





Seguridad en Trabajos de Altura
Xpertia Soluciones Integrales SAS

**importación y comercialización de equipos de acceso para trabajos en
altura
xpertia sas**

OSCAR VALENCIA AGUIRRE

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
TECNOLOGIA COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLIN
2009**

**IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EQUIPOS DE ACCESO PARA
TRABAJOS EN ALTURA**

OSCAR VALENCIA AGUIRRE

**Plan de negocio presentado como requisito para optar el título de Tecnólogo
En Comercio Internacional**

**Asesora.
YOMAIRA OROZCO CORREA**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
TECNOLOGIA COMERCIO INTERNACIONAL
MEDELLIN
2009**

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Medellín, noviembre 27 de 2009

AGRADECIMIENTOS

Debo agradecer a mi familia por su apoyo incondicional para poder culminar mis estudios y obtener mi realización profesional.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	31
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	38
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	39
2. DELIMITACIÓN	40
2.1 DELIMITACIÓN ESPACIAL	40
2.2 DELIMITACIÓN TEMPORAL	41
3. JUSTIFICACION	42
3.1 FACTORES DE RIESGO PERSONALES	43
4. ALCANCE DEL PROYECTO	46
5. OBJETIVOS	47
5.1 OBJETIVO GENERAL	47
5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	47
5.3 VARIABLES - INDICADORES	48
6. MARCO TEORICO	50
6.1 RESEÑA HISTÓRICA	50
6.1.1 Equipos de seguridad industrial.	52
6.1.2 Tipos de arnés industriales.	52
6.1.2.1 Arnese de Cuerpo Completo	52
6.1.2.2 Arnese de Pecho con Correas para las Piernas	53
6.1.2.3 Arnese de Pecho y Cintura	53
6.1.2.4 Arnese de Suspensión (tipo asiento).	54
6.1.2.5 Arnese de Descenso/Suspensión (tipo paracaídas).	55

6.1.2.6 Equipos o sistemas de protección personal para trabajos de altura con Riesgos de caída.	57
6.1.2.7 Inspección de los Sistemas o Equipos de Protección Personal, Contra Riesgos de Caídas en Altura	58
6.1.2.8 Registro de la Inspección (Lista de Chequeo).	59
6.1.2.9 Reporte de Condiciones subestándares	60
6.2 BASES TEORICAS	60
6.2.1 Emprendimiento Empresarial	60
6.2.2 Pasos para crear una empresa.	63
6.2.3 Modalidades de importación	68
6.3 PRODUCTO PARA LA ALTURAS	74
6.3.1 Clasificación del portafolio de productos y servicios.	74
6.4 MERCADO OBJETIVO	75
6.4.1 Soluciones de Acceso Permanentes	75
6.4.2 Soluciones de Acceso Temporales	76
6.4.3 Soluciones de Acceso Vertical	77
6.4.4 Soluciones Especiales	77
6.5 COMPETENCIA	78
6.5.1 En soluciones de Acceso Permanente.	78
6.6 REGLAMENTACIÓN SOBRE SEGURIDAD INDUSTRIAL	97
7. SISTEMAS DE ACCESO PARA TRABAJO EN ALTURAS	98
8. RECURSOS PROYECTO EMPRESARIAL	100
8.1 RECURSO HUMANO	100
8.2 RECURSOS INSTITUCIONALES	100
8.3 RECURSOS TECNICOS	101
8.4 RECURSOS FINANCIEROS	101
8.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	102

9. PROYECTO	103
9.1 CAPITULO 1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	103
9.1.1 Diseño de la Investigación	103
9.1.2 Fases de Investigación	104
9.1.3 Fase Exploratoria	104
9.1.4 Investigación de Datos	104
9.1.5 Investigación de datos cualitativos	105
9.1.6 Fase Concluyente “Investigación Descriptiva”.	106
9.1.7 Método de Recolección de Datos	107
9.1.8 Medio empleado	107
9.1.9 Procedimientos de Medición	107
9.1.10 Técnicas de escalas.	108
9.2 CAPITULO 2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	109
9.3 CAPITULO 3. TRÁMITES LEGALES	111
9.3.1 Verifique el nombre o razón social.	111
9.3.2 Elabore la minuta con el siguiente contenido básico.	111
9.3.3 Modelo de minuta de una sociedad limitada.	112
9.3.4 Ir a la notaría.	114
9.3.5 Realizar el pago del impuesto de registro sobre la escritura	114
9.3.6 Adquirir el formulario de matrícula mercantil	115
9.3.7 Registro de libros de comercio	115
9.3.8 Ir a la DIAN.	117
9.3.9 Afiliación a la aseguradora de riesgos profesionales (ARP)	118
9.4 CAPITULO 4. ESTUDIO TÉCNICO Y LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN	120
9.4.1 Pasos para efectuar una importación ordinaria	121
9.4.2 Estudio de mercado y de la factibilidad económica de una importación	123
9.4.3 Tramite del registro sanitario, autorización expresa o inscripción ante Alguna entidad	125
9.4.4 Registro de la importación ante MINCOMEX	127
9.4.5 Pago de la importación (reembolso).	135
9.4.6 Contratación de sociedad certificadora	136
9.4.7 Despacho de la mercancía	136
9.4.8 Llegada de la mercancía a puerto nacional.	137

9.4.9 Trámites de nacionalización de la mercancía	137
9.4.10 Modificaciones a los registros y licencias de importación	146
9.5 CAPÍTULO 5. COSTOS FINANCIEROS	148
9.6 CAPÍTULO 6. IMAGEN CORPORATIVA	149
10. CONCLUSIONES	150
11. RECOMENDACIONES	151
BIBLIOGRAFIA	152

LISTAS DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Fases de proyecto empresarial	41
Tabla 2. Variables – Indicadores	48
Tabla 3. Línea de sujeción con dispositivo amortiguador de impactos	57
Tabla 4. Recursos financieros	101
Tabla 5. Cronograma de actividades Primer y segundo semestre año 2009	102
Tabla 6. Diagrama explicativo de los pasos de una importación ordinaria	120
Tabla 7. Exenciones o preferencias arancelarias	124
Tabla 8. Tramite del registro sanitario	125
Tabla 9. Solicitud vistos buenos	133

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Grafico 1. Delimitación espacial	40
Grafico 2. Arnese de cuerpo completo	52
Grafico 3. Contenido del arnés	53
Grafico 4. Arnés de pecho con correas	54
Gráfico 5. Arnese de suspensión	54
Grafico 6. Sistema para trabajos de posicionamiento	55
Grafico 7. Línea de sujeción o estrobo	56
Grafico 8. Equipos o sistemas de protección personal	58
Grafico 9. Registro de la inspección	59
Grafico 10. Gebr. Kaufer GmbH	80
Grafico 11. Fixator	83
Gráfico 12. Spider (Norte Americana)	86
Grafico 13. Andamio colgante	89
Grafico 14. ZLP 800 Andamio colgante, 7.5m de longitud	90
Gráfico 15. ZLP630 Andamio colgante, 6m de longitud	90
Grafico 16. Zlp630 andamio colgante	91
Grafico 17. ZLP800 Andamios colgantes galvanizado en caliente	91
Grafico 18. ZLP800 Andamios colgantes de aleación de aluminio	91

Grafico 19. ZLP300 Elevador para personas de aleación de aluminio	92
Grafico 20. Andamio colgante tipo de ángulo 90°	92
Grafico 21. Cerraduras de seguridad	94
Grafico 22. Opción dos motores	95
Grafico 23. Estructura organizacional en Trebol	110
Grafico 24. Logo Xpertia	149

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Formato plan de negocio	155
Anexo B. Estudio financiero	173

GLOSARIO

A

ACTITUD: reacción evaluativa favorable o desfavorable hacia algo o alguien, que se manifiesta en nuestras creencias, sentimientos o conducta proyectada.

ADMINISTRACION: disciplina cuyo objetivo es la coordinación eficaz y eficiente de los recursos de un grupo social para lograr sus objetivos con la máxima productividad y calidad.

ADMINISTRACION POR OBJETIVOS, APO: sistema administrativo, dirigido hacia el logro eficaz y eficiente de objetivos organizacionales e individuales.

AJUSTE POR COSTO DE VIDA: ajuste proporcional en un acuerdo laboral que incrementa de manera automática los salarios a medida que se eleva el índice del costo de vida.

ANOVA: prueba estadística para elevar el efecto de dos o más variables independientes sobre una variable dependiente.

APERTURA: tener la disposición para recibir críticas.

APRENDIZAJE: cambio de la conducta, relativamente permanente, que se presenta como consecuencia de una experiencia.

ARROBA @: símbolo utilizado en las direcciones de correo electrónico. Separa el nombre del usuario y el nombre del equipo donde reside la cuenta.

ASERTIVIDAD: habilidad para expresar las ideas y necesidades propias, respetando las ideas y necesidades de los demás.

AUDITORIA DE RECURSOS HUMANOS: el análisis de las políticas y prácticas de personal de una organización, evaluación de su funcionamiento actual, seguida de recomendaciones para el mejoramiento.

AUTOEFICACIA: convicción de que uno puede actuar adecuadamente en una situación. Se compone de tres dimensiones: magnitud, intensidad y generalidad.

AUTOESTIMA: grado en que una persona se acepta o se rechaza.

AUTORIDAD FORMAL: poder derivado de la posición ocupada por las personas.

B

BUROCRACIA: diseño de las organizaciones que se basa en la especialización del trabajo, una jerarquía de autoridad específica, un conjunto formal de reglas y procedimientos, y criterios rígidos de promoción y selección.

C

CALIDAD DE VIDA EN EL TRABAJO, CVT: grado hasta el cual los miembros de una organización de trabajo pueden satisfacer sus necesidades personales más importantes mediante las experiencias organizacionales.

CALIDAD: aquellas características del producto que responden a las necesidades del cliente.

CAPITAL: es la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizados para la constitución: y puesta en marcha de una empresa.

CAPITAL HUMANO: acumulación previa de inversiones en educación, formación en el trabajo, salud y otros factores que elevan la productividad laboral.

CARGO: conjunto de tareas y responsabilidades que constituyen el trabajo asignado a un solo empleado.

CLIMA: ambiente moral en que alguien se desenvuelve

CLIMA ORGANIZACIONAL: concepto que se refiere a las percepciones del personal de una organización con respecto al ambiente global en que desempeña sus funciones.

COHESION: fuerza de los deseos de los integrantes para permanecer en el grupo y su compromiso dentro del mismo.

COLOCACION DE RECURSOS: proceso en el que se utilizan los recursos que fueron adquiridos durante el proceso de captación, para extender créditos a algún otro agente.

COMERCIALIZACION: proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor

COMPETENCIA: situación en la que un gran número de empresas abastece a un gran número de consumidores, y en la que ninguna empresa puede demandas u ofrecer una cantidad suficientemente grande para alterar el precio de mercado.

COMPENSACION: todo tipo de recompensa que los individuos reciben a cambio de su trabajo.

COMPETENCIAS: características personales que han demostrado tener una relación con el desempeño sobresaliente en un cargo/rol determinado en una organización en particular.

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL: estudio de los individuos y de los grupos dentro del ámbito de la organización.

CONFIABILIDAD: método de medición cualitativa que sugiere que los mismos datos deben ser observados cada vez que se realiza una observación del mismo fenómeno. Grado en que una prueba proporciona resultados consistentes.

CONSULTOR: responsable junto con la alta gerencia, de llevar a cabo un programa de desarrollo organizacional. También se le conoce como agente de cambio o facilitador.

CONSUMO: acción por la cual los diversos bienes y servicios son usados o aplicados a los fines a que están destinados, ya sea satisfaciendo las necesidades de los individuos o sirviendo los propósitos de la producción

CONSUMIDOR: todo agente económico que demanda bienes y servicios de consumo para satisfacer alguna necesidad específica.

CONTINGENCIA: riesgo.

COSTO: en un sentido amplio, es la medida de lo que se debe dar o sacrificar para obtener o producir algo.

CONTRATO PSICOLOGICO: contrato tácito que establece lo que la administración espera del empleado y a la inversa. Expectativas conductuales de ambas partes. Contrato tácito que establece lo que la administración espera del empleado y a la inversa.

CONTROL: proceso de monitorear las actividades de la organización para comprobar si se ajusta a lo planeado y para corregir las fallas o desviaciones.

COORDINACION: proceso de armonizar todas las actividades de una organización, facilitando el trabajo y los resultados. Sincroniza recursos y actividades en proporciones adecuadas y ajusta los medios a los fines. Establecer relaciones entre varias partes del trabajo.

CORREO ELECTRONICO. e-mail: sistema que permite enviar y recibir mensajes a través de Internet.

CREATIVIDAD: generación de una idea nueva.

CRÉDITO: obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas.

CRISIS EMPRESARIAL: toda perturbación del estado de equilibrio dinámico del negocio, que esté incidiendo en su operación y, en los resultados de su gestión.

CULTURA ORGANIZACIONAL: conjunto de suposiciones, creencias, valores y normas que comparten y aceptan los miembros de una organización.

CURVAS DE SUELDOS: representación gráfica de la relación entre el valor relativo de los puestos de trabajo y los correspondientes pagos.

D

DEMANDA: cantidad máxima de un bien o servicio que un individuo o grupo de ellos está dispuesto a adquirir a un determinado precio, por unidad de tiempo

DELEGAR: el acto de asignar a un supervisado la autoridad y la responsabilidad formales para realizar actividades específicas.

DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN, DO: enfoque gerencial que ayuda a los gerentes a prepararse para administrar el cambio dentro de un mundo cambiante.

DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS: esfuerzo continuo, planificado, para mejorar los niveles de competencia del personal y el desempeño organizacional mediante capacitación y programas de desarrollo.

DESARROLLO ORGANIZACIONAL: conjunto de valores, visiones, conceptos y técnicas de índole psicosocial orientadas a apoyar el cambio planificado en organizaciones.

DESCRIPCION DEL PUESTO: documento que proporciona información respecto de las actividades, deberes y responsabilidades de un puesto.

DIAGNOSTICO: etapa de la consultoría en la cual se describe, sin evaluarse, la situación actual de una organización, de un grupo o de una persona.

DIAGRAMA DE CAUSA Y EFECTO: diagrama usado para organizar y mostrar, en forma pictórica, las posibles causas de un problema o circunstancia. También llamado diagrama de espina de pescado y diagrama de Ishikawa.

DIAGRAMA DE PARETO: gráfica que organiza elementos en el orden descendiente de sus frecuencias, histograma.

DIFERENCIACION ORGANIZACIONAL: grado de diferencia entre las unidades de la organización debido a la especialización de su personal en funciones y tareas específicas.

DIRECCION: proceso de dirigir e influir en las actividades de los miembros de la organización relacionadas con las tareas.

DISCRIMINACION: conducta negativa injustificable hacia un grupo o sus miembros.

DIVISION DEL TRABAJO: designación de tareas específicas a cada una de las partes de la organización.

E

ECONOMIA DE ESCALA: disminución de costos producida por el aumento del volumen. A mayor cantidad de unidades producidas, menor costo por unidad.

EFICACIA: capacidad para determinar los objetivos adecuados “hacer lo indicado”

EFICAZ: se refiere al logro de los objetivos en los tiempos establecidos.

EFICIENCIA: capacidad para reducir al mínimo los recursos usados para alcanzar los objetivos de la organización. “hacer las cosas bien”.

EGOISMO: la motivación (supuestamente subyacente a toda conducta) para incrementar el bienestar propio. Lo opuesto de altruismo.

EMPRESA: actividad económica organizada para la producción, la transformación, la circulación, la administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios; esta actividad se realiza a través de uno o varios establecimiento de comercio. : Sociedad industrial o mercantil, integrada por el capital y el trabajo como factores de producción.

EMPRENDEDOR: el iniciador de una nueva empresa o una organización nueva para esa empresa.

ENCUESTA DE SALARIOS: comparación de información confiable sobre políticas, prácticas y métodos de pago de salarios.

ENTORNO: conjunto de elementos que rodean a una organización. Instituciones o fuerzas externas a la organización que tienen potencial para afectar su rendimiento.

ENTRENAMIENTO EN SENSIBILIZACION: técnica diseñada para volvernos más conscientes de nosotros mismos y de nuestro impacto en otras personas.

ENTREVISTA: encuentro de dos o más personas para tratar algún asunto.

EQUIDAD: percepción de los trabajadores de que se les está tratando de manera justa.

ESPECIFICACION DEL PUESTO: documento que establece el perfil mínimo de calificaciones aceptables que una persona debe poseer para desempeñar un puesto particular.

ESTANDAR: unidad de medida adoptada y aceptada comúnmente como criterio. Método documentado y el mejor conocido para realizar alguna tarea o proceso.

ESTADO: concepto legal que describe al grupo social que ocupa un territorio definido y está organizado de acuerdo con instituciones políticas comunes y un gobierno eficaz. Los estados se inician legalmente cuando los reconocen otros miembros individuales de la comunidad internacional.

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS: informes preparados para un tiempo futuro, basados en cálculos estimativos.

ESTRATEGIA: esquema que contiene la determinación de los objetivos o propósitos de largo plazo de la empresa y los cursos de acción a seguir. Es la manera de organizar los recursos. : Plan para llevar a cabo con éxito un proyecto o negocio.

ESTRUCTURA FINANCIERA: situación que indica la financiación de los recursos de la entidad con pasivos y patrimonio su composición y proporción varía de unas empresas a otras, según el tipo de actividad a que se dediquen.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD: evaluación de las fuerzas económicas, sociológicas, políticas, de mercado y ambientales.

ESTUDIO DE VIABILIDAD: investigación encaminada a establecer las posibilidades de éxito de una determinada actividad dados unos recursos disponibles y unas limitaciones existentes.

ESTRATEGIA: esquema que contiene la determinación de los objetivos o propósitos de largo plazo de la empresa y los cursos de acción a seguir. Es la manera de organizar los recursos.

ESTRÉS: estado físico y mental causado por una amenaza percibida de peligro (físico o emocional) y la presión para eliminarla.

ESTUDIO DE MERCADO: es el diseño, recolección y análisis sistemático de información con relación a las características de un mercado específico.

EVALUACION DE DESEMPEÑO: acción sistemática de evaluar la conducta y el trabajo de una persona en relación a sus responsabilidades.

EXPERIENCIA EMPIRICA: experiencia que se adquiere a través de la labor, sin utilizar conocimientos teóricos o técnicos. Se adquiere utilizando el sistema de prueba y error.

F

FUERZA DE VENTA: son sistemas de información usados en marketing y administración que automatizan algunas funciones de venta y de administración de fuerzas de venta. Son frecuentemente combinadas con un sistema de información de marketing, en cuyo caso son usualmente denominados sistemas CRM (Customer Relationship Management).

FLUJO DE CAJA: es una herramienta que posibilita anticipar los saldos en dinero de una empresa a partir de los ingresos y egresos proyectados para un período determinado.

FACILIDAD: acuerdo de disponibilidad de un préstamo o un empréstito

FACILIDAD CREDITICIA: cualquier tipo de operación crediticia

FACTURA O NOTA FISCAL: documento establecido por la ley y habilitado por la administración tributaria, que emite el vendedor de un bien o un servicio en el momento de entregar la mercancía o de prestar el servicio, en el se detalla el tipo de bien o de servicio, la cantidad, el precio y todos los datos que fueren necesarios, y comprobante para la determinación del debito-crédito fiscal.

FECHA DE LIQUIDACIÓN: fecha en la que se liquida una transacción, es decir fecha en la que se efectúan los pagos.

FECHA DE PAGO: fecha en la cual una deuda o una obligación resultan exigibles.

FECHA DE VENCIMIENTO: fecha de devengo de un cupón y del principal de un empréstito.

FIADOR: persona que garantiza el cumplimiento de una obligación de otra persona, y fianza garantía, aval o depósito para responder el cumplimiento de una obligación.

FIANZA BANCARIA: constituida por un banco a un tercero, para responder de un cliente, y acto por el cual un fiador se obliga frente al acreedor a satisfacer las obligaciones emergentes de un contrato mercantil.

FINANCIAMIENTO: fuente de recursos propios o ajenos de una empresa, detallada en el pasivo y materializada en el activo como inversiones.

FINANCIAR: Operación consistente en dotar de recursos monetarios o de otros medios de pago a una unidad económica.

FINANZAS: área de la actividad económica de una institución en la que el dinero es la base de las inversiones ya sea en la bolsa de valores, en inmuebles, etc. Y rama de la economía que estudia el funcionamiento del mercado de capitales.

FONDO: capital, caudal, conjunto de bienes o de dinero que posee una persona o entidad.

G

GESTIÓN: proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otros individuos.

GERENTE: personal de una organización que tiene autoridad para tomar decisiones que comprometen a la misma.

GRUPO DE TRABAJO: conjunto organizado de trabajadores que se hace responsable por un resultado.

H

HABILIDAD HUMANA: habilidad y criterio para trabajar con personas, comprender sus actitudes y motivaciones.

HABILIDAD TÉCNICA: conocimientos, métodos, técnicas y equipos necesarios para la realización de las tareas específicas de acuerdo con la instrucción, experiencia y educación.

HOMEOSTASIS: característica por medio de la cual un sistema que está en constante movimiento tiende a buscar equilibrio en sus diferentes niveles.

I

IMPACTO: efecto inmediato o de corto plazo que surge de la alteración de alguna variable económica.

IMPUESTO: contribución exigida por el estado para subvenir a los gastos públicos.

INDICADOR: que sirve para indicar o señalar cosa.

INDICADORES: estadísticas, aranceles, ubicación geográfica, cultura, religión, régimen aduanero, divisas, crédito.

INDUSTRIA: conjunto de empresas que producen un bien homogéneo o idéntico, es decir que el consumidor considera como buenos sustitutos aunque sean físicamente diferentes.

INFLACION: aumento continuo y sostenido del nivel general de precios de la economía.

INFLUENCIA: la habilidad para hacer que otro haga algo, sin usar poder ni autoridad.

INNOVACIÓN: alterar un estado de cosas introduciendo alguna novedad.

INSUMO: bienes y servicios que las empresas compran y convierten en producción.

INTEGRAL: que abarca todos los aspectos o partes de una.

INTEGRACION ORGANIZACIONAL: logro de la unidad de esfuerzos entre las distintas unidades e individuos mediante liderazgo y planificación.

INTERNET: red de computadoras, de la que forman parte desde grandes redes formales hasta redes informales, a las que puede acceder cualquier persona.

INTERVENCIONES: medios de las que se vale el consultor organizacional para impulsar programas de cambio planeado.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS: proceso de reunir, registrar y analizar la información relacionada con la comercialización de bienes y servicios.

J

JERARQUIA DE NECESIDADES: teoría motivacional desarrollada por Abraham Maslow

JUSTO A TIEMPO: actividades, incluyendo entregas, completadas en el tiempo estipulado para cumplir los programas de producción y del cliente. Estas técnicas ayudan a las compañías a mejorar el retorno de su inversión, reduciendo el inventario en proceso y sus costes asociados. También conocido como Justo en secuencia

JUBILACIÓN: prestación de carácter laboral, contenida en los contratos de trabajo, que consiste en la entrega de una pensión vitalicia a los trabajadores cuando cumplen determinados requisitos de antigüedad, edad o en caso de invalidez por accidente de trabajo, que cubre parte o la totalidad del sueldo que el trabajador percibía al momento de su retiro.

L

LIDERAZGO: proceso que ayuda a dirigir y movilizar personas y/o ideas. Influencia interpersonal ejercida en una situación, dirigida a la consecución de un objetivo.

M

MARCA: distintivo que asocia un determinado bien o servicio con el agente económico que lo produce o comercializa. Este puede ser el nombre o razón social de una empresa, una palabra, una etiqueta o cualquier otra señal que lo identifique.

MARKETING: estudio de todas las funciones que debe realizar una empresa para investigar las necesidades del consumidor y traducir dicha información en la creación, producción e introducción de nuevos productos del mercado, para lo cual se requiere de desarrollar actividades de investigación de mercados, planificación del producto, promoción de ventas, ventas y distribución.

MAXIMIZACIÓN: comportamiento decisivo en donde un empresario quiere siempre seleccionar la mejor alternativa entre otras posibles.

MEDIO AMBIENTE: contexto físico y social en el que funciona un sistema (organización, persona, o grupo).

MERCADO DE TRABAJO: área geográfica en la cual se reclutan los empleados para un puesto.

MISION: propósito, finalidad que persigue en forma permanente o semipermanente una organización, un área o un departamento. Razón de ser de una organización.

MODELO: abstracción de la realidad; representación simplificada de algunos fenómenos del mundo real.

N

NECESIDAD DE LOGROS: estado psicológico o inclinación de una persona que le induce a obtener resultados exitosos.

NEGOCIACION: proceso interactivo mediante el cual, dos o más actores en una situación de interdependencia y con intereses en conflicto, buscan maximizar sus beneficios individuales a través de un acuerdo.

NORMAS: reglas para la conducta aceptada y esperada. Estándares de conducta aceptables en un grupo y compartidos por todos sus miembros.

NORMATIVIDAD: pauta o regla a la que ha de ajustarse la conducta

O

ORIENTACIÓN: acción y efecto de orientar u orientarse.

ORGANIGRAMA: gráfico de la estructura formal de una organización, señala los diferentes cargos, departamentos, jerarquía y relaciones de apoyo y dependencia que existe entre ellos.

ORGANIZACIÓN FORMAL: división del trabajo racional, mediante la diferenciación e integración, de acuerdo con algún criterio establecido por aquellos que manejan la toma de decisiones.

ORGANIZACIÓN INFORMAL: la “organización” que emerge espontánea y naturalmente entre las personas que ocupan posiciones en la organización formal.

ORGANIZACIÓN: proceso de arreglar la estructura de una organización y de coordinar sus métodos gerenciales y empleo de los recursos para alcanzar sus metas. Es un grupo relativamente estable de personas en un sistema estructurado y en evolución cuyos esfuerzos coordinados tienen por objeto alcanzar metas en ambiente dinámico.

P

PARADIGMA: es un modelo o esquema fundamental que organiza nuestras opiniones con respecto a algún tema en particular

PAUTA: lo que sirve de guía, modelo u norma.

PERCEPCION: proceso mental y cognitivo que nos capacita para interpretar y comprender lo que nos rodea. Proceso por el que el individuo organiza una información abundante (estímulos) de acuerdo a pautas significativas.

PERFECCIONAMIENTO: mejorar una cosa en cabalidad.

PERFIL: aspecto peculiar de algo que se presenta a la vista.

PLANIFICACIÓN: elaboración de un plan económico de una empresa.

PLANIFICACION ESTRATEGICA: proceso por el cual los administradores de la empresa de forma sistemática y coordinada piensan sobre el futuro de la organización, establecen objetivos, seleccionan alternativas y definen programas de actuación a largo plazo.

PLANIFICACION: proceso de establecer objetivos y cursos de acción adecuados antes de iniciar la acción.

PLATAFORMAS DE TECNOLOGIA: se refieren al hardware cliente / servidor requerido para dar soporte a las aplicaciones de la tecnología de la información.

PODER: la habilidad para castigar o recompensar sin autoridad. Capacidad de afectar al comportamiento de otras personas, con o sin su consentimiento.

POLITICAS: guías para orientar la acción; criterios o lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre problemas que se repiten una y otra vez en el ambiente de una organización.

PRESUPUESTO: conjunto de gastos e ingresos previstos durante un determinado periodo (generalmente un año o un mes), por un Estado, una comunidad o un simple particular.

PROCESO: serie sistemática de acciones dirigidas al logro de un objetivo.

PRODUCTIVIDAD: medida del rendimiento que influye la eficacia y la eficiencia.

PRODUCTO: es la salida de cualquier proceso.

PROMOCIÓN: acción de promover, ascender.

PROPUESTA: consulta de un asunto o negocio a la persona, organismo, que lo ha de resolver.

PROYECCIÓN: cosa proyectada

R

RECESION: declinación de la actividad económica que usualmente se mide a través de la disminución del producto territorial bruto PTB.

RECLUTAMIENTO: buscar adeptos para un fin o propósito determinado.

REINGENIERIA: repensar y re diseñar los procesos operacionales y las estructuras organizacionales, centrado en las capacidades centrales de la organización.

RELACIONES HUMANAS: acciones y actitudes resultantes de los contactos entre grupos y personas.

ROL: una serie de patrones esperados de conducta atribuidos a quien ocupa una posición dada en una unidad social.

ROTACION DE PUESTOS. Práctica de cambiar a los individuos de un puesto a otro para incrementar la motivación y el desempeño potencial.

S

SISTEMA: conjunto de partes que operan con interdependencia para lograr objetivos comunes.

SINERGIA: situación donde el todo es mayor que las partes. Suma total de la energía que puede ofrecer un grupo cualquiera.

SOCIALIZACION: proceso por el que las personas aprenden e interiorizan, en el transcurso de su vida, los elementos socioculturales de su medio ambiente. Proceso que adapta a los trabajadores a la cultura organizacional. Actividades emprendidas por la organización para integrar los propósitos de la organización y del individuo.

T

TÉCNICAS: conjunto de procedimientos y recursos de que se sirve una actividad.

TECNOLOGIA: la forma en que la organización convierte insumos en bienes o servicios.

TENDENCIA: propensión, inclinación.

TEORIA SITUACIONAL: escuela de pensamiento que se fundamenta en dos premisas: a.- no existe una sola manera óptima en cuanto a organizar, b.- ninguna manera de organizar es igualmente efectiva. Esto implica que no existen reglas universales para tomar decisiones gerenciales; lo importante es analizar las variables pertinentes a cada situación.

TEORIA: es una explicación sistemática de los hechos que son observados y leyes relacionadas con un particular aspecto de la vida.

U

UNIDAD DE MANDO: principio de administración que establece que cada supervisor debe informar sólo a un supervisor.

V

VALIDEZ: el grado en que las investigaciones miden de hecho lo que dicen estar cuantificando. Grado en que una prueba mide lo que se pretende que mida.

VALORES: conjunto de convicciones perdurables que posee una persona; el tipo de conducta que les acompaña, y la importancia de las convicciones para esa persona.

VISION: una percepción clara del futuro de una organización.

W

WWW: conjuntos de los "sites" del mundo presentes en Internet. También se le llama directamente "web". Abreviación de "World Wide Web".

INTRODUCCION

En la actualidad los trabajos en altura representan un gran número de personas lesionadas y muertas en el mundo, actualmente en Colombia no hay unas legislaciones fuertes que exijan a las empresas, cumplir con la normatividad que existen en países desarrollados, es por esto que hoy en día es una increíble oportunidad atender esta necesidad de manera responsable, con tecnología de punta y rendimiento en los trabajos y lo más importante con seguridad para las personas que día a día arriesgan sus vidas y tal vez sin ninguna protección ya sea por falta de desconocimiento de los equipos que existen en el mercado internacional.

Todo trabajador antes de utilizar cualquier tipo de sistema o equipo de protección personal contra riesgo de caída en altura, deberá recibir una adecuada y completa capacitación y entrenamiento por parte de una persona especialmente designada para dar dichas instrucciones. (El asesor/experto en Prevención de Riesgos o supervisor).

Al trabajador se le deberá proporcionar toda la información necesaria y específica, de los riesgos a que están expuestos, asociados a las operaciones o trabajos a realizar a distinto nivel.

En la mayoría de las empresas se realizan labores de alto riesgo, como las actividades relacionadas con los trabajos en altura. Sin embargo, en algunas organizaciones no hay una conciencia clara de este fenómeno y de las medidas preventivas que se deben tomar frente a dicho riesgo.

Generalmente, los accidentes por caída de altura son mortales o severos y un amplio porcentaje de ellos ocurren cuando los trabajadores desempeñan labores ocasionales puntuales o diferentes a las de la operación de la empresa.

Para trabajar en alturas es necesario contar con un permiso para trabajos en altura, el cual se define como una autorización y aprobación por escrito que especifica la ubicación y el tipo de trabajo a efectuarse. En éste se certifica que los peligros han sido evaluados por personas capacitadas y que se han tomado las medidas de protección necesarias.

Por lo tanto, toda actividad que por su característica deba ejecutarse en un nivel diferente al suelo, debe ser analizada y evaluada por personal experto que

conozca los riesgos a los que se expone el trabajador y que además identifique las medidas de control del riesgo en lo que tiene que ver con la protección personal y las condiciones de seguridad.

El Ministerio de la Protección Social, en el contexto del Sistema General de Riesgos Profesionales que tiene como objetivo la promoción de la salud ocupacional y la prevención de riesgos laborales, para evitar accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, ha expedido dos Resoluciones la 003673 de 2008 y la 736 de 2009, en las que responsabiliza a los diferentes actores de las obligaciones que le competen: las del empleador, las del trabajador y las de los capacitadores.

Considerando que la tarea de trabajo en alturas es de alto riesgo y que según estadísticas nacionales es la primera causa de accidentalidad y de muerte, el Ministerio de la Protección Social estableció el Reglamento Técnico para el trabajo seguro en alturas.

Es por esto que una alternativa de negocio son las soluciones de acceso para el trabajo en altura.

SECTOR

Los sectores económicos o grandes actividades económicas con las que trabaja el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), para publicar el Producto Interno Bruto de Colombia, son los siguientes:

- Agropecuario, silvicultura, caza y pesca.
- Explotación de minas y canteras.
- Electricidad, gas y agua.
- Industria manufacturera.
- Construcción.
- Comercio, reparación, restaurantes y hoteles.
- Transporte, almacenamiento y comunicación.
- Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios.
- Servicios sociales, comunales y personales
- Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente.

La información de "sectores" es agregada de los datos que se presentan a nivel de clase de actividad económica de la CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme).

Según este informe, la clasificación que se le dará a la empresa será la de una empresa de servicios debido a que esta brindara el soporte a las empresas que desarrollan actividades de altura y contribuir a que su labor sea más segura.

De acuerdo a esto, el sector de la construcción es uno de los más beneficiados con este tipo de producto, ya que esto ayudara en gran medida a la disminución significativa de accidentes laborales amparados por la ley de seguridad social y protección del trabajador; el sector de la construcción ha generado espacios para la competitividad en el sector edificador el cual es un tema de gran interés por el potencial de este renglón como dinamizador de la inversión y la productividad, por su capacidad para generar empleo directo e indirecto, y por las externalidades positivas que genera sobre la economía en su conjunto.

En Colombia, el tema del desarrollo de mercados competitivos en la construcción cobra relevancia por dos aspectos esenciales. Por un lado, están las deficiencias en la producción de soluciones de vivienda, lo cual hace evidente e inagotable el creciente déficit habitacional y afecta la calidad de vida de muchas familias colombianas. Por el otro, hay enormes oportunidades de incrementar la generación de valor en la cadena productiva para consolidarlo como un sector de clase mundial.

La Cámara Colombiana de la Construcción –CAMACOL- ha generado los espacios para que la construcción se posicione en un importante espacio para el comercio colombiano, colocando productos y servicios de la más alta calidad. El tema de la competitividad juega un papel fundamental en los actuales modelos de negocio y esquemas de mercado. Por la importancia macroeconómica del renglón edificador en la generación de valor agregado y de puestos de trabajo, por la defensa de los preceptos constitucionales de suministrar soluciones de vivienda digna a los hogares y por el apoyo del sector en la política nacional de competitividad Esta tarea, que se inició en 2007, continuó con el diagnóstico que el gremio hizo sobre las barreras impiden tener una mayor escala de producción de vivienda en Colombia. Este análisis identificó seis brechas de productividad de la cadena de valor de la construcción de edificaciones, que van desde la gestión del suelo, el marco regulatorio, la industrialización del proceso constructivo y la capacitación del recurso humano de calidad, hasta el acceso al crédito hipotecario

y la inversión institucional, y las prácticas empresariales. Las jornadas académicas del CCC aportaron experiencias y conocimiento para direccionar las acciones hacia el cierre de estas seis brechas¹.

