



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

**IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FILTROS  
DE AIRE PARA VEHÍCULOS DE TRÁFICO PESADO**

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

DANIEL MUÑOZ HINCAPIE

JHONATAN VASQUEZ ROJAS

ASESORA: KAREN LÓPEZ CALVO

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer a mis padres por apoyarme económicamente y moralmente para realizar mis estudios, a los profesores y amigos que me han acompañado durante este largo proceso, a la profesora Karen López Calvo que nos dio ese apoyo tan importante durante todo este trabajo, asesorándonos de la mejor manera posible y por ultimo gracias a Dios por permitirme cumplir mis metas.

Jhonatan Alexis vasquez rojas

Primero que todo, me gustaría agradecer a la profesora, Karen López Calvo porque sin su ayuda y orientación, no hubiésemos logrado terminar este proyecto de la mejor manera posible. Además, le doy gracias infinitas a mi compañero jhonatan Alexis vasquez, sé que sin él no hubiera logrado terminar este proyecto.

Daniel Muñoz Hincapié

# ÍNDICE

LISTA DE FIGURAS .....	i
LISTA DE TABLAS .....	iii
LISTA DE SÍMBOLOS .....	iv
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS.....	v
GLOSARIO.....	vi
ABSTRACT.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
INTRODUCCIÓN.....	x
PLANTEAMIENTO DE UN PROBLEMA .....	xi
JUSTIFICACION .....	xiii
CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA .....	15
Nombre De La Empresa Y Marca .....	15
Tipo de Empresa .....	16
Descripción de la Empresa.....	17
Logotipo .....	18
Visión y Misión de la empresa .....	19
1.4.1 Misión.....	19
1.4.2 Visión.....	19
1.4.3 valores organizacionales .....	19
1.4.4 objetivos corporativos .....	20
Relación Productos y/o Servicios .....	20
Ventajas Competitivas .....	21
Trámites y Costos.....	22
CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR .....	23
2.1 Entorno y sector .....	23

<b>PESTEL</b> .....	26
<b>CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO</b> .....	31
3.1 Objetivos de Mercadeo .....	31
3.2 El Mercado Meta de los Bienes.....	31
Inteligencia de mercados.....	32
3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios.....	35
3.4 Cuantificación de los clientes potenciales de bienes y/o servicios.....	35
Cuantificación .....	35
Crecimiento parque automotor colombiano .....	36
3.5 Mercado Competidor.....	40
3.5.1 principales competidores.....	40
3.6 Mercado Distribuidor.....	42
3.6.1 Distribución Directa .....	42
3.6.2 Distribución a través de terceros.....	42
3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación.....	43
3.7.1 Comunicación.....	43
3.7.2 Actividades de promoción y divulgación .....	44
3.8 Plan de Ventas.....	45
<b>CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL</b> .....	46
4.1 Tratados Comerciales.....	46
4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios .....	48
4.2.1 Posicion arancelaria colombia .....	48
4.3 Requisitos y Vistos Bueno .....	49
4.3 Capacidad Importadora .....	50
4.4 Participación en Ferias Especializadas .....	51
POR QUE EXPONER EN EXPOPARTES:.....	53
4.5 Rutas de Acceso .....	57
Liquidación de Costos de Importación.....	64

CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO .....	67
Plan de Producción .....	68
Recursos materiales y humanos para la producción .....	68
Locaciones.....	68
Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	69
Requerimientos de materiales e insumos. ....	69
Requerimientos de servicios.....	70
Requerimientos de personal.....	71
Bodeguero:    Controla los ingresos y salidas de mercancías.....	71
CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	72
6.1 Estructura Organizacional del Negocio.....	72
6.1.2 Organigrama Estructura Personal.....	74
6.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados .....	75
6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio .....	76
6.2.1 Locaciones Empresa.....	76
6.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres.....	76
6.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por área .....	79
6.2.4 Requerimientos de servicios por área .....	79
CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL.....	82
Tipo de Organización empresarial .....	82
7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas. ....	82
CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO .....	85
8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad.....	85
8.2. Aportes de Capital de los Socios .....	86
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios.....	86
8.4    Precios de los Productos .....	86
8.4.1    Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	86
8.4.2    Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	87

8.5	Ingresos y Egresos .....	87
8.5.1	Ingresos .....	87
8.5.1.1	Ingresos Propios del Negocio .....	87
8.5.2	Egresos .....	87
8.5.2.1	Inversiones .....	87
8.5.2.2	Costos Fijos y Variables .....	89
8.5.3	Estados Financieros.....	95
8.5.3.1	Estado de Perdida y Ganancias .....	95
8.5.3.2	Flujo de Caja y VPN .....	96
8.5.4	Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad .....	98
8.5.4.1	Analisis de Sensibilidad .....	98
8.5.4.2	Estado de Perdida y Ganancias Proyectado.....	100
8.5.4.3	Flujo de Caja Proyectado .....	101
9.6	Evacuación Financiera.....	103
9.6.1	VPN, TIR, PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION .....	103
	CONCLUSIONES .....	104
	BIBLIOGRAFÍA.....	107

## LISTA DE FIGURAS

Ilustración 1- nombre empresa.....	16
Ilustración 2 código CIU .....	18
Ilustración 3 .....	18
Ilustración 4 Balanza comercial .....	24
Ilustración 5 balanza comercial anual .....	25
Ilustración 6 población de Colombia .....	35
Ilustración 7 población de Antioquia.....	36
Ilustración 8 parque automotor crecimiento (2016).....	37
Ilustración 9 parque automotor Medellín.....	39
Ilustración 10 logotipo filtros J & D .....	43
Ilustración 11 partida arancelaria .....	48
Ilustración 12 gravámenes asociados .....	49
Ilustración 13 logotipo fumod.....	51
Ilustración 14 precio hotelería.....	54
Ilustración 15 mapa feria internacional expopartes .....	55
Ilustración 16 ruta para llegar a expopartes .....	56
Ilustración 17 tarifas transporte.....	56
Ilustración 18 aeropuerto Hong Kong.....	57
Ilustración 19 Puertos de china .....	59
Ilustración 20 puerto de Ningbo.....	60
Ilustración 21 ruta marítima .....	61
Ilustración 22 rutas de transporte marítimo .....	62
Ilustración 23 tarifas transporte marítimo por rutas .....	63

Ilustración 24 factura transporte terrestre ..... 64

Ilustración 27 tramites obligatorios..... 82

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 características filtro.....	20
Tabla 2 tramites.....	22
Tabla 3 análisis entorno .....	26
Tabla 4 inteligencia de mercados.....	32
Tabla 5 parque automotor .....	38
Tabla 6 promoción y divulgación .....	44
Tabla 7 costos .....	53
Tabla 8 cotización importación.....	66
Tabla 9 plan venta 5 años.....	68
Tabla 10 salario bodeguero .....	71
Tabla 11 diferentes áreas de la empresa.....	73
Tabla 12 salarios de los empleados.....	75
Tabla 13 locación empresa.....	76
Tabla 14 monto invertido por cada socio.....	86
Tabla 15 préstamo bancario .....	86
Tabla 16 precio producto tomando como base los costos.....	87
Tabla 17 costos fijos producción mensual .....	89
Tabla 18 costos fijos administración mensuales .....	90
Tabla 19 costos fijos comercialización y ventas .....	90
Tabla 20 estado de resultados cifras mensuales .....	95
Tabla 21 flujo de caja del proyecto.....	96
Tabla 22 flujo de caja del inversionista .....	97
Tabla 23 pérdidas y ganancias proyectadas 5 años.....	100

## **LISTA DE SÍMBOLOS**

DIAN: Dirección de impuestos y aduana nacionales de Colombia

EPM: Empresas Públicas de Medellín

IVA: Impuesto al Valor Agregado

PIB: Producto Interno Bruto.

S.A.S: Sociedad por acciones simplificada.

SIC: Superintendencia de industria y comercio.

## **LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS**

A.A.P: Acuerdo de alcance parcial.

A.N.A: Administración nacional de aduanas.

B/L: Conocimiento de embarque.

B.A.F: Recargo por combustible.

C.C.I: Cámara de comercio internacional.

C.S.C: Cargos por servicios a contenedores.

L.C.L: Contenedor de grupaje.

L.C.I: Logística comercio internacional.

## GLOSARIO

**Filtro de aire:** Pieza fundamental que ayuda a la vida útil de un motor, es un dispositivo que elimina partículas sólidas como por ejemplo polvo, polen y bacterias del aire.

**Contenedor consolidado:** Contenedor que almacena mercancía compartida de diferentes poseedores.

**Proyecto:** Idea de una cosa que se piensa hacer y para la cual se establece un modo determinado y un conjunto de medios necesarios

**Plan de negocio:** Es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. (blank, 2010)

**Factibilidad:** Es la disponibilidad de recursos necesarios para llevar a cabo un proyecto.

**Empresa:** Organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. (ESPAÑOLA, 2017)

**Importación:** Es el ingreso de mercancía extranjeras a un territorio.

**Comercializar:** Dar a un producto condiciones y vías de distribución para su venta dentro de un mercado.

**Incoterms:** términos de negociación internacional.

## **ABSTRACT**

The idea that follows and during the next project is the importation of filters for the whole class of heavy machinery, the sector that is strongly consolidated in spite of the mining-energy crisis that lived and shook Colombia during the year 2015; And even overcoming the declining trend of the price of oil, the volatility of exchange rates and many other economic variables. It is quite feasible that the proposed project has a great reception and has a job that has the training and knowledge to manipulate electronic tools and so without the need for too rigorous testing, and also find a product that is Suits the particular need of each client, because there are filters that can fulfill the same function but have variations in some measures.

As the main phase of the project we decided to analyze the market, the sector and the need of our customers, with these parameters we decided to look for a supplier in the city of Ningbo China that does not supply the air filters.

Nowadays Colombia maintains an exchange of goods and services with China that is very beneficial have foreign investment deals and bilateral agreements and a free trade agreement with China is advanced which gives us several advantages such as relief for products, safeguards for agricultural products, Safeguards And a 0% tariff.

The export is made by sea, which can be more time-consuming, we consider it to be the best choice for us, the city of origin will be Ningbo China and the destination will be Buenaventura.

To establish the company we must make a contribution by the partners of the amount of 86,765,000, in addition to requesting the loan from a bank of 120,046,961 the results were used to cover the necessary expenses.

Taking into account this result and the state of our company, it will recover its investment between year 3 and 4, in order to distribute the future net profits that the business begins to deliver, it is clear that according to this study our company will be Sustainable after the first month, being a profitable investment for us and coming to the achievement of the proposed goal.

## RESUMEN EJECUTIVO

La idea que se presentará a continuación y durante el siguiente proyecto es la importación de filtros para toda clase de maquinaria pesada, sector que se encuentra fuertemente consolidado a pesar de la crisis minero-energética que vivió y sacudió a Colombia durante el año 2015; y aun sobreponiéndose a la tendencia decadente del precio del petróleo, la volubilidad de las tasas de cambio y otras muchas variables económicas. Es bastante factible que el proyecto propuesto tenga una gran acogida y éxito puesto que se cuenta con la capacitación y conocimiento adecuado para manipular herramientas electrónicas y así poder comparar referencias importadas contra nacionales o importadas de otro país, reconocer a ciencia cierta la calidad de un producto sin necesidad de pruebas demasiado rigurosas, e incluso encontrar un producto que se adecúe a la necesidad particular de cada cliente, debido a que hay filtros que pueden cumplir con la misma función pero cuenten con variaciones en algunas medidas.

Como fase principal del proyecto decidimos analizar el mercado, el sector y la necesidad de nuestros clientes, con estos parámetros decidimos buscar un proveedor en la ciudad de Ningbo china que nos suministrara los filtros de aire.

Actualmente Colombia sostiene un intercambio de bienes y servicios con china que es muy beneficioso se tienen tratos de inversión extranjera y acuerdos bilaterales y se adelanta un tratado de libre comercio con china el cual nos brinda varias ventajas como desgravación para productos, salvaguardias para productos agrícolas y un arancel del 0%.

La exportación se hará vía marítima, que aunque puede ser más demorado en tiempo, consideramos que es la mejor opción para nosotros, la ciudad de origen será Ningbo china y el lugar de destino será Buenaventura.

Para establecer la empresa se debió hacer un aporte por parte de los socios de la cantidad de 86.765.000, además de este aporte se solicitó un préstamo a una entidad bancaria de 120.046.961 los cuales fueron utilizados para cubrir los gastos necesarios.

Teniendo en cuenta este resultado y el estado de nuestra empresa, se va a recuperar su inversión entre el 3 y 4 año, con el fin de distribuir los beneficios futuros netos que el negocio comienza a entregar, está claro que según este estudio nuestra empresa será sostenible después del primer mes, siendo una inversión rentable para nosotros y venir a la consecución de la meta propuesta.

**Palabras Claves:** Creación de negocio, Importación, Comercialización, Rentabilidad, Innovación.

## **INTRODUCCIÓN**

El siguiente proyecto se desarrollará mediante la creación de una empresa para realizar labores de comercialización en el mercado colombiano de filtros de aire para maquinaria pesada. Las causas por las cuales se decide llevar este proyecto a cabo, es la deficiencia en la oferta en Colombia para comercializar repuestos de esta línea, Entre los cuales se encuentran los filtros de aire.

Los altos costos de importación, la durabilidad del producto y poca cobertura que dan las empresas para adquirir este bien, son razones que se tienen al momento de evaluar la pre factibilidad, teniendo en cuenta que la mayoría de las empresas están ubicadas en Medellín o Bogotá, Mientras que el mercado para este producto está en el área rural a las que el acceso es muy limitado. El sector ha tenido crisis recientes como la minera energética que se presentó en el año 2015 y se ha convertido en un constante en el año 2016. A finales de 2016 y en inicios del 2017 se ha visto un buen comportamiento. Las variables por las cuales se ha visto afectada el sector son: la constante merma en el precio del petróleo, la minería informal, la delincuencia común y organizada, las limitantes que pone el actual gobierno a los mineros y empresarios, al sector transporte, el alza en el precio del dólar, el aumento en la construcción y su jalonamiento del PIB, las obras públicas y la inversión extranjera directa.

En el presente informe se encontrarán indagaciones pertinentes para realizar de manera apropiada un proyecto de importación directa o indirecta de los productos mencionados anteriormente, los cuales comercializará la empresa. Por lo tanto, con esta investigación se pretende realizar efectivamente un óptimo proceso de importación de filtros para maquinaria pesada.

La información que se proporcione será relevante y permitirá lograr los objetivos planteados en esta investigación y evidenciar las falencias que se han venido presentando últimamente dentro del sector. En adelante se realizará un análisis para encontrar y diagnosticar las situaciones que lo afectan en sus diferentes entornos y así poder desarrollar efectivamente estrategias que permitan hacer a la empresa más competente y productiva.

Actualmente se tiene la necesidad de incluir dentro del portafolio de los repuestos, los importados, porque estos podrán impactar positivamente al generarse un gran volumen de ventas y se entiende que se debe iniciar una búsqueda de alternativas para reducir los costos y aumentar la rentabilidad.

## **PLANTEAMIENTO DE UN PROBLEMA**

En la industria colombiana y más específicamente en el sector de maquinaria pesada se viene presentando un problema en la última década (2006 – 2016) acerca de los altos costos que se están manejando en los filtros y piezas de desgaste con relación al uso y durabilidad del producto, en adelante el enfoque será específicamente en los filtros de aire, su durabilidad y sus costos.

Se empieza por describir qué es y qué función cumple el filtro de aire dentro del motor:

Un filtro de aire es un componente de cualquier motor ya sea que use como combustible gasolina o diésel, este tiene la función de retener partículas de cualquier tipo siendo las más comunes polvo y tierra, dando una formación comúnmente llamada hollín que se adhiere al aceite pegado a las partes metálicas y se empasta dando como resultado una fina capa de lija. teniendo en cuenta que cuando esto pasa puede acabar rápidamente con la vida útil del motor. Las implicaciones que podría tener un desgaste parcial o total del motor en pérdidas de tiempo y dinero serán de la magnitud del daño al que hubiese lugar, pudiendo ser desde el cambio del aceite y el filtro de aire, el cambio o reparación de la culata; O incluso hasta la reparación completa de un motor. entonces, por esto los fabricantes buscan la forma de hacer los filtros más duraderos, con mayor calidad y mayor retención para que puedan permanecer en óptimas condiciones por más tiempo y así darle un mejor funcionamiento y rendimiento al motor. También es de tener en cuenta, que el filtro por sí solo no hace todo el trabajo y que depende de un correcto uso el que cumpla las funciones adecuadamente. Tener en cuenta que el filtro una vez ha cumplido el ciclo de uso no debe lavarse, soplarse, ni mucho menos reutilizarse debido a que las partículas que se han adherido al papel, la espuma y demás componentes de filtración al

soplarse o limpiarse, en vez de retirarse taponan los conductos que permiten un buen desempeño del filtro.

Ahora, sabiendo qué es y para qué sirve un filtro de aire, se debe tener otro aspecto en cuenta: la procedencia del producto. En la asesoría de Mario Sakura un experto en la importación de filtros de aire se encontró lo siguiente.

“Cuando importas de la china, debes asegurarte que la persona que te está vendiendo no es un trading\*, esta persona te ofrece el mejor producto del mercado, pero a la hora de la negociación, él tiene la facilidad de ir a una de las empresas de baja calificación y los manda a hacer más baratos, ganando así aparte de su inicial ganancia otra más adicional. Se debe tener en cuenta que la persona que te diga, ¿cómo quiere que le marque los filtros? ¡A ese, no le compres!, Al final, la mejor opción es invertir el dinero para viajar hasta china y conocer las fábricas que sean certificadas, porque incluso los trading tienen grandes locales en los que te pueden mostrar calidad, pero a la hora de mandar a hacer el producto, lo hacen en una de sus 18 firmas, porque, le quedan mal a alguien, y llama de nuevo y contestan de otra compañía diciendo... ah no, es que esos productos son pésimos, cómpreme a mí que yo si vendo calidad, y es alguien que es de la misma firma del anterior trading.”

