EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**NOMBRE DE LOS GRADUADOS**

**VALERIA GOMEZ MESA**

**PROFESOR GUÍA**

**MILTON CESAR TORO CADAVID**

**2017**

## **Agradecimientos y Dedicatorias**

El proyecto realizado está conformado por Valeria Gómez Mesa sobre la empresa FoldingmaQ S.A.S.

No habría sido posible sin la ayuda de muchas personas a las cuales el día de hoy les quiero agradecer profundamente por estar presentes en todo el proceso y elaboración de este proyecto final. Le agradezco a el profesor Milton Toro por el acompañamiento constante brindado durante la elaboración del proyecto, haciendo posible que este trabajo cada día fuera mejorando, para así lograr la satisfacción académica y personal de cada uno de nosotros. Deseo agradecer y expresar mi satisfacción a todos los profesores que me guiaron y acompañaron en este periodo académico con el constante esfuerzo y empeño que dieron en cada una de sus clases me ayudaron a conformar un buen trabajo el cual no dudó de sus capacidades y conocimientos entregados por ellos, para realizar todo lo que debía llevar mi proyecto de grado y así escalar una meta en mi vida dejando un conocimiento para la vida y mi futuro.

También quiero agradecer a todos nuestros compañeros de clase con los cuales estuve cerca de tres años en esta etapa académica, los cuales me brindaron una gran ayuda en el proceso de realización de este proyecto. Aprendí de cada uno de ellos y se crearon lazos de amistad y confianza los cuales quedaran en mí. Y por último expresar mi total agradecimiento y alegría a mi familia y a mis padres agradecerles sus grandísimos esfuerzos con los que me expresaban día a día el querer verme graduada.

## Tabla de contenido

Introducción .....	16
Capitulo I. Información General de la Empresa .....	17
1.1 Nombre de la Empresa y Marca .....	17
1.1.1 Nombre. ....	17
1.1.2 Búsqueda de la marca en Colombia.....	17
1.2 Tipo De Empresa.....	18
1.2.1 La limitación de la responsabilidad. ....	20
1.3 Descripción De La Empresa.....	20
1.3.1 Código CIIU de la actividad económica de la empresa.....	21
1.4 Visión Y Misión De La Empresa .....	22
1.4.1 Misión. ....	22
1.4.2 Visión.....	22
1.5 Relación De Productos y/o Servicios .....	22
1.5.1 Ventajas. ....	23
1.6 Ventajas Competitivas.....	25
1.7 Trámites y costos.....	25
1.7.1 Consulta del nombre. ....	25
1.7.2 Consulta de clasificación por actividad económica.....	26
1.7.3 Paso 1. Trámite ante la DIAN. ....	26
1.7.4 Paso 2. Inscripción en el Registro Público Mercantil.....	26
1.7.5 Paso 3. Matricula de industria y comercio municipal.....	26
1.7.6 Paso 4. Informar a la oficina de planeación correspondiente el inicio de las actividades. ....	27
Capítulo II. Análisis del Entorno y Sector .....	28
2.1 Entorno .....	28
2.1.1 Factores del entorno legal y político.....	28
2.1.2 Factores del entorno tributario.....	33
2.1.3 Factores del entorno tecnológico. ....	35
2.1.4 Factores del Entorno Ecológico medio ambiental. ....	35

2.1.5 Factores del entorno económico. ....	36
2.1.6 Factores del entorno sociocultural. ....	39
2.1.7 Matriz DOFA. ....	39
2.2. Sector O Industria. ....	40
2.2.1 Rentabilidad del sector. ....	40
2.2.2 Tendencias de crecimiento. ....	40
2.2.3 Tamaño del sector proyección de ventas. ....	41
2.2.4 Factores claves del éxito. ....	41
2.2.5 Entorno competitivo. ....	42
Capítulo III. Análisis del Mercado. ....	46
3.1 Objetivos de Mercadeo. ....	46
3.1.1 Objetivo general. ....	46
3.1.2 Objetivos Específicos. ....	46
3.2 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios ....	48
3.2.1 Consumidores. ....	49
3.2.2 Medellín Antioquia. ....	50
3.3 Cuantificación del mercado Meta para los Bienes y/o Servicios ....	53
3.4 Mercado Competidor. ....	54
3.4.1 Competidores del negocio ....	54
3.5 Mercado Distribuidor ....	55
3.5.1 Distribución directa. ....	55
3.6 Comunicación y Actividades de Promoción y Divulgación ....	56
3.6.1 Comunicación. ....	56
3.6.2 Slogan. ....	56
3.6.3 Actividades de promoción, divulgación y costos. ....	57
3.7 Plan de ventas. ....	58
3.7.1 Datos de la población que va dirigida el producto. ....	58
3.7.2 Identificación del mercado la cual va dirigido el producto. ....	58
3.7.3 Encuesta. ....	59
3.7.4 Proyección de ventas mensual. ....	60
3.7.5 Proyección de ventas anual. ....	61

Capítulo IV. Análisis Comercio Internacional.....	62
4.1 Tratados Comerciales .....	62
4.1.1 Inicio de las negociaciones. ....	62
4.1.2 Alcance del acuerdo.....	63
4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios .....	63
4.2.1 Partida arancelaria en la República de Colombia. ....	63
4.3 Requisitos Y Vistos Buenos .....	64
4.3.1 Requisitos para la importación en Colombia.....	64
4.3.2 Vistos buenos exigidos por Colombia. ....	65
4.3.3 Requisitos y vistos buenos para importar de Estados Unidos Foldimate. ....	65
4.3.4 Capacidad importadora. ....	66
4.4 Participación En Ferias Especializadas .....	67
4.4.1 Requisitos para ser expositor.....	67
4.4.2 Ventajas de participar en ferias.....	68
4.4.3 Precio de feria. ....	69
4.5 Rutas de acceso .....	69
4.5.1 Acceso marítimo.....	69
4.5.2 Rutas Aéreas de Colombia. ....	72
4.5.3 Modo de transporte para la importación marítima. ....	73
4.6 Liquidación de precios de importación .....	74
4.6.1. Vendedor.....	74
4.6.2. Comprador. ....	74
Capítulo V. Análisis Técnico .....	77
5.1 Descripción del proceso de comercialización .....	77
5.2 Capacidad de producción y plan de producción.....	78
5.4 Recursos materiales y humanos para la producción.....	79
5.4.1 Locaciones. ....	79
5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	80
5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.....	82
5.4.4 Requerimientos de servicios. ....	83
Capítulo VI. Análisis Administrativo .....	84

6.1 Estructura Organizacional Del Negocio.....	84
6.1.1 Organigrama estructura organizacional.....	84
6.1.2 Funciones y responsabilidades.....	84
6.1.3 Funciones y responsabilidades de los cargos de FoldingmaQ.....	88
6.1.4 Costos, personal y procesos administrativos tercerizados.....	91
6.1.5 Cargos tercerizados FoldingmaQ.....	94
Capítulo VII. Análisis Legal.....	95
7.1 Tipo De Organización Empresarial.....	95
7.2 Certificaciones Y Gestiones Ante Entidades Públicas.....	95
Capítulo VIII. Análisis Financiero.....	99
8.1 Tasas De Interés, Impuestos, Tasas De Rentabilidad.....	99
8.1.1 Tasas de interés, impuestos, tasas de rentabilidad.....	99
8.1.2 Tasa de rentabilidad esperada como inversionista, teniendo en cuenta las tasas anteriores.....	99
8.2 Aportes de Capital de los Socios.....	99
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios.....	100
8.4 Precios de los productos.....	102
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos....	102
8.4.2 Los precios de los productos tomando como base los costos.....	102
8.5 Ingresos Y Egresos.....	104
8.5.1 Ingresos.....	104
8.5.2 Egresos.....	104
8.5.3 Estados Financieros.....	106
8.5.4 Estados financieros proyectados y análisis de sensibilidad.....	109
8.6 Conclusión financiera.....	110
Conclusión.....	111
Referencias Bibliográficas.....	112

## Lista de Figuras

Ilustración 1. Búsqueda de la marca .....	17
Ilustración 2. Búsqueda de la marca en Rues.....	18
Ilustración 3. Maquina Foldimate .....	22
Ilustración 4. Financiamiento de Colombia .....	37
Ilustración 5. Variación del PIB en Colombia .....	38
Ilustración 6. Valle de aburra.....	51
Ilustración 7. Evolución demográfica de Medellín.....	52
Ilustración 8. Logo FOLDINGMAQ .....	56
Ilustración 9. Puerto de Buenaventura .....	70
Ilustración 10. puerto de Cartagena .....	71
Ilustración 11. Acceso marítimo a estados unidos.....	71
Ilustración 12. Rutas aéreas de Colombia.....	72
Ilustración 13. Ubicación José maría córdova .....	73
Ilustración 14. Aeropuerto el Dorado .....	74
Ilustración 15. Planos instalaciones FoldingmaQ.....	80
Ilustración 16. Mapa ubicación de la empresa.....	80
Ilustración 17. Activos a 5 años .....	106
Ilustración 18. Pasivos 5 años .....	106
Ilustración 19. Patrimonio.....	107
Ilustración 20. Flujo de caja operativo.....	107
Ilustración 21. Flujo de caja y rentabilidad.....	108
Ilustración 22. Criterios de Decisión .....	108

Ilustración 23. criterios de decisión con un descuento del 5% .....110

## Lista de Tablas

Tabla 1 Ficha técnica de Foldimate .....	24
Tabla 2 PIB Estados Unidos .....	30
Tabla 3 Matriz DOFA .....	39
Tabla 4 Cinco fuerzas de Porter .....	43
Tabla 5 Proyecciones estadísticas 2006- 2020.....	49
Tabla 6 Costos de comunicación .....	57
Tabla 7 presupuesto de mezcla de mercados .....	58
Tabla 8 Datos de la población que va dirigido el producto .....	58
Tabla 9 Empresa la cual va dirigido el producto .....	59
Tabla 10 Proyección de ventas mensual .....	60
Tabla 11 proyección ventas anual.....	61
Tabla 12 Liquidación de importación .....	75
Tabla 13 Organigrama Descripción proceso de comercialización.....	77
Tabla 14 Descripción y costo de las instalaciones .....	79
Tabla 15 requerimiento para cada una de las áreas.....	80
Tabla 16 Requerimientos de materiales e insumos.....	82
Tabla 17 Requerimientos de servicios .....	83
Tabla 18 Organigrama estructural personas .....	84
Tabla 19 Funciones, procesos y responsabilidades de cada área.....	84
Tabla 20 Funciones y responsabilidades de los cargos de FoldingmaQ.....	88
Tabla 21 Costos personal y procesos administrativos tercerizados .....	91
Tabla 22 Cargos tercerizados FoldingmaQ.....	94

Tabla 23 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas .....	95
Tabla 24 Aporte capital.....	99
Tabla 25 amortización de préstamo bancario .....	100
Tabla 26 precio producto en base a costos.....	103
Tabla 27 total de ingresos .....	104
Tabla 28 Inversiones inicio de periodo.....	105
Tabla 29 costos fijos y variables .....	105

## **Lista de Símbolos**

## **Lista de Abreviaturas y Siglas**

**IBR:** Promedio entre lo que captan y colocan los bancos y esta tasa es variable

**DIAN:** Dirección de impuestos y aduanas nacionales de Colombia.

**EPM:** Empresas públicas de Medellín.

**IVA:** Impuesto al valor agregado.

**PIB:** Producto interno bruto.

**S.A.S:** Sociedad por acciones simplificada.

## **Glosario**

## **Abstract**

FoldingmaQ is a Project focused on the creation of a company to import and market the Foldimate appliance in the Colombian market in the city of Medellin eternal spring, offering a unique and innovative product that seeks to generate great satisfaction to clients.

As the main base of the Project it was decided to analyze the market, the sector and the needs of consumers, based on this of decided to look for a different and innovative product in the city of USA. UU where negotiations will be made with suppliers for import to Colombia where the product is marketed. For implementation of the company should make a contribution of \$50.000.0000, in addition to this contribution was requested a loan to a Bank of \$100,000,000 which were used to cover the expenses of the company. The main objective is to consolidate the product on the market of Medellin in the short term by increasing the profitability of the project through optimization of transport costs, for then in the medium term to integrate optimal providers as part of a strategy to obtain a good positioning in the industry and achieve and maintain a good relationship with customers , and finally long term maximise the value of the investment, in pursuit of profitable growth Of the capitalinvesteg in the company. This new market is constantly growing and this is due to new trends in innovation, offering each day increasingly better products aimed at improving the quality and variety of its products, generating consumer new experiences and needs.

## Resumen Ejecutivo

FoldingmaQ es un proyecto enfocado en la creación de una empresa con el fin de importar y comercializar el electrodoméstico Foldimate en el mercado Colombiano en la ciudad de Medellín la eterna primavera, ofreciendo un producto único e innovador que busca generar gran satisfacción en los clientes.

Como base principal del proyecto se decidió analizar el mercado, el sector y las necesidades de los consumidores, en base a esto se decidió buscar un producto innovador y diferente. En EE.UU es donde se hará la negociación con los proveedores para la importación a Colombia donde se comercializara el producto.

Para la implementación de la empresa se debió hacer un aporte de \$50.000.0000, además de este aporte se solicitó un préstamo a una entidad bancaria de \$100.000.000 los cuales fueron utilizados para cubrir los gastos necesarios de la empresa.

El objetivo principal es consolidar el producto en el mercado de Medellín a corto plazo incrementando la rentabilidad del proyecto mediante optimización de costes de transporte, para después a mediano plazo lograr una integración optima de los proveedores como parte de una estrategia para obtener un buen posicionamiento en la industria y así lograr y mantener una buena relación con los clientes, y por ultimo a largo plazo maximizar el valor de la inversión, en búsqueda del crecimiento rentable de los capitales invertidos en la empresa.

Este nuevo mercado está en constante crecimiento y esto se debe a las nuevas tendencias de innovación, el cual cada día ofrece productos cada vez mejores que buscan mejorar la calidad y variedad de sus productos, generando al consumidor nuevas experiencias y necesidades.

**Palabras clave:** Innovación, Comercialización, creación de negocio, Importación, Rentabilidad.

## **Introducción**

El proyecto que se presentará a continuación, dará a conocer la idea de un negocio el cual ha presentado un crecimiento muy relevante e importante en los últimos tiempos; esta trata de la introducción al mercado Foldimate (Electrodoméstico).

Esta idea de negocio trata de importar y comercializar el electrodoméstico en la ciudad de Medellín, enfrentando la competencia de la tecnología en Colombia.

El electrodoméstico Foldimate es un producto realmente innovador que ayuda a mejorar la calidad de vida de las personas ofreciendo un sistema de doblado y secado rápido oprimiendo solo un botón, creando una mayor comodidad a las personas.

FOLDINGMAQ S.A.S Siempre estará buscando la satisfacción completa del cliente atendiendo a sus necesidades, además de brindarles una alta calidad e innovación logrando ser preferidos en el mercado Colombiano.

# Capítulo I. Información General de la Empresa

## 1.1 Nombre de la Empresa y Marca

### 1.1.1 Nombre.

FOLDINGMAQ S.A.S MARCA: FoldiMate.

El nombre de la empresa es FOLDINGMAQ fue pensado con la facilidad de recordar y de enfocarse al producto como tal que son Maquina plegadoras.

*Ilustración 1. Búsqueda de la marca*

**Buscador Internacional de Marcas**  
Motores de Búsqueda de Marcas a nivel mundial

---

Buscar por:  Nombre de Marca  Número de Registro

Seleccione País:

Seleccione Clase:

<input checked="" type="checkbox"/> 1	<input checked="" type="checkbox"/> 2	<input checked="" type="checkbox"/> 3	<input checked="" type="checkbox"/> 4	<input checked="" type="checkbox"/> 5	<input checked="" type="checkbox"/> 6	<input checked="" type="checkbox"/> 7	<input checked="" type="checkbox"/> 8	<input checked="" type="checkbox"/> 9
<input checked="" type="checkbox"/> 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11	<input checked="" type="checkbox"/> 12	<input checked="" type="checkbox"/> 13	<input checked="" type="checkbox"/> 14	<input checked="" type="checkbox"/> 15	<input checked="" type="checkbox"/> 16	<input checked="" type="checkbox"/> 17	<input checked="" type="checkbox"/> 18
<input checked="" type="checkbox"/> 19	<input checked="" type="checkbox"/> 20	<input checked="" type="checkbox"/> 21	<input checked="" type="checkbox"/> 22	<input checked="" type="checkbox"/> 23	<input checked="" type="checkbox"/> 24	<input checked="" type="checkbox"/> 25	<input checked="" type="checkbox"/> 26	<input checked="" type="checkbox"/> 27
<input checked="" type="checkbox"/> 28	<input checked="" type="checkbox"/> 29	<input checked="" type="checkbox"/> 30	<input checked="" type="checkbox"/> 31	<input checked="" type="checkbox"/> 32	<input checked="" type="checkbox"/> 33	<input checked="" type="checkbox"/> 34	<input checked="" type="checkbox"/> 35	<input checked="" type="checkbox"/> 36
<input checked="" type="checkbox"/> 37	<input checked="" type="checkbox"/> 38	<input checked="" type="checkbox"/> 39	<input checked="" type="checkbox"/> 40	<input checked="" type="checkbox"/> 41	<input checked="" type="checkbox"/> 42	<input checked="" type="checkbox"/> 43	<input checked="" type="checkbox"/> 44	<input checked="" type="checkbox"/> 45

Todas

En caso de que no sepa cuál es la clase correcta para el (los) producto (s) o servicio (s) que quiere buscar, usted puede usar el nuevo [Buscador de Clases de Marcas](#).

[Bookmark this Result](#)

Marca: FOLDIMATE  
Clase de Niza: 7  
Titular: Foldimate, Inc.  
Oficina de Marcas: US  
Numero de Solicitud: [87148277](#)  
Número de Registro:  
Fecha de Solicitud: 23-08-2016  
Fecha de Registro:  
Estado de la Marca: Filed  
Representación Gráfica:

# FOLDIMATE

*Fuente: (Marcaria, 2017)*

### 1.1.2 Búsqueda de la marca en Colombia.

Como se puede identificar se hizo la búsqueda de la marca en el Rues, como podemos ver en la figura se identifica el nombre de la razón social, así que por lo tanto es aceptada para el mercado Colombiano.

## Ilustración 2. Búsqueda de la marca en Rues



Contáctenos ¿Qué es el RUES? Cámaras de Comercio

**RUES** Registro Unico Empresarial y Social  
Cámaras de Comercio

Confecámaras  
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Veedurias Servicios Virtuales 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 Registro Nacional de Turismo

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: FOLDINGMAQ Consultar

**Advertencia:**  
La consulta por Nombre no ha retornado resultados

RM - Registro Mercantil RUP - Registro Unico de Proponentes ESAL - Entidad Sin Animo de Lucro RNT - Registro Nacional de Turismo

Fuente: (registro único empresarial y social cámara de comercio, 2017)

## 1.2 Tipo De Empresa

Las sociedades por acciones simplificadas (SAS) son más flexibles y baratas que las sociedades anónimas tradicionales. En el país se han creado más de 65.000 de estas empresas.

Teniendo en cuenta la Inscripción de la sociedad por documento privado: cualquier sociedad que se registre en Colombia – excepto la SAS en algunos casos –su constitución se debe realizar por medio de una escritura pública, para luego registrarla ante una notaría. Pero la SAS no necesariamente tiene que dar fe pública mediante ese documento a menos que posea bienes inmuebles que si es obligación. Éste es un beneficio porque disminuye los costos de transacción.

Carácter siempre comercial: en la legislación colombiana hay empresas que se le aplica el derecho comercial y a otras el derecho civil. Pero en el artículo 3 de la ley de 1258 de 2008 establece que la SAS será siempre de carácter comercial

independientemente de su objeto social, lo cual suprime la dicotomía en el derecho privado.

- Eliminación del requisito que exige un mínimo de dos personas para conformar una sociedad: dentro del contexto de sociedad, no cabía que una sociedad pudiera ser constituida por una sola persona, pero con la ley 1258 de 2008, esto fue posible.
- La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
- Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.
- La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formara una persona jurídica distinta a sus accionistas.
- Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Contenido del documento de constitución. La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

- 1 Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- 2 Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;
- 3 El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- 4 El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- 5 Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada

se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

6 El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

7 La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal (Creación de empresas S.A.S, 2017).

### **1.2.1 La limitación de la responsabilidad.**

La finalidad de este derecho constitucional se plasma entonces en la creación de entes jurídicos distintos de las personas naturales, con capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones, en aras de lograr la satisfacción de un interés u objetivo común, no siempre ligado a la obtención de lucro.

Desde esta perspectiva, el derecho de asociación se concreta en la existencia de personas jurídicas, libres y capaces, para responder autónomamente por su devenir jurídico. Los bienes de la sociedad no pertenecen en común a los asociados, pues estos carecen de derecho alguno sobre el patrimonio que integra el ente moral, correspondiéndoles exclusivamente un derecho sobre el capital social.

Los acreedores de los socios carecen de cualquier acción sobre los bienes de la sociedad, pues tan sólo tienen derecho a perseguir las participaciones del asociado en el capital social (Creación de empresas S.A.S).