Si la dinámica propuesta en la generación de viviendas y el porcentaje exportador que se amplía a partir de propuestas de servicios variables y productos de alta calidad, y la percepción de que el sector de la construcción en el ámbito nacional e internacional genera una propuesta de valor, esto nos indicara que ese mercado se verá mucho más atractivo para nuestros productos y Colombia iniciara adaptándose a las políticas de seguridad industrial globales.

La falta de industrias en el mercado nacional que elaboren y desarrollen este tipo de productos a requerido que sean importados, pero con un agravante, el sector carece del conocimiento y de la información adecuada y oportuna para que los empresarios y miembros del sector de la construcción y del mantenimiento de fachadas consigan ese tipo de implementos que estabilizaran, protegerán y sostendrán a sus trabajadores, evitando así accidentes innecesarios y acogiendo a los estándares internacionales de protección al trabajador.

SEGURIDAD INDUSTRIAL

Los trabajos en altura son considerados tareas de alto riesgo, según la norma OSHA² es todo trabajo que se realiza a más de 1.8 metros de altura sobre un nivel más bajo y en lugares donde no existen plataformas permanentes protegidas en todos sus lados con barandas y retenciones para evitar la caída.

Si en su empresa o en su casa va a realizar trabajos en altura, primero asegúrese que las preguntas de este test tengan la respuesta adecuada. De lo contrario su seguridad y salud están en peligro:

- ¿El sitio donde se ejecutará el trabajo en altura está aislado completamente?
- ¿Se han instalado mamparas o cintas para aislar la zona y no permitir el paso de vehículos o personas?
- ¿Los equipos que se van a utilizar en la labor se encuentran en buenas condiciones?

¹ CONGRESO COLOMBIANO DE LA CONSTRUCCIÓN 2009

² La norma describe las medidas de control de energías peligrosas—sea eléctrica, mecánica, hidráulica, neumática, química y térmica, entre otras fuentes de energía.

¿Las escaleras se encuentran en perfectas condiciones y son las apropiadas para la labor a desempeñar?

- ¿Los andamios y tabloneros se encuentran en perfectas condiciones y son suficientes y apropiados para realizar la tarea?
- ¿Quién realizará el trabajo en altura ha recibido las instrucciones para realizar la tarea?
- ¿Se requiere la presencia de una persona de seguridad o un bombero de la empresa durante la ejecución de la labor?
- ¿Se tiene los elementos de protección personal apropiados para realizar el trabajo?
¿Se han consultado otros permisos?
- ¿Las personas que diligencian el permiso y quien ejecutará el trabajo conocen el equipo y los procedimientos relativos al permiso?
- ¿Los contratistas conocen y han diligenciado el permiso para trabajos en altura?
- ¿El lugar donde se realizará la tarea tiene instalada la línea de vida o un anclaje adecuado donde el trabajador pueda asegurarse?

En la mayoría de las empresas se realizan labores de alto riesgo, como las actividades relacionadas con los trabajos de altura. Sin embargo en algunas organizaciones no hay una conciencia clara de ese fenómeno y de las medidas preventivas que se deben tomar frente a dicho riesgo.

Generalmente, los accidentes por caída de altura son mortales o severos y un amplio porcentaje de ellos ocurren cuando los trabajadores desempeñan labores ocasionales puntuales o diferentes a las de la operación de la empresa.

Para trabajar en alturas es necesario contar con un **permiso para trabajos en altura**, el cual se define como una autorización y aprobación por escrito que especifica la ubicación y el tipo de trabajo a efectuarse. En éste se certifica que los peligros han sido evaluados por personas capacitadas y que se han tomado las medidas de protección necesarias.

Por lo tanto, toda actividad que por su característica deba ejecutarse en un nivel diferente al suelo, debe ser analizada y evaluada por personal experto que conozca los riesgos a los que se expone el trabajador y que además identifique las medidas de control del riesgo en lo que tiene que ver con la protección personal y las condiciones de seguridad.

En la industria de la construcción es común que se evidencien deficiencias en materia de salud y seguridad. Generalmente, éstas facilitan la ocurrencia de un alto número de lesiones, muertes y el deterioro de las condiciones de salud de la fuerza trabajadora del sector, relacionadas con el desempeño laboral.

La población trabajadora del sector de la construcción se presenta como un grupo altamente vulnerable debido a la confluencia de varios factores que dificultan la implementación de un modelo de seguridad y salud en el trabajo.

Entre algunas características se destacan:

La diversidad de actividades de alto riesgo a las que se enfrentan los trabajadores en cada etapa del proceso productivo, la variedad en el tipo de obra, la limitación de acceso a la seguridad social, la variación de la actividad según los ciclos de contratación y expansión, y los contrastes con la relación al uso de la tecnología. Las estadísticas demuestran que en la actualidad las tasas de accidentalidad del sector son del orden del 13% - 20%.

Los costos sociales y económicos asociados a éstos accidentes le generan al país un gran impacto si se tiene en cuenta que representan hasta un 18% del total de los accidentes reportados al Sistema General de Riesgos Profesionales en Colombia.

Cabe aclarar, que estos datos corresponden solamente a aquellos trabajadores afiliados al Sistema General de Riesgos, lo que hace pensar que a pesar de los esfuerzos aún se presenta en el sector de la construcción una proporción muy alta de trabajadores que no se benefician de esta cobertura, por no encontrarse afiliados.

El modelo de seguridad y salud de la construcción se debe entender como un proceso de mejoramiento permanente, que arroja resultados contundentes cuando es implementado con constancia y de manera permanente en las acciones en el tiempo.

En gran parte esto será posible en la medida en que los planes de acción se vinculen con la planeación estratégica y los líderes formados puedan contar con espacios para socializar sus experiencias y compartirlas con su grupo de trabajo.

Así, el modelo puede convertirse en una nueva opción en el desarrollo de la prevención de riesgos profesionales en el país, con el objetivo de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores, a la productividad del sector de la construcción y en general al desarrollo de la prevención de riesgos en el país.

XPERTIA desarrollara diversas actividades orientadas a la disminución de la accidentalidad del sector, además del esfuerzo que realizan las empresas constructoras, contratistas y subcontratistas.

El modelo Cero Accidentes para el sector de la construcción es un modelo de cooperación en que se benefician las empresas, los trabajadores y el país en general.

Los aspectos más importantes que ilustran la situación de seguridad y salud del sector de la construcción en Colombia, servirán como diagnóstico para la formulación de una propuesta de intervención orientada al mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores.

Mediante el diseño de un sistema integrado de medición, que permita la definición y traducción del direccionamiento estratégico de negociación, objetivos e indicadores medibles y controlables.

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Teniendo en cuenta la legislación vigente en Colombia para trabajos en altura como lo contempla la resolución 3673 de 2008 (Reglamento técnico para trabajos en altura). Tiene contemplado que las personas deben estar protegidas con equipos idóneos para estas labores de trabajo en altura, en Colombia hay una deficiencia en la fabricación de equipos especializados para acceso seguro a alturas, es por esto que el mercado colombiano debemos suplir estas necesidades ya que de igual manera no se tienen los recursos y el conocimiento para fabricar este tipo de equipos en Colombia.

El trabajo en alturas en el mundo es uno de los factores de riesgo que mayor número de lesiones y pérdidas causa, y Colombia no es la excepción.

Esta situación obliga a un replanteamiento de la forma como nuestras empresas están enfrentando y protegiendo a sus trabajadores expuestos. Con el pasar de los años se ha podido demostrar que proteger a los colaboradores directos o indirectos que realizan trabajos en alturas no se puede limitar exclusivamente al suministro de elementos de protección personal, sino al establecimiento de verdaderos sistemas que partan desde la definición de estándares hasta la solución integral de las condiciones inseguras.

Estas soluciones en muchos casos obligan el acondicionamiento o rediseño de los escenarios que deben enfrentar los trabajadores para que las actividades en altura sean menos riesgosas y la forma de ejecutarlas reduzca al mínimo la posibilidad de ocurrencia de accidentes o minimice las consecuencias en los trabajadores.

Es en este punto cuando se requiere que las personas y empresas que se especializan en la identificación, diagnóstico, ejecución y control de actividades en altura se unan para definir estrategias que conlleven a soluciones concretas que alcancen los objetivos de disminuir los accidentes y lesiones de los trabajadores que ejecutan estas labores.

En este momento en que las empresas están preocupadas por mejorar las condiciones de seguridad de los trabajadores que ejecutan actividades de alto riesgo y con esto disminuir la ocurrencia de eventos que generen pérdidas, se hace necesario que se abran espacios donde personas idóneas guíen, oriente e informen las nuevas tendencias de protección para el desarrollo con seguridad de actividades en altura.

“Cuando se trata de seguridad, no se puede correr ningún tipo de riesgos.”

En la actualidad, según las entidades encargadas de la seguridad del trabajador como son las ARP, indican el alto grado de accidentalidad en el desarrollo de este tipo de trabajos catalogados de alto riesgo, es necesario indicar que este porcentaje nos brindara las bases necesarias para demostrar ante las empresas que necesitan este tipo de actividades por parte de sus trabajadores, que los componentes y productos ofrecidos por nuestra empresa, serán una contribución para minimizar el riesgo.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

- ¿Cómo dar solución a los riesgos que actualmente tienen millones de empleados colombianos que trabajan en altura?
- ¿Es viable la importación de productos especializados para alturas de en Colombia?
- ¿La empresa Xpertia Soluciones Integrales podrá ser un proveedor competitivo para el sector de la seguridad industrial?

2. DELIMITACIÓN

2.1 DELIMITACIÓN ESPACIAL

El proyecto inicialmente se realizara en la ciudad de Medellín, como epicentro de desarrollo y adicional que sus empresarios han demostrado mayor interés en el tema de seguridad; aunque es evidente que el desarrollo industrial que se proyecta en las ciudades principales como Bogotá, Cali y Cartagena serán un precedente para el desarrollo de líneas de distribución en cada una de estas ciudades y sus subregiones.

Nuestra empresa tendrá su sede principal en el sector de la avenida de los Industriales, teniendo como ventaja las diferentes empresas de construcción y de materiales que tienen presencia en este sector y almacenes de cadena posicionados y que generan un mayor atractivo para el empresario o cliente interesado.

El área de la empresa será de 200 mts², en la cual se puedan ubicar los equipos y las grúas que se importaran al país.

Grafico 1. Delimitación espacial



2.2 DELIMITACIÓN TEMPORAL

AGOSTO DE 2009 - NOVIEMBRE DE 2009 - Tiempo de investigación empresarial y elaboración de plan de negocio

Para la realización de este proyecto se tendrán en cuenta las fases y los tiempos necesarios para el desarrollo y puesta en marcha de una empresa con alto impacto y satisfaciendo las necesidades presentes en el mercado nacional, es también evidente, que un análisis indicado sobre los proveedores de este tipo de productos contribuirán a que los plazos indicados sean de su máximo aprovechamiento.

Se tendrá como fecha inicial el 01 de febrero del año 2010, teniendo en cuenta que las empresas que requieren este tipo de implementos elaboran un presupuesto y desean desarrollar herramientas de competitividad.

Adicionalmente, nos dará un margen de tiempo suficiente para la puesta en marcha y desarrollo de los estudios realizados durante el proceso de inicialización de la empresa.

Tabla 1. Fases de proyecto empresarial

Primera Fase	Análisis y estudios de viabilidad
Segunda Fase	Elaboración de plan de mercadeo
Tercera Fase	Elaboración de plan de negocio
Cuarta Fase	Iniciación y puesta en marcha de la empresa

3. JUSTIFICACION

Las expectativas que se generan para la comercialización de estas líneas de acceso para el trabajo en alturas, son positivas, aunque la situación de la economía nacional y sobre todo la Internacional estén pasando por unos niveles de crisis. Aun así Colombia es un país de niveles de Confiabilidad para la inversión extranjera muy favorables con respecto a otros países latinoamericanos en vía de desarrollo.

Las acciones que se deben implementar a nivel comercial van encaminadas a:

- Dar a conocer unas soluciones Integrales, que en algunos casos son desconocidas por los clientes potenciales.
- Concientizar al cliente desde el punto de vista de la seguridad, de rendimiento, de acceso a puntos críticos, es decir del valor integral que tienen estos equipos.

Herramientas muy validas para consolidar y posesionarse en el mercado objetivo.

Con esta estrategia se va ir logrando sembrar en el medio, un conocimiento pleno de las soluciones de acceso, que en la medida que se ubiquen o se identifiquen proyectos de gran envergadura, las posibilidades de cerrar negocios sean más amplias.

Adicionalmente por el tipo de producto tan técnico y especializado, con respecto a la inversión, como una solución integral de acceso al trabajo en altura, es decir no es solo la maquina y sus accesorios, sino que es algo bastante relevante e inclusive que nos da una ventaja competitiva; como un Plus del portafolio es: el servicio de montaje, capacitación, respaldo y garantía de la solución algo que hoy en día no les ofrece el mercado.

Si nos atenemos a las estadísticas, solo uno de cada cinco nuevos empresarios sobrevive al cabo de los cinco primeros años de funcionamiento de las empresas, estos datos nos hacen ver la cara oscura de la realidad empresarial y nos muestra un panorama con tonos pesimistas, debido al material de estudio de las

universidades tratan de animar a sus alumnos a crear su propio empleo ya que solo un 17% de los nuevos jóvenes profesionales toman esta opción³.

Pero analizando los últimos años al situación económica de Colombia ha tenido un muy buen crecimiento económico y para el Banco Central de Colombia, el PBI alcanzaría a fines de 2008, los US\$203.000 millones. El dato por sí sólo no dice mucho, pero si tenemos en cuenta que el PBI en dólares colombiano al 2004 ascendía a los US 98.143 millones, entonces estamos hablando de un crecimiento de alrededor del 103% en dicho período de tan sólo 4 años.

En lo relativo al sector externo, si bien en el primer bimestre la balanza comercial colombiana en el 2008 registró un superávit de US\$ 42,6 millones, Colombia está siendo afectada negativamente por lo que sucede con dos de sus principales socios comerciales EE.UU. y Venezuela⁴.

Todo este buen desempeño de la economía colombiana ha venido generando una mejora en la situación económica de la población que se ve reflejada en el crecimiento del consumo y si la economía crece bien y la demanda interna se fortalece, la inversión encuentra un escenario óptimo para su desarrollo.

En este entorno y en relación con las circunstancias en que se realiza el trabajo, los principales riesgos a los cuales esta expuesto el trabajo son los siguientes:

- Atrapamiento
- Caída de personas u objetos
- Contacto con líneas eléctricas
- Golpes o desplomes

3.1 FACTORES DE RIESGO PERSONALES

- Físicos
- Mentales
- Conocimiento
- Habilidad
- Motivación inadecuada

³ MAQUEDA. F; Como crear y desarrollar una empresa; planificación y control de actividades. Bilbao: ediciones Deusto. 1999

⁴ <http://www.articuloz.com/finanzas-articulos/como-esta-la-economia-colombiana-hoy-400449.html>

- Supervisión
- Relaciones
- Delegación
- Ambigüedad
- Planeación
- Instrucción
- Desconocimiento

Los trabajos en alturas solo podrán efectuarse cuando se tengan los equipos y dispositivos para protección colectiva. En el momento que no se cuente con estos se deberán tener equipos para la prevención de caída individuales.

Estos trabajos se deben realizar preferiblemente acompañados por un proceso de seguimiento y gestión de la calidad dentro de los clientes a los cuales llegaremos como es el sector de la construcción.

Desde el punto de vista empresarial, un análisis acertado del concepto de maximización de utilidad en las empresas requiere que, además de los factores y costos de la producción, se consideren también los procesos de gestión y seguridad industrial. Este esquema se deberá basar en la planeación para el aprovechamiento de todos los recursos disponibles en un proyecto constructivo para optimizar el costo, el tiempo y la calidad del producto final y la seguridad de sus trabajadores. Preocupa a su vez, obtener mejoras continuas, concurrentes y globales en todas las dimensiones del ambiente construido y natural: desde la planificación, el diseño, la construcción la seguridad y la puesta en marcha, hasta la recuperación y el reciclaje. De acuerdo con los índices de desempeño de los proyectos a los que se hace seguimiento, hay un mejor entendimiento de los procesos, cuanto mayor es el acceso a la información, todo lo cual redundará en la toma de mejores decisiones y en ahorros en tiempo y disminución de posibles accidentes entre 30% y 56%, dependiendo del tipo de proyecto, y en costos directos de la obra, de entre 10% y 36%. Así mismo, resulta indispensable conocer de qué forma el personal de la obra distribuye su tiempo, durante su jornada laboral y acepta el direccionamiento y la capacitación en temas de seguridad. Si se identifican las actividades que hay en cada una de las etapas en tiempo productivo, trabajo contributivo y trabajo no contributivo, es posible lograr mejoras en la productividad y el ambiente laboral.

CAMACOL y sus afiliados ya han emprendido esta tarea. Por eso, desde hace algunos años, varias regionales capacitan a directivos, obreros, operarios y contratistas para promover una visión más integral de la obra. Sin duda, el trabajo en este frente es aún incipiente, y hace falta socializar más esta filosofía para que una vez se apropie, y se traduzca en un aporte a la productividad y competitividad de la cadena de valor⁵.

⁵

(Luis Fernando Alarcón)
http://www.infocamacol.org/camacol_presidencia/especial/especial_47/luisalarcon.pdf

4. ALCANCE DEL PROYECTO

Este proyecto consiste en la investigación, análisis, desarrollo y puesta en marcha de una empresa que prestara los elementos necesarios para brindar la seguridad necesaria a empleados o trabajadores que trabajen o desarrollen tareas en la altura para los sectores de la construcción y empresas o clientes que necesiten este tipo de protección para poder tener como producto final la creación de una empresa, como función de una organización que consiste en la implementación y adecuación de las plantas físicas, para la correcta adaptación a un entorno real de trabajo dentro de la ciudad y el país.

Esto en función de la organización, servicio interno, desarrollo social y medio ambiente.

- Según los estudios previos de viabilidad se buscara generar valor agregado para los directivos, empresarios y clientes en los cuales sus labores tengan necesidades en trabajos de altura, ya que se les brindara la oportunidad de tener un producto de excelente calidad y confiabilidad y por ende evitar accidentes en su sitio de trabajo y empresas.
- Permitirá un factor de seguridad al cliente y poder establecer su negocio según los estándares internacionales de seguridad y la ley OSHA que regula este tipo de actividades con un excelente servicio.
- Se lograra generar nuevos empleos utilizando un sistema correcto de contratación y ayudando al sector socioeconómico a tener crecimiento.
- Permitirá el manejo de procesos relacionados con la seguridad industrial utilizando de forma correcta los productos ofrecidos por nuestra empresa.
- El autor de este trabajo obtendrá reconocimiento como verdadero empresario, ya que mediante la creación de esta empresa se fortalecerá en conocimiento teórico y empírico que han obtenido durante toda su carrera profesional. Adicional se obtendrá una mejora en su calidad de vida a los ingresos que esta generara.

5. OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Crear empresa, para generar empleo y contribuir al desarrollo socioeconómico de la región; proyectándose en el mercado como personas emprendedores de empresa, esto mediante la realización de un estudio de factibilidad para la operación de la importación y comercialización de productos y equipos de acceso y seguridad para trabajos en altura.

5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar una **investigación de mercados** para la importación y comercialización de equipos de acceso para trabajos en altura.
- Definir la **estructura organizacional** de la organización XPERTIA que permita que la empresa funcione y desarrolle sus líneas de negocio de manera viable y rentable.
- Establecer los principales **trámites legales** para la constitución de la empresa teniendo en cuenta aspectos jurídicos, tributarios y legales para las importaciones.
- Establecer **estudio técnico** en el cual se implementara la logística de importación para la prestación del servicio.
- Calcular por medio de un análisis de **costos financieros** el cual nos permita determinar la viabilidad del proyecto.
- Diseñar **imagen corporativa, publicidad** y pagina web de la empresa XPERTIA.

5.3 VARIABLES - INDICADORES

Tabla 2. Variables - Indicadores

Objetivos específicos	Variable	Indicadores
Realizar una investigación de mercados para la importación y comercialización de equipos de acceso para trabajos en altura,	Investigación de mercados	Análisis del sector económico Población Muestra Encuesta Producto Precio Plaza Promoción Análisis de la competencia
Definir la estructura organizacional de la organización XPERTIA que permita que la empresa funcione y desarrolle sus líneas de negocio de manera viable y rentable.	Estructura organizacional	Misión Visión Política de calidad Valores corporativos Objetivos Metas Estrategias Indicadores Administrativos Organigrama Manual de funciones Portafolio de servicios Portafolio de productos
Establecer los principales trámites legales para la constitución de la empresa teniendo en cuenta aspectos jurídicos, tributarios y legales para las importaciones.	Trámites legales	Sociedad comercial Pasos para crear una empresa Minuta Notaria – escritura publica Aspectos comercio internacional Certificado de honominia RUT NIT Industria y comercio Registro mercantil Registro de marca Aranceles de entrada IVA Salud Pensión

Objetivos específicos	Variable	Indicadores
		Parafiscales
Establecer estudio técnico en el cual se implementara la logística de importación para la prestación del servicio.	Estudio técnico	Manual de procedimientos Maquinaria Mano de obra Materia primas Medio ambiente Métodos - procesos Plano de oficina o de planta
Calcular por medio de un análisis de costos financieros el cual nos permita determinar la viabilidad del proyecto.	Costos financieros	Costos Presupuesto VPN Punto de equilibrio Cotizaciones
Diseñar imagen corporativa, publicidad y pagina web de la empresa XPERTIA.	Imagen corporativa, publicidad	Publicidad Logo Slogan Tarjetas Volantes Portafolio de servicios Portafolio de productos Suvenir

6. MARCO TEORICO

6.1 RESEÑA HISTÓRICA

En el año 2008 me intereso investigar referente a la factibilidad del negocio de las soluciones de acceso para el trabajo en altura, en septiembre de 2008 el gobierno colombiano decreto la resolución 3366 la cual trata el tema de trabajos en altura y esto es una gran oportunidad ya que todos debemos cumplir con una norma, aunque en países desarrollados esto está reglamentado desde hace ya 60 años aun en Colombia no existía.

Es de gran importancia resaltar que este tipo de negocio se debe mirar como un proyecto de envergadura por el nivel de inversión y porque son de un alto nivel de importancia en el tema de acceso al trabajo en alturas de los proyectos de construcción e inversiones en Colombia.

En días pasados SURATEP abrió un espacio para resolver inquietudes acerca de trabajos en altura, en ese espacio se dejaron claros algunos planteamientos en relación sobre los permisos para trabajos en altura y cuales eran las normas de seguridad para dichos trabajos, en ese espacio la empresa SURATEP, expone que los permisos para trabajo en alturas debe ser una autorización “por escrito”, la cual garantiza que el trabajo a realizar ha sido evaluado en todos sus riesgos y que se han tomado las medidas correctivas, preventivas y pertinentes para realizarlo de forma segura. Además, tanto la o las personas que van a ejecutarlo y la persona que emitió el permiso están de acuerdo con la forma de realizarlo y para ello firman el respectivo permiso.

En Colombia, hasta el día de hoy, no existe reglamentación sobre trabajo en alturas, por el momento solo se encuentra en borrador un reglamento que pronto será sancionado por el Ministerio de Protección Social. Por un lado, existe una Guía de trabajo seguro en torres de telecomunicaciones, la cual fue expedida por el Ministerio de Protección Social, pero no es de obligatorio cumplimiento. Ésta es un referente para su implementación. Por otro lado, en el sector eléctrico existe el RETIE del Ministerio de Minas y Energía, la cual cuenta con algunos apartes para trabajo en alturas y es de obligatorio cumplimiento en esta actividad. Sin embargo, hay un sin número de normas internacionales que son referentes para la implementación de un programa de administración de tareas con riesgo en altura, entre ellas se encuentran la norma Osha 1926, la norma ANSI Z359, ANSI 1014, norma UNE 353 y normas Icontec 1642, 2234, 2021, 2037, entre otras. Este

referente a nivel histórico me da un margen de maniobra interesante, en el cual pude basar más la importancia de los elementos para la protección del trabajador en el desarrollo de estos trabajos. A su vez, para determinar los elementos de protección personal que se deben tener para el trabajo en altura se enumeran unos elementos básicos que deben ser:

- Casco tipo II que se pueda asegurar mínimo a tres puntos.
- Arnés de cuerpo completo con una resistencia de 5000 libras o 2272 Kg.
- Eslinga de posicionamiento con una resistencia de 8500 libras o 3862 Kg.
- Eslinga con absorbente de choque con una resistencia de 5000 libras o 2272 Kg.
- Arrestador vertical o freno con una resistencia de 5000 libras o 2272 Kg.
- Guantes según el tipo de labor a realizar.
- Gafas de seguridad según el tipo de labor a realizar.
- Botas antideslizantes según el tipo de labor a realizar.

Teniendo en cuenta todos los aspectos tenidos en cuenta anteriormente, y debido a la labor que desempeño en el campo de la protección laboral y seguridad industrial, vi necesaria también la valoración de las personas que se deben contratar y cuando se deben contratar, y eso me indico que en estos casos lo primero que debe tener la empresa, es un procedimiento para tareas de alto riesgo, en este caso trabajo en alturas. Por este medio se deben contemplar las exigencias y responsabilidades que se le realizarán al contratista, por ejemplo, todo lo referente a Seguridad Social de las personas que realizarán la labor:

- El tipo de permiso que se va a diligenciar, el de la empresa contratante o la contratista.
- Especificaciones de los equipos a utilizar, aclarar si los suministra el contratante (que no es lo más recomendable) o el contratista.
- Quien diligencia el permiso y quien lo avala, si el contratista asegura al contratante o si el contratante lo hace directamente.
- Competencias técnicas, físicas y de salud que deben cumplir todas las personas que van a realizar dicha labor.
- Responsable por parte de la empresa contratante para hacer cumplir las exigencias.

6.1.1 Equipos de seguridad industrial. Los diferentes equipos necesarios para desarrollar los trabajos en altura son los siguientes:

6.1.2 Tipos de arnés industriales.

6.1.2.1 Arnés de Cuerpo Completo. El arnés industrial de cuerpo completo, es parte de un sistema o equipo de protección para **detener la caída libre severa de una persona**, siendo su uso obligatorio para todo el personal que trabaje en altura a 1,80 metros o más.

Se utiliza especialmente en aquellos casos en que la persona deba trasladarse o moverse de un lado a otro en alturas a 1,80 metros o superiores.

Grafico 2. Arnés de cuerpo completo



Se deberá utilizar también arnés de seguridad en alturas menores de 1,80 metros, en todos aquellos lugares que tengan un alto riesgo de caída o cuando las condiciones sean peligrosas.

El arnés de cuerpo completo está compuesto de correas, cintas tejidas de nylon, poliéster o de otro tipo que se aseguran alrededor de cuerpo de una persona, de tal manera que en caso de sufrir una caída libre, las fuerzas de la carga de impacto que se generan al frenar una caída, se distribuyan a través de las piernas, caderas, el pecho y los hombros dirigiendo las presiones hacia arriba y hacia afuera. Esta condición contribuye a reducir la posibilidad de que el usuario sufra lesiones al ser detenida su caída.

El arnés contiene, además, los elementos de acople necesarios para permitir la conexión con el sistema de detención de caídas (argollas tipo “D”) a una línea de sujeción o estrobo, a una línea de vida o a un dispositivo amortiguador de impactos, o dispositivo de desaceleración o absorción de impacto.

Grafico 3. Contenido del arnés



6.1.2.2 Arnese de Pecho con Correas para las Piernas. Los arneses de pecho con correas para las piernas, sirven para propósitos generales. En caso de caída distribuyen las fuerzas de cargas a través del pecho y las caderas del usuario. Las correas de las piernas son ajustables.

6.1.2.3 Arnese de Pecho y Cintura. Se componen de una correa asegurada sólo alrededor del pecho, con cintas para los hombros y correas auto ajustables para los hombros.

El arnés de pecho con correas distribuye las fuerzas de carga a través del pecho y las caderas del usuario en caso de caída.

Grafico 4. Arnés de pecho con correas



Se usan en lugares donde es indispensable la máxima libertad de movimiento del usuario y donde sólo hay riesgo limitado de caídas, por lo tanto, no se deberá usar en lugares donde exista riesgo de caída vertical.

El arnés de pecho y de cintura proporciona una segura retención de la distribución de las fuerzas de carga en caso de caída. Las correas de los hombros son ajustables.

6.1.2.4 Arneses de Suspensión (tipo asiento). El arnés de suspensión o arnés tipo asiento es un equipo de uso limitado a sitios inaccesibles en los que el trabajador deba ejecutar tareas, donde la persona no dispone de una superficie fija o firme para pararse, o donde no existan puntos de anclaje ni otros apoyos a los cuales se pueda sujetar, por lo tanto, el usuario debe permanecer totalmente sostenido mediante un arnés de suspensión.

Gráfico 5. Arneses de suspensión



- **Aplicaciones.** Se utiliza en trabajos de mantención de chimeneas.
- **Precauciones.** Los arneses de suspensión no son equipos para frenar caídas.

6.1.2.5 Arnese de Descenso/Suspensión (tipo paracaídas). Existen 2 Clases de Arnese

- **Boca de Inspección.** El arnés de tipo “boca de inspección” tiene un anillo en D elevado y hebilla de fricción ajustable. Se usa en tanques, bocas de inspección, reparación de socavones de minas y otros sitios de entradas y salidas confinadas para descenso controlado, en los que sea necesario colgar o subir personal a través de aberturas pequeñas.

El arnés de bajar tiene un anillo trasero en D para colgar al trabajador y anillos laterales en D para los cabos guías y de fijar. Se usa frecuentemente para rescatar trabajadores que han perdido el conocimiento.

Este tipo de arnés distribuye el peso del usuario a través del pecho y de las caderas.

- **Sistemas para Trabajos de Posicionamiento.** Consiste en soportes para el cuerpo: cinturones o arneses con acoples laterales que permitan conectar una línea de sujeción de posicionamiento, o una línea horizontal sosteniendo al usuario. Este sistema permite al usuario trabajar en superficies elevadas manteniendo las manos libres.

Grafico 6. Sistema para trabajos de posicionamiento



Al utilizar un cinturón, el usuario queda sujeto a argollas o anillos en D ubicados a ambos costados del cinturón.

- **Línea de Sujeción o Estrobo.** También denominada como “estrobo”, tirante y “cuerda o cola de seguridad”, la línea de sujeción es un componente de un sistema o equipo de protección para limitar y/o detener una caída, restringiendo el movimiento del trabajador o limitando la caída del usuario.

Está constituida por una correa de nylon, tejido de cuerda de nylon trenzado, o por una línea o estrobo de cable de acero galvanizado. Tiene como función unir el cuerpo de una persona, conectando el cinturón de seguridad (tipo cintura) un arnés, un sujetador de caída o línea de vida, amortiguador de impactos, conector de anclaje, o a un anclaje.

Las líneas de sujeción o estrobo son de longitud corta entre 1,20 metros y 1,80 metros (6') fabricadas de correas de nylon, poliéster de cuerdas de nylon trenzadas, o de cables de acero.

Grafico 7. Línea de sujeción o estrobo



En ambos extremos las líneas de sujeción están unidas —generalmente— a uno o más ganchos o mosquetones que se utilizan para conectar el cinturón o Arnés.

- **Línea de Sujeción con Dispositivo Amortiguador de Impactos.** Las líneas de sujeción o estrobos con un dispositivo amortiguador de impactos (Atenuador de caída), son líneas de sujeción —correas de nylon o cuerda trenzada— que cuentan con un dispositivo amortiguador de impactos que permite disipar la energía del impacto, reduciendo la fuerza de detención en un 50% aproximadamente, actuando en el usuario y en el anclaje. Existen varios tipos de dispositivos amortiguadores de impactos.

Tabla 3. Línea de sujeción con dispositivo amortiguador de impactos

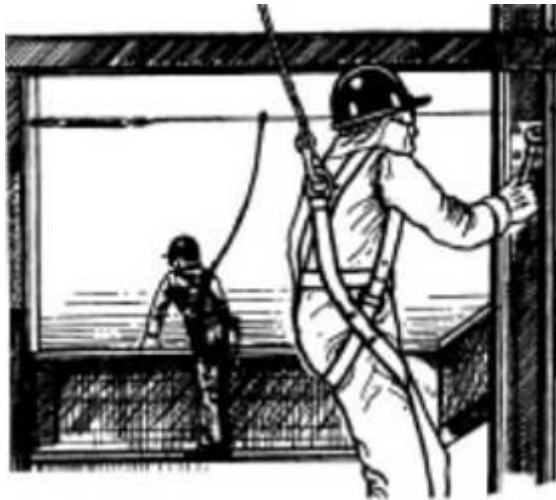
De acuerdo a los requerimientos industriales específicos:

	Sistema de Protección	Función	Limitaciones
Arneses	Arnés Completo para el Cuerpo.	Limitar y detener la caída libre (severa) accidental desde altura. Permite el traslado o movimiento de un lado a otro en altura.	—,—
	Arnés de Pecho con Correas para las Piernas.	Para limitar y detener la caída libre.	—,—
Clase de Arnese	Arnés para el Pecho y Cintura.	Para limitar la caída, pero no se debe usar donde exista algún riesgo de caída libre vertical.	No usar donde exista riesgo de caída vertical (severa).
	Arnés de Suspensión Tipo Asiento.	Para sostener a una persona en posición sentada en un punto de trabajo.	No es un sistema para frenar o detener caídas.
	Arnés de Descenso/Suspensión.	Sólo para suspensión o soporte del usuario.	No es un sistema para frenar o detener caídas.

6.1.2.6 Equipos o sistemas de protección personal para trabajos de altura con riesgos de caída. Todo trabajador antes de utilizar cualquier tipo de sistema o equipo de protección personal contra riesgo de caída en altura, deberá recibir una adecuada y completa capacitación y entrenamiento por parte de una persona especialmente designada para dar dichas instrucciones. (El asesor/experto en Prevención de Riesgos o supervisor).

Al trabajador se le deberá proporcionar toda la información necesaria y específica, de los riesgos a que están expuestos, asociados a las operaciones o trabajos a realizar a distinto nivel.

Grafico 8. Equipos o sistemas de protección personal



- Riesgos de trabajo en altura.
- Uso correcto del sistema (s) o /equipos de protección personal (instrucciones de uso).
- Componentes del sistema (s) /equipos e instrucciones sobre su uso correcto.
- Limitaciones de uso del equipo.
- Instalaciones requeridas.
- Sistemas de anclajes correctos.
- Técnicas correctas de conexión de los distintos componentes de los sistemas/equipos.
- Métodos de usos de sistemas/equipos.
- Inspección periódica del sistema/equipo que debe efectuar el usuario.
- Mantenimiento y almacenamiento del equipo/ sistema.

6.1.2.7 Inspección de los Sistemas o Equipos de Protección Personal, Contra Riesgos de Caídas en Altura

- Todos los sistemas o equipos de protección contra riesgos de caídas en altura y sus componentes deberán ser sometidos a inspecciones visuales antes de cada uso, para detectar signos de daño deterioro o defectos.
- Deberán además, ser sometidos a una completa revisión cada tres meses y/o según las indicaciones del fabricante
- Si el equipo o sistema de protección personal contra riesgos de caídas, están sometidos a un uso severo y riguroso continuo o expuesto a ambientes de atmósferas adversas, la frecuencia de las inspecciones y revisión del equipo

se deberá efectuar mensualmente, o semanalmente, o cuando se requiera, conforme además a las recomendaciones respecto a inspección prescritas por el fabricante.

- LA INSPECCIÓN COMPLETA deberá ser realizada por personas responsables y competentes, con conocimientos y experiencia necesarias para revisar correctamente el equipo/sistema.
- La fecha de dicha inspección se deberá indicar, mediante una etiqueta autoadhesiva en el cinturón o arnés.

