



**IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE CARGADORES PORTATILES
PARA CELULARES SMARTPHONE**

TRADE ON S.A.S

COMERCIO INTERNACIONAL

SEPTIEMBRE 2014



**IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE CARGADORES PORTATILES
PARA CELULARES SMARTPHONE**

Plan de Negocios



TRADE ON S.A.S

Comercio Internacional

Medellín, septiembre, 2014



Escriba su Copyright

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

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

IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE CARGADORES PORTATILES PARA CELULARES SMARTPHONE

RESUMEN EJECUTIVO	7
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO	9
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	10
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	11
3.1 Nombre de la Empresa.....	11
3.2 Descripción de la Empresa	11
3.3 Misión de la Empresa	11
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo	12
3.5 Ventajas Competitivas.....	13
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir	14
3.7 Relación de productos y/o servicios	14
3.8 Justificación del Negocio.....	15
3.9 Análisis del entorno y del sector.....	15
3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio	17
4. ANALISIS DEL MERCADO	17
4.1 Objetivos de Mercadeo	17
4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios	18
4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios	19
4.3.1 El Mercado Meta.....	19
4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor.....	20
4.4 El Mercado Proveedor	29
4.4.1 Proveedores	29
4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor	31
4.5 El Mercado Competidor	42
4.5.1 Competidores	42
4.5.2 Estudio del Mercado Competidor	43
4.6 El Mercado Distribuidor	44
4.6.1 Distribución.....	44
4.6.2 Distribución a través de terceros	45
4.6.3 Manejo de Inventarios.....	47
4.6.4 Comunicación	48
4.6.5 Actividades de promoción y divulgación.....	48
4.7 Precios de los Productos	48
4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos	48
4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos	49

4.7.3	Los Precios de los Productos propuestos	50
4.7.4	Política de Precios	51
4.8	Costos asociados a la actividad de comercialización	51
4.9	Riesgos y Oportunidades del mercado	52
4.10	Plan de Ventas	52
5	ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)	53
5.1	Objetivos de producción	53
5.2	Descripción del proceso de producción	53
5.3	Capacidad de producción	56
5.4	Plan de Producción	56
5.5	Recursos materiales y humanos para la producción	58
5.5.1	Locaciones	58
5.5.2	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres	60
5.5.3	Requerimientos de servicios	61
5.5.4	Requerimientos de personal	62
5.6	Programa de producción	66
6	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	68
6.1	Proceso administrativo	68
	Descripción de los procesos administrativos	68
6.1.1	Procesos administrativos externalizados	69
6.2	Estructura Organizacional del Negocio	70
6.2.1	Organigrama	70
6.2.2	Descripción funcional de la organización	70
6.3	Recursos materiales y Humanos para la administración	73
6.3.1	Locaciones	73
6.3.2	Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres	75
6.3.3	Requerimientos de materiales de oficina	76
6.3.4	Requerimientos de servicios	77
6.3.5	Requerimientos de personal	78
6.4	Programa de administración	90
7	ASPECTOS LEGALES	90
7.1	Tipo de organización empresarial	90
7.2	Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	92
8	ASPECTOS FINANCIEROS	100
8.1	Estructura Financiera del proyecto	100
8.1.1	Recursos Propios	100
8.1.2	Créditos y Préstamos Bancarios	101
8.2	Ingresos y Egresos	103
8.2.1	Ingresos	103
8.2.2	Egresos	104
8.3	Estados Financieros Proyectados	109
8.3.1	Flujo de Caja	109
8.3.2	Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)	110
8.3.3	Balance General	110

8.4	Evaluación Financiera del Proyecto	110
8.4.1	Valor presente neto	110
8.4.2	Tasa de Retorno.....	¡Error! Marcador no definido.
8.4.3	Indicadores Proyectados.....	110
8.4.4	Análisis de Sensibilidad (Variación de la Demanda).....	110
9	CONSIDERACIONES FINALES	112
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	115

RESUMEN EJECUTIVO

TRADE ON S.A.S es una empresa cuya finalidad es la importación y comercialización de baterías portátiles, la empresa se encuentra ubicada en Medellín con una oficina en Laureles y con una bodega de almacenaje en el municipio de Sabaneta. El objetivo de esta empresa para el 2020 es ser una empresa pionera y reconocida, especialistas en la importación y distribución de productos tecnológicos, con precios competitivos y posicionamiento de marca a nivel nacional.

Los artículos tecnológicos cada vez se vuelven prioritarios y vitales para el desarrollo social y económico de los seres humanos. En un mundo donde la tecnología avanza cada minuto, es necesario estar a la vanguardia de las innovaciones tecnológicas que el mismo nos ofrece. Dado lo anterior, indiscutiblemente unos de los avances tecnológicos que han marcado pauta en el mercado de la tecnología, ha sido el celular, que a través del tiempo ha ido teniendo una evolución que impresiona a más de uno. En un Smartphone se pueden encontrar una infinidad de aplicaciones y funciones que van desde responder un correo electrónico, hasta planear un viaje o chatear. ya que permiten reducir los tiempos, agilizar y facilitar dichas actividades pero por su uso diario la batería del Smartphone se va agotando hasta que rápidamente su vida útil se limita y constantemente nos vemos en dificultades por tener el celular descargado. Es ahí donde nosotros como empresa entramos a suplir la necesidad del usuario y Permitiéndole obtener un producto que potencia y alarga la vida útil de su teléfono

Para determinar la viabilidad de este proyecto se recurrió a la realización de varios estudios sobre los aspectos indispensables para la correcta realización del mismo.

Primero se define con respecto al análisis del mercado y del sector, el mercado meta al cual le apunta nuestra empresa, ya que este muy amplio se establece un rango de edad entre los 18-65 años (basándose específicamente en un nicho de 18.35) de un estrato socioeconómico medio que buscan estar a la vanguardia tecnológica constantemente, para esto comercializamos nuestro producto a grandes distribuidores de las principales ciudades del país, para que este llegue al usuario final fácilmente.

En cuanto a los aspectos legales se identifica el tipo de sociedad que mejor se adapta a las condiciones de el plan de negocio, así mismo los procedimientos inherentes de la creación y su futuro desarrollo.

Finalmente se realiza un estudio financiero, que nos arroja resultados satisfactorios para las proyecciones de la empresa, generando ganancias mayores a las esperadas a 5 años para nuestra compañía, teniendo en cuenta que la empresa desde sus inicios comenzó con una deuda de \$ 1.087.233.100 y a lo largo de los años se logrará recuperar la inversión inicial, capital para seguir invirtiendo y una rentabilidad considerable. Así mismo se hizo un estudio de sensibilidad y poniendo la empresa en los peores casos sigue teniendo utilidad.

Por lo tanto con la realización de este estudio se determina la viabilidad de la empresa en todos los ámbitos analizados, siendo atractivo para los socios desde el aspecto financiero, como en el crecimiento del sector tecnológico.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Sofía Osorio Restrepo			
Identificación:	1.040.746.079	Teléfono: 2640987	Celular: 301 274 64 17
Dirección:	Carrera 77c No 53 ^a -36		Barrio: Los Colores
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	sofiaosoriorpo@gmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	x Universitarios
Otros Estudios:			

Daniel Gómez Zapata			
Identificación:	1.152.187.683	Teléfono: 411 73 13	Celular: 300 236 56 12
Dirección:	Carrera 81 # 44b - 78		Barrio : La América
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Danielgz007@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	x Universitarios
Otros Estudios:			

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Los artículos tecnológicos cada vez se vuelven prioritarios y vitales para el desarrollo social y económico de los seres humanos. En un mundo donde la tecnología avanza cada minuto, es necesario estar a la vanguardia de los nuevos inventos tecnológicos que el mismo nos ofrece.

Dado lo anterior, indiscutiblemente unos de los avances tecnológicos que han marcado pauta en el mercado de la tecnología, ha sido el celular, que a través del tiempo ha ido teniendo una evolución que impresiona a más de uno. A modo groso podemos encontrar Smartphone con aplicativos que permiten desde revisar y responder correos electrónicos, chatear con amigos y compañeros de trabajo y hasta quejarse online en Twitter.

De allí la importancia que han tomado estos Smartphone, ya que de alguna manera, te pueden salvar la vida cuando menos lo esperas. Pensando en ello, Trade On S.A.S apuesta a la innovación de productos que puedan mejorar las condiciones de uso para los Smartphone, con el fin de garantizar un óptimo desempeño de los celulares.

El presente trabajo tiene como propósito realizar el estudio y análisis de un plan de negocios con base en una batería portátil para celulares Smartphone, instaurando una propuesta de desarrollo comercial para el sector de la tecnología.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la Empresa

TRADE ON S.A.S

3.2 Descripción de la Empresa

TRADE ON S.A.S es una empresa importadora y comercializadora de productos que se pueden adaptar a los Smartphone para su óptimo desempeño. Inicialmente cuenta con un producto estrella que se trata de una batería portátil con capacidad de cargar un celular, perfecto para viajes de negocio, vacaciones etc.

TRADE ON es una pequeña empresa, que cuenta con un número de 7 empleados dedicados a su total funcionamiento, desempeñando las labores de las distintas áreas (Compra y venta, contabilidad, área comercial y gerencia)

3.3 Misión de la Empresa

MISION:

Somos una empresa importadora y distribuidora de artículos tecnológicos, de uso práctico y asequible. Contamos con un equipo de trabajo capacitado y apto para laborar en las mejores condiciones y de esta manera poder brindarles el mejor servicio a nuestros clientes. Creamos valor y confianza a través de nuestros productos, teniendo una permanente preocupación por las

necesidades de consumidores y clientes.

VISION:

Para el año 2020, seremos una empresa pionera y reconocida en la importación y distribución de productos tecnológicos. Todo esto se llevara a cabo, mediante investigación y desarrollo de nuevos conceptos tecnológicos y alianzas estratégicas que nos permitan ser competitivos a nivel nacional.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

CORTO PLAZO

- Importar y comercializar baterías portátiles, con el fin de abastecer locales, mediante un enlace de suministro competitivo que entregue oportunamente los productos en óptimas condiciones.
- Dar a conocer el rendimiento y utilidad del producto mediante habilidades de divulgación y promoción.

MEDIANO PLAZO:

- Garantizar una atención personalizada, respetuosa e impecable, que permita una efectividad en el cierre de negocios con el distribuidor.
- Generar y mantener en toda la empresa una cultura de servicio al cliente interno y externo, con altos estándares de calidad.

LARGO PLAZO:

- Acrecer la serie de productos que complementen la comercialización de artículos tecnológicos.
- Ser altamente competitivos y reconocidos por la comercialización de productos para Smartphone y otros artículos tecnológicos.

3.5 Ventajas Competitivas

Los productos importados por TRADE ON S.A.S provenientes de China, son suministrados por la empresa SHENZHEN SHENGJIAYING TECHNOLOGY CO., Ltd. Además, cuenta con certificaciones CE, RoHs, FCC, UN38.3, MSDS y REACH138, garantizando la calidad del producto.

La batería portátil marca OEM, cuenta con un ajustado tamaño de 96*24*23mm y un peso de 68g que lo hace totalmente fácil de llevar. Es ultra delgado, 5000 mah, cuenta con salida USB grande y debido a su calidad de li-polímero mantiene una larga vida de trabajo. La batería portátil OEM, viene en diferentes colores para satisfacer los distintos gustos del cliente.

El uso y manejo de la batería no requiere de un complejo manual de instrucciones, por el contrario es fácil de utilizar, solo requiere conectarse a un toma y esperar hasta que el dispositivo esté totalmente cargado. La empresa TRADE ON S.A.S ofrece un servicio post-venta a los clientes que requieran de un soporte de uso o que en su defecto el producto tenga defectos de fábrica, en este caso el producto será cambiado por otro que se encuentre en perfectas condiciones.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

Los actuales Smartphone cuentan con diversas aplicaciones que permiten a sus usuarios realizar desde transacciones bancarias hasta programar reuniones entre otras cosas. Sin embargo los usos de estas aplicaciones simultáneamente, agotan de manera rápida la energía de la batería interna del teléfono, causando que el celular se descargue y se apague. Aun peor es olvidar el cargador o no tener acceso a una toma de energía.

Es allí donde TRADE ON S.A.S vio la oportunidad de suplirle al cliente una batería portable que le permita continuar con el funcionamiento de su celular y que no le impida seguir realizando sus actividades, que ejecuta diariamente a través del Smartphone.

3.7 Relación de productos y/o servicios

La empresa TRADE ON S.A.S importara y comercializara baterías portátiles de la compañía SHENZHEN SHENGJIAYING TECHNOLOGY CO., Ltd. Para ser distribuidas en el territorio colombiano.

La batería portátil cuenta con una dimensión de 96*24*23mm, peso de 68g, entrada 5V-1^a y garantía de un año. La batería necesita cargarse por un tiempo determinado de entre dos y tres horas, para luego ser usado por el usuario. Su delgada presentación, lo hace práctico para llevar en el bolso sin ocupar un gran espacio.

Lo que se pretende con la distribución de este producto, es que pueda llegar a gran parte de la población Colombia, de esta manera se satisface la necesidad de estar tener en todo momento el celular cargado para desarrollar las necesidades que este pueda proveer.

3.8 Justificación del Negocio

La batería portátil para Smartphone o teléfonos inteligentes, llega al mercado con el fin de facilitar la vida de las personas, y no permitir que los teléfonos se descarguen en el momento menos oportuno. Su delgada y liviana presentación, hacen de este, un producto atractivo debido a que sus características lo convierte en un artículo práctico a la hora de llevarlo.

Por ser un producto funcional y apropiado, el usuario solo debe cargar la batería durante 2 o 3 horas en cualquier hora del día, de esta manera tendrá carga portátil para su celular en cualquier momento que así lo requiera. Este producto no requiere de un mantenimiento riguroso durante su vida útil.