La correcta asesoría de personal con experiencia en Negocios internacionales y filtración es fundamental, para no incurrir en errores tales como: piezas que no coinciden unas con otras, que no coinciden con sus referencias, sobrecostos, pérdida de la inversión, inconformidad con el producto e incapacidad de devolución, etc. Teniendo en cuenta que cada nuevo negocio lleva consigo sus propios riesgos. Es importante que no se abarque más de lo que se puede pagar para que no se vea afectada la liquidez o el músculo financiero de la empresa, e incluso, una opción buena es pedir muestras o pedir mercancía pago contra entrega. Teniendo en cuenta toda la información anterior, ¿Es factible la importación y comercialización de filtros de aire para maquinaria pesada y vehículos de todo tipo?

## **JUSTIFICACION**

La motivación principal para el análisis de resolución del problema con los filtros de aire es la calidad del producto y los altos costos que actualmente se están manejando en el mercado. Todo motor necesita de un filtro de aire para desempeñarse correctamente, el problema es que esta pieza debe ser reemplazada regularmente y es aún de más relevancia en el entorno en el que se encuentran los consumidores, teniendo en cuenta que los filtros de aire son esenciales en este tipo de máquinas de trabajo pesado por lo que suelen estar expuestas al polvo están como en canteras, minas, construcción de nuevas vías. Esto requiere que se tenga un mayor cuidado con el filtro de aire y se tenga que cambiar con más frecuencia, aproximadamente entre cada 1.000 (Mil) y 3.000 (Tres Mil) Horas, en días puede ser entre quince (15) y treinta (30) días. En muchos casos las personas prefieren dejarlo un poco más o peor aún prefieren limpiarlo y volverlo a usar, lo que es fatal para este elemento ya que cuando este cumple su vida útil y es limpiado para seguir con su uso, este ya no retiene las partículas porque sus conductos se encuentran taponados y todo tipo de elementos no deseados puede entrar libremente en el motor. Uno de los valores agregados que se tendrán en cuenta es brindarles el conocimiento necesario a los operarios de estas máquinas, para que sepan en que momento deben hacer el cambio y cuál es la manera correcta de reemplazar la pieza, también hacer llegar el filtro de aire a todas estas compañías de una manera rápida, a un mejor precio que las demás compañías importadoras de filtros y con una mejor calidad.

### **Objetivo general**

Determinar la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la importación de filtros para maquinaria pesada y todo tipo de vehículos.

### **Objetivos específicos**

- Realizar un análisis de mercado para obtener información pertinente respecto a la creación de la empresa e importación de filtros de aire

- Ejecutar un planeamiento de costos para la creación de la empresa e importación de filtros de aire.
- Analizar las variables de entorno y sector que podrían afectar positiva o negativamente la creación de la empresa e importación de filtros de aire
- Determinar las variables financieras que permitan dar viabilidad al proyecto de una empresa dedicada a la importación
- Efectuar un análisis técnico y del proceso de importación de filtros de aire
- Evaluar mercados potenciales para los cuales se pueda distribuir filtros de aire.

# **CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

## **Nombre De La Empresa Y Marca**

Los productos seleccionados para la importación son los filtros de aire para maquinaria pesada y vehículos de tráfico pesado o de más de 2 toneladas de capacidad de carga. Los repuestos mencionados anteriormente se importarán y comercializarán en Colombia.

Filtros J & D S.A.S. se va enfocar en la comercialización de productos terminados, específicamente filtros de aire para maquinaria pesada, serán producidos en china e importados a Colombia para ser comercializados dentro del territorio nacional.

El producto se ha escogido debido a que actual mente en Colombia se ha evidenciado un crecimiento en el sector de la construcción y explotación minera. Este bien ya es importado por otras compañías no somos los primeros en el mercado con dicho pro-ducto.

Este producto ofrece una alternativa diferente ya que los filtros que vamos a comercializar son las referencias originales para cada marca o genéricos de alto desempeño, un buen funcionamiento de un filtro dentro de cualquier motor ayuda a que la vida útil de su motor sea más duradera conservando de mejor manera las piezas de desgaste que con la entrada de mucho polvo se van auto lijando unas con otras ayudando a desajustar su motor y su rendimiento.

La marca de filtros de aire que se va comercializar se llama filtros J & D S. A. S su nombre hace alusión al tipo de clientes que se quiere llegar que nuestros clientes donde vean nuestros logo tipo identifiquen nuestro producto y den una buena referencia del filtro.

## Ilustración 1- nombre empresa

Razón Social Nombre    Razón Social Palabra Clave    Número de Identificación    Matrícula Mercantil    Registro Nacional de Turismo

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

Razón social: filtros J & D    Consultar

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

Fuente: Rues.org.co, Registro Único Empresarial y Social Cámaras de Comercio (2017)

## Tipo de Empresa

Filtros J & D S.A.S está constituida jurídicamente ante la cámara de comercio de Me-dellín como una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S), al estar constituida de ésta forma cuenta con ventajas como:

- Puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas.
- Los accionistas pueden limitar su responsabilidad en el monto de sus aportes para la constitución de dicha empresa.
- Una vez constituida la empresa pasa a formar una persona jurídica diferente a la de sus accionistas.
- Por otro lado cuenta con múltiples ventajas que facilitan la iniciación y el desarrollo de la actividad empresarial.

Frente a otros tipos societarios, al ser “S.A.S.” se puede contar con la posibilidad de establecer montos máximos y mínimos de capital, lo cual es bueno para una empresa que está empezando en el mundo empresarial.

Por otro lado, al tener la capacidad de escoger el número de accionistas que van a constituir la empresa con un mínimo de una persona y un máximo infinito, genera gran ventaja frente las otras que tiene estipulado cuantas personas jurídicas o naturales pueden constituir una empresa.

En cuanto a documentación para una “S.A.S”, Es fácil y ágil para personas que quie-ren iniciar su vida como empresarios. Finalmente, al momento de dar los aportes de cada uno de los constituyentes de la empresa, por ser una empresa “S.A.S.”, cuentan con un periodo de tiempo de 2 años para dar la finalidad de su aporte mientras que en los otros tipos societarios, se tienen que dar inmediatamente al momento de constituirse.

## **Descripción de la Empresa**

Filtros J & D S.A.S cuenta con una instalación ubicada en el municipio de Itagüí en la dirección la calle 50 # 43 c 41. Latitud 6.167168, Longitud: -75.607233. En este lugar se almacenan los filtros de aire y se comercializan.

La mayoría de los filtros de aire que se manejan en la empresa filtros J & D. son importados desde china.

El tamaño de la empresa se va a desempeñar en un rango de una microempresa ya que manejamos 12 trabajadores y anual mente la empresa no factura más de cinco mil millones de pesos.

Filtros J & D. está ubicada en el sector terciario, porque los filtros son importados directamente, no se les hacen modificaciones ni se maneja ningún proceso de producción. El código con el cual se identifica la empresa será el código CIIU 4774 que se refiere al comercio al por menor de productos nuevos en establecimientos especializados.

## Ilustración 2 código CIU

- Seleccione el tipo de búsqueda que desea realizar, utilizando la caja de selección.
- Digite el comienzo del código ciu o la(s) palabra(s) clave(s) de la actividad económica a consultar.
- Haga clic en el botón "Buscar".

Opciones de búsqueda		
Código comience por:	Descripción	Homologados desde versión 3
CIU V4 <input type="text" value="4774"/>	<input type="text"/>	CIU V3 <input type="text"/>
Código CIU		
4774	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS NUEVOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS <a href="#">VER NOTAS EXPLICATIVAS</a>	

Resultados del 1 al 1 de 1 encontrados

Fuente: cámara de comercio Medellín (2017)

## Logotipo

### Ilustración 3



Fuente filtros J & D (2017)

Filtros J & D. Quiere transmitir que es una empresa dedicada al sector de maquinaria pesada. Los colores que se utilicen en nuestros empaques y productos. Sean colores semejantes al de la tierra amarillos, marrones, café oscuro. Ya que estos colores son los que predominan en los lugares donde se trabaja con la maquinaria pesada.

## **Visión y Misión de la empresa**

### **1.4.1 Misión**

Filtros J & D S.A.S. Es una empresa dedicada a la comercialización y distribución de repuestos para maquinaria pesada del sector minero, obras públicas y construcción, del departamento de Antioquia y departamentos vecinos.

Nuestra misión es ser conocidos y reconocidos por nuestro liderazgo Para responder a las necesidades y expectativas del cliente, proporcionando diferentes alternativas y un servicio integral de alta calidad.

### **1.4.2 Visión**

Filtros J & D S.A.S para el año 2025 se posicionara como una empresa reconocida por su distribución de repuestos para maquinaria pesada y vehículos automotores, ofreciendo un amplio portafolio de productos con precios competitivos y productos de alta calidad para cumplir con los requerimientos del mercado.

### **1.4.3 valores organizacionales**

**Respeto:** Favorece la relación y el trato entre compañeros

**Solidaridad:** Este valor es aplicado como el reconocimiento del otro, desde sus dificultades hasta sus logros. Buscando que cada una de las personas que hacen parte de la institución reconozcan su naturaleza y su ser solidario con el otro.

**Alegría:** se inculca en todo momento, en cada espacio y actividad se busca que los trabajadores sean espontáneos y felices.

**Compartir:** Se manifiesta como una condición fundamental de toda la comunidad basada en la cooperación y en la participación mutua.

**Libertad:** Es el resultado del conocimiento y vivencia de todos los valores manifestado, por cada empleado siendo activos, seguros y comprometidos.

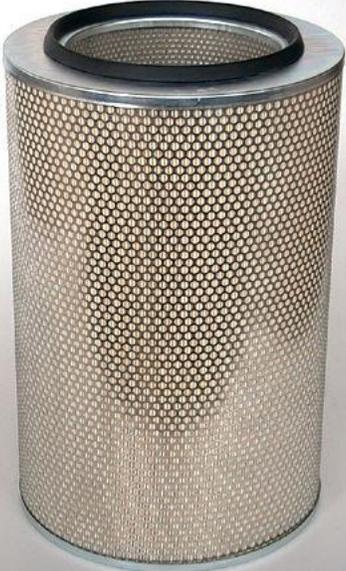
**Colaboración:** se manifiesta en el trabajo en equipo.

#### 1.4.4 objetivos corporativos

- El objetivo de filtros J & D S.A.S. Es ofrecer una excelente calidad en los filtros que son importados y distribuidos en Colombia por la empresa.
- Importar nuestro producto con el mejor precio del mercado sin mitigar su calidad.
- Brindar una buena calidad de servicio frente a nuestros clientes mitigar el tiempo de respuesta.
- Hacer alianzas con empresas líderes en el sector, incrementando de esta manera el capital las ganancias. Todo haciéndose en beneficio de la compañía filtros J & D.

#### Relación Productos y/o Servicios

Tabla 1 características filtro

Filtro de aire	Producto	
	Características	
	Descripción	Filtro de entrada de aire para motores de encendido de chispa o compresión.
	Componentes	Tapa metálica con un empaque, un medio filtrante de papel que es una de las partes más importante del filtro. una lámina interna y externa protegen medio filtrante y la dan rigidez al filtro

	Consumidores	Consumidores que pertenezcan al parque automotor colombiano de maquinaria pesada.
--	--------------	-----------------------------------------------------------------------------------

Empaque	Los filtros se empaacan en bolsas de polietileno.
Vida útil	Se debe de cambiar aproximadamente cada 1.000 (Mil) y 3.000 (Tres Mil) Horas, en días puede ser entre quince (15) y treinta (30) días.
Conservación	Se debe conservar en lugares limpios y libres de humedad.

Fuente: elaboracion propia

### **Ventajas Competitivas**

La ventaja competitiva de mayor importancia con la que cuenta Filtros J & D S.A.S. Es la posibilidad de conocer en tiempo real y que referencia de cada filtro seria la apropiada para que la máquina siempre este trabajando en óptimas condiciones, teniendo para esta tarea: medidas, referencias de otras piezas usadas anteriormente, descripciones o el filtro físico. Además de contar con una base de datos en la cual los clientes son creados y cuando compran de nuevo se pueden observar sus anteriores compras, teniendo así una referencia de que filtros ha llevado anteriormente. Este factor diferenciador hace alusión a la distinción por servicio, no quiere decir que no tengamos cercanía con el cliente o un producto innovador.

La empresa tiene un factor distintivo dentro del mercado que la hace eficiente y es el servicio. Este es llevado a cabo con inmediatez, contando con alianzas con empresas transportadoras, departamento de mensajería, empresas aliadas y un amplio catálogo de productos para suplir cada necesidad particular.

También, como se mencionaba anteriormente se innova en el producto debido a que se cuenta con una alta capacidad de los colaboradores para reconocer los filtros y saber sus funciones pudiendo asistir correctamente al cliente en su decisión, e incluso buscando otro filtro de la misma referencia en otra marca más económica o en una referencia similar que pueda cumplir la misma función.

## Trámites y Costos

Tabla 2 tramites

<b>Tramites</b>	<b>Lugar</b>	<b>Costo</b>	<b>Único o renovable</b>
Nombre y marca de empresa	RUES	Ninguno	UNICO
Código CIU	Cámara de comercio	Ninguno	Único
RUT	DIAN	Ninguno	Único.
Documento o activo privado	Notaria	50.000	Único
Inscripción registro público mercantil	Cámara de comercio	472.000	Anualmente renovar
Numeración de facturación	DIAN	Ninguno	Único

Fuente. Elaboración propia a partir de DIAN, Cámara de comercio Medellín, RUES,

## **CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR**

### **2.1 Entorno y sector**

Filtros J & D S.A.S pertenece al sector metalmecánico y metalúrgico, el cual se encuentra dentro de la industria manufacturera. Tiene como consumidores principales sectores como: construcción, minería (carbón, oro, ferroníquel, cobre, plata, platino.) y transportes. Los productos que principalmente se consumen dentro de estos sectores son los filtros de todos los tipos (aire, aceite, combustible, bypass, elementos, hidráulicos) piezas de desgaste (dientes, bases esquineros, tornillería) y repuestos automotores. Actualmente, una fuerte competencia se ha evidenciado en el gremio ya que los productos importados están dejando ver un déficit al cual el país y sus empresarios se enfrentan. Los bajos costos de los productos importados respecto a los nacionales están agravando la crisis que se creía saldada desde mediados del año anterior (2016), pero, con un alto volumen de producción y una calidad similar, estos productos importados están significando una gran disminución a la producción nacional, así como se vienen presentando la situación hay dos opciones: adaptarse e incluir importados en el portafolio o dejar que todo se consuma lentamente hasta que la empresa cierre.

El comportamiento del sector en los últimos años ha sido estable, aportando aproximadamente un 3,0% a la industria manufacturera, y teniendo en cuenta a todos los sectores que afectan a la empresa

Por ejemplo:

Las actividades que más variación presentaron fueron: Explotación de minas y canteras -6,5% y transporte con -0,01%, todo esto está asociado con el sector de hidrocarburos. Sin embargo, el crecimiento de la producción de carbón 5,8%, oro 6,0% y níquel 3,3% equilibran la balanza hacia lo positivo para el PIB nacional, esto divisa un panorama favorable para el sector hacia el futuro.

En los primeros diez meses del 2016, según la encuesta mensual manufacturera (EMM) del DANE, se ha presentado un crecimiento por el orden de 3,8%, lo que significa un aumento en dos puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año inmediatamente anterior.

Para diciembre de 2016, “La producción real industrial en diciembre de 2016 presentó un aumento de 2,2%, la variación de las ventas fue 3,3%, y el personal ocupado - 0,3%.”

#### Ilustración 4 Balanza comercial



**INFORMACIÓN ESTADÍSTICA**

Colombia, balanza comercial mensual.  
Total nacional  
2007 - 2017<sup>P\*</sup>

**Millones de dólares FOB**

Mes	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial				
abr-14	4.317	5.208	-891,5	nov-15	2.396	4.051	-1.655,2
may-14	5.496	5.139	357,2	dic-15	2.543	3.973	-1.429,9
jun-14	4.698	4.707	-8,8	ene-16	1.869	3.362	-1.492,6
jul-14	5.049	5.828	-779,3	feb-16	2.298	3.299	-1.001,6
ago-14	4.813	4.671	142,5	mar-16	2.311	3.418	-1.107,2
sep-14	5.069	5.538	-468,9	abr-16	2.424	3.536	-1.112,5
oct-14	4.302	5.584	-1.282,2	may-16	2.708	3.427	-719,1
nov-14	3.795	5.114	-1.318,8	jun-16	2.722	3.526	-803,7
dic-14	3.768	5.220	-1.452,2	jul-16	2.188	3.195	-1.006,9
ene-15	2.903	4.673	-1.769,9	ago-16	3.004	4.018	-1.013,4
feb-15	3.133	4.374	-1.240,5	sep-16	2.730	3.774	-1.043,5
mar-15	3.457	4.417	-959,4	oct-16	2.701	3.446	-744,9
abr-15	3.214	4.251	-1.036,9	nov-16	2.740	3.987	-1.247,4
may-15	3.356	4.230	-874,5	dic-16	3.400	3.861	-461,2
jun-15	3.211	4.032	-821,3	ene-17	2.668	3.368	-700,2
jul-15	3.012	4.760	-1.747,1	feb-17	2.660	3.476	-816,6
ago-15	2.809	4.243	-1.434,2				
sep-15	2.870	4.286	-1.416,1				
oct-15	2.786	4.308	-1.522,4				

Fuente: DIAN- DANE (IMPO)  
\* provisional  
\* Corresponde hasta el mes de febrero

**Fuente:** DIAN, DANE, (2017)

“En los tres primeros meses de 2016 se presentó un déficit comercial de US\$3.608,8 millones FOB y se registraron principalmente en la balanza comercial con China (US\$1664,4 millones), Estados Unidos (US\$727,9 millones) y México (US\$583,5 millones). El superávit más alto se presentó con Panamá (US\$316,5 millones).”