6.1.2.8 Registro de la Inspección (Lista de Chequeo).

- El resultado de la inspección y/o cualquier deficiencia que no cumpla con las especificaciones y requisitos definidos y establecidos, deberá quedar debidamente anotado dejando constancia escrita de la fecha de cada inspección de los equipos y las observaciones que se efectúen, con la firma y nombre de la persona que efectuó la inspección en el registro de la inspección de equipos y sistemas de protección personal contra riesgos de caídas en altura.
- Los sistemas o equipos que presenten cualquier alteración, anomalía o condición subestándar, deberán ser retirados y eliminados del servicio de inmediato.
- Todos aquellos sistemas o equipos de protección personal contra riesgos de caídas en trabajos en altura que hayan sido sometidos a impactos accidentales, debido a una caída libre o a una prueba de ensayo deberán ser retirados (cinturones, arneses, líneas de sujeción, etc.) y eliminados del servicio, ya que los accesorios pueden haber quedado afectados por un exceso de tensión y debilitados.

Grafico 9. Registro de la inspección



6.1.2.9 Reporte de Condiciones subestándares. En caso de evidencia de cualquier deterioro, defecto o condición subestándar, deberá ser reportada e informada debidamente por el usuario a su jefatura directa.

Se deberá colocar especial atención a detectar la presencia de las siguientes señales de daño o deterioro:

- Cortes o roturas del tejido o correa como fibras externas cortadas o desgastadas.
- Grietas.
- Quemaduras.
- Desgastes o desgarros.
- Estiramiento o elongación excesivos. Deterioro general.
- Defectos de funcionamiento.
- Corrosión por exposición a ácidos o productos químicos.
- Ganchos o mosquetones defectuosos o deformados, o resortes con fallas, ajuste inadecuado o incorrecto de los cierres de resorte.
- Accesorios metálicos como hebillas, argollas en “D”, remaches, etc, con grietas.
- Trizaduras, deformaciones o piezas con desgaste excesivo.

Los sistemas o equipos (E.P.P) deben ser almacenados en un lugar seco y fresco, donde no reciban luz solar directamente.

E.P.P = EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL

Con las indicaciones anteriores, mi empresa posicionara los productos y elementos para trabajos en altura de forma, oportuna, eficaz y efectiva.

6.2 BASES TEORICAS

6.2.1 Emprendimiento Empresarial. El emprendimiento es comprendido como un fenómeno práctico, sencillo y complejo, que los empresarios experimentan directamente en sus actividades y funciones; como un acto de superación y mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad. Se pretende analizar y proponer perspectivas de estudio del emprendimiento de los empresarios, sus características personales, y sus implicaciones sociales, políticas, económicas y culturales.

Al analizar las sociedades de hoy, se podría concluir que su desarrollo se debe a que han implementado el fenómeno del emprendimiento con diversas características de motivaciones de afiliación, logro y poder (McClelland, 1961), como directrices para lograr un desempeño eficaz dentro de sus empresas y contribuir con su crecimiento. Estudiar las empresas como centros de desarrollo del emprendimiento exige el análisis de las características de los empresarios como emprendedores y sus diversas perspectivas de estudio, para comprender de manera detallada las diversas contribuciones para la interpretación del emprendimiento como fenómeno socioeconómico, básico para el desarrollo de cualquier sociedad. De esta manera se proyecta el análisis del fenómeno del emprendimiento, a través de los diversos aportes que han realizado investigadores, para su comprensión e interpretación de manera holística como fenómeno cultural.

La comprensión del fenómeno del emprendimiento requiere, primero que todo, analizarlo desde su evolución como aspecto económico y social, para luego estudiarlo desde diversas perspectivas, y en última instancia proponer su análisis desde el punto de vista cultural y psicoanalítico.

Luego, el estado del arte del emprendimiento exige estudiar de manera inter y transdisciplinaria su naturaleza y sus diversos objetos de estudio para poder comprenderlo.

La palabra “emprendimiento” se deriva del término francés *entrepreneur*, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo. Al describir la evolución histórica del término *emprendedor*, Verin (1982) muestra cómo a partir de los siglos XVII y XVIII se calificaba de *emprendedor* al arquitecto y al maestro de obra. De esta manera se identificaba en ellos características de personas que emprendían la construcción de grandes obras por encargo, como edificios y casas. Esta concepción se asocia con el concepto de empresa que se identifica como una actividad económica particular, que requiere de evaluación previa sobre la producción y su equivalente en dinero, que en todo momento de la ejecución los criterios para evaluar la empresa ya están determinados en variables de producto y dinero.

Según la evolución del pensamiento económico clásico, la economía actual se originó a comienzos del siglo XVIII en Francia con los fisiócratas, cuyo autor más representativo fue Richard Cantillon (1680-1734), que introduce por primera vez el concepto moderno de *entrepreneur*, definido como el individuo que asume riesgos

en condiciones de incertidumbre, dividiendo a los productores de la economía de mercado en “contratados”, que reciben salarios o rentas fijas, y los “emprendedores”, que reciben ganancias variables e inciertas. Según Cantillón (1755), una de las primeras apariciones del término se describe como el hombre racional por excelencia, que actuaba en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre hacen evaluar las probabilidades para tomar decisiones. Los fisiócratas, economistas clásicos y políticos, complementaron los planteamientos relativos a la fuente de capital disponible para innovación económica y su relación con los entrepreneurs. Jaques Turgot (1727-1781), Barón de Laune, en su obra *Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza* (1766), afirmó que los riesgos que asume el entrepreneur son respaldados por su propia porción de capital, y distinguió cinco formas de emplear el capital: la compra de tierras, la inversión en agricultura, la industria, el comercio, y los préstamos a interés, que proporcionan ganancias distintas.

Adicionalmente, el concepto de emprendedor se caracterizaba por dos tipos de individuos: el guerrero arriesgado que emprendía una lucha o hazaña, reconocido por sus características personales; y el rey o jefe de Estado que planeaba sus estrategias y políticas para obtener con éxito sus metas, y era reconocido por sus funciones. Casson (1982) propone dos caminos similares de características personales y funcionales para definir el concepto de emprendedor, con base en la economía, diferenciando al emprendedor del inversionista.

La definición del término emprendedor ha ido evolucionando y se ha transformado con base en estas dos concepciones, hasta hoy en día, que caracteriza a la persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de planeación y ejecución, propensa al riesgo, y a la vez esquiva a la comprensión de sus propias dinámicas. Casson (1982) señala: Para Hoselitz (1960) Jean Baptiste Say (1767-1832) es uno de los grandes colaboradores del emprendimiento en este período, al manifestar que el empresario representaba o se constituía en el catalizador para el desarrollo de productos, y lo definía como un “trabajador superior”. Consideraba que el fundamento del valor está en la utilidad que los distintos bienes reporten a las personas. Esta utilidad puede variar en función de la persona, del tiempo y del lugar en el contexto del emprendimiento. La concepción de Say es, por lo tanto, que el valor es subjetivo para el empresario.

Simultáneamente, la escuela inglesa, con Adam Smith (1723-1790), manifestó inferencias indirectas sobre el papel del empresario en la economía, y reconoció la

innovación como un sello de actividad profesional en el trabajador superior (Herbert & Link, 1988). Complementariamente, en su obra Teoría de los sentimientos morales explica el origen y funcionamiento de los sentimientos morales: el resentimiento, la venganza, la virtud, la admiración, la corrupción y la justicia. La conclusión es una concepción dinámica e histórica de los sistemas morales en oposición a visiones más estáticas, es decir que la naturaleza humana estaría diseñada para avanzar fines que no necesariamente son conocidos por los empresarios, que se guían por las causas eficientes. Y en la Riqueza de las naciones sostiene que la riqueza procede de la división del trabajo, de su especialización basada en la moral práctica, profundizando a medida que se amplía la extensión de los mercados y por ende la especialización. Para resaltar el planteamiento de que, gracias a la apelación al egoísmo de los particulares se logra el bienestar general, pues la empatía con el egoísmo del otro y el reconocimiento de sus necesidades es la mejor forma de satisfacer las necesidades propias. Incluye una filosofía de la historia, en la cual la propensión a intercambiar, exclusiva del hombre, se convierte en el motor del desarrollo humano. De esta forma Smith da algunas interpretaciones de trabajador superior aproximadas al concepto de superyó que Freud posteriormente trataría de analizar en el psicoanálisis, y que se analizarán más adelante.

6.2.2 Pasos para crear una empresa.

- Verificar el nombre o razón social.
 - Elaborar la minuta
 - Legalizar los trámites ante la notaría
 - Realizar el pago del impuesto de registro sobre la escritura
 - Adquirir y diligenciar el formulario de matrícula mercantil
 - Registrar los libros de comercio
 - Realizar los trámites ante la DIAN
 - Afiliación a la aseguradora de riesgos profesionales (ARP)
 - Régimen de seguridad social
 - Fondo de pensiones y cesantías
 - Aportes parafiscales
-
- **Logística de importación.** La época actual se caracteriza, entre otros, por la necesidad de disponer de información actualizada y confiable, a partir de la cual los agentes económicos puedan tomar las decisiones que se requieren en

un mundo altamente competitivo. De esta manera, quienes disponen de información cuentan con ventajas comparativas frente a los demás.

De otro lado, y frente al proceso de apertura y globalización de la economía colombiana, se necesita que los procesos y trámites para el comercio exterior sean sencillos y ágiles, con el objetivo de brindarles a los importadores y exportadores las mejores condiciones de competitividad en los mercados nacionales e internacionales.

En armonía con lo anterior, el Ministerio de Comercio Exterior Industria y Turismo, trabaja en estos dos aspectos, manejando y flexibilizando todos los trámites que son de su competencia. Sin embargo, es indispensable que se brinde mayor ilustración a los usuarios en cuanto a requisitos, trámites y condiciones del comercio exterior, factores que se deben conocer ampliamente para adelantar las gestiones en forma eficiente y con los menores costos.

Este modelo recoge los aspectos principales del tema a tratar y la manera amena como se presenta, facilita su lectura y comprensión.

- **Logística Empresarial.** Es el proceso de planificación, operación y control del movimiento y almacenaje de mercancías desde el abastecimiento de materias primas, hasta el punto de venta del producto terminado, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente, en condiciones de óptima calidad, justo a tiempo, y precios competitivos.

La logística es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la empresa, desde la programación de compras hasta el servicio posventa, pasando por el aprovisionamiento de materias primas, la planificación y gestión de la producción, el almacenamiento, manipuleo y gestión de stocks, empaques embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información.

- **Distribución Física Internacional.** Es el sistema que permite visualizar la cadena de eventos por la que atraviesa el producto de exportación desde que está listo en el local del exportador hasta que llega al local del comprador.

Un plan de distribución física para importación permite evaluar, en función de alternativas de transporte, costos y tiempos, las mejores opciones de cada uno de los componentes de la distribución física internacional (DFI).

En un plan de DFI el producto se convierte en carga o en un embarque. Las principales variables que se deben tener en cuenta para el análisis de la DFI para la exportación son las siguientes:

Características del embarque: Producto, características de la carga, condiciones de venta y lugares de paso.

Componentes de costo y tiempo de tránsito: en el país exportador, durante el tránsito internacional y en el país importador.

Entre los principales componentes directos de costo se encuentran: embalaje, mercado, documentación, unitarización, manipuleos, seguros, transporte, almacenamiento, aduaneros, bancarios y agentes.

Se deben considerar además costos indirectos como son los administrativos y financieros.

Para cada una de las variables que integran el proceso de DFI, usted puede acudir directamente a los suministradores del bien o del servicio, pero la integración de la cadena debe ser elaborada por el exportador y objeto de seguimiento y ajuste permanente, pues el diseño de la DFI para cada cliente, producto o mercado se asemeja a un traje hecho a la medida⁶.

El proceso de internacionalización de la economía, ha significado para el Comercio Exterior colombiano un cambio profundo. Con la Ley Marco de Comercio Exterior, Ley 7a. de enero 16 de 1991, se creó el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio Exterior y el Banco de Comercio Exterior, así mismo, se reorganizaron las entidades del sector, entre ellas el Instituto Colombiano de Comercio Exterior – MINCOMEX, posteriormente se reúnen los criterios para la conformación y unificación del Ministerio de Comercio Exterior Industria y Turismo. La Ley Marco estableció los criterios generales de política de Comercio Exterior, algunos de sus objetivos son:

- Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.

⁶ <http://www.proexport.gov.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=363&IDCompany=1>

- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.
- Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.
- Coordinar las políticas en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, cambiaria y fiscal.
- En desarrollo de estos objetivos, se han venido tomando medidas tendientes a profundizar el proceso de integración económica, ejemplo de ello los Acuerdos de Complementación Económica con Chile y Argentina, el programa de desgravación entre los países miembros del Acuerdo de Cartagena, el Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y México (G-3), el Acuerdo sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica con los países del CARICOM (Mercado Común del Caribe) y los Acuerdos de Alcance Parcial con Panamá y Cuba, así como los avances obtenidos en las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y el Mercado Común Centroamericano y el Acuerdo de Complementación Económica que se adelanta entre la Comunidad Andina y el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).
- Por otro lado, se ha desarrollado una reestructuración económica del país, comprendiendo entre otros el sector laboral, el régimen cambiario, la infraestructura vial, férrea y portuaria y el sistema financiero, medidas que han favorecido las operaciones de importación en los siguientes aspectos:
- Se ha eliminado casi en su totalidad la lista de productos sometidos al régimen de licencia previa. En ella se mantienen los insumos utilizados en el procesamiento de drogas que produzcan dependencia física o química, productos controlados por razones de seguridad nacional, los bienes usados, imperfectos, reconstruidos, o saldos de inventario.
- El trámite de una solicitud de importación bajo el régimen de licencia previa, le toma al Comité de Importaciones aproximadamente tres días hábiles.
- Se disminuyó progresivamente la sobretasa aplicada a las importaciones hasta alcanzar un nivel del 5%, unificándose con el gravamen arancelario a partir de febrero de 1992.
- Se disminuyeron los niveles porcentuales de gravamen arancelario, excepto para los automóviles (35%). El nivel máximo actualmente es del 20 % para bienes manufacturados que tienen producción nacional.
- Mediante la exención del gravamen arancelario y/o la exclusión del IVA, se han estimulado las importaciones de bienes de capital, de materias primas

para la industrias farmacéutica y de fertilizantes, las que se realicen para los sectores de salud y educación, las destinadas para la industria de la pesca y al mejoramiento del medio ambiente.

- El desarrollo de la Ley 9a. de enero 17 de 1.991, denominada reforma cambiaria, ha facilitado las operaciones que deben realizar los importadores, las cuales pueden efectuarse directamente a través de los intermediarios financieros autorizados por el Banco de la República.
- A nivel de las entidades de comercio exterior, se viene laborando en la racionalización y agilización de los procedimientos administrativos.

Claro ejemplo de estos procesos son principalmente:

- Disminución en los tiempos de estudio de las importaciones que siguen el régimen de licencia previa y de libre importación.
- Agilización y unificación de los procedimientos relacionados con los Sistemas Especiales de Importación - Exportación, modernizando además éste mecanismo dándole cabida a los programas de repuestos.
- Instalación en la Regional del MINCOMEX posterior MMINCOMEX en Santafé de Bogotá, de una oficina del Instituto Nacional de Vigilancia de Alimentos y Medicamentos " INVIMA", con el objeto de que allí se expida el Vo Bo requerido para la importación de algunos bienes.
- Simplificación y agilización de los trámites de aduana y de pago de los tributos aduaneros.
- Eliminación de los trámites previos al registro de importación para algunos productos ante entidades como la Aeronáutica Civil, el Ministerio de comunicaciones y el Instituto Colombiano Agropecuario.

Finalmente, con el objeto de impedir que la falta de control en las importaciones cause daño al productor nacional y se constituya en fuente de competencia desleal y de lavado de activos, el Gobierno Nacional ha expedido las siguientes normas que permiten al MMINCOMEX intervenir directamente en favor de la competencia leal:

Decreto 299/95: " Estatuto Antidumping": El cual permite restablecer las condiciones de competencia distorsionadas por el dumping o los subsidios.

Decreto 809/94: Permite la aplicación de cláusulas de salvaguardia, que son medidas de carácter excepcional y transitorio que se aplican temporalmente con el fin de impedir que altos volúmenes de importación causen perjuicio grave a una rama de la producción nacional.

Ley 383/97: Permite al MMINCOMEX verificar la información de las solicitudes de licencia o de registro de importación, cuando exista diferencia entre el precio declarado y los precios oficiales o de referencia, postergando el trámite de la solicitud.

Decreto 152/98. Establece el procedimiento y criterios para la adopción de medidas de Salvaguardia General, Salvaguardia de Transición para los productos del Acuerdo sobre textiles y el vestido y, Salvaguardia Especial para productos agropecuarios.

Circulares Externas del MINCOMEX Nos. 81 y 95 de julio 16 y agosto 15 de 1997: Control de precios.

6.2.3 Modalidades de importación. A continuación encontrará la definición de las diferentes modalidades de importación que contempla el Decreto 1909 de 1.992 y sus modificaciones.

- **Importación ordinaria:** Es la introducción de mercancía procedente del extranjero o de zona franca colombiana, al territorio nacional para permanecer en él indefinidamente y en libre disposición, cancelando previamente los tributos aduaneros del caso, y cumpliendo con el procedimiento legal previsto para el efecto.
- **Importación con franquicia:** Es aquella importación que, en virtud de tratado, convenio o ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la disposición de la mercancía estará restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio
- **Reimportación por perfeccionamiento pasivo:** Se define como la importación de mercancía exportada temporalmente para elaboración, reparación o transformación. Causará tributos aduaneros sobre el valor agregado en el exterior, incluidos los gastos complementarios a dichas operaciones, para lo cual se aplicarán las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado que se importa. La mercancía así importada quedará en libre disposición.
- **Reimportación en el mismo estado:** Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía exportada temporal o definitivamente cuando se encontraba en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía

que se reimporta es la misma que se exportó y que se reintegraron los tributos y beneficios obtenidos con la exportación. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

- **Importación en cumplimiento de garantía:** Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía que en cumplimiento de una garantía del fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior o reemplace otra que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin que fue importada. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

- **Importación temporal para reexportación en el mismo estado:** La importación temporal se define como la importación con suspensión de tributos aduaneros, de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que de ellas se haga, y con base en la cual su disposición quedará restringida. Estas pueden ser de dos clases:
 - De corto plazo. Cuando la mercancía se importa para atender una necesidad específica que determine su corta permanencia en el país. El plazo máximo de la importación será de 6 meses, prorrogables hasta por 3 meses más.
 - De largo plazo. Cuando se trata de la importación de bienes de capital, sus accesorios, partes y repuestos siempre que vengan en el mismo embarque. El plazo máximo de esta importación es de 5 años.

- **Importación temporal para perfeccionamiento activo:** Es aquella importación temporal que permite recibir dentro del territorio aduanero colombiano, con suspensión total o parcial de derechos de importación, mercancías destinadas a ser reexportadas parcial o totalmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, así como los insumos necesarios para estas operaciones. Bajo este régimen podrán importarse también las maquinarias, equipos, repuestos, y las partes o piezas para fabricarlos en el país, que vayan a ser utilizados en la producción y comercialización, en forma total o parcial, de bienes y servicios destinados a la exportación.

- **Importación para transformación o ensamble:** Es la modalidad bajo la cual se importan mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales

por la autoridad competente, y autorizadas para el efecto por la Dirección de Aduanas Nacionales, y con base en la cual su disposición quedará restringida.

- **Trafico postal y envíos urgentes por avión:** Es la modalidad por medio de la cual podrán ser objeto de importación por tráfico postal los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes por avión, siempre que su valor no exceda de quinientos (500) dólares de los Estados Unidos de Norte América y requieran ágil entrega a su destinatario, que no constituyan expediciones comerciales y cuyo peso no exceda veinte (20) kilos, su medida no supere 1,50 metros en cualquiera de sus dimensiones, ni 3 metros la suma de la longitud y el mayor contorno.
- **Entregas urgentes:** Por medio de esta modalidad, la Dirección de Aduanas Nacionales, podrá autorizar sin trámite previo alguno, la entrega directa al usuario, de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante.

En resumen para realizar el proceso de importación de deben seguir los siguientes pasos:

- Ubicación de la Posición Arancelaria: Usted tiene dos opciones: - A través del arancel de aduanas y/o con la ayuda informal que le brinda el ZEIKY. (Es importante aclarar que la DIAN es el único Ente autorizado para determinar posiciones arancelarias, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de Arancel, tel. 6079999 Ext. 2128/2129. Costo: medio salario mínimo).
- Estudio de Mercado: Realice un estudio de mercado y de factibilidad económica de la importación, analizando entre otros aspectos: precio del producto en el mercado internacional, costos de transporte internacional, costos de nacionalización y demás gastos a que hubiere lugar.
- Identificación del Producto:

Antes de iniciar los trámites correspondientes a la importación, tenga en cuenta lo siguiente:

- Verifique la posición arancelaria del producto a importar para que a través de ésta, pueda saber los tributos aduaneros (gravamen arancelario e impuesto sobre las ventas, IVA) y demás requisitos para su importación.
- Consulte el Arancel de Aduanas para verificar si el producto a importar está sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades como ICA, INVIMA, Ministerio de Minas, Medio Ambiente, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio. En caso de que su producto no esté sujeto a ningún requisito previo no se requiere la autorización de registro de importación.
- Si su actividad es el comercio de bienes debe estar inscrito en una Cámara de Comercio y solicitar el registro único tributario (RUT), en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, para solicitar el Número de Identificación Tributaria NIT, en Bogotá en la calle 75 # 15-43 (Personas Naturales) o en la Carrera 6 # 15-32 (Personas Jurídicas).
- Trámite ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: En caso de requerirse Registro de Importación Vía electrónica.

Para importaciones cuyo valor sea Mayor a USD1.000.

- a) El importador deberá elaborar el registro de importación por medio electrónico a través de la web: www.vuce.gov.co por el módulo Importaciones, para acceder debe solicitar la Firma Digital ante una entidad autorizada por la Superintendencia de Industria y Comercio (Certicámara), directamente en Bogotá, dirección: Av. Calle 26 N°. 68D-35, piso 5º, teléfono: (1)3830671, luego enviar Nombre de la empresa, RUT, Nombre del representante legal, dirección de correo electrónico, número de teléfono, fax, dirección y ciudad de domicilio al Grupo Operativo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo al correo registro@mincomercio.gov.co, Por medio del correo electrónico, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo asigna un usuario y una contraseña para que pueda acceder al VUCE. También se puede realizar este trámite a través de una Agencia de Aduanas y/o Apoderado Especial, para ello se les debe dar un poder debidamente autenticado, junto con certificado de Cámara de Comercio, RUT y fotocopia de la cédula del representante legal.
- b) Diligenciamiento del registro a través del sistema VUCE: www.vuce.gov.co, ingresar por el módulo Importaciones y realizar el correspondiente pago vía transferencia electrónica. El valor del Registro de Importación por cada 1800 caracteres es de \$30.000.

Para importaciones cuyo valor sea Menor a USD1.000

- a. Inscripción en el grupo Operativo, en Bogotá, Calle 28 # 13 A 15 Local 3, con Cámara de Comercio y RUT.
- b. Firma de Condiciones de Uso en el grupo operativo, a través de correo electrónico se asigna un usuario y una contraseña.
- c. Trámite del registro a través del sistema VUCE.
- d. Pago de registro de importación electrónica.

Para aquellas personas que tengan firma digital, pueden adquirir un aplicativo en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que facilitará la transferencia de datos, éste tiene un costo de 3 salarios Mínimos Legales Vigentes.

- **Procedimiento Cambiario en las Importaciones**

El Régimen Cambiario establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley (bancos comerciales, corporaciones financieras, etc.). El importador debe girar al exterior las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario Declaración De Cambio No. 1. Cuando el plazo para el pago sea superior a seis (6) meses (Contados a partir de la fecha del documento de transporte), se constituye en operación de endeudamiento externo y se debe informar al Banco de la República a través de los intermediarios financieros. Para operaciones superiores a diez mil dólares, USD \$10.000 valor FOB y se efectúa dicho procedimiento con el Formulario Declaración No. 3.

- **Otros Trámites**

Verifique los términos de negociación (INCOTERMS) y si le corresponde pagar los costos del transporte internacional, contrate la empresa transportadora con la que se definirán dichos costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más convenga y a la cual se podrá dar indicación sobre el Depósito de Aduanas, en el que se desea que se almacene la mercancía mientras se nacionaliza.

- **Proceso De Nacionalización**

- Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se recomienda solicitar autorización para realizar una pre-inspección con

anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos, esto cuando surjan dudas acerca de la descripción, números de serie o identificación.

- Cuando se trate de importaciones cuyos montos sean superiores a mil dólares americanos (USD1.000), las importaciones deberán tramitarse a través de una Agencia de Aduanas.
- Si el valor de la Importación es igual o superior a USD5.000, se debe diligenciar la Declaración Andina del Valor en Aduana. Este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación.
- La liquidación de Tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA), se hace a través de la Declaración de Importación, la cual se elabora a través del sistema informático de la DIAN y el pago de éstos se realiza ante las entidades bancarias autorizadas para recibir estos impuestos.
- El sistema informático aduanero determina si podrá efectuarse levante automático o sí se requiere inspección física de la mercancía. En el primer caso, podrá retirar la mercancía una vez sea autorizado por el Depósito o Funcionario Aduanero, en el segundo caso el inspector de la DIAN verificará la concordancia de lo declarado en los documentos con la mercancía para la cual se solicita autorización de levante.

Según el Estatuto Aduanero (Decreto 2685/99) podrán actuar directamente ante la DIAN:

- Las personas Jurídicas que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes actuarán de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.
- Las personas naturales que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000), quienes deberán actuar de manera personal y directa. Los viajeros en los despachos de sus equipajes.

Nota: Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los tributos aduaneros, debe dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por un funcionario de la aduana respectiva, y que deberán conservarse por un término de cinco años como mínimo:

- Factura comercial
 - Lista de Empaque
 - Registro o Licencia de Importación, si se requiere.
 - Certificado de Origen (Según el producto y el Origen)
 - Declaración de Importación
 - Documento de Transporte (Guía Aérea – Conocimiento de Embarque)
 - Declaración Andina del Valor en Aduana, Si se requiere.
 - Otros certificados o documentos que se requieren y hagan parte de la importación.
- **Importación de Muestras Sin Valor Comercial:**

Se consideran Muestras Sin Valor Comercial aquellas mercancías declaradas como tales y estén amparadas en una factura proforma o comercial.

Para la importación de estas mercancías no se requiere registro o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza requieran el cumplimiento de vistos buenos o requisitos que conlleven a la obtención de licencias o registros de importación.

En todo caso estos bienes están sujetos al pago de Tributos Aduaneros de acuerdo a lo estipulado en la subpartida arancelaria correspondiente.

6.3 PRODUCTO PARA LA ALTURAS

6.3.1 Clasificación del portafolio de productos y servicios.

“SOLUCIONES DE ACCESO PARA EL TRABAJO EN ALTURAS”
XPERTIA “SOLUCIONES INTEGRALES”

- ACCESO PERMANENTE
- Unidades de Mantenimiento de Edificios (BMU)
 - Sistemas de Monorriel.
 - Sistemas de Suspensión Móviles (Davits)
 - Maquinas con Plumas telescópica o Articulada.

- ACCESO TEMPORAL
 - Plataformas de Aluminio Ligero
 - Plataformas de aluminio Resistente.
 - Sistemas de Suspensión.
- SOLUCIONES ESPECIALES
 - Escaleras y Pasillos Viajeros. Jomy
- ACCESO VERTICAL
 - Elevadores Reach Master.

6.4 MERCADO OBJETIVO

Se define como mercado objetivo, el lugar o lugares geográficos donde se van a implementar todas unas estrategias comerciales o de mercadeo que a punten al logro de unas metas u objetivos.

Se precisa que por su tamaño, el nivel potencial que poseen para la banca de inversión, las proyecciones en obras de infraestructura, el numero de sus pobladores y el potencial que se ha venido desarrollando en el sector de la construcción como ciudades atractivas y claves para enfocar un plan de acción comercial que permitan dar a conocer las soluciones de acceso para el trabajo en altura:

- Bogotá
- Medellín
- Cali.
- Pereira
- Cartagena
- Barranquilla
- Santa Marta

6.4.1 Soluciones de Acceso Permanentes. Donde se enfocara la gestión en el segmento específico de la construcción y el diseño de edificaciones corporativas, gubernamentales, comerciales y empresariales, como el nicho de mercado más

relevante, y más bondadoso en los beneficios que puede retribuir a la línea de negocio; desde imagen de marca, de empresa, y la penetración de mercado. Estas edificaciones o construcciones deben cumplir con unas características especiales que las hagan llamativas para las soluciones de Acceso en general como:

- Acabados de fachadas en vidrio laminado con estructura de aluminio.
- Estructuras o edificaciones terminadas que presentan cierto grado de dificultad en sus acabados o muros de acuerdo a su arquitectura.
- Construcciones donde exista la necesidad de elevación de personal para el acceso y la inspección de cualquier zona elevada.

Desde este punto de partida, se permite identificar un mercado potencial que cumple con el perfil y la capacidad de inversión, que bien encausado desde las acciones comerciales planteadas, se pueden direccionar a este nivel de las propuestas integrales y óptimas para sus proyectos.

Generando diferenciación desde el servicio en la asesoría, de producto, de montaje, y del servicio posventa que fortalezcan la intensidad de compra que tiene este nicho de mercado.

- **Escenario de los Contactos.**

Es muy importante tener presente que para este tipo de soluciones es clave llegar a la empresa diseñadora del proyecto, ya que en la mayoría de las veces no se tiene contemplado este tema, y si se logra involucrar desde esta fase de creación del proyecto se puede lograr que el impacto no sea tan grande desde el punto de vista de inversión y también se puedan realizar modificaciones al mismo si es del caso.

6.4.2 Soluciones de Acceso Temporales. Para este tipo de soluciones se identifican además de las mismas empresas constructoras, que pueden también utilizarlas eventualmente en el mismo momento de la construcción en el levante de fachadas o edificaciones que por sus características se les pueda implementar, las siguientes:

- Empresas Administradoras de Edificios.
- Empresas de Mantenimiento de Edificios o Estructuras en general.

- Empresas de Alquiler de Andamios Colgantes.
- Propietarios de Edificios.
- Centros Comerciales.

En esta línea de negocio se debe presentar al cliente como modalidad de negocio el Alquiler de las plataformas además de la venta.

Bajo el criterio de alquiler, no se podría partir de la base de comparación de igual a igual a un tradicional andamio colgante, se debe recalcar en el paquete de beneficios y valores agregados del producto del cual se van a beneficiar y de la que surgiría una alianza comercial duradera.

En este punto se debe realizar un análisis profundo y detallado de la oferta económica que se va definir, ya que hoy está regido por la demanda del mercado, independiente que mi equipo sea de última generación.

No es una acción fácil de emprender partiendo de la base de la cultura del negocio que hoy en día se maneja en este target, pero que se debe realizar inicialmente, con actividades con los clientes potenciales a manera de sensibilización y acercamiento con el producto, que inclusive permitan tener un parámetro de referencia para el precio de oferta, de acuerdo a su percepción.

La modalidad de venta de estas soluciones esta muy sujeto al tamaño de las compañías y también a la visión del negocio que tengan.

En esta clasificación están en un rango menor las oportunidades de negocio comparado con el alquiler, donde predomina más la calidad de las empresas en sus servicios que la cantidad de empresas. Esto se debe ir se depurando en la acción comercial que se programe en la ejecución.

6.4.3 Soluciones de Acceso Vertical. En este mercado también se puede considerar la alternativa de los elevadores verticales Reach Master, como opción de alquiler ya que esta modalidad existe en el mercado nacional con otras marcas.

6.4.4 Soluciones Especiales. Escaleras y pasillos viajeros.

Son estructuras de Aluminio, utilizadas en actividades puntuales como:

Mantenimiento de fachadas, evacuaciones de emergencia y acceso a lugares altos.

Al igual que las soluciones permanentes, esta línea va muy enfocada a los mismos segmentos.

- Proyectos Corporativos, Comerciales, Gubernamentales, Privados.
- Propietarios de Edificios.
- Empresas de Mantenimiento de Edificios.
- Empresas Administradoras de Edificios.

6.5 COMPETENCIA

Con base en la información recolectada, con respecto al análisis de la posible oferta de productos idénticos en especificaciones de uso, estructura, seguridad y tecnología, se puede suministrar la siguiente información:

6.5.1 En soluciones de Acceso Permanente. No existen compañías del tipo comercializadoras y/o Distribuidoras y menos fabricantes nacionales de equipos con estas características.

Lo que nos da un punto de partida de ventaja competitiva frente al potencial del mercado existente para este tipo soluciones.

Donde se conocen del caso del Banco de Occidente en Cali, donde se realizó la venta de un equipo por medio de un intermediario (persona natural), sin ningún respaldo posventa, lo que concluyó en un mal negocio desde el comienzo, por falta de asesoría y respaldo por parte de una empresa seria.

Los niveles requeridos de inversión de los clientes en este tipo de solución son bastante considerables, de ahí que sea un factor relevante en la toma de decisión final.

Cuando los presupuestos que el cliente tiene asignados para este tema de acceso no logran cubrir la inversión, el cliente se ve en la necesidad de optar por sistemas más sencillos, y convencionales como el hecho de dejar instalado en la edificación un equivalente a un sistema de fabricación nacional con sistemas de anclajes (ganchos) o puntos fijos, para descolgar a un operario.

También se puede recurrir a empresas existentes que fabrican estructuras de toda índole, y copian las plataformas.

Esto lo podemos clasificar como un producto sustituto de los sistemas permanentes.

Con las implicaciones de costos, de operación y de rendimiento de estos, dejando de ser un sistema óptimo como solución para el cliente.

Con respecto a la competencia Internacional existen algunas compañías europeas fabricantes, y a nivel Latino Americano existen unas de carácter Comercializadoras o Distribuidora de este tipo de solución, de hecho una de ellas comercializan con la misma marca Secalt, del grupo tractel, en Argentina. Existe también una compañía Norte Americana, que ofrece soluciones permanentes y temporales con la marca **Spider** de la compañía **Spider Safety Works**.

No se tiene evidencia de que estas compañías de una u otra manera hayan incursionado en el mercado nacional, la única manera que un cliente potencial pueda acceder a ellos es por medio de la Internet.

Las empresas localizadas son:

FEDETRAC (Tractel - Secalt) Argentina.

IMPERSIMEX SA Caracas - Venezuela, representantes Tractel, Secalt.

FIXATOR Empresa fabricante Francesa, con distribución en Argentina, Chile, Canadá y Europa.

GEBR. KÄUFER GMBH Empresa fabricante y comercializadora directa, Alemana.



- Desde 1969, concebimos y fabricamos equipos de acceso para rascacielos, fachadas acristaladas y techos de cristal. Como consecuencia de una reestructuración, desde 1987 firmamos con el nombre de Gebr. Käufer GmbH.

- Esencialmente, ofrecemos 2 servicios fundamentales: planificación, fabricación, suministro y montaje de: equipos de acceso para la limpieza y el mantenimiento de techos de cristal, cúpulas y fachadas.
- Andamios suspendidos motorizados y plataformas de trabajo móviles en construcciones elevadas para montajes de fachadas, saneamiento, pintura industrial, etc. para utilizar en rascacielos, chimeneas, torres de refrigeración, estadios deportivos, puentes, etc.
- El diseño, apoyado por CAD, se lleva a cabo en la oficina de diseño, toda la fabricación se realiza en nuestros talleres propios. El montaje in situ lo ejecuta exclusivamente personal especialista cualificado.
- Nuestros producto y estructuras especiales se emplean en todo el mundo, por ejemplo en el Stade de France- París, World Trade Center - Sarajevo, Tsing MA Bridge- Hongkong, etc. Como uno de los fabricantes líderes, pertenecemos a la Asociación Federal (Alemana) del Metal, en el sector de "Tecnologías de acceso".
- **Gebr. Käufer GmbH** | Mühlenberg 5 | D-42499 Hückeswagen | TEL.: +49(0)2192 9203-0 | Fax: +49(0)2192 9203-33

Grafico 10. Gebr. Käufer GmbH







- FIXATOR. Solutions d'accès en hauteur



- Desde hace más de 70 años, FIXATOR ha desarrollado técnicas y saber hacer para la elevación de materiales y la elevación de personas.
- Naturalmente, el especialista del elevador de personas ha diseñado plataformas suspendidas para responder a las necesidades de los operarios que trabajan en fachadas, pintores industriales y de la construcción. Hoy en día, nuestros productos están utilizados en todos los continentes y en numerosos ámbitos, tales como:
 - La albañilería de fachadas y el revoque
 - El montaje de cerramientos decorativos
 - La instalación y el mantenimiento de las cristaleras
 - El acondicionamiento de los huecos de ascensores
 - La inspección y la renovación de los silos y chimeneas industriales
 - El acceso a las eólicas y mantenimiento
- Nuestros técnicos, ingenieros y comerciales asisten a cada cliente en sus proyectos, respetando a la vez las normativas nacionales. Todos los productos destinados a la Comunidad Europea cumplen la norma europea: EN 1808.