Por eso si el celular se descarga constantemente o si no alcanza el tiempo necesario para realizar las actividades que las diferentes aplicaciones ofrecen, la solución es una batería portátil.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Durante los últimos años el sector tecnológico ha venido creciendo, según informes del DANE, desde el año 2011 se ha visto un crecimiento de 9,5%

Según Dinero “Las cifras ratifican la importancia que tiene las TIC en el desarrollo del país. Internet es una herramienta clave para jalonar la prosperidad y disminuir la pobreza en el país”, dijo el Ministro TIC, Diego Molano Vega.

Por otra parte las innovaciones que han llegado al país, causan un impacto en las nuevas

generaciones, según el diario el tiempo “Hablar e interactuar con sus electrodomésticos es algo que no está lejos de suceder. De hecho, en Colombia ya es posible tener a la primera generación de dispositivos ‘inteligentes’, neveras, lavadoras, televisores y aires acondicionados que cuentan con ciertas funciones de interactividad desde un celular y que han tenido una buena recepción en el mercado.”

De lo anterior podemos deducir que la gran avalancha de productos con aplicativos altamente novedosos, no se detiene. Cada día el hombre está preparado para adecuarse a esta gama de productos que con el tiempo se vuelven indispensables para el desarrollo de ciertas actividades cotidianas. Colombia ha tenido un avance en tecnología durante los últimos años de manera positiva que acrecienta el mercado de la misma.

Por otra parte, Según un informe del portal Dinero, el propósito del Estado es poder suplir tecnología a las familias más pobres. “La tecnología debe ser la herramienta para combatir la pobreza mediante la creación de negocios que incluyan al 30,6 % de la población de bajos recursos, dijo hoy la viceministra del Min Tic y las Comunicaciones, María Carolina Hoyos.”

Si bien el desarrollo de nuevos artículos, avanza diariamente, y en cuestión de meses productos que contaban con una alta gama de tecnología, pasan a ser remplazados por uno más novedoso volviéndolo menos atractivo e incluso obsoleto, no es para alarmarse, ya que el negocio no es depender de un solo artículo para el sostenimiento de la empresa. Por el contrario de debe cada día avanzar con la tecnología mediante una ardua labor de investigación que logre alcanzar el objetivo de progresar juntamente con lo nuevo que el mercado de la tecnología pueda ofrecer.

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Para la constitución de la empresa es necesario conocer los aspectos legales para el funcionamiento del negocio, trámites administrativos y legales necesarios, el régimen fiscal al que deberá someterse, así como incorporar habilidades de comunicación, relación y servicio con los proveedores y los clientes.

Es necesario realizar un estudio económico financiero para determinar cuáles serán las inversiones, préstamos y gastos que deberán establecerse para la constitución y marcha de la empresa así como definir la rentabilidad del negocio.

Se debe tener las bases y conocimientos administrativos y comerciales para la viabilidad, progreso y éxito de la empresa, desarrollando planes de marketing para dejar claro cómo se venderá y se distribuirá el producto y darlo a conocer en el mercado nacional, analizar la necesidad de posibles clientes y estudiar técnicas de ventas y formas de cobro.

Se debe tener un buen conocimiento de cada aspecto del producto o servicio que se va a promover para garantizar su calidad al momento de la comercialización y distribución para la optimización de tiempo en la entrega a los detallistas, otorgando un buen servicio a un precio competitivo.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

Objetivo general:

- Llegar al mercado meta con gran éxito en ventas y posicionamiento de marca, para abrir la posibilidad de expandir la participación del mercado en el segmento deseado.

Objetivos específicos:

- Conquistar en la mente de los usuarios la necesidad de adquirir el producto, dejando percibir a los clientes los beneficios y facilidades de la adquisición de la batería portátil.
- Incrementar la capacidad de ventas por medio de la difusión de los beneficios que el producto presta y sus características de valor agregado.
- Alcanzar a gran escala de ventas con los procesos importadores, inicialmente de un contenedor bimestral para el primer y segundo año. Para los otros años se determinara el volumen que se podrá importar, de acuerdo al comportamiento de las ventas y del mercado.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Características físicas:

La batería portátil está fabricada con li-polímero compuestas generalmente de varias células secundarias idénticas en paralelo para aumentar la capacidad de la corriente de descarga, y están a menudo disponibles en serie de "packs" para aumentar el voltaje total disponible.

Cuenta con un voltaje de entrada de 5V/1V y una tensión de salida igual, su temperatura de trabajo oscila entre 10 grados – 40 grados de almacenamiento y un círculo de vida no menos de 1000 veces.

Su parte exterior está compuesta por plástico ABS, que por sus características lo hacen resistente al impacto (Golpes). Los cargadores portátiles se ofrecen en una variada gama de colores para satisfacer el gusto del cliente. Este cargador portable con sus 2800 mAH, puede recargar un Smartphone en su totalidad. Por otra parte el cargador es compatible con la mayoría de dispositivos de alimentación vía USB, como tabletas y cámaras.

El cargador portátil viene como un cable micro-usb para conectarlo el Smartphone o dispositivo y empezar a transmitir energía de manera inmediata.

Este artículo se entregara debidamente empacado con sus respectivos accesorios (cargador, cable micro-usb y adaptador para toma de corriente) y en optimo estado para su uso. Por sus características de fabricación, el cargador portátil no requiere de un manual de instrucciones para su uso y mucho menos un mantenimiento constante. La durabilidad del cargador depende en gran manera del cuidado que el usuario le dé al artículo.

La empresa se responsabilizara únicamente de daños por fabricación, en este caso al cliente se le otorgara una garantía por cambio, por el contrario si el producto presenta fallas por golpes o mala manipulación del cliente, la empresa quedara fuera de emitir una garantía.

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

El producto está dirigido a todos aquellos usuarios de Smartphone, tabletas u otros dispositivos que sean compatibles con el cargador portátil. Teniendo en cuenta que adquirir hoy

en día un celular inteligente no es difícil, se considera que el perfil del consumidor del producto, está ubicado en un nivel socioeconómico de estrato medio- alto. El canal de distribución se llevara a través de locales tecnológicos, allí el consumidor final que serán personas jóvenes y adultos podrán adquirir el cargador portátil.

4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Confirmar la veracidad de la observación que se realizó, para identificar la necesidad de esta población.
- Consultar la viabilidad de la comercialización de las baterías portables.
- Identificar la demanda de los artículos tecnológicos en la población, de esta manera llegar a una oferta perfecta la medida del mercado estudiado.

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

Para realizar el estudio al consumidor, se recurrió a encuestas que fueron respondidas por familiares y amigos, lo que permitió percibir la reacción de las personas frente al producto en cuestión.

c) Aplicación de la Medios

Para realizar el estudio al consumidor, se realizó una encuesta a familiares y amigos, de esta manera determinar lo que piensan acerca del producto. A continuación se adjuntara la encuesta

aplicada a los consumidores finales para facilitar el análisis de ésta.

Esta encuesta se realiza con fines académicos, de la institución universitaria ESUMER, los resultados adquiridos serán utilizados para un proyecto de investigación de mercados.

Tabla 1

Encuesta Aplicada a los Consumidores Finales

1. ¿Qué celular usa? a. Android b. iPhone c. Otro
2. ¿para qué lo usa? a. Para trabajar b. Para jugar c. Para comunicarme
3. ¿está interesado en la tecnología reciente? a. Si b. No c. Sí, pero no la compro

<p>4. ¿Usa su celular muy seguido?</p> <p>a. Si, lo ocupo 24 horas</p> <p>b. Lo ocupo durante mis horas de trabajo</p> <p>c. No lo uso casi</p>
<p>5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una batería portátil para su celular inteligente?</p> <p>a. De \$10.000 a \$20.000</p> <p>b. De \$25.000 a \$40.000</p> <p>c. Un precio más alto</p>
<p>Nota: construcción propia</p>

d) Resultados del estudio de los consumidores

A continuación se presentara la tabulación y análisis de los resultados de las encuestas realizadas.

Tabla 2a:

Tabulación y análisis (1)

1. ¿Qué celular usa?		
a. Android	10	50%
b. iPhone	5	25%
c. otro	5	25%
TOTAL	20	100%

Figura 1:

Tabulación y análisis (1)

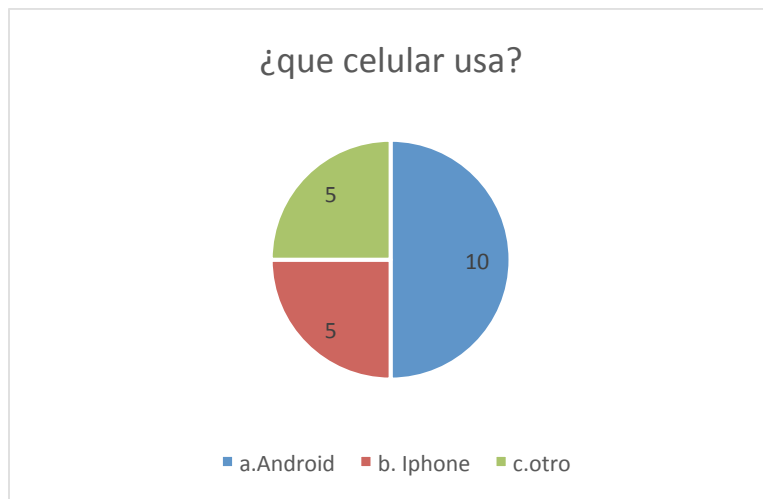


Tabla 2b:

Tabulacion y analisis (2)

2. ¿para qué lo usa?		
a. Para trabajar	8	40%
b. para jugar	3	15%
c. para comunicarme	9	45%
TOTAL	20	100%

Figura 2

Tabulación y análisis (2)

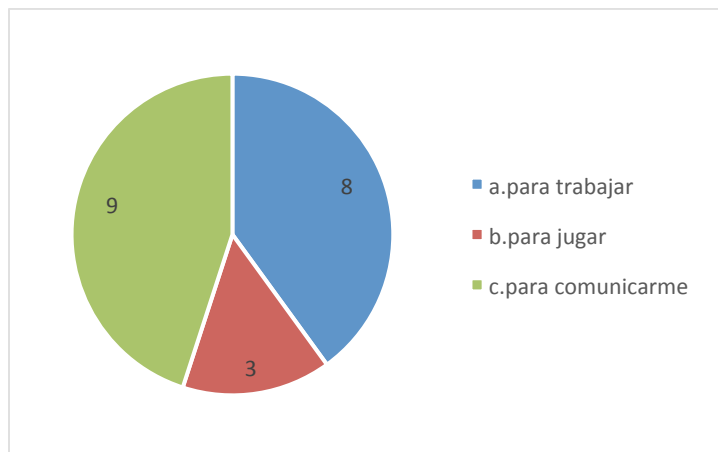


Tabla 2c:

Tabulacion y analisis (3)

3. ¿está interesado en la tecnología reciente?		
a. Si	11	55%
b. No	3	15%
c. sí, pero no la compro	6	30%
TOTAL	20	100%

Figura 3:

Tabulacion y analisis (3)

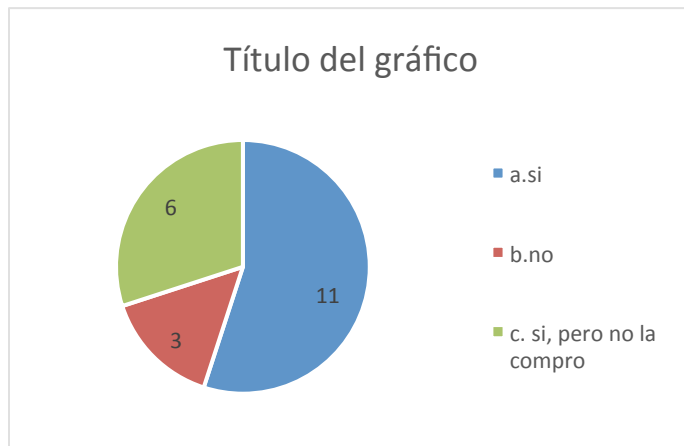


Tabla 2d:

Tabulacion y analisis (4)

4. ¿Usa su celular muy seguido?		
a. Si, lo ocupo 24 horas	9	45%
b. lo uso durante las horas de trabajo	8	40%
c. no lo uso casi	3	15%
TOTAL	20	100%

Figura 4:

Tabulación y análisis (4)

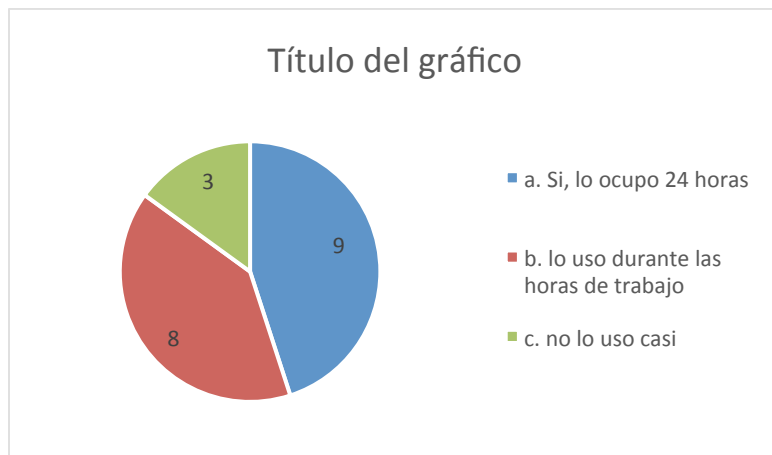


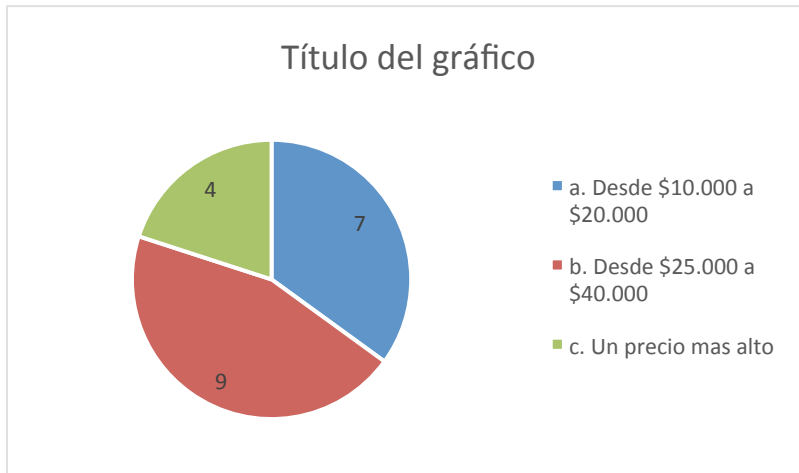
Tabla 2e:

Tabulacion y analisis (5)

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una batería para su celular inteligente?		
a. Desde \$10.000 a \$20.000	7	35%
b. Desde \$25.000 a \$40.000	9	45%
c. Un precio más alto	4	20%
TOTAL	20	100%

Figura 6:

Tabulación y análisis (6)



El estudio anterior sirvió para identificar determinados factores del mercado potencial en el objeto de observación, reflejando por ejemplo el tipo de celular que utilizan los clientes potenciales, se evidencia que la mayoría tienen un celular inteligente, lo que ratifica que la preferencia hoy en día es utilizar celulares de este tipo. Por otra parte se manifestó el uso excesivo que las personas utilizan dichos celulares y el alto nivel de interés que tienen por la adquirir artículos tecnológicos.