## **1.3 Descripción De La Empresa**

La empresa FOLDINGMAQ S.A.S se trata de una empresa comercial la cual tiene como idea de aumentar y mantener la importación y comercialización de sus productos de forma directa a través de una compañía propia que le permita conjugar sus años en la importación y comercialización de máquinas robóticas plegable para la ropa de excelente calidad, obteniendo los beneficios inmediatos que resultan del aprovechamiento de la economía y por medio de la consolidación de una buena oferta importable, lograr

posicionar la marca en el mercado Colombiano como una compañía sólida y capaz de adaptarse a la cultura.

Esta máquina robótica plegable de ropa tiene como característica un doblado cuidadoso, es fácil de usar, todas las familias pueden utilizarlo, el mayor beneficio de este es que optimiza tiempos ya que tiene agilidad en el doblado de la ropa a comparación del tiempo que tarda una persona en practicar este ejercicio, tiene el beneficio de que cada prenda puede ser perfumado, ablandado y tratado al ser plegado. Se encarga de eliminar las arrugas molestas. Está diseñada para permitir colgar ambos lados del artículo al mismo tiempo hacer el proceso de alimentación fácil y rápida.

Al tanto de las exigencia de la demanda nacional y con relación a la máquina de lavado y de doblar, la empresa se ha enfocado en satisfacer el mercado adecuado, este producto va dirigido principalmente a las compañías de fabricación de textil como camisas jeans, para las amas de casa lavanderías, mini empresas de confecciones, además de lograr una diferenciación mediante la óptima combinación de precio – calidad, su principal objetivo de la empresa es lograr la permanencia de sus productos en el mercado Colombiano y por ende la maximización de los beneficios de los clientes y los proveedores (Foldinmaq S.A.S, 2017).

### **1.3.1 Código CIIU de la actividad económica de la empresa.**

4754 Comercio al por menor de electrodomésticos y gasodomésticos de uso doméstico, muebles y equipo de iluminación

El comercio al por menor de muebles, artículos de iluminación y todo tipo de electrodomésticos y gasodomésticos: refrigeradores, lavadoras, máquinas para secar ropa, máquinas lavaplatos aspiradoras, aparatos para calefacción, hornos, asadores, estufas, entre otros.

#### **Esta clase excluye**

El comercio al por menor de equipo de radio y televisión, equipo estereofónico y aparatos de reproducción y de grabación de CD, DVD, entre otros. Se incluye en la clase 4742, «Comercio al por menor de equipos y aparatos de sonido y de video, en establecimientos especializados».

El comercio al por menor de computadores, equipo periférico, consolas de videojuegos, programas de informática no personalizados, incluidos los videojuegos y el comercio al por menor de equipos de telecomunicaciones. Se incluye en la clase 4741, «Comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados» (Descripción Ciiu, 2017).

## **1.4 Visión Y Misión De La Empresa**

### **1.4.1 Misión.**

Foldingmaq es una empresa enfocada en la importación y comercialización de máquinas robóticas plegadoras de gran innovación con el fin de satisfacer a los clientes, planea como tal penetrar en el mercado colombiano como una empresa con una innovación en la tecnología para las necesidades de los hogares y entidades que lo soliciten, dando a estos un producto de alta calidad.

### **1.4.2 Visión.**

Foldingmaq S.A.S planea Posicionarse en el 2020 como uno de los mejores espacios tecnológicos innovadores y de comercialización de máquinas robóticas plegables que sean rentables tanto para el comprador como para el comerciante, satisfaciendo sus necesidades, logrando así ser una de las empresas de venta de máquinas innovadoras para el hogar más importantes de la ciudad.

## **1.5 Relación De Productos y/o Servicios**

Se va importar este tipo de maquina robótica plegable FoldiMate

*Ilustración 3. Maquina Foldimate*



*Fuente: (Foldimate, 2017)*

Es una tecnología innovadora que ha causado curiosidad a gran cantidad de consumidores, hoy en día el boom es la tecnología y esta como tal ha sido de gran agrado en las ferias las cuales se ha presentado en EE.UU está diseñada para facilitar los quehaceres del hogar y optimizar tiempos. Como podemos ver en la imagen así es el producto a importar, se puede observar todas sus respectivas características donde muestra como deja la ropa y se puede ver donde se encuentra el tablero para el manejo de esta.

### **1.5.1 Ventajas.**

Presume ser tan fácil de usar que hasta los niños la pueden utilizar. Se compone de una cinta transportadora, varios brazos robóticos que son los encargados de plegar la ropa y una bandeja ajustable para depositar las prendas dobladas, se encarga de doblar todo tipo de prendas sin ningún problema, salvo los elementos más grandes. Lleva a cabo otra serie de acciones para acondicionar la ropa y dejarla mejor que nunca.

- Dispone de un sistema de limpieza a través de vapor que además ayuda a reducir las arrugas en camisas y pantalones.
- Ofrece la posibilidad de rociar la ropa con perfume o suavizante para la tela.
- Doblar la ropa es una de las tareas domésticas que más tiempo nos llevan. Para que el proceso sea más rápido y cómodo para las personas.

Tabla 1 Ficha técnica de Foldimate

<b>Ficha técnica Entrada</b>	
<p><b>Tipos De Artículos</b>          -FoldiMate doblará y tratará la mayor parte de su ropa (ej: camisas, pantalones, toallas).          - Excepto para artículos grandes como ropa de cama o artículos pequeños como ropa interior o calcetines</p>	<p><b>Capacidad Del Clip</b>          - 15-20 elementos dependiendo del tamaño y la velocidad de alimentación</p>
<b>Salida</b>	
<p><b>Capacidad De La Bandeja</b>          10-30 elementos dependiendo del grosor del tejido</p>	<p><b>Método De Plegado</b>          Empezamos con un pliegue limpio y profesional          * Más métodos estarán disponibles a través de la "tienda de Internet" de FoldiMate,</p>
<p><b>Tamaño De Salida</b>          9 "x11" (~ 23cm x 28cm); Ajustable automáticamente</p>	
<b>Velocidad</b>	
<p><b>Recorte</b>          Menos de 5 segundos</p>	<p><b>Plegable</b>          ~ 10 segundos por artículo          De-Arrugas          ~ 20-30 segundos por artículo</p>
<b>Tratamiento</b>	
<p><b>De-Arrugas</b>          Reducir las arrugas pero no planchar</p>	<p><b>Cápsulas</b>          Perfumes, suavizantes, desinfectantes</p>

Fuente: Elaboración propia

## **1.6 Ventajas Competitivas**

Hoy en día la tecnología cada vez avanza más hemos visto que más que lavan, secan, planchan... y ahora, que doblan la ropa. FoldiMate es un invento ideado en Estados Unidos que promete ahorrar el tiempo que las personas dedican a doblar la ropa: se trata de una máquina compuesta por brazos robóticos que dejarán las prendas listas para guardar en el armario o cajones. Según sus creadores, cada ciudadano dedica 375 días en todas su vida a doblar ropa, por lo que nada mejor que un invento que ayude al consumidor en dicha tarea. La propuesta es FoldiMate, una máquina en la que los ciudadanos deben colgar primero sus prendas y que, después, esta se encargará de doblarlas.

Lo logra gracias a un sistema de brazos robóticos y vapor, y dobla las prendas en apenas unos segundos, según el vídeo promocional. Además, perfumará la ropa a gusto del consumidor, pues podrán comprar cápsulas especiales con diversos perfumes. Eso sí: la máquina no acepta prendas pequeñas como calcetines ni demasiado grandes.

Nuestro producto FOLDIMATE se destaca entre los productos que hay en la competencia ya que FOLDINGMAQ tiene un gran potencial de innovación en electrodomésticos para el hogar, somos los únicos comercializadores en Colombia de este tipo de producto, lo que da un toque de exclusividad, avance en la tecnología e innovación.

Se ofrece garantía de 1 año y brindamos la posibilidad de 2 revisiones durante el año de la garantía para dar credibilidad a la marca y confianza a los clientes dado al caso que este lo solicite.

## **1.7 Trámites y costos**

### **1.7.1 Consulta del nombre.**

(Control de homonimia) La ley ordena a las cámaras de comercio abstenerse de inscribir un comerciante o un establecimiento de comercio cuando se compruebe que en la base de datos de todas las cámaras de comercio del país (RUE –Registro Único

Empresarial-) se encuentre otro ya inscrito con el mismo nombre del solicitante. La selección del nombre es un paso fundamental en el inicio de su nueva empresa.

### **1.7.2 Consulta de clasificación por actividad económica.**

Código CIU El Código CIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme que tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías. Están conformadas por seis dígitos numéricos, permitiendo que todos los empresarios puedan clasificarse dentro de actividades específicas (Cámara de comercio, 2017).

### **1.7.3 Paso 1. Trámite ante la DIAN.**

Inscripción en el Registro Único Tributario y posterior asignación del Número de Identificación Tributaria, NIT. El Registro Único Tributario, RUT, es la base de datos que lleva la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) a nivel nacional de los contribuyentes, la cual comprende la información básica de los mismos, con fines estadísticos y de control.

Uso de suelo: Permite conocer el tiempo real de los usos permitidos o no para el ejercicio de una actividad económica

### **1.7.4 Paso 2. Inscripción en el Registro Público Mercantil.**

El registro mercantil es una función de carácter pública desempeñada por las cámaras de comercio consistente en asentar los datos y documentos que los comerciantes suministran en cumplimiento de la ley dándoles publicidad de conformidad con lo dispuesto en la ley<sup>5</sup>. En el registro público se encuentran matriculados todos los empresarios legalmente organizados y sus establecimientos de comercio.

### **1.7.5 Paso 3. Matricula de industria y comercio municipal.**

El impuesto de Industria y Comercio es de carácter obligatorio. Re caerá sobre todas las actividades industriales, comerciales, de servicios y financiera, que se ejerzan o realicen dentro de la jurisdicción del municipio, y que se cumplan en forma permanente u ocasional, tanto en inmuebles determinados, con establecimiento de comercio o sin ellos.

#### **1.7.6 Paso 4. Informar a la oficina de planeación correspondiente el inicio de las actividades.**

Para dar cumplimiento a la Ley 232 de 1995, los comerciantes deberán reportar a la oficina de planeación correspondiente la apertura de la actividad económica, indicando la ubicación y actividad que se va a desarrollar. Esta notificación se puede hacer por Internet o por comunicación escrita o verbal, lo que manifieste el comerciante se considerará de buena fe y por ende, se dará por hecho cierto, sujeto a verificaciones posteriores. El convenio que se ha realizado a través del CAE entre el municipio de Medellín y la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, permite que ésta última le reporte directamente a la Dirección de Planeación Municipal la constitución de cada nueva empresa y la apertura de todo nuevo establecimiento de comercio en cumplimiento de lo establecido en la Ley 232 de 1995 y el Decreto 1879 de 2008, relevando al comerciante de esta obligación.

- Una vez realizados estos cuatro pasos el empresario obtiene:
- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Asignación del NIT.
- Matrícula de Industria y Comercio.
- Pago del impuesto de Rentas Departamentales de Antioquia para el caso de sociedades (matrícula de persona natural no requiere el pago de este impuesto).
- Certificado del RUT por primera vez sin necesidad de desplazarse a la DIAN.
- Notificación de la apertura del establecimiento a Planeación Municipal.

Registro mercantil y/o certificado de existencia y representación legal. Los formatos que debe diligenciar para realizar su matrícula son: Carátula Única Empresarial. Anexo Matrícula Mercantil. Anexo DIAN – Secretaría Municipal (SM). Formulario DIAN.

- Cumplir con las condiciones sanitarias establecidas por la ley 9 de 1979.
- Cumplimiento de obligaciones laborales y de seguridad social de los trabajadores
- Solicitud de autorización para numeración de facturación ante la DIAN.
- Declaración de industria y comercio se presentará durante los primeros 4 meses de cada año ante el municipio de Medellín.

## **Capítulo II. Análisis del Entorno y Sector**

### **2.1 Entorno**

#### **2.1.1 Factores del entorno legal y político.**

##### ***2.1.1.1 Análisis sectorial de EE.UU y Colombia.***

Principalmente se hablará de los estados unidos que es el país que fue elegido para realizar la importación de Foldimate a Colombia.

##### ***2.1.1.2 Forma de gobierno.***

Los Estados Unidos de América son una república federal constitucional y una democracia representativa compuesta por cincuenta estados, el Distrito Federal y capital, Washington, D.C., y varios territorios, uno incorporado y cinco no incorporados. Originariamente, los estados comprendidos en los EE.UU eran colonias británicas que declararon su independencia del Reino de Gran Bretaña el 4 de julio de 1776. La independencia de los EE.UU fue reconocida por Gran Bretaña en el Tratado de París, que se firmó el 3 de septiembre de 1783, poniendo fin a la Guerra de la Independencia de EE.UU. Como consecuencia de la expansión hacia el oeste, otros estados se fueron anexionando, mediante adquisición, guerra o asentamiento.

La Constitución de los Estados Unidos en vigor actualmente se adoptó el 17 de septiembre de 1787, y fue ratificada por el suficiente número de estados el 21 de junio de 1788. La Constitución de los EE.UU y la ley federal son la "Ley suprema del país" (artículo VI, cláusula 2). Por consiguiente, cuando la ley federal y la de un estado entran en conflicto, prevalece la ley federal. La Constitución divide el Gobierno federal en tres ramas, con un sistema de contrapoderes institucionales que evita que cualquiera de esas ramas obtenga demasiado poder.

##### ***2.1.1.3 Estructura del sistema legal.***

En virtud de su herencia británica, el Gobierno federal y todos los estados, excepto Luisiana, usan la tradición jurídica del common law. En el common law estadounidense,

las decisiones judiciales tienen fuerza de ley dentro de la jurisdicción pertinente. Por eso, hacer referencia a la jurisprudencia es una parte esencial del ejercicio judicial estadounidense. La fuerza de ley viene dada por los conceptos de precedente y stare decisis. Estos principios suponen 1) que los tribunales inferiores deben acatar las decisiones de tribunales superiores, y 2) que un tribunal debe acatar sus propias decisiones anteriores, a no ser que exista una razón convincente.

Los Estados Unidos (E.U.) están abiertos al comercio internacional y a la inversión extranjera. Existen pocas restricciones para que los extranjeros hagan negocios en los E.U. Las restricciones para los extranjeros se encuentran en algunas actividades de negocio muy específicas o en ciertas industrias que requieren la participación de inversionistas estadounidenses. Es importante que los potenciales inversionistas extranjeros cuenten con asesoría legal antes de invertir para verificar las restricciones que pudieran aplicar al negocio que buscan realizar en los E.U. Hacer negocios en los E.U. no es complicado, pero es necesario conocer las reglas del juego y seguirlas si se quiere tener éxito. Las reglas del juego son las leyes y las prácticas comerciales de los E.U. En términos generales el ambiente de negocios es amigable y a la vez competitivo. Además de la competitividad, la innovación en los negocios es otro de los grandes retos para los extranjeros que incursionan en los negocios en E.U. El principal objetivo de esta guía es presentar a los extranjeros algunos aspectos del marco legal de los negocios en E.U. Esta guía no pretende abarcar cada aspecto del marco legal ni puede considerarse como asesoría legal. La asesoría legal solamente puede brindarla un abogado que conozca y entienda su proyecto de negocio en particular.

#### ***2.1.1.4 Entorno político.***

Estados Unidos posee la primera economía del mundo, delante de China, y está recién emergiendo de su peor recesión desde los años 1930. Gracias a un plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance, la economía se ha recuperado y el crecimiento se elevó a 2,6% del PIB en 2015, estimulado por el consumo privado, las bajas tasas de interés y el dinamismo de la creación de empleos. La actividad se ralentizó en 2016 (1,6%), debido a una baja de la inversión y el consumo. Se espera un repunte en

2017 (2,2%), pero el alcance de la aceleración dependerá de la credibilidad del programa económico del nuevo presidente Donald Trump.

La apreciación del dólar y el débil crecimiento de las economías europeas y japonesa afectan a las exportaciones, lo que alimenta un déficit de cuenta corriente cada vez mayor. El déficit presupuestario sobrepasa 4% del PIB, y debiera ahondarse si D. Trump aplica sus promesas de campaña (reducción de impuestos e inversiones masivas). En un contexto de regreso de la inflación, el banco central americano proseguirá sin embargo con sus medidas de contracción de la política monetaria.

La crisis financiera internacional provocó un aumento considerable del desempleo en los Estados Unidos, que llegó hasta 10% en octubre de 2009. Aunque la tasa de desempleo ha disminuido bajo 5%, esto esconde una baja de la tasa de participación en el mercado laboral (62,7% a fines de 2016). Si se toman en cuenta a los trabajadores desanimados que dejaron el mercado laboral y los que se ven obligados a aceptar puestos en jornada parcial, la tasa de desempleo real se eleva a más de 10% (comparado a 8-10% antes de la crisis). Los niveles de desigualdad han aumentado desde los años 1980, alcanzando actualmente su punto más elevado desde hace un siglo. En 2014, el número de ciudadanos americanos que disponían de un bien inmobiliario alcanzó su nivel más bajo desde 195.

*Tabla 2 PIB Estados Unidos*

<b>Indicadores de crecimiento</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017 (e)</b>
<b>PIB</b> (miles de millones de USD)	16.691,50	17.393,10	18.036,65	18.561,93e	19.377,20
<b>PIB</b> (crecimiento anual en %, precio constante)	1,7	2,4	2,6	1,6e	2,2
<b>PIB per cápita</b> (USD)	52.705	54.502	56.084	57.294e	59.407
<b>Saldo de la hacienda pública</b> (en % del PIB)	-4,3	-3,9	-3,3	-3,9e	-3,7
<b>Endeudamiento del Estado</b> (en % del PIB)	104,6	104,6	105,2	108,2e	108,4
<b>Tasa de inflación</b> (%)	1,5	1,6	0,1	1,2e	2,3
<b>Tasa de paro</b> (% de la población activa)	7,4	6,2	5,3	4,9	4,8
<b>Balanza de transacciones corrientes</b> (miles de millones de USD)	-366,42	-392,06	462,97	-469,38e	-518,52
<b>Balanza de transacciones corrientes</b> (en % del PIB)	-2,2	-2,3	-2,6	-2,5e	-2,7

Fuente: IMF - World Economic Outlook Database, 2016

Fuente: (Portal, 2017)

Podemos ver en esta tabla los indicadores de cómo ha decaído el empleo al transcurrir los años en EE.UU tuvo una recaída notoria.

#### ***2.1.1.5 Principales sectores económicos.***

El sector agrícola americano es sin lugar a dudas uno de los más grandes del mundo. Se caracteriza por una alta productividad y por el uso de tecnologías modernas. Estados Unidos es uno de los principales productores de maíz, soja, carne de res y algodón. El estado de California genera más de un tercio de los vegetales y dos tercios de las frutas y nueces del país. Dicho esto, la agricultura representa únicamente 1,3% del PIB americano y emplea al 16% de la población activa.

Estados Unidos es un país muy industrializado. El sector industrial representa más de 20% del PIB e incluye una gran variedad de actividades. Las más importantes son la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica, de productos químicos y maquinaria industrial, así como el sector agroalimentario y automotriz. También es líder mundial en el sector aeroespacial y en la industria farmacéutica. La abundancia de recursos naturales ha convertido al país en líder en la producción de varios minerales y le permite mantener una producción diversificada. Así, es también el mayor productor mundial de gas natural líquido, aluminio, electricidad y energía nuclear, y el tercer productor mundial de petróleo. Desde hace varios años desarrolla la extracción a gran escala de gas de esquisto.

La economía americana se basa fundamentalmente en los servicios. El sector terciario representa más de tres cuartos del PIB y emplea a más de 80% de la mano de obra (El portal, 2017).

#### ***2.1.1.6 Factores en Colombia.***

Toda empresa funciona influenciada por los factores que la rodean, nadie es ajeno a las fuerzas externas del mercado y a muchos aspectos internos que determinan muchas de sus acciones de mercadeo.

La compañía que interprete de forma adecuada esos factores, se adapte a ellos y sepa usarlos a su favor, triunfará en el mercado.

Para tener una rentabilidad y un posicionamiento en el mercado se debe tener en cuenta diferentes factores que influyen en el mundo de la economía; como la importancia que tiene el entorno al cual vamos dirigido y donde nos encontramos, hacer un estudio donde el entorno puede ser cambiante y ver los factores que pueden ser un plus para no dejar que esto influya en contra al proyecto, tener planteamientos de una buena planeación y trazabilidad y así ver puntos a favor que se puedan mejorar día tras día (Análisis estratégico del entorno, 2017).

#### ***2.1.1.7 Registro mercantil.***

Todo establecimiento de comercio debe inscribirse en el registro mercantil, entendido ese como el instrumento legal que tiene como objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos del comerciante. El registro mercantil es tramitado en la Cámara de Comercio.

Certificado de uso de suelos El objetivo de este certificado, es que la autoridad competente certifique que la actividad desarrollada por el establecimiento certificado, puede desarrollarse en el lugar. Esto es importante si se tiene en cuenta que en determinados sectores de una ciudad no se pueden desarrollar ciertas actividades, como es el caso de los bares y expendios de bebidas alcohólicas, los cuales no pueden funcionar en determinadas zonas. Así como tampoco una fábrica no se puede instalar un una zona clasificada como residencial.

#### ***2.1.1.8 Certificado de seguridad.***

El certificado de seguridad es expedido por el respectivo departamento de bomberos, y busca que el establecimiento de comercio cumpla con las normas de seguridad en lo concerniente a extintores, salidas de emergencia, botiquín de primeros auxilios, y demás mecanismos y herramientas de seguridad que permitan en un momento dado atender una emergencia.