Grafico 11. Fixator





- FEDETRAC



Nuestra actividad está fundamentalmente relacionada con todo lo ligado a la tracción y elevación, con dos rubros principales que son:

- **Alquiler y venta de andamios colgantes y elementos para trabajos en altura**
 - Andamios manuales y eléctricos
 - Mini plataformas
 - Silletas
 - Plataformas fijas y móviles; manuales y eléctricas
 - Monorraíles
 - Equipos limpiavidrios
 - Elementos de seguridad en altura
- **Equipos para tracción y elevación**
 - Aparejos **TIRFOR**, **TIRAK**, **TRALIFT** y **BRAVO**
 - Aparejos manuales y eléctricos: a cadena y cable
 - Cadenas a eslabón Std. y grado 8
 - Cables de acero
 - Accesorios para cables y cadenas
 - Malacates manuales y eléctricos
 - Eslingas de cable de acero, de cadena y de tela (fajas)
- Somos distribuidores de los productos del **Tractel Group de Francia** (aparejos a cable **TIRFOR**, aparejos eléctricos a cadena **TRALIFT**, aparejos a cable **TIRAK**, aparejos a palanca **BRAVO**) y de **Musitani** (arneses, colas de amarre, eslingas de tela y equipos de sujeción de carga).
- También contamos con taller especializado para la reparación de todos los equipos y el servicio post venta necesario.

- Podemos acreditar nuestra experiencia de 30 años en el rubro, con nuestra calificada lista de clientes y obras realizadas.
- **FEDETRAC de Federico E. Terrero**

Gráfico 12. Spider (Norte Americana)





- EQUIPOS Y MAQUINARIAS HUAKE S.A., WUXI

Equipos y maquinarias Huake S.A., Wuxi, China, es una empresa dedicada a la producción de andamios colgantes, elevadores para personas y sus piezas. La empresa está ubicada en un lugar de gran paisaje-Zona industrial del pueblo Binan, Taihu, Wuxi. Está a una distancia de 150km a Shangai, por su excelente posición geográfica, se facilita la transportación y la exportación a cualquier lugar del mundo.

Somos una de las más grandes empresas que producen andamios colgantes y elevadores para personas, el volumen de producción anual alcanza las 4 mil máquinas. Tenemos la mayor cantidad de modelos de productos en venta y se los aplica a casi todos campos del trabajo en altura. Sobre los productos, además de Andamios colgantes y el elevador para personas, ofrecemos las piezas como cables de acero, motor elevador, cerradura de seguridad, cuerdas de seguridad, dispositivo antiácida, protectores contra sobrecarga y tablero eléctrico, etc. Los productos se venden a muchos países y lugares como Sudeste de Asia, ASEAN, Asia central, Europa, América del Norte, América del Sur, América Latina, África y Medio Oriente, etc. La cuota de exportación ocupa el 40% de todo volumen de ventas.

Por otra parte, Wuxi es el centro de producción e investigación para la exportación de andamios colgantes de China, nuestra empresa cuenta con varios técnicos superiores, sala de diseño CAD, laboratorio, centro de elaboración de control digital de nivel internacional y equipos de investigación. Nosotros obtenemos continuamente 7 patentes tecnológicas, los índices de productos alcanzan completamente el nivel de los mismos productos de Europa y EE.UU. y los productos han logrado buena aceptación por los usuarios de diferentes países, por eso, Huake ha obtenido los certificados como GOST-R, UL y CE. Además, la empresa ha establecido la colaboración en el campo de tecnología, ventas y servicios con los países como Alemania, EE.UU., Rusia y Italia, etc.

Como sabemos que cada cliente es único, les ofreceremos productos de mayor calidad y de precio accesible.

- **Andamio colgante**

- Los andamios colgantes permiten a los trabajadores desempeñar sus tareas a grandes alturas. Y como al realizar este tipo de trabajos siempre se corren ciertos riesgos, se deben usar elementos seguros.
- Nuestros andamios colgantes constan de plataformas con barandas desmontables que permiten un fácil transporte y almacenaje. Posee mordazas de auto apriete que proporciona total seguridad para recuperar la carga en caso de que ocurra algún incidente en el cable de elevación o en el aparato.
- Características del andamio colgante:
 - El piso del andamio colgante está formado por tablas de gran rigidez, las cuales poseen un revestimiento contra la humedad, lo que facilita su conservación y duración, evitando además posibles resbalones y caídas de los operadores dentro del andamio colgante.
 - Ensamblaje con uniones de los diferentes módulos y pasador de seguridad.
 - Plegable, manejable, ligero, resistente, rápido de montar, y totalmente seguro sin posibilidad de accidentes.

Especificaciones del andamio colgante:

- La empresa Huake principalmente produce varios tipos de andamios colgantes y sus repuestos, entre ellos son: Andamio colgante para trabajo en altura, Andamio colgante eléctrico y Andamio colgante para pintores y frentistas, etc.

Grafico 13. Andamio colgante

Dibujo estructural

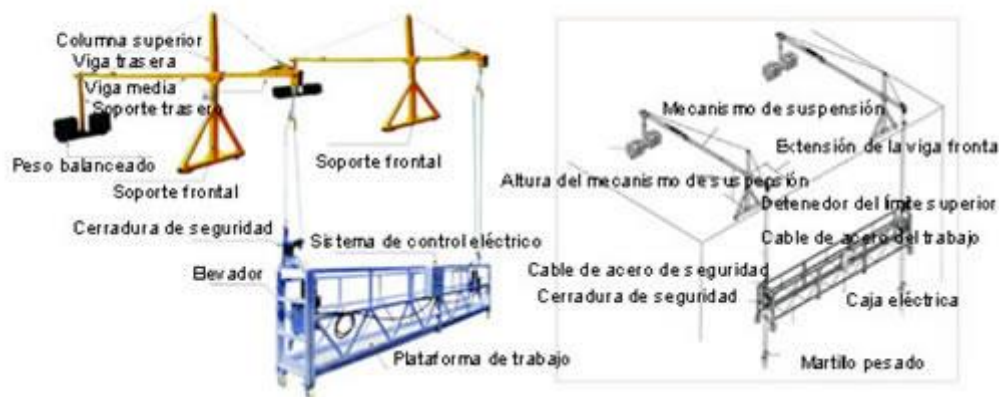


Grafico 14. ZLP 800 Andamio colgante, 7.5m de longitud



- Velocidad de elevación 8 mts/min.
- Longitud del Andamios colgantes 1m-7.5m regulable
- Longitud estándar 2.5m×3 Peso de la plataforma 450kg
- Potencia del elevador 800A 2.2KW×2
- Potencia del elevador 800B 1.8KW×2
- Modelo del elevador LTD8.0

Gráfico 15. ZLP630 Andamio colgante, 6m de longitud



- **Parámetros tecnológicos: ZLP630 Andamio colgante**

Modelo	ZLP630
Capacidad de carga	630kg
Velocidad de elevación	9.6m/min.
Longitud del Andamios colgantes	1m-6m regulable
Longitud estándar	2m×3
Peso de la plataforma	358kg

Potencia del elevador	1.5KWx2
Modelo del elevador	LTD6.3

Grafico 16. Zlp630 andamio colgante

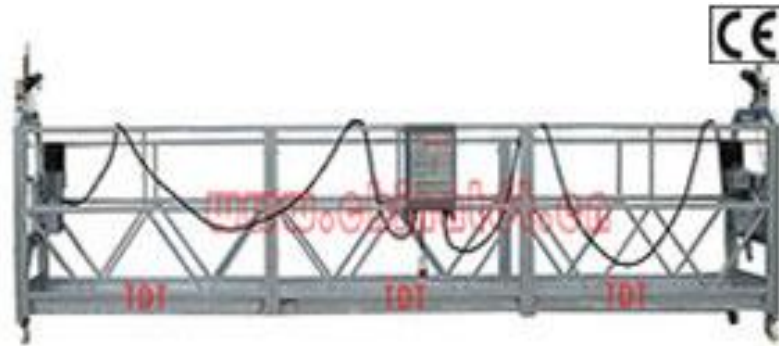


Grafico 17. ZLP800 Andamios colgantes galvanizado en caliente



Grafico 18. ZLP800 Andamios colgantes de aleación de aluminio

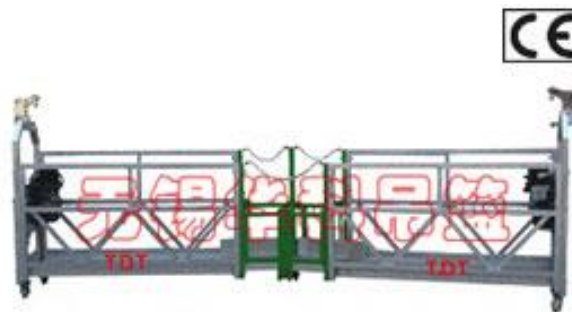


Grafico 19. ZLP300 Elevador para personas de aleación de aluminio

Elevador para personas equipado con protector de sobrecarga y polea



Grafico 20. Andamio colgante tipo de ángulo 90°



Andamio colgante tipo circular y curva

- **Motor elevador**

El motor elevador es el elemento indispensable para todo aquel profesional que precise elevar cualquier tipo de carga.

- **Características del motor elevador**

- Fijación horizontal y vertical.
- Estructura innovadora más ligera y versátil.
- Gran variedad de accesorios para su fijación los cuales puede cambiar fácilmente.

- El motor elevador posee un mástil reforzado.
- El motor elevador tiene mayor velocidad de carga.

- **Especificaciones del motor elevador**

La empresa Huake principalmente produce varios tipos de andamios colgantes y sus repuestos, entre ellos son: Motor elevador, Andamio colgante para trabajo en altura, Andamio colgante eléctrico y Andamio colgante para pintores.

- **Cerradura de seguridad**

- **Descripción de la cerradura de seguridad:**

Aplicaciones de la cerradura de seguridad: Esta cerradura de seguridad le permite al andamio realizar movimientos ascendentes, descendentes y de arrastre de cargas por tracción mediante el movimiento manual del individuo, brindándole mayor seguridad al usuario.

Puede estar prevista de un mecanismo que multiplique el efecto de la potencia aplicada.

- **Características de la cerradura de seguridad**

- -La cerradura de seguridad cuenta con dos poleas las cuales le permiten realizar un movimiento dinámico, efectuado por un cable pasante accionado por mordazas. Está autorizado para la elevación de personas y sin límite de longitud de cable.
- -La cerradura de seguridad posee ejes y engranajes de acero cementados y templados.
- -El sistema de poleas o aparejo consta de dos poleas, una fija y otra móvil. El movimiento se genera al atravesar un cable entre las dos poleas, afianzando uno de los extremos a la polea fija, por lo que la potencia actúa en su otro extremo libre.
- -La cerradura de seguridad le asegura un trabajo más ágil y un ahorro de tiempo de trabajo.

- **Especificaciones de la cerradura de seguridad**

La empresa Huake principalmente produce varios tipos de andamios colgantes y sus repuestos, entre ellos son: Cerradura de seguridad, Andamio colgante para trabajo en altura, Andamio colgante eléctrico y Andamio colgante para pintores y frentistas, etc.

Grafico 21. Cerraduras de seguridad



En Soluciones de Acceso Temporal:

En nuestro medio existen lo que denominamos productos sustitutos, andamios colgantes mecánicos, pero que realmente son utilizados especialmente como equipos en el momento de la construcción y en menor uso para el mantenimiento de fachadas ya que para esta actividad se utilizan personas competentes denominadas alpinistas, que en algunos casos no cumplen con las normas de trabajo en altura.

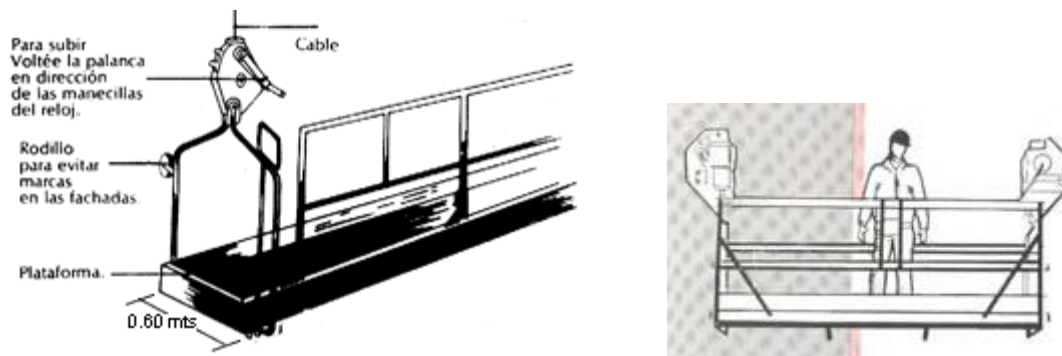
Son productos que estructuralmente están conformados por:

Dos aparejos de cable de 50Mts de cable en acero galvanizado de 8mm, con una capacidad de carga de 500Kg.

Dos pescantes PM 500 con sus respectivas bases para contrapesas.
16 contrapesas en concreto (esto es variable).
Canes dos abarco de 3Mts.
Tubo Baranda.

Existe también la alternativa de colocarle dos motores, quedando conformada como la propuesta más cercana a la nuestra, pero con diferencias muy marcadas.

Gráfico 22. Opción dos motores



En este tipo de producto predomina la modalidad del alquiler, donde sus ofertas económicas en el sector de la construcción dependen si son de manejo manual o con motor, la denominada canastilla de seguridad, como se puede apreciar en el gráfico 22.

El precio hoy en día de este tipo de solución, en la modalidad de alquiler presenta una competencia bien agresiva, debido en gran parte a que en el tiempo que hubo un gran auge de la construcción entre los años 2004 al 2007, las compañías realizaron un gran abastecimiento de equipos para satisfacer la demanda, pero a partir del 2008 arrojó unos resultados de decrecimiento y este hecho al día de hoy a incidido en el precio de una manera muy marcada frente a la demanda.

Existen gran variedad de empresas que ofrecen este producto, a nivel nacional, desde empresas con estructuras muy pequeñas hasta empresas que tienen portafolios más amplios en diversificación de productos de equipos para la construcción.

En Soluciones de Acceso Vertical:

En el mercado nacional existen compañías comercializadoras/ Distribuidoras representantes de marcas como: Genie, JLG, Sky Jack.

En la gama de elevadores, plataformas telescópicas y tipo tijeras.

En la modalidad de venta o alquiler.

En nuestro medio no existe otra compañía distribuidora o comercializadora de los equipos elevadores de REACH MASTER.

A nivel de estos equipos las ofertas existentes tienen características muy similares en sus aspectos técnicos, algo importante que tienen los equipos de Reach Master que marca una diferencia competitiva es en aspectos como:

Su sistema de desplazamiento en uruga en algunas de sus referencias, equipos que no son tan robustos y de ahí la facilidad de acceso a ciertos lugares, y otro atributo es el poder trabajar el equipo de manera eléctrica o a diesel.

En Soluciones Especiales:

Existen compañías a nivel nacional que fabrican con base en los proyectos soluciones a nivel de: Ascensores móviles para domos, salva escaleras, plataformas de tijera, barandas especiales, en aluminio, fibra de vidrio, madera, y acero inoxidable.

Son compañías que no tienen un nivel de solución integral de acceso para el trabajo en altura, que le puedan ofrecer a sus clientes, es decir un portafolio de soluciones tan amplio como el que maneja Comercializadora Dacom.

En esta línea, se tiene una ventaja competitiva para las soluciones integrales que se ofrece y también se debe tener presente que el mercado objetivo es diferente, al cual se debe dirigir con soluciones permanentes de acceso.

Son compañías que igualmente tiene presencia en directorios electrónicos y físicos, en las categorías de escaleras y ascensores.

Los precios de estas soluciones son relativos a cada proyecto, a desarrollar.

Las compañías que podrían ofrecer en las mismas condiciones son las de carácter internacional, que no tienen representaciones en nuestro país.

6.6 REGLAMENTACIÓN SOBRE SEGURIDAD INDUSTRIAL

- **Normatividad legal**

La situación actual frente a la normatividad al acceso para trabajar en altura, con respecto al mantenimiento de fachadas, domos y cubiertas, es de una falta de ley que la regule.

Existe la resolución 3673 de septiembre 29 de 2008. Trabajo seguro en alturas, donde se hace referencia así:

7. SISTEMAS DE ACCESO PARA TRABAJO EN ALTURAS

ARTÍCULO 15. REQUERIMIENTOS MÍNIMOS PARA LOS SISTEMAS DE ACCESO PARA TRABAJO EN ALTURAS.

Para los fines de esta resolución que establece el reglamento técnico para trabajo seguro en alturas, se consideraran como sistemas de acceso para trabajo en alturas: los andamios, las escaleras, los elevadores de personal, las grúas con canasta y todos aquellos medios cuya finalidad sea permitir el acceso y/o soporte de trabajadores a lugares para desarrollar trabajo en alturas.

Todo sistema de acceso para trabajo en alturas y sus componentes, deben cumplir las siguientes condiciones o requisitos para su selección y uso:

- a. Ser seleccionados de acuerdo a las necesidades específicas conforme a la actividad económica, la tarea a desarrollar y los factores de riesgos previsible o no previsible del área de trabajo.
- b. Ser compatibles entre sí, en tamaño, figura, materiales, forma, diámetro y estas características deben ser avaladas por una persona calificada.
- c. Garantizar la resistencia a las cargas con un factor de seguridad de mínimo 2 de acuerdo a la máxima fuerza a soportar y resistencia a la corrosión o desgaste por sustancias o elementos que deterioren la estructura del mismo.
- d. Inspeccionarse antes de su uso por parte del usuario y mínimo, cada año por una persona competente, conforme a las normas nacionales e internacionales vigentes. Si existen no conformidades, el sistema debe retirarse y si lo amerita enviarse a mantenimiento certificado, de lo contrario debe eliminarse.
- e. Tener una hoja de vida en donde estén consignados los datos de: fecha de fabricación, tiempo de vida útil, historial de uso, registros de inspección, registros de mantenimiento, ficha técnica, certificación del fabricante y observaciones.

ARTÍCULO 16. LINEAMIENTOS PARA EL USO SEGURO DE SISTEMAS DE ACCESO PARA TRABAJO EN ALTURAS.

El montaje y/u operación de todo sistema de acceso para trabajo en alturas debe ser realizado por personas competentes conforme a las instrucciones dadas por el fabricante y atendiendo las normas nacionales e internacionales en el tema y atendiendo a las disposiciones de prevención y protección establecidas en la presente resolución.

Se debe garantizar completa estabilidad y seguridad del sistema de acceso para trabajo en alturas, de tal forma que éste no sufra volcamiento o caída.

El montaje y/u operación de todo sistema de acceso para trabajo en alturas, debe garantizar una distancia segura entre éste y las líneas eléctricas energizadas.

Todo sistema de acceso para trabajo en alturas, debe estar debidamente asegurado en forma vertical y/u horizontal, conforme a las especificaciones del mismo.

Siempre que se trabaje con sistema de acceso para trabajo en alturas, el trabajador no debe ascender por encima de los límites seguros permitidos establecidos para cada sistema. En el caso en que el sistema cuente con una plataforma, ella debe cubrir la totalidad de la superficie de trabajo y contar con sistema de barandas que cumpla con las disposiciones establecidas en la presente resolución.

El uso de sistema de acceso para trabajo en alturas no excluye el uso de sistemas de prevención y protección contra caídas.

PARÁGRAFO: La selección y uso específicos de cada sistema de acceso para trabajo en alturas, debe ser avalado por una persona competente y debe atender a las instrucciones y especificaciones dadas por el fabricante.

A nivel internacional estas soluciones están regidas por la Normatividad Europea EN 1808 y la OSHA 1910.66

8. RECURSOS PROYECTO EMPRESARIAL

8.1 RECURSO HUMANO

Oscar A. Valencia Aguirre
CI 032089

ASESORES EXPERTOS

Gloria Inés Echeverri Lopera
Consultora CI CONSULTING COLOMBIA

Economista

Candidata MBA de Administración Universidad Eafit

Se ha desempeñado como Directora Administrativa en la Corporación de Altos Estudios Equinos de Colombia, Asesora Alcaldías en Planes de Desarrollo, Docente Universitaria.

Actualmente ocupa el cargo de Directora de Negocios Internacionales en la Fundación Universitaria Luis Amigo.

Carlos Augusto Pérez Flórez
Consultor CI CONSULTING COLOMBIA

Negociador Internacional

Profesional en Negocios Internacionales, con múltiples seminarios y cursos en temas relacionados con administración de negocios, mercadeo, emprendimiento, comercio exterior, entre otros.

Actualmente cursa la Maestría en Desarrollo Sostenible y Gestión Ambiental.

8.2 RECURSOS INSTITUCIONALES

- MINISTERIO DE PROTECCION SOCIAL.
- IWCA (INTERNACIONAL WINDOW CLEANERS ASOCIATION).
- SIA (SCAFOLDING INDUSTRY ASOCIATION).
- TRACTEL GROUP
- ESUMER
- FUNDACION UNIVERSITARIA LUIS AMIGÓ
- CULTURA E

- SEHICONS (Seguridad e Higiene para la construcción)
- CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA
- CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN
- SENA
- CAMACOL
- ANALDEX
- SURATEP
- ARP COLPATRIA
- CONSEJO COLOMBIANO DE SEGURIDAD

8.3 RECURSOS TECNICOS

- Internet
- Computador
- Todos los implementos necesarios para desarrollar un buen proyecto (papelería, memorias USB, etc.)

8.4 RECURSOS FINANCIEROS

Para este proyecto tengo contemplado todos los gastos necesarios para que este se desarrolle de manera satisfactoria y también si es indispensable tengo recursos financieros de terceros que se pueden tener a disposición en el momento que se requiera.

Tabla 4. Recursos financieros

Concepto	Valor unitario	Valor total
10 % imprevistos		
Total		Xxxxxxxxxxxxxxx

8.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 5. Cronograma de actividades Primer y segundo semestre del año 2009

MES		Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio			
No.	Actividad/Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaborar Anteproyecto	x	x	x	x	x	x																		
2	Asesoría practica		x		x						x				x				x						
3	Entrega Ante- Proyecto							x																	
4	Ejecución 1r. objetivo: Realizar un diagnostico estratégico que identifique el estado actual de la organización										x	x	x	x											
5	Elaboración 2do objetivo: Proponer estructura organizacional: misión, visión, objetivos empresariales.														x	x	x	x							
MES		Agosto				Septiembr				Octubre				Noviembr											
1	Realizar 3r, 4to y 5to objetivos: * Plantear manual de funciones y reglamento interno de trabajo que permita orientar al talento humano de la organización * Estructurar indicadores de Gestión para el área comercial * Diseño de imagen corporativa y pieza publicitaria	x	x	x	x	x	x	x	x	x															
2	Asesoría practica		x				x				x														
3	Entrega de proyecto											x													
4	Aprobación														x										
5	Exposición															x									

9. PROYECTO

9.1 CAPITULO 1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- Realizar una **investigación de mercados** para la importación y comercialización de equipos de acceso para trabajos en altura.
- A continuación se muestran algunas de las preguntas que se pretenden responder a lo largo del desarrollo del proceso de investigación:
- ¿Cuáles son las empresas que puedan cumplir con las necesidades en seguridad que ofrecerá la empresa?
- ¿Cuál es el nivel de conocimiento que tienen estas empresas en los equipos de seguridad?
- ¿Qué aspectos consideran estas empresas para satisfacer las necesidades de seguridad industrial?
- ¿Cuáles fueron las fuentes que aportan mejor y mayor información acerca de las normas de seguridad industrial en el país?
- ¿Cómo se enteran los empresarios de los requerimientos en materia de seguridad industrial?
- Los miembros de una empresa asumen papeles diferentes en relación con el comportamiento de compra, que son:
 - El iniciador, emite la idea de comprar un producto.
 - El informador, facilita información sobre el producto a comprar.
 - El influenciador, trata de influenciar en la decisión de compra.
 - El decisor, toma la decisión de comprar.
 - El comprador, es quien adquiere el producto.
 - El usuario, es quien consume el producto.

9.1.1 Diseño de la Investigación. Unos de los objetivos principales del diseño de la investigación es el de fijar el plan o modelo básico tomado como base en la recolección y análisis posterior de los datos del proyecto de investigación. Particularmente en esta sección se especifica la estructura del diseño muestral, el tipo de información a recolectar, las fuentes posibles de datos y por último el procedimiento de recolección de los datos. Debemos tener presente que un buen diseño garantizará que la información obtenida y analizada mantenga consistencia con los objetivos del estudio anteriormente expuestos y que la totalidad de los datos sean recolecten por medio de procedimientos exactos, eficientes y de manera económica.

9.1.2 Fases de Investigación. En esta sección se analiza el modelo o plan básico tomado como única guía en el desarrollo de las fases de recolección y análisis de datos del proyecto investigativo. En este momento se especifica la estructura acerca del tipo de información a recolectar, todas las posibles fuentes de datos a utilizar y el todos los aspectos referentes al procedimiento de recolección de datos.

9.1.3 Fase Exploratoria. Como sabemos de antemano esta fase constituye el primer paso al momento de suministrar información referente al problema de investigación, de esta manera poderlo comprender más fácilmente, identificar todas sus posibles variantes y mejorar el proceso de toma de decisiones. De igual manera el único propósito del desarrollo de una investigación de mercados es el de formular hipótesis con relación a un problema particular u oportunidades potenciales presentes en situación de decisión y evaluarlas en base a la información obtenida, la fase exploratoria apoya tal propósito exclusivo.

9.1.4 Investigación de Datos. Con el análisis de este tipo de datos se busca como se menciona anteriormente identificar o definir mejor el problema propuesto. Tales datos son muy útiles ya que son de fácil acceso y mantienen un costo relativamente bajo. De igual forma es vital lograr un desarrollo del planteamiento del problema e identificar las variables claves en el diseño. En este momento se hace necesaria una distinción de las fuentes de procedencia de los datos que pretenden investigar y dar una idea del comportamiento de la población en los aspectos mencionados. Para tal fin, se procederá a consultar diversas fuentes disponibles sobre el tema, entre las que se cuentan:

- **Datos Externos**

Datos estadísticos del DANE: para extraer información relevante en cuanto a la población actual de Medellín y su área metropolitana, información vital que será utilizada en estudios posteriores.

Fuentes bibliográficas como revistas, periódicos y estudios anteriores especializados o referentes al tema, para de esta manera, acertar en el conocimiento más veraz de lo que representa la investigación en sí.

Información emitida por CAMACOL acerca de estadísticas, informes y demás temas que sean de interés para la presente investigación.

- **Datos Internos**

Es recomendable poseer acceso a un reporte detallado por parte de los integrantes de la empresa y el nivel de experiencia, ya que este representa un avance importante al momento de realizar un análisis profundo, con el fin de conocer como ha sido el comportamiento de las empresas del sector y la relación que tienen estos con el entorno, de tal forma que se logren identificar tendencias o patrones que bosquejen de manera más clara las características de este sector de mercado.

Una alternativa aconsejable es descubrir si en el sector existen estudios anteriores, referentes en cierta medida al problema evaluado. Como se sabe es mejor trabajar sobre la base de experiencias anteriores, para no desgastarse en problemas que ya fueron tratados anteriormente, este informe podría proporcionar una especie de guía y centrar la ejecución del diseño.

De igual manera es vital obtener un informe detallado sobre las campañas de mercadeo que se han realizadas con anterioridad y establecer la efectividad de dichas campañas representadas en el número total de empresas que necesitan nuestros productos y la normatividad establecida a nivel nacional, con el fin de extractar los puntos sobresalientes y replantear las causas de las estrategias fallidas.

9.1.5 Investigación de datos cualitativos. Es una metodología que se desarrolla en grupos pequeños de personas que permite interactuar con los encuestados y escucharlos hablar, obtiene información que estos no están dispuestos a revelar, ya sea porque sienten violada su privacidad, los avergüenza o lesionan su ego. Para el estudio decidimos utilizar la técnica conocida como sesión de grupo. Creemos que es vital para adentrarnos un poco más a fondo en el problema y poder obtener respuestas que seguramente no sean fáciles de conseguir por medio de la entrevista formal. Por comodidad de manejo del grupo, sus integrantes no deben sobrepasar las 8 personas, todas ellas de características demográficas y socio-económicas similares u homogéneas (con el fin de evitar enfrentamientos que lateralicen la idea central se la sesión), además se debe contar con un la ayuda de un moderador de experiencia, para agilizar y extraer el mejor provecho a este tipo de medio de recolección de datos.

Para un correcto desarrollo de la investigación y en aras de abarcar la mayor parte de la población consideramos que se hace necesario realizar cinco o más

sesiones y de esta manera evitar que la información obtenida sea sesgada en alguna forma. Las reuniones con cada grupo serán de dos horas aproximadamente, y se llevarán a cabo en alguna sede donde las personas puedan interactuar con el producto, para darle el toque de informalidad y frescura que necesita este tipo de sesiones.

Las reuniones serán grabadas en el medio magnético más conveniente con el propósito de un análisis posteriormente por parte del grupo encargado de la investigación y de esta manera consumir el aporte realizado por el moderador.

En este momento cabe resaltar la importancia al desarrollar la investigación, que presenta la sesión de grupo pues nos permite reconocer las condiciones reales del mercado hacia donde enfocamos la atención, sin la presencia de ningún tipo de sesgo y con la posibilidad de contar con información fiable, para extraer conclusiones verdaderas que reflejen el entorno analizado. Además, al momento de obtener dichos datos y resultados reales durante la investigación, el proceso de toma de decisiones soportado en estos estudios serán igualmente fiables y abarcarán problemas reales, razones más que suficientes para obtener ventajas competitivas por parte de la empresa Xpertia Soluciones Integrales.

Otro ítem a tomar en cuenta aparte de las fuentes anteriormente mencionadas y tomando en las hipótesis formuladas, se empleará la totalidad de la información disponible referente al problema con el objeto de lograr comprensión total del mismo y asegurar un enfoque adecuado del problema. A partir del seguimiento de las hipótesis planteadas y de las fuentes evaluadas, se podrán establecer prioridades para una investigación posterior y más profunda del tema.

9.1.6 Fase Concluyente “Investigación Descriptiva”. Después de establecidas y consultadas las fuentes de datos secundarios, procederemos a la obtención de datos reales ó primarios que nos permitan una visualización concreta del estudio. Su objetivo primordial es el de perfilar el funcionamiento del mercado, describiendo cosas tales como las características de los estudiantes, hallando los porcentajes de cada segmento en el mercado, identificando como se perciben las características del servicio, etc. Se realizara por medio de la comprobación de las hipótesis anteriormente planteadas y que nos servirá de base para evaluar cursos alternativos de acción para el futuro.

Se opto por elegir un diseño de tipo descriptivo, pues de esta manera podemos determinar las percepciones de los estudiantes con mayor confiabilidad, además de que nos ayuda a establecer el grado de asociación de las variables en que se

sustenta el estudio. De igual manera se empleara el uso de un diseño transversal con muestra representativa múltiple, extrayendo una muestra de los elementos de la población en un espacio determinado de tiempo.

Existen dos razones principales para la elección de el diseño anterior, las cuales son: el factor económico, pues las personas que contesten las encuestas no deben ser siempre las mismas y el aspecto más importante es que para ejecutar este diseño no es necesario buscar un tipo de personas específicas, es decir, cada vez que se vaya a realizar las encuestas, estas se hacen a personas distintas.

9.1.7 Método de Recolección de Datos. Con el fin de obtener los datos necesarios se empleara el método de encuestas, consistente en realizar preguntas a las personas pertenecientes a los gremios de la construcción y que sus actividades requieran trabajar en altura. Una de las razones de mayor peso a la hora de esta elección es que la información obtenida es más concisa y segura, a diferencia de emplear otros métodos como el de observación, en donde la información obtenida depende de la percepción del observador designado. En las encuestas se busca obtener información de primera mano sobre el comportamiento, intenciones, actitudes, conciencia, motivaciones, características generales o profundas de los posibles nuevos alumnos, características demográficas y socio – económicas de los estudiantes que por simple observación son difíciles de identificar.

9.1.8 Medio empleado. La forma de realización de las encuestas será personal con una interacción frente a frente, las preguntas serán alternativas tendrán una respuesta fija y se destinara un espacio para observaciones adicionales, en ciertos casos. La adopción de este método es por su versatilidad, su facilidad al momento de que sea necesaria alguna explicación al encuestado y a nivel personal consideramos que le confieren seriedad y profesionalismo al entrevistador y más o menos se garantiza que inconscientemente la respuesta sea cierta. El análisis estadístico se verá facilitado al utilizar preguntas con respuesta fija.

9.1.9 Procedimientos de Medición. El objetivo de esta etapa es el de asignar números o símbolos a las características de los objetos de acuerdo con ciertas reglas establecidas previamente. Cabe resaltar que la idea no es medir el objeto sino una o más de sus características, es decir no se mide a los futuros estudiantes, más bien se trata de representar los fenómenos relevantes, las ideas o percepciones acerca del servicio, el comportamiento del mercado, entre otras.

Con tal fin es necesario emplear una serie de escalas para visualizar de una mejor forma los datos suministrados.

9.1.10 Técnicas de escalas. Existen dos tipos de técnicas de escala, la escala comparativa y las no comparativas. En este estudio se utilizara las escalas comparativas ya que me permite hacer una comparación directa de los objetos de estimulo. Además dentro de esta técnica utilizaremos dos escalas de medición una es la escala por orden de clasificación en la cual por ejemplo se les presenta a los entrevistadores varias opciones de respuesta y se les pide que mencione las que más lo representan.

Escala por orden de clasificación: su utilidad se evidencia al momento de clasificar en orden creciente ó decreciente las preferencias de los estudiantes por ciertas universidades o el posicionamiento en el mercado del sector de la construcción y que trabajen en alturas.

Escala nominal: Es un sistema etiquetado, cuyos números sirven solo como señales para identificar y clasificar los objetos. Se utiliza para identificación con una correspondencia estricta de uno a uno entre los números y los objetos. Este tipo de escala se utilizara en las encuestas numerando las respuestas a ciertas preguntas relacionadas, con el fin de facilitar el conteo de las respuestas.

Escala de relación: se utilizará para mantener todas las propiedades de la escala nominal, ordinal y de intervalos resumidas en una sola, además de un punto de referencia como cero absoluto. Revelara que porcentaje de los empresarios estudiado corresponde a cada una de los sectores que necesitan nuestros productos.

Escala de comparación apareada: indispensable para conocer cómo ven los empresarios un nuestros productos y servicios en relación a la competencia.

9.2 CAPITULO 2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

- Definir **estructura organizacional** de XPERTIA que permita que la empresa funcione y desarrolle sus líneas de negocio de manera viable y rentable.

Según el concepto de organigrama, este muestra:

- Un elemento (figuras)
- La estructura de la organización
- Los aspectos más importantes de la organización
- Las funciones
- Las relaciones entre las unidades estructurales
- Los puestos de mayor y aun los de menor importancia
- Las comunicaciones y sus vías
- Las vías de supervisión
- Los niveles y los estratos jerárquicos
- Los niveles de autoridad y su relatividad dentro de la organización
- Las unidades de categoría especial.