Se encuentra en el estudio, datos que favorecen al presente proyecto, ya que las personas encuestadas respondieron en su mayoría, y de manera positiva, el adquirir productos tecnológicos.

Población consumidora:

- Tipo de consumidor: la empresa trabajará por medio de un canal de distribución que funcionará de la siguiente manera: una vez se haya registrado en el inventario e ingresado a bodega de la empresa, se destinará hacia grandes distribuidores en ventas por catálogo; seguido a este paso el consumidor final se acercará a estos puntos de venta para adquirir el producto.
- Criterios de compra de los consumidores: en primera instancia se valora el precio de la batería portátil en \$ 28.000 COP, valor acorde al precio que la gente respondió a través de la encuesta, estarían dispuestos a pagar. Se fija un espacio de satisfacción al cliente e inquietudes si el consumidor final presenta alguna observación o inconveniente con el producto, lo que conlleva a hacer uso de la garantía pre- establecida.
- Perfil del consumidor:

Variables demográficas:

- Edad: se estima una edad entre los 18 años de edad y los 65 años de edad; en general las personas jóvenes hacen más uso de los Smartphone y son ellos los que disfrutan el estar más en línea con sus celulares, lo que estima un uso excesivo de la batería y por ende el producto sería más atractivo para las personas de este rango de edad (18 – 35 años)

- Ingresos: se infiere que este tipo de consumidor tiene ingresos iguales o mayores a un salario mínimo vigente.

Variables psicográficas:

- Estilo de vida: las personas que adquieran la batería portátil en su mayoría se caracterizan por la constante preocupación de estar a la vanguardia en producto

novedosos y con aplicativos tecnológicos que les faciliten la comunicación y el estar en línea todo el tiempo. En este punto cabe recalcar la importancia que tienen estas personas por tener los últimos modelos en celulares inteligentes y sus respectivos accesorios.

- Ubicación del consumidor: inicialmente se pretende llegar a las principales ciudades del país como lo son Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

En la siguiente tabla se especifican los proveedores de servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa, como también los proveedores de la batería portátil, se aclara que se tienen varios proveedores previstos con el fin de tener una mayor capacidad de respuesta al momento de ocurrir un imprevisto.

Tabla 3:

Proveedores de servicios

Empresa	Ciudad	Servicio prestado
Shenzhen shengjiaying Technology Co., Ltd.	Guangdong, China (Continental)	cargador portátil
Shenzhen Koeok Technology Co., Ltd.	Guangdong, China (Continental)	cargador portátil

Plan de Negocios

Shenzhen Champion Industry Co., Ltd	Guangdong, China (Continental)	cargador portátil
Shenzhen Regreat Technology Ltd.	Guangdong, China (Continental)	cargador portátil
Shenzhen Safeever Co., Ltd.	Guangdong, China (Continental)	cargador portátil
Ruta colombiana de logística s.a.s.	Sabaneta, Colombia	Servicio transporte de carga terrestre
Transportadora estrella S.A	Medellín, Colombia	Servicio transporte de carga terrestre
BYL bodegas y locales	Medellín, Colombia	Alquiler de bodega para almacenamiento y manejo de inventarios.
Coltebienes	Medellín, Colombia	Alquiler de bodega para almacenamiento y manejo de inventarios.
Arte dinámico	Medellín, Colombia	Servicio de web y marketing
In House Design	Medellín, Colombia	Servicio de diseño y empaque

Nota: elaboración propia

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Como resultado de la investigación realizada a los proveedores, se espera obtener información concreta sobre precios, políticas de precio, sistema de pago, tiempos de la obtención del servicio o producto, calidad y perspectiva del mismo, ubicación, impedimentos, supuestos imprevistos y manera de manejarlo por parte del proveedor, proyección a futuro, políticas de descuentos, posicionamiento de marca y posibles alianzas estratégicas futuras.

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

En general la obtención de la información se realiza a través de herramientas virtuales, como páginas web de cada una de las empresas y comunicaciones mediante correos electrónicos y video llamadas a través de Skype a los proveedores en China.

c) Aplicación de la Medios

La aplicación de los medios para verificar a fondo los datos de los proveedores se realizó mediante llamadas telefónicas a través de las cuales se tuvo un trato cordial con los proveedores residentes en Colombia, quienes respondieron ante los cuestionamientos hechos por la empresa importadora **TRADE ON S.A.S.** Por otra parte se realizaron visitas a algunos proveedores para verificar la veracidad de la información suministrada por los anteriores medios.

Para los proveedores en el exterior, se verificaron datos y demás a través de las páginas web de

cada empresa, correos electrónicos y se sostuvieron conversaciones vía Skype con alguno de ellos.

d) Resultados del estudio de los proveedores

Tabla 4:

Resultado del estudio de los proveedores

Nombre	Contacto	Política de Px y Pago	Confiabilidad
Shenzhen Koeok Technology Co., Ltd.	Sitio web: http://www.koeok.com	L/C,D/A,D/P, T/T,Western Union,Money Gram	Operaciones verificadas in situ y estado legal confirmado.
Shenzhen shengjiaying Technology Co., Ltd.	Mr. Jacky Huang	T/T western Union, Money gram, Paypal o a convenir.	Operaciones verificadas in situ y estado legal confirmado.
Shenzhen Champion Industry Co., Ltd	Mr. Huimin Qian	L/C,D/A,D/P, T/T,Western Union	Operaciones verificadas in situ y estado legal confirmado.
Shenzhen Regreat Technology Ltd.	Ms. Sara Mao	L/C,D/A,D/P, T/T,Western Union,Money	Operaciones verificadas in situ y estado legal confirmado.

		Gram, paypal	
Ruta colombiana de logística S.A.S	Cra. 47 F No 82 sur 41. Medellín – Colombia. Tel: (574) 444 4806.	Por Concretar	Protección contra riesgos. Registro y control de soportes documentales. Comunicaciones, informes, reportes e indicadores
Coltrans S.A	Carrera 5B No. 3 - 11 Centro Empresarial Bahía Tel: (572) 240 - 2020	Giro Directo	Transporte Internacional
ACE translogistics	Cr49 49-73 Int 1609	Pago a 30 días	Agenciamiento Aduanero
BYL bodegas y locales	Cra 35A No. 15 B 35 Local 105 Tel; (+574) 4444 295 Medellín - Colombia	\$2.000.000 - \$5.000.000	Gran variedad de locales y precios
Arte dinámico	Teléfono: (574) + 444 1001 - Medellín -	Depende del paquete de promoción.	Reconocidos por su amplio portafolio en cuanto a publicidad

Plan de Negocios

	Colombia - Suramérica	\$800.000 – \$2'300.000	
Practiseguros Ltda	Cr52 29 A-111 L- 111, Medellín	0,5% valor FOB	Agencia de Seguros
Metroalarmas S.A	Cra. 78 N° 45A - 94 Medellín	\$ 980.000	Seguridad

Nota: elaboración propia

Cotizaciones:

Shenzhen shengjiaying technology co. ltd

Add: Guangdong, China

Tel: 0086-755-82579625 Fax: 0086-755-82579621

Buyer: Trade on S.A.S Medellin Colombia			No. AG-PII10225	
PROFORMA INVOICE			Date: 24 TH SEP 2014	
			Place: Shenzhen, China	
Item No.	Description of Goods	Quantity	UnitPrice	Total Amount
1	Power Bank	24.000	4,5 USD	108.000 USD
Total Amount (FOB Shenzhen, China)				108.000 USD
SAY: TOTAL US SIXTY THOUSAND ONLY				

Remarks:

1. Packing: Above products are packed separately in cartons.
2. Delivery Time: 40 working days after the receipt of T/T.
3. Payment: 50% T/T in advance, 50% before delivery



Medellín 20 de septiembre de 2014

Señor
SOFIA OSORIO RESTREPO
 Gerente
TRADE ON S.A.S
 MEDELLIN

ASUNTO: Cotización 5212 (2014)

Respetados señores:

Nos complace saludarlos, nos permitimos presentar oferta para el transporte internacional de mercancía no peligrosa ni extradimensionada así:

TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL MARÍTIMO

producto: carga general			
Términos	origen	destino	válida hasta
FOB-Free On Board	Shenzhen - China	Buenaventura - Colombia	30 de octubre de 2014
20' Dry freight (STD)		USD 1650,0 x Contenedor	
modalidad: FCL	Frecuencia: semanal	T.Tránsito: 30 días aprox	observaciones: exonerado de drop off y depositos, 20 días libres

RECARGOS LOCALES MARÍTIMOS FCL

Concepto	tarifa
collection fee	4% sobre flete/ Min. Usd 50
manejo en puerto por contenedor	USD 80 X contenedor
elaboracion contrato de comodato	USD 40 X contenedor
radicacion y comunicaciones	USD 95 X HBL
CAF (Ajuste Monetario)	USD 40 X HBL
Manejo	USD 120 X HBL



Medellín 16 de septiembre de 2013

Señores

TRADE ON S.A.S

Atn. Sofía Osorio Restrepo

Medellín

REF: PROPUESTA DE AGENCIAMIENTO 2014

Cordial saludo.

Agradeciendo por su confianza brindada a nuestra empresa, presentamos nuestra propuesta en Servicio aduanero así:

Medellín

Puerto

COMISION AL VALOREN 0.50% X CIF con Mínima de \$ 280.000		\$ 380.000
GASTOS OPERATIVOS	\$ 80.000	\$ 230.000
ELABORACION DECLARACIONES C/U	\$ 14.000	\$ 22.000
TRASMISION ANTE EL MUISCA C/U	\$ 14.000	\$ 22.000
PREINSPECCION NO SOBREPESADA	\$ 90.000	\$ 120.000
FORMULARIOS AL VALOR AL COSTO	\$ 7.500	\$ 7.500

La mercancía en carga suelta sobre dimensionada y sobre pesada tendrá un incremento en la pre inspección de acuerdo a la cantidad hasta \$200.000.

Pre inspección a contenedores será acordada.

No incluye Bodegaje, Seguros, traslados de mercancía interna, transmisión al VUCE, estos son gastos a terceros y serán al costo.

Esperamos que esta cotización sea de su completo agrado para tener el gusto de servirle

Agradecemos su comprensión y esperamos seguir siendo sus mejores aliados

Cordialmente

Jefe de Operaciones

Cra 49 49-73 OF. 1609, PBX (4)5730000/ 2934451 Medellín – Colombia

PS Ltda.

Carrera 52 No. 29^a-111 L. 111 Medellín

PRACTISEGUROS

PBX: 3316796 E-mail: practis@latino.net.co

AGENCIA DE SEGUROS

Medellín, 18 de Septiembre de 2014

Señor(a)

TRADE ON S.A.S

Atn. Sofía Osorio Restrepo

Gerente

Medellín

ASUNTO: COTIZACIÓN POLIZA DE SEGURO

Respetada (o) señor(a):

De acuerdo a su amable solicitud me permito presentarle nuestra oferta para póliza de seguro origen – destino, con Tasa de 0.5 sobre el valor FOB.

BIENES ASEGURADOS: Baterías portátiles para celulares

TRAYECTOS: Desde cualquier lugar del mundo

VIA: A través de cualquier medio de transporte.

Anexamos las condiciones de la póliza.

Esperamos que esta cotización sea de su completo agrado. Validez de la oferta 60 días.

LA PRESENTE COTIZACION NO CONSTITUYE ACEPTACION DEL RIESGO POR PARTE DE LA COMPAÑÍA DE SEGUROS, HASTA TANTO LA SEGURADORA NO SE MANIFIESTE DE MANERA EXPRESA Y EN DOCUMENTO ESCRITO.

Cordialmente,

TADEO AGUDELO

Asesor

Celular 310938200



Medellín, 13 de Abril de 2014

Señores

TRADE ON S.A.S

Atn. Sofía Osorio Restrepo

La ciudad

Asunto: cotización cubrimiento de alarmas y vigilancia

Atendiendo a su solicitud tenemos el gusto de ofrecerle nuestro servicio de monitoreo y alarmas para su empresa por un valor de \$ 980.000 mensual. Tenga en cuenta que:

Contamos con distintos planes de seguridad para hogares y empresas, adaptándonos a los requerimientos de cada cliente y brindándole siempre la mejor garantía de que estarán en manos de una de las mejores empresas de seguridad del país.

Si quieres estar tranquilo, no lo dudes más y contrata un sistema de seguridad en Metroalarmas. No permitas que nadie arrebate sus sueños.

Vigencia: 60 días

Cordialmente,

MILENA DUQUE

Contáctenos: 448 1000

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

El producto cuenta con una competencia directa y marcas diferentes a la que se pretende

importar, sin embargo los posibles competidores encontrados no se consideran una amenaza, ya que su canal de ventas no es muy amplio.