#### ***2.1.1.9 Lista de precios.***

El comerciante debe hacer público los precios de sus productos, lo cual puede hacer colocándolos en el empaque o en el envase, o en una lista general visible.

#### **2.1.1.10 Rut.**

Todo comerciante debe inscribirse en el Rut, y en el caso de ser un comerciante perteneciente al régimen simplificado, deberá exhibir el Rut en un lugar visible del establecimiento de comercio. En términos muy generales, los anteriores son los requisitos más comunes que debe cumplir un establecimiento de comercio para poder abrir al público. Es importante tener claridad, que la policía nacional tiene facultad de sellar los establecimientos de comercio que no cumplan con determinados requisitos, por lo que se recomienda tener una carpeta con todos los documentos, para presentarlos a las autoridades que en cualquier momento pueden visitar el establecimiento.

En Colombia, como un fenómeno que se puede decir que se deriva de la alta tasa de desempleo, se ha visto que en los últimos años las personas decidan emprender actividades comerciales por su propia cuenta y riesgo abriendo establecimientos de comercio (pequeño o mediano) que muchas veces funcionan hasta en sus propias casas de habitación.

Por consiguiente, para quienes deciden obtener su sustento mediante la apertura de establecimientos de comercio, y también para cualquier empresa organizada que quiera abrir también sus establecimientos en cualquier parte de Colombia, es claro que las normas que se deben seguir en esos casos son las contenidas actualmente en los (Artículos 46 y 47 del Decreto Ley 2150 de Diciembre 6 1995, La Ley 232 de Diciembre 26 de 1995, el artículo 27 de la Ley 962 de Julio de 2005. Esas normas fueron luego reglamentadas con el decreto 1879 del 29 de mayo de 2008.)

#### **2.1.2 Factores del entorno tributario.**

En Colombia, la presión tributaria, si bien ha aumentado gradualmente (14,1 % del PIB), es insuficiente para financiar las funciones que debe cumplir, los servicios que debe prestar y los derechos que debe proteger, conforme a los acuerdos esenciales de la Constitución de 1991. Comparada con países similares, la carga es baja (América Latina

21%), y con graves problemas en su diseño, complejidad en su administración y, por ende, con un bajo cumplimiento.

Tenemos muchos impuestos, pero los que proveen los recursos más importantes -renta e IVA (85 % del recaudo)- tienen bases estrechas, que originan que se concentre el recaudo en los contribuyentes que desarrollan sus actividades en el sector formal, lo cual desalienta la inversión, fomenta la informalidad y la evasión. El impuesto sobre la renta grava excesivamente a las empresas que son vehículos de inversión, cuando es sobre las personas frente a quienes, finalmente, se debe medir la capacidad contributiva.

En los últimos 25 años, hemos duplicado la carga tributaria, pero, acudiendo a impuestos transitorios que afectan la inversión y la formalización y a costa de desmejorar los impuestos a la renta y al consumo, asignándoles finalidades redistributivas o incentivos a la inversión, cuyo propósito no es transparente, lo que genera sesgos de inequidad horizontal y vertical.

En efecto, el alto costo de los beneficios tributarios (4,5 % del PIB) nos ha obligado a sustituir estas fuentes con impuestos cuya transitoriedad lleva más de 20 años, que distorsionan la neutralidad del sistema.

El otro factor negativo que explica la baja presión efectiva es el índice de evasión (3 % del PIB), que es una combinación de precaria cultura tributaria, pobre legitimación institucional, deficiencias normativas, desconfianza colectiva y bajo control de las autoridades tributarias.

De otro lado, si bien la Constitución proclama una nación unitaria pero descentralizada, la autonomía tributaria de las entidades territoriales ha tenido, por cuenta de la ausencia de una ley que defina su alcance, un desarrollo desigual y, en muchos casos, nocivo para la redistribución de los recursos y para el desarrollo empresarial. Es preciso modernizar los impuestos departamentales y municipales, para que mejore el recaudo y el sistema tributario constituya un factor del desarrollo regional y local.

Los problemas de suficiencia se han agravado por cuenta de las dificultades fiscales que enfrenta el país y posiblemente se conviertan de nuevo en una necesidad imperiosa en el corto o mediano plazo. Sin embargo, no deberíamos perder el propósito de construir un sistema más neutral, progresivo y eficiente, que fomente el empleo, el ahorro, la

inversión, pero que logre simultáneamente una mejor redistribución, que facilite el cumplimiento voluntario, pero que fortalezca y amplíe su capacidad de control, pues la aplicación de la ley es la última fase de toda reforma tributaria y si bien parte del comportamiento de los contribuyentes, su verdadera medida es la eficacia de la administración en fiscalizar y cobrar los impuestos y sancionar cuando corresponda las infracciones tributarias.

### **2.1.3 Factores del entorno tecnológico.**

Hoy en día la tecnología juega un papel muy importante en el desarrollo, en todo lo que nos rodea se ha convertido en uno de los medios más solicitados y apetecidos por la sociedad. Los cambios tecnológicos avanzan cada vez más rápido ya que todo puede cambiar de la noche a la mañana con una nueva innovación, este es un factor a tener en cuenta tanto a corto como a largo plazo.

El cambio tecnológico es una de las principales variaciones, así como el cambio en la cultura y tradiciones de los consumidores actuales. La constante evolución de la tecnología ha generado un cambio en los hábitos de consumo del mercado actual y en consecuencia las empresas deben brindar a sus clientes una atención personalizada con el fin de no venderle solamente bienes o servicios, sino experiencias y estilos de vida. Todo esto genera cambios en el comportamiento y necesidades de las personas, por lo que es necesario que las empresas evolucionen conforme los gustos y necesidades del cliente con el propósito de optimizar el servicio al cliente y generar mayor rentabilidad (Comportamiento del consumidor, 2017).

### **2.1.4 Factores del Entorno Ecológico medio ambiental.**

La tecnología es el conjunto de conocimientos y métodos para el diseño, producción y distribución de bienes y servicios incluidos aquellos incorporados en los medios de trabajo, la mano de obra, los procesos, los productos y la organización de la sociedad. En la estructura del modelo ambiental, en el contexto del desarrollo sostenible y en el nivel de los procesos productivos y sus efectos en el medio ambiente, las tecnologías se pueden clasificar en: las que afectan los recursos, las que contaminan, las que afectan el crecimiento de la población y las de investigación tecnológica de procesos especiales.

### **2.1.5 Factores del entorno económico.**

En 2015, Colombia se mantuvo entre los países que registraron un crecimiento rápido en la región, gracias a un manejo macroeconómico y fiscal efectivo. Sin embargo, el país se vio afectado por la desaceleración económica global y por precios del petróleo más bajos, por lo que su crecimiento económico pasó del 4.6 por ciento en 2014, al 3.1 por ciento en 2015. La desaceleración se debió principalmente al sector extractivo, mientras que los servicios se mantuvieron como el principal motor de crecimiento. La agricultura y manufactura empezaron a recuperarse hacia el final del año. En el lado de la demanda, el consumo por familia continuó impulsando la actividad económica, mientras que el consumo gubernamental y la inversión se desaceleraron y las exportaciones cayeron. Se espera que el entorno económico adverso impacte a la economía colombiana en 2016 y que su crecimiento se modere a un 2 por ciento, antes de empezar a recuperarse en 2017.

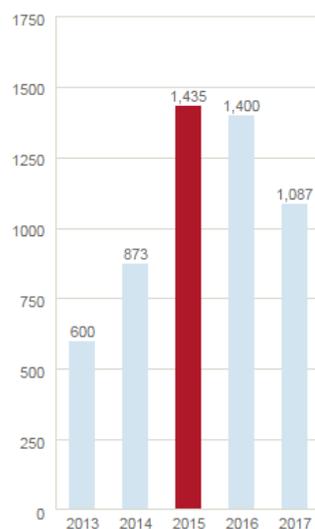
#### ***2.1.5.1 El régimen cambiario flexible de Colombia.***

Está en la primera línea de defensa ante los choques externos. El ambiente externo desfavorable ha contribuido a una fuerte depreciación del peso. El dólar estadounidense alcanzó los \$2,958 pesos colombianos en septiembre de 2016, por arriba de un promedio de \$2,000 pesos colombianos en 2014. Esta depreciación, aunada a los efectos del fenómeno de El Niño en los precios de los alimentos, empujó la subida de los precios por encima de la banda meta (2-4 por ciento), a un 8.1 por ciento en agosto de 2016. Se espera que las alzas en las tasas de interés que el Banco Central aplica desde septiembre de 2015, ayuden gradualmente a que la inflación regrese al rango meta a finales de 2017.

#### *Ilustración 4. Financiamiento de Colombia*

##### **FINANCIAMIENTO**

Colombia: Compromisos por ejercicio (en millones de US\$)\*



\*Montos incluyen compromisos del BIRF y la AIF.

*Fuente: (Banco mundial)*

##### **2.1.5.2 PIB.**

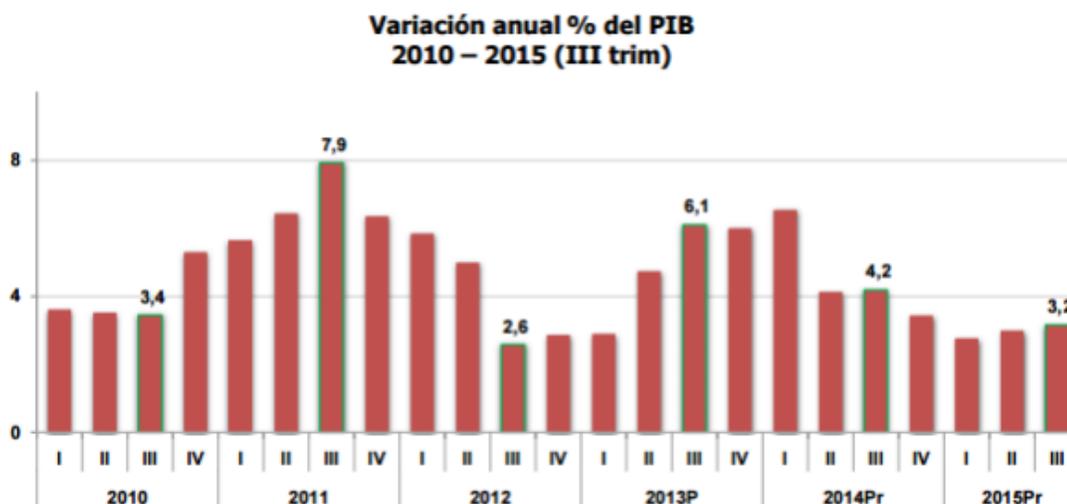
Se ha encontrado que para este 2017 se espera un crecimiento del PIB que este en torno al 2,8% una vez deje atrás muchas de las turbulencias que presentó a lo largo de 2016. De esta forma, se prevé que el aporte que suponga las inversiones en infraestructura 4G y mayores inversiones petroleras, así como una menor inflación y tasas de interés, serían los puntos clave en este sentido.

##### **2.1.5.3 Inflación.**

En concreto, al hablar de inflación, los analistas del mercado afirman que el promedio del año será inferior a los niveles vistos en 2016. Así, se espera un promedio de 4,3%, e incluso un fin de año por debajo de 4%, según los datos de Corficolombiana.

#### 2.1.5.4 Análisis del sector.

Ilustración 5. Variación del PIB en Colombia



Fuente: (Dane, 2016)

Para la economía Colombiana, el descenso de inversión extranjera ha desembocado en una disminución notoria de la industria petrolera y sus derivados, afectando directamente los ingresos brutos de la nación. A simple vista se puede observar que la tendencia ha estado en un intermitente aumento y disminución año a año entre los periodos que muestra la gráfica, no obstante analizando los terceros trimestres de cada uno de los años, se evidencia un claro decrecimiento desde el año 2013 al 2015, argumentado en la caída vertiginosa de los precios del petróleo y la devaluación del peso frente al dólar.

#### 2.1.5.5 Tasa de intermediación del banco de la república.

Las estimaciones pasan por que se produzcan recortes a inicio de año, del orden de 200 o 225 puntos básicos, ubicando el indicador en torno a 5,5% a mitad de año.

Por último, destacar que en el contexto internacional, las políticas que lleve a cabo Donald Trump en Estados Unidos, así como los movimientos del precio del petróleo y los estímulos de los bancos centrales, marcarán la agenda económica. "La economía mundial presentará un leve repunte, principalmente impulsado por una mayor expansión de las

economías emergentes, y en medio de una estabilización de la actividad económica de China y el repunte de los precios de las materias primas", señala el informe de Corficolombiana.

### 2.1.6 Factores del entorno sociocultural.

FOLDINGMAQ S.A.S es una mediana empresa que se establecerá en el municipio de Medellín con 2.464 millones de habitantes esta es la capital de Antioquia la ciudad más poblada del departamento y la segunda del país. Lo cual es un gran potencial de clientes que pueden adquirir el producto, Amas de casa, empresas de confecciones, lugares de lavanderías, grandes almacenes de ropa (Éxito, Tiendas de centros comerciales). Que requieran este producto para llevar a cabo su actividad. Este producto va dirigido a Hombres y mujeres entre los 18 y 70 años quienes tengan la capacidad de costear este producto y es asequible ya que cualquier persona lo puede utilizar su manejo es fácil.

### 2.1.7 Matriz DOFA.

*Tabla 3 Matriz DOFA*

<b>INTERNOS</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevo segmento de mercado.</li> <li>- Interés de reducir costos.</li> <li>- Poca competencia actual.</li> <li>- Gran potencial.</li> <li>- Proyecto novedoso</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formación</li> <li>- Conocimiento</li> <li>- Interés</li> <li>- Motivación</li> <li>- Ser el primero en establecerse.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fácil de imitar.</li> <li>- Desconocimiento del producto.</li> <li>- Cada vez más accesibles.</li> <li>- Nuevos competidores.</li> <li>- Ausencia de crédito.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Necesidades de capital.</li> <li>- Falta de conocimiento.</li> <li>- Inseguridad con el proveedor.</li> <li>- Miedo a emprender.</li> </ul>

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

En conclusión podemos ver que se debe tener una buena formación y hacer una investigación profunda y preparación del proyecto, para así llevar a cabo todas las fortalezas y oportunidades que tiene como tal el proyecto, ya que es un boom en tecnología e innovación, creando un proyecto novedoso y emprendedor.

## **2.2. Sector O Industria**

### **2.2.1 Rentabilidad del sector.**

Estamos dirigidos al sector terciario o de servicios en la investigación encontramos que es la parte de la economía que aporta más al PIB, de casi todos los países del mundo, es el que se dedica a prestar servicios a personas y a las empresas. La empresa está dirigida a la importación y comercialización de la maquinas robóticas plegadoras dando así un servicio a los hogares o a las empresas que lo requieran.

El sector terciario es el único que permite hablar de la tercerización de prestar servicios a empresas productoras y este no tiene que estar involucrado directamente con la producción este tiene actividades diversas en las actividades económicas como , finanzas, asesorías, hotelería, comercio. Una cantidad de servicios.

### **2.2.2 Tendencias de crecimiento.**

Por la investigación se ve que el sector terciario es uno de los más importantes ya que tiene varios factores influyentes en la economía, en Colombia se ha ido adquiriendo una gran importancia en los últimos años, ha tenido una participación importante el PIB del sector de servicios que incrementó un 58% en 1992 a más del 63% en 2005

Según la información se ve que hace años se ha implementado este sector y ha tenido un gran desarrollo en el mundo de la economía, Colombia ha tenido un gran incremento en las economías cada vez la persona quieren y obtienen más negocios de grandes, medianas y grandes empresas.

Los sectores terciarios en el año 2015 tuvieron una expansión del 3.5% anual, Pero también presentó una desaceleración en comparación con el año 2014 del 5,2%, éste descenso fue causado por los servicios sociales que tuvieron una menor dinámica en el

año 2015 se expandió un 2.9% anual, pero en el año 2014 fue de 5.2%, una diferencia muy notable.

La MTS (Muestra Trimestral de Servicios del Dane), dios a conocer la desaceleración en los ingresos del sector terciario con ritmo de 6.6% anual en 2015 contra un 8.1% anual en el 2014 (Dane, 2016).

### **2.2.3 Tamaño del sector proyección de ventas.**

La comercialización de máquinas robóticas plegables será un negocio muy atractivo teniendo en cuenta la calidad e innovación del producto, se promete que las ventas de este producto en el mundo. Se presupuesta una importación de 300 unidades para el año 2018.

Su precio oscila entre 700 y 850 dólares, Sus creadores aspiran a que rápidamente se convierta en un artículo de primera necesidad en todos los hogares del mundo con 81,2 centímetros de alto y 71,1 centímetros de ancho, esta máquina puede caber en la mayoría de los lavaderos y habitaciones. El aparato se puede mover fácilmente ya que sólo pesa 30 kilogramos.

La máquina está disponible comercialmente desde 2014 en modo industrial, pero la empresa ha estado trabajando en una versión familiar que está previsto que llegue al mercado en 2017.

Su proyección de ventas es elevada dado a las necesidades del consumidor, y lo llamativo del producto la cantidad de beneficios que trae.

### **2.2.4 Factores claves del éxito.**

Los factores claves del éxito de la estrategia de la empresa son aquellos que, en última instancia, le permiten sobrevivir y prosperar en un mercado tan competitivo.

Para lograr este objetivo, la empresa debe cumplir dos condiciones:

- Suministrar a los consumidores lo que necesitan, lo que desean adquirir.
- Sobrevivir a la competencia.

Para dar a los consumidores lo que ellos quieren, la dirección de la empresa debe conocer en primer lugar cuáles son sus clientes, y considerarlos la base de su supervivencia.

Una vez que sabe cuáles son los clientes, deberá estudiar sus necesidades y sus comportamientos, es decir, las causas por las que decide escoger una oferta en lugar de otra.

A partir de este momento, la empresa podrá trazar su estrategia para lograr la ventaja competitiva que le haga lograr el objetivo de la supervivencia.

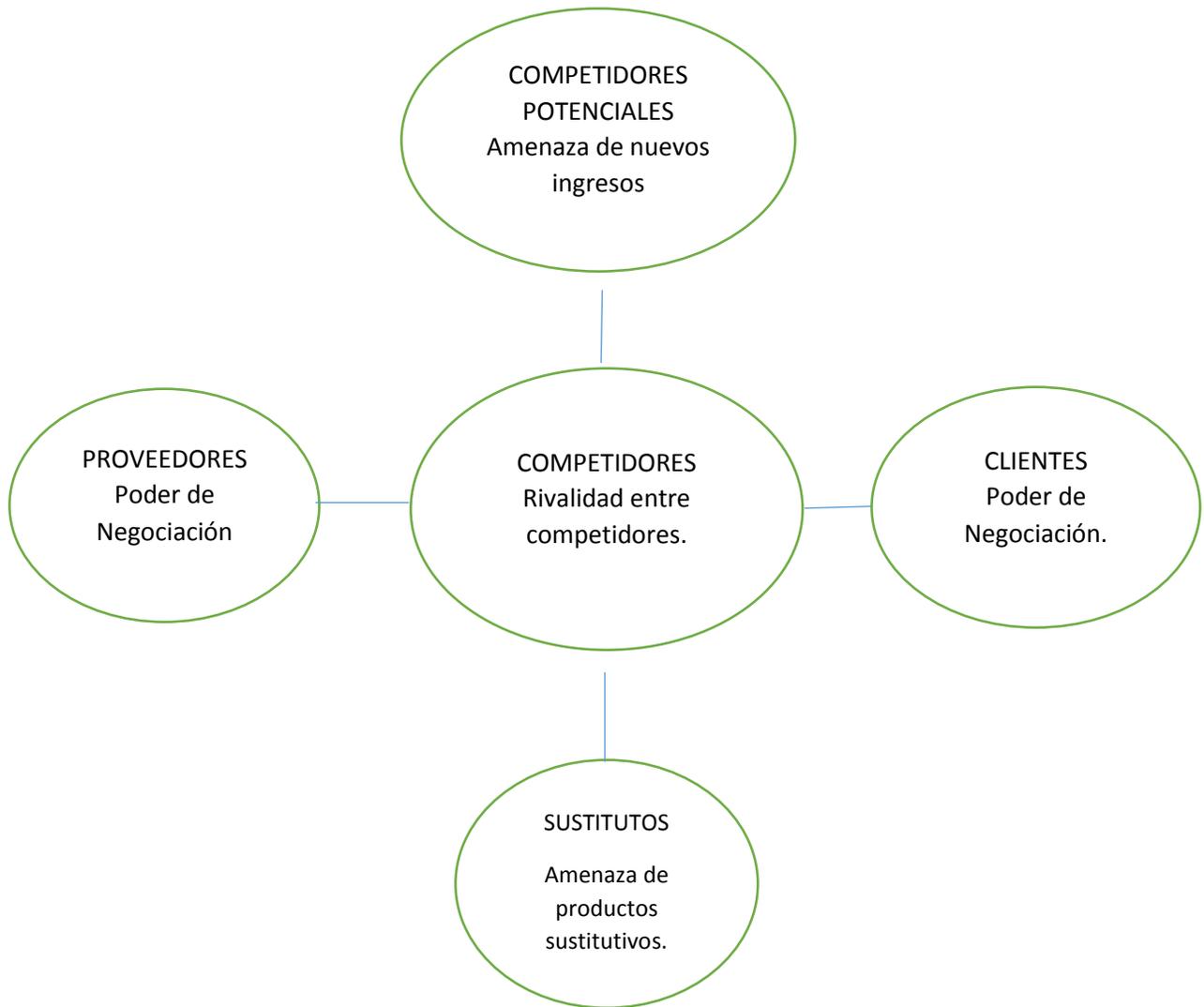
En un mercado tan competitivo como el actual, la empresa debe ingeniárselas para aguantar la presión que efectúan sus competidores. Por ello, debe conocer a la perfección el mercado del que participa y las reglas del juego que lo rigen, es decir, si la competencia es o no intensa, si se compete en precios o diferenciación de los productos/servicios

Teniendo en cuenta que estamos en un mercado competitivo vemos que tenemos un fuerte en tecnología, tenemos un gran potencial de innovación y creatividad en nuestro producto, este va ser algo impactante para el público por ejemplo este producto sería ideal para un regalo de día de la mujer, o de las madres, todas las personas quieren consentir a sus madres o sus esposas y como no con un regalo tan útil. Lo puede utilizar todo tipo de persona esto es una gran ventaja por que abarca gran cantidad de edades, es fácil de utilizar.