Ilustración 5 balanza comercial anual



**INFORMACIÓN ESTADÍSTICA**

**Colombia, balanza comercial anual**  
1980 - 2017<sup>Pa</sup>

Millones de dólares FOB

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
1980	3.945	4.152	-207
1981	2.956	4.641	-1.684
1982	3.095	4.906	-1.811
1983	3.081	4.478	-1.397
1984	3.483	4.054	-571
1985	3.552	3.714	-162
1986	5.108	3.446	1.662
1987	5.024	3.810	1.214
1988	5.026	4.535	491
1989	5.739	4.579	1.160
1990	6.765	5.149	1.616
1991	7.120	4.569	2.551
1992	6.910	6.145	765
1993	7.123	9.089	-1.965
1994	8.538	11.094	-2.556
1995	10.201	12.952	-2.751
1996	10.648	12.792	-2.144
1997	11.549	14.369	-2.820
1998	10.866	13.768	-2.902
1999	11.617	9.991	1.626
2000	13.158	10.998	2.160
2001	12.330	11.997	333
2002	11.975	11.897	78
2003	13.129	13.026	103
2004	16.788	15.649	1.140
2005	21.190	19.799	1.392
2006	24.391	24.534	-143
2007	29.991	30.816	-824
2008	37.626	37.152	473
2009	32.846	31.181	1.665
2010	39.713	38.154	1.559
2011	56.915	51.556	5.358
2012	60.125	56.102	4.023
2013	58.824	56.620	2.203
2014	54.795	61.088	-6.292
2015	35.691	51.598	-15.907
2016	31.095	42.849	-11.754
2017*	5.328	6.845	-1.517

Fuente: DIAN- DANE (IMPC)  
<sup>a</sup> provisional      \* Corresponde hasta el mes de febrero

**Fuente:** DANE, (2017)

El sector metalmecánico, a pesar de su tamaño e importancia se encuentra catalogado dentro del sector manufacturero, el cual según un artículo encontrado en periódico el tiempo, finalizando el 2015 se tuvo un buen crecimiento que se esperaba continuara y aumentara durante el 2016. Así que en noviembre de 2015 se tuvo un incremento del 4,8% respecto al mismo mes del año inmediatamente anterior.

La apertura de REFICAR ha afectado positivamente el crecimiento y ha aportado un 0,3% al PIB, pero dice, José Vicente Romero, economista del BBVA research, que el impacto se verá en el primer trimestre del 2016.

Mientras que César Ferrari, profesor de economía de la Universidad javeriana, dice que sostener el ritmo va a ser muy complicado.

Para noviembre del 2016, según un artículo en la revista Dinero, basado en datos del DANE, registró una variación del 1,6% en este mes también 21 de las 39 clases industriales presentaron crecimiento respecto al mismo mes en 2015.

La tendencia del sector durante la última década sigue siendo creciente de manera sostenida, a pesar que los aceros y hierros provenientes de China y México estén en aumento de la demanda e incluso sobrepasando la capacidad productiva nacional, desde el año 2010 hasta la fecha, ha tenido el sector un crecimiento estable, gracias a las constantes obras civiles y de infraestructura dentro del país, siendo Antioquia una de las ciudades más aportantes a esta. Pero el sector también ha tenido en momentos una leve desaceleración, a causa del incremento en tarifas del transporte, el aumento del costo del gas, la energía y los racionamientos. Convirtiéndose estas alzas en los precios, en obstáculos para el exponencial crecimiento y trabas a los fabricantes y posterior a los comercializadores.

## PESTEL

Las variables que afectan el sector dentro del cual se encuentra la empresa son:

Tabla 3 análisis entorno

<b>VARIABLES</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COMPORTAMIENTO</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<b>POLÍTICAS</b>	Contrabando, entidades estatales, aranceles, ilegalidad, corrupción	El comportamiento en la última década de las políticas colombianas se ha venido presentando de manera positiva, teniendo en cuenta que se lleva a cabo unos acuerdos para el mejoramiento de la situación actual del país, los escándalos de corrupción son más frecuentes y han empezado a tomar algunas medidas contra este flagelo	En el mayor de los casos las importaciones de ese tipo de piezas de desgaste no se les hace el control necesario por parte de las entidades encargadas y entra mucho contrabando al país.

<b>ECONÓMICAS</b>	Precio del petróleo, precio del dólar, PIB, empleo, inflación	Las variables económicas colombianas se ven afectadas por el precio internacional del crudo, el de las divisas y las variables macroeconómicas adyacentes que hacen que al ingresar mercancía al país se eleve su costo.	Económicamente la empresa depende mucho de las variables internacionales, con respecto a la subida del dólar ya que cada que sube el precio de la moneda. la importación incrementa su precio
<b>SOCIO CULTURALES</b>	Violencia y desplazamiento, grupos al margen de la ley, pobreza,	La situación sociocultural del país ha sido durante los últimos 50 años una constante lucha contra el narcoterrorismo, el cultivo ilícito, las bandas criminales y la guerra; por ello se ha buscado una firma de un acuerdo bilateral de paz que así no disminuyan de inmediato estos indicadores por lo menos los mantienen en un nivel suficiente para un cambio.	La afección para la empresa en esta variable se manifiesta en las áreas alejadas del casco urbano, de difícil acceso y que en algunas ocasiones pueden estar custodiadas por grupos armados
<b>TECNOLÓGICA S</b>	Innovación en el proceso, infraestructura, telecomunicaciones	En Colombia las tecnologías no han dado grandes avances, por lo cual empresas extranjeras han llegado a competir en este ámbito con innovación.	La empresa siempre buscara importar bienes de la mejor calidad y con innovaciones tecnológicas que mejoren el rendimiento del producto.

<b>ECOLÓGICAS</b>	Deforestación, contaminación del agua, uso de químicos,	La nueva ola de la ecología en Colombia se da por la necesidad de renovar los recursos naturales que por tantos años se han destrozado con la industria y el capitalismo.	Esta variable en la empresa va tener una gran acogida, ya que se trabaja de la mano para contribuir con el medio ambiente. Importando productos que cumplan con normas técnicas ambientales.
<b>LEGALES</b>	Normas reguladoras, aranceles a la importación, decretos,	Las variables legales se han mantenido estables durante los últimos años sufriendo modificaciones menores como el decreto 390 o las modificaciones del arancel de aduanas.	El sector de autopartes no está muy controlado en el país. Frente a esta variable la empresa no tendrá muchos inconvenientes.

Se concluye que las variables que afectan el país, al sector y a la misma empresa se encuentran en algunas situaciones fuera del alcance, es decir, son factores externos. Se encuentran en mejora algunas de las fallas de cada una de estas variables como son los grupos armados, ya que tienen mucho control en algunos sectores del país. Pero también se tienen en cuenta factores positivos como normas arancelarias, la estabilidad política, el tipo de cambio y el precio del petróleo, que a veces beneficia a importadores y en ocasiones a exportadores.

La empresa J & D S.A.S que estará ubicada en Colombia; Antioquia; Itagüí, que al 2017 no cuenta con presencia en ningún otro país, A un futuro próximo se visiona que el sector mantenga un crecimiento moderado pero estable, teniendo en cuenta las variables de actualidad y que los sectores que presentaron mayor crecimiento fueron:

servicios financieros, inmobiliarios y servicios a empresas; comercio restaurantes y hoteles; y construcción.

Se observa que los hidrocarburos es uno de los sectores que tiene uno de los mejores crecimientos en el PIB de Colombia a 2017 son clientes potenciales para la empresa, por esto, se puede deducir que la economía va con tendencia ascendente.

La empresa, que se creará en Colombia, un país que sus normas ambientales podrían afectar la productividad del comercio de filtros a sectores como el de la minería y construcción, que tecnológicamente vamos al margen de lo nuevo que se está sacando, pero que con algunas de las políticas económicas y de comercio exterior implementadas actualmente se puede ver reflejado un efecto negativo en la rotación de los productos, porque los clientes probablemente, en el 80% de los departamentos a los cuales se les despacha mercancía, se vean afectados por todas las variables macroeconómicas actuales, incluyendo el precio del petróleo y dólar, sea porque uno de los mayores índices de exportación colombiana proviene de minerales como el oro, el carbón, níquel, cobre, plata y el platino; y a pesar que se habla poco de ellos, también las piedras preciosas como esmeraldas o diamantes, y por esto mismo crecen los índices de delincuencia común y organizada; o por que la tendencia en la actualidad que va de manera ascendente es la importación de aceros y hierros aleados desde China y México principalmente, y filtros desde países como Corea, Japón y Tailandia, Malasia y Taiwán

“El Plan Nacional para el Desarrollo Minero, visión 2019 -PNDM2019, plantea la necesidad de que la industria extractiva colombiana tenga una evolución positiva que permita que el producto interno bruto –PIB- minero se ubique sobre el promedio de los países latinoamericanos, en especial los de Argentina, Chile, México y Perú. En comparación con los países en referencia, Colombia fue el último en entrar activamente en la nueva ola de inversiones mineras, pues sólo a partir de 2003, con la llegada de AngloGold Ashanti comenzó a ser visible ante las compañías de exploración de minerales metálicos. Es precisamente por esta razón que actualmente el panorama minero en los

países de comparación parece más claro al contar con prospectos que prontamente entrarán a engrosar sus volúmenes de producción.” (w, 2017)

El crecimiento del PIB se ha visto jalonado en buena parte por el sector de la construcción, el cual en el último año (2016) creció un 5,7% según el DANE, 2017. También a la fecha aproximadamente 7 de cada 100 empleados hace parte de este sector. Hoteles, oficinas, locales comerciales, bodegas, zonas francas, puertos, aeropuertos, carreteras. Todas las anteriores han sido impulso del sector de la construcción, maquinaria pesada y vehículos de tráfico pesado. Ya sea en construcción, modificaciones, derrumbes o en obra pública.

Colombia ha logrado mantenerse ante la inversión extranjera como un país estable y con oportunidades de crecimiento y expansión.

La construcción de bodegas, obras públicas y privadas ha jalonado todo el sector teniendo en cuenta la variación del dólar y el aumento de la importación de maquinarias provenientes de china de aproximadamente 250 millones de dólares mensuales.

Las disposiciones que se han acordado en los acuerdos comerciales teniendo en cuenta los incentivos a la importación, la desgravación periódica y los beneficios si es para usuarios UAP o ALTEX.

Los vehículos que vienen a Colombia desde Estados Unidos, pronto se verán con beneficios tributarios de estos acuerdos comerciales, apoyando indirectamente a la construcción de infraestructura, obras públicas, y algunas otras construcciones civiles, como las viviendas de interés social y edificaciones subsidiadas por el estado.

Los precios actuales de los metales y minerales, ha dado pie para que la viabilidad quede más del lado de la realidad que de la imaginación, proyectos que no eran viables por su elevado costo han sido activados. Pero, teniendo en cuenta que la economía y el despertar real de la explotación e investigación de las formas y tecnologías adecuadas para extracción de todos estos minerales y metales tardan probablemente un poco más de 10 años, en el momento nos encontramos en real desventaja en el sector comparados con países con vasta experiencia como Chile, Perú, México y Argentina.

## **CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **3.1 Objetivos de Mercadeo**

J & D S.A.S como empresa antioqueña, desea hacer un estudio de mercado bien gestionado y poder observar la viabilidad de importar filtros de aire a Colombia lo que desea la empresa es expandir sus productos y llegar a cada rincón del país en el que necesiten de nuestros servicios. Comercializar piezas de desgaste y variedad de metalmecánicas asociadas a los sectores de la minería, construcción e hidrocarburos.

A corto plazo se buscará comercializar en el sector urbano de Medellín y sus alrededores nuestros productos.

A mediano plazo empezar a comercializar y ser el principal distribuidor de filtros y piezas metálicas para todo el mercado en Colombia.

A largo plazo, ser exportadores en masa de todo el portafolio de productos con el que en

Ese momento se cuente en la empresa.

### **3.2 El Mercado Meta de los Bienes.**

Los potenciales clientes de la compañía se denominan entre los dueños de maquinaria pesada, transporte de carga, vehículos de tráfico pesado y maquinaria para la construcción. Viendo el potencial de crecimiento del sector se puede evidenciar que abasteceríamos a estos en las diferentes marcas de maquinaria pesada que se encuentran en nuestro país como lo son Case, Kobelco, Hitachi, Volvo, Komatsu, Caterpillar. El mercado de mayor consumo de estos productos dentro de Colombia se encuentra en Antioquia, con importantes municipios como Caucasia, Taraza, El Bagre, Zaragoza, Segovia, Remedios, Dabeiba, Apartadó, puerto Nare, entre otros.

Para la importación se han identificado dos principales proveedores de los cuales los filtros son bastante apetecidos, por competitividad, variedad de calidades y precio,

aunque en algunas situaciones se vean en desventaja por la logística internacional en cuestión de tiempo y costos.

**Inteligencia de mercados.**

China, Japón. estos dos países son los principales productores de filtros en el mundo, dando así una gran versatilidad a la posibilidad de compra, pero esta es la misma razón por la cual hay que tener mucho cuidado con ellos, porque las fábricas enormes realmente, o en su mayor parte, son empresas pequeñas que tienen comisionistas o traders que ofrecen un producto de una calidad, de una empresa y al momento de hacer el producto la mandan a una de sus mismas empresas pero que disminuya la calidad y por supuesto el costo, aumentando las ganancias de ellos pero sosteniendo el precio para el comprador, así que, saldría comprando un producto de baja calidad al precio de uno de alta calidad. También de esta manera se perdería por completo la garantía, ya que la firma desaparece posterior compra y como allá prácticamente no hay límite para las firmas que puede tener una persona, entonces continúan muchos con las otras marcas.

Tabla 4 inteligencia de mercados

	PAIS 1		PAIS 2	
	CHINA		JAPON	
DEMOGRAFIA				
POBLACION (tamaño de mercado)	1,369,811,0	3	127.463.611	5
segmentacion (hombre,mujeres,jovenes,viejos)	N/A		N/A	
Estaciones y temporadas	N/A		N/A	
CULTURA				

Idioma	Mandarin	2	japonés	2
Religion	N/A		N/A	
ACCESO AL MERCADO				
Preferencias	0%	5	0%	5
Barreras	N/A	5	N/A	5
ECONOMIA				
Inflación	2,5%	2	0,5%	1
Desempleo	4,70%	3	3,70%	4
Principales productos de importación	N/A		N/A	
Principales productos de exportación	N/A		N/A	
Ingreso per cápita	Ingreso alto	5	Ingreso alto	5
Pobreza	7,2	2	no lo miden	0
POLITICA				
Tipo de Gobierno	Democratico	4	democratico	4
Tendencias políticas	Capitalista	5	capitalista	4
Políticas comerciales	Libre cambio	5	libre cambio	5
Estabilidad politica	MUY ESTABLE	5	muy estable	5
Riesgo comercial	MEDIO	3	medio	3
Riesgo Politico	MINIMO	5	minimo	5

LOGISTICA				
Índice de desempeño logístico total	3,32	3,32	3,97	3,97
Índice facilidad hacer negocios	23	4,2	34	4
Eficiencia del despacho aduanero	3,32	3,32	3,85	3,85
Calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte	3,75	3,75	4,1	4,1
Costo de importaciones (US\$ por contenedor)	800	800	1,021	1,021
Documentos exigidos para poder importar (número)	5	4	5	3
Tiempo para importar (días)	30	4	30	4
Facilidad para localizar y hacer seguimiento a los envíos	3,68	3,68	1	1
Competitividad y calidad de los servicios logísticos	3,62	3,62	3,45	3,45
Totales		88.389		80.391

Fuente: elaboracion propia basado en (datos banco mundial )

### Conclusión

De acuerdo a la información recaudada se llegó a la conclusión que el país más demandante al producto que estamos importando sería China ya que la suma de todos los pasos de inteligencia de mercados nos arrojó un total (88.389). frente a Japón con un (80.391) por lo tanto China es nuestro país elegido.

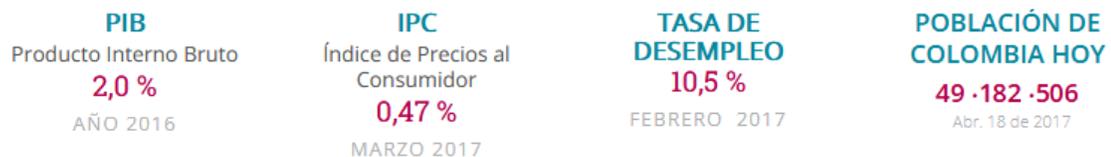
### 3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios

Los consumidores potenciales de los productos, son compañías que están asociadas al sector minero y al sector de la construcción en el país, al respecto conviene decir que las compañías a las que se desea apuntar son estas que prestan en alquiler la maquinaria pesada como lo son Excavamos JP S.A.S. Todo equipo H Y J S.A.S. Movitram S.A.S. que prestan este servicio para obras civiles trabajo en canteras y explotación minera. Nuestros clientes son de un estrato socioeconómico medio alto, sin distinción de sexo, raza, religión, estado civil, nivel de educación. La edad en su mayoría se encuentra después de los 25 años, con un nivel de ingresos medio altos, que compran de contado o a crédito dependiendo la relación interpersonal que se lleven con la empresa y su historial crediticio, sin una temporada o clima específico para la compra, con un lugar de compra en los departamentos en los que se desarrolla la actividad industrial para la que están hechos los productos, o tal vez en la empresa.