Para nuestra empresa se desarrollara el modelo de hoja de trébol, debido a que el fenómeno de la configuración organizacional y como se desarrolla la implantación mediante una estrategia premeditada, debe ser introducida forzosamente en una visión que a medida que una empresa va creciendo puede ir cambiando el enfoque progresivo basado en el aprendizaje y gestión del conocimiento de su actuación debido al compromiso en actuar exitosamente en mercados competitivos. Dentro de esta estrategia organizacional, cada vez son más desarrolladas las asociaciones entre la ventaja competitiva y los sistemas: organizacional, conocimiento, tecnologías, innovación. Así la elevada dinamicidad y turbulencia del entorno obliga a las organizaciones la incorporación de nuevas ventajas de formas sostenidas y propias.

La manera en que una empresa pueda internalizar una ventaja competitiva en la globalización dependerá de su estructura, funcionalidad y medio ambiente. Teóricos organizacionales como MINTZBERG (1993), HANDY (1992) y NONAKA y TAKEUCHI (1995) señalan que en la actualidad, las organizaciones orientadas a la innovación son las que obtienen ventajas más perdurables. Así, la estrategia de innovación tiene que tener campo fértil dentro de la propia empresa, es más, la empresa debe estar configurada (organizada) de tal manera que sea pro-activa a

la creación de estas ventajas competitivas. El apoyo de una estructura organizativa que facilite y, a la vez, potencie la elección, formulación e implantación de estrategias de innovación en la empresa, hoy en día, es imprescindible⁷.

Grafico 23. Estructura organizacional en Trebol



El conseguir internalizar un proceso trae consigo beneficios en todos los niveles de la organización, surgiendo así una de las mayores ventajas competitivas de una empresa, la internalización de una estructura organizativa orientada a la innovación. La internalización⁸, es un proceso dinámico y específico que tiene lugar dentro del interior de la empresa y que potencializado por la actuación internacional (dónde las transacciones de productos intermedios son organizadas entre países por jerarquía en vez de venir determinadas por la fuerzas del mercado) permite entre otras cosas según:

- Estar posicionada competitivamente en los mercados (costos, diferenciación ó segmento),
- Absorber rápidamente cambios de los mercados
- Aprovechar imperfecciones del mercado
- Alto poder de integración vertical de los activos del producto
- Anticipar las tendencias
- Trabajar nuevos segmentos del mercado
- Ventajas de mercado lógicas del uso exclusivo de las innovaciones realizadas

⁷ ITTNER y KOGUT (1995)

⁸ WILSKA (2002)

9.3 CAPITULO 3. TRÁMITES LEGALES

- Establecer **trámites legales** para la constitución de la empresa teniendo en cuenta aspectos legales para las importaciones.

9.3.1 Verifique el nombre o razón social.

- En el puesto de información de cualquiera de las Sedes de la Cámara de Comercio, puede solicitar un volante para la consulta de nombres.
- Diligencie el formulario con los nombres que desea consultar y la actividad a la que se va a dedicar.
- Cancele el valor de la consulta la cual cuesta \$1.500.
- Presente el formulario diligenciado en las ventanillas de Cámara de Comercio y el empleado le indicará cuando reclamarlo, con el fin de saber si puede usar dicho nombre o no debido a que ya existe o hay alguno similar.

Una vez aprobado el nombre pase a hacer lo siguiente:

9.3.2 Elabore la minuta con el siguiente contenido básico.

- Los datos de los socios constituyentes: nombres completos, cédulas, nacionalidad, estado civil y domicilio.
- La clase o tipo de sociedad que se constituye y el nombre de la misma.
- El domicilio de la sociedad y de las sucursales que se establezcan.
- El negocio de la sociedad (objeto social), enunciando en forma clara y completa las actividades principales.
- El capital social pagado por cada socio. Si es una sociedad por acciones se deberá expresar el capital suscrito y pagado, la forma como se cancelarán las cuotas y el valor nominal de las acciones representativas del capital.
- Se debe expresar como se administrará la sociedad, las facultades de los administradores, las asambleas y juntas de los socios, según lo establecido legalmente para cada tipo de sociedad (para mayor información vea el código de comercio).
- Los días y la forma de convocar y constituir la asamblea o junta de socios ya sea de manera ordinaria o extraordinaria, y la forma como se decidirá en un determinado asunto.
- Las fechas en que se deben hacer los balances generales y como se distribuirán las utilidades, así como también la reserva legal.

- La duración de la empresa y sus causales para disolverla, y la forma de liquidarla.
- Establecer el representante legal de la sociedad con su domicilio, sus facultades y obligaciones.

9.3.3 Modelo de minuta de una sociedad limitada.

En la ciudad de Medellín, departamento de Antioquia, República de Colombia, a primero de julio de mil novecientos noventa y ocho, el señor Juan Martínez Robledo y Oscar Rueda Osorio, mayores de edad, con domicilio en Medellín, identificados con las cédulas de ciudadanía números, obrando en nombre propio, manifestaron que constituirán una sociedad de responsabilidad limitada la cual se regirá por las normas establecidas en el código de comercio y en especial por los siguientes estatutos:

Artículo 1: Nombre o razón social: la sociedad se denominará “XY Limitada”.

Artículo 2: Domicilio: el domicilio principal será en la ciudad de Medellín, Departamento de Antioquia, República de Colombia, sin embargo la sociedad puede establecer sucursales, en otras ciudades del país como en el exterior.

Artículo 3: Objeto social: la compañía tiene por objeto social: diseño, producción y comercialización de productos y servicios de publicidad gráfica y compra y venta de materias primas. En el desarrollo y cumplimiento de tal objeto puede hacer en su propio nombre o por cuenta de terceros o con participación de ellos, toda clase de operaciones comercial, sobre bienes muebles o inmuebles y construir cualquier clase de gravamen, celebrar contratos con personas naturales o jurídicas, efectuar operaciones de préstamos, cambio, descuento, cuentas corrientes, dar o recibir garantías y endosar, adquirir y negociar títulos valores.

Artículo 4: Duración de la sociedad: se fija en 10 años, contados desde la fecha de otorgamiento de la escritura. La junta de socios podrá mediante reforma, prolongar dicho término o disolver extraordinariamente la sociedad, antes de que dicho término expire.

Artículo 5: el capital de la sociedad es la suma de \$10.000.000.

Artículo 6: cuotas: El capital social se divide en diez cuotas o acciones de un valor nominal de un millón de pesos, capital y cuotas que se encuentran pagadas en su totalidad de la siguiente forma: El socio Juan Martínez Robledo, suscribe el ochenta por ciento en ocho cuotas de valor nominal y paga en efectivo el valor de \$8.000.000. El socio Oscar Rueda Osorio suscribe el veinte por ciento y paga en efectivo el valor de \$2.000.000. Así los aportes han sido pagados íntegramente a la sociedad.

Artículo 7: Responsabilidades: la responsabilidad de cada uno de los socios se limita al monto de sus aportes.

Artículo 8: Aumento del capital: el capital de los socios puede ser aumentando por nuevos aportes de los socios, por la admisión de nuevos socios o por la acumulación que se hicieron de utilidades por determinación de común acuerdo de los socios.

Artículo 9: Cesión de cuotas: las cuotas correspondientes al interés social de cada uno de los socios no están representadas por títulos, ni son negociables en el mercado, pero sí pueden cederse. La cesión implicará una reforma estatutaria y la correspondiente escritura será otorgada por el representante legal, el cedente y el cesionario.

Artículo 10: Administración: la administración de la sociedad corresponde por derecho a los socios, pero estos convienen en delegarla en un gerente, con facultades para representar la sociedad. Esta delegación no impide que la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, según la voluntad de los socios.

Requiere para su validez el consentimiento de todos los socios, la ejecución o ejercicio de los siguientes actos o funciones: 1. Disponer de una parte de las utilidades líquidas con destino a ensanchamiento de la empresa o de cualquier otro objeto distinto de la distribución de utilidades.

Artículo 11: Reuniones: la junta de socios se reunirá ordinariamente una vez por año, el primer día de Marzo a las 10:00 de la mañana en las oficinas del domicilio de la compañía.

Artículo 12: Votos: en todas las reuniones de la junta de socios, cada socio tendrá tantos votos como cuotas tenga en la compañía. Las decisiones se tomarán por número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halla dividido el capital de la sociedad, salvo que de acuerdo con estos estatutos se requiera unanimidad.

Artículo 13: La sociedad tendrá un gerente y un subgerente que lo reemplazará en sus faltas absolutas o temporales. Ambos elegidos por la junta de socios para períodos de un año, pero podrán ser reelegidos indefinidamente y removidos a voluntad de los socios en cualquier tiempo. Le corresponde al gerente en forma especial la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social con las limitaciones contempladas en estos estatutos. En particular tendrá las siguientes funciones (enumere todas aquellas que considere pertinente).

Artículo 14: Inventarios y Balances: mensualmente se hará un Balance de prueba de la sociedad. Cada año a 31 de Diciembre se cortarán las cuentas, se hará un inventario y se formará el Balance de la junta de socios.

Artículo 15: Reserva Legal: aprobado el Balance y demás documentos, de las utilidades líquidas que resulten, se destinará un 10% de reserva legal.....

Artículo 16: La sociedad se disolverá por: 1. La expedición del plazo señalado para su duración. 2. La pérdida de un 50% del capital aportado. 3. Por acuerdo unánime de los socios. 4. Cuando el número de socios exceda de veinticinco. 5. Por demás causales señaladas en la ley.

Artículo 17: Liquidación: disuelta la sociedad se procederá a su liquidación por el gerente salvo que la junta de socios resuelva designar uno o más liquidadores con sus respectivos suplentes, cuyos nombramientos deberán registrarse en la Cámara de Comercio del domicilio de la ciudad.

De esta manera se debe detallar toda la información referente a la sociedad con da uno de los aspectos mencionados en el contenido básico.

Nota:

Los artículos de los estatutos, deben ser normas de carácter permanente y general, deben constituir reglas estables que No requieran de ajustes.

En cuanto al diseño de los estatutos puede redactarse todos los artículos que le convengan a la organización, pero teniendo presente no establecer artículos para los estatutos que se conviertan en un limitante para el desarrollo de la empresa en lo relativo a operaciones comerciales o administrativas.

9.3.4 Ir a la notaría. Para nuestro ejemplo el valor que se debe pagar en la Notaría para un capital de \$10.000.000, es de \$115.000, allí procederán a hacerle lo siguiente:

- Le transcribirán su minuta conformando así la Escritura Pública, firmada por el notario con los sellos respectivos y adicionalmente por los socios con la cédula y sus huellas.

9.3.5 Realizar el pago del impuesto de registro sobre la escritura. Realizar el pago del impuesto de registro sobre la escritura de constitución en la oficina de Rentas Departamentales, edificio Antioquia en la avenida Primero de Mayo con Palacé en Medellín o en los estancos oficiales.

9.3.6 Adquirir el formulario de matrícula mercantil. Adquirir en la Cámara de Comercio el formulario de Matrícula Mercantil “Sociedades Comerciales”, el cual tiene un costo de \$2.000, posteriormente debe presentar en la ventanilla de la Cámara de Comercio lo siguiente:

- El formulario de matrícula mercantil diligenciando, junto con el volante de “consulta de nombres” aprobado.
- Dos copias autenticadas de la escritura pública de constitución de la sociedad, en la que debe aparecer el nombramiento del representante legal. En el caso de ser empresa unipersonal, el documento privado sino se constituyó por escritura pública.
- Recibo de pago del impuesto de Registro expedido por Rentas Departamentales.
- Carta de cada una de las personas nombradas, como: representantes legales, junta directiva y revisor fiscal cuando sea el caso.
- Documento de identificación del representante legal.
- Permiso de funcionamiento de la sociedad, en caso de hallarse sujeta a vigilancia estatal.
- En caso de aporte de inmuebles al capital social, acreditar el pago del impuesto de anotación y registro (boleta de rentas).
- Solicitar en la taquilla de la Cámara de Comercio el valor de la liquidación de los derechos de matrícula.
- Cancelar los derechos de matrícula. Al momento del pago le entregarán un recibo con el cual podrá reclamar el certificado de su matrícula, así como las copias de los formularios, las escrituras y las cartas de aceptación. Según nuestro ejemplo para un capital de \$10.000.000 se debe cancelar \$176.000.
- Obtener copia del certificado de existencia y representación legal de la sociedad.
- Luego de haber realizado la inscripción, usted podrá solicitar a la Cámara de Comercio, el certificado de existencia y representación, es un documento que le permite al comerciante o sociedad realizar algunos trámites (inscripción ante la administración de impuestos, industria y comercio, etc.) o simplemente acreditar su matrícula en el registro mercantil.

9.3.7 Registro de libros de comercio. Están compuestos por los libros de contabilidad, libros de actas, libros de registro de aportes, comprobantes de las cuentas, los soportes de contabilidad y la correspondencia relacionada con sus operaciones.

Una vez matriculada la sociedad o empresa, el propietario de esta o el representante legal debe presentar y solicitar el registro de los libros de comercio, con carta dirigida a la Cámara de Comercio y diligenciar el formulario de solicitud respectivo. Los libros son los siguientes:

- Libro auxiliar: se lleva para registrar detalladamente en orden cronológico las cuentas principales, totalizando débitos, créditos y saldo que pasa al final de cada período al libro diario y al libro mayor, este libro no requiere ser registrado en la Cámara de Comercio.
- Libro caja – diario: en este libro se pasan las operaciones contables en orden cronológico, en forma individual o por resúmenes que no excedan de un mes.
- Libro mayor: en este libro se pasan las operaciones por cuentas utilizando el sistema de partida doble; permitiendo establecer el resumen mensual de todas las operaciones para cada cuenta.
- Libro inventario y balance: se debe hacer un inventario y un balance general al iniciar sus actividades y por lo menos una vez cada año para conocer en forma clara y completa la situación del patrimonio.
- Libro de accionistas: en el se escriben las acciones, anotando el título, el número y la fecha de inscripción, al igual que los cambios de propietario.
- Libro de actas: los libros de actas pueden ser de dos clases: libros de actas de asamblea de socios y libro de acta de junta directiva. El primero lo deben llevar todas las sociedades, el segundo solo en las que posean junta directiva.

En los libros de actas, deben anotarse en orden cronológico las actas de las reuniones, las cuales deberán ser firmadas por el secretario y presidente de la reunión.

La primera hoja de cada libro debe presentarse rotulados (marcados) a lápiz en la parte superior con el nombre de la sociedad y la destinación que se dará a cada libro, así como numerarse consecutivamente y no tener ningún registro contable.

Los pasos a seguir en la Cámara de Comercio:

- Llevar el formato, la carta y los libros en cualquier taquilla de la Cámara de Comercio.
- Pagar los derechos de inscripción de los libros. Al momento de cancelar le entregarán el recibo de pago con el cual podrá reclamar los libros registrados, en la fecha que allí se indica. Actualmente cada libro tiene un costo de \$15.000.

- Cuando le entreguen los libros, verifique que la primera página de cada libro registrado este sellado por la Cámara de Comercio y rubricadas todas las demás.

9.3.8 Ir a la DIAN. Ir a la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para que obtenga el número de identificación tributaria (NIT), el cual es necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales. Para este número de identificación, el cual es expedido en una tarjeta, se debe realizar el trámite correspondiente en la DIAN, que se encuentre en el municipio donde se está domiciliado. Pasos a seguir:

- Con el certificado de existencia y representación que solicite en la Cámara de Comercio, diríjase a la DIAN y solicite el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar los siguientes trámites, entre otros:
 - Asignación de NIT
 - Inscripción en el registro de vendedores si es responsable de IVA.
- Una vez adquirido y diligenciado el formulario, preséntese ante la DIAN, con los siguientes documentos:
 - Formulario de RUT diligenciado en original y dos copias.
 - Copia de la escritura pública de constitución.
 - Certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación.
- Fotocopia de la cédula del representante legal.

El registro de Impuestos sobre las ventas (IVA), se puede hacer en el momento de realizar la solicitud del NIT. Los responsables del régimen simplificado no tienen obligación de declarar el IVA, los responsables del régimen común deben hacerlo bimestralmente en las fechas que indique el calendario tributario, el cual puede adquirir directamente en la DIAN.

Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, usted puede solicitar el formulario para que la DIAN le autorice la numeración para las facturas que usará en su negocio.

9.3.9 Afiliación a la aseguradora de riesgos profesionales (ARP). Algunas de ellas son: el ISS, Colmena, Suratep, entre otros. Los pasos a seguir son:

Una vez elegida la ARP, el empleador debe llenar una solicitud de vinculación de la empresa al sistema general de riesgos profesionales, la cual es suministrada sin ningún costo por la ARP, dependiendo el grado y la clase de riesgo de las actividades de la empresa, ellos establecen la tarifa de riesgo la cual es un porcentaje total de la nómina y debe ser asumida por el empleador, dicho valor se debe pagar cada mes.

Adicionalmente debe vincular a cada trabajador, llenando la solicitud de vinculación del trabajador al sistema general de riesgos profesionales.

- **Régimen de seguridad social.** Usted deberá inscribir a alguna entidad promotora de salud (EPS) a todos sus trabajadores, los empleados podrán elegir libremente a que entidad desean vincularse (Coomeva, Susalud, Cafesalud, Cruz Blanca, entre otras). Una vez elegida el empleador deberá adelantar el proceso de afiliación tanto de la empresa como para el trabajador, mediante la diligenciación de los formularios, los cuales son suministrados en la EPS elegida.

El formulario de afiliación del trabajador deberá diligenciarse en original y dos copias, el original es para la EPS, una copia para el empleador y la otra para el trabajador.

El porcentaje total de aportes a salud es de un 12% del salario devengado por el trabajador. El valor resultante se divide en tres partes iguales, de las cuales el trabajador debe pagar una y el empleador las dos restantes.

- **Fondo de pensiones y cesantías.** El empleador debe afiliar a todos los miembros de la empresa al fondo de pensiones, el cual el trabajador podrá elegir. Una vez elegido se llena la solicitud de vinculación, la cual se la suministra el fondo.

Ya vinculado se debe pagar mensualmente el 13.5% del salario devengado por el trabajador, dicho valor se divide en cuatro y de estas el empleador paga tres y una el trabajador.

- **Aportes parafiscales.** Son pagos a que está obligado todo empleador a cancelar sobre el valor de la nómina mensual a través de las cajas de compensación familiar para: Subsidio familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y SENA.

Para realizar la respectiva inscripción, se debe adquirir un formulario en la Caja donde desea afiliarse (Comfama o Confenalco), donde le entregarán adjunto el formulario de afiliación al ICBF y al SENA.

Los pasos para la afiliación de la empresa son:

- Presentar solicitud escrita, suministrada por la Caja de Compensación Familiar, donde conste: domicilio, NIT, información sobre si estaba afiliado o no a alguna caja de compensación familiar. A la solicitud se le debe anexar lo siguiente:
 - Fotocopia de la cédula si es persona natural
 - Certificado de existencia y representación legal vigente si es persona jurídica.
 - Relación de trabajadores indicando para cada uno: número de cédula, nombre completo y salario actual.
 - Formulario diligenciado de afiliación a la empresa.
 - Formulario de afiliación del trabajador y de las personas a cargo.
- Para afiliarse al trabajador debe:
 - Presentar el formulario de inscripción del trabajador debidamente diligenciado.
 - Adjuntar los documentos necesarios para inscribir las personas que tengan a cargo trabajadores.
- Una vez esté en la Caja de Compensación Familiar elegida, debe pagar durante los primeros diez días del mes, el valor correspondiente al 9% del total devengado en la nómina mensual, los cuales deberán ser asumidos por el empleador. La distribución del 9% es la siguiente:
 - 2% para el SENA.
 - 3% para el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.
 - 4% para la caja de compensación familiar.

9.4 CAPITULO 4. ESTUDIO TÉCNICO Y LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN

- Establecer **estudio técnico y logística de importación** para la prestación del servicio.

Tabla 6. Diagrama explicativo de los pasos de una importación ordinaria

1. Estudio de mercado y de la factibilidad económica de la importación del producto	
Productos que no requieren registro sanitario, autorización expresa o inscripción ante alguna entidad	Productos que requieren registro sanitario, autorización expresa o inscripción ante alguna entidad
	2. Trámite ante la entidad correspondiente del registro sanitario, la autorización o la inscripción
3. Trámite del Registro o Licencia de Importación	
3.1 Radicación en ventanilla del MINCOMEX de la fotocopia de la C.C. o del NIT.	
3.2 Compra en el BANCO DEL ESTADO y diligenciamiento por parte del usuario del formulario de registro o de licencia de importación .	
Productos que no requieren visto bueno de alguna entidad	Productos que o requieren visto bueno de alguna entidad
	3.3 Solicitud de Visto Bueno ante la entidad correspondiente.
3.4 Radicación en ventanilla del MMINCOMEX del formulario de registro o de licencia de importación.	
3.5 Aprobación del registro o licencia de importación por parte del MINCOMEX .	
4. Pago de la importación: Solicitud de apertura de carta de crédito o de giro al INTERMEDIARIO FINANCIERO. Para ello:	
4.1 Se diligencia la Declaración de Cambio y se presenta ante el intermediario financiero.	
4.2 El Intermediario efectúa el giro de las divisas anticipado o dentro del plazo estipulado.	
4.3 Se constituye Depósito , cuando el plazo para el pago de la importación sea superior a 6 meses contados a partir de la fecha del documento de transporte, excepto, si se trata de bienes de capital y si la financiación de la importación tiene un valor inferior a US\$5.000.	
4.4 Cuando la financiación sea superior a seis (6) meses contados a partir de la fecha del documento de transporte, se informa al Banco de la República a través del intermediario financiero, diligenciando el formulario No. 16 " Información de Préstamos en Moneda Extranjera Otorgados a Residentes"	
5. Se contrata una Sociedad Certificadora que se encarga de la inspección de la mercancía en el país de despacho, la cual se encargará de expedir el "Certificado de Inspección" (se requiere para los "productos sensibles". Decreto 567 de 1996).	
6. El exportador despacha la mercancía hacia puerto colombiano (una vez se haya producido la inspección previa por parte de la Sociedad Certificadora, en caso que se trate de "productos sensibles")	
7. Una vez llegue al país, la transportadora elabora Manifiesto de carga para su verificación por parte de la Administración de Aduanas y entrega la mercancía a un depósito	

8. Trámite de Nacionalización de la Mercancía.

8.1 Se compran los formularios " **DECLARACION ANDINA DEL VALOR EN ADUANA**" y "**DECLARACION DE IMPORTACION**".

8.2 Se diligencia la Declaración Andina del Valor en Aduana (Si el valor FOB de la importación es igual o superior a US\$5.000).

8.3 Se diligencia la Declaración de Importación. Para obtener la base gravable y liquidar los tributos aduaneros, se utiliza la tasa de cambio representativa del mercado que informe la Superintendencia bancaria, para el último día hábil de la semana anterior a la fecha de su presentación en bancos.

8.4 Se presenta la Declaración de Importación en los bancos autorizados y se cancelan los tributos aduaneros, en forma anticipada (máximo dentro de los 15 días previos a la llegada de la mercancía) o una vez llegue la mercancía.

8.5 Se presenta la Declaración de Importación en el depósito en que se encuentre la mercancía. Los siguientes documentos podrán ser requeridos por el inspector de la DIAN: Registro o Licencia de Importación, Factura Comercial, Documento de Transporte, Certificado de Origen, Certificado de Inspección, Registro o permiso sanitario o de otra índole, Lista de empaque, poder o mandato y Declaración Andina de Valor en Aduana

8.6 El empleado del depósito o el funcionario de la Aduana que recibe la declaración captura la información en el Sistema Informático de la DIAN.

El sistema informático de la DIAN determina que no se hará inspección

El sistema informático de la DIAN indica que requiere inspección.

8.7 El inspector de la Dian efectúa la verificación física de la mercancía y de los documentos que sustentan la importación.

8.8 El empleado del depósito o el funcionario aduanero autorizan el retiro de la mercancía, quedando en libre disposición del importador

El importador retira la mercancía del depósito

9.4.1 Pasos para efectuar una importación ordinaria. Tal como se puede observar en el diagrama anterior, los pasos que se deben seguir, para llevar a cabo importaciones bajo la modalidad aduanera de **Importación Ordinaria**, son principalmente:

- a. Estudio de mercado y de la factibilidad económica de la importación,
- b. Trámite del Registro Sanitario, autorización expresa o inscripción ante alguna entidad,
- c. Trámite del Registro o Licencia de Importación, que se resumen en :

- Radicación de la cédula de ciudadanía o del Número de Identificación Tributaria (NIT) en las Oficinas Regionales o Seccionales del MINCOMEX, - Compra y diligenciamiento del formulario "Registro de Importación - Hoja Principal", - Solicitud de visto Bueno ante la entidad correspondiente, para aquellos productos

que así lo requieran, - Radicación del formulario en las Oficinas Regionales o Seccionales del MINCOMEX, - Aprobación de la importación por parte del MINCOMEX.

d. Pago de la importación (reembolso).

e. Se contrata una Sociedad Certificadora que se encarga de la inspección de la mercancía en el país del cual se despacha hacia Colombia, esta Sociedad expedirá el Certificado de Inspección (Se requiere para los "productos sensibles" determinados por el Consejo Superior de Comercio Exterior).

f. Se despacha la mercancía hasta puerto colombiano

g. Una vez llegue al país, la compañía transportadora elabora Manifiesto de Carga para la verificación de ésta por parte de la Administración de Aduanas.

h. El importador, el Usuario Aduanero Permanente o la Sociedad de Intermediación Aduanera, hace los trámites para efectos de nacionalización de la mercancía, que se resumen en:

- Compra de los formularios: "Declaración Andina de Valor en Aduana" y "Declaración de Importación".
- Diligenciamiento de la Declaración Andina de Valor en Aduana, si el valor de la importación es igual o superior a US\$ 5.000.00.
- Diligenciamiento de la Declaración de Importación,
- Presentación de la Declaración de Importación en los Bancos o entidades financieras autorizadas cancelando los tributos aduaneros correspondientes.
- Presentación de la Declaración de Importación, junto con los demás documentos en el depósito de Aduana en que se encuentre la mercancía,
- El empleado del depósito o el funcionario de la Aduana que recibe la declaración captura la información en el Sistema Informático de la Aduana.
- El inspector de la DIAN efectúa verificación física de la mercancía y de los documentos que sustentan la importación.

- El empleado del depósito o el funcionario aduanero autorizan el retiro de la mercancía del depósito, quedando en libre disposición del importador.

9.4.2 Estudio de mercado y de la factibilidad económica de una importación.

Una vez establecida la necesidad de un producto en el mercado nacional, por factores tales como la escasez o inexistencia, el precio elevado, por un requerimiento específico de calidad, por que se desea introducir algún bien, o por cualquier otro factor, el proceso de importación se inicia con un estudio sobre LA FACTIBILIDAD ECONOMICA DE LA IMPORTACION, que nos permita determinar la viabilidad del proyecto.

En este estudio deberemos considerar los siguientes costos:

- **Precio externo del producto:** Este precio podrá obtenerse por medio de solicitud de cotización al proveedor. Si el precio suministrado es FOB, deberemos considerar también los **costos de los fletes externos y del seguro**. Si el precio informado es CIF, incluirá estos costos. Igualmente, en la cotización encontraremos la forma y el plazo de pago, elementos de gran importancia para determinar la viabilidad de la importación.
- **Costos de nacionalización:** Su determinación se hace con base en la clasificación arancelaria del producto. Por tanto, de una correcta clasificación de la mercancía depende que los tributos aduaneros (gravamen arancelario e impuesto a las ventas -IVA), sean valorados con exactitud.
- **Costos administrativos de la importación :** Se incurre en ellos cuando para el trámite de la importación se contrata una Sociedad de Intermediación Aduanera .- SIA, así mismo, hacen relación a los costos de mantenimiento de la infraestructura necesaria para adelantar el trámite que requiere una importación.
- **Preferencias Arancelarias:** Se debe establecer si el producto por ser originario de un país con el cual Colombia tenga Acuerdo comercial, obtiene preferencia arancelaria. Los países con los cuales se tiene acuerdo comercial vigente son:

Tabla 7. Exenciones o preferencias arancelarias

Productos originarios de los siguientes mercados obtienen exenciones o preferencias arancelarias	
comunidad andina Programa de libre comercio Con: - Venezuela - Ecuador - Bolivia - Perú*	Aladi Asociación latinoamericana de integración 1. Acuerdos de alcance parcial con: Brasil- costa rica - cuba - Guatemala - honduras - el salvador - Nicaragua - panamá - Paraguay - Uruguay 2. Acuerdos de complementación económica con: argentina y chile 3. Acuerdo de alcance regional con: argentina - Brasil - chile - México - Paraguay - Perú - Uruguay 4. Tratado de libre comercio g - 3 entre: Colombia - México y Venezuela 5. Acuerdo sobre comercio y cooperación económica y técnica con los países del caricom *

* Se incorpora al área de libre comercio de la Comunidad Andina mediante programa de desgravación hasta el año 2003. Decisión 414/97

** CARICOM: Mercado Común del Caribe. Son miembros: Antigua y Barbuda, Bahamas (al cual no se aplica el acuerdo), Barbados, Bécice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Monserrat, San Vicente y Las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tobago.

- **Costos financieros:** Pueden hacer relación a dos clases: A las comisiones bancarias por concepto de la apertura de la carta de crédito o de los giros y a los costos de la financiación cuando no se cuenta con recursos propios. En el estudio de los costos financieros deberá contarse además, con la investigación acerca del valor de las divisas en el mercado cambiario.
- **Costos de manejo portuario de la mercancía, bodegaje y de los fletes internos.** Una vez **determinada la Factilidad económica de la importación**, bien sea con presupuesto propio o contando con la financiación de algún intermediario financiero, y **establecidos los términos de la negociación con el vendedor**; se inicia con los pasos que se describen a continuación:

9.4.3 Tramite del registro sanitario, autorización expresa o inscripción ante alguna entidad. La importación de ciertos productos requerirá la inscripción del importador ante alguna entidad o la expedición de permisos o autorizaciones expresas de alguna entidad, es el caso de:

Tabla 8. Tramite del registro sanitario

Entidad	Requisitos	Productos
Instituto	1. Inscripción como importador	Material vegetal
	2. Los indicados en el manual	
	De requisitos para la introducción	
	De material vegetal a Colombia	
Colombiano	1. Inscripción como importador	Productos de origen animal
	2. Permiso zoosanitario	Animales vivos y productos de origen animal
		Leche deshidratada y lactoreemplazadores,
		Material biológico para el diagnostico de enfermedades
		De los animales domésticos
Agropecuario	1. Inscripción como importador	Insumos agropecuarios
	Ó productor	Bioinsumos y productos afines, abonos y fertilizantes
	2. Registro de venta o de uso	Acondicionadores del suelo y productos afines, plaguicidas
	(licencia de venta o concepto de	Químicos, reguladores de uso agrícola.
	Insumos según el caso).	
Inpa. Inst. Nal de pesca y acuicult.	Inscripción como importador	Peces, moluscos y crustáceos vivos o muertos
Invima. Instituto nacional de vigilancia de alimentos y medicamentos	Registro sanitario	Medicamentos, alimentos, cosméticos, elementos y equipos para la administración de medicamentos, suturas y materiales de curación, productos biológicos, sustancias en vivo para de curación, productos

Entidad	Requisitos	Productos
		biológicos, sustancias en vivo para el diagnóstico en medicina humana, toallas sanitarias y similares, desodorantes ambientales, productos de aseo y plaguicidas de uso doméstico. Bebidas alcohólicas
Ministerio de agricultura	Convenio de absorción	Dcto 2439/94 y sus modificaciones. Ver anexo 2
Ministerio de minas	1. Inscripción como importador 2. Certificación de calidad	Combustibles derivados del petróleo
Ministerio de transporte	1. Inscripción como importador 2. Ficha técnica de homologación	<p>Vehículos automóviles, carrocerías, remolques y semiremolques destinados a:</p> <p>1-servicio público para transporte de pasajeros</p> <p>2- servicio público y privado de carga</p> <p>3- vehículos especiales de la partida 87,05</p>
Ministerio del medio ambiente	Certificado del cites certif.del fabricante, distribuidor o proveedor, que su producción u operación no requiere sustancias agotadoras de la capa de ozono. Certificado de emisiones por prueba dinámica	Especies de la fauna y flora silvestres en vías de extinción. Refrigeradores, congeladores y combinación de refrigeradores-congeladores de uso doméstico. Vehículos y material ckd para ensamble de vehículos modelo 1999
Superintendencia de industria y comercio	Certificado de conformidad con la norma técnica colombiana	Ver anexo C
Superintendencia de vigilancia y seguridad privada	Certificado de registro de la entidad	Equipos de espionaje, contraespionaje, equipos de detección y alarma, circuito cerrado de tv, defensa personal.

Los productos de origen vegetal requieren el cumplimiento de una serie de requisitos, que el importador debe tener especial cuidado de cumplir en el momento de la introducción de los bienes y que están estipulados en el MANUAL DE INSTRUCCIONES del ICA. Por tanto, aunque para el trámite del registro no se requiera permiso del ICA para algunos productos, el importador deberá informarse debidamente para dar cumplimiento a esos requisitos cuando le despachen productos de origen vegetal.

Los números de las Tarjetas de Inscripción, Ficha Técnica de homologación, Registros Sanitarios, Permisos del ICA, Certificados de Conformidad con la Norma Técnica Colombiana y similares, y sus fechas de expedición y expiración deben indicarse en la casilla 17 del formulario de registro de importación, a continuación de la descripción de la mercancía.

9.4.4 Registro de la importación ante MINCOMEX. Con el cumplimiento de este paso el importador obtiene la autorización para efectuar la importación de los bienes que descritos en el formulario. De acuerdo a la resolución 001 de 1.995 del Consejo Superior de Comercio Exterior (CSCE): "En una misma solicitud de registro o licencia de importación podrán incluirse únicamente artículos que correspondan al mismo régimen de importación" y se diligenciará por el valor FOB o FCA. En caso que la negociación sea CFI, CFR, CIP O CPT, se diligenciará desglosando los costos del seguro y de los fletes correspondientes.

Teniendo en cuenta las consideraciones dadas con anterioridad, el importador podrá proceder a:

- **Radicación de la c.c. o del Nit ante el MINCOMEX**

Se diligencia un formato para radicación del NIT (se entrega en forma gratuita en el MINCOMEX), se le adjunta fotocopia de la cédula de ciudadanía o del NIT, y se radica en la ventanilla de la Oficina Regional o Seccional del MINCOMEX.

Para darle claridad al desarrollo de la actividad comercial, es conveniente recordar que el Código de Comercio establece, para toda persona (natural o jurídica) que desarrolle actividades mercantiles de forma permanente, la obligación de matricularse en el registro mercantil que se lleva en las Cámaras de Comercio y contar con el NIT asignado por el Ministerio de Hacienda.

- **Compra y diligenciamiento del formulario "REGISTRO DE IMPORTACION - Hoja Principal, código 100"**

Este formulario tiene un valor de VEINTIUN MIL QUINIENTOS PESOS (\$21.500.00).

En el evento en que el espacio de la casilla 17 del formulario, sea insuficiente para la descripción de la mercancía o para la inclusión de determinada cantidad de productos, se podrá adquirir el formulario **REGISTRO DE IMPORTACION - Hoja principal adicional, código 105**.

En el caso de que se agrupen productos de idéntica posición arancelaria y unidad comercial en la Hoja principal, y se indique en la casilla "Valor Unitario" la palabra **varios**, se requerirá el formulario **"REGISTRO DE IMPORTACION - Hoja Descriptiva, código 110"**, para que en éste se desagregue y se amplíe la descripción de las mercancías indicando para cada producto su precio unitario. Así mismo, cuando se trate de productos de la misma posición arancelaria y naturaleza similar, pero con elementos diferentes (modelo, referencias u otras características) podrá utilizarse la Hoja Descriptiva para indicarlos, bien tengan precios diferentes o iguales.