### **2.2.5 Entorno competitivo.**

Para llevar a cabo el análisis del entorno competitivo nos basaremos en el enfoque coinciden en un entorno y en el sector industrial al que pertenecen. Para ello estudiaremos desarrollado por Michael Porter (1979) Partiendo de la base en que en una dicha empresa la forma en la que se estructura el sector industrial de la maquina Foldimate ya que éste presentará una fuerte influencia sobre la empresa y se hará a través del análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter.

Tabla 4 Cinco fuerzas de Porter



*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

#### ***2.2.5.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores en el sector.***

La posibilidad de que dada la novedad, puedan aparecer nuevos competidores es bastante elevada, lo que podría llevar a la empresa a tener que invertir mayores cantidades en publicidad o tener que reducir sus costes o márgenes con el fin de poder mantenerse en el sector. Todo ello dependerá de los siguientes factores:

- **Barreras de Entrada:** La dificultad para acceder a este mercado para las nuevas empresas así como para proteger la posición o rentabilidad alcanzada está en relación a:

- **Economías de escala:** A este respecto y conociendo nuestra desventaja en costes ya que no somos poseedores de ninguna tecnología en exclusiva, cuanto mayor sea el volumen de producción de la empresa, aprovechando el efecto experiencia, alcanzaremos reducir estos costes mediante la posible maximización del espacio de impresión, reduciendo tiempos, teniendo en cuenta el buen uso de suministros mediante mejores acuerdos con los proveedores debido al aumento de pedidos y teniendo en cuenta el reciclaje.

- **En cuando a los costes de cambio** Casi toda la tecnología si es innovadora y reciente tiene más facilidad de acceso a los mercados de segunda mano y con precios en ocasiones bastante superiores a los de su amortización real por lo que, en hipotético caso de tener que abandonar el proyecto, estos costes no serían demasiado elevados ya que no existe una gran barrera de entrada.

- **Diferenciación del producto** : En este sentido no tenemos la exclusividad de uso de esta tecnología, un grado de lealtad vamos a tener con nuestros clientes brindándoles credibilidad, y teniendo una formación continua, por medio de cursos y estudios día a día, para tener la información y la formación adecuada del producto. Suscripción a foros y blogs especializados, seguimiento de las grandes empresas en las redes sociales.

#### ***2.2.5.2. Poder de negociación con los clientes.***

Se implementaría las 5 fuerzas de Porter teniendo buena información del mercado, del producto, fortalezas, debilidades, competidores.

- Todos los objetivos de la empresa deben ser muy claros y aportar puntos concretos para que todos puedan entenderlos.

- Deben ser objetivos flexibles de tal forma que si pasa algo inesperado se pueda reajustar.

- Se deben ir evaluando cada cierto tiempo para comprobar que se progresa en los objetivos.

- Se debe hablar con todas las personas relacionadas con esos puntos para poder lograr transmitir la idea y motivar a su vez a los empleados.

- Todos los puntos deben coincidir con la misión y valores que la empresa representa.

- Para todos los miembros de la empresa, los objetivos deben ser alcanzables.

### ***2.2.5.3. Amenaza de productos sustitutos.***

En el momento no hay productos sustitutos a este producto, la maquina plegadora es muy completa, especial para llegar a todos los hogares y empresas de confecciones y tiendas grandes que manejan ropa, para la empresa puede ser un producto sustituto de Planchas.

Máquinas de confecciones para planchar. Es importante por que optimiza el tiempo de las personas a la hora de plegar la ropa evita enfermedades a las personas al manejar tanto calor en sus manos, tiene muchos beneficios y es eficiente.

## **Capítulo III. Análisis del Mercado**

### **3.1 Objetivos de Mercadeo**

#### **3.1.1 Objetivo general.**

La finalidad de este proyecto será establecer unos objetivos comerciales de gran importancia que conlleven a los objetivos globales de la empresa y visualizar lo más posible como se van a alcanzar desarrollar estos objetivos. Para ello se hará un análisis exhaustivo donde estará posicionada la empresa, en qué tipo de clientes potenciales se va enfocar y como se va manejar la competencia y qué estrategias se van a llevar a cabo para ello.

El objetivo de la empresa será convertirse en empresa reconocida en Colombia y elegida como una entidad de Tecnología innovadora para el hogar de sus clientes por la calidad del servicio y la satisfacción del cliente, teniendo presente el estricto cumplimiento de los compromisos asumidos y propuestas.

#### **3.1.2 Objetivos Específicos.**

Desarrollar recursos humanos para asegurar una cultura institucional basada en Innovación, y la búsqueda permanente de la excelencia, para tener un potencial con el cual se asegure el crecimiento sustentable de la empresa que asegure el futuro de la compañía.

Estudiar los objetivos específicos del mercado teniendo en cuenta las barreras de entrada del producto y salida del país de procedencia de este. Estudiar los convenios y restricciones que tiene EE.UU para la importación de productos tecnológicos.

Investigación de la competencia y factores que puedan afectar la implementación de la empresa en el mercado, estrategias donde se haga más fuerte y competitiva.

##### ***3.1.2.1 Cortó Plazo (A 1 año).***

Incrementar la rentabilidad del Electrodoméstico Foldimate mediante la optimización de los costos de transporte.

Entrar en el mercado colombiano por medio de gran publicidad sobre el producto Foldinmaq impactando con un producto realmente innovador útil y novedoso, llegando a la ciudad de Medellín Antioquia y determinar la cantidad de consumidores que pueden y necesitan adquirir este producto asequible para el mercado de referencia o mercado potencial.

### ***3.1.2.2 Mediano plazo (1 a 5 años).***

Lograr una integración óptima de los proveedores como parte de una estrategia para obtener un buen posicionamiento en la industria y en el mercado de los electrodomésticos, y así lograr y mantener una relación estable con los clientes.

Implementar la empresa Foldingmaq S.A.S en el mercado colombiano como una entidad responsable, seria, competitiva y con excelentes resultados, obteniendo reconocimiento en Envigado, el poblado y laureles, creando innovaciones de mercadeo con el producto y servicio a ofrecer para obtener un mayor crecimiento económico para dentro de los 5 años siguientes.

### ***3.1.2.3 Largo Plazo.***

Maximizar el valor de la inversión, en búsqueda del crecimiento y rentabilidad de los capitales invertidos en FOLDINGMAQ.

Establecer un crecimiento sostenible posicionando FOLDINGMAQ en líder del mercado de la industria.

Fijar la empresa en el sector del poblado, envigado y laureles con promociones, publicidad comercial, para posicionarla y calcular que dentro de los 15 años siguientes será una empresa potencial con grandes avances en el mercado de la tecnología e innovación de importación y comercialización de máquinas robóticas para el hogar con nuestro excelente trabajo y capacidad de crear y mantener un espacio integro con responsabilidades y proyectos a cumplir

### **3.2 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios**

**Distribución por edad: 0-14 años:** 25,3% (hombres 5.998.645/mujeres 5.720.229)

**15-24 años:** 18% (hombres 4.243.251/mujeres 4.099.299)

**25-54 años:** 41,6% (hombres 9.515.723/mujeres 9.720.894)

**55-64 años:** 8,3% (hombres 1.796.050/mujeres 2.051.948)

**65 años y más:** 6,7% (hombres 1.293.258/mujeres 1.806.000)

Se obtuvo información del En el rango de edades en Colombia y podemos ver que: se incluye información por sexo y grupo de edad (0-14 años, 15-64 años, 65 años y más). La estructura de edad de una población afecta los problemas socioeconómicos claves de una nación. Los países con poblaciones jóvenes (alto porcentaje menores de 15 años) tienen que invertir más en escuelas, mientras que los países con poblaciones de edad avanzada (alto porcentaje de 65 años de edad o más) tienen que invertir más en el sector de la salud. La estructura de edad también se puede utilizar para ayudar a predecir posibles problemas políticos. Por ejemplo, el rápido crecimiento de una población de adultos jóvenes que no pueden encontrar empleo puede dar lugar a disturbios (Indexmundi, 2017).

Dada a esta información se puede identificar que la población colombiana se mantiene estable es decir que el rango de los residentes habituales, que son los que se definen por ser las personas que viven en el país por más de 6 meses en este caso en el territorio colombiano. Este factor va muy a favor del país y de la empresa ya que las personas cada vez invierten cada vez más en las necesidades y comodidades del hogar, también estamos en una época en donde la tecnología avanza cada día más y nuestro producto es algo completamente innovador y llamativo lo cual estaría impactando el mercado colombiano, que por lo que podemos ver hay gran cantidad de la comunidad de Medellín que se podría interesar en nuestro producto.

*Tabla 5 Proyecciones estadísticas 2006- 2020*

Proyecciones 2006-2020	
Año	Población
2006	43,405,387
2007	43,926,034
2008	44,450,260
2009	44,977,758
2010	45,508,205
2011	46,043,696
2012	46,581,372
2013	47,120,770
2014	47,661,368
2015	48,202,617
2016	48,747,632
2017	49,291,925
2018	49,834,727
2019	50,375,194
2020	50,912,429

*Fuente: (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2017)*

Esta serie de datos implica la importancia de la cantidad de personas que residen en Colombia y que por lo estimado van estar en unos años, es importante esta cantidad de personas ya que esto ayuda que haya mayor cantidad de consumidores, es un factor importante de demanda, que Colombia sea un país apetecido para vivir ya que incrementa varios factores en la economía y sería mayor cantidad de público que desee adquirir nuestro producto.

### **3.2.1 Consumidores.**

En el transcurso del tiempo la clase media colombiana ha sufrido diferentes cambios. Se ha expandido a grandes porcentajes, la población se ha convertido en gran consumidora de artículos exclusivos que para muchas personas antes era muy costoso y no lo podían adquirir, esto ha ido cambiando a raíz del tiempo, ahora es más asequible para los colombianos tener un producto de alta tecnología. Colombia se convirtió en la nación de la adopción de ultrabooks en el mundo, cada vez la población adopta más fácil la tecnología, de acuerdo con la multinacional Intel ubicándose por encima de naciones con un ingreso per cápita mucho más alto.

Encontramos que el fenómeno apenas comienza, cifras encontradas por la firma Raddar dan cuenta del gran potencial de este grupo: de acuerdo con sus hallazgos, las compras promedio por hogar oscilan entre 1'780.000 pesos mensuales y llegan hasta los 3'800.000 pesos, cifras nada despreciables, si se tiene en cuenta que cada una de estas casas tiene entre 1 y 2 hijos y que postergar la maternidad es una elección cada vez más común.

De acuerdo con Ximena Cadena, directora de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes (Elca), factores como la democratización en el acceso a crédito formal han contribuido a que, por ejemplo, el 66 por ciento de las personas en estrato 3, y el 88 por ciento de las personas en estrato 4, tengan un computador.

Pero eso no es todo, pues de acuerdo con Raddar este mismo fenómeno ha posibilitado que el equipamiento tecnológico de sus hogares sea casi idéntico al de los estratos altos, aunque hay ciertas diferencias en el acceso a artículos de última generación, como televisores y neveras.

En este sentido, la mayoría de los jefes de estos hogares tiene acceso a financiación a través de tarjetas de crédito (Portafolio de economía colombiana, 2017).

Vemos que con el estudio se puede identificar que podría tener gran aceptación el día a día en las poblaciones de Colombia se actualizan cada vez más y aceptan mejor la tecnología y los productos innovadores que ayuden a llevar una vida sin complicaciones hacer las cosas más fáciles, rápidas y efectivas. Este producto lo puede adquirir personas desde el estrato 3 hasta el estrato 6 y dado a esto se ve una gran oportunidad de mercado ya que no es un producto que solo lo pueda obtener una persona de estrato 6 esta para todo tipo de mercado y todas las personas necesitan doblar y planchar al menos el 40% de sus prendas de vestir.

### **3.2.2 Medellín Antioquia.**

Medellín es la capital del departamento de Antioquia. Tiene 2.337 habitantes datos del padrón de 2008 (INE 2009) y hace parte del área metropolitana (un conjunto de cinco municipios que albergan 3.000.000 habitantes). La temperatura promedio es de 25° centígrados con estaciones de lluvias y de verano, que hacen que ésta oscile entre 17° y

30° C durante el año; por lo anterior, la ciudad es llamada “La Ciudad de la Eterna Primavera”.

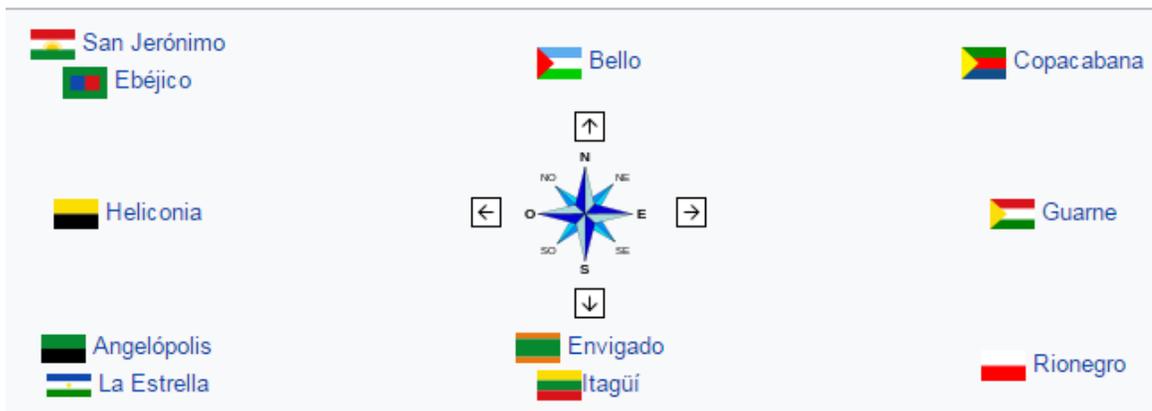
Tiene una activa vida cultural con fiestas tan importantes como la Feria de las Flores y Colombiamoda y Colombiatex (las ferias de moda más grande del país). Es además sede del Festival de Poesía y cuenta con el Museo de Antioquia, que exhibe una gran colección de obras del pintor y escultor Fernando Botero, entre otros.

Población 2017 Un total de 2 508 452 habitantes, Urbana 20479 990 hab. Metropolitana

3 821 797 hab.

Medellín es un municipio colombiano, capital del departamento de Antioquia. Es la ciudad más poblada del departamento y la segunda del país.<sup>7</sup> Se asienta en la parte más ancha de la región natural conocida como Valle de Aburrá, en la cordillera central de los Andes, constituyéndose como el mayor centro urbano de tal ramal andino.

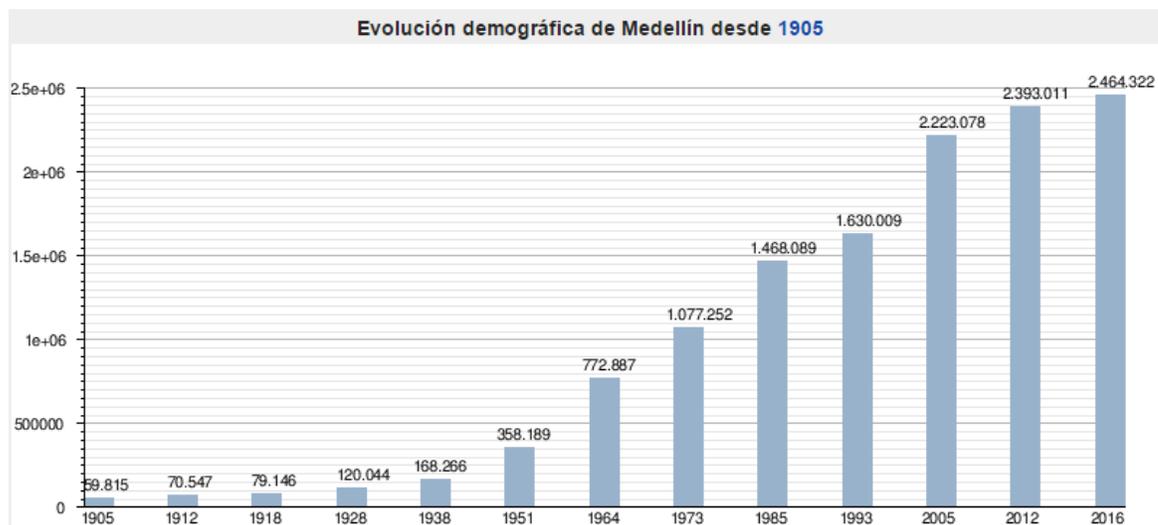
*Ilustración 6. Valle de aburra*



*Fuente: (Wikipedia, 2017)*

Con esta información se identifica que Medellín es una de las ciudades más importantes de Colombia donde casi toda persona desea llegar, es un mercado competitivo pero es un mercado viable, se encuentra un gran porcentaje de consumo.

*Ilustración 7. Evolución demográfica de Medellín*



*Fuente: (Datos de 1905 a 1938 Historia de Antioquia)*

En el gráfico se puede identificar que Medellín no se escapa de la tendencia colombiana de crecimiento en las áreas urbanas, en Colombia se encuentra mucha violencia y pobreza, por eso no se ve tanto la industrialización las personas del campo tienden a dejar sus hogares para irse a vivir a la ciudad es allí donde este es uno de los factores que incrementa la población de la ciudad generando un crecimiento exponencial de la población en las zonas urbanas. Esto tiene varios puntos a favor y en contra. Hoy en día el 58% de la población de Antioquia habita en el área metropolitana. El 67% de los habitantes de dicha área, corresponden a Medellín, de los cuales el 61,3% nacieron en la ciudad, el 38,4% en otro municipio y el 0,3% son de otro país.<sup>65</sup>

Resumiendo todos estos factores las personas que pueden adquirir nuestro producto siguen siendo entre los 18 y los 60 años porque a pesar de que en Medellín hay un gran porcentaje de pobreza, también hay muchas posibilidades de adquirir un producto de alta gama. Hay cantidad de medios para poder obtener dinero, y hay muchas empresas de confecciones las cuales esto les sería muy útil les ayudaría a optimizar los tiempo y mejorar sus procesos, sirve tanto para hogares como para empresas y entidades que vendan prendas de vestir.

### **3.3 Cuantificación del mercado Meta para los Bienes y/o Servicios**

Colombia es uno de los países con mayor estabilidad económica en la región. En los últimos cinco años, la economía colombiana creció en promedio 4,8%. Durante 2014, el PIB de Colombia creció por encima del promedio estimado para América Latina y el Caribe. Mientras que el país creció 4,6%, el estimado de región fue en 1,3%.

La clase media del país aumentó, pasando a representar aproximadamente 30% de la población colombiana en 2014. Se espera que la clase media colombiana pase a representar el 37% de la población en 2020 y 46% en 2025 (Procolombia, 2017).

Hace algunos años era descabellado decir que se tendrían robots en casa, pero hoy en día todo ha ido innovando y creando grandes electrodomésticos asistiéndonos en casa, esto fue una de las novedades de las que se habló en el Mobile Worlds Congress en Barcelona 2017 (MEC) Sin duda alguna la tecnología parece haber pisado el acelerador a fondo.

Colombia es el mercado elegido, dado a la investigación que se ha hecho y el potencial que se le ve al país. Enfocándose en la ciudad de Medellín. Está apostando a la innovación como componente transversal para la transformación de productos y servicios, que generen valor agregado y empleo calificado, esto da valor agregado a el crecimiento del país, ya no es como antes ha tenido un gran cambio y se mantiene como el referente en América Latina por las reformas implementadas para facilitar los negocios: desde 2005 el país ha implementado 29 reformas (Doing Business 2015, Banco Mundial).

Colombia cuenta con un Plan Nacional de Desarrollo que aborda las necesidades primarias del país y diseña y ejecuta un plan de acción para lograr el crecimiento continuo y la competitividad. La paz, la educación y la equidad social son los pilares fundamentales del gobierno (ProColombia, 2017).

#### **Ciudad elegida: Medellín**

#### **Preparación de perfiles**

- **Variable demográfica:** El territorio municipal asciende a 37.621 hectáreas, La ciudad se extiende longitudinalmente sobre el eje natural del río Medellín

enmarcada en dos ramales de la cordillera central, con altitud variable entre 1.460 m.s.n.m. en la confluencia de las quebradas La Iguana, Santa Elena y el río Medellín.

- **Tamaño:** el total de la población es de 2.945.034 hab.
- **Escolaridad:** Secundaria y estudios superiores.
- **Clase social:** Alta, media, baja.
- **Estilo de vida:** Mentalidad innovadora, sedentarios, entusiastas al aire libre, buscadores de innovaciones para su uso personal.
- **Personalidad:** Alegre, emotiva, fiestera, carismáticos, emprendedores.
- **Ocasiones:** El producto es habitual para todos los días. Enfocado en los hogares y las tiendas de cadena para organizar la ropa.
- **Beneficios:** Calidad, servicio y comodidad.