Tabla 5:

Mercado competidor:

Empresa	Contacto	Producto competidor
JD MARKET	Ubicado en Teusaquillo, Bogotá D.c.. Tels.: 571 1415 / 571 1416 /571 1417	Cargador de batería portable BST- P106 / 3Bumen Precio: 39.900 – 79.900
ULTRA_SOUND (distribuidor marca Sony)	Página web	Cargador de batería portable Precio:
MARKETING84	Página web	Cargador de batería portable Precio: 29.900

Nota: Elaboración propia.

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

Variables estudiadas del mercado Competidor

Se consideró obtener información sobre generalidades de la empresa, como reconocimiento en el mercado, portafolio de productos, organización interna, política de precios y pagos, canales de distribución, tiempos de entrega entre otras.

Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

A través de consultas en la página web de cada uno de los competidores y una consulta del portafolio de productos que ofrecen, considerando datos como: marcas y precios.

Aplicación de la Medios

Consultas a través de los portales web de cada empresa (competidor)

Resultados del Estudio de la Competencia

JD MARKET: JD MARKET SAS es una empresa creada en Bogotá en el año 2010. Son distribuidores autorizados de marcas como Genius, Bluedio, BESTON y ENCORE.

De los demás competidores no se encontró información ya que su canal de ventas es a través de mercado libre y la página no proporciona los datos del vendedor sin antes haber comprado el producto.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

La distribución de la batería o cargador portátil se realizará a través de terceros para llegar al usuario final. Estos terceros serán tiendas de tecnología ubicadas en las diferentes ciudades de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

A continuación se mostrara una tabla donde se indica los posibles distribuidores, cabe recalcar que aún no se ha tenido un contacto directo con ellos para confirmar la disponibilidad de querer trabajar con nosotros.

Tabla 6

Distribuidores

Nombre	Dirección	Teléfono	Contacto
Tienda Ktronix Poblado	Edificio Porvenir Milla de Oro Poblado Cra 43A No. 1Sur – 220	4184911, Medellín	Por confirmar
Intelicel	Centro Comercial Monterrey Cr 48 # 10-45. Local 040	4449717, Medellín	Por confirmar
Tienda Mercado Electrónico	Centro Comercial Monterrey Cr 48 # 10-45. Local 128	3117792, Medellín	Por confirmar

Nota: Elaboración propia

4.6.2 Distribución a través de terceros

Defina las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

Se consideran puntos tales como: competencia directa o indirecta en los puntos de venta del

distribuidor, percepción del producto ofrecido, disposición para venderlo y pagar su precio.

Resultados del Estudio del mercado Distribuidor

Nombre	Dirección	Teléfono	Contacto	Px detallista al consumidor	Forma de pago	Condición
Tienda Ktronix Poblado	Edificio Porvenir Milla de Oro Poblado Cra 43A No. 1Sur – 220	4184911, Medellín	Por confirmar	\$ 28.000	40 % Anticipado – 60% Crédito a 30 días	Por definir
Intelicel	Centro Comercial Monterrey Cr 48 # 10-45. Local 040	4449717	Por confirmar	\$28.000	40 % Anticipado – 60% Crédito a 30 días	Por definir
Tienda Mercado Electrónico	Centro Comercial Monterrey	3117792	Por confirmar	\$28.000	40 % Anticipado – 60%	Por definir

Local 128	Cr 48 # 10- 45.				Crédito a 30 días	
-----------	--------------------	--	--	--	----------------------	--

Nota: Elaboración propia

4.6.3 Manejo de Inventarios

Inicialmente se importara un contenedor mensual entre el primer y segundo año, para el quinto año se estima tener un nivel de importaciones que oscile entre dos y tres contenedores cada dos meses.

Según pronósticos de ventas se dosificaran el número de productos integrantes de la primera carga del producto importado; según la demanda especificada y pre calculada se le hará seguimiento al stock, como por ejemplo, saber con cuanta regularidad sale el pedido para el próximo tiempo.

El modelo más adecuado para seguir el manejo de inventarios en un segundo pedido sería un modelo de inventarios de cantidad de pedidos económicos, que rige con las siguientes características:

- El inventario se abastece por lotes en vez de remplazarse continuamente
- El tiempo guía es determinístico y se conoce.
- El déficit no está permitido.
- Los pedidos ocurren en una cantidad fija, cuando el inventario llega a un cierto punto de

nuevos pedidos.

4.6.4 Comunicación

El nombre que corresponde al cargador portátil será : cargador portátil marca OEM/ODM, tendrá las iniciales del nombre de la comercializadora T.W su empaque tendrá la imagen de la batería con sus diferentes colores en: rojo, verde, azul, amarillo, negro y blanco además de las instrucciones de uso e información con los teléfonos y dirección de la empresa **TRADE ON S.A.S**

Para la empresa se estableció el logo, los colores y el nombre denotados en la portada.

4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

La forma en que se utilizara para promocionar y divulgar el cargador portátil será por medio de Alianzas estratégicas con tiendas de tecnología, para que hagan la promoción del cargador, convirtiéndolo en un accesorio vital para los celulares inteligentes.

Campañas vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos masivos.

Asistencia a ferias de tecnología donde se dé a conocer el producto.

4.7 Precios de los Productos

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

De uno a seis determinantes para la fijación de precios, siendo uno el más importante y seis menos influyente:

1. Costos totales
2. Mercado sin explorar
3. Calidad y beneficios adquiridos del producto
4. Oferta de competidores
5. Auge de lanzamiento
6. Demanda provocada

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Cargador Portatil - EXW	\$ 9.500,00	1	Unidad	\$ 9.500,00
Flete Internacional	\$ 145,13	1,00	Unidad	\$ 145,13
Seguro internacional	\$ 47,50	1,00	unidad	\$ 47,50
Flete interno	\$ 41,67	1,00	unidad	\$ 41,67
Tributos	\$ 1.655,20	1,00	unidad	\$ 1.655,20
Agenciamiento aduanero	\$ 267,00	1,00	unidad	\$ 267,00
seguro interno	\$ 16,61	1,00	unidad	\$ 16,61
distribucion	\$ 643,27	1,00	unidad	\$ 643,27
costos financieros	\$ 300,00	1,00	unidad	\$ 300,00
publicidad	\$ 365,50	1,00	unidad	\$ 365,50
comision 2% sobre las ventas	\$ 6.533,00	1,00	unidad	\$ 6.533,00
				\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 19.514,88

Fuente: Excel (Análisis financiero)

Costo	% Utilidad	Utilidad	Precio del producto
\$19.514	30%	\$ 5.864	\$ 25.368

Fuente: Elaboración Propia

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Opción 1:

Costo	% Utilidad	Precio
\$ 19.514,88	30%	\$ 27.878,40

Fórmula:

$$\text{Costo Producto} = \frac{19.514,88}{1 - 0,3} = \$ 28.878,40$$

$$1 - 0,3 \quad 0,7$$

Opción 2:

Costo	Precio	Margen	Utilidad
\$19.514,88	\$ 28.000	\$ 8.485	69%

Fuente: Elaboración Propia

4.7.4 Política de Precios

Descuentos: se realizarán descuentos por volúmenes, esto se basará en las cantidades de cajas que el comprador adquiera para su distribución, este descuento comienza a regir después de la segunda caja adquirida y se aplica del 4% de descuento sobre la venta total, el porcentaje puede aumentar dependiendo de la cantidad vendida.

El descuento por pronto pago se entiende en la primera semana de adquirido el producto y sobre la cantidad que el comprador adquiera. Se aplicará desde el 3% sobre la venta total. Después de una semana se cancela el descuento.

Descuento del 2% al pagar en efectivo, y por último, descuento por continuidad y cercanía de comprar. Aplica un descuento al cliente que tenga una periodicidad continua de la compra del producto en grandes volúmenes con el 7% en las ventas totales de la compra.

4.8 Costos asociados a la actividad de comercialización

Concepto	Precio	Total
Envío Mercancía	Por Viaje – Envía	\$ 40.000 - \$200.000
Empaque	\$ 20.000 x empaque	

Fuente: Elaboración Propia

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Nuestro mayor riesgo es el contrabando, todos los días entran al país artículos ilegalmente y se consiguen con mucha facilidad en el mercado al mismo precio, afectando notablemente nuestras ventas.

En cuanto a las oportunidades se puede hablar del crecimiento constante del sector, actualmente como se mencionó anteriormente, la población colombiana pretende estar siempre a la vanguardia y para esto hacen inversiones constantes un Smartphone de última tecnología y necesitan un artículo complementario como el que la empresa pretende ofrecer por las razones también mencionadas en el presente trabajo.

4.10 Plan de Ventas

Cantidad Importada x Bimestre: 24000

Número de importaciones anuales: 6

Cantidad Vendida x Bimestre: 23000

Variación Porcentual anual de ventas: 3%

Año 1	$23.000 * 6 = 138.000$
Año 2	$138.000 * 3\% = 142.140$
Año 3	$142.140 * 3\% = 146.404$
Año 4	$146.404 * 3\% = 150.796$

Corto plazo: abastecer las principales tiendas de tecnología de las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali con una cantidad de 24.000 unidades de batería portátil, bimestral.

Mediano plazo: acrecentar la cantidad de clientes a los cuales venderles el producto, lo que representará un incremento de distribución, fijando como meta un crecimiento del 10% con respecto a las tiendas tecnológicas.

Largo plazo: se espera que para el quinto año la empresa logre una expansión en los mercados de las tres (3) ciudades mencionadas anteriormente, duplicando las cantidades vendidas a 48.000 unidades por mes.

Año 5	$150.796 * 3\% = 155.320$
-------	---------------------------

Fuente: Elaboración Propia

5 ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

5.2 Descripción del proceso de producción

El proceso de importación que se llevara a cabo será el siguiente:

Etapas de Pre- Embarque:

- Consulta e investigación de proveedores
- Solicitud de cotizaciones a los diferentes proveedores, quienes responden a nuestra solicitud bajo el termino de negociación FOB
- Se reciben las diferentes cotizaciones, se analizan las tarifas ofrecidas y se elige la tarifa a con

- Se elige el proveedor (A) (SHENZHEN SHENGJIAYING TECHNOLOGY CO., Ltd.) de China, quien nos oferta a \$4.5 USD la unidad de batería portátil,
- El proveedor en China pone a disposición la mercancía en aproximadamente 7-10 días lista para ser embarcada en el puerto de Yantian en Shenzhen.
- Se procede a cotizar el transporte internacional, obtenemos respuesta de COLTRANS, quien nos da un precio de \$ 1650 USD por contenedor de 20 incluidos los gastos de manejo y radicación de documentos. *(ver apéndice 2)*
- Se cotiza el agenciamiento aduanero (nacionalización de la mercancía). con ACE TRANSLOGISTICS, les suministran los documentos constitucionales por requerimiento de la DIAN para su archivo, los cuales deben ser renovados cada año:
 - Cámara de Comercio
 - Resolución 0170
 - Fotocopia de Rut
 - Fotocopia del Representante Legal
 - Mandato (sólo trámite aduanero)
 - Se cotiza el seguro del trayecto internacional con la agencia de carga PRACTISEGUROS LTDA a una tasa del 0.5% USD sobre el valor FOB.

ETAPA DE EMBARQUE:

- Acordamos la forma de pago a través de carta de crédito con Bancolombia. Hecho el pago al proveedor (SHENZHEN SHENGJIAYING TECHNOLOGY CO., Ltd) contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos.

(Art. 1408 Código de comercio) este procede a embarcar la mercancía según lo estipulado.

Adjunta factura, lista de empaque y los demás documentos necesarios.

- El transportista nos informa la fecha de salida, tiempo de demora del viaje y fecha estimada de arribo.
- Se coordina con el Agente de Aduanas la recepción de las mercaderías en puerto de llegada.

ETAPA DE POST- EMBARQUE:

- Una vez recibida la mercancía en la aduana de ingreso el Agente de Aduanas procederá, en coordinación con nosotros, a realizar el pago correspondiente a los impuestos y demás gravámenes.
- Después del levante de la mercancía, se procede a transportar la mercancía de la bodega aduanera hacia la bodega que tenemos en Medellín, donde se realizara la descarga de las baterías y finalmente el respectivo almacenamiento.
- Se coordinaran las diferentes entregas a los distintos detallistas.

ETAPA POST-VENTA:

- Una vez el distribuidor obtenga el producto, se implementaran visitas para conocer la opinión que este tenga sobre la batería. Con esto podremos identificar oportunidades de mejora.
- Se evaluarán los productos y los procesos periódicamente, garantizando la retroalimentación necesaria.
- Se aplicaran dos tipos de servicio post- venta :

- Servicio técnico: daremos el soporte de instalación del producto y su debido mantenimiento, proporcionando un manual de instrucciones que viene en el contenido de la caja de la batería. Este mantenimiento puede incluir inspecciones, limpieza, sustitución de partes entre otras actividades.
- Servicio a los clientes: (distribuidor) brindando un sistema de comunicación mediante el cual se formara y orientara al uso de la batería, en el cual obtenga el mayor provecho. Por último implementar un Manejo de Quejas para lo solución de un “defecto” en el producto o servicio que afecta la satisfacción del cliente.

5.3 Capacidad de producción

Inicialmente importaremos un contenedor de 20’ mensual con 19 pallets, cada pallet estará compuesto por 8 cajas, con las siguientes medidas Altura: 67 cm, Ancho: 42 cm y Largo: 45.5 cm, en las que vendrán por cada caja 158 unidades de batería portátil; en un total de 1.254 unidades por pallet. Con una cantidad total de 24.000 unidades de batería portátil en los 19 pallets. Lo anterior se proyecta para el primer año.