Las Hojas Principal Adicional y la Descriptiva tienen el mismo valor de la Hoja principal.

Para el diligenciamiento del registro se siguen las instrucciones dadas en el formulario respectivo, y lo dispuesto en de la Resolución 001 de 1.995 del CSCE y las Circulares que expide el MINCOMEX para tal efecto.

En seguida se amplían esas instrucciones para el diligenciamiento de algunas casillas:

- **Casilla 5 - determinación del régimen:**

De las aproximadamente 6.700 subpartidas vigentes en Colombia apenas 101 se encuentran en Licencia previa, estas son:

Subpartida Texto según Arancel de aduanas. Se aplica el régimen de previa con excepción de las importaciones provenientes de los países miembros del Acuerdo de Cartagena.

Así mismo, la Resolución 001 de enero 2 de 1.995 del CSCE estableció en el artículo 21 que las siguientes solicitudes de importación son del régimen de licencia previa:

a. Las solicitudes del régimen de libre que sean no reembolsables, b. Aquellas en que se solicite exención de derechos de aduana, c. Las solicitudes que amparen bienes usados, imperfectos o saldos (mercancía cuyo año de fabricación sea anterior al de presentación de la solicitud de importación, en el caso de vehículos terrestres aquellos cuyo modelo sea anterior al año en que se radica la solicitud), d. Las solicitudes que utilicen el sistema de licencias anuales, y e. Aquellas presentadas por las entidades oficiales con excepción de las de gasolina y úrea.

- **Casilla 8 – aduana**

Se debe indicar la Administración de Aduana por la cual se va a hacer el trámite de la Declaración de la importación. Los productos clasificables por los capítulos 50 a 63 del Arancel de Aduanas únicamente podrán importarse por las Administraciones de Bogotá, Barranquilla, Buenaventura, Cali, Cartagena, Cúcuta, Ipiales, Medellín y San Andrés, con exclusión de los productos clasificables por las siguientes partidas:

50.01 50.02 50.03 51.01 51.02 51.03 51.04 51.05 52.01 52.02 52.03 52.04 53.01
53.02 53.03 53.04 53.05 54.01 54.04 54.05 55.01 55.02 55.03 55.04 55.05 55.06
55.07 55.08 59.11

De igual manera, los bienes no producidos en la subregión andina que se importen con fundamento en la Ley 218 de 1.995 con destino a los municipios afectados por la avalancha del Río Paéz, sólo podrán introducirse por los terminales de los puertos marítimos de Buenaventura y Cartagena, y los aeropuertos Alfonso Bonilla Aragón de Cali y El Dorado de Santafé de Bogotá.

- **Casilla 11 - puerto de embarque**

Pueden anotarse TRES puertos de embarque si la vía es marítima, si es aérea puede hacerse la anotación "CUALQUIER PUERTO AEREO" en caso de que no

se haya determinado, esa indicación se leerá con respecto al país de compra (es decir, el puerto deberá corresponder al país de compra).

- **Casilla 13 - clase y condiciones de reembolso**

En esta casilla es indispensable, cuando se trate de una operación, reembolsable expresar claramente la forma y plazo de pago de la importación.

Por ejemplo:

- Giro directo. Pago anticipado del 100%
- carta de crédito. Reembolso dentro de los 6 meses contados a partir de la fecha de la guía aérea.
- giro directo. Reembolso dentro de los 6 meses contados a partir de la fecha del conocimiento de embarque.
- giro directo, pago anticipado del 50%. Saldo con carta de crédito reembolsable dentro de los 6 meses contados a partir de la fecha de la carta de porte.
- carta de crédito o giro directo reembolsable dentro de los tres años siguientes a la fecha del documento de transporte (informando del hecho al banco de la república y constituyendo el depósito correspondiente, dentro de los 180 días siguientes a la fecha del documento de transporte.) Ver " diagrama " pasos de una importación" numeral 4.

En el caso de las importaciones no reembolsables, deberá indicarse el motivo por el cual no se efectúa giro al exterior de acuerdo a los conceptos autorizados para ello en el Artículo 24 de la Resolución 001 de 1.995 del CSCE. Por ejemplo:

- No reembolsable. Importación de bienes en sustitución de mercancías imperfectas o defectuosas a título de garantía otorgada por el fabricante o vendedor, según artículo 24 numeral 6o.de la resolución 001/95 del CSCE.
- no reembolsable. Importación de bienes como inversión de capital extranjero, según artículo 24, numeral 1 de la resolución 001/95 del CSCE.

Los plazos indicados en esta casilla deben sujetarse a las disposiciones que sobre la materia dicte la Junta Directiva del Banco de la República.

- **Casilla 17 - descripción de la mercancía**

La descripción de la mercancía es un concepto fundamental en la autorización de una importación, por lo que su diligenciamiento requerirá de sumo cuidado. Verifique entonces, que aporte los siguientes elementos, la falta de uno de ellos podrá ser motivo de devolución de su solicitud:

- Si va a solicitar exención de Derechos de Aduana, (en consideración a que existe la norma que la autoriza ya sea por el tipo de producto, por la actividad de la persona jurídica que efectúe la importación, o por algún otro concepto, como es el caso de las exenciones otorgadas con el objeto de promover el desarrollo económico y social de determinadas zonas del país, Decreto 255 / 92, Leyes 191 y 218 de 1.995), indique la norma, el artículo y el literal o numeral que otorga la exención correspondiente.
- Transcripción del texto correspondiente a la posición arancelaria, según el Arancel de Aduanas.
- Si se trata de mercancía usada, imperfecta o saldos, indíquelo e informe el año de fabricación y su valor cuando nueva.
- Descripción específica del bien que aporte suficiente información para permitir su plena identificación. Tal identificación incluye, entre otros, lo siguientes elementos: Nombre comercial y técnico o científico, marca, modelo, material de construcción, uso y características técnicas.

La descripción deberá contener las características requeridas, para una adecuada clasificación arancelaria.

- Si el producto requiere DESCRIPCION MINIMA, indique todas las características establecidas en la resolución que para ese efecto haya expedido el MINCOMEX.
- Cuando la importación hace referencia a material vegetal o agentes biológicos benéficos para la agricultura, deberá escribirse la leyenda "para nacionalizar requiere cumplir los requisitos sanitarios exigidos por el ICA". **Excepto para los productos mencionados en las resoluciones de la JUNAC. Nos 431 y 451 de 1997** (ajo, algodón, arroz, banano/cambur/plátano, cebolla de bulbo, citrus/cítricos, mango, melón, papa, rosal,sandía/patilla, soya, tomate, uva/vid, batata/camote, cacao, café, cebada, clavel, crisantemo/pompom, durazno/melocotón, espárrago comestible y ornamental,

frejol/frijol/habichuela/poroto/caraotas, fresa, garbanzo, lenteja, maíz, maní, manzano, piña y trigo), **para los cuales se exige permiso fitosanitario.**

- Si por su origen (Comunidad Andina, Aladi, G-3, etc) el producto obtiene alguna preferencia arancelaria, infórmese del texto que según la norma debe anotar.

- **Casilla 25. Salvedad de error**

Se debe proceder borrando la información incorrecta, en el original y todas las copias, y escribiendo sobre el espacio borrado la información correcta. En este caso la salvedad confirmará lo anotado así: **leáse casilla __; "información correcta"**.

Tenga especial cuidado en colocar el papel carbón antes de escribir las correcciones, pues no se puede escribir directamente un texto en las copias del formulario.

NOTA: No se admite salvedad de error en las casillas 17 y 19. Circular Externa 155 / 97

- **Valores unitarios y totales por ítem**

Estos valores deben ser FOB o FCA, en caso de tratarse de una negociación CIF, CFR, CIP O CPT los costos del seguro y el flete se discriminan a continuación de los valores totales por ítem. De igual manera, deben indicarse los valores correspondientes a otros gastos cuando no estén incluidos en el precio de la mercancía.

- **Solicitud de vistos buenos.** Las solicitudes de vistos buenos se hacen ante las entidades que se mencionan a continuación, ellas refrendan con firma y sello sobre la casilla correspondiente del formulario de registro de importación (casilla 18). En el cuadro que encuentra a continuación se resumen los principales:

Tabla 9. Solicitud vistos buenos

Entidad	Productos
Aeronáutica Civil	1- aeronaves con un peso bruto máximo de operación superior a 363,000 kls 2- aeronaves de versión militar 3- aeronaves cuyo año de fabricación sea anterior a 1960
Instituto Nacional De Pesca Y Acuicultura Inpa.	Peces, moluscos y crustaceos vivos o muertos
Instituto Colombiano Agropecuario Ica.	Materias primas para la producción de medicamentos veterinarios, fertilizantes, abonos, plaguicidas, acondicionadores de suelos y similares
Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos Invima.	1- materias primas para la producción de medicamentos, alimentos, cosméticos y demás productos de consumo humano o de uso doméstico. 2- productos alimenticios que requieran algún proceso para alistarlos para consumo humano 3- bebidas alcohólicas
Instituto De Ciencias Nucleares Y Energías Alternativas	Material radioactivo
Industria Militar	Armas, municiones y explosivos. Ver anexo 4
Ministerio De Agricultura	Arroz. Excepto de Ecuador y Bolivia requieren de visto bueno los productos que se mencionan en el decreto 2439 de 1994. ver anexo 2
Ministerio Del Medio Ambiente	Especies de la fauna y flora silvestres en vías de extinción incluidas en el anexo al CITES. Refrigeradores, congeladores y combinación de refrigeradores - congeladores de uso doméstico vehículos y material CKD para ensamble de vehículos modelo 1999.

- **Radicación del formulario de registro de importación.** Los formularios se presentan en las Oficinas Regionales o Seccionales, adjuntando cuando sea el caso, copias de los documentos que se mencionan en el siguiente numeral. Igualmente, cuando se trata trámite de solicitudes por régimen de previa, se deben anexar los documentos que justifiquen la exención o el no reembolso.

Una vez asignado el número de radicación, el usuario recibe una ficha con la que podrá reclamarlo 24 horas después, tiempo que toman las Oficinas Regionales o Seccionales del MINCOMEX para su revisión y aprobación, siempre que lo encuentren ajustado a las normas.

Si la solicitud requiere concepto de la División de Precios Internacionales o es un producto sujeto a consulta de la Subdirección de Operaciones, éste término podría ampliarse hasta en 24 horas. Así mismo, si la solicitud es de régimen previa, el estudio por parte del COMITE DE IMPORTACIONES toma tres días hábiles.

Si al revisar la solicitud se detectan errores en su diligenciamiento, se entregará el formulario con un VOLANTE DE DEVOLUCION, indicándose en éste los motivos o causales que lo originaron.

Los Formularios solo tienen opción a una segunda radicación, haciéndose necesario la corrección efectiva de las causales de devolución.

- **Documentos que se deben anexar al registro o licencia de importación.**
- Aquellos que tengan por objeto cumplir requisitos establecidos por entidades de control, como registros sanitarios, permisos zoosanitarios, licencia de venta o de uso, ficha técnica de homologación, certificado de conformidad con norma técnica colombiana, etc.
- Listas de precios emitidas por el proveedor del importador en el exterior, se exige en especial, para: calzado; textiles; prendas de vestir; electrodomésticos; vajillas de porcelana o cerámica; lámina; alambrón y barras de acero o hierro; vehículos de transporte terrestre; motocicletas; bicicletas; botes de recreo y gafas.
- Documentos justificativos de licencias no reembolsables (ver Circular Externa 061/95 del MINCOMEX)
- Documentos que acrediten al importador como beneficiario de una exención de gravamen arancelario, de conformidad con el Decreto 255/92 y las Leyes 218 y 191 de 1.995, y las Circulares Externas 18/92, 22/92 y 58/96 del MINCOMEX.
- **Aprobación del registro o licencia de importación.** Una vez se apruebe por parte del MINCOMEX la solicitud, se obtiene la autorización para realizar la importación. Se adopta la denominación de LICENCIA para las importaciones autorizadas por el régimen de previa y REGISTRO para las que correspondan al régimen de libre.

La vigencia de los registros o licencias de importación es de seis (6) meses, excepto en los siguientes casos:

- Para los Bienes de Capital definidos como tales por la Resolución 11 de 1.996 del Consejo Superior de Comercio Exterior - **12 meses** (Ver anexo 1)
- Para los productos agropecuarios sujetos a Vistos Buenos del Ministerio de Agricultura, (ver anexo 2) tendrán la validez que se señale en el respectivo Visto Bueno, el cual en todo caso no podrá ser inferior a **2 MESES**.
- Para las sustancias precursoras de estupefacientes clasificables por las subpartidas que se listan a continuación **2 meses improrrogables**:

2806100000 2807001000 2807002000 2814100000 2814200000 2836200090
 2841601000 2901100000 2902300000 2903130000 2905110000 2905122000
 2905130000 2909110000 2914110000 2914120000 2914130000 2914401000
 2915310000 2915330000 2915340000 2915392000 3814000000

Los importadores deben recordar que **el levante de la mercancía debe solicitarse en el depósito de aduana dentro del término de vigencia del registro o licencia de importación.**

9.4.5 Pago de la importación (reembolso). El pago de las importaciones debe realizarse a través de los intermediarios financieros autorizados por el Banco de la República (bancos comerciales y corporaciones financieras). De acuerdo con la forma de pago convenida con el vendedor se procederá así:

- **Solicitud de apertura de la carta de crédito o de giro de divisas al intermediario financiero:** A esta solicitud se anexa la segunda copia del Registro de Importación y la factura proforma.
- **Declaración de cambio:** El importador diligencia la declaración de cambio correspondiente a la operación que realizará, en la que aclara los conceptos relacionados con la importación, número y fecha del registro o licencia de importación, del documento de embarque y de las declaraciones de importación. La declaración de cambio se presenta al Intermediario Financiero.
- **Deposito ante el banco de la república:** Este requisito se debe cumplir cuando la financiación constituye una operación de endeudamiento externo, que la Junta Directiva del Banco de la República define como aquellas financiaciones con plazo superior a seis (6) meses contados a partir de la fecha del documento de transporte. El depósito se debe constituir dentro de los seis (6) meses contados a partir de la fecha del documento de transporte, se exceptúan de este requisito: "la financiación de bienes de capital definidos

en la Resolución 11 de 1.996 del Consejo Superior de Comercio Exterior y las importaciones por valor inferior a US\$5.000".

- **Confirmación de la carta de crédito:** El Intermediario Financiero comunica sobre la Apertura de la Carta de Crédito al Banco Corresponsal (de la ciudad del exportador) y éste informa al exportador. De igual manera sucedería con el giro de divisas anticipado. Con la confirmación de la carta de crédito o el recibo del giro el exportador procede al DESPACHO DE LA MERCANCIA.

9.4.6 Contratación de sociedad certificadora. El importador contrata una Sociedad Certificadora debidamente inscrita y autorizada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, para efectos de la inspección previa al embarque en el país del cual se despachará la mercancía hacia Colombia y la correspondiente expedición del Certificado de Inspección. Este requisito se estableció para los "productos sensibles" clasificables por los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Arancel de Aduanas: (Decreto 567/96).

El certificado de inspección es un requisito irremplazable, sin el cual no se autorizará el levante de la mercancía. El no cumplir con este requisito conducirá entonces, a que los bienes mencionados tengan que ser reembarcados. Las excepciones a éste requisito se encuentran en el Artículo 6o. del Decreto 861/95 y los Artículos 1o. y 3o. del Decreto 1131/95 y 3º. Del Decreto 1666/97

9.4.7 Despacho de la mercancía. El exportador elabora Factura comercial y lista de empaque; solicita, en caso de requerirse, certificado de origen; contrata el transporte al cobro (collect) o prepago (prepaid), de acuerdo a la forma de pago convenida con el importador; alista la mercancía y colabora con la Sociedad Certificadora en la inspección y efectúa el Despacho de la mercancía. Remite copia de los anteriores documentos al importador y le informa sobre el despacho.

El documento de transporte deberá contener la información básica que la Aduana exige para su verificación, tal como número de bultos, peso y descripción de la mercancía. En el destinatario podrá identificarse el Almacén de depósito a donde quiere que le sean remitidas las mercancías a su arribo, para efectuar allí su trámite de nacionalización.

Liberación del documento de transporte: Si el transporte es al cobro, el importador efectúa el pago de los fletes a la Compañía transportadora y recibe el documento de transporte "liberado".

9.4.8 Llegada de la mercancía a puerto nacional.

- **Elaboración del Manifiesto de Carga o Sobordo:** Una vez en territorio nacional la Compañía transportadora elabora el SOBORDO (Manifiesto de Carga) para presentar ante la DIAN. Esta entidad efectuará inspección de la mercancía en caso de considerarlo pertinente con base en la carga en él relacionada.
- **Entrega de las mercancías al depósito:** La compañía transportadora trasladará las mercancías al Depósito al cual vengan remitidas en el documento de transporte, al depósito que previamente le designe el importador o al depósito que se les asigne en caso de no estar especificado.

En el momento en que las mercancías sean recibidas por el depósito, termina la responsabilidad del transportador ante la Aduana sobre éstas y comienza la del depósito, hasta que sean entregadas al importador luego de su nacionalización

9.4.9 Tramites de nacionalización de la mercancía. Los trámites de nacionalización llevan al importador al retiro de la mercancía del depósito, para poder disponer libremente de ella. De conformidad con el artículo 3o. del Decreto 2532/94 pueden actuar ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN:

- El importador, cuando desarrolle una operación aduanera, en forma personal y directa. En este caso, las personas jurídicas deberán actuar exclusivamente a través de sus representantes legales;
 - Las personas jurídicas que la DIAN hubiere calificado como Usuarios Aduaneros Permanentes;
 - Las Sociedades de Intermediación Aduanera; y
 - Los Almacenes Generales de Depósito, respecto a las mercancías que a ellos vengan consignadas.
- **Compra de los formularios "Declaración Andina del Valor en Aduana y Declaración de Importación".** Estos formularios tienen un valor de \$370 y \$ 420.00 respectivamente, y se pueden adquirir en los almacenes asociados a Distribuidoras Unidas o en las mismas Administraciones.
 - **Declaración Andina del Valor en Aduana**

- **Diligenciamiento:** La Declaración Andina del Valor en Aduana es un documento soporte de la declaración de importación en el cual se determina el valor en aduana de las mercancías objeto de declaración.

Se diligencia con miras a calcular el valor en aduana aplicando el primer método de valoración (Valor de Transacción) siguiendo las instrucciones indicadas al dorso del formulario y los lineamientos de las normas mencionadas para la valoración de la mercancía en aduana, que se mencionan mas adelante.

La Declaración Andina del Valor en Aduana es requisito para aquellas importaciones cuyo valor FOB total declarado y contenido en la factura o contrato sea igual o superior a los US\$5.000. Igualmente, siempre que se trate de envíos fraccionados o múltiples (dentro de un término de un año contado entre la primera expedición y la última) o valores fraccionados, dirigidos por un mismo proveedor a un mismo destinatario **que sumados igualen o superen dicho valor.**

ESTAN EXENTOS DE LA OBLIGACION DE DILIGENCIAR LA DECLARACION ANDINA DEL VALOR EN ADUANA: La Nación, los Departamentos, los Municipios el Distrito Capital y los Distritos Especiales, los Establecimientos Públicos, los Organismos Internacionales de carácter intergubernamental, los Agentes Diplomáticos, Consulares y de organismos internacionales acreditados en el país, las personas cuyas mercancías sean sometidas al régimen de viajero y de menaje doméstico y los que realicen importación temporal para perfeccionamiento activo. (Decreto 1220 de 1996).

- **Reglamentación relativa a la Valoración de la mercancía en aduana.** El Acuerdo del Valor del GATT de 1.994 fue adoptado por los países miembros del Acuerdo de Cartagena por medio de la Decisión 378 de junio 19 de 1.995, su aplicación en Colombia se precisa con el Decreto 1220 de 1.996, el cual se reglamentó por la DIAN con la Resolución 1016 de marzo 3 de 1.997.

Se establece en esas normas en líneas generales unas definiciones de los conceptos básicos, unos métodos que se deberán aplicar en un orden consecutivo y unas notas para aclarar la aplicación de estos métodos. Debido a su extensión indicaremos, siguiendo el texto de las normas enunciadas, sus principales elementos.

- **Definiciones.**

- **Valor de aduana:** Es el valor de las mercancías a efectos de la percepción de derechos de aduana ad valorem sobre las mercancías importadas.
- **Por producidas:** se entenderá así mismo cultivadas, manufacturadas o extraídas.
- **País de importación:** Se refiere al país o el territorio aduanero en que se efectúe la importación.
- **Mercancías idénticas:** Las que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial, además deberá considerarse que sean producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.
- **Mercancías similares:** Las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, así mismo deberá considerarse que sean producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración. Para determinar si las mercancías son similares habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.
- **Vinculación:** Se considerará que existe vinculación entre las personas cuando:
 - a. Una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;
 - b. Están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
 - c. Están en relación de empleador y empleado;
 - d. Una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;
 - e. Una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;
 - f. Ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera;
 - g. Juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona, o
 - h. Son de la misma familia.
- **Lugar de Importación:** Primera oficina aduanera del territorio aduanero nacional en que la mercancía debe ser sometida a formalidades aduaneras.

- **Territorio Aduanero:** Debe entenderse como tal, el ámbito territorial donde se ejerce la jurisdicción aduanera.
- **Momento Aproximado:** Se entiende por momento aproximado un lapso no superior a noventa (90) días calendario anteriores o posteriores a la fecha de ocurrencia del evento que se considere.

- **Método del Valor de Transacción.** Se define como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación a Colombia, ajustado con los siguientes valores "en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías" y sobre la base de datos objetivos y cuantificables:

a. Las comisiones y los gastos de corretaje (intermediación), salvo las comisiones de compra; El costo de los envases o embalajes, que a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate y los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.

b. El valor, debidamente repartido, de: los materiales, piezas y elementos, partes y artículo, análogos incorporados a la mercancías importadas; Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas; los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas; ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas; siempre que el comprador de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas.

c. Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías.

d. El valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

Además, harán parte del valor en aduana independientemente de que corran por cuenta del comprador o vendedor los siguientes elementos:

a . Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación.

b. Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación, excepto los gastos de descarga y manipulación en el puerto o lugar de importación, siempre que se distingan de los gastos totales del transporte.

c. El costo del seguro.

d. Cuando alguno de los elementos mencionados en los literales a, b ó c, fuere gratuito o se efectúe por medios o servicios propios del importador, deberá calcularse su valor conforme a las tarifas o primas normalmente aplicables.

- **Aplicación de los métodos de valoración. El valor en aduana se determinará acudiendo al método del valor de transacción** y en caso que, según las disposiciones enunciadas y de acuerdo a los criterios que se amplían a continuación, no se pueda determinar el valor en aduana conforme a este primer método, entonces se deberá recurrir en forma sucesiva (siguiendo el orden en que se enuncian en el Decreto 1220/96) a la aplicación de los demás métodos hasta hallar el primero que permita establecerlo. Estos son:

Método del valor de transacción de mercancías idénticas - Método del valor de transacción de mercancías similares - Método deductivo - Método del valor reconstruido - Método del último recurso

- **Aplicación del método del Valor de Transacción:** Los criterios con base en los cuales se podrá establecer la debida aplicación del método del valor de transacción son:

a. Entre las restricciones **a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador** que no hacen inaceptable un precio realmente pagado o por pagar figuran las siguientes:

- Las impuestas por la Ley o las autoridades colombianas.
- Las que limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías.

b. En cuanto a la vinculación entre comprador y vendedor:

El método del valor de transacción se podrá aplicar aunque exista vinculación entre comprador y vendedor cuando ésta no haya influido en el precio de la mercancía. Entre las restricciones que no hacen inaceptable un precio realmente pagado o por pagar figuran las que no afecten sensiblemente al valor de las mercancías, es el caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador no los venda ni los exponga antes de cierta fecha considerada para el lanzamiento del modelo.

Únicamente cuando existan dudas por parte de la administración de aduanas en cuanto a la aceptabilidad del precio, ésta podrá examinar y/o solicitar información acerca de la vinculación entre comprador y vendedor, en aspectos tales como la manera en que tengan organizadas sus relaciones comerciales y la forma en que se haya fijado el precio.

c. En cuanto a las ventas condicionadas.

Si la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración, el método del Valor de Transacción no será aceptable a efectos aduaneros. Por ejemplo cuando el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías.

d. En cuanto a valores que se revierten al vendedor.

En este sentido se podrá dar aplicación al método del Valor de Transacción siempre que no revierta directa, ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías por el comprador, salvo que se pueda hacer un ajuste frecuentemente referido a un giro de utilidades o a un reparto de beneficios.

Si por la particular naturaleza de las mercancías que se han de valorar o por circunstancias especiales no es posible aplicar los métodos de valoración detallados en el Decreto 1220/96, se utilizarán los procedimientos especiales reglamentados en la Resolución 1016/97 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para mercancías tales como:

- Maquinaria y equipo usadas, reparadas, reacondicionadas o reconstruidas, - Importadas con suspensión o con franquicia de tributos aduaneros, - Procedentes de subastas, - Reimportadas por perfeccionamiento pasivo, - Mercancías averiadas, dañadas o deterioradas - Importadas en arrendamiento financiero, - Muestras sin valor comercial, - Mercancías objeto de legalización, - Mercancías elaboradas en zona franca industrial, - Mercancías importadas temporalmente para reexportación en el mismo estado, - Mercancías de difícil valoración (obras de arte, software, etc.)

- **Diligenciamiento de la Declaración de Importación:** Hay dos formas de proceder con la diligencia de la declaración de importación y del pago de los tributos aduaneros: en forma anticipada (**con una antelación no superior a 15 días a la llegada de la mercancía al país**), o una vez se encuentre la mercancía en un depósito de Aduana.

Para el diligenciamiento de los formularios se siguen las instrucciones al dorso de los formularios, según lo establecido en la Resolución 371 del 30 de diciembre de 1.992 de la DIAN y sus modificaciones. Para facilitar su diligenciamiento esa entidad edita la CARTILLA DEL DECLARANTE, en la cual se precisan las instrucciones.

- **Presentación de la Declaración de Importación en entidades financieras y pago de los Tributos Aduaneros:** La declaración se presenta para el pago de los tributos aduaneros ante las entidades financieras autorizadas, en la ciudad correspondiente a la Administración de Aduanas por la cual ingresa la mercancía, el usuario indicará la información que en ella se solicita, a excepción del número de Manifiesto de Carga para el caso de la Declaración Anticipada.

Para la liquidación de los tributos aduaneros es necesario tener en cuenta que la BASE GRAVABLE (Se toma el valor en aduana, que corresponde usualmente al valor CIF de la mercancía en dólares de los Estados Unidos) se convierte a pesos colombianos teniendo en cuenta la **tasa representativa de mercado que informe la Superintendencia Bancaria para el último día hábil de la semana anterior a la cual se presenta la declaración de importación**. La base gravable para el cálculo del impuesto sobre las ventas **IVA**, es la sumatoria en pesos del valor en aduana de la mercancía y el gravamen arancelario.

Una vez efectuado la revisión de la declaración por el empleado asignado por la entidad financiera y previa verificación de la correspondencia del documento de identidad del declarante con la consignada en la declaración, este recibe el valor correspondiente al indicado en la casilla No.74 de la declaración, total a pagar con la declaración; coloca el autoadhesivo que contiene el número de la declaración, timbra y sella en los espacios reservados para estos efectos y así, dar por cancelados los tributos aduaneros.

- **Presentación de la Declaración de Importación en el depósito de Aduana.**

Una vez efectuado el pago, el declarante presenta en el depósito donde se encuentra su mercancía (en caso de que éste tenga Sistema Aduanero, o si no en la División Operativa de la DIAN), el original y la tercera copia de la Declaración, con el objeto de solicitar autorización para el levante de la mercancía, adjuntando:

- Documento de Transporte, - Original del Registro o Licencia de Importación vigente, y - Certificado de Inspección, en caso de requerirse.

Así mismo, cuando por el valor de la mercancía a importar lo requiera, o se pretenda obtener algún porcentaje de disminución o exención de los tributos aduaneros, o cuando el declarante y quien presenta la declaración son dos personas diferentes, también se necesitará:

- Original de la declaración andina del valor
- Original del certificado de origen, y
- Poder o mandato,

- **Captura de la información en el Sistema Informático de la DIAN:** El funcionario que reciba los documentos incorpora los datos básicos de la importación al SISTEMA INFORMATICO DE LA DIAN, el cual confrontará la autoliquidación del declarante con la liquidación interna.

Si la liquidación se encuentra ajustada, el Sistema Informático de la DIAN, seleccionará conforme los parámetros de fiscalización establecidos por esa entidad, si la mercancía amparada por la declaración requiere de **INSPECCION ADUANERA** o no.

Si se determina que no requiere inspección aduanera, el empleado delegado por el depósito que recibió la declaración consigna en ésta el número interno, la fecha

del día y firma, con lo que autoriza el levante y el importador podrá proceder al retiro de la mercancía, bien sea del depósito o directamente de la compañía transportadora, según lo haya indicado en la declaración de importación (casilla 5).

- **Inspección física y documental de la mercancía.** Si se hubiera determinado la práctica de la diligencia de inspección, la cual de acuerdo al artículo 34 del Decreto 1909 de 1.992 deberá efectuarse "dentro del término de un día, salvo cuando por razones justificadas se requiera de un periodo mayor, caso en el cual se podrá autorizar su ampliación". El inspector delegado realizará verificación de la coincidencia de la mercancía que efectivamente ingreso con la descrita en la declaración. Así mismo, confrontará el cumplimiento de los requisitos para la importación ordinaria del producto y de los plazos para la presentación de la declaración de importación en el depósito (dos meses contados a partir de la fecha de llegada de la mercancía al territorio nacional, prorrogables hasta por cuatro meses más).
- **Retiro o levante de la mercancía.** Una vez se establezca, como resultado de la inspección el pleno cumplimiento de los requisitos, de los datos consignados en la declaración y la correcta liquidación de los tributos aduaneros, el inspector delegado autoriza el retiro de la mercancía.

EN TODA IMPORTACION QUE REQUIERA LA APLICACION DE LA MODALIDAD DE IMPORTACION ORDINARIA, SEA QUE SE PRODUZCA O NO LA DILIGENCIA DE LA INSPECCION ADUANERA, EL IMPORTADOR DEBERA CONSERVAR POR UN PERIODO MINIMO DE CINCO (5) AÑOS LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

- EL REGISTRO O LICENCIA DE IMPORTACION CORRESPONDIENTE.
- DECLARACION DE IMPORTACION - DECLARACION ANDINA DE VALOR EN ADUANA, si conforme al valor se tiene que diligenciar.
- CERTIFICADO DE ORIGEN, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales.
- FACTURA COMERCIAL.
- CERTIFICADO DE SANIDAD Y OTROS DOCUMENTOS EXIGIDOS POR NORMAS ESPECIALES. - LISTA DE EMPAQUE, cuando hubiere lugar a ella.
- CERTIFICADO DE INSPECCION, si se trata de un producto sensible - PODER O MANDATO, cuando la importación se presentó a través de apoderado o mandatario.

9.4.10 Modificaciones a los registros y licencias de importación. En términos generales, cualquier concepto declarado en un registro o licencia de importación es susceptible de ser modificado. Para ello, se diligencia un formulario denominado **MODIFICACION DEL REGISTRO DE IMPORTACION** que expende el MINCOMEX (por intermedio del Banco del Estado - código 115).

Revisaremos a continuación algunos elementos que se deben tener en cuenta para su diligenciamiento:

- **Información que se debe aportar en los formularios de modificación del registro de importación**
 - Las Casillas 1, 2, 3, 4 y 23 contienen una información básica sobre datos del registro o licencia, y de la persona quien firma por la empresa, que siempre deben aportarse.
 - Las Casillas blancas sin número, siempre deben diligenciarse escribiendo "**si o no**" el concepto al frente de la casilla será modificado.
 - Las Casillas 5 a 19, consideran conceptos específicos; en caso de que no sufran cambio, se colocarán equis (x) en las diferentes partes de la casilla. Si se solicita modificación se escribirá la información indicada en el registro y en el recuadro "**cambiar por**" se consignará el dato correcto.
 - La excepción a lo indicado en el párrafo anterior es la información:
 - En la casilla 5: sobre el "vencimiento del registro" y "valido hasta", y
 - En la casilla 19 "valor total según registro" y "valor total actual", que aunque no sufran modificación, en cualquier caso siempre deberán indicarse.
 - En caso que el concepto a modificar no este especificado en las casillas 5 a 19, se podrá solicitar el cambio en la Casilla 20, para lo cual el importador escribirá **si** en el recuadro correspondiente y seguirá el procedimiento indicado en el resto de casillas, es decir deberá escribir: **Según registro casilla ___ y la información a modificar** y, en seguida, **Cambiar por: y el dato correcto**
 - En la casilla 20 se indica el estado de la importación, por ejemplo: "la mercancía está pendiente de embarque" o "se encuentra en depósito pendiente de nacionalización". Así mismo, en esta casilla se hacen las observaciones que el importador considere pertinentes para aclarar los motivos de la modificación.

- En la casilla 22, se indica el número que le corresponde a la modificación que se solicita, teniendo en cuenta las que han sido previamente aprobadas por el MINCOMEX al registro o licencia de importación.
- **Otros conceptos que se deben tener en cuenta en las solicitudes de modificación**
- **Solicitudes de prórroga - casilla 5.** La Resolución 001 de enero 2 de 1.995 del CSCE establece que las licencias y registros de importación podrán prorrogarse por una sola vez y hasta por tres (3) meses, siempre que se solicite la prórroga antes de su vencimiento, o si tratándose de registros no se ha producido cambio de régimen para los bienes que amparen y se cumplan las condiciones y requisitos exigidos para el momento que se presente la modificación. En el caso de prórrogas a licencias, además, deberán justificarse plenamente.

En casos excepcionales debidamente justificados, particularmente cuando se trate de bienes de capital de fabricación especial o productos de difícil consecución en el mercado internacional, por escasez de oferta, podrán concederse nuevas prórrogas por periodos sucesivos de hasta tres (3) meses cada una.

- **Aduana y Vía:** De conformidad con el MEMORANDO No.01 de Febrero 10 de 1.993 del Director General de Aduanas y Circular Externa No. 04/92 del MINCOMEX, no se requiere modificar el registro o la licencia de importación cuando en éste se haya indicado "una aduana distinta a aquella por la cual se tramita la declaración de importación".
- **Intermediario Financiero:** El cambio de intermediario financiero señalado en un registro o licencia de importación no requiere modificación, únicamente deberá el importador comunicar el cambio al intermediario designado inicialmente.
- **Valor Unitario:** Si el valor unitario sufre modificación solo para una cantidad parcial del ítem de un registro, deberá crearse un nuevo ítem, aunque la naturaleza de la mercancía no cambie.
- **Importador:** Cuando se va a realizar el cambio de importador, la casilla 23 debe ser firmada por el importador original, y en la casilla 20 se registrarán los

datos del nuevo importador y de su representante legal, quién suscribirá la declaración juramentada.

- Régimen de Importación: Cuando el régimen de importación de un producto sufra cambio teniendo en cuenta el concepto por el que se solicite modificación o por que alguna disposición posterior a la aprobación del registro o licencia de importación lo ha determinado, tendrá que solicitarse modificación a ese régimen.
- Vistos Buenos: En términos generales cuando el registro haya requerido visto bueno para su trámite, la modificación también lo requerirá, si se solicita modificación a: la Descripción de la mercancía, al País de origen o de compra, el importador o el exportador. Igualmente, cuando varía la posición arancelaria y esta requiera algún visto bueno.

De igual manera, si para el momento que se presenta la modificación, hubieran cambiado las condiciones o requisitos para que un producto obtenga el registro o licencia de importación, tendrán que cumplirse dichos requisitos, según las normas técnicas colombianas obligatoria que se encuentran en la circular externa N° 144/97, circular externa SIC N° 007/97 y circular conjunta Mincomex-SIC N° 006/97.