### **3.4 Mercado Competidor**

#### **3.4.1 Competidores del negocio**

Se ha hecho una investigación y se ha visto que no hay competidores potentes para Foldingmaq en el mercado. El producto es realmente nuevo y diferente, no es una copia de algún producto

Sus creadores dicen que es "la más grande innovación en materia de lavado de ropa después de la misma lavadora", pero bueno, vamos por partes. FoldiMate es una máquina que nos ofrece colgar hasta 20 prendas recién salidas de la secadora, para que un par de brazos robóticos doblen cada una de las prendas y nos las entreguen en una bandeja, además cuenta con un limpiador de vapor para reducir arrugas y un rociador de perfume o suavizante de telas para darle ese toque extra a cada paquete de prendas.

En papel podría sonar bien, pero hay que destacar que nosotros debemos colgar cada una de las prendas en cada rejilla, la capacidad máxima es de 20, así que muy probablemente necesitemos repetir la tarea en varias ocasiones; esta máquina no es compatible con prendas ni muy grandes ni muy pequeñas, como toallas, sábanas, ropa

interior y calcetines, así que en este caso nosotros tendremos que seguir doblando este tipo de ropa. La gente podrá adquirirla por un precio que rondará los 700 y 850 dólares.

Es un producto capaz de impactar en el mercado, una de las cosas que más apreciamos del desarrollo tecnológico son las innovaciones capaces de resolver tareas por si solas, ahorrándonos trabajo y tiempo este producto nos ayuda a tener una vida más tranquila y fácil.

### **3.5 Mercado Distribuidor**

Los encargos se recibirán físicamente en la empresa o también a través de la página web y las redes sociales de la que se dispondrá.

La entrega del producto se hará en la propia empresa y se incluirá un servicio de distribución nacional con sobrecoste por enviarlo por mensajería. El coste de los envíos del producto corresponderán a cargo de la empresa que lo solicite, a su vez se dispondrá de un servicio de seguro a cargo del comprador para aquellos casos en los que se demande. La empresa se comprometerá a que los objetos estén disponibles en la empresa en un plazo máximo de 3 a 4 días hábiles, desde que se tenga la cantidad del producto deseado.

#### **3.5.1 Distribución directa.**

La distribución se hará más que todo por las redes, las personas u empresas deberán contactar con la página web, o WhatsApp de la encargada de ventas para poder realizar su pedido, también los encargos se puede realizar físicamente en las instalaciones de la bodega de la empresa. Es un Apartamento que sirve para colocar oficinas, local, bodega, cuenta con muy buenos espacios, una buena distribución, ubicado en zona muy segura, cerca de iglesias, zona comercial, buena rutas de transporte, muy iluminado, patio grande. Ubicada por el estadio Medellín. La empresa adecuada para el transporte es con servientrega se genera principalmente la factura de compra, la guía con dirección, nombre y teléfono del cliente y ellos se encargan de recoger la mercancía en la empresa y llevarla a su respectivo destino nacional. El costo por cada envío tiene un valor aproximado de \$25.000

## **3.6 Comunicación y Actividades de Promoción y Divulgación**

### **3.6.1 Comunicación.**

#### **3.6.1.1 Logo.**

*Ilustración 8. Logo FOLDINGMAQ*



*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

En el logo se encuentra el nombre de la empresa FOLDINGMAQ que significa máquina plegadora, y una figura de una mano donde representa el trabajo de la creación de este producto, el trabajo que la mayoría de las madres se encargan de hacer y la innovación. Los colores son sobrios como el morado enigmático. Connota realeza, poder, lujo, ambición. Se asocia también con nobleza, sabiduría, creatividad, extravagancia, magia y espiritualidad. Sus tonos provocan sentimiento, aroma, por lo que es muy efectivo para los diseños que impliquen a la mujer como mercado objetivo. El color blanco es puro, significa transparencia, aporta pureza y confort, y un toque de amarillo que aporta felicidad e intuición.

### **3.6.2 Slogan.**

Como la deja mama, hace referencia a el trabajo cálido y delicado que hace la máquina para dejar la ropa plegada, con aroma, y cálida, tal cual como lo haría mamá.

### 3.6.3 Actividades de promoción, divulgación y costos.

A continuación se hace referencia a los costos que se harían por medio de la comunicación e identificación de la empresa.

*Tabla 6 Costos de comunicación*

<b>Actividad</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Valor</b>
Logo	Una vez	\$0
Nombre comercial de los productos.	Una vez	\$0

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

#### 3.6.3.1 Estrategias.

##### 3.6.3.1.1 Redes Sociales

En las redes sociales se hace viral rápidamente las publicaciones ya que las personas invierten su mayor tiempo en ellas. Esto para la empresa será de gran ventaja ya que permitirá atraer nuevos y más clientes y porque también permite conocer los productos y precios.

##### 3.6.3.1.2 Volantes

La distribución de estos se realizará 3 veces al año y tendrá un costo de 125.000 mil por 1.000 unidades, se distribuirá en sitios claves y lugares más concurridos de la ciudad de Medellín con el fin de dar a conocer el producto en este caso el electrodoméstico para el hogar de FoldingmaQ.

##### 3.6.3.1.3 Página web

Solo generaría el costo de su creación, luego ya esta herramienta no tendrá ningún costo de uso, ya que es usada de la misma empresa, brinda mejor información sobre el producto, precio, ubicación y de la empresa en general. El costo de creación de esta será de \$1.200.000

Tabla 7 presupuesto de mezcla de mercados

Actividad	Cantidad	Valor
<b>Redes sociales</b>	3	No genera costo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facebook</li> <li>• Twitter</li> <li>• Instagram</li> </ul>		
<b>Volantes</b>	1.000	\$250.000
<b>Página web</b>	1	\$1.200.000
<b>Tarjetas de presentación</b>	1.000	\$1.000.000
<b>Total</b>		\$2.325.000
<b>Total Anual</b>		\$2.450.000

Fuente: (Elaboración propia, 2017)

### 3.7 Plan de ventas

Para la determinación de plan de ventas se hizo un estudio de la cantidad de habitantes a la cual va dirigido el producto con el fin de determinar la cantidad de producto que se pueda llevar al mercado, Inicialmente se tomaron en cuenta los datos de la población.

#### 3.7.1 Datos de la población que va dirigida el producto.

Tabla 8 Datos de la población que va dirigido el producto

Ciudad	Habitantes	Hogares por estrato
<b>Poblado</b>	128.839	Estrato 4 1.587 Estrato 5 7.926
<b>Envigado</b>	232.874	Estrato 4 9.649 Estrato 5 10.337
<b>Laureles</b>	122.243	Estrato 4 14.637 Estrato 5 26.315

Fuente: (Elaboración propia, 2017)

#### 3.7.2 Identificación del mercado la cual va dirigido el producto.

Tabla 9 Empresa la cual va dirigido el producto

Empresas y almacenes de cadena	
Almacenes ÉXITO	36 en Medellín
Falabella	2 en Medellín
Flamingo	6 en Medellín

Fuente: (Elaboración propia, 2017)

### 3.7.3 Encuesta.

La encuesta se hizo a través del modelo Bass se considera la influencia simultanea de dos factores en el proceso de compra de un consumidor. Un factor de influencia externa o innovación, impulsado por los medios de comunicación de masas; un factor de influencia interna o de imitación, derivado de la comunicación personal con adoptadores previos.

El modelo de Bass permite calcular el número de personas o clientes que compraran un producto nuevo a lo largo del tiempo o durante el ciclo de vida de este, independientemente de lo que hagan otras personas, o los llamados imitadores, que solo inician su consumo después de observar que otros ya lo han consumido.

Según este modelo el número de consumidores que compran un producto nuevo en términos del tiempo, es función de la demanda de personas innovadoras y de la demanda de los imitadores, de este modo se define el modelo matemático de la siguiente forma:

$$S(t) = p \cdot N + (q-p) \cdot Q(t) - (q/N) \cdot Q(t)^2$$

#### 3.7.3.1 Descripción de las variables.

$S(t)$ = Proyección de la demanda, número de nuevos consumidores.

$N$ = Población objetivo, potenciales clientes, para nuestro caso número de contratos que se pueden asesor por mes

$p$ = coeficiente de innovación, probabilidad de que un potencial cliente compre el producto en un determinado momento.

$q$ = coeficiente de imitación, probabilidad de que un imitador compre el producto en un determinado momento. Este captura el efecto del contagio o del boca a boca.

$Q(t)$ = Función de distribución de compras pasadas.

Valores asignados:

N: 800 (Numero de contratistas por dos, posibles asesorías a cada uno en el mes)

p: 0.005

q: 0.06

Aplicando este modelo obtenemos los siguientes resultados de la proyección de la demanda para los primeros 5 años.

### 3.7.4 Proyección de ventas mensual.

*Tabla 10 Proyección de ventas mensual*

<b>Tiempo</b>	<b>Población</b>	<b>P</b>	<b>q</b>	<b>Demanda Acumulada</b>	<b>Demanda Mensual</b>
0	26.315,00	0,0005	0,01	0	
1	26.315,00	0,0005	0,01	13,22	13,22
2	26.315,00	0,0005	0,01	26,57	13,35
3	26.315,00	0,0005	0,01	40,04	13,47
4	26.315,00	0,0005	0,01	53,64	13,60
5	26.315,00	0,0005	0,01	67,37	13,73
6	26.315,00	0,0005	0,01	81,23	13,86
7	26.315,00	0,0005	0,01	95,23	13,99
8	26.315,00	0,0005	0,01	109,35	14,13
9	26.315,00	0,0005	0,01	123,61	14,26
10	26.315,00	0,0005	0,01	138,00	14,39
11	26.315,00	0,0005	0,01	152,53	14,53
12	26.315,00	0,0005	0,01	167,20	14,67

*(Fuente: Elaboración propia, 2017)*

### 3.7.5 Proyección de ventas anual.

*Tabla 11 proyección ventas anual.*

<b>Año</b>	1	2	3	4	5
<b>Demanda</b>	167,20	170,70	209,01	233,04	259,28

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

## **Capítulo IV. Análisis Comercio Internacional**

### **4.1 Tratados Comerciales**

En la última década, la política de comercio exterior de Colombia se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales con la Comunidad Andina y en los esfuerzos para obtener acceso unilateral a ciertos mercados, en especial el de Estados Unidos, a través de los esquemas ATPA/ATPDEA, y el de la Unión Europea, a través del SGP.

Después de la última prorrogación del ATPDEA en 2010, que culminó el 15 de febrero de 2011, se visualizó el TLC con Estados Unidos como una posibilidad para que empresarios realicen inversiones a largo plazo, incrementen su capacidad productiva, cuenten con una estabilidad en el tiempo y en las condiciones favorables para las exportaciones (Mincomercio, 2017).

#### **4.1.1 Inicio de las negociaciones.**

Mediante las actas No. 69 y 70 del Consejo superior de Comercio Exterior de los días 18 de marzo y 29 de mayo de 2003, se instruyó al MCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) para comenzar la negociación con EE.UU. y se realizó una evaluación del impacto económico y social del TLC con ese país.

En agosto de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, se reunió en Bogotá con el entonces presidente, Álvaro Uribe, y se anunció la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia.

A partir de 2001 nuestras exportaciones a la CAN mostraron una tendencia decreciente, pasando de US\$2.771 millones a US\$1.908 millones en 2003 lo que obligó al Gobierno nacional a buscar otras alternativas.

A mediados del mes de octubre de 2003, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita a Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile.

En noviembre de 2003, el representante Comercial de Estados Unidos, anunció oficialmente la intención de su país de iniciar las negociaciones de un TLC con

Colombia, Ecuador y Perú y dejó abierto el camino para los otros países de la Comunidad Andina de Naciones.

#### **4.1.2 Alcance del acuerdo.**

El TLC es un acuerdo generador de oportunidades para todos los colombianos, pues contribuye a la creación de empleo y al mejoramiento del desempeño de la economía nacional. Así mismo, beneficia a los sectores exportadores que podrán vender sus productos y servicios en condiciones muy favorables en el mercado estadounidense. Los temas que se negociaron fueron los considerados como generales, es decir, acceso a mercados, en sus dos vertientes (industriales y agrícolas); propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral.

El sector de servicios es ya el más grande de la economía colombiana. Los servicios de alto valor agregado son el gran dinamizador de las economías del mundo, la inversión extranjera se incluye porque hay gran interés en atraerla. Se incluyó un capítulo sobre Inversión extranjera directa y se negoció propiedad intelectual y compras del Estado, elementos importantes para dinamizar el comercio (Mincomercio, S.F.).

## **4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios**

### **4.2.1 Partida arancelaria en la República de Colombia.**

Según la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales nuestro producto se clasifica con la partida arancelaria:

Código: 8536.50.19.20

#### **4.2.1.1 Descripción.**

Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes de accesorios de estos aparatos.

Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos (por ejemplo: interruptores, conmutadores, relés, cortacircuitos, supresores de sobretensión transitoria, clavijas y tomas de corriente (enchufes), portalámparas y demás conectores, cajas de empalme), para una tensión inferior o igual a 1.000 voltios; conectores de fibras ópticas, haces o cables de fibras ópticas

- **Unidad de medida:** Unidades o artículos
- **Gravamen arancelario por importación :** 5%
- **Régimen de comercio :** Libre importación
- **IVA:** 19%
- **Documentos soporte para importación :**
- Certificado de Conformidad con Reglamento Técnico - Superintendencia De Industria Y Comercio. Trámite previo.
- Declaración de Cumplimiento del Reglamento Técnico - Superintendencia De Industria Y Comercio. Trámite previo.
- Inscripción Registro de fabricantes e importadores de SIC - Trámite previo.

Fuente (Dian Muisca, 2017)

## **4.3 Requisitos Y Vistos Buenos**

### **4.3.1 Requisitos para la importación en Colombia.**

Para llevar a cabo el proceso de importación a Colombia se deben tener en cuenta los siguientes requisitos.

Ubicación de la su partida arancelaria: Para verificar si el producto a importar está sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades regulatorias autorizadas.

Registro como importador : Para importar en Colombia se debe pertenecer al Régimen Común, para ello debe estar inscrito en Cámara de Comercio y tener Registro Único Tributario-RUT, el cual se constituye como el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.

Verificación del término INCOTERM a utilizar.

Proceso de nacionalización: Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se recomienda solicitar autorización para realizar una pre-inspección con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos, esto cuando surjan dudas acerca de la descripción, números de serie, identificación o cantidad.

Declaración Andina del valor en aduana: Este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación y especifica los gastos causados en dicha operación. Se debe diligenciar Si el valor de la Importación es igual o superior a USD5.000.

Declaración de importación.

Fuente: (Mincomercio, 2017)

#### **4.3.2 Vistos buenos exigidos por Colombia.**

Las siguientes entidades son las encargadas de expedir los vistos buenos exigidos para algunos productos y regulan que estos productos cumplan con las exigencias establecidas por ellas. Se debe estar seguro del bien que se va a importar o exportar ya que debido a esto se entiende a qué entidad recurrir para la expedición de dicho Visto Bueno:

- ICA (Sanidad animal y vegetal)
- Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre)
- Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas)
- Entre otras

Fuente: (Mincomercio, s.f.)

#### **4.3.3 Requisitos y vistos buenos para importar de Estados Unidos Foldimate.**

##### ***4.3.3.1 Regulaciones de la FDA de Estados Unidos para los dispositivos electrónicos emisores de radiación.***

Antes de ofrecer un producto para su importación en los Estados Unidos, cada fabricante de productos electrónicos debe designar a un Agente Estadounidense para el servicio de procesos. Además, algunos fabricantes, ensambladores o importadores podrían verse obligados a proporcionar informes adicionales de producto a la FDA. Registrar Corp puede servir como su Agente Estadounidense para el servicio de proceso y, de ser necesario, ayudar con la presentación de informes de producto.

La Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos de los Estados Unidos (FFDCA) define el "etiquetado" de Dispositivos Electrónicos Radiactivos como todas las etiquetas y otros materiales escritos, impresos o gráficos sobre cualquier artículo o cualquiera de sus contenedores o envoltorios, o acompañando dicho artículo. El término "acompañamiento" se interpreta liberalmente como significando más que una asociación física con el producto alimenticio. Se extiende a carteles, etiquetas, folletos, circulares, folletos, folletos, instrucciones, sitios web, etc.

Registrar Corp revisa el etiquetado y la colocación de los productos electrónicos que emiten radiación para asegurar el cumplimiento de los estándares de desempeño, estándares de colocación y requisitos de etiquetado de los dispositivos electrónicos de emisión de radiación de la US FDA mediante la referencia cruzada de su dispositivo electrónico emisor de radiación contra miles de páginas dentro del Código de Las regulaciones federales así como el registro federal, los documentos de la guía, las guías del etiquetado, y las letras amonestadoras publicadas por US FDA. El servicio de revisión de la etiqueta de Electronic Device que emite radiación de Registrar Corp. (U.S FDA, 2017).

#### **4.3.4 Capacidad importadora.**

Una importación consiste en el ingreso de mercancías al Territorio Aduanero Nacional desde el resto del mundo o desde una Zona Franca, con el fin de permanecer en él de forma definitiva o temporal, en cumplimiento de un fin específico.

Foldimate es una empresa productora de electrodomésticos, es nueva en el mercado, sin estar automatizados los procesos de producción las ventas del electrodoméstico han sido numerables y los comentarios y peticiones de las personas han sido bastante

positivos en EE.UU teniendo en cuenta esta información se pensó que el producto Foldingmaq puede ser potencial en el mercado Colombiano enfocado en la ciudad de Medellín.

El primer pedido se realizara por 25 máquinas para 1 mes, para ir incursionando en el mercado de Medellín para el 2018. El valor de cada máquina es de 2.600.000 para un total de \$65.000.000

#### ***4.3.4.1 Importación Ordinaria.***

Es la modalidad de importación más utilizada, a través de la cual el importador en Colombia recibe la mercancía de manera indefinida, en libre disposición, una vez verificado el cumplimiento de todas las obligaciones aduaneras y tributarias.

Las declaraciones de importación quedarán en firme luego de tres años contados a partir de su fecha de presentación y aceptación, y constituyen el documento que acredita la introducción legal de mercancías al territorio aduanero nacional.

### **4.4 Participación En Ferias Especializadas**

#### **4.4.1 Requisitos para ser expositor.**

##### ***4.4.1.1 Tecno Multimedia Feria para construir oportunidades de negocios***

***14 -15 -16 Noviembre 2017.***

Certificado de constitución de la Cámara de Comercio de Bogotá

Fotocopia del RUT (Registro Único Tributario).

Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal de la Empresa.

Catálogo y/o Muestra de Productos a Exhibir

Formulario de Reserva de Stand e Inscripción al Catálogo Oficial.

#### **4.4.2 Ventajas de participar en ferias.**

Oportunidad para difundir la imagen de la empresa y presentar sus productos a un número elevado de personas. Los expositores pueden lograr inclusive cerrar transacciones durante el evento.

Permite evaluar el nivel de interés y la reacción de compradores: se da una "retroalimentación" ya que el expositor puede ver si su producto se ajusta o no al mercado en cuestión.

Conocimiento de competidores: Los expositores pueden analizar los productos y los precios de la competencia.

Permite evaluar las condiciones de la empresa para atender con seriedad los pedidos que se suelen efectuar en el mercado nacional/internacional.

Acceso a documentación técnica y publicitaria de la competencia: Los expositores pueden obtener documentación técnica y publicitaria de la competencia (catálogos y folletos, argumentos de venta, condiciones de venta y entrega, etc.).

Actualización de información técnica: Los expositores pueden informarse acerca de novedades tecnológicas y de las nuevas tendencias del mercado, lo cual puede ser muy útil para para la eventual creación de nuevos productos o para la evolución de los que ya está ofreciendo.

##### ***4.4.2.1 Tecno Multimedia Feria para construir oportunidades de negocios 14 -15 -16 Noviembre 2017.***

- Aprender con los líderes
- Descubrir nuevos inventos tecnológicos
- Hacer las conexiones.
- Obtener una fuente para cientos de productos y Servicios en un solo lugar.
- Encontrar nuevos y auténticos planes de negocio
- Obtener ideas para prepararse en el crecimiento de la industria.
- 

##### ***4.4.2.2 Quienes deben asistir a esta feria.***

- Las tiendas de conveniencia

- Distribuidores
- Hoteles / Resorts
- Importadores Independientes
- Empresas de confecciones
- Mercados / Bodegas
- Supermercados como Éxito, tiendas masivas de prendas.
- Tiendas de almacén

Esta feria se realizara entre los días Noviembre 14, 15 y 16 de 2017 **Feria y congreso para la tecnología audiovisual, señalización digital y automatización residencial** A continuación se relacionaran los costos de asistir a esta feria (Tecno multimedia, 2017).