### 3.4 Cuantificación de los clientes potenciales de bienes y/o servicios

#### Cuantificación

Ilustración 6 población de Colombia



Fuente dane (2017)

En la anterior ilustración se muestra aproximadamente la población total de Colombia hasta el día de hoy que es de 49.182.506 de habitantes, una tasa de desempleo del 10.5%, un producto interno bruto de 2,0% y el índice de precios al consumidor de 0,47%.

Ilustración 7 población de Antioquia



Fuente dane (2017)

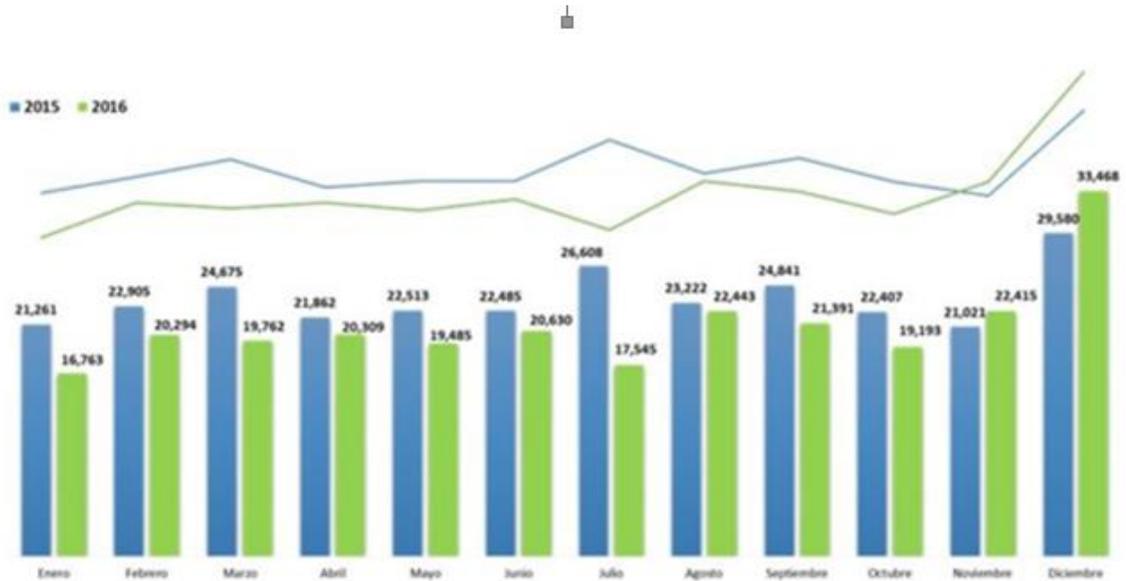
El departamento en el que la empresa filtros J & D. iniciara sus operaciones es el antioqueño, ya que es al que la empresa le puede brindar una mejor cobertura ya que es el departamento en el cual se encuentra ubicada la empresa filtros J & D s.a.s. este departamento cuenta con 6.613.118 habitantes de los cuales 3.232.027 son hombres y 3.381.091 mujeres.

### **Crecimiento parque automotor colombiano**

En Colombia no existía una manera de medir el total de vehículos que circulaban en nuestro país pero al 30 de junio de 2016 y gracias a más de 91 millones de registros que se han acumulado ahora se tiene un estimativo muy cercano de la cantidad de vehículos, motos, camiones y maquinaria que hay en el país: 12'485.306.(<http://www.motor.com.co/>, 2016).

Evolución mensual parque automotor valores expresados en unidades. automóviles, pick up, utilitario, van, comercial carga 10.5 TN, comercial pasajeros, maquinaria pesada.

Ilustración 8 parque automotor crecimiento (2016)



fuelle: [http://www.andemos.org\(2017\)](http://www.andemos.org(2017))

En la anterior grafica se explica el crecimiento que ha manifestado el sector automotris en colombia, El color azul representa cifras 2015 y el color verde representa cifras 2016. Se evidencia que en el ultimo trimestre del año 2016 las ventas aumentaron sobrepasando las ventas del ultimo trimestre del año anterior.

## Clasificación de vehículos

### Colombia

Tabla 5 parque automotor

	Representan	Parque automotor
Trasporte particular Motocicletas y vehiculos	76%	$12'485.306 \times 76\%$ $=94.888,32$
Traspore servicio publico	14%	$12'485.306 \times 14\%$ $=17\ 479,42$
Transporte de carga y maquinaria pesada	10%	$12'485.306 \times 10\%$ $= 12\ 485,30$

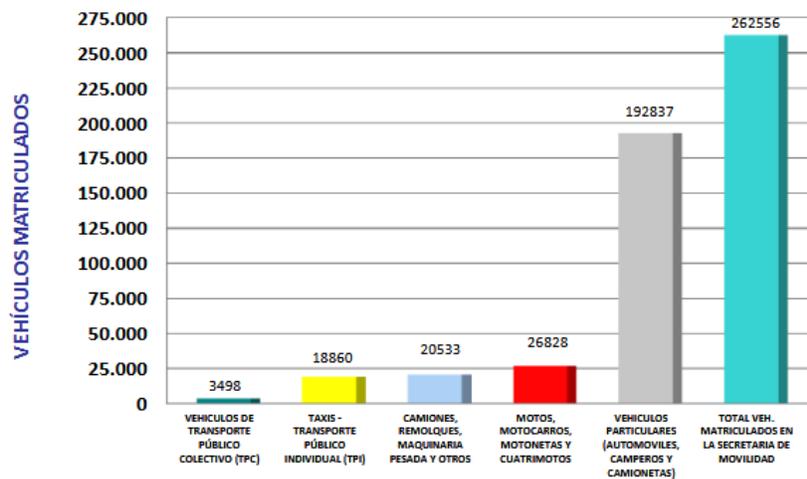
Fuente: elaboracion propia basado de DANE, revista motor.

En el territorio colombiano el transporte de carga y maquinaria pesada representa 12.485,30 Se puede evidenciar que es un mercado muy atractivo, ya que estos son los posibles clientes a los que le podemos vender los filtros de aire.

## Parque automotor en medellin.

Ilustración 9 parque automotor Medellín

### TRANSPORTE MATRICULADO EN LA SECRETARÍA DE MOVILIDAD DE MEDELLÍN



Mes: Marzo

Fuente: Secretaría de Movilidad - Subsecretaría Técnica - Unidad de Transporte y UNE  
Fecha de actualización: 31 de marzo de 2017



Fuente: alcaldia de medellin parque automotor.

En la anterior tabla se puede evidenciar que en medellin hasta el momento estan circulando 20.533 camiones, remolques, maquinaria pesada y otros. Como se ha explicado en todo el trabajo la empre filtros J & D. iniciara sus actividades en el municipio de itagui y otros municipios sercanos como lo son medellin. Se ve que desde el inicio vamos a tener posibles compradores en nuestra sona de inicio de operaciones. Ya que son 20.533 carros que pertenecen al cestor automotris de trabajo pesado de los que cada uno por lo minimo tiene que cambiar su filtro de aire tres veces al año.

### **3.5 Mercado Competidor**

Como en todo negocio existen un sin número de competidores algunos nacionales e internacionales, desafiando a nuevas empresas como lo es filtros J & D S.A.S. Solo con un buen servicio y productos de excelente calidad, la empresa lograra posicionarse en un mercado tan competitivo.

#### **3.5.1 principales competidores**

##### **Gecolsa S.A**

Insumos para la minería, construcción, sector metalmecánico, filtros, lubricantes, aceites, piezas de desgaste. Juguetes, Ropa, zapatos, Relojes, lentes, Bolsos, Lapiceros.

21% de participación del mercado.

Se manejan en general precios estándar, mancomunados ya que algunas de las referencias se tienen bajo el mismo proveedor e incluso muchas veces cuando no se tienen los filtros se llama a ver si se pueden comprar allá.

Precios desde 25.000 hasta 250.000 según los tipos de filtros.

Realmente las ventajas o desventajas sobre el producto no son notables, es más sobre el servicio que se presta con la compraventa de ellos

Las estrategias de promoción y publicidad son vallas, avisos publicitarios, visitas a clientes, entrega de tarjetas a mercado objetivo, recomendación.

Los canales de distribución usados por la empresa es despachos terrestres, o en algunos casos de importaciones grandes, marítimo. También, vía Courier algunos elementos que cumplan con las características solicitadas.

## **Tecno Hitachi S.A.S**

Insumos para la minería, construcción, sector metalmecánico, filtros, lubricantes, aceites, piezas de desgaste.

19% de participación del mercado

Se manejan en general precios estándar, mancomunados ya que algunas de las referencias se tienen bajo el mismo proveedor e incluso muchas veces cuando no se tienen los filtros se llama a ver si se pueden comprar allá.

Precio desde 30.000 hasta 300.000 según los tipos de filtros.

Realmente las ventajas o desventajas sobre el producto no son notables, es más sobre el servicio que se presta con la compraventa de ellos

Las estrategias de promoción y publicidad son vallas, avisos publicitarios, visitas a clientes, entrega de tarjetas a mercado objetivo, recomendación.

Los canales de distribución usados por la empresa es despachos terrestres, o en algunos casos de importaciones grandes, marítimo. También, vía Courier algunos elementos que cumplan con las características solicitadas.

## **I.C. Ribón S.A**

Insumos para la minería, construcción, sector metalmecánico, filtros, lubricantes, aceites, piezas de desgaste.

24% de participación del mercado

Se manejan en general precios estándar, mancomunados ya que algunas de las referencias se tienen bajo el mismo proveedor e incluso muchas veces cuando no se tienen los filtros se llama a ver si se pueden comprar allá.

Precios desde 20.000 hasta 280.000 según los tipos de filtro.

Realmente las ventajas o desventajas sobre el producto no son notables, es más sobre el servicio que se presta con la compraventa de ellos

Las estrategias de promoción y publicidad son vallas, avisos publicitarios, visitas a clientes, entrega de tarjetas a mercado objetivo, recomendación.

Los canales de distribución usados por la empresa es despachos terrestres, o en algunos casos de importaciones grandes, marítimo. También, vía Courier algunos elementos que cumplan con las características solicitadas.

### **3.6 Mercado Distribuidor**

La distribución de los productos se hará de manera mixta, cuando sea dentro del área metropolitana, se enviará el mensajero, pero si se encuentra a una distancia considerable para el viaje área rural, en algunos casos se enviará al vendedor en un carro lleno de mercancía, o en otros se recurrirá a terceros. Es de considerar dentro de la decisión la naturaleza de la carga, así como sus características fisiológicas, fisionómicas y demás que puedan ayudar a determinar la mejor decisión.

#### **3.6.1 Distribución Directa**

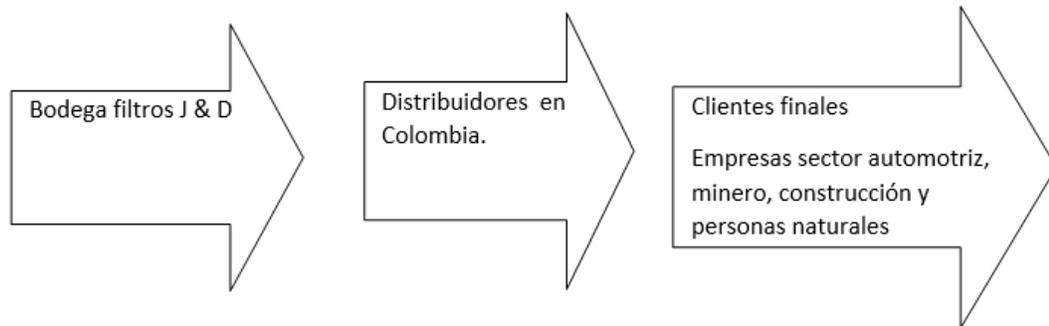
La empresa J & D. queda ubicada en Itagüí, Antioquia, Colombia. Allí se realizara la distribución directa.

Se tiene un local arrendado por valor de 2,800.000 mensual, se paga un seguro de alarmas monitoreadas 24 horas por valor de 1,200.000 anual y seguro todo riesgo por valor de 900.000 adicional anual, servicios públicos de aproximadamente 800.000 mensual.

#### **3.6.2 Distribución a través de terceros.**

En su canal indirecto el producto sale de la instalación principal (bodega). Luego de estar allí de ser referenciado, empacado y ya cumpliendo con los requisitos exigidos para su comercialización, Es alistado y enviado hacia los distribuidores de diferentes ciudades de Colombia los distribuidores serian. negocios pequeños en los que se comercialicen aceites, almacenes de repuestos de maquinaria pesada etc. En los talleres de maquinaria pesada muchas veces en estos lugares no tan convencionales puede haver

una comercialización del producto. Estos distribuidores serían los que le venden al consumidor final en las diferentes regiones del país. Las compañías con las que realizaremos nuestros envíos serían Servientrega, Envía, DHL. Son reconocidas y con mucho tiempo en el mercado.



### **3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación**

#### **3.7.1 Comunicación**

Ilustración 10 logotipo filtros J & D



#### **Eslogan de la empresa**

Alargando la vida de su motor.

#### **Nombre comercial del producto**

Filtros de aire.

### Colores distintivos

Filtros J & D. Quiere transmitir que es una empresa dedicada al sector de maquinaria pesada. Los colores que se utilicen en nuestros empaques y productos. Sean colores semejantes al de la tierra amarillos, marrones, café oscuro. Ya que estos colores son los que predominan en los lugares donde se trabaja con la maquinaria pesada.

### 3.7.2 Actividades de promoción y divulgación

Tabla 6 promoción y divulgación

Actividad	Valor	u	m	a	mes
Tarjetas de la empresa	2000 = 150.000		x		mensual
Volantes publicitarios	3000= 180.0000		x		Mensual
Letrero con iluminación	1 = 1,000.000	x			Única vez

Valla publicitaria	1 = 500.000 C/U		x		Mensual
Pendón publicitario	2 = 67.000 C/U		x		Trimestral
Publicidad Instagram	300.000		x		Mensual
Publicidad google	400.000		x		Mensual

Página web	1,500.000	x			Único- anual
Pasa calles	4= 1,600.000	x			Única vez
Total	5.764.000				

Fuente: elaboración propia basado en (dsgcreative )

### 3.8 Plan de Ventas

El nivel de ventas, durante la ejecución del proyecto se espera que siga la tendencia aumentista que se ha presentado durante los últimos meses, que el sector siga recuperándose del duro golpe de la crisis minero energética. Después de la finalización del proyecto de importación, se presupuesta que las ventas se disparen, porque para entonces, el sector se encontrará completamente recuperado y probablemente las bandas criminales hayan reducido su rango de acción.

Mensualmente, se estima vender 70 millones de pesos, atendiendo así la mayoría de los departamentos de Antioquia, aunque se debe comenzar por la local.

## **CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL**

Dentro de este capítulo se encontrará todo lo inherente a los acuerdos comerciales, el producto, la planeación de como importar, gravámenes, requisitos y algunos otros ítems que podrán informar más detalladamente acerca de este proceso.

Entre los principales productos importados a Colombia desde China se encuentran: máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, automóviles, tractores, manufacturas de fundición, productos químicos, materias plásticas, muebles, calzado y prendas de vestir.

### **4.1 Tratados Comerciales**

Colombia – China

China y Colombia manejan un intercambio comercial por más de 13,2 miles de millones de dólares al año, es el segundo socio comercial de Colombia. Durante la última década Colombia y China han realizado comisiones mixtas de economía y comercio. La última que se realizó fue con la visita del ministro de Chen Deming a Colombia en octubre de 2012. Colombia y China tienen un acuerdo sobre la factibilidad de un tratado de libre comercio entre los dos países, entre los avances de cooperación entre los dos países en el año 2013 se dio la firma de un protocolo para exportación de carne congelada a China.

Colombia busca ser un proveedor importante de productos del sector agro impulsando las exportaciones a China de carne, aceites, lácteos. Económicamente tiene una balanza deficitaria frente a China, para compensar este desequilibrio debe ser más atractiva para la inversión extranjera directa. Se está llevando a cabo este desequilibrio apuntando a tres sectores, telecomunicaciones en los que ya se presentan marcas que cobran fuerza como lo son ZTE, Huawei. Hidrocarburos e infraestructura.

“acuerdo bilateral para la promoción y protección de inversiones entre el gobierno de la república de Colombia y el gobierno de la república popular China”

Dentro de las normas suscritas del acuerdo se encuentra que: Inversión se refiere a toda situación económica que genere una inversión de una parte contratante en la otra, de acuerdo con la legislación de cada una. Incluye: Bienes muebles e inmuebles, y los derechos sobre estos (hipotecas, prendas), Capital social en cualquier entidad privada, reclamación de dinero incluyendo lo que tiene que ver con la inversión, derechos de autor y de propiedad intelectual, industrial, marcas, nombres comerciales, logos, slogans.

**No incluye:**

Operaciones de deuda pública, contratos comerciales para la venta de un bien o servicio dentro del territorio de la otra parte y créditos a los que hubiese lugar mediante una transacción comercial.

La inversión consiste en cumplir tres requisitos: Aporte de capital en dinero o en especie, expectativa de ganancias o pérdidas y la asunción del riesgo.

¿Quiénes pueden ser inversionistas?

Personas naturales residentes en alguna de las dos partes contratantes, compañías asociaciones, entidades privadas.

El acuerdo no tendrá vigencia cuando las personas naturales sean nacionales de los dos países

Dentro del acuerdo, suscriben las normas necesarias para las limitaciones, prohibiciones, ventajas, situaciones y atenciones legales y administrativas de cada una de las partes contratantes, así como las otras disposiciones adicionales a las que hubiese lugar para que todo en el acuerdo pudiera quedar de manera equilibrada y concreta.