9.5 CAPITULO 5. COSTOS FINANCIEROS

- Calcular análisis de **costos financieros** que permita determinar la viabilidad del proyecto. (Ver anexo)

9.6 CAPÍTULO 6. IMAGEN CORPORATIVA

- Diseñar **imagen corporativa**, publicidad y pagina web de Xpertia Soluciones Integrales.

Nuestro diseño de imagen se basara en una manera práctica para que nuestros clientes identifiquen nuestros productos y servicios, como una forma práctica y sencilla de tener elementos que brinden soluciones integrales a las empresas que desarrollan trabajo en altura. Nuestra página web será, www.xpertia.com. La imagen que tendremos será con el siguiente logo.

Grafico 24. Logo Xpertia



10. CONCLUSIONES

- La generación de empleo en Colombia se ha convertido en una situación que contribuirá al desarrollo de país, es por esto, que las oportunidades brindadas por el gobierno para el montaje de empresas con alto impacto y que determinen variables lógicas y alternativas viables incentiva a los emprendedores a ubicar en el mercado mundial empresas con desarrollo sostenible.
- El nivel laboral de nuestro país presenta oportunidades únicas debido a las fallas constantes y la falta de precaución que se tiene por falta del cumplimiento de la ley y la norma, pero la ampliación e ingresos de inversión extranjera directa y los nuevos acuerdos comerciales que se están suscribiendo, obliga al mercado asumir posiciones que le generen competitividad y rentabilidad al adoptar estas políticas.

11. RECOMENDACIONES

- Verificar la necesidad constante en relación con el producto y la utilización de las buenas prácticas laborales en las empresas de construcción.
- Verificar los proyectos en ejecución que se presentaran a nivel local, regional y nacional para proyectar las ventas en los años subsiguientes al montaje.
- Crear un plan estratégico de ventas en el cual se incluyan las políticas comerciales de la empresa, el liderazgo efectivo en el sector y la generación de confianza hacia el empresario y el trabajador para la utilización de estos equipos.

BIBLIOGRAFIA

DUDIKOFF, " Elementos de Psicología ", México D. F., 1994.

GIBSON, J., Ivancevich, J. & Donnelly, J. Las Organizaciones (Comportamiento, estructura, procesos) (10ma Ed.). Santiago de Chile: Mc Graw Hill Editores. 2001

GIL VILLEGAS Francisco, " Liderazgo ", Ed. Instituto de Capacitación Política México D.F., 1990.

HERSEY, P., Blanchard, K. & Johnson, D. Administración del comportamiento organizacional (7ª Ed.). México: Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana. 1998

http://es.wikipedia.org/wiki/Donald_Trump

<http://es.wikipedia.org/wiki/Juanes>

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=21447>

<http://www.biografiasyvidas.com/biografia/g/gates.htm>

<http://www.contabilidadyfinanzas.com/propuesta-de-diagnostico-empresarial.html>

<http://www.desarrolloweb.com/articulos/2083.php>

<http://www.eumed.net/libros/2006c/210/1k.htm>

<http://www.geocities.com/karencitarocha/p3-3.htm>

<http://www.gestiopolis.com/canales5/rrhh/actiposi.htm>

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/rrhh/motivacionyliderazgo.htm>

<http://www.mailxmail.com/curso/empresa/delegar/capitulo1.htm>

<http://www.planning.com.co/servicios/gerenciaservicio.asp>

http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/presidente/

<http://www.pymes.gob.mx/promode/compe.asp>

http://www.sba.gov/espanol/Primeros_Pasos/plandemercadeo.html

<http://www.unamosapuntos.com.mx/masapuntos/>

<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20II/acompetencia.htm>

JUNG, Carl, "Diportable Jung", De Campbell, New York, 1992, pg 60.

KAST, F. & ROSENZWEIG, J. Administración en las organizaciones (Enfoque de Sistemas y de Contingencia) (4ª ed.). México: Editorial Trillas. 1996

KNICKERBOCKER, " Dirección y Concepción de un líder ", Lecturas Selectas, Inglaterra, 1990, pg.28.

KOTLER Philip. HAIDER, Donald. Mercadotecnia de localidades Editorial: Diana

La Venta Profesional, 4ª Edición, Parte I, Capítulo 2, pág. 25

La Venta Profesional, 4ª Edición, Parte I, Capítulo 4, pág. 38

La Venta Profesional, 4ª Edición, Parte II, Capítulo 15, pág. 99

MCGREGOR, D. El factor humano en la empresa, Colección Gerencia Empresarial. Caracas: Ediciones Deusto. 2001

MUNGUÍA ZATARAIN, Irma " Redacción e Investigación Documental ", UPN (Sep.), México, 1990.

P. KOTLER. El marketing Según Kotler. Editorial: Paidos

PROYECTO DE ACUERDO 327 DE 2006. "Por medio del cual se dictan normas tendientes a fomentar la visión empresarial en el Distrito Capital"

REEVE, J. motivación y emoción (3ª ed.) México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana. 2002

ROBINS, S. Comportamiento organizacional (10ª ed.). México: Pearson Educación. 2004

THOMAS, K. Motivación y plenitud 8 horas al día, México, D.F.: Editorial Grijalbo. 2001

Ver servicio IOL en: http://www.hellerconsulting.com/investigacion_mercados.htm

VROOM, V. y Decci, E (comp.) Motivación y alta dirección, Editorial Trillas, México, D.F.: Editorial Trillas. 1999

www.ilustrados.com

www.leonismoargentino.com.ar

ANEXOS

Anexo A. Formato plan de negocio

- F1. Información general .
- F2. Descripción general del proyecto.
- F3. Aspectos del Mercado:
 - A. Información sobre el producto / servicio (portafolio microempresa).
 - B. Análisis de la demanda.
 - C. Análisis de proveedores.
 - D. Promoción.
 - E. Investigación de mercados.
 - F. Competencia.
 - G. Precio.
 - H. Canales de distribución.
- F4. Resumen cuantitativo de las estrategias de mercado.
- F5. Aspectos técnicos y de producción:
 - A. Proceso de producción.
 - B. Requerimientos de maquinaria y equipos – muebles y enseres.
 - C. Requerimientos locativos.
 - D. Requerimientos de materia prima e insumos.
 - E. Inventarios.
 - F. Servicio al cliente.
 - G. Resumen cuantitativo.
- F6. Aspectos Administrativos:
 - A. Forma de organización empresarial.
 - B. Personal requerido.
- F7. Aspectos Legales y de formalización.
- F8. Estudio financiero
 - A. Costos variables del producto.
 - B. Costos fijos mensuales.
 - C. Disponibilidades y exigibilidades.

F9 Flujo de caja del proyecto.

INFORMACIÓN GENERAL. F-1

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO. F-2

- ¿Qué empresa quiere crear?
Deseo el desarrollo y puesta en marcha de una empresa que se dedique a la distribución y comercialización de productos para seguridad en altura, según las normas y estándares internacionales.
- ¿Dónde ubicará la empresa?
Ciudad: Medellín Dirección: Avenida de los Industriales con calle 12 Barrio: Manila
Comuna:
- ¿Por qué lo quiere crear?
- Describa brevemente a qué se dedicará la empresa que quiere crear

Soluciones de acceso para trabajos en altura, desarrollando estrategias a las empresa que le permitan tener seguridad, eficiencia en el trabajo y tecnología.

- Sector al que pertenece: Industrial ___ Comercial X Servicios ___ Mixto___

Actividad económica a la que pertenece (Marque con una x)

Agropecuario	Fabricación de sustancias y productos químicos	Comercio X	Servicios de salud
Industrias manufactureras	Fabricación de productos de caucho y de plástico	Hoteles, restaurantes, bares y similares	Actividades culturales y deportivas
Alimentos y bebidas	Maquinaria equipos y tecnología	Telecomunicaciones y mensajería	Textil y confección
Marroquinería	Construcción	Educación	Artesanías
Otra. ¿Cuál?			

- ¿Tiene experiencia en las actividades que quiere crear? (Experiencia laboral, académica o de otro tipo). Tiempo : 4 Años

Describa la experiencia

Actualmente soy asesor en todo lo referente a actividades y trabajos que se desarrollan en alturas, asesorando las empresas con sus equipos de protección personal para estas labores, con el

fabricante de los quipos que actualmente vendo, estoy entrenado y certificado, para dar capacitación y entrenar los trabajadores.

- ¿Qué productos o servicios quiere vender?

Productos especializados para trabajar en altura, soluciones de acceso permanente, temporal, especiales y de acceso vertical.

- ¿Quiénes serán sus clientes (mercado natural)?

Nuestros clientes serán todas las empresas de construcción y que necesiten elaborar trabajos en alturas.

- ¿Quién será su competencia directa o indirecta?

En la actualidad la falta de conocimiento y asesoría especializada, hace que seamos un factor de referencia para la comercialización de nuestros productos, la apertura económica ha permitido el fácil acceso de mercancías y productos relacionados, pero la normatividad no ha sido fuerte hasta el momento, cuando las relaciones con otros países han motivado al gobierno para que haga respetar y se adapte a las necesidades y exigencias de los mercados globales.

- ¿Cuánto necesita para iniciar su empresa?

Para el montaje, puesta en marcha y desarrollo de la empresa se necesitan \$200.000.000 (Doscientos millones de pesos).

- ¿Cómo distribuirá el capital?

Recurso	Valor inversión
Salarios	20.000.000
Maquinaria y equipo	100.000.000
Muebles y enseres	10.000.000
Materia prima e insumos	
Publicidad	20.000.000
Otros	50.000.000
TOTAL	200.000.000

- ¿Cuáles serán sus fuentes de financiación?

Ahorro ___ Préstamo ___ Premio Capital Semilla ___ Inversionistas X

Otros _____

ASPECTOS DEL MERCADO. F-3

A. Información sobre el producto / servicio

Productos/servicios	Características básicas
Acceso Permanente Unidades de Mantenimiento de Edificios (BMU) Sistemas de Monorriel. Sistemas de Suspensión Móviles (Davits) Maquinas con Plumas telescópica o Articulada.	Acabados de fachadas en vidrio laminado con estructura de aluminio. Estructuras o edificaciones terminadas que presentan cierto grado de dificultad en sus acabados o muros de acuerdo a su arquitectura. Construcciones donde exista la necesidad de elevación de personal para el acceso y la inspección de cualquier zona elevada.
ACCESO TEMPORAL. Plataformas de Aluminio Ligero Plataformas de aluminio Resistente. Sistemas de Suspensión.	Empresas Administradoras de Edificios. Empresas de Mantenimiento de Edificios o Estructuras en general. Empresas de Alquiler de Andamios Colgantes. Propietarios de Edificios. Centros Comerciales.
SOLUCIONES ESPECIALES. Escaleras y Pasillos Viajeros. Jomy	Proyectos Corporativos, Comerciales, Gubernamentales, Privados. Propietarios de Edificios. Empresas de Mantenimiento de Edificios. Empresas Administradoras de Edificios.
ACCESO VERTICAL. Elevadores Reach Master.	

- Su producto requiere cuidados especiales y/o tiene un tiempo de duración específico? Detállelos.

Debido a la utilización y el fin que tienen nuestros productos, solo requiere de un mantenimiento preventivo para dar cumplimiento a la garantía.

- ¿Porqué los clientes **compran actualmente** el producto o servicio que usted va a ofrecer?

Precio	Formas de pago	Calidad	Servicio	Moda	Ubicación	Otras. ¿Cuáles? Seguridad
X		X	X			

B. Análisis de la Demanda del producto / servicio

Se refiere a las características generales de los consumidores.

- ¿A cuál de estos sectores va dirigido su producto /servicio? (Marque con una X)

Mayorista	<input type="checkbox"/>	Minorista	<input type="checkbox"/>	Productores	<input type="checkbox"/>	Consumidor directo	<input checked="" type="checkbox"/>	En consignación	<input type="checkbox"/>
-----------	--------------------------	-----------	--------------------------	-------------	--------------------------	--------------------	-------------------------------------	-----------------	--------------------------

- ¿Cuál es el área geográfica que cubrirá con su producto / servicio

Nuestra empresa utilizara la zona del Valle del Aburra, como eje estratégico para la comercialización de nuestros productos, adicionalmente, se tendrán en cuenta las capitales y sitios donde la construcción y el desarrollo y ejes de ciudad según el POT (Plan de Ordenamiento Territorial) de cada municipio tenga como eje este sector.

C. Análisis de Proveedores

Para que nuestra empresa pueda ofrecer a sus clientes los equipos técnicos necesarios para sus proyectos y montajes la empresa contara con tres empresas:

- Secalt: Empresa que se encuentra en Luxemburgo
- Reachmaster: Empresa que se encuentra en Irlanda
- Jomy: empresa que se encuentra en Belgica

D. Promoción

- ¿Qué nombre comercial le pondrá a su producto/servicio? Incluya logotipo, denominación, color, contenido, si lo tiene.

Xpertia Soluciones Integrales



- ¿Qué tipo de actividades de divulgación o promoción realizará para posicionar su empresa?

En el proceso de las estrategias a seguir se buscara tener y generar un contacto directo con los propietarios, dueños y administradores de las empresas de la construcción y aquellas que realicen procesos y trabajos en altura, con ello tendremos contacto directo con los cliente y expondremos la normatividad internacional que llegara a Colombia y se dará cumplimiento con un esquema de competitividad que traerá el mercado, con el ingreso y firma de nuevos acuerdos.

- ¿Qué estrategia utilizará para estimular las ventas?

Nuestra empresa se identificara por su servicio y el enfoque al cliente como herramienta principal para el desarrollo de mercado, adicional, utilizaremos las bases de datos de CAMACOL, como una solución efectiva para llegar a nuestros clientes.

- ¿Qué medios de publicidad considera más efectivos para su empresa? Explique.

Desarrollaremos como herramienta principal de mercadeo una pagina web y un sistema de referidos.

E. Investigación de mercados

- ¿Qué actividades de investigación de mercado realizó para la obtención de la información para su Plan de Negocio?

HERRAMIENTA APLICADA	OBJETIVO	AREA GEOGRAFICA	CANTIDAD
Observación directa	Visualizar los diferentes implementos utilizados en construcciones tradicionales de altura.	Valle del Aburra	Valle del Aburra
Entrevistas	Ubicar grupos focalizados del sector que utilizan productos para los trabajos en altura	Valle del Aburra	Valle del Aburra

- Principales hallazgos de la investigación de mercados realizada:

En la investigación realizada, se determina que las empresas del sector de la construcción en su gran mayoría, no tienen una utilización adecuada de los implementos de seguridad requeridos según las normas internacionales y los acuerdos vigentes y en curso que buscan un estándar de calidad para las labores a desempeñar y la seguridad de los empleados. Esta investigación también nos da muestras claras del deseo de los empresarios por mejorar el bienestar y la seguridad de los empleados.

G. Precio.

- ¿Qué factores inciden en la asignación del precio de sus productos y/o servicios?

Política de precios

El precio es una variable del marketing que viene a sintetizar, en gran número de casos, la política comercial de la empresa. Por un lado, tenemos las necesidades del mercado, fijadas en un producto, con unos atributos determinados; por otro, tenemos el proceso de producción, con los consiguientes costes y objetivos de rentabilidad fijados. Por eso deberá ser la empresa la encargada, en principio, de fijar el precio que considere más adecuado.

Para el cliente potencial, el valor del producto se manifiesta en términos objetivos y subjetivos, ya que tiene una escala muy particular a la hora de computar los diferentes atributos de los que está compuesto, de ahí la denominación de caro o barato que les da. Sin embargo, para la empresa el precio es un elemento muy importante dentro de su estrategia de marketing mix, junto con el producto, la distribución y la promoción.

Por tanto, podemos definir el precio como la estimación cuantitativa que se efectúa sobre un producto y que, traducido a unidades monetarias, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto, atendiendo a la capacidad para satisfacer necesidades.

Factores que influyen en la fijación de precios

La fijación de precios lleva consigo el deseo de obtener beneficios por parte de la empresa, cuyos ingresos vienen determinados por la cantidad de ventas realizadas, aunque no guarde una relación directa con los beneficios que obtiene, ya que si los precios son elevados, los ingresos totales pueden ser altos, pero que esto repercuta en los beneficios dependerá de la adecuada determinación y equilibrio entre las denominadas «áreas de beneficios».

Áreas internas	Áreas externas
<ul style="list-style-type: none">• Costes.• Cantidad.• Precios.• Beneficios fijados.• Medios de producción.	<ul style="list-style-type: none">• Mercados.• Tipos de clientes.• Zonas geográficas.• Canales de distribución.• Promoción.

Por tanto, una política de precios racional debe ceñirse a las diferentes circunstancias del momento, sin considerar únicamente el sistema de cálculo utilizado, combinada con las áreas de beneficio indicadas. Para una más fácil comprensión indicaremos que estas áreas quedan dentro de un contexto de fuerzas resumidas en:

- Objetivos de la empresa.
- Costes.
- Elasticidad de la demanda.

- Valor del producto ante los clientes.
- La competencia.

Normalmente, la fijación de los precios está en interacción con otros elementos del marketing mix, tales como objetivos de distribución, de publicidad, financieros, y que son:

- ¿Se persigue un incremento a corto plazo a costa de la tasa de penetración?
- ¿Se desea dar prioridad a un producto concreto de la gama y provocar la obsolescencia de otros?
- ¿Se quiere una penetración rápida en el mercado y frenar posibles competidores?

Costes

Suponen la determinación de unos límites inferiores por debajo de los cuales no se debe descender, so pena de poner en peligro la rentabilidad del negocio. A no ser que, perjudicando esta rentabilidad, la empresa desee que el precio juegue un papel estratégico, y ¿cómo? A través de:

- Penetración rápida en el mercado.
- Conseguir establecer relaciones con un nuevo cliente o nuevos segmentos.
- Conseguir experiencia atendiendo a la demanda y capacidad de producción, en relación con la competencia.

Elasticidad de la demanda

Es el conocimiento del grado de sensibilidad de la venta de un producto, entre cambios experimentados por alguno de los distintos factores internos que actúan sobre ella. Su análisis aportará información sobre posibles oscilaciones en el volumen de ventas de un producto, cuando el precio varía en un determinado porcentaje o cuando se incrementa un presupuesto como, por ejemplo, el de publicidad.

Valor del producto en los clientes

Para establecer una política de precios es preciso un buen conocimiento de los comportamientos de compra de los clientes, del valor que para ellos representa el producto vendido y su traducción en el «precio», así como la imagen que se tenga de ellos. No se venden productos, sino «contribuciones a la actividad del cliente». Esta percepción depende, como hemos dicho anteriormente, de factores objetivos y subjetivos y permite la práctica de precios diferenciados, atendiendo al valor atribuido al producto por los diferentes segmentos del mercado.

Competencia

Las empresas, además de considerar otros factores, establecen sus precios en función de las acciones o reacciones de la competencia. Temas como el alza o baja de precios alcanzan su importancia estratégica en función de las posibles reacciones de los competidores y productos sustitutivos y de la elasticidad de la demanda. Se puede señalar, por tanto, que los factores de fijación de precios pueden clasificarse de la siguiente forma:

- Factores internos:
 - Costes de fabricación más costes.
 - Cálculo del punto muerto.
 - Rentabilidad capitales invertidos.
- Factores externos:
 - Elasticidad demanda/precio.
 - Valor percibido por el cliente.
 - Competencia.
- ¿Manejará una política de descuentos? Si No

¿De qué tipo?

Por pronto pago	<input checked="" type="checkbox"/>	Por volumen	<input checked="" type="checkbox"/>	Descuentos en cadena	<input type="checkbox"/>	Por temporada	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>
-----------------	-------------------------------------	-------------	-------------------------------------	----------------------	--------------------------	---------------	--------------------------	-------	--------------------------

Observaciones adicionales sobre el precio:

Las políticas de precio estarán a su vez relacionadas con la frecuencia de pedidos y los referidos que realicen los clientes para generar un volumen de ventas.

H. Canales de distribución

- ¿La distribución de su producto / servicio la realizará directamente con recursos de su empresa o a través de un tercero?

La distribución de nuestros productos será por medio de un canal directo.

- ¿Cómo se realizará el manejo de inventarios en su empresa?

La rotación y la frecuencia de usos y rotación de inventarios se realizara bajo pedido de los clientes, por lo tanto, no tendremos un inventario permanente.

Requerimientos Locativos

- Su empresa será instalada en local : Propio: Arrendado:

D. Inventarios

Aplica para empresas industriales, manufactureras y comerciales

Mercancía a vender con inventario	Tiempo de rotación en el inventario (días)
Grúas y Racs	2 días

- Políticas de devolución y despachos: Las ordenes de inventario se manejan bajo pedido por parte de los clientes por lo tanto se realizara un proceso logístico en el cual no se maneje un inventario en nuestra organización, se importara y llegara directamente a las oficinas de nuestros clientes para minimizar los costos en transporte y de distribución.

F. Servicio al cliente

- ¿Qué métodos o controles aplicará para el seguimiento a la calidad de sus productos / servicios?

La fidelización de los clientes se está convirtiendo en una de las principales áreas de mejora para la empresa nacional. Todavía es común observar como la mayoría de los esfuerzos y los recursos se destinan a la captación y atracción de clientes mientras que la fidelización ocupa un segundo lugar. Sin embargo, en muchas ocasiones, la clave del éxito se encuentra en contar con una buena cartera de clientes fidelizados y, sobre todo, satisfechos⁹.

Para desarrollar este concepto se deben tener en cuenta 4 grandes situaciones a desarrollar:

1.	Las políticas de fidelización deben estar orientadas al cliente, que debe convertirse en el eje central de la estrategia de marketing.
2.	Es fundamental crear en el cliente la necesidad de nuestro producto, con la estrategia adecuada llegaremos a fidelizarlo y a operar con él a largo plazo.
3.	El uso tradicional del marketing relacional ha pasado de promocionar y vender, a promocionar, comunicar, vender, satisfacer, fidelizar y prescribir.
4.	El marketing operativo es actualmente una herramienta de probada eficacia que unida al marketing estratégico arrojaría, sin duda, unos resultados óptimos.

Por ello, las empresas deberían replantearse sus estrategias de marketing y saber diferenciar entre un cliente fiel y un cliente cautivo. Mientras que el primero nos premiará con su confianza, el segundo, tristemente, nos castigará en el tiempo con su indiferencia.

El uso tradicional del marketing relacional ha pasado de promocionar y vender, a promocionar, comunicar, vender, satisfacer, fidelizar y prescribir.

Decálogo para fidelizar a sus clientes

1. La compañía debe de pensar a medio y largo plazo, teniendo muy claro el objetivo a conseguir.
2. La empresa ha de contar con una base de datos de clientes con toda la información precisa y puesta al día para poder segmentarla lo más ampliamente posible.

⁹ MUÑOZ, Rafael, Director General de RMG & Asociados. Compañía especializada en Auditoría de Marketing y Ventas Inteligentes y profesor de Marketing en Centro de Estudios Financieros. www.rmg.es

3. Defina claramente y en un lenguaje totalmente comercial el contenido del programa de fidelización así como las herramientas que va a utilizar.
4. Seleccione los productos a promocionar pensando más en los clientes y sus familias que en su bolsillo. No cometa el error de regalar exclusivamente productos de la compañía.
5. La empresa ha de ser consciente de la necesidad de trabajar dentro de una dinámica de gestión por objetivos, aplicando una metodología y control que le permita conocer mes a mes las causas de sus aciertos y errores en aras de una mejora continua.
6. Aunque el programa esté operativo, hay que tener la flexibilidad suficiente para introducir las modificaciones necesarias. Escuche y conocerá las aportaciones de los clientes.
7. Diseñe una estrategia de comunicación para dar a conocer ampliamente el programa.
8. Aporte al programa un valor añadido que lo diferencie claramente de la posible competencia y lo posicione en la mente del cliente como proveedor incuestionable.
9. Interactúe con el cliente de forma continua. El cliente ha de estar permanentemente informado de los puntos disponibles y de los regalos a los que puede acceder.
10. Premie la prescripción. Es un síntoma claro del nivel de fidelización de la cartera de clientes.

- ¿Cómo realizará el servicio postventa en su empresa?

Lo realizaremos por medio de un sistema de contact center, en el cual, trataremos de verificar el nivel de satisfacción del producto, la rotación y usos dados y el deseo de compra o de renovación de equipos.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS F- 6

Forma de organización empresarial

- Si su unidad productiva es una empresa solidaria u otras formas asociativas, marque con una X el tipo.

Cooperativa de trabajo asociado	Cooperativa de distribución	Cooperativa de comercialización
Precooperativa	Asociación mutua	Corporación
Fundación	Federación	
Otras formas asociativas. ¿Cuál?		

Total asociados: _____

- Si su unidad productiva es una empresa de carácter privado no solidario, marque con una X el tipo.

Empresa unipersonal	Sociedad de hecho	Sociedad limitada
Sociedad comanditaria	Sociedad anónima	
Otras formas. ¿Cuál?		
SAS Sociedad por Acciones Simplificadas		

Personal requerido

Área en qué requiere el personal	Núm. personal	Tipo De contrato	Salario	Núm. personal aprendiz	Tipo de contrato	Salario
Administrativa	2	Termino Indefinido	\$2.000.000			
Producción						
Comercialización	2	Termino Fijo	\$496.900			
Otras. ¿Cuáles?						
Total	4		\$4.993.800			

- ¿Qué tipo de políticas de capacitación y entrenamiento desarrollará en su empresa?

“La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve.¹⁰”

En los niveles de dirección, hay dos grupos de habilidades que puede considerarse clave para el desarrollo del sector: el de las aptitudes estratégicas y el de las que tienen relación con la adaptabilidad frente al cambio. Otro aspecto muy importante², es la capacitación de pequeños empresarios en aspectos generales de la administración: tráfico, recursos humanos, costos, administración y gestión empresarial, etc. Además, en el nivel operativo, se considera fundamental la capacidad de los conductores para manejar con responsabilidad respecto de la seguridad y de manera eficiente. Este es el único tema sobre el que existen, en algunos casos, exigencias o pautas normativas respecto de la capacitación.

Sobre esta base, el trabajo aborda los nuevos problemas que encara la formación; entre ellos, las estrategias de capacitación, las metodologías para detectar las necesidades de capacitación al interior de las empresas, los procedimientos para implementar los programas y nuevos roles que

¹⁰ VECINO José Manuel. * <http://www.degerencia.com/jmvecinop>

desempeñan tanto supervisores como dirigentes sindicales. La formación profesional suele ser un punto de coincidencia entre empresarios y trabajadores, por lo que también suele ser parte de convenios colectivos y de acuerdos sociales de nivel nacional. Como es comprensible, las experiencias a nivel de las empresas concretas son muy diferentes, pero hay situaciones sumamente originales cuyos resultados se analizan con detención pues pueden, incluso, abrir nuevos caminos a las relaciones laborales. Con esta visión sobre el nuevo concepto de la formación, el nuevo papel de este instrumento en la empresa y la caracterización del origen de las transformaciones en curso, en el trabajo se analizan los impactos sobre las instituciones tradicionales de la formación profesional, el financiamiento de los programas y sus diversas alternativas y programas dirigidos a poblaciones específicas como los jóvenes, cuya enseñanza es posible extender a otros programas dirigidos a otros grupos objetivos¹¹.

La capacitación tiene una dimensión estratégica por cuanto su alcance va más allá de identificar y ejecutar acciones que atiendan las necesidades de entrenamiento, formación y desarrollo de las personas que integran cada uno de los equipos de trabajo, en este sentido, podemos mencionar a modo de ejemplo las siguientes acciones:

- Actualizar en temas tecnológicos, de ley y funcionales a cada uno de los ocupantes de los cargos en la empresa.
- Ofrecer espacios de creación e innovación que aporten al mejoramiento de la gestión.
- Promover eventos orientados al mejoramiento de las competencias de cada uno de los funcionarios de la empresa.
- Diseñar programas ajustados al entrenamiento de competencias laborales específicos de acuerdo a las funciones y responsabilidades.

Por lo anterior, la capacitación es un proceso que requiere ser objeto de una gerencia orientada a las reales necesidades de la organización y estar alineada con los propósitos estratégicos de la compañía.

Propongo a continuación un modelo que recoge los pasos claves para hacer de la capacitación un proceso de impacto en la organización, estos se reflejan en el cuadro siguiente:

¹¹ MUÑOZ, Agustín. Director Regional de OIT para las Américas, <http://white.oit.org.pe/cimt/nn/documentos/150e.pdf>



Algunos elementos importantes a la hora de iniciar un plan de capacitación tienen que ver con:

- a. Contar con información previa clave tal como las competencias definidas para la organización, los equipos de trabajo y las personas teniendo como horizonte el plan estratégico corporativo y los resultados esperados.
- b. Definir el presupuesto con el cual se cuenta y realizar el costeo necesario para cada uno de los componentes en los cuales se invertirán estos recursos.
- c. Conocer el número de participantes totales en el plan identificándolos por áreas de trabajo.
- d. Contar con una base de proveedores de capacitación, tanto internos como externos, para los diferentes temas resultantes del diagnóstico de necesidades realizado.
- e. Contar con las políticas de capacitación de la organización, de tal manera que podamos tener un buen fundamento al momento de administrar las mismas.
- f. Anticipar la manera como se manejarán algunos imprevistos que puedan surgir durante el desarrollo de los programas establecidos.
- g. Permitir la participación de otros gerentes y jefes de área en el proceso de construcción y planeación de tal manera que se sientan parte del plan.
- h. Preparar los formatos necesarios para la fase de administración, tales como las fichas de objetivos y contenidos de cada uno de los temas a desarrollar, los formatos de tiempos y asistencia y también los de evaluación.
- i. Participar en la definición de las metodologías requeridas para cada uno de los grandes temas por ejemplo cuántos y cuáles se atenderán con:
 - a. Capacitación presencial.
 - b. Con instructores internos o externos.
 - c. Aprendizaje por e-learning o b-learning.
 - d. Procesos de coaching y/o mentoring.
 - e. Simuladores

- ¿Qué tipo de empleos indirectos generará su empresa?

La empresa generara en su menor parte empleos indirectos, debido a que el contacto con el tipo de clientes y sector es directo y las redes de distribución serán atendidas por empleados directos de la empresa.

- ¿Qué impacto social generará su empresa en la comunidad donde se desarrollará?

El simple hecho de que nuestra empresa comience a dar las soluciones de seguridad requeridas en el medio, dara origen a que las empresas y sus trabajadores desarrollen modelos de calidad para el trabajador y la competitividad empresarial se adecue a los estándares internacionales.

- ¿Qué riesgos se pueden presentar en su empresa?
- Locativos: Se pueden presentar algunos inconvenientes en la consecución de un local o bodega con las condiciones necesarias de seguridad y almacenaje en ese sector, debido a que es una zona industrial y de alto impacto en la ciudad.
- Recurso humano: Se deben contratar personas que desarrollen políticas claras de calidad y con una amplia dedicación laboral, el riesgo es el escaso conocimiento que tiene el medio en relación a nuestros productos y por ende que se debe tener una inversión para la correspondiente capacitación y difusión del producto.
- Otros riesgos. ¿Cuáles?

Se pueden estimar otros riesgos, como la falta de políticas por parte del estado que respalden nuestra operación en el país, adicional, a pesar que existen ciertas normas, no tenemos entidades que las hagan respetar. Adicionalmente, los empresarios en la actualidad tratan de reducir sus márgenes de gastos y no consideran nuestros productos como una inversión a nivel económico y de bienestar para sus trabajadores.

ASPECTOS LEGALES Y DE FORMALIZACIÓN. F - 7

- Señale el tipo de registros requeridos para el montaje de su empresa.

Tipo de registro	Si	No
Certificado de homonimia	X	
Escritura pública	X	
Rut		X
Nit	X	
Industria y comercio	X	
Avisos y tableros	X	
Registro mercantil	X	
Licencia sanitaria	X	
Licencia ambiental	X	

Licencia de funcionamiento	X	
Uso del suelo		X
Invima		X
Registro de marca	X	
Patentes		X
Bomberos	X	
Aranceles de entrada	X	
Aranceles de salida		X
Iva	X	
Formulario de salud	X	
Formulario pensión	X	
Parafiscales	X	
Otros		

- ¿Cuenta usted **ACTUALMENTE** con alguno de los anteriores documentos?

No.