5.4 Plan de Producción

Tabla 7: capacidad de importación

	Numero de importación	Cantidad importada	Cantidad vendida	Inventario
Año 1	importación 1	24000	23000	1000

	importación 2	24000	23000	1000
	importación 3	24000	23000	1000
	importación 4	24000	23000	1000
	importación 5	24000	23000	1000
	importación 6	24000	23000	1000
Año 2	importación 7	24720	23720	1000
	importación 8	24720	23720	1000
	importación 9	24720	23720	1000
	importación 10	24720	23720	1000
	importación 11	24720	23720	1000
	importación 12	24720	23720	1000
Año 3	importación 13	25460	24460	1000
	importación 14	25460	24460	1000
	importación 15	25460	24460	1000
	importación 16	25460	24460	1000
	importación 17	25460	24460	1000
	importación 18	25460	24460	1000
Año 4	importación 19	26224	25224	1000
	importación 20	26224	25224	1000
	importación 21	26224	25224	1000
	importación 22	26224	25224	1000
	importación 23	26224	25224	1000

	importación 24	26224	25224	1000
Año 5	importación 25	48000	47000	1000
	importación 26	48000	47000	1000
	importación 27	48000	47000	1000
	importación 28	48000	47000	1000
	importación 29	48000	47000	1000
	importación 30	48000	47000	1000
	importación 31	48000	47000	1000
	importación 32	48000	47000	1000
	importación 33	48000	47000	1000
	importación 34	48000	47000	1000
	importación 35	48000	47000	1000
	importación 36	48000	47000	1000

fuentes: construcción propia

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

OFICINA EN MEDELLIN

Tabla 8:

Locación oficina

características	
------------------------	--

arriendo	\$2,500,000
baño	si
ascensor	si
área construida	700 m2
calidad de la construcción	optima
numero de oficina	sin especificar
tipo de iluminación	lámparas
vía principal	avenida el poblado
cocineta	si
parqueadero visitantes	si
portería	24 horas

Fuente: creación propia

Tabla 9:

Locación bodega

características	
arriendo	\$2,000,000
área total	200 m2
tipo de energía	trifásica
tipo de puerta	peatonal

altura bodega	3,5 mt
vías-autopistas	si

Fuente: creación propia

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla 10

Muebles, enseres y equipos

Maquinaria, equipos y muebles	Número de unidades	Valor unitario	Valor total
teléfono	5	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00
computador	5	\$ 950.000,00	\$ 4.750.000,00
mesa computador	5	\$ 130.000,00	\$ 650.000,00
sillas oficina	5	\$ 100.000,00	\$ 500.000,00
biblioteca	1	\$ 160.000,00	\$ 160.000,00
porta estiba manual	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00

archivador	2	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
------------	---	------------------	------------------

Fuente: elaboración propia

5.5.3 Requerimientos de servicios.

Tabla 11

Servicios públicos oficina Medellín

Servicio	Proveedor	Cantidad	Precio
Servicios públicos mensual - luz	empresas públicas de Medellín - EPM	602 kwh	\$ 150.000,0 0
Servicios públicos mensual - agua	empresas públicas de Medellín - EPM	14 m3	\$ 70.000
saneamiento	empresas públicas de Medellín - EPM	14 m3	\$ 50.000
servicio mensual telefonía	claro - Telmex	2000 minutos	\$ 180.000
servicio mensual de internet	claro - Telmex	5 Gb	\$ 110.000
sistema de alarmas	metro alarmas		\$ 1200.000

Fuente: construcción propia

Tabla 12

Servicios públicos bodega Medellín

Servicio	Proveedor	Cantidad	Precio
servicios públicos mensual-luz	empresas públicas de Medellín - EPM	800 kwh	\$ 90.000
servicios públicos mensual-luz	empresas públicas de Medellín - EPM	9 m3	\$ 13.000
servicios públicos mensual-luz	empresas públicas de Medellín - EPM	9 m3	\$ 10.000
sistema de alarmas	metro alarmas		\$ 980.000

Fuente: construcción propia

5.5.4 Requerimientos de personal.

- **Jefe de Almacén**

Perfil: Supervisar los procesos de almacenamiento y despacho de materiales y equipos adquiridos, revisando, organizando y distribuyendo los mismos; a fin de mantener los niveles de inventarios necesarios y garantizar un servicio eficiente a la organización.

Educación y experiencia: técnico o tecnólogo con experiencia laboral operativa de un año en el manejo de almacenamiento y manejo de inventario con conocimientos en sistemas y manejo

numérico.

Funciones: recibir y revisar la mercancía que entre a la bodega, codificar la mercancía e ingresarla al inventario, llevar el control de la salida de mercancía de la bodega, realizar el trámite de transporte para la repartición de la mercancía.

Salario: 616.000 (SMLV) más Auxilio de Transporte de \$72.000

Tabla 13a

Prestaciones sociales

JEFE DE ALMACEN	%	VALOR
Salario		\$ 616.000,00
Seguridad Social		
EPS	8,5%	\$ 52.360,00
PENSIONES	12%	\$ 73.920,00
ARL	0,52%	\$ 3.203,20
Sub total de seguridad social	21,02%	\$ 129.483,20
Prestaciones sociales		
Subsidio de transporte	\$ 72,000	\$ 72.000,00
Prima	8,33%	\$ 57.310,40
Cesantías	8,33%	\$ 57.310,40

Intereses a las cesantías	1%	\$ 573,10
vacaciones	4,17%	\$ 25.687,20
Sub total de prestaciones	21,83%	\$ 212.881,10
Aportes Parafiscal		
CCF	4%	\$ 24.640,00
ICBF	3%	\$ 18.480,00
SENA	2%	\$ 12.320,00
Subtotal Parafiscales	9%	\$ 55.440,00
Total	51,85%	\$ 1.013.804,30

Fuente: construcción propia

Coordinador de importaciones:

Perfil: servir de apoyo al jefe de importaciones para coordinar, velar y vigilar la entrega a tiempo y en buenas condiciones de cada pedido puesto en firme de la línea de productos de la empresa TRADE ON S.A.S.

Educación y experiencia: Negociador internacional, tecnólogo en comercio internacional, administrador de Negocios internacionales o afines. Con mínimo 1 año de experiencia y buen desempeño del idioma inglés.

Funciones:

- Realizar informes semanales para comunicar al gerente, el estado de los pedidos en tránsito.
- Poner los pedidos a fábrica correspondientes a cada línea de producto siguiendo indicaciones del gerente.
- Elaborar registro de importación
- Recopilar y enviar documentos originales a la Agencia de Aduana
- Revisar la documentación de las carpetas de pedido para realizar la liquidación final
- Hacer liquidación de las mercancías
- Hacer trazabilidad del pedido para verificar los tiempos de nacionalización

Tabla 13b

Prestaciones sociales

COORDINADOR DE IMPORTACIONES	%	VALOR
Salario		\$ 1.950.000,00
Seguridad Social		
EPS	8,5%	\$ 165.750,00
PENSIONES	12%	\$ 234.000,00
ARL	0,52%	\$ 10.140,00
Sub total de seguridad social	21,02%	\$ 409.890,00

Prestaciones sociales		
Subsidio de transporte	\$ 0,000	\$ -
Prima	8,33%	\$ 57.310,40
Cesantías	8,33%	\$ 57.310,40
Intereses a las cesantías	1%	\$ 573,10
vacaciones	4,17%	\$ 81.315,00
Sub total de prestaciones	21,83%	\$ 196.508,90
Aportes Parafiscal		
CCF	4%	\$ 78.000,00
ICBF	3%	\$ 58.500,00
SENA	2%	\$ 39.000,00
Subtotal Parafiscales	9%	\$ 175.500,00
Total	51,85%	\$ 2.731.898,90

Fuente: construcción propia

5.6 Programa de producción

Se realizara el pedido al proveedor en China, la preparación de la mercancía en el puerto de origen durara aproximadamente siete (7) días (con su respectiva documentación) luego se

hacer el tránsito de la mercancía durante treinta (30) días; el proceso de la nacionalización y de levante es de aproximadamente cinco (5) días. El tránsito del puerto de Buenaventura hacia Medellín es de aproximadamente dos (2) días hasta la bodega en destino junto a la papelería respectiva que viene con la mercancía.

Tabla 14

Programación

Semanas	1							2							3							4							5							6							7													
Tiempo/actividades	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
Envío de la O.Cy preparación de la mercancía por parte del proveedor	X	X	X	X	X	X	X																																																	
cotización de la transportadora y contratación del transporte internacional	X	X	X																																																					
cotización del agente de aduana y contratación de la agencia de aduana	X	X																																																						
transito internacional								X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X														
nacionalización y levante																																				X	X						X	X	X											
transito interno hasta la bodega en medellin																																																		X	X					

Fuente: Construcción propia

6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Proceso administrativo

Descripción de los procesos administrativos.

El proceso administrativo comienza desde el momento en que se realizan los diferentes estudios como el análisis del consumidor, análisis de la competencia y el análisis de la cadena de distribución, análisis de precios, forma de pago, comercialización y distribución, los cuales son la base para realizar la importación y comercialización de la batería portable.

El producto se clasifico por la subpartida arancelaria 8507.60.00.00 por medio del programa de consulta arancelaria de la página de la DIAN, a su vez se verifico por este medio si el producto necesitaba visto bueno previo a su importación; según la información obtenida en la página de la DIAN, se comprobó que el producto no necesita visto bueno de ninguna entidad, ni un registro previo de importación. Según la subpartida arancelaria del producto, este tiene un gravamen del 0%, IVA del 16% y un régimen de comercio de libre importación.

La actividad administrativa comienza por medio del departamento de comercio exterior, el cual ejecutara el proceso de la siguiente forma:

- Consultar con el proveedor la disponibilidad de las cantidades del producto
- Acordar fechas de entrega del producto
- Enviar orden de compra
- Diligenciar ante el Banco la apertura de la carta de crédito
- Solicitar cotizaciones a los agentes de carga y/o líneas navieras
- Solicitar cotización al agente de aduana

- Escoger y analizar la mejor opción en cuanto a precio del transporte internacional
- Enviar mandato aduanero al agente de aduanas
- El proceso de distribución se realizara por medio del departamento de venta de la siguiente manera:
- estar en contacto con los clientes y mantener las relaciones comerciales con ellos

- Recibir las órdenes de compra con los clientes
- Coordinar los pagos y el manejo de cartera
- Realizar estrategias publicitarias
- Captar clientes
- Determinar precios de ventas

El departamento de contabilidad estará encargado de los siguientes procesos:

- presentar los balances e informes cada mes, para mantener el seguimiento de la rentabilidad de la empresa.
- Diligenciar y controlar los requerimientos exigidos por las entidades de vigilancia y control (DIAN) por medio de pago de impuestos y demás requerimientos legales.
- Realizar el control contable de las diferentes operaciones de ingreso y egresos que realice la empresa.

6.1.1 Procesos administrativos externalizados

La empresa no requiere de procesos administrativos externos.

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama

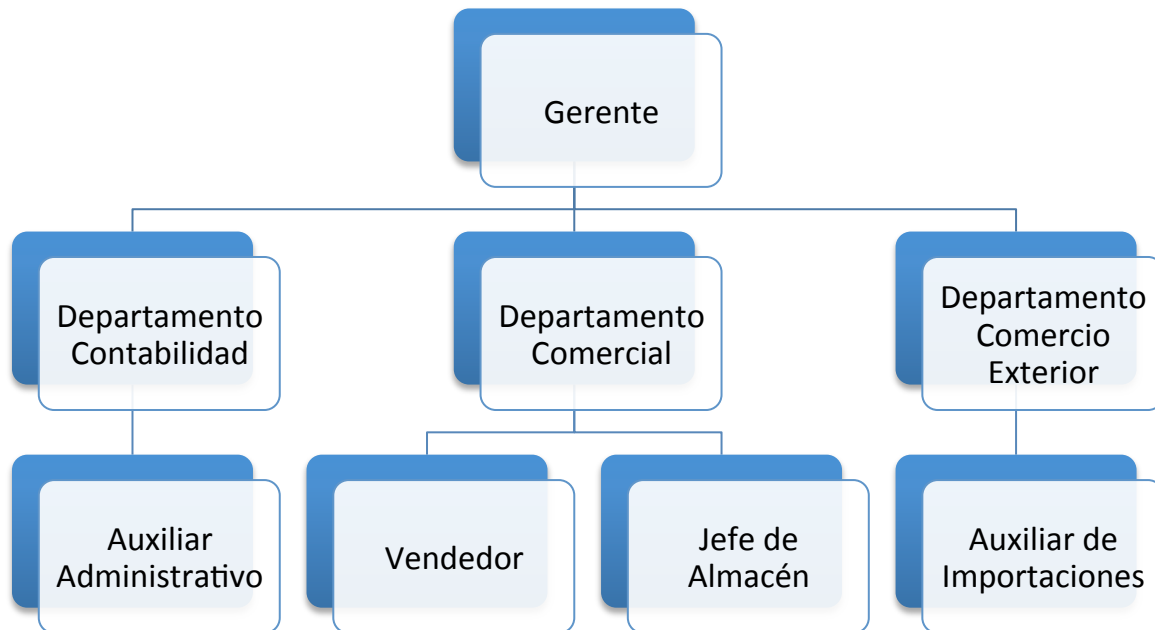


Figura 1. Estructura Organizacional del Negocio

Fuente: Elaboración propia.

6.2.2 Descripción funcional de la organización

Gerente:

- Establecer los objetivos organizacionales, tales como metas, parámetros, políticas, definir la composición de la empresa.
- Establecerá responsabilidades y relacionará los objetivos empresariales con los objetivos del personal, creando motivación en los empleados.

- Buscar clientes potenciales, entrevistar el personal y seleccionar personal.
- Representar a la empresa como persona jurídica y autorizar con sus firmas los actos y contratos.

Auxiliar administrativo:

- Apertura de carpetas para el pedido al exterior, elaboración de documentación de importaciones, manejo de carpeta de importaciones cerradas, diligenciar llamadas, control telefónico de las labores del jefe de almacén, seguimiento en trámites de aduana, naviera, etc.
- Plantear metas a corto, mediano y largo plazo junto con sus respectivos objetivos.
- Ejercer la administración a través de la planificación, supervisión y control de las actividades de la empresa.