#### **4.4.3 Precio de feria.**

- **Viáticos:** \$250.000
- **Alimentación:** \$50.000
- **Inscripción de la feria:** \$1.000.000
- **Montaje de la Feria:** Stand 3.3Mt \$1.200.000
- **Realización del stand:** \$700.000
- **Material de promoción:** Volantes \$300.000
- **Salario personal:** COP \$1'000.000, en este caso sería la asesora que se tiene ya prevista para que este en Medellín, se tiene en cuenta en los gastos de administración, dentro de esto se encuentra incluidas las prestaciones sociales y el auxilio de transporte. Esta persona está instalada en la ciudad de Medellín.
- **Total Feria:** \$4.500.000

## **4.5 Rutas de acceso**

### **4.5.1 Acceso marítimo.**

#### ***4.5.1.1 Puerto de Buenaventura, la puerta directa con el comercio asiático.***

El complejo portuario industrial de Buenaventura es el puerto más importante del Pacífico y de Colombia debido al volumen de carga que maneja.

Tiene una ubicación estratégicamente privilegiada. Se encuentra en el centro del mundo, equidistante de las principales rutas marítimas que atraviesan el planeta. Además es uno de los puertos del continente americano más cercano al mercado asiático, aspecto ideal para aprovechar las ventajas de los tratados de libre comercio suscritos recientemente así como los que se encuentran en proceso de formalización.

Está constituido por un terminal marítimo que es administrado por la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura S.A. (SPRBUN), y un muelle que es administrado por el Grupo Portuario S.A.; entre los dos reciben cerca del 52% de la carga que ingresa al país.

*Ilustración 9. Puerto de Buenaventura*



*Fuente: (Revista de logística, 2017)*

Dentro de su plan de modernización, SPRBUN –cuyo contrato de concesión otorgado en 1994 fue extendido por 20 años más hasta el 2034– contempla inversiones por 450 millones de dólares, de los cuales 175 millones serán destinados a equipos, 215 millones en infraestructura y 60 millones de dólares en logística.

#### ***4.5.1.2 Cartagena, el mejor puerto de Colombia.***

De acuerdo con una investigación de la U.N., el puerto de Cartagena es el más eficiente del país por factores como recursos físicos e instalaciones, accesibilidad e impacto

Según el más reciente estudio de la Universidad Nacional en materia portuaria, el puerto de Cartagena resultó ser el más eficiente de Colombia gracias a nueve factores de

competitividad portuaria, los cuales consideraron rotación de carga, recursos físicos e instalaciones, accesibilidad e impacto medioambiental, entre otros.

Dicho análisis permitió establecer su desempeño en cuatro áreas específicas: Financiera, de capacidad, de infraestructura y tecnología y operacional, las cuales se determinaron a través de la teoría de toma de decisiones, que establece una metodología para estudiar el comportamiento de quienes deciden a nivel administrativo.

*Ilustración 10. puerto de Cartagena*



*Fuente: (Dinero,2017)*

#### **4.5.1.3 Rutas marítimas entre Colombia y Estados Unidos.**

*Ilustración 11. Acceso marítimo a estados unidos*



*Fuente: (Rutas marítimas, 2017)*

#### **4.5.2 Rutas Aéreas de Colombia.**

*Ilustración 12. Rutas aéreas de Colombia*



*Fuente (Colombiatrade, 2017)*

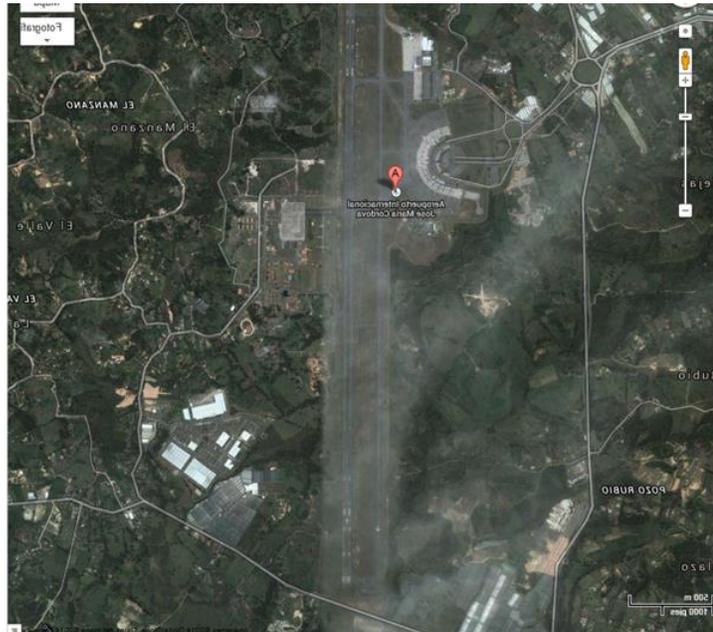
##### **4.5.2.1 Aeropuerto José María Córdova.**

Aeropuerto Internacional José María Córdova es el segundo aeropuerto más grande de Colombia después del Aeropuerto Internacional El Dorado de Bogotá, en términos de infraestructura y el servicio de pasajeros. Se encuentra ubicado en la ciudad de Rionegro, a 45 minutos de la ciudad de Medellín.

En los últimos años, se han hecho algunas mejoras importantes en cuanto a su tecnología e infraestructura, por lo que es uno de los aeropuertos más reconocidos en Colombia, ahora cuenta con servicio a destinos europeos y los nuevos en Sudamérica, Centroamérica y el Caribe.

Los principales cuellos de botella es el crecimiento en términos de pasajeros y de carga, para 2013 aumento en un 30%, para 2016 las obras realizadas no será suficientes. Las plataformas son la prioridad en una futura expansión.

*Ilustración 13. Ubicación José maría córdova*



*Fuente: (José maría Córdova, 2017)*

#### **4.5.2.2 El Dorado Aeropuerto Internacional.**

El Dorado se encuentra a unos 15 kilómetros al oeste del centro de la ciudad de Bogotá, es el aeropuerto más importante de Colombia, mueve el 49% del tráfico aéreo total en el país; En 2014 se estrenó la remodelación de sus instalaciones.

Debido a la proximidad a la ciudad, el tráfico de automóviles para llegar o salir del aeropuerto es uno de los cuellos de botella, y esta cercanía restringe las operaciones en una de las pistas de aterrizaje, porque las viviendas aledañas se ven afectadas por el ruido.

Debido a la alta demanda de pasajeros y carga, ahora se ha puesto de manifiesto la construcción de un nuevo aeropuerto, más moderno, con mucha más capacidad para los vuelos comerciales y de carga. Aunque el plan original contemplaba una expansión más grande de la terminal existente, el gobierno colombiano ha dado cuenta de la necesidad de construir un nuevo aeropuerto, en las afueras de la ciudad.

#### **4.5.3 Modo de transporte para la importación marítima.**

El transporte marítimo es por excelencia el principal medio de transporte en el ámbito del comercio internacional de grandes cantidades de productos. Su uso es sumamente

frecuente en mercados de reposición no urgente, dado a que regularmente es empleado en distancias largas; y en transporte de grandes cantidades de mercancía.

Las principales ventajas de este sistema de transporte son la competitividad en materia de fletes, su alta capacidad de carga, la alta flexibilidad en el manejo de carga y la solidez que sustenta la continuidad de sus operaciones. El medio de transporte ideal para la importación es del Puerto de los ángeles al puerto de buenaventura.

*Ilustración 14. Aeropuerto el Dorado*



*Fuente (Aeropuerto el Dorado, 2017)*

## **4.6 Liquidación de precios de importación**

### **4.6.1. Vendedor.**

- Termino de negociación Fob
- Modalidad Marítima
- Embalaje y verificación va por parte del vendedor
- Carga
- Transporte interior en origen
- Formalidades en aduana (exportación)
- Costes de manipulación en (exportación)

### **4.6.2. Comprador.**

- Transporte principal comprador

- Costes de manipulación e importación
- Formalidades de aduana (importación)
- Transporte interior comprador
- Descarga y recepción comprador
- Seguro comprador

*Tabla 12 Liquidación de importación*

<b>EXW</b>	<b>FCA</b>	<b>FAS</b>	<b>FOB Valor de la mercancía 14.582.96 USD</b>
En este termino de negociación el vendedor se compromete a entregar la mercancía embalada y lista para la entrega, al transportista y su respectiva Documentación.	En este termino de negociación se incluye el transporte interno hasta el aeropuerto de origen, entrega de carga embalada y lista para el transporte internacional y su respectiva Documentación.	En este término de negociación se entrega la mercancía al costado del buque Efectúa el despacho de exportación	Este término Contrata transporte y seguro hasta destino Efectúa el despacho de importación  Son 25 cajas Flete internacional es de 1.05 sus medidas son 28” x32” x31” (71cm x 81cm x 79cm) 30 kg Su volumen es de 69.44 mt cuadrados B/L documento de transporte 250.000\$ Flete internacional marítimo 3.500.000\$ Liberacion de cara y Doc fee – security fee- Desconsolidacion 2.000.000

			Costo de transporte marítimo 4.674.800\$
Total			52.715.384

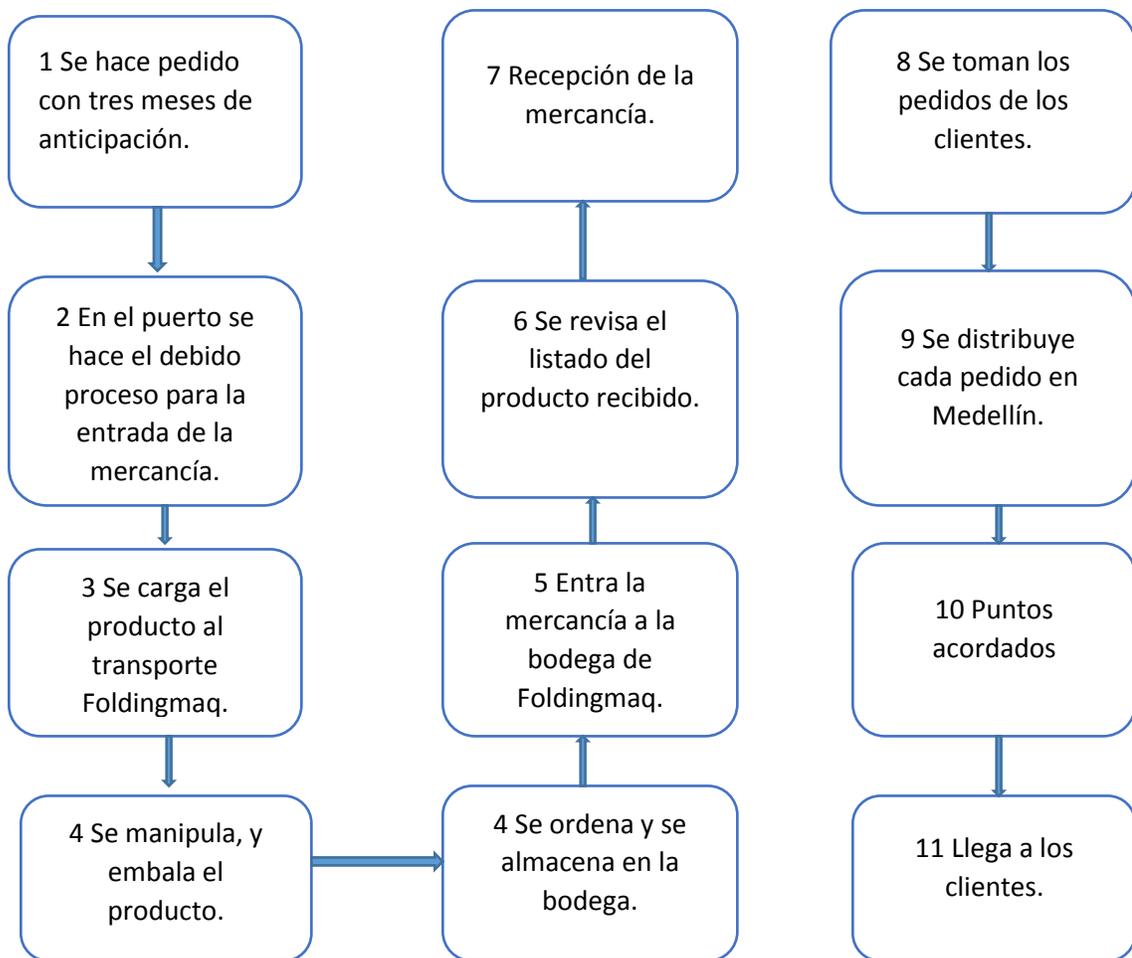
*Fuente: Nye company*

## Capítulo V. Análisis Técnico

### 5.1 Descripción del proceso de comercialización

A continuación se describe el proceso de comercialización de la empresa dando a conocer los puntos que se van a llevar a cabo para la entrega final a los clientes de FoldingmaQ.

*Tabla 13 Organigrama Descripción proceso de comercialización.*



*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

## **5.2 Capacidad de producción y plan de producción.**

FoldingmaQ es una empresa Colombiana, emprendedora que comprende la importancia que tiene la innovación de la tecnología en los hogares, y la necesidad que crea tener una maquina la cual aporte una ayuda y una optimización de tiempo en las labores del hogar. Por esta razón se esmera en obtener un producto importado que beneficie los hogares de Medellín.

Está situada en la ciudad de Medellín barrio el Velódromo, cerca al estadio. Con la capacidad de almacenar y comercializar un promedio de 70 máquinas FoldingmaQ para importar. Con el proveedor FOLDIMATE se estableció que de acuerdo a la capacidad adquisitiva y de almacenamiento de la empresa, actualmente se realizara 1 importación cada mes con pedido anticipado de 3 meses, con un total de 300 máquinas en el primer año.

- En el puerto se hace el debido proceso para la entrada de mercancía.
- Se manipula y se embala el producto.
- Se carga el producto al transporte contratado por FoldingmaQ, se lleva a bodega de Medellín, se le hace la respectiva revisión de la mercancía que haya llegado en buen estado, revisión de factura y se procede a la recepción de la mercancía en la bodega
- Se procede a tomar los pedidos de los clientes, se hace una cuerdo de pago con el cliente se genera factura con guía y dirección de envío y ahí comenzar el proceso de distribución de la mercancía a los clientes que han solicitado el producto.

Producto llega a los clientes.

## 5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

### 5.4.1 Locaciones.

A la hora de elegir la ubicación concreta del local debemos tener en cuenta la superficie, su distribución en planta, su coste y forma de adquisición (alquiler, compra, leasing), la reglamentación que puede afectarle, así como posibilidades de una futura ampliación.

Es un Apartamento que sirve para colocar oficinas, local, bodega, cuenta con muy buenos espacios, una buena distribución, ubicado en zona muy segura, cerca de iglesias, zona comercial, buenas rutas de transporte, muy iluminado, patio grande. Ubicada por el estadio Medellín.

El espacio a trabajar es arrendado, es adecuado para el área de administración, almacenamiento, empaque, embalaje, la descripción de los costos del apartamento.

*Tabla 14 Descripción y costo de las instalaciones*

<b>DESCRIPCION Y COSTO DE LAS INSTALACIONES</b>		
<b>Barrio</b>	<b>Catastral Velódromo</b>	<b>Periodicidad</b>
Estrato	5	
Área	350 Mts <sup>2</sup>	
Vigilancia 7x24	Si	
Cito fonos	Si	
Tipo de piso en oficinas	Baldosa	
Bahía Exterior de parqueo	Si	
Valor de arriendo	2.500.000	Mensual
Total anual	30.000.000	Anual

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*



<p>Silla ejecutiva con brazos</p> 	Asenti	Homecenter	12	\$59.000	\$708.000
 <p>Papelera</p>	Malla	Homecenter	12	\$8.000	\$96.000
<p>Telefono Fijo de mesa</p> 	Panasonic		6	\$39.800	\$238.800
<p>Computador</p> 	Lenovo	Monterrey	12	\$700.000	\$8.400.000
<p>Escritorio con Archivador</p> 	Milan	Homecener	12	\$120.000	\$1.144.000
<p>Fotocopiadora, Fax</p>	Epson Multifunci	Monterrey	3	553.000	1.659.000

impresora.	onal				
					
TOTAL	X	X		\$1.309.00 0	\$11.508.000

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

Es una inversión inicial, no hay costo mensual o anual.

#### 5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.

*Tabla 16 Requerimientos de materiales e insumos.*

MAQUINARIA Y ÚTILES DE OFICIO	CANTIDAD	PROVEEDOR	COSTO	TOTAL
Cajas lapiceros 	5	Panamericana papelería	\$18.000	\$36.000
Cajas de marcadores 	5	Panamericana librería y papelería.	\$37.500	\$187.500
Resmas	20	Panamericana papelería.	\$12.000	\$240.000

				
Total				\$463.500
Total Anual			7 inversiones en el año	\$3.244.500

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

#### 5.4.4 Requerimientos de servicios.

*Tabla 17 Requerimientos de servicios*

<b>CONCEPTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PROVEEDOR</b>
Servicios públicos (Gas, Agua, Energía)	\$560.000	Mensual.	Empresas públicas de Medellín (Epm).
Comunicación (teléfono, Internet)	\$132.179	Mensual.	UNE Telecomunicaciones.
Seguro: Robo, incendios, Inundaciones, etc.	\$200.000	Mensual.	Seguro SURA.
Total	\$892.179	Mensual.	Total Anual \$10.706.148

*Fuente (Propia, 2017)*

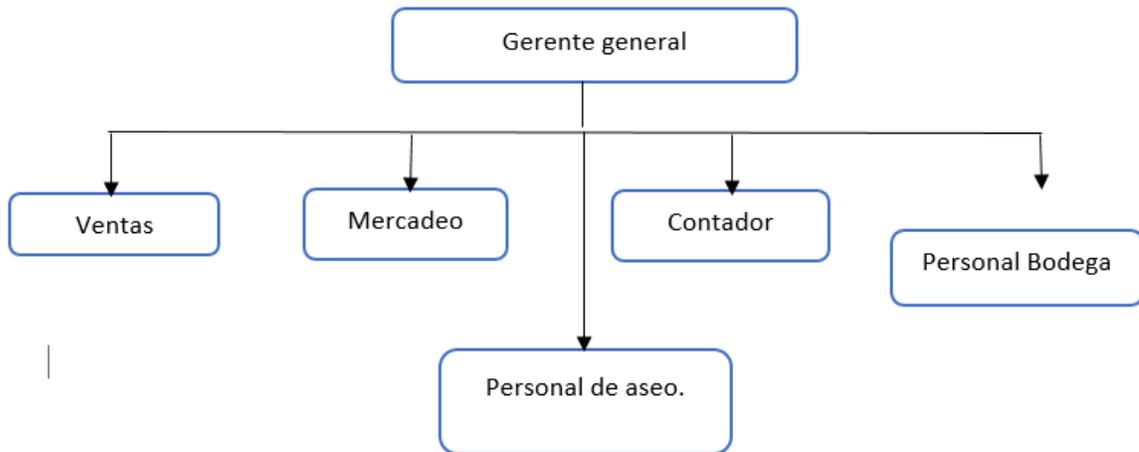
## Capítulo VI. Análisis Administrativo

### 6.1 Estructura Organizacional Del Negocio

#### 6.1.1 Organigrama estructura organizacional.

En el siguiente organigrama se podrá observar cómo está compuesta la empresa especificando a cada área que la compone, las funciones, responsabilidades y procesos de cada área de la empresa FoldingmaQ.

*Tabla 18 Organigrama estructural personas*



*Fuente: Elaboración propia, 2017)*

#### 6.1.2 Funciones y responsabilidades.

*Tabla 19 Funciones, procesos y responsabilidades de cada área.*

Áreas	Formación	Funciones	Procesos	Responsabilidades
<b>Gerencia comercio exterior.</b>	Tecnólogo en comercio internacional.	-Estructurar el perfil del personal apropiado para cada cargo. -Designar	Proyectar, orientar y controlar todos los procesos internos y externos de la empresa	-Cumplir con las funciones que le Corresponden. -Revisar que se efectúen Eficientemente los cargos de todas la áreas.

		<p>todos los Cargos correspondientes a cada área.</p> <p>-vigilar y controlar todas las áreas de la empresa</p> <p>-brindar soluciones a los inconvenientes presentados en la Empresa.</p> <p>- Atender las quejas y sugerencias de los empleados, proveedores Y clientes.</p> <p>-Planear y desarrollar las metas a corto, mediano y largo plazo de la empresa.</p>	<p>FoldingmaQ con el objetivo de mantener y mejorar el crecimiento de la empresa.</p>	<p>-vigilar que se apliquen y se cumplan todas las normas de la empresa.</p> <p>-Mantener confidencialidad con la información de FoldingmaQ.</p>
--	--	--	---	--

<b>Compras</b>	Tecnólogo en comercio exterior.	<p>Seleccionar al proveedor o proveedores mas adelante, que brinden un menor costo, mejor calidad y buen cumplimiento.</p> <p>-Claridad del tiempo para la realización de las compras de los productos y artículos necesarios para la empresa.</p> <p>-Generar una buena relación con el proveedor para un mejor rendimiento en los</p>	<p>Generar ahorros y eficiencia en la negociación con el o los proveedores.</p> <p>-Evitar desperdicios y revisar la logística de entregas y almacenamiento.</p>	<p>Abastecer la empresa con los productos y artículos (papelería, implementos de aseo y muebles, etc.) en el tiempo y de forma adecuada.</p> <p>-Buscar y analizar los precios.</p> <p>-Control de Inventarios almacenamientos.</p>

		procesos de compras.		
<b>Comercial</b>	Técnica en mercadeo	Desarrolla un estudio de mercado para obtener más claridad sobre el mercado, Promoción y publicidad del producto. -Se encarga de las ventas.	-Identificar las necesidades del mercado y establecer estrategias convenientes de comunicación y promoción que permitan que los productos tengan un buen impacto en el mercado y por ende que atraiga nuevos clientes y a retener los clientes actuales.	Preparar y presupuestar las promociones y publicidad. -Planear estrategias de venta. -Tener una buena comunicación con los clientes y proveedores.
<b>Distribución</b>	Técnico en logística.	-Idear y programar las rutas de distribución. -Establecer y controlar los procesos de distribución.	Encargarse de entregar el producto a los clientes asignados.	-Entregar en buenas condiciones los productos, en el tiempo y en el lugar acordado.