“La suscripción de acuerdos fundados en la promoción y protección de las inversiones, hace parte de una política pública de comercio exterior, coherente y generalizada, utilizada por los Estados, y en particular por Colombia, para atraer los flujos de inversión directa de los países exportadores de capital a países en desarrollo, con el fin de aprovechar su efecto positivo sobre los países receptores de inversión, permitiéndole a éstos obtener beneficios relacionados con la generación de empleo, la

transferencia de tecnología y el complemento del ahorro interno, entre muchos otros. En ese contexto, los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones, junto con los tratados de libre comercio, constituyen una de las herramientas más importantes que tienen los países para la atracción de inversión extranjera.”

## 4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

### 4.2.1 Posición arancelaria Colombia

La subpartida arancelaria para introducir los filtros de aire en Colombia es la siguiente.

84.21.31.00.00 filtros de entrada de aire para motores de encendido por chispa o compresión.

Ilustración 11 partida arancelaria

<b>8421.29</b>	- - Los demás:
<b><u>8421.29.10.00</u></b>	- - - Filtros prensa
<b><u>8421.29.20.00</u></b>	- - - Filtros magnéticos y electromagnéticos
<b><u>8421.29.30.00</u></b>	- - - Filtros concebidos exclusiva o principalmente para equipar aparatos médicos de la partida 9018
<b><u>8421.29.40.00</u></b>	- - - Filtros tubulares de rejilla para pozos de extracción
<b><u>8421.29.90.00</u></b>	- - - Los demás
	- Aparatos para filtrar o depurar gases:
<b>8421.31.00.00</b>	- - Filtros de entrada de aire para motores de encendido por chispa o compresión
<b>8421.39</b>	- - Los demás:
<b><u>8421.39.10.00</u></b>	- - - Depuradores llamados ciclones
<b><u>8421.39.20.00</u></b>	- - - Filtros electrostáticos de aire u otros gases
<b><u>8421.39.90.00</u></b>	- - - Los demás

fuentes aduanet (2017)

Ilustración 12 gravámenes asociados



Fuente dian (2017)

Actualmente en Colombia los filtros de aire su gravamen arancelario para importación es del 0%

### 4.3 Requisitos y Vistos Bueno

Las entidades que le dan control al sector de autopartes en Colombia son muy pocas ya que este mercado es bastante descuidado y poco controlado por parte de las entidades a cargo algunas de ellas son.

DIAN, Ministerio de Industria y comercio y Cámara de comercio.

### **4.3 Capacidad Importadora**

Es de conocimiento público las producciones en masa que realiza china en la actualidad y como economía a gran escala, masiva y con crecimiento exponencial y sostenido adicional a la tasa de sobrepoblación en edad de producción y alguna parte longeva, se tiene clara la capacidad de sobrellevar tranquilamente la responsabilidad de la demanda de la empresa colombiana, así que, desde que la orden de producción, la orden de compra y la logística y documentos correspondientes se planeen y gestionen de manera correcta y a tiempo no se tendrá ningún problema con el cumplimiento de la demanda respecto a la oferta, o en este caso de la importación por parte del proveedor.

La empresa Filtros J & D s.a.s. cuenta con un proveedor estratégico que le provee los filtros de aire esta compañía es extranjera, esta ubicada en zhejiang china su nombre comercial es fumod auto filter co.ltd. Este es el principal socio comercial que maneja la empresa filtros J & D. Fumod es una compañía muy grande, esto tiene sus ventajas y desventajas ya que tienen montos mínimos para la comercialización de sus productos en el caso de los filtros de aire la empresa fumod exige que sean comprados por lo mínimo 900 unidades. este sería el pedido que se acordaría importar a Colombia cada mes, mientras la empresa va evolucionando luego esta compra se realizaría a más corto tiempo todo depende de como los futuros clientes de filtros J & D acojan el producto. La empresa fumod cuenta con una capacidad de hacer 10.000.000 de piezas al año.

Precio FOB: 9 \$

Contacto en la empresa: señora Licelyday departamento exportador.

Ilustración 13 logotipo fumod



Fuente: fumod auto filter co.ltd

#### **4.4 Participación en Ferias Especializadas**

En la actualidad en el mundo diariamente se realizan ferias internacionales, esto con el fin de que se incremente el intercambio de bienes y servicios entre proveedores y distribuidores sea de la misma region o intercambios a niveles internacionales, las ferias son un gran aliado a la hora de dar a conocer a nuestros futuros cliente el producto que la empresa esta comercializando. La empresa filtros J & D anualmente participara en una feria internacional. Hay una cantidad de obciones a continuacion se mencionaran algunas.

Rapid tech, Alemania. Julio 22-25, 2018. Tecnología rápida por método de adhesión. (impresión 3d)

EXPIMA, México (exposición de proveedores industria metalmecánica y agropecuaria), junio 20-21, 2018. Soluciones para sectores de maquinaria, herramientas, materias primas e insumos, metalurgia y siderurgia, fundición, moldes, instrumentos de medición, lubricantes, etc.

XXIV feria internacional EXPOPARTES Bogotá Durante 23 versiones Asopartes ha desarrollado una de las ferias más importantes y representativas del sector en Latinoamérica, conocida a nivel nacional e internacional. También es reconocida por centenares de profesionales de negocios como un evento especializado para empresas que

pertenecen al sector autopartista, automotor e industrial. Esta feria se realiza en el país anualmente.

**Para asistir a esta última, una vez al año necesitaríamos.**

Los viáticos acompañados del hotel, se compraría un paquete desde la fecha del evento tres meses antes para mayor economía, en adecuación sencilla, vuelo por Avianca; los transportes dentro de la ciudad se realizarían en Transmilenio siempre y cuando esté disponible, tratar de usar el transporte público. Aunque en algunas ocasiones se sabe que el taxi (aunque también es transporte público) o el Uber es la mejor opción por el tiempo que se toma la movilización en estos; La alimentación se realizará la mayor parte del día dentro de la feria, teniendo presupuestado, un snack en la mañana, almuerzo, un snack en la tarde, la cena. Adicional a esto, contar con bebidas durante el día, ya sea calientes o frías; La Inscripción en la feria, lleva adicionales unos beneficios del montaje, más algunas cosas se tendrán que montar por cuenta propia. Debe asistir una persona que sepa relacionarse públicamente, que sepa acerca de los productos y cuente con experiencia en el campo. Probablemente el gerente, o el comercial de la empresa; Visitas a clientes, cenas comerciales, almuerzos ejecutivos, e infinidad de desplazamientos o eventos a los cuales se llegue a un acuerdo para negociar los productos.

El precio del metro cuadrado es de \$430.000 más IVA 16%.

$$430000 \times 8 = 3.440.000$$

El stand incluye:

- Paneles divisorios.
- Cenefa con el nombre de su stand.
- Mención en el catálogo de expositores.
- Escarapelas e invitaciones al acto inaugural para sus clientes.
- Invitaciones para la exposición para sus clientes
- 1 Toma corriente doble.

- 2 KW de de energía monofásica.
- 1 Mesa y dos sillas.
- WiFi
- Tapete en zona de exhibición
- Iluminación general
- Horario: 1:00 p.m. a 8:00 p.m.

Fuente: expopartes

### **POR QUE EXPONER EN EXPOPARTES:**

La economía de Colombia creció el 6,4% en el primer trimestre de 2014 y se convierte en la segunda economía que más creció en el mundo después de china. Las ferias comerciales son importantes para su negocio.

-Las ferias ofrecen un retorno sobre la inversión demostrable.

-Las ferias generaran nuevos negocios: 85% de los visitantes calificados.

-Las ferias comerciales representan nuevos clientes.

- Las ferias atraen a los compradores y tomadores de decisiones: más del 80% de los visitantes de la feria influyen en las decisiones de compra y el 75% tiene planes de compra en el punto de vista de la feria.

-Las exposiciones constituyen uno de los medios más eficaces para establecer y mantener relaciones con los clientes.

Tabla 7 costos

Viáticos	800000
Transporte	2200
Alimentación	600.000

inscripción	3.440 000
Salario	800 000
Transporte mercancía	600 000
Otros	500 000
total	6 741 700

Fuente: elaboración propia a partir de expopartes, sistema de transporte.

### **Hotelería.**

Ilustración 14 precio hotelería

<i>COD</i>	<i>Habitación sencilla</i>	<i>Habitación doble</i>	<i>Sencilla superior</i>
1322	\$170.000	\$185.000	\$210.000

Fuente expopartes

Ilustración 15 mapa feria internacional expopartes



Fuente: expopartes

En la anterior tabla se explica la ubicación de los participantes de feria internacional.

## Ruta

Ilustración 16 ruta para llegar a expopartes



Fuente google map (2017)

## Sistema de transporte

Ilustración 17 tarifas transporte

El valor del pasaje para servicios troncales es de \$2.200 todo el día, y de \$2.000 para los servicios zonales. El valor de los transbordos es \$300.



Fuente: sistema de transporte bogota (20

## **4.5 Rutas de Acceso**

### **4.5.1 Acceso aéreo**

Aeropuerto de Beijing: inaugurado el 2 de marzo de 1958, cuenta con tres terminales, vuelos domésticos, domésticos e internacionales, internacionales.

Aeropuerto de Guangzhou baiyun: inaugurado el 5 de agosto de 2004, cuenta con vuelos a Extremo y Medio Oriente, Sudeste de Asia, Europa, África y América del Norte.

Aeropuerto de Hong Kong: inaugurado en Julio de 1998, cuenta con dos terminales y un tren automático gratuito que viaja entre las terminales y la estación de ferries SkyPier. Es uno de los aeropuertos mas importantes del mundo dado el volumen de mercancía que transita anualmente por sus instalaciones. Este sería el aeropuerto elegido en caso que nuestra mercancía se fuera a importar por vía aérea.

Ilustración 18 aeropuerto Hong Kong



Fuente: timepx.blogspot.com

Aeropuerto internacional de Shanghai Pudong: inaugurado el 1 de octubre de 1999, El mas moderno y el tercero más transitado en el país con alrededor de 60 millones de pasajeros en el 2015.

El aeropuerto de Shanghai Hongqiao: inaugurado en marzo de 1923, concentra los vuelos de cabotaje y solo opera destinos internacionales hacia Japón y Corea del Sur.

El aeropuerto internacional de Macao, inaugurado el 9 de noviembre de 1995, es el nexo de conexión entre China y Taiwán, y al estar dentro de una región administrativa, se deben hacer trámites migratorios para ir de China a Macao.

## 4.5.2 Acceso marítimo

### Mapa de puertos

Ilustración 19 Puertos de china



Fuente: Sea Rates (2017)

Anqing, Anshan, Bao'An, Basuo, Bayuquan, Beijiao, Bohe, Changshu, Chizhou, Dalian, Dongguan, Doumen, Foshan, Ganzhou, Haiian, Harbin, Hengyang, Huaibei, Huangshi, Jiamusi, Jinan, Jinshi, Kunming, Lanshi, Lianyungang, Linjiang, Longyan,

Maocaojie, Mianyang, Nianjing, Ningbo, Qingdao, Quanzhou, Sanbing, Shahezi, Shashi, Shidao, Sian, Taichang, Tangshan, Tongling, Weitang, Wuhan, Wuxue... (en total son más de 200 puertos)

Ilustración 20 puerto de Ningbo

**Puertos marítimos de Asia**

China

Ver fotografía del puerto

PUERTO DE NINGBO	
Descripción	Medida
Canal	13,5 a 18,2 mts
Muelle de carga	4,9 a 6,1 mts
Anclaje	7,1 a 9,1 mts
Terminal petrolero	4,9 a 6,1 mts
Tamaño de puerto	Grande
Tipo de puerto	Marítimo
Tamaño máximo del buque	Más de 500 pies de largo
Navieras	Libra, Maersk Line, Hapag Lloyd, Evergreen Marine Corp, APL, CSAV, Hamburg Sud, MOL, OOCL, NYK, PIL
Teus 2010	13.144.000

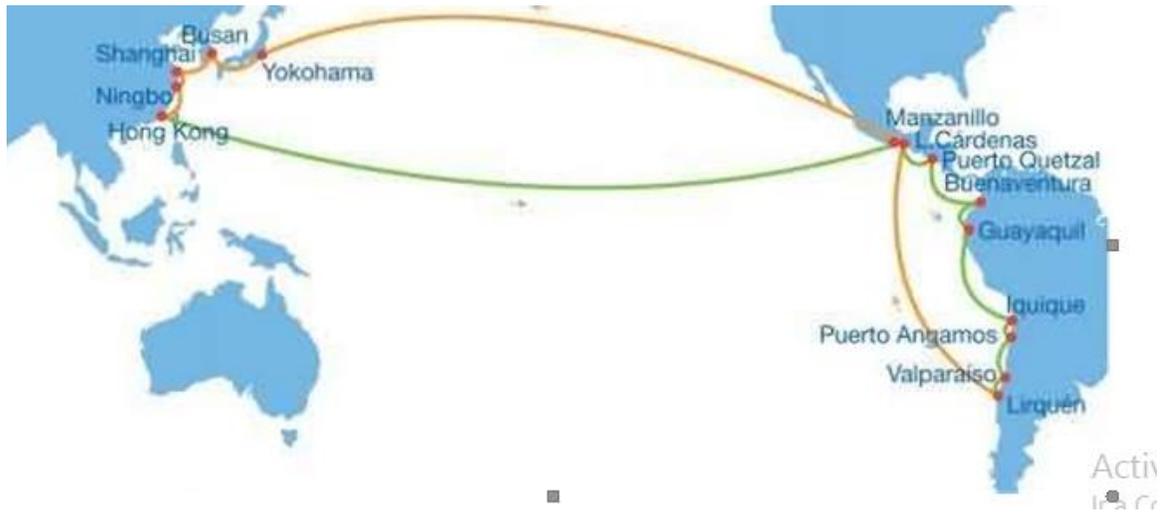
Fuente: legiscomex

En la anterior ilustración se muestra el puerto actualmente acordado con nuestro proveedor para la importación de los filtros de la empresa J & D.

**Ruta**

Hacia los puertos de Colombia la mercancía, puede salir de China desde el océano pacífico puerto Ningbo, hacia puertos colombianos como: Buenaventura.

Ilustración 21 ruta marítima



Fuente likelogistics

En la anterior ilustración se muestra las rutas marítimas que constantemente toman los buques provenientes de China para llegar a las costas de América Latina.

(legiscomex, 2016)

los tiempos de transito, oscilan entre 9 y 39 dias dependiendo del puerto en que es embarcada la mercancia y el puerto de desino.

## Ilustración 22 rutas de transporte marítimo

### Sistema de Información Comercial Logística de Exportación Reporte de Rutas de Transporte Marítimo

**Pais Origen:** China

**Punto Embarque:** TODOS

**Pais Destino:** Colombia

**Punto Desembarque:** Buenaventura

Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Conexiones	Frec. (Días)	Tiempo Tránsito (Días)	Tipo de Carga
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Chiwan	Buenaventura	Directo	7	9	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Shanghai	Buenaventura	Directo	7	13	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Xiamen	Buenaventura	Directo	7	10	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Agencia maritima oceanic Ltda.	Cosco Shipping Container Lines	Ningbo	Buenaventura	Directo	7	35	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Agencia maritima oceanic Ltda.	Cosco Shipping Container Lines	Shanghai	Buenaventura	Directo	7	37	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Agencia maritima oceanic Ltda.	Cosco Shipping Container Lines	Xiamen	Buenaventura	Directo	7	33	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Agencia maritima oceanic Ltda.	Cosco Shipping Container Lines	Yantian	Buenaventura	Directo	7	30	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Ningbo	Buenaventura	Directo	7	23	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Shanghai	Buenaventura	Directo	7	21	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Shekou	Buenaventura	Directo	7	30	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC
Global shipping agencies s.a.	Evergreen marine corporation(EMC)	Yantian	Buenaventura	Directo	7	27	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC
Hapag lloyd colombia Ltda	Hapag Lloyd	Chiwan	Buenaventura	Manzanillo - México	7	34	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC

Fuente: (colombiatrade 2017)

Ilustración 23 tarifas transporte marítimo por rutas

**Sistema de Información Comercial**  
**Logística de Exportación**  
**Reporte de Tarifas de Transporte Marítimo por Ruta**



País Origen: China

Punto Embarque: TODOS

País Destino: Colombia

Punto Desembarque: Buenaventura

Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Nombre de Producto	Tipo de Carga	Valor Tarifa USD	Recargo	Valor Recargo	Moneda Recargo
Empresa 8141	Naviera 14655	Chiwan	Buenaventura	Carga General	Contenedor de 20'	850	CSF	13	USD
					Contenedor de 40'	1.700	CSF	13	USD
					Contenedor de 40' high cube	1.700	CSF	13	USD
Empresa 8141	Naviera 14655	Ningbo	Buenaventura	Carga General	Contenedor de 20'	850	CSF	13	USD
					Contenedor de 40'	1.700	CSF	13	USD
					Contenedor de 40' high cube	1.700	CSF	13	USD
Empresa 8141	Naviera 14655	Qingdao	Buenaventura	Carga General	Contenedor de 20'	850	CSF	13	USD
					Contenedor de 40'	1.700	CSF	13	USD
					Contenedor de 40' high cube	1.700	CSF	13	USD

Fuente: (colombiatrade 2017)

Por costos logísticos, pero a pesar de su gran tiempo de tránsito, la mejor opción es transporte marítimo, debido a la naturaleza de la carga, su volumen más que su peso y su fisionomía. El lugar donde se embarcara la mercancía es en el puerto de ningbo ya que es uno de los puertos mas importantes de china y del mundo. Los operadores logísticos del puerto son cosco y cscl.

China está camino a ser la segunda economía mundial, y con ella sus puertos han pasado a ser los de mayor movimiento de contenedores y carga, quedándose incluso muchos de ellos por debajo de la demanda. Los puertos de China se han convertido en una pieza clave para el desarrollo económico de China y el mundo. (alvarado, s.f.)