ESTUDIO FINANCIERO. F- 8

Costos variables del producto

Producto o servicio	Cantidad a vender en un mes	Costo variable unitario/cmv	Precio venta unitario	Costo variable total	Venta total

Costos fijos mensuales

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN	
Salario _____	\$ _____
Prestaciones sociales _____	\$ _____
Arriendo _____	\$ _____
Servicios _____	\$ _____
Transporte _____	\$ _____
Mantenimiento (maquinaria y equipo) _	\$ _____
Aseo _____	\$ _____
Vigilancia _____	\$ _____
TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN: \$ _____	
COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	
Salario _____	\$ _____
Prestaciones sociales _____	\$ _____
Gastos de representación _____	\$ _____
Papelería _____	\$ _____
Mantenimiento (equipo de oficina) _____	\$ _____
Seguros _____	\$ _____
Administración _____	\$ _____
Varios (vigilancia, aseo) _____	\$ _____
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN: \$ _____	
COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS	
Salario _____	\$ _____
Prestaciones sociales _____	\$ _____
Publicidad y mercadeo _____	\$ _____
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN \$ _____	
TOTAL COSTOS FIJOS \$ _____	

COSTO VARIABLE TOTAL (CVT): _____

COSTO FIJO TOTAL (CFT): _____

VENTAS TOTALES (VT): _____

COSTO VARIABLE PROMEDIO (CVP) EN % = COSTO VARIABLE TOTAL
VENTAS TOTALES

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN = (1 – CVP) EN % = _____ x 100 = _____%

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN = (VT – CVT) EN \$ = _____

PUNTO DE EQUILIBRIO: EN PESOS \$ _____ UNIDADES _____

Disponibilidades y exigibilidades

Disponibilidades (\$)	Exigibilidades (\$)
Herramienta y equipo \$ _____	Herramienta y equipo \$ _____
Recursos propios \$ _____	Salarios \$ _____
Inventario \$ _____	Materia prima \$ _____
Materia prima \$ _____	Insumos \$ _____
Insumos \$ _____	Capital de trabajo \$ _____
Ed y terrenos \$ _____	Cuentas por pagar \$ _____
Vehículo \$ _____	Otros \$ _____
Otros \$ _____	
Total disponible \$ _____	Total exigibilidades \$ _____
Superavit	
Déficit	
Requerimiento financiero \$	

- ¿Cuál es el margen de utilidad mínimo? (Expresado en porcentaje)

Anexo B. Estudio financiero

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO													
% Proyección ventas		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas													
Medias													
Bajas													
Consolidado													
FLUJO DE CAJA	Base 100%	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
SALDO INICIAL													
+ Ingresos por venta													
- Costos variables													
Materias primas													
Empaques													
M.O. producción													
- Costos fijos													
Arriendo													
Servicios													
Transporte													
Insumos													

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

% Proyección ventas		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
M.O. ventas y admón.													
Otros (mtto, etc.)													
TOTAL ANTES DE FINANCIACIÓN													
- Cuota crédito													
SALDO ACUMULADO													
Ingresos familiares		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Mano de obra producción													
Mano de obra ventas y admón.													
Utilidad mes													
Total													

PRESUPUESTO DE INVERSION					
	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	GASTO DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ACUMULADA
MAQUINARIA Y EQUIPO					
Montacargas	1	30.000.000	30.000.000	250.000	3.000.000
	0		-	-	-
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			30.000.000	250.000	3.000.000
MUEBLES Y ENSERES					
MOBILIARIO PARA RENTA O VENTA:					
MESAS DE ALUMINIO	0	0	-	-	0
ESTANTERIAS	10	249900	2.499.000	20.825	249900
ESTIBAS MEDERA	100	40000	4.000.000	33.333	400000
CAJA ORGANIZADORA	3	51000	153.000	1.275	15300
IMPLEMENTOS DE ASEO	3	60000	180.000		
UTENCILIOS DE COCINA			300000	2.500	30000
				-	0
TOTAL			7.132.000	57.933	695.200
OFICINAS:					
COMPUTADOR	3	1.200.000	3.600.000	100.000	1.200.000
COMPUTADOR PORTATIL	3	1.400.000	4.200.000	116.667	1.400.000
IMPRESORA, FOTOCOPIADORA, SCANER	1	616.900	616.900	17.136	205.633
TELEFONO	6	130.000	780.000	6.500	78.000
ESCRITORIO	6	261.900	1.571.400	13.095	157.140
SILLAS PUESTOS DE TRABAJO	6	134.900	809.400	6.745	80.940
ROUTER	1	120.000	120.000	1.000	12.000
SOFTWARE	2	1.200.000	2.400.000	66.667	800.000
ARCHIVADOR	2	50.000	100.000	833	10.000
SILLAS PARA RECEPCION	12	50.000	600.000	5.000	60.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			14.797.700	333.643	4.003.713
UTILAJE					
TABLERO ACRILICO	1	240.000	240.000	20.000	240.000
VARIOS (cocedora, papeleras, perforadoras, papeleria)	6	310.000	1.860.000	155.000	1.860.000
TOTAL UTILAJE			2.100.000	175.000	2.100.000
DIFERIDOS					
REGISTRO DE MARCA			4.200.000	4.200.000	4.200.000
PUBLICIDAD Y MERCADEO			3.800.000	3.800.000	3.800.000
CONSTITUCION EMPRESA			800.000	800.000	800.000
TOTAL DIFERIDOS			8.800.000	8.800.000	8.800.000

Conceptos / Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Maquinaria y Equipos	30.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Muebles y Enseres	7.132.000	713.200	713.200	713.200	713.200	713.200	713.200	713.200	713.200	713.200
Mobiliario	8.800.000	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000	880.000
Equipos de Computo	14.797.700	4.932.567	4.932.567	4.932.567						
Utilillaje	2.100.000	2.100.000								
Muebles y Enseres	62.829.700	11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200	4.593.200	4.593.200	4.593.200

INGRESOS POR VENTAS										
CONCEPTO	1er TRIMESTRE			2do TRIMESTRE			3ro TRIMESTRE			4o TRIMESTRE
	1er MES	2º MES	3º MES	4o MES	5º MES	6º MES	7o MES	8º MES	9º MES	
VENTAS PRINCIPAL	-	24.000.000	9.000.000	18.000.000	12.000.000	12.000.000	18.000.000	30.000.000	-	18.000.000
VALOR VENTAS TOTALES	-	24.000.000	9.000.000	18.000.000	12.000.000	12.000.000	18.000.000	30.000.000	-	18.000.000
% ANTICIPO	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
VALOR VENTAS ANTICIPO	-	14.400.000	5.400.000	10.800.000	7.200.000	7.200.000	10.800.000	18.000.000	-	10.800.000
% CREDITO	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
VALOR VENTA A CREDITO	-	9.600.000	3.600.000	7.200.000	4.800.000	4.800.000	7.200.000	12.000.000	-	7.200.000

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS PRINCIPAL	174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
VALOR VENTAS TOTALES	174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
% ANTICIPO	60%	60%	60%	60%	60%	60%
VALOR VENTAS ANTICIPO	104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
% CREDITO	40%	40%	40%	40%	40%	40%
VALOR VENTAS A CREDITO	69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578

PRESUPUESTO DE INGRESOS

	1er TRIMESTRE			2do TRIMESTRE			3ro TRIMESTRE			
MES1	1er MES	2° MES	3° MES	4o MES	5° MES	6° MES	7o MES	8° MES	9° MES	10o MES
CANTIDAD DE PV	-	8	3	6	4	4	6	10	-	6
VENTA TOTAL	-	24.000.000	9.000.000	18.000.000	12.000.000	12.000.000	18.000.000	30.000.000	-	18.000.000
VENTAS BRUTAS	-	24.000.000	9.000.000	18.000.000	12.000.000	12.000.000	18.000.000	30.000.000	-	18.000.000
VENTAS AL CONTADO 60%	-	14.400.000	5.400.000	10.800.000	7.200.000	7.200.000	10.800.000	18.000.000	-	10.800.000
VENTAS A PLAZOS 40%	-	9.600.000	3.600.000	7.200.000	4.800.000	4.800.000	7.200.000	12.000.000	-	7.200.000
RECUPERACION DE CARTERA	0	-	9.600.000	3.600.000	7.200.000	4.800.000	4.800.000	7.200.000	12.000.000	-
RECAUDO EFECTIVO	-	14.400.000	15.000.000	14.400.000	14.400.000	12.000.000	15.600.000	25.200.000	12.000.000	10.800.000
CUENTAS POR COBRAR	-	9.600.000	3.600.000	7.200.000	4.800.000	4.800.000	7.200.000	12.000.000	-	7.200.000

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTA TOTAL	174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
VENTAS BRUTAS	174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
VENTAS ANTICIPO 60%	104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
CREDITO 40%	69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
RECUPERACION DE CARTERA	63.600.000	94.500.000	99.375.000	147.656.250	155.273.438	230.712.891
RECAUDO EFECTIVO	168.000.000	246.150.000	260.812.500	384.609.375	407.519.531	598.051.758
CUENTAS POR COBRAR	6.000.000	6.600.000	8.250.000	10.312.500	12.890.625	14.179.688

PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL

MES 1	TARIFAS	1er TRIMESTRE			2do TRIMESTRE			3ro TRIMESTRE		
		1er MES	2° MES	3° MES	4o MES	5° MES	6° MES	7o MES	8° MES	9° MES
SALARIO BASICO	500.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
SUB DE TRANSPTE	55.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000
PRIMA	8,33%	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600
VACACIONES	4,17%	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400
CAJA DE COMPESACION	4,00%	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
ICBF	3,00%	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
SENA	2,00%	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
PENSIONES	12,00%	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
SALUD	8,50%	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000
INDEMNIZACIONES	2,00%	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
RIESGOS PROFESIONALES	1,00%	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
CESANTIA	8,33%	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600
DOTACION	9,00%	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000
INTERESES CESANTIAS	1,00%	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
TOTAL	63,33%	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
CONCEPTO						
SALARIO BASICO	24.000.000	26.400.000	29.040.000	31.944.000	35.138.400	38.652.240
SUB DE TRANSPTE	2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
PRIMA 8,33%	1.999.200	2.199.120	2.419.032	2.660.935	2.927.029	3.219.732
VACACIONES 4,17%	1.000.800	1.100.880	1.210.968	1.332.065	1.465.271	1.611.798
CAJA DE COMPESACION 4%	960.000	1.056.000	1.161.600	1.277.760	1.405.536	1.546.090
ICBF 3%	720.000	792.000	871.200	958.320	1.054.152	1.159.567
SENA 2%	480.000	528.000	580.800	638.880	702.768	773.045
PENSIONES 15,5%	2.880.000	3.168.000	3.484.800	3.833.280	4.216.608	4.638.269
SALUD 8%	2.040.000	2.244.000	2.468.400	2.715.240	2.986.764	3.285.440
INDEMNI	480.000	528.000	580.800	638.880	702.768	773.045
RIESGOS PROFESIONALES 0,52%	240.000	264.000	290.400	319.440	351.384	386.522
CESANTIA 8,33%	1.999.200	2.199.120	2.419.032	2.660.935	2.927.029	3.219.732
DOTACION	2.025.000	2.227.500	2.450.250	2.695.275	2.964.803	3.261.283
INTERESES SOBRE CESANTIAS 1%	240.000	264.000	290.400	319.440	351.384	386.522
TOTAL MANO DE OBRA MENSUAL	41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031

PREST SOCIALES POR PAGAR 1ER AÑO

VACACIONES	1.000.800
CESANTIAS E INT	2.239.200
TOTAL	3.240.000

PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

CONCEPTO	1er TRIMESTRE			2do TRIMESTRE			3ro TRIMESTRE			4o TRIMESTRE
	1er MES	2º MES	3º MES	4o MES	5º MES	6º MES	7o MES	8º MES	9º MES	
GASTOS DE PUBLICIDAD	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667
ASESORÍA CONTABLE	-	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
GASTOS PAPELERIA	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
GASTOS DEPRECIACION	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
ARRIENDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIOS PUBLICOS	-	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
SEGUROS	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
INDUSTRIA Y COMERCIO		240.000	90.000	180.000	120.000	120.000	180.000	300.000	-	180.000
TOTAL GASTOS DE OPERACION	621.667	1.501.667	1.351.667	1.441.667	1.381.667	1.381.667	1.441.667	1.551.667	1.281.667	1.441.667

Punto de equilibrio

MES 1	COSTO VARIABLE (ASESOR)	COSTOS Y GASTOS FIJOS MENSUALES EN PROMEDIO	MARGEN DE CONTRIBUCION EN PESOS	MARGEN DE CONTRIBUCION EN PORCENTAJE	PUNTO DE EQUILIBRIO PROMEDIO MENSUAL
12.960.000	3.400.000	6.611.330	9.560.000	0,738	8.962.640

Este punto de equilibrio lo calculamos con datos despues del tercer mes, pues para este periodo la variacion en nuestros costos se genera por la contratacion de asesores
 El punto de equilibrio se logra desde el primer mes base, es decir considerando el calculo a partir del cuarto mes.

ESTADO DE RESULTADOS								
CONCEPTO	1er TRIMESTRE			2do TRIMESTRE			3ro TRIMESTRE	
	1er MES	2º MES	3º MES	4o MES	5º MES	6º MES	7o MES	8º MES
VENTAS								
VENTAS DE CONTADO	-	14.400.000	5.400.000	10.800.000	7.200.000	7.200.000	10.800.000	18.000.000
VENTAS A CREDITO	-	9.600.000	3.600.000	7.200.000	4.800.000	4.800.000	7.200.000	12.000.000
TOTAL VENTAS	-	24.000.000	9.000.000	18.000.000	12.000.000	12.000.000	18.000.000	30.000.000
COSTOS DIRECTOS		10.784.000	4.044.000	8.088.000	5.392.000	5.392.000	8.088.000	13.480.000
UTILIDAD BRUTA		13.216.000	4.956.000	9.912.000	6.608.000	6.608.000	9.912.000	16.520.000
CTO M D O								
GASTOS SALARIOS								
SALARIO BASICO	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
SUBSIDIO DE TRANS	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000
PRIMA	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600
VACACIONES	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400
CAJA DE COMPEACION	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
ICBF	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
SENA	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
PENSIONES	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
SALUD	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000
INDEMNIZACIONES	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
RIESGOS PROFESIONALES	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
CESANTIA	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600
DOTACION	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000
INTERESES SOBRE CESANTIAS	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
TOTAL GASTOS MANO DE OBRA	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600	3.486.600
UTILIDAD OPERACIONAL	-3.486.600	9.729.400	1.469.400	6.425.400	3.121.400	3.121.400	6.425.400	13.033.400
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS								
GASTO DE PUBLICIDAD	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667
ASESORIA CONTABLE	-	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
GASTOS PAPELERIA	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
GTO DEPRECIACION	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
GASTOS DIFERIDOS								
ARRIENDO	-	-	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
SERVICIOS PUBLICOS	-	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
SEGURO	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
IND Y COMERCIO	-	240.000	90.000	180.000	120.000	120.000	180.000	300.000
TOTAL GASTOS DE ADMON Y VENTAS	621.667	1.501.667	3.151.667	3.241.667	3.181.667	3.181.667	3.241.667	3.361.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-4.108.267	8.227.733	-1.682.267	3.183.733	-60.267	-60.267	3.183.733	9.671.733
IMPUESTOS	-1.581.683	3.167.677	-647.673	1.225.737	-23.203	-23.203	1.225.737	3.723.617
UTILIDAD NETA	-2.526.584	5.060.056	-1.034.594	1.957.996	-37.064	-37.064	1.957.996	5.948.116
VALOR PRESENTE NETO								

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS						
VENTAS DE CONTADO	104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO	69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS	<u>174.000.000</u>	<u>252.750.000</u>	<u>269.062.500</u>	<u>394.921.875</u>	<u>420.410.156</u>	<u>612.231.445</u>
COSTOS DIRECTOS	78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA	41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA	54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS						
GASTO DE PUBLICIDAD	3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE	2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA	300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
GTO DEPRECIACION	11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
ARRIENDO	18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS	4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO	360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO	1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
TOTAL GASTOS DE ADMON Y VENTAS	<u>44.332.433</u>	<u>45.356.433</u>	<u>48.792.833</u>	<u>47.640.307</u>	<u>51.798.351</u>	<u>56.372.199</u>
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS	9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
IMPUESTOS	3.227.191	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA	6.552.176	31.449.094	31.922.207	75.537.159	78.171.433	140.001.784
TASA DE IMPUESTOS		33,00%				

FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS							
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
IMPUESTOS		3.227.191	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		6.552.176	31.449.094	31.922.207	75.537.159	78.171.433	140.001.784
Más depreciacion		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortizacion diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Inversion inicial en activos		-62.829.700					
Inversion inicial en capital de trabajo		-20.600.000					
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION		-83.429.700	-	-	-	-	-
Crédito							
Amortización							
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN		-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO		-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	146.061.651

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo Neto de Caja del Proyecto	-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Flujos de Caja descontados		16.370.508	29.473.283	24.834.861	39.350.417	33.850.670	48.915.751
Valor a recuperar por periodo		-67.059.193	-37.585.909	-12.751.048	26.599.369	60.450.039	109.365.791

Tasa de oportunidad	20%
R(B / C)	2,31
TIR Proyecto	50,68%
VPN (WACC)	109.365.791
PRI	2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS							
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
IMPUESTOS		3.227.191	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		6.552.176	31.449.094	31.922.207	75.537.159	78.171.433	140.001.784
Más depreciacion		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortizacion diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Inversion inicial en activos	-62.829.700						
Inversion inicial en capital de trabajo	-20.600.000						
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION	-83.429.700	-	-	-	-	-	-
Crédito							
Amortización							
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO	-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo Neto de Caja del Proyecto	-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Flujos de Caja descontados		16.370.508	29.473.283	24.834.861	39.350.417	33.850.670	48.915.751
Valor a recuperar por periodo		-67.059.193	-37.585.909	-12.751.048	26.599.369	60.450.039	109.365.791

Tasa de oportunidad	20%
R (B / C)	2,31
TIR Proyecto	50,68%
VPN (WACC)	109.365.791
PRI	2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS							
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
IMPUESTOS		3.227.191	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		6.552.176	31.449.094	31.922.207	75.537.159	78.171.433	140.001.784
Más depreciacion		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortizacion diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Inversion inicial en activos		-62.829.700					
Inversion inicial en capital de trabajo		-20.600.000					
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION		-83.429.700	-	-	-	-	-
Crédito							
Amortización							
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN		-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO		-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	146.061.651

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo Neto de Caja del Proyecto	-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Flujos de Caja descontados		16.370.508	29.473.283	24.834.861	39.350.417	33.850.670	48.915.751
Valor a recuperar por periodo		-67.059.193	-37.585.909	-12.751.048	26.599.369	60.450.039	109.365.791

Tasa de oportunidad	20%
R (B / C)	2,31
TIR Proyecto	50,68%
VPN (WACC)	109.365.791
PRR	2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO SIN FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORIA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS							
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
IMPUESTOS		3.227.191	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		6.552.176	31.449.094	31.922.207	75.537.159	78.171.433	140.001.784
Más depreciacion		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortizacion diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Inversion inicial en activos		-62.829.700					
Inversion inicial en capital de trabajo		-20.600.000					
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION		-83.429.700	-	-	-	-	-
Crédito							
Amortización							
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN		-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO		-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	146.061.651

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo Neto de Caja del Proyecto	-83.429.700	19.644.609	42.441.528	42.914.640	81.597.026	84.231.299	146.061.651
Flujos de Caja descontados		16.370.508	29.473.283	24.834.861	39.350.417	33.850.670	48.915.751
Valor a recuperar por periodo		-67.059.193	-37.585.909	-12.751.048	26.599.369	60.450.039	109.365.791

Tasa de oportunidad	20%
R (B / C)	2,31
TIR Proyecto	50,68%
VPN (WACC)	109.365.791
PRI	2

Análisis de Sensibilidad del Proyecto con recursos propios

Factor de Riesgo / Criterio de Decisión	R (B / C)	TIR	VPN (TO)	PRI
Ventas				
100%	2,31	50,68%	109.365.790,54	2
	2,31	50,68%	109.365.790,54	2
	2,31	50,68%	109.365.790,54	2
	2,31	50,68%	109.365.790,54	2

Análisis de Sensibilidad del Proyecto con recursos de créditos

Factor de Riesgo / Criterio de Decisión	R (B / C)	TIR	VPN (TO)	PRI
Ventas				
100%	2,79	56,19%	104.664.654,26	2
	2,79	56,19%	104.664.654,26	2
	2,79	56,19%	104.664.654,26	2
	2,79	279,13%	104.664.654,26	2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS		8.110.000	6.758.333	5.406.667	4.055.000	2.703.333	1.351.667
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		1.669.367	40.180.613	42.238.418	108.687.028	113.970.447	207.606.220
IMPUESTOS		550.891	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		1.118.476	24.690.761	26.515.540	71.482.159	75.468.099	138.650.118
Más depreciación		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortización diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		14.210.909	35.683.194	37.507.973	77.542.026	81.527.966	144.709.984
Inversión inicial en activos		-62.829.700					
Inversión inicial en capital de trabajo		-20.600.000					
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION		-83.429.700	-	-	-	-	-
Crédito	25.000.000						
Amortización		-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN	25.000.000	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo Neto de Caja del Proyecto	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318
Flujos de Caja descontados		8.370.202	21.886.478	19.294.738	35.385.493	31.089.771	47.067.673
Valor a recuperar por periodo		-50.059.498	-28.173.021	-8.878.283	26.507.210	57.596.982	104.664.654

Tasa de oportunidad	20%
R (B / C)	2,79
TIR Proyecto	56,19%
VPN (WACC)	104.664.654
PRI	2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS		8.110.000	6.758.333	5.406.667	4.055.000	2.703.333	1.351.667
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		1.669.367	40.180.613	42.238.418	108.687.028	113.970.447	207.606.220
IMPUESTOS		550.891	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		1.118.476	24.690.761	26.515.540	71.482.159	75.468.099	138.650.118
Más depreciacion		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortizacion diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		14.210.909	35.683.194	37.507.973	77.542.026	81.527.966	144.709.984
Inversion inicial en activos		-62.829.700					
Inversion inicial en capital de trabajo		-20.600.000					
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION		-83.429.700					
Crédito	25.000.000						
Amortización		-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN	25.000.000	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo Neto de Caja del Proyecto	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318
Flujos de Caja descontados		8.370.202	21.886.478	19.294.738	35.385.493	31.089.771	47.067.673
Valor a recuperar por periodo		-50.059.498	-28.173.021	-8.878.283	26.507.210	57.596.982	104.664.654

Tasa de oportunidad	20%
R (B / C)	2,79
TIR Proyecto	56,19%
VPN (WACC)	104.664.654
PRI	2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		<u>174.000.000</u>	<u>252.750.000</u>	<u>269.062.500</u>	<u>394.921.875</u>	<u>420.410.156</u>	<u>612.231.445</u>
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS		8.110.000	6.758.333	5.406.667	4.055.000	2.703.333	1.351.667
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		1.669.367	40.180.613	42.238.418	108.687.028	113.970.447	207.606.220
IMPUESTOS		550.891	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		1.118.476	24.690.761	26.515.540	71.482.159	75.468.099	138.650.118
Más depreciación		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortización diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		14.210.909	35.683.194	37.507.973	77.542.026	81.527.966	144.709.984
Inversión inicial en activos		-62.829.700					
Inversión inicial en capital de trabajo		-20.600.000					
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION		-83.429.700	-	-	-	-	-
Crédito	25.000.000						
Amortización		-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN	25.000.000	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo Neto de Caja del Proyecto	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318
Flujos de Caja descontados		8.370.202	21.886.478	19.294.738	35.385.493	31.089.771	47.067.673
Valor a recuperar por periodo		-50.059.498	-28.173.021	-8.878.283	26.507.210	57.596.982	104.664.654

Tasa de oportunidad	20%
R (B / C)	2,79
TIR Proyecto	56,19%
VPN (WACC)	104.664.654
PRI	2

Financiación Créditos

Préstamo:	25.000.000
Plazo:	6 años
Tasa:	32,44%
Amortización:	Anual

No. Cuota	Valor Cuota	Intererés	Amortización	Saldo
				25.000.000
1	12.276.667	8.110.000	4.166.667	20.833.333
2	10.925.000	6.758.333	4.166.667	16.666.667
3	9.573.333	5.406.667	4.166.667	12.500.000
4	8.221.667	4.055.000	4.166.667	8.333.333
5	6.870.000	2.703.333	4.166.667	4.166.667
6	5.518.333	1.351.667	4.166.667	0

FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VENTAS							
VENTAS DE CONTADO		104.400.000	151.650.000	161.437.500	236.953.125	252.246.094	367.338.867
VENTAS A CREDITO		69.600.000	101.100.000	107.625.000	157.968.750	168.164.063	244.892.578
TOTAL VENTAS		174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156	612.231.445
COSTOS DIRECTOS		78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328
COSTOS MANO DE OBRA		41.704.200	45.874.620	50.462.082	55.508.290	61.059.119	67.165.031
UTILIDAD BRUTA		54.111.800	92.295.380	96.437.918	160.382.335	168.472.131	265.330.086
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS							
GASTO DE PUBLICIDAD		3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORÍA CONTABLE		2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA		300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
ARRIENDO		18.000.000	19.800.000	21.780.000	23.958.000	26.353.800	28.989.180
SERVICIOS PUBLICOS		4.400.000	4.840.000	5.324.000	5.856.400	6.442.040	7.086.244
SEGURO		360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
IND Y COMERCIO		1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		22.871.800	57.931.380	58.637.518	118.801.895	122.733.647	215.017.754
GTO DEPRECIACION		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
GASTOS DIFERIDOS		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		9.779.367	46.938.947	47.645.085	112.742.028	116.673.780	208.957.887
OTROS INGRESOS							
OTROS EGRESOS GASTOS FINANCIEROS		8.110.000	6.758.333	5.406.667	4.055.000	2.703.333	1.351.667
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS		1.669.367	40.180.613	42.238.418	108.687.028	113.970.447	207.606.220
IMPUESTOS		550.891	15.489.852	15.722.878	37.204.869	38.502.347	68.956.103
UTILIDAD NETA		1.118.476	24.690.761	26.515.540	71.482.159	75.468.099	138.650.118
Más depreciacion		11.625.767	9.525.767	9.525.767	4.593.200	4.593.200	4.593.200
Más amortizacion diferidos		1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667	1.466.667
FLUJO NETO OPERACIONAL		14.210.909	35.683.194	37.507.973	77.542.026	81.527.966	144.709.984
Inversion inicial en activos		-62.829.700					
Inversion inicial en capital de trabajo		-20.600.000					
Inversión en activos diferidos							
FLUJO NETO DE INVERSION		-83.429.700	-	-	-	-	-
Crédito	25.000.000						
Amortización		-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE FINANCIACIÓN	25.000.000	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667	-4.166.667
FLUJO NETO DE CAJA DEL PROYECTO	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318

INDICADORES DE LA BONDAD DEL PROYECTO

Flujo Neto de Caja del Proyecto	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
	-58.429.700	10.044.242	31.516.528	33.341.307	73.375.359	77.361.299	140.543.318
Flujos de Caja descontados		8.370.202	21.886.478	19.294.738	35.385.493	31.089.771	47.067.673
Valor a recuperar por periodo		-50.059.498	-28.173.021	-8.878.283	26.507.210	57.596.982	104.664.654

Tasa de oportunidad	20%
R (B / C)	2,79
TIR Proyecto	56,19%
VPN (WACC)	104.664.654
PRI	2

Financiación Créditos

Préstamo:	25.000.000
Plazo:	6 años
Tasa:	32,44%
Amortización:	Anual

No. Cuota	Valor Cuota	Intererés	Amortización	Saldo
				25.000.000
1	12.276.667	8.110.000	4.166.667	20.833.333
2	10.925.000	6.758.333	4.166.667	16.666.667
3	9.573.333	5.406.667	4.166.667	12.500.000
4	8.221.667	4.055.000	4.166.667	8.333.333
5	6.870.000	2.703.333	4.166.667	4.166.667
6	5.518.333	1.351.667	4.166.667	0

Balance General

MES 1	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y bancos	0	106.099.800	163.518.240	170.406.028
Cuentas por cobrar		6.000.000	6.600.000	8.250.000
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	0	112.099.800	170.118.240	178.656.028
ACTIVO FIJO				
Computadores Oficina	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Portatil	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Mesa de reuniones	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
Menos Depreciacion		1.000.000	1.000.000	1.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	5.100.000	4.100.000	4.100.000	4.100.000
	250.000	250.000	250.000	250.000
	220.000	220.000	220.000	220.000
	60.000	60.000	60.000	60.000
Tablero Acrilico	240.000	240.000	240.000	240.000
VARIOS (cocedora, papeleras, perforadoras, papeleria)	310.000	310.000	310.000	310.000
Gasto Publicidad preoperativa	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Gastos de constitucion	800.000	800.000	800.000	800.000
Menos Amortizacion Acumulada		2.100.000	2.100.000	2.100.000
TOTAL OTROS ACTIVOS	3.080.000	980.000	980.000	980.000
TOTAL ACTIVOS	8.180.000	117.179.800	175.198.240	183.736.028
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Prestaciones sociales por pagar		3.240.000	3.564.000	3.920.400
Proveedores		-		
Impuestos industria y ccio		-		
Impuestos por pagar (renta)		7.650.643	20.583.915	20.855.778
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	10.890.643	24.147.915	24.776.178
PATRIMONIO				
Capital	0	20.000.000	40.000.000	60.000.000
Resultado del ejercicio		9.679.041	29.592.719	29.983.566
utilidades acumuladas			9.679.041	39.271.760
Reserva legal 10%		1.075.449	4.363.529	7.695.036
TOTAL PATRIMONIO	0	30.754.490	83.635.289	136.950.363
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	0	41.645.133	107.783.204	161.726.540
DIFERENCIA	-8.180.000	-75.534.667	-67.415.036	-22.009.488

PROYECCION VENTAS DE STAND								
	MERCADO TOTAL (UNIDADES)	FRACCION MERCADO (%)	VOLUMEN VENTAS (STAND)	INGRESOS POR VENTAS MENSUAL AÑO 1	INGRESOS POR VENTAS MENSUAL AÑO 2	INGRESOS POR VENTAS MENSUAL AÑO 3	INGRESOS POR VENTAS MENSUAL AÑO 4	INGRESOS POR VENTAS MENSUAL AÑO 5
MES 1 diciembre	0	0	-	-				
MES 2	370	2,16	8	24.000.000	30.000.000	37.500.000	46.875.000	58.593.750
MES 3	80	3,75	3	9.000.000	11.250.000	14.062.500	17.578.125	21.972.656
MES 4	340	1,76	6	18.000.000	22.500.000	28.125.000	35.156.250	43.945.313
MES 5	160	2,50	4	12.000.000	15.000.000	18.750.000	23.437.500	29.296.875
MES 6	150	2,67	4	12.000.000	15.000.000	18.750.000	23.437.500	29.296.875
MES 7	350	1,71	6	18.000.000	22.500.000	28.125.000	35.156.250	43.945.313
MES 8	450	2,22	10	30.000.000	37.500.000	46.875.000	58.593.750	73.242.188
MES 9	0	-	-	-	37.500.000		58.593.750	
MES 10	480	1,25	6	18.000.000	22.500.000	28.125.000	35.156.250	43.945.313
MES 11	400	1,50	6	18.000.000	22.500.000	28.125.000	35.156.250	43.945.313
MES 12 noviembre	320	1,56	5	15.000.000	16.500.000	20.625.000	25.781.250	32.226.563
TOTALES POR AÑO	3100	1,76	58	174.000.000	252.750.000	269.062.500	394.921.875	420.410.156

PRECIO DE VENTA DE STAND TIPO 3 X 3						
SERVICIO	PRECIO STAND AÑO 1	PRECIO STAND AÑO 2	PRECIO STAND AÑO 3	PRECIO STAND AÑO 4	PRECIO STAND AÑO 5	PRECIO STAND AÑO 6
VENTA STAND TIPO 3X3	3.000.000	3.750.000	4.687.500	5.859.375	7.324.219	9.155.273
	58	67	57	67	57	67
POLITICA DE VENTAS						
% ANTICIPO	60%					
% CREDITO (30 DIAS)	40%					

PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL	
SUBSIDIO DE TRANSPORTE	55,000
PRIMA	8,33%
VACACIONES	4,17%
CAJA DE COMPESACION	4,00%
ICBF	3,00%
SENA	2,00%
PENSIONES	12,00%
SALUD	8,50%
INDEMNIZACIONES	2,00%
RIESGOS PROFESIONALES	1,00%
DOTACION	9,00%
CESANTIAS	8,33%
INTERESES CESANTIAS	1,00%
TOTAL FACTOR PRESTACIONAL	63,33%

COSTOS STAND TIPO 3X3			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PANELES	9	50.000	450.000
PISO	1	81.000	81.000
MESA	1	40.000	40.000
SILLAS	3	25.000	75.000
CUBO ARCHIVADOR	1	40.000	40.000
GRAFICO	2	16.000	32.000
ILUMINACION	2	15.000	30.000
CORNISA	1	40.000	40.000
PRODUCCION	1	250.000	250.000
MONTAJE	1	100.000	100.000
DESMONTAJE	1	50.000	50.000
TRANSPORTE	1	160.000	160.000
TOTAL			1.348.000

COSTO DE STAND TIPO 3 X 3						
SERVICIO	PRECIO STAND AÑO 1	PRECIO STAND AÑO 2	PRECIO STAND AÑO 3	PRECIO STAND AÑO 4	PRECIO STAND AÑO 5	PRECIO STAND AÑO 6
VENTA STAND TIPO 3X3	1.348.000	1.685.000	2.106.250	2.632.813	3.291.016	4.113.770

COSTOS TOTALES POR AÑO DE VENTA DE PRINCIPAL						
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
COSTOS PRINCIPAL	78.184.000	114.580.000	122.162.500	179.031.250	190.878.906	279.736.328

PPTO GASTOS DE OPERACIÓN MENSUAL							
CONCEPTO	CTO MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
ARRIENDO	1.800.000	21.600.000	23.760.000	26.136.000	28.749.600	31.624.560	34.787.016
SERVICIOS PUBLICOS	400.000	4.800.000	5.280.000	5.808.000	6.388.800	7.027.680	7.730.448
INDUSTRIA Y COMERCIO	145.000	1.740.000	1.914.000	2.105.400	2.315.940	2.547.534	2.802.287
	10.784.000	-	-	-			
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	13.129.000	28.140.000	30.954.000	34.049.400	37.464.340	41.199.774	46.319.761

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS MENSUAL							
CONCEPTO	CTO MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
GASTOS DE PUBLICIDAD	316.667	3.800.000	4.180.000	4.598.000	5.057.800	5.563.580	6.119.938
ASESORIA CONTABLE	240.000	2.640.000	2.904.000	3.194.400	3.513.840	3.865.224	4.251.746
GASTOS PAPELERIA	25.000	300.000	330.000	363.000	399.300	439.230	483.153
GASTOS DEPRECIACION	250.000	3.000.000	3.300.000	3.630.000	3.993.000	4.392.300	4.831.530
SALARIO GERENTE	753.768	9.045.215	9.949.737	10.944.711	12.039.182	13.243.100	14.567.410
SALARIO MERCADEO Y VENTAS	753.768	9.045.216	9.949.738	10.944.711	12.039.182	13.243.101	14.567.411
SALARIO ASISTENTE	753.768	9.045.216	9.949.738	10.944.711	12.039.182	13.243.101	14.567.411
SALARIO DISEÑADOR	753.768	9.045.216	9.949.738	10.944.711	12.039.182	13.243.101	14.567.411
SEGURO	30.000	360.000	396.000	435.600	479.160	527.076	579.784
TOTAL GASTOS ADMON Y VENTAS	3.876.739	46.280.863	50.908.950	55.999.845	61.599.829	67.759.812	74.535.793

APORTE DE CAPITAL POR SOCIOS	
SOCIO	VALOR
	5.000.000
	5.000.000
TOTAL APORTE SOCIOS	10.000.000

FACTOR DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS						
GASTO DEPRECIACION mensual	DEPRECIACION ACUMULADA	DEPRECIACION ACUMULADA	DEPRECIACION ACUMULADA	DEPRECIACION ACUMULADA	DEPRECIACION ACUMULADA	DEPRECIACION ACUMULADA
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
250.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000

GASTOS PREOPERATIVOS	
GASTOS DE CONSTITUCION	800.000
TOTAL GTOS PREOPERATIVOS	800.000

IMPUESTOS		
CONCEPTO	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
INDUSTRIA Y COMERCIO 10%	1.740.000	145.000
RENTA 35%	7.650.643	
TOTAL IMPUESTOS	9.390.643	145.000

NOTAS:

El mes uno correspondiente a diciembre no se tienen ventas .

En el mes nueve correspondiente a agosto se proyectan ventas solo cada 2 años por que la feria de este mes que es EXPOCAMACOL se realiza cada 2 años.

El incremento en ingresos por ventas para los años 2,4 y 6 se realizo variando los precios y las cantidades.

El incremento en ingresos por ventas para los años 1,3 y 5 se realizo variando solo los precios y las cantidades permanecen constantes.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

CONCEPTO	1er TRIMESTRE			2do TRIMESTRE			3ro TRIMESTRE			10o MES		
	MES 1	MES 0	1er MES	2º MES	3º MES	4o MES	5º MES	6º MES	7o MES		8º MES	9º MES
Saldo			-	-3.658.267	6.203.467	15.015.200	23.136.933	31.318.667	37.100.400	46.422.133	65.223.867	71.125.600
Recaudo en ventas			-	14.400.000	15.000.000	14.400.000	14.400.000	12.000.000	15.600.000	25.200.000	12.000.000	10.800.000
Aportes de capital	8.779.000		-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos			-	10.741.733	21.203.467	29.415.200	37.536.933	43.318.667	52.700.400	71.622.133	77.223.867	81.925.600
Egresos												
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		-										
GASTOS SALARIOS												
SALARIO BASICO			2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
SUBSIDIO DE TRANSPORTE			220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000
PRIMA			166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600
VACACIONES			83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400	83.400
CAJA DE COMPEACION			80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
ICBF			60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
SENA			40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
PENSIONES			240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
SALUD			170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000
INDEMNIZACIONES			40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
RIESGOS PROFESIONALES			20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
CESANTIAS			166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600	166.600
INTERESES CESANTIAS			20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
TOTAL GASTOS SALARIOS		0	3.286.600	3.286.600	3.286.600	3.286.600	3.286.600	3.286.600	3.286.600	3.286.600	3.286.600	3.286.600
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS												
GASTOS DE PUBLICIDAD			316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667	316.667
ASESORIA CONTABLE				240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
GASTOS PAPELERIA			25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
ARRIENDO			-	-	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
SERVICIOS PUBLICOS				400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
SEGURO			30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
INDUSTRIA Y COMERCIO				240.000	90.000	180.000	120.000	120.000	180.000	300.000	-	180.000
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		0	371.667	1.251.667	2.901.667	2.991.667	2.931.667	2.931.667	2.991.667	3.111.667	2.811.667	2.991.667
Total egresos	8.779.000		3.658.267	4.538.267	6.188.267	6.278.267	6.218.267	6.218.267	6.278.267	6.398.267	6.098.267	6.278.267
FINANCIACION 70%		-										
AMORTIZACION												
FLUJO NETO DEL PROYECTO	8.779.000		-3.658.267	6.203.467	15.015.200	23.136.933	31.318.667	37.100.400	46.422.133	65.223.867	71.125.600	75.647.333
VALOR PRESENTE NETO												
INVERSION INICIAL		-27.500.800										
TIR		#DIV/0!										