Coordinador de importación:

- Gestionar con los proveedores, enviar la orden de compra. Revisar y autorizar embarque según costo. Revisión de documentos. Costear y obtener factores de nacionalización de la importación y demás procedimientos propios de la importación. Agilizar las gestiones con la agencia de aduana para tener la documentación a tiempo.
- Contratación de agencia aduanera y empresa transportista
- proveedores, enviar la orden de compra. Revisar y autorizar embarque según costo. Revisión de documentos. Costear y obtener factores de nacionalización de la importación y demás procedimientos propios de la importación. Agilizar las gestiones con la agencia de aduana para tener la documentación a tiempo.

- Contratación de agencia aduanera y empresa transportista
- Procedimiento cambiario en las importaciones (canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario.
- Realizar los procesos de nacionalización respectivos.
- Almacenamiento de los documentos presentados en la importación. (Factura comercial, lista de empaque, declaración de importación, documento de transporte, etc.)

Contador:

- Elaborar los estados financieros mensuales y anuales con el fin de evaluar la rentabilidad del negocio y los resultados económicos de la empresa.
- Atender y dar respuesta en forma oportuna y con los soportes necesarios los requerimientos que las entidades de control y vigilancia exijan. Y ejercer control en los archivos donde se constata la información contable de la empresa.
- Registrar la información relacionada con activos fijos (llevar el control contable de las operaciones de la empresa).
- Elaborar y verificar el adecuado cumplimiento de obligaciones fiscales de los pagos de declaración anual de renta e industria y comercio. Así mismo realizar revisión de las tarifas de retención VS retención de la fuente por pagar, la elaboración y firma de la declaración.

Vendedor:

- Promover, dar a conocer y comercializar el producto.

- Analizar los competidores y clientes potenciales a corto, mediano y largo plazo.
- Estudio de mercados emergentes, penetración de mercados.
- Determinar los costos y presupuestos de las ventas y establecer relaciones con los distintos distribuidores.

Jefe de almacén:

- Recibe, revisa y prepara el producto para la distribución.
- Codifica la mercancía que entra y sale de la empresa.
- Lleva el control de los inventarios.
- Elabora guías de despacho.

6.3 Recursos materiales y Humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

OFICINA EN MEDELLIN

Tabla 15:

Locación oficina

características	
arriendo	\$2,500,000
baño	si
ascensor	si
área construida	700 m2
calidad de la	optima

construcción	
numero de oficina	sin especificar
tipo de iluminación	lámparas
vía principal	avenida el poblado
cocineta	si
parqueadero visitantes	si
portería	24 horas

Fuente: creación propia

Tabla 16:

Locación bodega

características	
arriendo	\$2,000,000
área total	200 m2
tipo de energía	trifásica
tipo de puerta	peatonal
altura bodega	3,5 mt
vías-autopistas	si

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Tabla 17:

Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Maquinaria, equipos y muebles	Número de unidades	Valor unitario	Valor total
archivador	5	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00
horno microondas	1	\$ 193.000,00	\$ 193.000,00
mesa computador	5	\$ 130.000,00	\$ 650.000,00
sillas oficina	5	\$ 100.000,00	\$ 500.000,00
biblioteca	1	\$ 160.000,00	\$ 160.000,00
cafetera	1	\$ 75.000,00	\$ 75.000,00
archivador	2	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
nevera de oficina	1	\$ 450.000,00	\$ 450.000,00
Computador Portatil	5	\$ 589.900,00	\$ 2'949.500,00

Fuente: construcción propia

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Tabla 18:

Requerimientos de materiales de oficina.

Maquinaria, equipos y muebles	Valor unitario	Número de unidades	Valor total
Lapiceros	\$ 8.125	1 caja x 16	\$ 65.000
Hojas Resma	\$ 3.600	10 cajas	\$ 36.000
Resaltador (colores surtidos)	\$ 1.800	15 pcs	\$ 27.000
Corrector	\$ 2.800	4 pcs	\$ 11.200
Ganchos para grapar	\$ 3.400	5 cajas (caja x 5000 grapas)	\$ 17.000
Borrador	\$ 1.800	15 pcs	\$ 27.000
Grapadora	\$ 24.200	2 pcs	\$ 48.400
Carpetas para legajar	\$ 4.800	20 pcs (x 5 cada paquete)	\$ 96.000
Calculadora	\$ 14.600	4 pcs	\$ 58.400

Fuente: construcción propia

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Tabla 19:

Requerimientos de servicios oficina.

Servicio	Proveedor	Cantidad	Precio
Servicios públicos mensual - luz	empresas públicas de Medellín - EPM	602 kwh	\$ 65.000,00
Servicios públicos mensual - agua	empresas públicas de Medellín - EPM	14 m3	\$ 30.000
saneamiento	empresas públicas de Medellín - EPM	14 m3	\$ 20.000
servicio mensual telefonía	claro - Telmex	2000 minutos	\$ 70.000
servicio mensual de internet	claro - Telmex	5 Gb	\$ 65.000
sistema de alarmas	metro alarmas		\$ 980.000

Fuente: construcción propia

Tabla 20:

Requerimientos de servicios bodega.

Servicio	Proveedor	Cantidad	Precio
servicios públicos mensual- luz	empresas públicas de Medellín – EPM	800 khw	\$ 90.000
servicios públicos mensual- Agua	empresas públicas de Medellín - EPM	9 m3	\$ 13.000
servicios públicos mensual- saneamiento	empresas públicas de Medellín - EPM	9 m3	\$ 10.000
sistema de alarmas	metro alarmas		\$ 980.000

Fuente: construcción propia

6.3.5 Requerimientos de personal

Gerente:

Perfil: Ejecutivo que gestione la supervisión de todas las áreas para saber las necesidades de la empresa y tomar decisiones inteligentes que mejoren la situación de ésta.

Funciones:

Determine los niveles, cargos y funciones que desempeñan los responsables de área, así como del personal, en general. Rinde periódicamente informes de gestión al Consejo Administrativo y ejecuta sus decisiones. Es necesario que mantenga una buena línea de comunicación con sus colaboradores. Planifica los objetivos generales y específicos de la

empresa a corto y largo plazo y desarrolle estrategias generales para alcanzarlos. Dirige a las personas para hacer ejecutar los planes y controlar las actividades.

Requisitos: Como mínimo contar con una tecnología en gerencia de Negocios internacionales/ Administración de Empresas o carrera afín. Experiencia mínima de 3 años en puesto similar. Deseable otro idioma (Inglés 80%)

Salario: \$ 3.000.000

Tabla: 21

GERENTE	%	VALOR
Salario		\$ 3.000.000,00
Seguridad Social		
EPS	8,5%	\$ 255.000,00
PENSIONES	12%	\$ 360.000,00
ARL	0,52%	\$ 15.600,00
Sub total de seguridad social	21,02%	\$ 630.600
Prestaciones sociales		

Subsidio de transporte		
Prima	8,33%	\$ 124.950
Cesantías	8,33%	\$ 124950
Intereses a las cesantías	1%	\$ 1249,50
vacaciones	4,17%	\$ 125.100
Sub total de prestaciones	21,83%	\$ 376.249,50
Aportes Parafiscal		
		\$
CCF	4%	120.000,00
		\$
ICBF	0%	-
		\$
SENA	0%	-
		\$
Subtotal Parafiscales	4%	120.000,00
Total	46,85%	\$ 4.126.849

Fuente: creación propia

Contador:

Perfil: debe ser un profesional con formación ética y responsabilidad social. Capaz de analizar problemas y formular soluciones, manejo de segundo idioma, capaz de desempeñarse profesionalmente con liderazgo, trabajo en equipo; que pueda trabajar en distintas organizaciones públicas, privadas, regionales y locales en las áreas contables, financiera, fiscal, tributaria, control, aseguramiento, social y ambiental, sistemas de información, docencia e investigación. Debe ser analítico, creativo, estratégico competente para diseñar, administrar y evaluar información financiera y no financiera.

Educación y experiencia: profesional en contaduría pública, con experiencia mínima en 2 años.

Conocimientos, habilidades y destrezas: ubicar el contexto económico, social, jurídico y político que opera en la organización y su interdependencia.

Administrar los recursos financieros de las organizaciones para su optimización.

Análisis, diseño, implementación, evaluación y mejoras a los sistemas de información financiera. Política fiscal y sus implicaciones contables, financieras, económicas y sociales.

Funciones: elaborar los estados financieros mensuales y anuales con el fin de evaluar la rentabilidad del negocio y los resultados económicos de la empresa. Atender y dar respuesta en forma oportuna y con los soportes necesarios los requerimientos que las entidades de control y vigilancia exijan. Ejercer control en los archivos donde se constata la información contable de la empresa; registrar la información relacionada con activos fijos (llevar el control contable de las operaciones de la empresa). Elaborar y verificar el adecuado cumplimiento de obligaciones fiscales de los pagos de declaración anual de

renta e industria y comercio. Así mismo realizar revisión de las tarifas de retención Vs retención de la fuente por pagar, la elaboración y firma de la declaración.

Salario: \$680.000 (*prestación de servicios*)

Comercial/vendedor (a):

Perfil: Participa en el soporte de las operaciones de recolección y análisis de datos en hileras locales y regionales e internacionales. Establece, desarrolla e ideas de productos y servicios para la incursión en nuevos mercados y en proceso de comercialización locales, regionales e internacionales. Soporte en la concepción, diseño, puesta en marcha y control de campañas publicitarias y de promoción. Participa en la formulación de la política comercial nacional e internacional.

Educación y experiencia: Mínimo (3) años de experiencia en puestos de Mercadeo y publicidad.

Conocimientos, habilidades y destrezas: Diseñar e implementar estrategias y planes de Marketing y de Desarrollo de servicios de la compañía. Diseñar desde el punto de vista de negocios el ciclo de vida de los servicios de la compañía, siendo su total responsabilidad el manejo de la cartera de nuevos productos y servicios. Diseñar e implementar las campañas de Marketing y de Difusión. Supervisar y coordinar las estrategias comunicacionales de la compañía.

Funciones: Promover, dar a conocer y comercializar el producto; Analizar los competidores y clientes potenciales a corto, mediano y largo plazo; estudio de mercados emergentes, penetración de mercados; determinar los costos y presupuestos de las ventas y establecer relaciones con los distintos distribuidores.

Salario: básico de \$ 616.000 más comisión del 2% sobre las ventas del mes

Tabla 22:

VENDEDOR	%	VALOR
Salario		\$ 616.000,00
Seguridad Social		
EPS	8,5%	\$ 52.360,00
PENSIONES	12%	\$ 73.920,00
ARL	0,52%	\$ 3.203,20
Sub total de seguridad social	21,02%	\$ 129.483,20
Prestaciones sociales		
	\$	
Subsidio de transporte	72.000,000	\$ 72.000,00
Prima	8,33%	\$ 57.310,40
Cesantías	8,33%	\$ 57.310,40
Intereses a las cesantías	1%	\$ 573,10
vacaciones	4,17%	\$ 25.687,20
Sub total de prestaciones	21,83%	\$ 212.881,10
Aportes Parafiscal		
CCF	4%	\$ 24.640,00

ICBF	0%	\$ -
SENA	0%	\$ -
Subtotal Parafiscales	4%	\$ 24.640,00
Total	46,85%	\$ 983.004,30

Fuente: creación propia

- **Jefe de Almacén**

Perfil : Supervisar los procesos de almacenamiento y despacho de materiales y equipos adquiridos, revisando, organizando y distribuyendo los mismos; a fin de mantener los niveles de inventarios necesarios y garantizar un servicio eficiente a la organización.

Educación y experiencia: técnico o tecnólogo con experiencia laboral operativa de un año en el manejo de almacenamiento y manejo de inventario con conocimientos en sistemas y manejo numérico.

Funciones: recibir y revisar la mercancía que entre a la bodega, codificar la mercancía e ingresarla al inventario, llevar el control de la salida de mercancía de la bodega, realizar el trámite de transporte para la repartición de la mercancía.

Salario: 616.000 (SMLV) más Auxilio de Transporte de \$72.000

Tabla 23

JEFE DE ALMACEN	%	VALOR
------------------------	----------	--------------

Salario		\$ 616.000,00
Seguridad Social		
EPS	8,5%	\$ 52.360,00
PENSIONES	12%	\$ 73.920,00
ARL	0,52%	\$ 3.203,20
Sub total de seguridad social	21,02%	\$ 129.483,20
Prestaciones sociales		
	\$	
Subsidio de transporte	72.000,000	\$ 72.000,00
Prima	8,33%	\$ 57.310,40
Cesantías	8,33%	\$ 57.310,40
Intereses a las cesantías	1%	\$ 573,10
vacaciones	4,17%	\$ 25.687,20
Sub total de prestaciones	21,83%	\$ 212.881,10
Aportes Parafiscal		
CCF	4%	\$ 24.640,00
ICBF	0%	\$ -
SENA	0%	\$ -
Subtotal Parafiscales	4%	\$ 24.640,00

Total	46,85%	\$ 983.004,30

Fuente: creación propia

Coordinador de importaciones:

Perfil: servir de apoyo al jefe de importaciones para coordinar, velar y vigilar la entrega a tiempo y en buenas condiciones de cada pedido puesto en firme de la línea de productos de la empresa TRADE ON S.A.S.

Educación y experiencia: Negociador internacional, tecnólogo en comercio internacional, administrador de Negocios internacionales o afines. Con mínimo 1 año de experiencia y buen desempeño del idioma inglés.

Funciones:

- Realizar informes semanales para comunicar al gerente, el estado de los pedidos en tránsito.
- Poner los pedidos a fábrica correspondientes a cada línea de producto siguiendo indicaciones del gerente.
- Elaborar registro de importación
- Recopilar y enviar documentos originales a la Agencia de Aduana
- Revisar la documentación de las carpetas de pedido para realizar la liquidación final
- Hacer liquidación de las mercancías

- Hacer trazabilidad del pedido para verificar los tiempos de nacionalización.