## Liquidación de Costos de Importación

El valor de la mercancía puesta en el puerto de ningbo es de 9.000 \$. Termino de negociacion acordado es FOB.

### Ilustración 24 factura transporte terrestre



Medellin, 02 de Abril de 2017

DC-0000196

Señores  
Filtros J & D S.A.S.  
Atm: Sra. SARA BEDOYA FORONDA  
Jefa Centro de Distribución  
Medellin

Cordial saludo.

De acuerdo a su petición, le estoy enviando el valor del flete terrestre que se podrá manejar en la ruta asignada y según las siguientes instrucciones.

Ruta:	Puerto Buenaventura – Municipio de Medellín
Mercancía:	filtros de aire
Presentación:	80 cajas
Peso Total	5.000 kilos
Flete:	\$1.260.392

Carga suelta:  
Buenaventura –Medellin hasta 9 ton \$1.260.392, de 10 ton hasta 23 ton \$3.300.000

Seguro: El mínimo por unidad

Forma de pago: 30 días fecha factura

#### NOTAS

- La tarifa dada está sujeta a consolidar el cupo completo del vehículo y se mantendrá siempre y cuando el volumen no supere el peso bruto de la mercancía
- El cargue y descargue de la mercancía será por cuenta de cliente
- Forma de Pago: 30 días fecha factura
- El anterior flete estará vigente siempre y cuando las condiciones de mercado lo permitan

Esperamos que esta propuesta sea de su total agrado.

Cordialmente,

FIRMA  
Ejecutiva Comercial  
Transportes Velasquez

Fuente: transportes velasquez

**Flete internacional**

Flete Usd 63ton/cbm min 63

Doc fee Usd 25

Tiempo de tránsito 30 días salida semanal

Gastos de llegada:

Desconsolidacion 18 t/m3 min 60

Radicacion Usd 60

Liberación Usd 25

Collect fee 2% min Usd 25

Uso de instalaciones Usd 4.25 t/m3 min Usd 25

A los recargos locales debes sumarle el iva del 19%

Si la carga tiene más peso que volumen se aplica un recargo del 50% sobre el valor del flete

Fuente: searates.com

## Cotizacion importacion filtros J & D.

Tabla 8 cotización importación

cotizacion importacion filtros J & D				
TRM	2,945.53			
fumod		PESOS	DÓLAR	
valor mercancia		26,507.770	9.000	FOB
seguro		318.117,24	108	
flete		927.841,95	315	
		27,753.729	9.423	CIF
desconsolidacion		73.638,25	25	
radicacion		176.731,80	60	
liberacion		73.638,25	25	
collect fi		73.638,25	25	
uso de instalaciones		88.365,90	30	
transporte destino		1,260.392	427,9	
		29,500.123	10015.9	DDP

Fuente: elaboracion propia apartir de procolombia, trasporte velasquez.

## **CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO**

### **Descripción del proceso de producción**

El proceso de importación de la empresa filtros J & D S.A.S. se realizará de la siguiente manera nuestro aliado internacional la empresa FUMOD nos proveerá de los filtros, el término de negociación acordado es FOB. La empresa FUMOD nos entregará los filtros de aire en el puerto de Ningbo, desde ese momento la empresa filtros J y D S.A.S será responsable de la mercancía hasta destino, se encargara de contratar un transporte internacional vía marítima y un seguro de la mercancía, su tiempo de transito es de 35 días hasta el puerto de Buenaventura, los datos y documentos que se deben de tener al momento de importación de la mercancía son la partida arancelaria, con la partida arancelaria conocemos el arancel y el IVA, así como el registro importador. La empresa también debe de estar inscrita a la superintendencia de industria y comercio. Para la nacionalización de la mercancía en destino se debe de tener factura comercial, lista de empaque, documento de transporte (B/L), certificado de origen si la mercancía lo requiere y se exige según el país de origen. La empresa filtros J & D S.A.S acordó con su proveedor el pago de la factura de la siguiente manera un anticipo del 30 % sobre el valor de la mercancía. Será por el formulario cambiario número 1 de importaciones. La moneda se canalizará por medio de las entidades autorizadas en el país para dicho proceso cómo Bancoldex, Bancolombia, Banco AV Villas. Luego de que la mercancía sea nacionalizada la empresa filtros J & D contratara un transporte interno, la empresa que nos brindara este servicio es transportes Velásquez el tiempo de transito 2 días. Esta empresa será la que le movilizará la mercancía desde el puerto de buenaventura hasta las instalaciones en el municipio de Itagüí.

Luego de que los filtros de aire llegan a la bodega de filtros J & D, ubicada en el municipio de Itagüí. Pasa por el proceso de acomodación según su referencia, se verifica que los filtros importados estén en buen estado para su comercialización.

Cuando los filtros son referenciados en su totalidad, se manda una lista a nuestro canal comercial para hacerles saber que referencias están activas para iniciar su comercialización

### **Capacidad de producción**

La empresa filtros J & D es una empresa importadora mas no productora de filtros la compañía cuenta con socios comerciales como lo es su principal proveedor la compañía Fumod ubicada en china. Está en capacidad de producir 10.000.000 de unidades anualmente. Un número de piezas bastante elevado. La compañía filtros J & D importara mensualmente 900 unidades ya que su capacidad importadora por su logística por su área financiera solo permite importar esta cantidad de filtros.

Importando anualmente 12.000 filtros de aire para su comercializaran en el territorio Colombiano.

### **Plan de Producción**

Teniendo en cuenta que la compañía tiene una capacidad importadora de 900 filtros de aire mensuales. Las importaciones se incrementaran de forma anual en un 10%

Tabla 9 plan venta 5 años

	Año # 1	Año # 2	Año # 3	Año # 4	Año # 5
Importaciones	12.000	13.200	14.550	16.002	17.602

Fuente: elaboración propia.

### **Recursos materiales y humanos para la producción**

#### **Locaciones**

Filtros J & D no tendría que incurrir en muchos gastos de adecuación de las instalaciones ya que la manipulación del producto que se va importar no maneja muchas complicaciones nada más un factor que es mantener en lugares libres de humedad

Locación	Tipo de contrato	Área	Valor
Itagui	Arriendo		2.800.000

Fuente: elaboración propia

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

Maquinarias y artículos que son necesarios para el almacenaje de filtros de aire en la bodega de filtros J & D.

Producto	Descripción	Proveedor	Cantidad	Valor
Monta carga manual	Capacidad 1500 kilos. Garras compactas. Alturas 175 cm	<a href="http://www.hidraulicosjrsas.com">http://www.hidraulicosjrsas.com</a>	1	3.200.000
Estantería liviana	Almacenaje de artículos voluminosos o pesados	<a href="http://www.mecalux.com.co">www.mecalux.com.co</a>	1	7.300.000

Fuente: elaboración propia basada en mecalux, hidráulicos.

### **Requerimientos de materiales e insumos.**

Producto	Descripción	Proveedor	Cantidad	Precio
Filtro de aire	Filtro de entrada de aire para motores de encendido de chispa o compresión.	Fumod	900	26.656.020

Fuente: elaboración propia basado en fumod.

## **Requerimientos de servicios.**

### **Servicio: aseo**

Áreas de desempeño Administrativa, financiera, comercio exterior, mercadeo. Este servicio se haría diario en la empresa filtros J & D. se contrataría directamente sin necesitar de terceros. Se le pagaría lo establecido por el gobierno que será el salario mínimo vigente. \$737.117. Con un auxilio para transporte de \$83.140, este pago se efectuaría mensualmente.

### **Servicio: Mensajería:**

Se encargaría de recoger documentación del área administrativa, financiera, comercio exterior, mercadeo. Este servicio se haría diario en la empresa filtros J & D. se contrataría directamente sin utilizar terceros para dicha operación. Su contrato se pactaría indefinido su salario sería el estipulado por el gobierno que es el mínimo de. 737.117 \$ con un auxilio para transporte de 83.140. Este pago se efectuaría mensualmente.

### **Servicios públicos agua, luz y sanidad.**

Área administrativa, financiera, comercio exterior, mercadeo. La empresa que nos suministraría este servicio sería (EPM) Empresas Públicas de Medellín. No tendría un precio de cobro estimado, ya que los servicios de agua, luz y sanidad varían dependiendo del consumo. El pago de estos se haría mensualmente. Por los equipos que la empresa maneja, el sector donde está ubicada la bodega. Se estima que el valor a pagar según la variabilidad es de \$400.000.

### **Servicio comunicaciones**

Área administrativa, financiera, comercio exterior y mercadeo. El proveedor de este servicio será una telecomunicaciones, se comprará un paquete de 20 GB internet,

una planta telefónica con 8 líneas de comunicación. Su precio aproximado estará entre \$360.000. Este pago debería efectuarse mensualmente.

### **Servicio Mantenimiento computadores circuito de cámaras**

Área bodega, alrededor de empresa, administrativo, financiero, comercio exterior. Se le aria mantenimiento a 6 computadores, y se instalarían 4 cámaras, la compañía que nos prestaría este servicio se llama (sollinet) fuerza y movimiento tecnológico. Precio aproximado anual mente es de \$1.400.000.

### **Servicio vigilancia**

Circuito cerrado de cámaras área bodega, alrededores de la empresa, financiera. Se necesitaran un sistema de seguridad para vigilancia y grabación (DVR). Por sistema de internet con cuatro cámaras, monitor de 12 y disco duro de 1 TB. La empresa que nos brindara este servicio será STEREN, El precio es de 2,800.000 indefinidamente.

## **Requerimientos de personal.**

**Bodeguero:** Controla los ingresos y salidas de mercancías.

Tabla 10 salario bodeguero

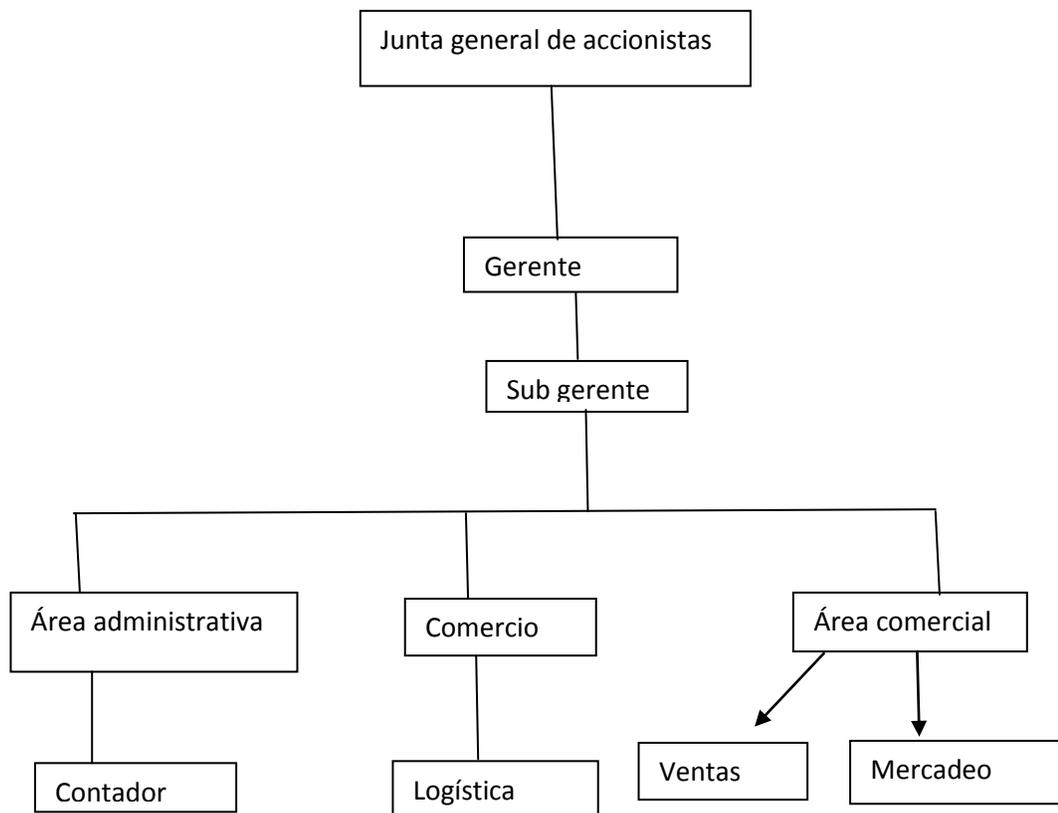
Cargo	Salario	Transporte	Aportes y prestaciones	Parafiscales	Vacaciones
Bodeguero	737.117	83.140	278.630	66.340	30.737

Fuente: elaboración propia

# CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

## 6.1 Estructura Organizacional del Negocio

### 6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional



Fuente : filtros J & D (2017)

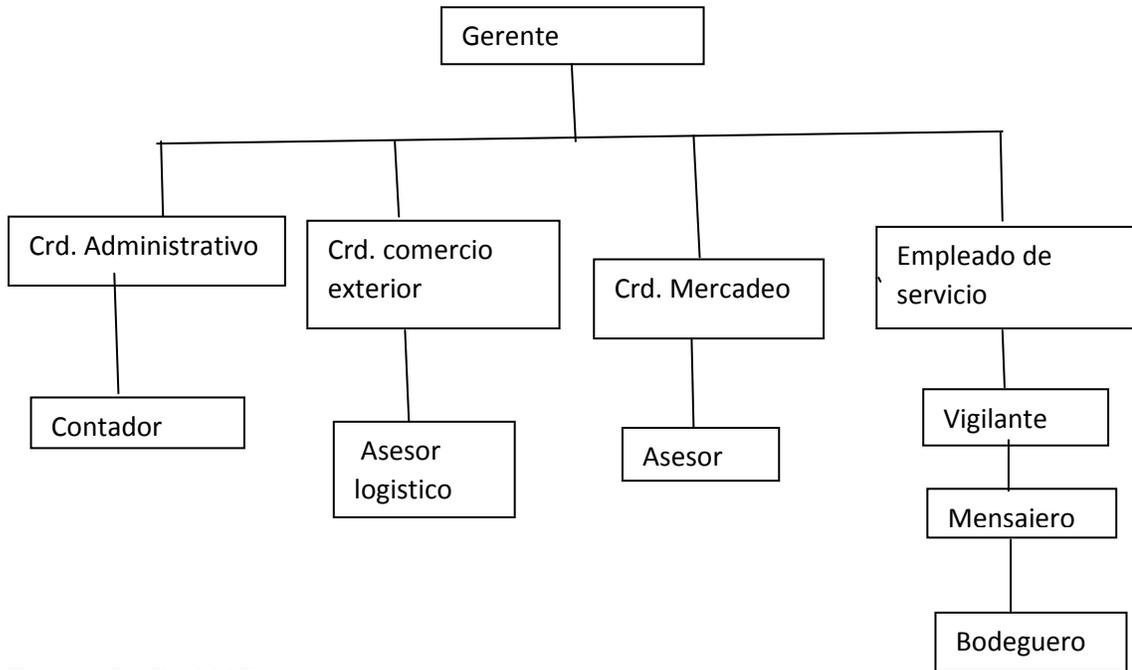
## Áreas de la empresa

Tabla 11 diferentes áreas de la empresa

Área de la empresa	Cargo
Junta general de accionistas	Encargado de la administración y fiscalización de la empresa.
Gerente	Analizar, predecir y planificar tomar decisiones de la empresa.
Sub gerente	Encargado de buscar los negocios que más le convengan a la empresa.
Área administrativa	-Pagar y presentar adecuadamente los impuestos y documentos requeridos para prevenir fraude o sanciones.
Contador	Encargado de detallar los ingresos y egresos de la empresa en tiempo real.
Comercio	Estudia los mercados potenciales y busca las necesidades de los consumidores.
Área comercial	Promover y vender productos que satisfagan necesidades, definir plaza, precio, publicidad.
Logística	Transporte, inventario, localización, distribución, manejo de materiales.

Fuente propia (2017)

### 6.1.2 Organigrama Estructura Personal



Fuente J&D (2017)

Personal	Cargos
Gerente	Encargado de dirigir, gestionar y administrar la empresa
Cordinador admonistrativo	Encargado de Pagar y presentar adecuadamente los impuestos y documentos requeridos para prevenir fraude o sanciones.
Contador	Revisar que todo lo financiero y contable este funcionando de la manera adecuada.
Cordinador de comercio exterior	Gestionar y admonistrar operaciones de compraventa de mercancia en el amvito internacional.
Asesor logistico	Supervisar actividades, dirigir planes.
Cordinador mercadeo	Analisis y satisfacion del cliente, programas de ventas, desarrollo de producto.

Asesor	Asesoría en la área administrativa.
Empleado de servicio	Encargado de la limpieza de las instalaciones.
Vigilante	Encargado de prestar seguridad a la instalación.
Bodeguero	Controlar los ingresos y salidas de mercancías.
Mensajero	Realizar trámites, pago de cuentas, entrega y retiros de facturas.

### 6.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Tabla 12 salarios de los empleados

Cargo	Salario	Transporte	Aportes y prestaciones	Parafiscales	Vacaciones
Gerente	2.000,000	N/A	756.000	180.000	83.400
Sub gerente	1.500,000	N/A	567.000	135.000	62.550
Contador	1.500,000	N/A	567.000	135.000	62.550
Cordinador comercio ext	1.500,000	N/a	567.000	135.000	62.550
Logística	900.000	83.140	340.200	81.000	37.530
Cordinador mercadeo	1.500,000	N/A	567.000	135.000	62.550
Asesor	800,000	83.140	302.400	72.000	33.360
Empleado	737.117	83.140	278.630	66.340	30.737

aseo					
Vigilante	737.117	83.140	278.630	66.340	30.737
Bodeguero	737.117	83.140	278.630	66.340	30.737
Mensajero	737.117	83.140	278.630	66.340	30.737
Cordinador admimistrativo	1.500,000	N/A	567.000	135.000	62.550

Fuente: elaboracion propia apartir de Cre, cesantias, eps, pensiones.