		-Hacer entrega del Producto.		
<b>Administración financiera y contable</b>	Técnico contable.	Gestionar, administrar y controlar las finanzas de la empresa. -Tener las autorizaciones legales para el funcionamiento y operaciones. -Realización de todas las operaciones contables	Recopilar, analizar y presentar los análisis financieros y contables y los recursos económicos con los que cuenta la empresa.	Pagar y presentar adecuadamente los impuestos y documentos requeridos para prevenir fraude o Sanciones.

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

### **6.1.3 Funciones y responsabilidades de los cargos de FoldingmaQ.**

A continuación se muestra la información de las funciones y responsabilidades de la empresa FoldingmaQ.

*Tabla 20 Funciones y responsabilidades de los cargos de FoldingmaQ.*

<b>Cargo</b>	<b>Tipo de contrato</b>	<b>Formación</b>	<b>Funciones</b>	<b>Responsabilidades</b>

Ventas (Community manager)	Indefinido	Técnico con 6 meses de experiencia en atención al cliente.	Encargado de revisar e informar al área administrativa el cómo esta siendo acogido y consumido el producto.	Escuchar las necesidades del cliente y comunicarla al asistente comercial.
Mercadeo	Indefinido	Tecnólogo en mercadeo. - con experiencia en implementación de marketing empresarial mínimo 1 año.	-Realización del plan de merchandising para los puntos de venta. -Estructuración e implementación de la capacitación del personal de ventas en las competencias propias de sus cargos. -Mejoramiento continuo del desempeño del	-Desarrollo del plan de exhibición en los puntos de venta de acuerdo con la imagen y posicionamiento del negocio. -Fijación de estrategias de servicio a los clientes. -Ejecución de programas de seguimiento a las ventas y a las cobranzas. -Diagnóstico de la

			personal de ventas según estándares de rendimiento establecidos.	situación de la empresa en el mercado.  -Construcción del plan de mercadeo a seguir dentro de la estrategia empresarial.
Contador	Prestación de servicio.	Auxiliar contable  Experiencia máxima de 2 años en manejo contable.  Disponibilidad para laborar.	-Realizar todo lo relacionado con la contabilidad y las finanzas de la empresa -Mantener en orden los libros contables. -Cumplir y hacer cumplir los requerimientos contables, administrativos y fiscales.	-Revisar que todo lo financiero y contable esté funcionando de la Manera adecuada. -Presentar en orden lo que se realice en pagos o en documentación de la empresa para prevenir sanciones o Fraudes.
Personal Bodega	Definido	Bachiller  Disponibilidad para laborar	Recibir el producto de nuestro proveedor	-Recibir el Producto -Verificar que si exista el producto -Que este en la

		horas extras.	-Estar informado de cuanto producto debe recibir. -Verificar que el producto llegue en las adecuadas condiciones para poder ser despachado. -Mantener la bodega organizada.	factura. -Notificar novedades. -Encargarse de los despachos.
--	--	---------------	---	--

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

#### **6.1.4 Costos, personal y procesos administrativos tercerizados.**

A continuación se presenta la tabla de costos del personal administrativo y cargos tercerizados.

*Tabla 21 Costos personal y procesos administrativos tercerizados*

<b>Cargo</b>	<b>Salario</b>
<b>Gerente de comercio exterior</b>	Salario \$2.500.000 Transporte \$0 <b>Prestaciones sociales</b> Cesantías \$208.333 Primas \$208.333 Intereses sobre cesantías \$25.000 <b>Descanso remunerado</b> Vacaciones \$104.167

	<p><b>Aportes a la seguridad social</b></p> <p>Pensiones (AFP) \$300.000</p> <p>Salud (EPS)     <b>\$212.500</b></p> <p>Riesgos laborales (ARL) \$13.050</p> <p>Parafiscales \$225.000</p> <p>Total: 3.796.383</p>
<p><b>Ventas Comunnity manager</b></p>	<p>Salario \$ 737.717</p> <p>Transporte \$ 83.140</p> <p><b>Prestaciones sociales</b></p> <p>Cesantías \$68.405</p> <p>Primas \$68.405</p> <p>Intereses sobre cesantías \$ 8.209</p> <p><b>Descanso remunerado</b></p> <p>Vacaciones \$30.738</p> <p><b>Aportes a la seguridad social</b></p> <p>Pensiones (AFP) \$ 88.526</p> <p>Salud (EPS) \$ 62.706</p> <p>Riesgos laborales (ARL) \$ 3.851</p> <p>Parafiscales \$66.395</p> <p>Total: \$ 1.218.091</p>
<p><b>Compras</b></p>	<p>Salario \$1.500.000</p> <p>Transporte \$0</p> <p><b>Prestaciones sociales</b></p> <p>Cesantías \$125.000</p> <p>Primas \$125.000</p> <p>Intereses sobre cesantías \$15.000</p> <p><b>Descanso remunerado</b></p> <p>Vacaciones \$ 62.500</p> <p><b>Aportes a la seguridad social</b></p> <p>Pensiones (AFP) \$180.000</p>

	Salud (EPS) \$127.500 Riesgos laborales (ARL) \$7.830 Parafiscales \$135.000 Total: \$ 2.277.830
<b>Mercadeo</b>	Salario \$1.000.000 Transporte \$0 <b>Prestaciones sociales</b> Cesantías \$83.333 Primas \$ 83.333 Intereses sobre cesantías \$ 10.000 <b>Descanso remunerado</b> Vacaciones \$ 42.667 <b>Aportes a la seguridad social</b> Pensiones (AFP) \$120.000 Salud (EPS) \$ 85.000 Riesgos laborales (ARL) \$ 5.220 Parafiscales \$90.000 Total: \$ 1.518.553
<b>Contador</b>	Salario \$800.000 Transporte \$0 <b>Prestaciones sociales</b> Cesantías \$ 66.667 Primas \$ 66.667 Intereses sobre cesantías \$ 8.000 <b>Descanso remunerado</b> Vacaciones \$33.333 <b>Aportes a la seguridad social</b> Pensiones (AFP) \$ 96.000 Salud (EPS) \$ 68.000 Riesgos laborales (ARL) \$ 4.176

	Parafiscales \$ 72.000 Total: \$ 1.214.843
<b>Bodeguero</b>	Salario \$ 737.717 Transporte \$ 83.140 <b>Prestaciones sociales</b> Cesantías \$ 68.405 Primas \$ 68.405 Intereses sobre cesantías \$ 8.209 <b>Descanso remunerado</b> Vacaciones \$ 30.738 <b>Aportes a la seguridad social</b> Pensiones (AFP) \$ 88.526 Salud (EPS) <b>\$ 62.706</b> Riesgos laborales (ARL) 3.851 Parafiscales \$66.395 Total: \$ 1.218.091
<b>Mensual</b>	\$7.947.408
<b>Total Anual</b>	\$95.368.896

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

### 6.1.5 Cargos tercerizados FoldingmaQ.

*Tabla 22 Cargos tercerizados FoldingmaQ*

<b>Cargo</b>	<b>Proveedor del servicio</b>	<b>Gastos mensuales</b>
Aseadoras	A&S Aseo y sostenimiento	\$767.154 <b>Anual</b> <b>\$9.205.848</b>
Contador		\$800.000 cop mes

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

## Capítulo VII. Análisis Legal

### 7.1 Tipo De Organización Empresarial

S.A.S – Sociedad por acciones simplificadas, este tipo de sociedad tiene la gran ventaja de que Los socios generan las reglas que pueden regir el funcionamiento de esta sociedad. Esta modalidad de empresas permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto. Por ejemplo, las SAS no necesitan revisor fiscal y pueden ser personas naturales o jurídicas.

### 7.2 Certificaciones Y Gestiones Ante Entidades Públicas

A continuación veremos las certificaciones que necesitamos con su respectivo costo y tiempo de realización.

*Tabla 23 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas*

<b>Tramites</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>Costo único</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Descripción</b>
<b>Matricula mercantil</b>	Este trámite se realizará en la cámara de comercio	\$38.500	Es único	1 día	depende del capital con el que se constituye la sociedad: el impuesto de registro: 0,7 % sobre el monto del capital inicial o patrimonio
<b>Certificado de existencia y representación</b>	Estos documentos deben ser	\$15.000	Es único	1 día	Por este certificado hay que pagar un

<b>social de la sociedad</b>	solicitados en la Cámara de Comercio y le serán dados al representante legal, suplente o apoderado, únicamente				valor de 4000 pesos. Solicita 2 copias del certificado
<b>Abrir cuenta bancaria</b>	Una vez obtenido el certificado, se abre una cuenta bancaria a nombre de la empresa que se va a constituir e <b>ingresar el Capital Mínimo Inicial</b>	\$0	Es único	1 día	El banco emite un certificado de dicho ingreso que posteriormente se debe presentar en la notaría
<b>Certificación de uso de suelos</b>	Este certificado es utilizado para tener conocimiento de que el establecimiento comercial, si pueda poner en funcionamiento	\$5.100	Es único	3 días	

	<p>sus actividades en el territorio escogido.</p>				
<b>Eps</b>	<p>Se tramitará por medio de la Eps SURA, para afiliar a los empleados.</p>	\$0	Es único	1 día	
<b>Pension</b>	<p>Se tramitará por medio de Colpensiones el cual llevará los aportes mensuales de los empleados</p>	\$0	Es único	1 día	
<b>ARL</b>	<p>Tambien lo hara SURA en la cual se afiliara a los empleados a la aseguradora de riesgos laborales.</p>	0\$	Es único	1 día	
<b>Registro mercantil Medellín</b>	<p>Se tramitará en la camara de comercio de Medellin Antioquia</p>				<p>El <b>registro Mercantil</b> genera seguridad y confianza para sus empleados,</p>

					sus clientes, sus proveedores y la comunidad empresarial en general.
<b>Rut</b>	Se tramitará en la Dian	0\$	Es único	1 día	Para estar registrados como importadores frente al gobierno nacional.
<b>Resolucion de facturación</b>	Se tramitará por la Dian	\$0	Es Único	1 día	Para que los números de las facturaciones estén acorde a lo estipulado legalmente.
<b>Certificado de origen</b>	Se tramitara por la Dian	\$0	Es único	1 día	La certificación debe ser emitida por el importador, exportador o productor. En consecuencia; el mecanismo de certificación de origen es expedido únicamente por privados.

*Fuente (Elaboración propia, 2017)*

## Capítulo VIII. Análisis Financiero.

### 8.1 Tasas De Interés, Impuestos, Tasas De Rentabilidad

La tasa de rentabilidad en el sector industrial de maquinaria y equipos electrodomésticos es del 15.4% (Tiempo, 2017).

#### 8.1.1 Tasas de interés, impuestos, tasas de rentabilidad.

Es aquella tasa de rendimiento que se obtiene al invertir en un activo financiero que no tiene riesgo de incumplir con su pago. Es la rentabilidad que se obtendría de una inversión segura. Normalmente se considera inversión segura a la adquisición de letras, bonos, obligaciones o pagarés emitidos por el tesoro del país en el que se está realizando la inversión en este caso Colombia.

La tasa libre de riesgo para Colombia según la súper intendencia financiera de Colombia “ aumento del 6% al 6,5%, este se incrementó para reflejar un mayor rendimiento esperado por los inversionistas” (Financiera, 2016).

#### 8.1.2 Tasa de rentabilidad esperada como inversionista, teniendo en cuenta las tasas anteriores.

La tasa de rentabilidad esperada como inversionista es del 24% se estableció por medio del análisis realizado a la industria junto al alto crecimiento con el que cuenta el sector.

### 8.2 Aportes de Capital de los Socios

*Tabla 24 Aporte capital*

Socio	Capital	Destinado a
-------	---------	-------------

Valeria Gomez Mesa	\$50.000.000	Estan destinados para cubrir los gastos preoperativos de la empresa como enseres oficina y papeleria requerida para el comienzo de esta.
--------------------	--------------	--

*Fuente: (Elaboración propia, 2017)*

### 8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Se requiere el crédito de préstamo bancario ya que solo se encargara de crear la empresa una sola persona, y el único monto que tiene para la realización de esta es de 50.000.000\$ Se necesitan 100.000.000 más para poder tener la capacidad de invertir en todos los insumos y materiales que se necesitan a la hora de crear la empresa FoldingmaQ.

- Nombre de la entidad financiera: Bancolombia
- Monto total del prestamo necesario para el proyecto: 100.000.000
- Tasa de Interés: 1.8%

Plazo del prestamo: 60 meses 5 años.

*Tabla 25 amortización de préstamo bancario*

Periodos	Inicial	interés	amort	cuota	final
0					\$100.000.000,00
1	\$100.000.000,00	\$1.800.000,00	\$939.196,64	\$2.739.196,64	\$99.060.803,36
2	\$99.060.803,36	\$1.783.094,46	\$956.102,18	\$2.739.196,64	\$98.104.701,18
3	\$98.104.701,18	\$1.765.884,62	\$973.312,02	\$2.739.196,64	\$97.131.389,16
4	\$97.131.389,16	\$1.748.365,00	\$990.831,64	\$2.739.196,64	\$96.140.557,53
5	\$96.140.557,53	\$1.730.530,04	\$1.008.666,60	\$2.739.196,64	\$95.131.890,92
6	\$95.131.890,92	\$1.712.374,04	\$1.026.822,60	\$2.739.196,64	\$94.105.068,32
7	\$94.105.068,32	\$1.693.891,23	\$1.045.305,41	\$2.739.196,64	\$93.059.762,91
8	\$93.059.762,91	\$1.675.075,73	\$1.064.120,91	\$2.739.196,64	\$91.995.642,00
9	\$91.995.642,00	\$1.655.921,56	\$1.083.275,08	\$2.739.196,64	\$90.912.366,92
10	\$90.912.366,92	\$1.636.422,60	\$1.102.774,04	\$2.739.196,64	\$89.809.592,88

11	\$89.809.592,88	\$1.616.572,67	\$1.122.623,97	\$2.739.196,64	\$88.686.968,91
12	\$88.686.968,91	\$1.596.365,44	\$1.142.831,20	\$2.739.196,64	\$87.544.137,71
13	\$87.544.137,71	\$1.575.794,48	\$1.163.402,16	\$2.739.196,64	\$86.380.735,55
14	\$86.380.735,55	\$1.554.853,24	\$1.184.343,40	\$2.739.196,64	\$85.196.392,15
15	\$85.196.392,15	\$1.533.535,06	\$1.205.661,58	\$2.739.196,64	\$83.990.730,57
16	\$83.990.730,57	\$1.511.833,15	\$1.227.363,49	\$2.739.196,64	\$82.763.367,08
17	\$82.763.367,08	\$1.489.740,61	\$1.249.456,03	\$2.739.196,64	\$81.513.911,05
18	\$81.513.911,05	\$1.467.250,40	\$1.271.946,24	\$2.739.196,64	\$80.241.964,81
19	\$80.241.964,81	\$1.444.355,37	\$1.294.841,27	\$2.739.196,64	\$78.947.123,53
20	\$78.947.123,53	\$1.421.048,22	\$1.318.148,42	\$2.739.196,64	\$77.628.975,12
21	\$77.628.975,12	\$1.397.321,55	\$1.341.875,09	\$2.739.196,64	\$76.287.100,03
22	\$76.287.100,03	\$1.373.167,80	\$1.366.028,84	\$2.739.196,64	\$74.921.071,19
23	\$74.921.071,19	\$1.348.579,28	\$1.390.617,36	\$2.739.196,64	\$73.530.453,83
24	\$73.530.453,83	\$1.323.548,17	\$1.415.648,47	\$2.739.196,64	\$72.114.805,36
25	\$72.114.805,36	\$1.298.066,50	\$1.441.130,14	\$2.739.196,64	\$70.673.675,21
26	\$70.673.675,21	\$1.272.126,15	\$1.467.070,49	\$2.739.196,64	\$69.206.604,73
27	\$69.206.604,73	\$1.245.718,89	\$1.493.477,75	\$2.739.196,64	\$67.713.126,97
28	\$67.713.126,97	\$1.218.836,29	\$1.520.360,35	\$2.739.196,64	\$66.192.766,62
29	\$66.192.766,62	\$1.191.469,80	\$1.547.726,84	\$2.739.196,64	\$64.645.039,78
30	\$64.645.039,78	\$1.163.610,72	\$1.575.585,92	\$2.739.196,64	\$63.069.453,85
31	\$63.069.453,85	\$1.135.250,17	\$1.603.946,47	\$2.739.196,64	\$61.465.507,38
32	\$61.465.507,38	\$1.106.379,13	\$1.632.817,51	\$2.739.196,64	\$59.832.689,88
33	\$59.832.689,88	\$1.076.988,42	\$1.662.208,22	\$2.739.196,64	\$58.170.481,65
34	\$58.170.481,65	\$1.047.068,67	\$1.692.127,97	\$2.739.196,64	\$56.478.353,68
35	\$56.478.353,68	\$1.016.610,37	\$1.722.586,27	\$2.739.196,64	\$54.755.767,41
36	\$54.755.767,41	\$985.603,81	\$1.753.592,83	\$2.739.196,64	\$53.002.174,58
37	\$53.002.174,58	\$954.039,14	\$1.785.157,50	\$2.739.196,64	\$51.217.017,09
38	\$51.217.017,09	\$921.906,31	\$1.817.290,33	\$2.739.196,64	\$49.399.726,75
39	\$49.399.726,75	\$889.195,08	\$1.850.001,56	\$2.739.196,64	\$47.549.725,19
40	\$47.549.725,19	\$855.895,05	\$1.883.301,59	\$2.739.196,64	\$45.666.423,61
41	\$45.666.423,61	\$821.995,62	\$1.917.201,02	\$2.739.196,64	\$43.749.222,59
42	\$43.749.222,59	\$787.486,01	\$1.951.710,63	\$2.739.196,64	\$41.797.511,96
43	\$41.797.511,96	\$752.355,22	\$1.986.841,42	\$2.739.196,64	\$39.810.670,53
44	\$39.810.670,53	\$716.592,07	\$2.022.604,57	\$2.739.196,64	\$37.788.065,96
45	\$37.788.065,96	\$680.185,19	\$2.059.011,45	\$2.739.196,64	\$35.729.054,51
46	\$35.729.054,51	\$643.122,98	\$2.096.073,66	\$2.739.196,64	\$33.632.980,85
47	\$33.632.980,85	\$605.393,66	\$2.133.802,98	\$2.739.196,64	\$31.499.177,87
48	\$31.499.177,87	\$566.985,20	\$2.172.211,44	\$2.739.196,64	\$29.326.966,43
49	\$29.326.966,43	\$527.885,40	\$2.211.311,24	\$2.739.196,64	\$27.115.655,19
50	\$27.115.655,19	\$488.081,79	\$2.251.114,85	\$2.739.196,64	\$24.864.540,34

51	\$24.864.540,34	\$447.561,73	\$2.291.634,91	\$2.739.196,64	\$22.572.905,42
52	\$22.572.905,42	\$406.312,30	\$2.332.884,34	\$2.739.196,64	\$20.240.021,08
53	\$20.240.021,08	\$364.320,38	\$2.374.876,26	\$2.739.196,64	\$17.865.144,82
54	\$17.865.144,82	\$321.572,61	\$2.417.624,03	\$2.739.196,64	\$15.447.520,79
55	\$15.447.520,79	\$278.055,37	\$2.461.141,27	\$2.739.196,64	\$12.986.379,52
56	\$12.986.379,52	\$233.754,83	\$2.505.441,81	\$2.739.196,64	\$10.480.937,71
57	\$10.480.937,71	\$188.656,88	\$2.550.539,76	\$2.739.196,64	\$7.930.397,95
58	\$7.930.397,95	\$142.747,16	\$2.596.449,48	\$2.739.196,64	\$5.333.948,48
59	\$5.333.948,48	\$96.011,07	\$2.643.185,57	\$2.739.196,64	\$2.690.762,91
60	\$2.690.762,91	\$48.433,73	\$2.690.762,91	\$2.739.196,64	\$0,00

*Fuente: Elaboración propia*

## **8.4 Precios de los productos**

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

- Uno de los principales factores que influyeron para determinar los precios del producto fue la gran diferenciación que se tiene en frente a la competencia, tiene un valor agregado ya que es un producto innovador en el mercado de la tecnología y los electrodomésticos.

- El segundo factor va enfocado en los costos fijos y variables de la empresa, como arriendo de las instalaciones donde va ubicada la empresa, salarios de los empleados, valor de la importación, el salario de los empleados con el fin de poder cubrir los gastos con las ventas, y obtener la utilidad - deseada para la sociedad.

- Resultados de la encuesta por medio del modelos Bass donde se calculó la demanda mensual del primer año de la Maquina plegadora FoldingmaQ y dando a conocer la demanda durante los primeros 5 años.

### **8.4.2 Los precios de los productos tomando como base los costos.**

En la siguiente tabla podemos ver los costos variables basados en el valor de cada electrodoméstico multiplicado por las unidades a vender en el año, también se puede ver los costos fijos de la empresa.