Tabla 24

AUXILIAR DE IMPORTACIONES	%	VALOR
Salario		\$ 1.950.000,00
Seguridad Social		
EPS	8,5%	\$ 165.750,00
PENSIONES	12%	\$ 234.000,00
ARL	0,52%	\$ 10.140,00
Sub total de seguridad social	21,02%	\$ 409.890,00
Prestaciones sociales		
	\$	
Subsidio de transporte	72.000,000	\$ -
Prima	8,33%	\$ 57.310,40
Cesantías	8,33%	\$ 57.310,40
Intereses a las cesantías	1%	\$ 573,10
vacaciones	4,17%	\$ 81.315,00
Sub total de prestaciones	21,83%	\$ 196.508,90

Aportes Parafiscal		
CCF	4%	\$ 78.000,00
ICBF	0%	\$ -
SENA	0%	\$ -
Subtotal Parafiscales	4%	\$ 78.000,00
Total	46,85%	\$ 2.643.398,90

Fuente: creación propia

Auxiliar administrativo:

Perfil: persona proactiva que cumpla con las funciones administrativas para garantizar el soporte operativo, eficiente y oportuno que permita el logro de las metas propuestas.

Educación y experiencia: técnico o tecnólogo administración, facturación o comercio internacional con experiencia mínima de un año.

Funciones: Apertura de carpetas para el pedido al exterior, elaboración de documentación de importaciones, manejo de carpeta de importaciones cerradas, diligenciar llamadas, control telefónico de las labores del jefe de almacén, seguimientos en trámites de aduana, naviera etc.

Tabla 25

COORDINADOR DE	%	VALOR
----------------	---	-------

IMPORTACIONES		
Salario		\$ 950.000,00
Seguridad Social		
EPS	8,5%	\$ 80.750,00
PENSIONES	12%	\$ 114.000,00
ARL	0,52%	\$ 4.940,00
Sub total de seguridad social	21,02%	\$ 199.690,00
Prestaciones sociales		
	\$	
Subsidio de transporte	72.000,000	\$ 72.000,00
Prima	8,33%	\$ 57.310,40
Cesantías	8,33%	\$ 57.310,40
Intereses a las cesantías	1%	\$ 573,10
vacaciones	4,17%	\$ 39.615,00
Sub total de prestaciones	21,83%	\$ 226.808,90
Aportes Parafiscal		
CCF	4%	\$ 38.000,00
ICBF	0%	\$ -
SENA	0%	\$ -

Subtotal Parafiscales	4%	\$ 38.000,00
Total	46,85%	\$ 1.414.498,90

Fuente: creación propia

6.4 Programa de administración

Semanas	1							2							3							4						
	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
Tiempo/actividades																												
pedido de cotizacion	x	x	x	x	x																							
negociacion con el proveedor										x	x	x																
orden de compra												x									x							
capacitacion	x	x	x	x	x																							
contratacion	x	x																										
transporte interno	x	x	x	x	x	x	x	x	x																			
publicidad																												
inteligencia de mercados										x	x	x	x															
visita a clientes																												
envio de facturas																												
revisar ordenes de pago																												
encuesta sobre el servicio																												
buqueda de clientes nuevos y potenciales	x	x	x	x																								

Fuente: creación propia

7 ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de organización empresarial

TRADE ON S.A.S se constituye como una sociedad por acciones simplificada (S.A.S)

La ley 1258 de 2008 estableció en su artículo 46 que a partir de su entrada en vigencia NO se podrán constituir sociedades unipersonales con base en el artículo 22 de la ley 1014 y las ya constituidas, tienen un plazo máximo de 6 meses (es decir hasta el 5 de junio de 2009) para transformarse en sociedades por acciones simplificada.

Requisitos:

El artículo 5 de la ley 1258 de 2008 indica que el documento de constitución deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
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 éste 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 éstas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Aspectos generales:

La falta de uno o más requisitos en el documento de constitución, impide la inscripción de la constitución y ocasiona la devolución de todos los documentos por parte de la Cámara de Comercio.

El documento privado de constitución será objeto de autenticación ante notario de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por los constituyentes.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

n°	procedimientos	tiempo (días)	Costo
1	<p>Registrar la empresa ante el Registro Mercantil, obtener el certificado de existencia y representación legal y registrar los libros de la empresa en el Centro de Atención Empresarial (CAE) de la Cámara de Comercio</p> <p>El CAE de la Cámara de Comercio permite fusionar en un solo paso y en el mismo lugar los siguientes trámites:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Registrar la empresa y el establecimiento comercial (si lo hay) ante el Registro Mercantil; 2. Obtener copia del certificado de existencia y representación legal; 3. Comprar y registrar los libros de la empresa; 4. Registrar la empresa en el Registro Único Tributario (RUT) de la DIAN y obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) 	3 días	<p>COP 941,227 [0,7% del capital impuesto de registro + COP 30.000 tarifa fija + COP 4.000 por formulario de</p>

	<p>provisional para poder abrir una cuenta bancaria.</p> <p>En la Cámara de Comercio también se llevan a cabo los siguientes trámites: pago del impuesto departamental de registro, inscripción en el registro de industria y comercio, consulta de homonimia, consulta de cumplimiento de la norma de uso de suelo y notificación de apertura del establecimiento de comercio al Cuerpo de Bomberos y a las secretarías de Planeación, Salud y Gobierno de la Alcaldía.</p> <p>Las tarifas de matrícula de la sociedad y establecimiento, inscripción, certificación y formularios son nacionales (Decreto 393 de 2002) y corresponden al año 2014.</p> <p>La Ley 1429 de 2010, reglamentada por el Decreto 545 de 2011, introdujo una nueva tarifa progresiva en la cual pequeñas nuevas empresas, están exentas del pago de la matrícula mercantil durante el primer año de operación.</p> <p>La Ley 1258 de 2008, introdujo un nueva clase de sociedad – Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Ésta se crea 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.</p>		registro]
2	<p>Diligenciar el formulario de inscripción al Registro Único Tributario (RUT) en el sitio web de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)</p>	1 día	sin costo

	<p>La Resolución 012383 de 2011 de la DIAN, resolvió que para la obtención del RUT provisional ante las Cámaras de Comercio, es necesario el diligenciamiento de un formulario a través del portal virtual de la DIAN. Posteriormente, este formulario debe ser impreso y presentado con los demás documentos requeridos ante la Cámara de Comercio.</p> <p>El Centro de Atención Empresarial (CAE) de la Cámara de Comercio de Bogotá presta el servicio de asignación de RUT provisional, sin embargo en esta ciudad es práctica común que los empresarios lo obtengan a través del formulario dispuesto en el portal de la DIAN.</p>		
<p>3</p>	<p>Abrir una cuenta bancaria</p> <p>El empresario necesita abrir una cuenta en un banco comercial para operar la empresa. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) exige el certificado de existencia de la cuenta bancaria para proceder con la formalización del Registro Único Tributario (RUT) y para asignar el Número de Identificación Tributaria (NIT) definitivo.</p> <p>Abrir una cuenta de ahorro requiere sólo unos minutos, pero si es una cuenta corriente el banco puede tomar hasta tres días para otorgar su aprobación, debido a la obligación legal de verificar la información del solicitante.</p>	<p>1 día</p>	<p>sin costo</p>

	<p>Cada entidad financiera puede imponer algunos requisitos adicionales, por ejemplo montos mínimos para la apertura de cuentas. La cuenta de ahorro generalmente debe abrirse con un monto mínimo de COP 100.000 y en el caso de la cuenta corriente el valor corresponde a un salario mínimo legal mensual vigente (SMLMV), que para el 2014 es COP 616.000</p>		
4	<p>Formalizar la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) definitivo</p> <p>Una vez se obtenga la constancia de la titularidad de la cuenta bancaria, el empresario debe formalizar la inscripción en la oficina de la DIAN, donde se obtiene el Certificado de Inscripción en el RUT. A través del Registro Único Empresarial (RUE) y por medio de comunicación electrónica, la DIAN reporta a la Cámara de Comercio que el NIT ha sido formalizado. Es necesario dirigirse a la Cámara de Comercio para obtener los certificados correspondientes con NIT definitivo.</p>	1 día	sin costo
5	<p>Registrar la empresa ante la caja de compensación familiar</p> <p>El trámite de solicitud de afiliación se realiza ante la caja de</p>	10 días	sin costo

	<p>compensación familiar. Los documentos necesarios son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulario de afiliación; 2. Certificado de existencia y representación legal; 3. Fotocopia de la cédula del representante legal; 4. Registro Único Tributario (RUT); 5. Nómina o listado de las personas que tendrá la sociedad con las respectivas fotocopias de las cédulas de ciudadanía y de los documentos de los hijos de los empleados. 		
6	<p>Registrar la empresa ante una Administradora de Riesgos Laborales (ARL)</p> <p>La ARL cubre los riesgos por accidentes de trabajo e incapacidad por enfermedad profesional. Por ley, la empresa tiene que afiliar a sus empleados a la ARL privada o pública de su elección.</p> <p>El trámite de registro ante la ARL toma unos minutos y consiste en la presentación del formulario, pero la cobertura inicia a partir del día siguiente. El pago mensual se realiza a través de la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes a la Seguridad Social (PILA).</p>	1 día	sin costo
7	<p>Registrar la empresa y los empleados al sistema público de pensiones con Col pensiones</p>	3 días	sin costo

	<p>La empresa debe afiliar a sus empleados al sistema de pensiones a través de Col pensiones o un fondo de pensiones privado. Cada empleado tiene derecho a elegir entre un fondo público o privado. Una vez presentado el formulario correspondiente, la afiliación a Col pensiones toma tres días para quedar formalizada. Un agente del fondo de pensiones público se desplaza hasta la empresa y realiza el trámite de la afiliación.</p>		
8	<p>Afiliar a los empleados a un fondo de pensiones privado</p> <p>Cuando los empleados eligen un fondo privado, normalmente el representante del fondo visita la empresa para llenar los formularios y el registro es más rápido.</p>	1 día	sin costo
9	<p>Inscribir a los empleados a un plan obligatorio de salud</p> <p>La empresa debe afiliar a sus empleados al Plan Obligatorio de Salud (POS) a través de una Entidad Promotora de Salud (EPS). Cada empleado tiene el derecho a escoger la EPS de su preferencia y es obligación de las empresas inscribirlos en la que ellos hayan elegido.</p> <p>El proceso de afiliación de los empleados varía según la EPS y los antecedentes de los empleados.</p>	6 días	sin costo

	<p>El representante de la EPS visita las instalaciones de la empresa, obtiene la información necesaria y radica la afiliación ante la EPS. Los documentos requeridos son: copia de la cédula de ciudadanía de cada empleado, formulario de afiliación, y copia del contrato laboral.</p> <p>Cuando el empleado tenga familiares se debe anexar una copia del registro civil de los hijos y cédula del cónyuge o compañero permanente.</p>		
<p>10</p>	<p>Afiliar a los empleados a un fondo de cesantías</p> <p>Cada empleado elige libremente el fondo de cesantías de su preferencia. El empresario presenta los documentos para esta afiliación, y debe depositar anualmente –cada 14 de febrero– el pago de cesantías de cada empleado.</p>	<p>1 día</p>	<p>sin costo</p>

VISTOS BUENOS Y OTRO REGISTROS:

El producto según su clasificación arancelaria, no necesita de vistos buenos ni registros de importación.

OTROS

Estos documentos no aplican a nuestra empresa, a continuación se mencionan cuáles y el porqué.

Uso del suelo: El Decreto 2150 y el Decreto 232 de 1995 establecen que no es obligatorio el concepto previo para la apertura de un establecimiento y que basta que el empresario cumpla con la norma.

Por lo tanto, el concepto de uso de suelo no es obligatorio. Sin embargo, si la persona quiere estar segura o debe adjuntarlo a algún trámite lo puede solicitar como concepto.

El concepto se puede pedir i) gratuitamente en Planeación Municipal o ii) En las curadurías urbanas en menor tiempo (según la curaduría)

Certificado Sanitario: hoy existe solo para casos excepcionales para actividades de alto impacto ambiental. De resto, se manejan permisos ambientales (menos complejos) cuando la actividad que desarrolla genera vertimientos, ruido, emisiones atmosféricas de impacto.

Normalmente, las actividades tradicionales de comercio no generan este tipo de permisos. Si cree que la actividad que desea desarrollar el empresario genera algún tipo de impacto en este sentido o si el empresario tiene dudas de si su actividad genera este tipo de impactos. Los productos que requieren Registro Sanitario son de 5 modalidades:

- Productos de aseo e higiene
- Productos cosméticos
- Productos alimenticios
- Productos farmacéuticos
- Productos de bebidas alcohólicas
- Si desea comercializar sus productos en el mercado y en grandes cadenas, este registro es inevitable ¹

DOCUMENTACION DE LA IMPORTACION

¹ Cámara de Comercio de Medellín (2013, 7 de abril) *Tramites de funcionamiento*. Centro de Atención Empresarial. [En línea], Extraído el 29 de septiembre de 2014, de <http://www.camaramed.org.co/cae/constitucionpreguntas.asp>

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Bill of lading
- Árbol de documentos
- Mandatos
- Declaración de importación
- Declaración andina de valor

Certificado de origen (*en caso de aplicar*)

8 ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

CALENDARIO APOORTE DE SOCIOS			
SOCIO	MONTO ANUAL	MOMENTO	DISTRIBUCIÓN DINERO
Sofia Osorio Restrepo	\$ 4.750.000,00	Inicio de Sociedad	Inversión Activos fijos.
Daniel Gómez Zapata	\$ 2.210.000,00	Inicio de	Inversión Activos

	Sociedad	fijos.
TOTAL APOORTE DE CAPITAL SOCIAL	\$	6.960.000,00

Fuente: (Elaboración propia).

Como podemos observar en la tabla anterior los socios realizaron un aporte de \$ 6.960.000 para cubrir la inversión en activos fijos; muebles y enseres y equipos de comunicación.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios.

El presta se realizó con el banco AV VILLAS y su desembolso tuvo lugar el 18 de Febrero de 2014.