## 6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Locaciones Empresa

Tabla 13 locación empresa

LOCALIZACION	TP. CONTRATO	AREA	Valor mensual
Itagui antioquia	Arriendo		2.800,000

En dicho establecimiento se cuenta con 1 bodega para el almacenamiento del producto, cuenta con oficinas para las diferentes áreas administrativas, 3 baños, 1 zonas de cargue y descargue.

### 6.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres

Con la siguientes tablas se podra evidenciar los equipos que nesecitan cada una de las area de la empresa.

#### Requerimientos maqunaria. Equipos, software y enseres

gerencia

Insumo	Canidad	Tipo inversion	Precio unitario	Provedor
Computador	2	Inicial	1.200,000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Telefono	2	inicial	150.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Escritorio	2	inicial	369.900	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>
Silla	4	Inicial	109.000	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>

### **Area administrativa**

Insumo	Cantidad	Tipo inversion	Precio unitario	Provedor
Computador	1	Inicial	1.200,000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Telefono	1	Inicial	150.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Escritorio	1	Inicial	369.900	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>
Silla	1	Inicial	109.000	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>

### **Area comercio exterior**

Insumo	cantidad	Tipo inversion	Precio unitario	Provedor
Computador	2	Inicial	1.200,000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Telefono	2	Inicial	150.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Escritorio	2	Inicial	369.900	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>
Silla	2	Inicial	109.000	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>

Fax	1	Inicial	500.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Impresora	1	Inicial	185.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>

### **Area comercial**

Insumo	cantidad	Tipo inversion	Precio unitario	Proveedor
Computador	2	Inicial	1.200,000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Telefono	2	Inicial	150.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Escritorio	2	Inicial	369.900	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>
Silla	2	Inicial	109.000	<a href="http://www.easy.com.co">http://www.easy.com.co</a>
Fax	2	Inicial	500.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>
Impresora	2	Inicial	185.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>

### **Otros**

Insumo	Cantidad	Tipo inversion	Precio unitario	Proveedor
Licencia office	2	Anual	439.000	<a href="http://www.falabella.com.co">http://www.falabella.com.co</a>

Fuente. Elaboracion propia apartir de falabella.com y easy .com

### 6.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por área

Materias e insumos todas las areas

Insumo	Cantidad	Tipo inversion	Precio
Grapadora	8	Anual	20.000
Ganchos lega	9	Mensual	2.000
Tijeras	8	Anual	12.000
Borrador	8	Mensual	3.200
Lapicero	8	Mensual	4.920
Papelera	4	Anual	23.000
Caja resma		Mensual	12.300
Clips	8	Mensual	1000
Marcadores	10	Mensual	13.000
Lapices	8	Mensual	5.000
Sobres	50	Mensual	5.000

Fuente: elaboracion propia apartir de papeleriaalvarez

### 6.2.4 Requerimientos de servicios por área

#### Servicio: aseo

Áreas de desempeño Administrativa, financiera, comercio exterior, mercadeo. Este servicio de haría diario en la empresa filtros J & D. se contrataría directamente sin necesitar de terceros. Se le pagaría lo establecido por el gobierno que será el salario mínimo vigente. \$737.117. Con un auxilio para transporte de \$83.140, este pago se efectuaría mensualmente.

**Servicio: Mensajería:**

Se encargaría de recoger documentación del área administrativa, financiera, comercio exterior, mercadeo. Este servicio se haría diario en la empresa filtros J & D. se contrataría directamente sin utilizar terceros para dicha operación. Su contrato se pactaría indefinido su salario sería el estipulado por el gobierno que es el mínimo de. 737.117 \$ con un auxilio para transporte de 83.140. Este pago se efectuaría mensualmente.

**Servicios públicos agua, luz y sanidad.**

Área administrativa, financiera, comercio exterior, mercadeo. La empresa que nos suministraría este servicio sería (EPM) Empresas Publicas de Medellín. No tendría un precio de cobro estimado, ya que los servicios de agua, luz y sanidad vanean dependiendo del consumo. El pago de estos se haría mensualmente. Por los equipos que la empresa maneja, el sector donde esta ubicada la bodega. Se estima que el valor a pagar según la variabilidad es de \$400.000.

**Servicio comunicaciones**

Área administrativa, financiera, comercio exterior y mercadeo. El proveedor de este servicio será una telecomunicaciones, se comprara un paquete de 20 GB internet, una planta telefónica con 8 líneas de comunicación. Su precio aproximado estará entre \$360.000. Este pago debería efectuarse mensualmente.

**Servicio Mantenimiento computadores circuito de cámaras**

Área bodega, alrededor de empresa, administrativo, financiero, comercio exterior. Se le aria mantenimiento a 6 computadores, y se instalarían 4 cámaras, la compañía que nos prestaría este servicio se llama (sollinet) fuerza y movimiento tecnológico. Precio aproximado anual mente es de \$1.400.000.

**Servicio vigilancia**

Circuito cerrado de cámaras área bodega, alrededores de la empresa, financiera. Se necesitaran un sistema de seguridad para vigilancia y grabación (DVR). Por sistema de

internet con cuatro cámaras, monitor de 12 y disco duro de 1 TB. La empresa que nos brindara este servicio será STEREN, El precio es de 2,800.000 indefinidamente.

## CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL

### Tipo de Organización empresarial

Filtros J & D S.A.S está constituida jurídicamente ante la cámara de comercio de la ciudad Medellín como una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S).

- Puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas.
- Los accionistas pueden limitar su responsabilidad en el monto de sus aportes para la constitución de dicha empresa.
- Una vez constituida la empresa pasa a formar una persona jurídica diferente a la de sus accionistas.
- Por otro lado cuenta con múltiples ventajas que facilitan la iniciación y el desarrollo de la actividad empresarial.

Frente a otros tipos societarios, al ser “S.A.S.” se puede contar con la posibilidad de establecer montos máximos y mínimos de capital, lo cual es bueno para una empresa que está empezando en el mundo empresarial.

### 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.

#### Tramites

Ilustración 25 tramites obligatorios

Tramite	Descripción	Costo	Tiempo inversión
Certificado de homonimia	Es aquel que certifica que el nombre de la empresa existe o no con anterioridad.	Es gratuito en plataforma virtual. O en caja cuesta	único

		2.500 por consulta de nombre	
Registro mercantil	El Registro Mercantil es una Institución legal, a través de la cual por virtud de la ley se da publicidad a Ciertos actos que deben ser conocidos por la comunidad.	120.000	Único
Matricula industria y comercio municipal	Se realiza ante la cámara de comercio de Medellín. Es un gravamen obligatorio para actividades industriales, comerciales, de servicios y financieras.	3 x 1000	Único
Certificado uso de suelo	Este certificado Se emite para saber si se puede poner en funcionamiento sus actividades en lugar escogido	5,100	Único
Licencia de bomberos	Vigila establecimientos comerciales e industriales con el fin de prevenir incendios y desastres en el inmueble.	55.000	Único
Notaria autenticación	Para los socios de la empresa	11.000	Único
Rut como importador	Registro de importadores	Ninguno	Único

ARL	SURA	Ninguno	Único
-----	------	---------	-------

Fuente elaboración propia a partir de protección, SURA,

## **CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO**

### **8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad**

**Tasa de rentabilidad:** según (<http://www.larepublica.co>, 2015) la rentabilidad del sector es del 8.7%.

#### **Tasas Libre de Riesgo**

La tasa libre de riesgo es sacrificar un consumo actual por un consumo a futuro, al sacrificar consumo actual los bancos y entidades financieras ofrecen un porcentaje al cliente, este es llamado la famosa tasa pasiva o tasa de interés libre de riesgo. Es llamada de esta manera ya que el dinero se deposita en calidad de ahorro nunca se perderá dinero al contrario la inversión va aumentando gracias a los intereses. El banco o la entidad financiera es el que se arriesga y no el ahorrante.

La Tasa libre de riesgo para Colombia según la Súper intendencia financiera de Colombia “aumento del 6% al 6,5%, este se incrementó para reflejar un mayor rendimiento esperado por los inversionistas.

Fuente: (financiera).

#### **Tasas de Rentabilidad Esperada como Inversionista, teniendo en cuenta las tasas anteriores.**

La tasa de rentabilidad esperada por la junta de accionistas es del 8.7% mensual.

#### **Impuesto sobre la Renta y el CREE:**

Este impuesto tiene como objetivo la obtención de ingresos que sean susceptibles de incrementar el patrimonio de los sujetos pasivos en el año. El CREE tiene una tarifa del 9%.

El impuesto sobre la renta actualmente es del 25%. En total los dos suman 34%.

#### **Margen de contribución**

El margen de contribución en pesos igual \$ 39.686.278,040 y el margen de contribución porcentual del 56,69%.

## 8.2. Aportes de Capital de los Socios

En la siguiente tabla se evidencia los aportes monetarios realizados por cada socio.

Tabla 14 monto invertido por cada socio

Socios	Jhonatan Vasquez Rojas	43.382.500
Aportes	Daniel Muñoz Hincapié	43.382.500

Fuente: elaboración propia 2017

El total del monto recaudado entre los dos accionistas es de 86.765.000.

## 8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

El crédito inicial será por parte del Banco AV Villas para la empresa filtros J & D S.A.S. por un valor de 120.046.961 COP. Con un plazo de 60 meses. Con una tasa del 2.42% efectiva mensual.

Tabla 15 préstamo bancario

Préstamo	Interés	Capital
Año 1	33.287.245	12.474.023
Año 2	29.141.544	16.619.724
Año 3	23.618.033	22.143.235
Año 4	16.258.802	29.502.466
Año 5	6.453.754	39.307.514

## 8.4 Precios de los Productos

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

La empresa filtros J & D S.A.S. Para fijar el precio del producto tendrá como base factores del mercado como los precios de la competencia y los costos de la importación

de los filtros. Estos dos serán los principales factores a tener en cuenta a la hora de fijar el precio en la empresa filtros J & D S.A.S.

#### 8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

El precio de venta de los filtros de aire es de 70.000 COP. Para el precio del producto la empresa J & D S.A.S. no se basó en los costos variables y fijos de la empresa. Sino en el precio que se maneja en el mercado actualmente.

Tabla 16 precio producto tomando como base los costos

Producto	Costo variable unitario	Costo fijo unitario	Costo total unitario	Precio	Utilidad
Filtro	30.313,72	28.083,5	58.397	70.000	11.603

## 8.5 Ingresos y Egresos

### 8.5.1 Ingresos

#### 8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

<b>VENTAS TOTALES POR PRODUCTO</b>		
<b>Ventas</b>	<b>Participación del total Ventas</b>	
filtro de aire para maquinaria pesada	\$ 70.000.000,1	100,00%
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 70.000.000,1</b>	<b>100,00%</b>

### 8.5.2 Egresos

#### 8.5.2.1 Inversiones

<b>Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)</b>	<b>Valor</b>
Equipos de Informática y Comunicaciones	\$ 10.820.000,0

Maquinaria	\$ 3.200.000,0
Herramienta	\$ 7.300.000,0
Muebles y Enseres	\$ 3.570.300,0
licencia de office	\$ 439.000,0
<b>Total Activos Fijos Exigibles</b>	<b>\$ 25.329.300,0</b>

<b>Gastos Pre operativos Exigibles</b>	<b>Valor</b>
Constitución y registro	\$ 527.100,0
Publicidad y Promoción	\$ 5.764.000,0
<b>Total Gasto Pre operativos Exigibles</b>	<b>\$ 6.291.100,0</b>

<b>CUENTA</b>	<b>DIAS DE COBERTURA</b>	<b>VALOR</b>
Costos Variables	90	\$ 90.941.166
Costos Fijos de Producción	90	\$ 21.140.021
Costos Fijos de Administración	90	\$ 42.521.713
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	90	\$ 20.588.661

<b>Inversiones</b>	<b>Exigibles (Valor)</b>
<b>Activos Fijos</b>	\$ 25.329.300
<b>Gastos Pre operativos</b>	\$ 6.291.100
<b>Capital de Trabajo</b>	\$ 175.191.561

### 8.5.2.2 Costos Fijos y Variables

<b>Costos Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
<b>Componente</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Total Por Componente</b>
filtro de aire	\$ 26.392,00	1,00	Unidad	\$ 26.392,00
transporte marítimo	\$ 927,84	1,00	Unidad	\$ 927,84
uso de instalaciones	\$ 88,37	1,00	Unidad	\$ 88,37
desconsolidacion	\$ 73,64	1,00	Unidad	\$ 73,64
transporte interno	\$ 1.260,39	1,00	Unidad	\$ 1.260,39
collect fi	\$ 76,64	1,00	Unidad	\$ 76,64
radicación	\$ 176,73	1,00	Unidad	\$ 176,73
seguro internacional	\$ 318,12	1,00	Unidad	\$ 318,12
Transporte intermunicipal	\$ 1.000,00	1,00	Unidad	\$ 1.000,00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 30.313,72</b>

Tabla 17 costos fijos producción mensual

<b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 820.257
Prestaciones Sociales	\$ 278.630
Arriendo	\$ 2.800.000
Servicios	\$ 800.000
Mantenimiento	\$ 66.666
Aseo	\$ 820.257
Vigilancia	\$ 820.257
Imprevistos	\$ 640.607
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 7.046.674</b>

Tabla 18 costos fijos administración mensuales

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 6.500.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.457.000
Papelería	\$ 100.350
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 116.667
Administración	\$ 1.500.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 2.211.351
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 14.173.904</b>

Tabla 19 costos fijos comercialización y ventas

<b>COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	
Salarios	\$ 820.257
Prestaciones Sociales	\$ 278.630
Publicidad y Mercadeo	\$ 5.764.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 6.862.887</b>



### 8.5.3 Estados Financieros

#### 8.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias

Tabla 20 estado de resultados cifras mensuales

#### 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	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000	70.000.000
Costo Variables	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722	30.313.722
Costos Fijos Producción	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674	7.046.674
Gastos Depreciación	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531	50.531
Utilidad Bruta en Ventas	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074	32.589.074
Costos fijos de Administración	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904	14.173.904
Costos Fijos de Ventas y Distribución	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887	6.862.887
Amortización de diferidos	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852	104.852
Utilidad Operativa	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430
Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430	11.447.430
Impuestos	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126	3.892.126
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>7.555.304</b>											
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304	7.555.304
Utilidades no Repartidas Acumuladas	7.555.304	15.110.608	22.665.912	30.221.216	37.776.520	45.331.825	52.887.129	60.442.433	67.997.737	75.553.041	83.108.345	90.663.649

Las ventas de la empresa filtros J & D S.A.S. Son de 70.000.000 todos los costos en total suman 62.000.000. Las ventas son superiores a los egresos lo que genera que la empresa de una utilidad neta de 7.500.000.

### 8.5.3.2 Flujo de Caja y VPN

Tabla 21 flujo de caja del proyecto

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000
<b>- Costos variables</b>		\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465
Costos fijos de Producción		\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674
Costos fijos de Administración		\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430	\$ 11.447.430
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126	\$ 3.892.126
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304	\$ 7.555.304
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 204.947.372
Préstamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 175.191.561
Valor de Salvamento													\$ 29.755.810
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 206.811.961	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 25.329.300												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.291.100												
Capital de Trabajo	\$ 175.191.561												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 206.811.961</b>	<b>\$ 7.710.687</b>	<b>\$ 212.658.058</b>										

Tasa de Rentabilidad esperada	8,70%
Valor Presente Neto	- 75.437.393
Tasa Interna de Retorno	3,67%

Tabla 22 flujo de caja del inversionista

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000
<b>- Costos variables</b>		\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722	\$ 30.313.722
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465	\$ 28.083.465
Costos fijos de Producción		\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674	\$ 7.046.674
Costos fijos de Administración		\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904	\$ 14.173.904
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887	\$ 6.862.887
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 2.905.136	\$ 2.883.156	\$ 2.860.643	\$ 2.837.585	\$ 2.813.969	\$ 2.789.782	\$ 2.765.010	\$ 2.739.638	\$ 2.713.652	\$ 2.687.037	\$ 2.659.778	\$ 2.631.859
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 8.542.294	\$ 8.564.275	\$ 8.586.788	\$ 8.609.845	\$ 8.633.461	\$ 8.657.648	\$ 8.682.421	\$ 8.707.793	\$ 8.733.779	\$ 8.760.394	\$ 8.787.653	\$ 8.815.571
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 2.904.380	\$ 2.911.853	\$ 2.919.508	\$ 2.927.347	\$ 2.935.377	\$ 2.943.600	\$ 2.952.023	\$ 2.960.650	\$ 2.969.485	\$ 2.978.534	\$ 2.987.802	\$ 2.997.294
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 5.637.914	\$ 5.652.421	\$ 5.667.280	\$ 5.682.498	\$ 5.698.084	\$ 5.714.048	\$ 5.730.398	\$ 5.747.143	\$ 5.764.294	\$ 5.781.860	\$ 5.799.851	\$ 5.818.277
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382	\$ 155.382
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 120.046.961	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 204.947.372
Prestamos	\$ 120.046.961												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 175.191.561
Valor de Salvamento													\$ 29.755.810
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 206.811.961	\$ 908.303	\$ 930.283	\$ 952.796	\$ 975.854	\$ 999.470	\$ 1.023.657	\$ 1.048.429	\$ 1.073.801	\$ 1.099.787	\$ 1.126.402	\$ 1.153.661	\$ 1.181.580
Activos Fijos	\$ 25.329.300												
Pago Credito (Capital)		\$ 908.303	\$ 930.283	\$ 952.796	\$ 975.854	\$ 999.470	\$ 1.023.657	\$ 1.048.429	\$ 1.073.801	\$ 1.099.787	\$ 1.126.402	\$ 1.153.661	\$ 1.181.580
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.291.100												
Capital de Trabajo	\$ 175.191.561												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 86.765.000</b>	<b>\$ 4.884.994</b>	<b>\$ 4.877.520</b>	<b>\$ 4.869.866</b>	<b>\$ 4.862.026</b>	<b>\$ 4.853.997</b>	<b>\$ 4.845.774</b>	<b>\$ 4.837.351</b>	<b>\$ 4.828.724</b>	<b>\$ 4.819.889</b>	<b>\$ 4.810.840</b>	<b>\$ 4.801.572</b>	<b>\$ 209.739.452</b>

Tasa de Rentabilidad esperada	8,70%
Valor Presente Neto	23.801.540
Tasa Interna de Retorno	11,43%

## 8.5.4 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad

### 8.5.4.1 Analisis de Sensibilidad

#### Analisis de sensibilidad variando el precio

Cambio Porcentual en el Precio	23,00%
Tasa de Retorno	8,70%
Valor Presente Neto	1.816.075
Tasa Interna de Retorno	8,82%

Al proyecto hay que subirle al precio un 23% para que sea viable se espera una tasa de retorno del 8,70% y nos esta arrojando una tasa interna de retorno del 8,82%. Sin embargo subir un 23% al precio es muy alto por lo cual el producto dejaria de ser competente por su alto precio.