Tabla 26 precio producto en base a costos

<b>Costo variable unitario</b>	1.765000	1.752.645	1.801.719	1.866.581	1.885.247
<b>Unidad</b>	300	330	360	396	435
<b>Ventas</b>	780.000.000	851.994.000	955.472.544	1.088.856.511	1.208.053.303
<b>Inversiones</b>					
Muebles y enseres			\$ 11.508.000		
Requerimiento de materiales e insumos			\$ 3.244.500		
<b>Total Inversiones</b>			<b>\$14.752.500</b>		
<b>Gastos operacionales</b>					
<b>Gastos de publicidad y ventas</b>					
Tarjetas de presentación		Anual		\$ 1.000.000	
Volantes		Anual		\$ 250.000*2: \$500.000	
Página Web		1 Veces en el año		\$1.200.000	
Feria Viáticos		2 Veces al año		\$4.500.000*2 :\$ 9.000.000	
Video de promoción		4 veces al año		\$135.000*4 : \$540.000	
<b>Total</b>				<b>\$12.240.000</b>	
<b>Gastos de administración</b>					
Costos de personal		Anual		\$95.368.896	

Requerimiento de servicios	Anual	\$10.706.148
Cargos tercerizados	Anual	\$9.205.848
<b>Total</b>		\$115.280.892
<b>Total gastos</b>		\$127.520.892

*Fuente: Elaboración propia*

## 8.5 Ingresos Y Egresos

### 8.5.1 Ingresos.

#### 8.5.1.1 Ingresos Propios Del Negocio.

En la siguiente tabla se encontraran los ingresos propios que tendría el negocio con el producto, teniendo en cuenta que cada máquina tiene un precio de \$2.700.000 multiplicado con un promedio de unidades de ventas al año da el total de ventas de cada año.

*Tabla 27 total de ingresos*

<b>Total ventas</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ventas</b>	810.000.000	884.763.000	992.221.448	1.130.735.608	1.254.516.892

*Fuente: Elaboración propia*

### 8.5.2 Egresos

#### 8.5.2.1 Inversiones.

La inversión inicial es aquella que se da para crear la empresa teniendo en cuenta las necesidades del lugar convenido y las personas que van a trabajar para este proyecto, e implementar un buen lugar de trabajo.

*Tabla 28 Inversiones inicio de periodo*

<b>Inversiones (Inicio Período)</b>		
Terrenos	\$	0
Construcciones y Edificios	\$	0
Maquinaria y Equipo	\$	0
Muebles y Enseres	\$	11.508.000
Equipo de Transporte	\$	0
Equipos de Oficina	\$	3.244.500
<b>Total Inversiones</b>	<b>\$</b>	<b>14.752.500</b>

*Fuente: Elaboración propia*

#### **8.5.2.2 Costos fijos y variables.**

Son los costos con los que una compañía incurre como parte de las actividades regulares de la empresa, donde se desembolsa una cantidad para el desarrollo del impulso del producto en el mercado. Los gastos de publicidad son aquellos gastos anuales donde se impulsó el producto por medio de publicidad, tarjetas, mercadeo, ferias. Los gastos de administración son aquellos gastos anuales en papelería, gastos para la oficina, los gastos del personal, entre otros.

*Tabla 29 costos fijos y variables*

<b>Gastos Operacionales</b>						
Gastos de Publicidad y Ventas	\$	12.240.000	12.754.080	13.200.473	13.675.690	14.140.663
Gastos Administración	\$	115.280.892	120.122.689	124.326.984	128.802.755	133.182.049
<b>Total Gastos</b>	<b>\$</b>	<b>127.520.892</b>	<b>132.876.769</b>	<b>137.527.456</b>	<b>142.478.445</b>	<b>147.322.712</b>

*Fuente: Elaboración propia*

## 8.5.3 Estados Financieros.

### 8.5.3.1 Estado de pérdidas y ganancias.

Este estado financiero que presenta la situación financiera de la empresa , a una fecha dada.

*Ilustración 17. Activos a 5 años*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>Activo</b>						
Efectivo	135.160.940	197.687.094	206.925.781	228.679.191	261.988.732	291.597.782
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	86.560	64.920	43.280	21.640	0	0
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>135.247.500</b>	<b>197.752.014</b>	<b>206.969.061</b>	<b>228.700.831</b>	<b>261.988.732</b>	<b>291.597.782</b>
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	0	0	0	0	0	0
Muebles y Enseres	11.508.000	9.206.400	6.904.800	4.603.200	2.301.600	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	3.244.500	2.163.000	1.081.500	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>14.752.500</b>	<b>11.369.400</b>	<b>7.986.300</b>	<b>4.603.200</b>	<b>2.301.600</b>	<b>0</b>
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVO</b>	<b>150.000.000</b>	<b>209.121.414</b>	<b>214.955.361</b>	<b>233.304.031</b>	<b>264.290.332</b>	<b>291.597.782</b>

*Fuente: Elaboración propia, modelo financiero*

#### 8.5.3.1.1 Pasivos

Son las deudas u obligaciones con terceros, recogidas en el balance de la empresa, este consiste en comprender las obligaciones actuales de la empresa.

*Ilustración 18. Pasivos 5 años*

<b>Pasivo</b>						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	19.780.354	24.755.314	32.485.833	42.795.970	51.413.135
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	100.000.000	80.000.000	60.000.000	40.000.000	20.000.000	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligacion Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
<b>PASIVO</b>	<b>100.000.000</b>	<b>99.780.354</b>	<b>84.755.314</b>	<b>72.485.833</b>	<b>62.795.970</b>	<b>51.413.135</b>

*Fuente: Elaboración propia, modelo financiero*

#### 8.5.3.1.2 Patrimonio

Es el conjunto de bienes derechos y obligaciones que constituyen los medios economicos para que una empresa funcione, este esta conformado por: el activo y el pasivo mas el patrimonio neto.

### Ilustración 19. Patrimonio

Patrimonio						
Capital Social	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	5.934.106	13.360.700	23.106.450	25.000.000
Utilidades Retenidas	0	0	0	0	0	10.945.241
Utilidades del Ejercicio	0	59.341.061	74.265.941	97.457.498	128.387.911	154.239.405
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
<b>PATRIMONIO</b>	<b>50.000.000</b>	<b>109.341.061</b>	<b>130.200.047</b>	<b>160.818.198</b>	<b>201.494.361</b>	<b>240.184.646</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>150.000.000</b>	<b>209.121.414</b>	<b>214.955.361</b>	<b>233.304.031</b>	<b>264.290.332</b>	<b>291.597.782</b>

Fuente: Elaboración propia, modelo financiero

#### 8.5.3.2 Flujo de Caja y Evaluación Financiera.

En la siguiente tabla presentamos el informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que obtiene la empresa en el primer año.

#### Ilustración 20. Flujo de caja operativo

	Año 0	Año 1
<b>FLUJO DE CAJA</b>		
Inversión en Equipos de Oficina	-3.244.500	0
Inversión Otros Activos	0	0
Inversión Activos Fijos	-14.752.500	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-14.752.500</b>	<b>0</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>		
Desembolsos Capital Semilla	0	
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	100.000.000	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-20.000.000
Intereses Pagados		-17.737.570
Dividendos Pagados		0
Capital	50.000.000	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>150.000.000</b>	<b>-37.737.570</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>135.247.500</b>	<b>62.526.154</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>135.160.940</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>135.247.500</b>	<b>197.687.094</b>

Fuente: Elaboración propia, modelo financiero

#### 8.5.3.3 Flujo de caja y rentabilidad.

En la siguiente tabla se muestra la medición de la rentabilidad o crecimiento del negocio.

*Ilustración 21. Flujo de caja y rentabilidad*

<b>Flujo de Caja y Rentabilidad</b>						
Flujo de Operación		100.263.724	96.152.013	118.504.205	147.508.059	168.413.625
Flujo de Inversión	-150.000.000	0	0	0	0	0
Flujo de Financiación	150.000.000	-37.737.570	-86.913.327	-96.750.795	-114.198.518	-138.804.576
<b>Flujo de caja para evaluación</b>	<b>-150.000.000</b>	<b>100.263.724</b>	<b>96.152.013</b>	<b>118.504.205</b>	<b>147.508.059</b>	<b>168.413.625</b>
<b>Flujo de caja descontado</b>	<b>-150.000.000</b>	<b>80.857.842</b>	<b>62.533.827</b>	<b>62.153.946</b>	<b>62.392.014</b>	<b>57.447.191</b>

*Fuente: Elaboración propia, modelo financiero*

#### **8.5.3.4 Criterios de decisión.**

A continuación presentamos los criterios de decisión del proyecto FoldingmaQ.

*Ilustración 22. Criterios de Decisión*

<b>Criterios de Decisión</b>	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	24%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	67,92%
VAN (Valor actual neto)	175.384.821
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,19
Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación) en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)	66,67%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )	72 mes

*Fuente: Elaboración propia, modelo financiero*

##### **8.5.3.4.1 TIR**

La tasa de interes o rentabilidad que ofrece una inversión, mostrando el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá la inversion de la empresa FoldingmaQ la TIR de este proyecto es la rentabilidad esperada para la empresa es del 67,92% la cual es conveniente invertir en e proyecto para la importacion y comercializacion de FoldingmaQ S.A.S.

Se puede observar que la tasa interna de retorno indica que la empresa tiene una positiva tasa de retorno de 1 a 5 años se puede indentificar que es un negocio positivo que tendra unos rendimientos futuros excelentes, con esta tasa de retorno tenemos la confiabilidad de que el proyecto es viable ya se puede identificar que es mayo igual a la TRE.

#### *8.5.3.4.2 VAN*

El valor actual neto, este indicador financiero mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que va tener el proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, quedaría alguna ganancia, viendo que el resultado da positivo significa que es viable.

#### *8.5.3.4.3 PRI*

Periodo de la recuperación de la inversión: 1.19

Es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión en el proyecto calculado, este indicador demuestra que las inversiones aplicadas para la empresa tiene una recuperación al año y medio con un escenario de 5 años de evaluación del proyecto.

Se puede identificar que el proyecto es viable dado a el punto de vista de los criterios de decisión, demuestra que es rentable implementar en el mercado la empresa FoldinmaQ ya que es sostenible durante el periodo de 5 años. Tiene una tasa interna de retorno que es viable, es mayor a la rentabilidad esperada por el emprendedor, por lo tanto se deduce que el plan de negocio deberá ser efectuado.

### **8.5.4 Estados financieros proyectados y análisis de sensibilidad.**

#### ***8.5.4.1 Análisis de Sensibilidad.***

Se realiza un analisis de sensibilidad considerando una disminucion en el precio de venta del 5% donde se puede apreciar que aun bajando el precio de el electrodomestico con este porcentaje, ya sea para poder sontenerse en el mercado, tener que bajarlo para competir con otras empresas, disminuyan las ventas en el producto, aún la empresa así pueda sostener una tasa interna de retorno del 40.92 % que indica que no es muy sensible

frente a un cambio que se tenga que realizar al bajar los costos, eso si que no sobrepase de una disminución de un 5%.

*Ilustración 23. criterios de decisión con un descuento del 5%*

<b>Criterios de Decisión</b>	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	24%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	40,92%
VAN (Valor actual neto)	65.075.259
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,76
Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación) en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)	66,67%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )	60 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )	72 mes

## 8.6 Conclusión financiera

El plan de negocio FoldingmaQ financieramente es viable , teniendo en cuenta la utilidad obtenida por las ventas, el precio del producto es ideal ya que es un producto de alta capacidad tecnologica y brinda excelentes beneficios a la hora de optimización de tiempos y influye en la rentabilidad de la inversión. Presenta indicadores que demuestran una adecuada rentabilidad para los inversionistas. Además después de analizar los indicadores del proyecto se puede ver que el plan de negocios es además de ser rentable es sostenible en el tiempo como empresa, presenta un indice de liquidez adecuado que puede respaldar los pasivos que se generan en la empresa.

La utilidad neta de cada periodo permite ver claramente como cada año se incrementa la utilidad de la empresa, los gastos en ventas y gastos administrativos son directamente proporcionales, y la amortizacion en gastos de la empresa logra en su ultimo periodo (Año 5) que esta sea 0 siendo altamente positivo financieramente. Tiene una tasa interna de retorno que cumple con las condiciones de ser mayo a la de rentabilidad esperada por los inversionistas, se puede concluir que el plan de negocios FoldingmaQ se debería llevar a cabo.

## **Conclusión**

Por medio de este trabajo se pudo estudiar los elementos conceptuales para la creación de una empresa importadora FoldingmaQ, las características que lo componen, que bienes y procesos están permitidos para estos casos, restricciones y disposiciones legales para este proceso.

El objetivo inicial del proyecto era la creación de una empresa importadora o exportadora con un producto innovador, tras haber observado, a través de datos objetivos, la oportunidad de negocio deriva del incremento en la demanda de los productos tecnológicos de innovación.

Con este fin este fin se desarrolló este plan de negocio, en el que se detalla la misión y la visión de la empresa, y cada uno de los parámetros para la creación e implementación de ella, basándose en la satisfacción del cliente, el mercado objetivo, los competidores, los servicios a ofrecer, la localización de la empresa, plan de marketing, plan de operaciones, recursos humanos, análisis y evaluación del proyecto, y la forma jurídica de la implementación.

Se realizó el estudio financiero donde se identifica por medio de un estudio los implementos para poner en marcha la empresa y el plan económico, por esta parte se pretende ver la viabilidad económica del proyecto.

Por medio de la implementación de costos se realizó como tal el estudio financiero completo teniendo en cuenta el valor de todos los costos unitarios y costos totales para la implementación de la empresa, y dio un resultado positivo describiendo así que el proyecto es viable.

## Referencias Bibliográficas

- <http://actualicese.com/actualidad/2009/09/09/requisitos-que-se-exigen-para-abrir-establecimientos-de-comercio/>. (s.f.). Obtenido de <http://actualicese.com/actualidad/2009/09/09/requisitos-que-se-exigen-para-abrir-establecimientos-de-comercio/>
- <http://computerhoy.com/noticias/hardware/foldimate-lavadora-que-lava-seca-plancha-45952>. (s.f.). Obtenido de <http://computerhoy.com/noticias/hardware/foldimate-lavadora-que-lava-seca-plancha-45952>
- <http://construyendocientificossociales.blogspot.com.co/2013/04/sector-terciario-o-de-servicios.html>. (s.f.). Obtenido de <http://construyendocientificossociales.blogspot.com.co/2013/04/sector-terciario-o-de-servicios.html>
- <http://dlca.logcluster.org/display/public/DLCA/2.2.1+Colombia+El+Dorado+Aeropuerto+Internacional>. (s.f.).  
*<http://dlca.logcluster.org/display/public/DLCA/2.2.1+Colombia+El+Dorado+Aeropuerto+Internacional>*.
- <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>. (s.f.). Obtenido de <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- <http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>. (s.f.). Obtenido de <http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>
- <http://revistadelogistica.com/actualidad/buenaventura-cartagena-santa-marta-y-barranquilla-los-puertos-claves-del-comercio-exterior-colombiano/>. (s.f.).  
*<http://revistadelogistica.com/actualidad/buenaventura-cartagena-santa-marta-y-barranquilla-los-puertos-claves-del-comercio-exterior-colombiano/>*.
- <http://trademark-search.marcaria.com/es?q=Foldimate&c=&co=us>. (s.f.). Obtenido de <http://trademark-search.marcaria.com/es?q=Foldimate&c=&co=us>
- <http://www.5fuerzasdeporter.com/>. (s.f.). Obtenido de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>
- <http://www.aulafacil.com/cursos/120772/empresa/estrategia/estrategia-empresarial-basico/factores-claves-de-exito>. (s.f.). Obtenido de <http://www.aulafacil.com/cursos/120772/empresa/estrategia/estrategia-empresarial-basico/factores-claves-de-exito>
- <http://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>. (s.f.). Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>

[http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2011/tramites\\_constituci%C3%B3n\\_empresas.pdf](http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2011/tramites_constituci%C3%B3n_empresas.pdf). (s.f.). Obtenido de [http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2011/tramites\\_constituci%C3%B3n\\_empresas.pdf](http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2011/tramites_constituci%C3%B3n_empresas.pdf)

<http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/An%C3%A1lisis%20estrat%C3%A9gico%20del%20entorno.pdf>. (s.f.). Obtenido de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/An%C3%A1lisis%20estrat%C3%A9gico%20del%20entorno.pdf>

<http://www.colombia.com/colombia-info/estadisticas/poblacion/>. (s.f.). Obtenido de <http://www.colombia.com/colombia-info/estadisticas/poblacion/>

<http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/logistica/reportes-de-transporte/maritimo/rutas>. (s.f.).  
<http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/logistica/reportes-de-transporte/maritimo/rutas>.

<http://www.elperiodico.com/es/noticias/tecnologia/maquina-doblar-ropa-foldimate-5184242>. (s.f.). Obtenido de <http://www.elperiodico.com/es/noticias/tecnologia/maquina-doblar-ropa-foldimate-5184242>

<http://www.icesi.edu.co/censea/images/VENTAJAS-DEVENTAJAS-SAS.pdf>. (s.f.). Obtenido de <http://www.icesi.edu.co/censea/images/VENTAJAS-DEVENTAJAS-SAS.pdf>

[http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion\\_por\\_edad.html](http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion_por_edad.html). (s.f.). Obtenido de [http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion\\_por\\_edad.html](http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion_por_edad.html)

[http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion\\_por\\_edad.html](http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion_por_edad.html). (s.f.). Obtenido de [http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion\\_por\\_edad.html](http://www.indexmundi.com/es/colombia/distribucion_por_edad.html)

<http://www.inviertaencolombia.com.co/por-que-colombia.html>. (s.f.). Obtenido de <http://www.inviertaencolombia.com.co/por-que-colombia.html>

[http://www.larepublica.co/as%C3%AD-funciona-el-sistema-tributario-de-colombia-y-la-dian\\_346891](http://www.larepublica.co/as%C3%AD-funciona-el-sistema-tributario-de-colombia-y-la-dian_346891). (s.f.). Obtenido de [http://www.larepublica.co/as%C3%AD-funciona-el-sistema-tributario-de-colombia-y-la-dian\\_346891](http://www.larepublica.co/as%C3%AD-funciona-el-sistema-tributario-de-colombia-y-la-dian_346891)

[http://www.metrocuadrado.com/venta-arriendo/bodega-en-medellin-el-estadio-el-velodromo-con-estrato-5-area-350-mts-\\$400.000.000-\\$2.500.000-id-2511-1177771](http://www.metrocuadrado.com/venta-arriendo/bodega-en-medellin-el-estadio-el-velodromo-con-estrato-5-area-350-mts-$400.000.000-$2.500.000-id-2511-1177771). (s.f.). Obtenido de [http://www.metrocuadrado.com/venta-arriendo/bodega-en-medellin-el-estadio-el-velodromo-con-estrato-5-area-350-mts-\\$400.000.000-\\$2.500.000-id-2511-1177771](http://www.metrocuadrado.com/venta-arriendo/bodega-en-medellin-el-estadio-el-velodromo-con-estrato-5-area-350-mts-$400.000.000-$2.500.000-id-2511-1177771)

[http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones/16268/como\\_importar\\_a\\_colombia](http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones/16268/como_importar_a_colombia). (s.f.). Obtenido de [http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones/16268/como\\_importar\\_a\\_colombia](http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones/16268/como_importar_a_colombia)

<http://www.portafolio.co/economia/finanzas/clase-media-colombiana-mercado-talla-83050>. (s.f.). Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/clase-media-colombiana-mercado-talla-83050>

<http://www.portafolio.co/economia/finanzas/clase-media-colombiana-mercado-talla-83050>. (s.f.). Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/clase-media-colombiana-mercado-talla-83050>

<http://www.portafolio.co/economia/proyecciones-sobre-la-colombiana-para-2017-502129>. (s.f.). Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/proyecciones-sobre-la-colombiana-para-2017-502129>

<http://www.procopio.com/uploads/model/Block/4672/pdf/230/guia-legal-para-hacer-negocios-en-los-estados-unidos-2839.pdf>. (s.f.). Obtenido de <http://www.procopio.com/uploads/model/Block/4672/pdf/230/guia-legal-para-hacer-negocios-en-los-estados-unidos-2839.pdf>

<http://www.registrarcorp.com/fda-radiation/labeling/regulations.jsp?lang=es>. (s.f.). Obtenido de <http://www.registrarcorp.com/fda-radiation/labeling/regulations.jsp?lang=es>

[http://www.rues.org.co/rues\\_web/consultas](http://www.rues.org.co/rues_web/consultas). (s.f.). Obtenido de [http://www.rues.org.co/rues\\_web/consultas](http://www.rues.org.co/rues_web/consultas)

<http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>. (s.f.). Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>

[http://www.unp.gov.co/la-unp/Documents/DA\\_PROCESO\\_16-18-4629464\\_211001041\\_18141311.pdf](http://www.unp.gov.co/la-unp/Documents/DA_PROCESO_16-18-4629464_211001041_18141311.pdf). (s.f.). Obtenido de [http://www.unp.gov.co/la-unp/Documents/DA\\_PROCESO\\_16-18-4629464\\_211001041\\_18141311.pdf](http://www.unp.gov.co/la-unp/Documents/DA_PROCESO_16-18-4629464_211001041_18141311.pdf)

<http://www.wipo.int/wipolex/es/outline/us.html>. (s.f.). Obtenido de <http://www.wipo.int/wipolex/es/outline/us.html>

<https://www.foldimate.com/>. (s.f.). Obtenido de <https://www.foldimate.com/>