Monto del Prestamo:	\$ 1.186.861.052
Intereses (efectivo Mensual):	2,13%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Abono constante a K

Fuente: Excel (Análisis financiero)

Tabla de Amortización Prestamo (Mensual)

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 1.186.861.052
1	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.167.080.035
2	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.147.299.017
3	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.127.517.999
4	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.107.736.982
5	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.087.955.964
6	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.068.174.947
7	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.048.393.929

Plan de Negocios

8	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.028.612.912
9	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 1.008.831.894
10	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 989.050.877
11	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 969.269.859
12	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 949.488.842
13	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 929.707.824
14	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 909.926.807
15	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 890.145.789
16	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 870.364.772
17	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 850.583.754
18	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 830.802.736
19	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 811.021.719
20	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 791.240.701
21	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 771.459.684
22	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 751.678.666
23	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 731.897.649
24	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 712.116.631
25	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 692.335.614
26	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 672.554.596
27	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 652.773.579
28	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 632.992.561
29	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 613.211.544
30	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 593.430.526
31	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 573.649.509
32	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 553.868.491
33	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 534.087.473
34	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 514.306.456
35	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 494.525.438
36	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 474.744.421
37	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 454.963.403
38	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 435.182.386
39	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 415.401.368
40	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 395.620.351
41	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 375.839.333
42	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 356.058.316
43	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 336.277.298
44	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 316.496.281
45	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 296.715.263
46	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 276.934.245
47	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 257.153.228

48	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 237.372.210
49	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 217.591.193
50	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 197.810.175
51	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 178.029.158
52	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 158.248.140
53	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 138.467.123
54	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 118.686.105
55	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 98.905.088
56	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 79.124.070
57	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 59.343.053
58	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 39.562.035
59	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018
60	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140	\$ 19.781.018	\$ 0

Fuente: Excel (Análisis financiero)

El préstamo se realizara a 60 meses con una cuota mensual de \$ 45.061.158, y se paga durante el mismo plazo los interés correspondientes a una tasa de 2.13% E.A, Lo cual corresponde a \$ 25.280.140, tal como se hace la descripción en la tabla anterior.

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Ventas		Participación del total Ventas
Cargador Portátil	\$ 392.000.000,0	100,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 392.000.000,0	100,00%

Fuente: Excel (Análisis financiero)

8.2.1.2 Otros Ingresos

No Aplica.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)			
Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 6.960.000,0	\$ 6.960.000,0	\$ 0,0
Gastos Preoperativos	\$ 21.473.786,0	\$ 21.473.786,0	\$ 0,0
Capital de Trabajo	\$ 1.193.821.052,1	\$ 0,0	\$ 1.193.821.052,1

Total Requerimientos Financieros	\$ 1.193.821.052,1
---	---------------------------

Fuente: Excel (Análisis financiero)

8.2.2.2 Costos

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Cargador Portatil - EXW	\$ 9.500,00	1	Unidad	\$ 9.500,00
Flete Internacional	\$ 145,13	1,00	Unidad	\$ 145,13

Seguro internacional	\$ 47,50	1,00	unidad	\$ 47,50
Flete interno	\$ 41,67	1,00	unidad	\$ 41,67
Tributos	\$ 1.655,20	1,00	unidad	\$ 1.655,20
Agenciamiento aduanero	\$ 267,00	1,00	unidad	\$ 267,00
seguro interno	\$ 16,61	1,00	unidad	\$ 16,61
distribucion	\$ 643,27	1,00	unidad	\$ 643,27
costos financieros	\$ 300,00	1,00	unidad	\$ 300,00
publicidad	\$ 365,50	1,00	unidad	\$ 365,50
comision 2% sobre las ventas	\$ 6.533,00	1,00	unidad	\$ 6.533,00
				\$ 0,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 19.514,88

Fuente: Excel (Análisis financiero)

8.2.2.3 Gastos

Gastos Administrativos y legales

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 7.196.000
Prestaciones Sociales	\$ 9.167.749
Gastos de representación	\$ 0
Papeleria Gasto Anual	\$ 300.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 200.000
Seguros	\$ 0
Administración	\$ 0

Plan de Negocios

Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 980.000
Imprevistos	\$ 1.784.375
Servicios Publicos	\$ 113.000
Arriendo	\$ 2.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 21.741.124

Fuente: Excel (Análisis financiero)

Gastos Amortización de diferidos

Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización
Constitución y registro	\$ 2.500.000,0	\$ 41.666,7
Diseño organizacional	\$ 3.000.000,0	\$ 50.000,0
Presentación y Promoción	\$ 200.000,0	\$ 3.333,3
Estudios financieros	\$ 0,0	\$ 0,0
Investigación y estudios	\$ 250.000,0	\$ 4.166,7
Salarios	\$ 14.673.786,0	\$ 244.563,1
Costos financieros	\$ 0,0	\$ 0,0
Viaje y representación	\$ 0,0	\$ 0,0
Costos de Capacitación	\$ 0,0	\$ 0,0
Honorarios de Asesores	\$ 0,0	\$ 0,0
Publicidad y Promoción	\$ 850.000,0	\$ 14.166,7
Puesta en Marcha	\$ 0,0	\$ 0,0
Otros (Especificar)	\$ 0,0	\$ 0,0
Adecuaciones Locativas	\$ 0,0	\$ 0,0
Gastos de Registro	\$ 0,0	\$ 0,0

Certificados de salud y Bomberos	\$ 0,0	\$ 0,0
	\$ 0,0	\$ 0,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 21.473.786,0	
Toatal Amortización Mensual		\$ 357.896,4

Fuente: Excel (Análisis financiero)

8.2.2.4 Gastos Financieros

Periodo	Cuota Prestamo	Intereses
0		
1	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
2	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
3	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
4	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
5	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
6	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
7	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
8	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
9	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
10	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
11	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
12	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
13	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
14	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
15	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
16	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
17	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
18	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
19	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
20	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
21	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
22	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
23	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
24	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
25	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
26	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
27	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140

Plan de Negocios

28	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
29	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
30	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
31	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
32	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
33	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
34	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
35	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
36	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
37	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
38	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
39	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
40	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
41	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
42	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
43	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
44	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
45	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
46	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
47	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
48	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
49	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
50	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
51	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
52	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
53	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
54	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
55	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
56	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
57	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
58	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
59	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140
60	\$ 45.061.158	\$ 25.280.140

Fuente: Excel (Análisis financiero)

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
Alas	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Medios	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Bayas	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Consolidado	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000	44,000

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mez 1	Mez 2	Mez 3	Mez 4	Mez 5	Mez 6	Mez 7	Mez 8	Mez 9	Mez 10	Mez 11	Mez 12
+ Ingresos por venta		\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000	\$ 362,000,000
- Costos variables		\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291	\$ 273,208,291
- Costos fijos	\$ 0	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932	\$ 40,794,932
Costos fijos de Producción		\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804	\$ 15,570,804
Costos fijos de Administración		\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124	\$ 21,741,124
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004	\$ 3,483,004
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140	\$ 25,280,140
+ Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740	\$ 52,358,740
- Impuestos	\$ 0	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384	\$ 17,278,384
+ Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356	\$ 35,080,356
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896	\$ 357,896
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 1,180,861,252	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1,217,980,181
Préstamos	\$ 1,180,861,252												
Recuperación Capital de Trabajo													\$ 1,193,821,252
Valor de Salvamento													\$ 24,139,029
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1,222,254,028	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018
Activos Fijos	\$ 6,960,000												
Pago Crédito (Capital)		\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018	\$ 10,781,018
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 21,473,796												
Capital de Trabajo	\$ 1,193,821,252												
FLUJO DE CAJA	\$ 35,303,768	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 15,657,236	\$ 1,233,017,315

Fuente: Excel (Análisis financiero)

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	974.711.085
Tasa Interna de Retorno	54,27%

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES												
CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000	392.000.000
- Costo Variables	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291	273.208.291
- Costos Fijos Producción	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804	15.570.804
- Gastos Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Bruta en Ventas	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905	103.220.905
- Costos fijos de Administración	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124	21.741.124
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004	3.483.004
- Amortización de diferidos	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896	357.896
= Utilidad Operativa	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880	77.638.880
- Impuestos	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830	25.620.830
= UTILIDAD NETA	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050	52.018.050
- Utilidades no Repartidas Acumuladas	52.018.050	104.036.100	156.054.149	208.072.199	260.090.249	312.108.299	364.126.348	416.144.398	468.162.448	520.180.498	572.198.547	624.216.597

8.3.3 Balance General

No Aplica

8.4 Evaluación Financiera del Proyecto

8.4.1 Valor presente neto y tasa interna de retorno

Tasa Interna de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	974.711.085
Tasa Interna de Retorno	54,27%

8.4.2 Indicadores Proyectados

No Aplica

8.4.3 Análisis de Sensibilidad (Variación de la Demanda)

Ingreso Cambio Porcentual en las Ventas:	-10,00%
--	---------

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas	21600	21600	21600	21600	21600	21600	21600	21600	21600	21600	21600	21600
Medias	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Bajas	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200
Consolidado	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600

CONCEPTOS	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000	\$ 352.800.000
- Costos variables		\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462	\$ 245.887.462
- Costos fijos	\$ 0	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932
Costos fijos de Producción		\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804
Costos fijos de Administración		\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569	\$ 40.479.569
- Impuestos	\$ 0	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258	\$ 13.358.258
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311	\$ 27.121.311
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 1.186.861.052	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.112.319.542
Prestamos	\$ 1.186.861.052												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.088.180.513
Valor de Salvamento													\$ 24.139.029
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.116.614.299	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018
Activos Fijos	\$ 6.960.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 21.473.786												
Capital de Trabajo	\$ 1.088.180.513												
FLUJO DE CAJA	\$ 70.246.753	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 7.698.190	\$ 1.120.017.732

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	927.033.115

Fuente: Excel (Análisis financiero)

8.4.5 Análisis de Sensibilidad (Variación de la Oferta)

Ingreso Cambio Porcentual en el Precio:	-5,00%
---	--------

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)

Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000	\$ 372.400.000
- Costos variables		\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291	\$ 273.208.291
- Costos fijos	\$ 0	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932	\$ 40.794.932
Costos fijos de Producción		\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804	\$ 15.570.804
Costos fijos de Administración		\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124	\$ 21.741.124
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004	\$ 3.483.004
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140	\$ 25.280.140
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740	\$ 32.758.740
- Impuestos	\$ 0	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384	\$ 10.810.384
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356	\$ 21.948.356
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896	\$ 357.896
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 1.186.861.052	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.217.960.081
Préstamos	\$ 1.186.861.052												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 1.193.821.052
Valor de Salvamento													\$ 24.139.029
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 1.222.254.638	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018
Activos Fijos	\$ 6.960.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018	\$ 19.781.018
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 21.473.786												
Capital de Trabajo	\$ 1.193.821.052												
FLUJO DE CAJA	-\$ 35.393.786	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 2.525.235	\$ 1.220.485.315

Cambio Porcentual en el Precio	-5,00%
Tasa de Retorno	3,00%
Valor Presente Neto	843.995.105
Tasa Interna de Retorno	36,67%

Fuente: Excel (Análisis financiero)

9 CONSIDERACIONES FINALES

Una vez desarrollado el proyecto del plan de negocio de importación y distribución de Los cargadores portátiles, se obtienen las siguientes conclusiones basadas en estudios

planteados en los objetivos ya descritos

Desde el punto de vista comercial el proyecto es viable, premisa fundamentada en los Datos encontrados, también a que se implementaron estrategias que permiten la promoción y distribución aptas para que este producto le llegue al cliente en las mejores condiciones y en los tiempos establecidos.

En la parte técnica de nuestro proyecto podemos determinar que es totalmente Viable, ya que implementaremos un proceso de importación que nos permita responder positivamente a la demanda existente y potencial. Contaremos con un personal altamente calificado que nos permita la realización sin contratiempos de todas nuestras operaciones relacionadas con nuestra importación y distribución de las baterías. También con unos equipos, enseres y locaciones que nos faciliten desarrollar las tareas de manera eficiente y oportuna para así garantizar una operación rentable.

En el ámbito organizacional se determina que como se planteo el organigrama, tiene una adecuada para el manejo de la información a fin de que responda rápidamente a las necesidades que se generan tanto de manera interna como externa, así como de asegurar que exista un buen flujo de información, recursos y una adecuada delegación de actividades. Trataremos de reducir la jerarquía consiguiendo que cada persona se sienta en igual nivel ajustando la empresa a estructuras planas con personas motivadas y comprometidas con su trabajo. Legalmente nuestro proyecto es viable debido a que la

empresa se constituirá bajo el modelo de sociedad por acciones simplificadas (S.A.S). Y de acuerdo en lo que se estipula para su constitución cumplimos con cada uno de estos parámetros. Algo muy importante es que este tipo de sociedades se pueden iniciar con un capital no muy generoso y a medida que la empresa se esté solidificando económicamente este capital puede ser ampliado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Dinero (2012, Enero 16) *sector tecnológico alcanzó crecimiento más alto de los últimos cuatro años* [En línea] 2012. Recuperado el 8 de septiembre de 2014, de <http://www.dinero.com/economia/articulo/sector-tecnologico-alcanzo-crecimiento-mas-alto-ultimos-cuatro-anos/142973>

El tiempo (2014, Julio 7) *mi amigo el electrodoméstico* [En línea] 2014. Recuperado el 8 de septiembre de 2014, de <http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/dispositivos-inteligentes-en-colombia/14210141>

Dinero (2014, Marzo 9) *El reto con Colombia es incluir con tecnología a los pobres* [En línea] 2014. Recuperado el 8 de Septiembre de 2014, de <http://www.dinero.com/pais/articulo/congreso-internacional-tic-andicom-2014/200566>

Cámara de comercio Cali, sociedad por acciones simplificada (s.a.s) [en línea] recuperado el 29 de septiembre de 2014 de: <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>

Locales de Monterrey, recuperado el 12 de Septiembre de 2014 de: <http://www.monterrey.com.co/home/portfolio/mercadeo-electronico/>

Consulta Arancel DIAN, Posición Arancelaria, Gravamen e Iva del producto, recuperado el 10 de Septiembre de 2014 de:

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

Envía, tarifas de envío de mercancía, recuperado el 15 de Octubre de 2014 de:

<http://www.enviacolvanes.com.co/Contenido.aspx?idContenido=45>