#### Analisis de sensibilidad variando las ventas

Cambio Porcentual en las Ventas	58,00%
Tasa de Retorno	8,70%
Valor Presente Neto	1.648.976
Tasa Interna de Retorno	8,79%

Se determina que el proyecto seria viable aumentando las ventas en un 58%. pero no seria posible ya que seria un incremento de ventas muy elevado tanto asi que la empresa no deberia vender 1000 filtros mensuales sino 1580.

#### Analisis de sensibilidad variando costos variables

Cambio Porcentual Costos Variables	-38,00%
Tasa de Retorno	8,70%
Valor Presente Neto	1.693.909
Tasa Interna de Retorno	8,84%

Para que el proyecto sea viable la empresa tendria que bajar sus costos variables a -38% no se encuentra posible hacer este cambio ya que se trata de empresas que nos prestan servicios y estas no modifican sus precios.

**Analisis de sensibilidad variando costos fijos**

Cambio Porcentual Costos Fijos	-42,00%
Tasa de Retorno	8,70%
Valor Presente Neto	3.540.908
Tasa Interna de Retorno	8,99%

Para que la proyecto sea viable hay que Reducir los costos fijos en un -42% no es posible ya que estos costos no dependen de la empresa Filtros J & D.

**Analisis de sensibilidad variacion tasa retorno**

Tasa Interna de Retorno	6,00%
Valor Presente Neto	-40.314.204
Tasa Interna de Retorno	3,67%

El proyecto no es viable ya que se espera una tasa de retorno superior a 6 % y el proyecto nos esta arrojando una tasa interna de retorno del 3,67%

### 8.5.4.2 Estado de Perdida y Ganancias Projectado

Tabla 23 pérdidas y ganancias proyectadas 5 años

	CUENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
+	Ingresos por concepto de Ventas	840.000.000,84	951.720.000,95	1.078.298.761,08	1.221.712.496,30	1.384.200.258,31	
-	Costo Variables	363.764.664,36	378.315.250,94	393.447.860,98	409.185.775,41	425.553.206,43	
-	Costos Fijos Producción	84.560.084,40	87.942.487,78	91.460.187,29	95.118.594,78	98.923.338,57	
-	Gastos Depreciación	606.372,00	606.372,00	606.372,00	245.704,80	245.704,80	
=	Utilidad Bruta en Ventas	391.068.880,08	484.855.890,24	592.784.340,82	717.162.421,31	859.478.008,51	
-	Costos fijos de Administración	170086853,2	176890327,3	183965940,4	191324578	198977561,2	
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	82354644	85648829,76	89074782,95	92637774,27	96343285,24	
-	Amortización de diferidos	1.258.220,00	1.258.220,00	1.258.220,00	1.258.220,00	1.258.220,00	
=	Utilidad Operativa	137.369.162,88	221.058.513,15	318.485.397,44	431.941.849,00	562.898.942,11	
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0	
-	Otros egresos	0	0	0	0	0	
-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0	
=	Utilidad Antes de Impuestos	137.369.162,88	221.058.513,15	318.485.397,44	431.941.849,00	562.898.942,11	
-	Impuestos	46.705.515,38	75.159.894,47	108.285.035,13	146.860.228,66	191.385.640,32	
=	UTILIDAD NETA	90.663.647,50	145.898.618,68	210.200.362,31	285.081.620,34	371.513.301,79	
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	-	-	-	-	-	
=	Utilidades no Repartidas	90.663.647,50	145.898.618,68	210.200.362,31	285.081.620,34	371.513.301,79	
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	90.663.647,50	236.562.266,18	446.762.628,49	731.844.248,83	1.103.357.550,62	
	utilidad neta porcentual anual	16,35%	23,23%	29,54%	35,36%	40,67%	<b>29,03%</b>

Las Ventas son superiores a costos y gastos lo que permite una utilidad positiva en el negocio que en promedio es 29,03% y al final de los cinco años una utilidad de 1.103.367.550,62.

### 8.5.4.3 Flujo de Caja Proyectado

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 840.000.001	\$ 951.720.001	\$ 1.078.298.761	\$ 1.221.712.496	\$ 1.384.200.258
- Costos variables		\$ 363.764.664	\$ 378.315.251	\$ 393.447.861	\$ 409.185.775	\$ 425.553.206
- Costos fijos		\$ 337.001.582	\$ 350.481.645	\$ 364.500.911	\$ 379.080.947	\$ 394.244.185
Costos fijos de Producción		\$ 84.560.084	\$ 87.942.488	\$ 91.460.187	\$ 95.118.595	\$ 98.923.339
Costos fijos de Administración		\$ 170.086.853	\$ 176.890.327	\$ 183.965.940	\$ 191.324.578	\$ 198.977.561
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 82.354.644	\$ 85.648.830	\$ 89.074.783	\$ 92.637.774	\$ 96.343.285
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590
- Intereses Crédito		\$ 33.287.245	\$ 29.141.544	\$ 23.618.033	\$ 16.258.802	\$ 6.453.754
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 104.081.921	\$ 191.916.972	\$ 294.867.367	\$ 415.322.383	\$ 556.084.524
- Impuestos	\$ 0	\$ 35.387.853	\$ 65.251.770	\$ 100.254.905	\$ 141.209.610	\$ 189.068.738
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 68.694.068	\$ 126.665.201	\$ 194.612.462	\$ 274.112.772	\$ 367.015.786
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 120.046.961	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 227.246.800
Prestamos	\$ 120.046.961					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 204.949.348
Valor de Salvamento						\$ 22.297.452
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 206.811.961	\$ 19.481.686	\$ 23.907.693	\$ 29.722.722	\$ 37.385.133	\$ 39.307.514
Activos Fijos	\$ 25.329.300					
Pago Crédito (Capital)		\$ 12.474.023	\$ 16.619.724	\$ 22.143.235	\$ 29.502.466	\$ 39.307.514
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.291.100					
Capital de Trabajo	\$ 175.191.561	\$ 7.007.662	\$ 7.287.969	\$ 7.579.488	\$ 7.882.667	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 86.765.000</b>	<b>\$ 51.076.972</b>	<b>\$ 104.622.098</b>	<b>\$ 166.754.329</b>	<b>\$ 238.592.229</b>	<b>\$ 556.819.661</b>

### Flujo de caja proyectado como inversionista

Tasa de Rentabilidad esperada	8,73%
Valor Presente Neto	715.523.248
Tasa Interna de Retorno	114,70%

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 840.000.001	\$ 951.720.001	\$ 1.078.298.761	\$ 1.221.712.496	\$ 1.384.200.258
- Costos variables		\$ 363.764.664	\$ 378.315.251	\$ 393.447.861	\$ 409.185.775	\$ 425.553.206
- Costos fijos		\$ 337.001.582	\$ 350.481.645	\$ 364.500.911	\$ 379.080.947	\$ 394.244.185
Costos fijos de Producción		\$ 84.560.084	\$ 87.942.488	\$ 91.460.187	\$ 95.118.595	\$ 98.923.339
Costos fijos de Administración		\$ 170.086.853	\$ 176.890.327	\$ 183.965.940	\$ 191.324.578	\$ 198.977.561
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 82.354.644	\$ 85.648.830	\$ 89.074.783	\$ 92.637.774	\$ 96.343.285
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590
- Intereses Crédito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 137.369.165	\$ 221.058.515	\$ 318.485.400	\$ 431.581.184	\$ 562.538.277
- Impuestos	\$ 0	\$ 46.705.516	\$ 75.159.895	\$ 108.285.036	\$ 146.737.603	\$ 191.263.014
= Utilidad después de Impuestos	\$ 0	\$ 90.663.649	\$ 145.898.620	\$ 210.200.364	\$ 284.843.582	\$ 371.275.263
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590	\$ 1.864.590
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 227.246.800
Prestamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 204.949.348
Valor de Salvamento						\$ 22.297.452
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 206.811.961	\$ 7.007.662	\$ 7.287.969	\$ 7.579.488	\$ 7.882.667	\$ 0
Activos Fijos	\$ 25.329.300					
Pago Crédito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.291.100					
Capital de Trabajo	\$ 175.191.561	\$ 7.007.662	\$ 7.287.969	\$ 7.579.488	\$ 7.882.667	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 206.811.961</b>	<b>\$ 85.520.576</b>	<b>\$ 140.475.241</b>	<b>\$ 204.485.466</b>	<b>\$ 278.825.504</b>	<b>\$ 600.386.652</b>

### Flujo de caja proyectado como proyecto

Tasa de Rentabilidad esperada	8,73%
Valor Presente Neto	744.285.272
Tasa Interna de Retorno	72,68%

## **9.6 Evacuación Financiera**

### **9.6.1 VPN, TIR, PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION**

Como inversion el proyecto es viable ya que la tasa de rentabilidad esperada por el sector es del 8,73% y la tasa de retorno arrojada por el proyecto es del 114,70%. El valor presente neto es de 715.523.248 la inversion se libra entre el año numero 1 y el 2.

Como proyecto es viable ya que la tasa de rentabilidad esperada es del 8,73 y el proyecto esta arrojando una tasa de retorno del 72,68 %. El valor presente neto es de 744.285.272, la inversion se recupera entre el año numero 3 y 4.

## CONCLUSIONES

Se puede concluir, finalmente, que el entorno colombiano es favorable para la actividad que realizará la empresa, habiendo entendido la magnitud de los competidores y el mercado nacional que se pretende abarcar, adicional a haber superado la crisis a la que se enfrentó Colombia en las últimas décadas y algunas otras situaciones positivas como el comportamiento del sector que ha sido estable aportando aproximadamente un 3.0% al PIB. Respecto a las actividades que mayor fluctuación tuvieron, serían todo lo relacionado con minerales, creciendo la minería de carbón, oro y níquel y decreciendo el transporte.

La reapertura y expansión de Reficar, aun sobresaliendo a los escándalos de corrupción, ha beneficiado el sector manufacturero, permitiéndole así sostener el crecimiento estable que ha tenido desde el año 2015, con pequeños desniveles. La construcción por su parte, es el subsector que más ha jalonado el crecimiento con el plan nacional de vías e infraestructura, la inversión que se ha venido haciendo con las vías 4G y los adjuntos a ello, adicional a las reformas y construcción de puertos y aeropuertos. Todo esto permite, un panorama propicio para el sector.

Lo que respecta al mercado, es amplio, se da en todo el país y no distingue género, edad, religión o cambios climatológicos. Ahora bien, respecto al contexto internacional se identifican dos proveedores importantes, China y Japón. Y después de una comparación de los dos países, se determina que China será el país elegido para ser el proveedor.

Se encuentra que los consumidores finales son principalmente sector manufacturero, teniendo como primeros construcción y minería, además teniendo como principales competidores empresas como Gecolsa, Tecnohitachi e I.C Ribón.

La distribución y los costos van acarreados al producto sin una mayor afección del precio, entonces, con toda la información tomada del estudio de mercado se puede

concluir que es viable, de acuerdo a la competencia, valores promedio de los productos, área a abarcar.

Por esto también, se puede concluir que el comercio internacional es la parte neurálgica del proyecto, entendiendo que como vital debe ser la más completa y extensa. El producto cuenta con gravamen de 0%, es producto de libre importación y puede demorarse en llegar hasta un mes, tiene poco peso, mucho volumen, se evaluó la carga para dos pallets, es decir, mil filtros. La partida arancelaria del producto es 84.21.31.00.00, será traída vía marítima desde el puerto de Ningbo hasta Buenaventura, posterior transporte interno hasta la fábrica. Ahora bien, lo que respecta al tema de comercio internacional, el proyecto es viable.

La importación de los filtros, en este caso tomado en lugar de producción se realizará a través de intermediarios que facilitarán el proceso de compra y transporte de los filtros desde su fábrica hasta la bodega en Colombia. Es viable realizar la importación, siempre y cuando se de una manera correcta, asesorado de personas con conocimientos idóneos para realizar estas labores y teniendo en cuenta una proyección de gastos para poder determinar la viabilidad del precio final que se pagará por el producto de manera total y unitaria. Además, tener el lugar donde comercializarlos, y tener claro cuál será la cadena de distribución posterior compra que se tendrá como compradores o consumidores finales. En este caso, por todos los aspectos, de costo, precio, logística, y cadena de distribución es viable realizar la importación de filtros para la posterior comercialización dentro del territorio colombiano.

Adicional, no se debe solo tener en cuenta el costo del producto, si no lo que se necesita para el funcionamiento de la empresa que los va a distribuir, los insumos que se necesitan para funcionar y todos los costos adjuntos de montaje, maquinaria y equipo para poder continuar con la tarea.

En lo que concierne al aspecto legal, es completamente viable, desde la constitución hasta la actividad que se va a realizar, para ello se tienen estipulados unos gastos y unos requisitos para poder poner en funcionamiento el proyecto, luego de ello se puede continuar.

Ahora bien, respecto a lo financiero, se puede concluir, por último, que como inversionistas a 1 año si funciona, siempre y cuando se financie, el proyecto a 1 año, no es viable.

Independientemente y sin importar que el trabajo realizado sea como inversionista o como proyecto, es viable en ambos casos, ya que el proyecto, con el crecimiento que muestra evidencia que se podrá recuperar la inversión en su totalidad en el año numero 4 .

## BIBLOGRAFIA

- www.eltiempo.com*. (08 de 2013). Obtenido de *www.eltiempo.com*.
- http://www.motor.com.co/*. (12 de 05 de 2016). Obtenido de *http://www.motor.com.co/*.
- http://www.larepublica.co*. (13 de 08 de 2105). Obtenido de *http://www.larepublica.co*.
- alvarado, a. (s.f.). *http://exportacionchina.com*. Obtenido de *http://exportacionchina.com*.
- blank, s. (08 de 04 de 2010). *https://steveblank.com*. Obtenido de *https://steveblank.com*.
- colombia, p. a. (15 de 02 de 2017). *www.dane.gov.co*. Obtenido de *www.dane.gov.co*.
- económicas, C. d. (23 de 02 de 2017). *http://virtuales.camaramed.org.co*. Obtenido de *http://virtuales.camaramed.org.co*:  
*http://virtuales.camaramed.org.co/consultas/ciiu.html*
- ESPAÑOLA, R. A. (12 de 03 de 2017). *http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg*. Obtenido de *http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg*.
- Históricos, E. M.-E. (15 de 03 de 2017). *www.dane.gov.co*. Obtenido de */www.dane.gov.co*:  
*https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-mensual-manufacturera*
- internacional, c. (13 de 07 de 2016). *www.dane.gov.co* .
- legiscomex. (13 de 05 de 2016). *www.legiscomex.com*.
- Medellín, S. d. (23 de 03 de 2017). *Parque automotor*. Obtenido de Parque automotor:  
*https://www.medellin.gov.co/movilidad/cifras-estudios/viewcategory/1872-parque-automotor*
- w, c. (03 de 02 de 2017). *www.finaciero akwa.com.co*.
- www.eltiempo.com*. (08 de 2013). Obtenido de *www.eltiempo.com*.
- http://www.motor.com.co/*. (12 de 05 de 2016). Obtenido de *http://www.motor.com.co/*.
- http://www.larepublica.co*. (13 de 08 de 2105). Obtenido de *http://www.larepublica.co*.
- alvarado, a. (s.f.). *http://exportacionchina.com*. Obtenido de *http://exportacionchina.com*.
- blank, s. (08 de 04 de 2010). *https://steveblank.com*. Obtenido de *https://steveblank.com*.
- colombia, p. a. (15 de 02 de 2017). *www.dane.gov.co*. Obtenido de *www.dane.gov.co*.
- económicas, C. d. (23 de 02 de 2017). *http://virtuales.camaramed.org.co*. Obtenido de *http://virtuales.camaramed.org.co*:  
*http://virtuales.camaramed.org.co/consultas/ciiu.html*

ESPAÑOLA, R. A. (12 de 03 de 2017). <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>.

Históricos, E. M.-E. (15 de 03 de 2017). [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co). Obtenido de [/www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co):  
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-mensual-manufacturera>

internacional, c. (13 de 07 de 2016). [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co) .

legiscomex. (13 de 05 de 2016). [www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com).

Medellín, S. d. (23 de 03 de 2017). *Parque automotor*. Obtenido de Parque automotor:  
<https://www.medellin.gov.co/movilidad/cifras-estudios/viewcategory/1872-parque-automotor>

w, c. (03 de 02 de 2017). [www.finacieroakwa.com.co](http://www.finacieroakwa.com.co).