



---

# **IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS**

---

**ACCESS DEVICE S.A.S.**

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER – TECNOLOGÍA EN COMERCIO  
INTERNACIONAL – FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES  
2012-02

# **IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS**

## **Plan de Negocios**

**Access Device S.A.S.**

**Institución Universitaria Esumer – Tecnología en  
Comercio Internacional – Facultad de Estudios  
Internacionales**

**Medellín, Noviembre, 2012**



Escriba su Copyright

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

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



# IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS

## Contenido - Plan de Negocio

<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>7</b>
<b>1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.....</b>	<b>8</b>
<b>2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....</b>	<b>9</b>
<b>3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....</b>	<b>10</b>
3.1.Nombre de la empresa.....	10
3.2.Descripción de la empresa.....	10
3.3.Misión y visión de la empresa.....	10
3.3.1. Misión.....	10
3.3.2. Visión.....	10
3.4.Objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	11
3.5.Ventajas competitivas.....	11
3.6.Necesidad o problema que se quiere intervenir.....	11
3.7.Relación de productos y/o servicios.....	12
3.8.Justificación del negocio.....	12
3.9.Análisis del entorno y del sector.....	13
3.10. Conocimientos para entrar en el negocio.....	14
<b>4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>15</b>
4.1.Objetivos de mercadeo.....	15
4.2.Descripción del portafolio de bienes y/o servicios.....	15
4.3.El mercado meta de bienes y/o servicios.....	18
4.3.1 El mercado meta.....	18
4.3.1. Estudio del mercado consumidor.....	18
4.4.El mercado proveedor.....	20
4.4.1. Proveedores.....	20
4.4.2. Estudio de mercado del proveedor.....	20
4.5.El mercado competidor.....	21
4.5.1. Competidores.....	21
4.5.2. Estudio de mercado competidor.....	22
4.6.El mercado distribuidor.....	24
4.6.1. Distribución.....	24
4.6.2. Distribución directa.....	24
4.6.3. Manejo de inventarios.....	24
4.6.4. Comunicación.....	25
4.6.5. Actividades de promoción y promulgación.....	25
4.7.Precio de los productos.....	25
4.7.1. Factores que influyen en la determinación del precio del producto.....	25

4.7.2. Los precios de los productos tomando como base los costos.....	26
4.7.3. Los precios de los productos propuestos.....	27
4.7.4. Política de precios.....	27
4.8.Costos asociados a las actividades de comercialización.....	27
4.9.Riesgos y oportunidades del mercado.....	28
4.10. Plan de ventas.....	28
<b>5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN).....</b>	<b>30</b>
5.1.Objetivos de la producción.....	30
5.2.Descripción del proceso de producción.....	30
5.3.Capacidad de producción.....	33
5.4.Plan de producción.....	33
5.5.Recursos materiales y humanos para la producción.....	33
5.5.1. Locaciones.....	33
5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	34
5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.....	34
5.5.4. Requerimientos de servicios.....	35
5.5.5. Requerimientos de personal.....	36
5.5.6. Programa de producción.....	39
<b>6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....</b>	<b>41</b>
6.1.Procesos administrativos.....	41
6.1.1. Descripción de los procesos administrativos.....	41
6.1.2. Procesos administrativos externalizados.....	41
6.2.Estructura organizacional del negocio.....	42
6.2.1. Organigrama.....	42
6.2.2. Descripción funcional de la organización.....	42
6.3.Recursos materiales y humanos para la administración.....	42
6.3.1. Locaciones.....	42
6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.....	43
6.3.3. Requerimientos de material de oficina.....	44
6.3.4. Requerimientos de servicios.....	44
6.3.5. Requerimientos de personal.....	45
6.4.Programa de administración.....	49
<b>7. ASPECTOS LEGALES.....</b>	<b>51</b>
7.1.Tipo de organización empresarial.....	51
7.2.Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	52
<b>8. ASPECTOS FINANCIEROS.....</b>	<b>54</b>
8.1.Estructura financiera del proyecto.....	55
8.1.1. Recursos propios.....	54
8.1.2. Créditos y préstamos bancarios.....	54
8.2.Ingresos y egresos.....	56
8.2.1. Ingresos.....	56

8.2.1.1.Ingresos propios del negocio.....	56
8.2.1.2.Otros ingresos.....	57
8.2.2. Egresos.....	57
8.2.2.1.Inversiones.....	58
8.2.2.2.Costos.....	59
8.2.2.3.Gastos.....	60
8.2.2.4.Gastos financieros.....	61
8.3.Estados Financieros proyectados.....	62
8.3.1. Flujo de caja.....	62
8.3.2. Estado de pérdidas y ganancias (estado de resultados).....	64
8.4 Evaluación financiera del proyecto.....	65
8.4.1. Valor Presente Neto.....	65
8.4.2. Tasa Interna de Retorno.....	65
8.4.3 Indicadores financieros proyectados.....	65
8.4.4 Análisis de sensibilidad (variación de la demanda).....	66
8.4.5 Análisis de sensibilidad (variación del precio).....	67
<b>9 CONSIDERACIONES FINALES.....</b>	<b>68</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>69</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>91</b>

## RESUMEN EJECUTIVO

El sistema de parqueo de las universidades se ha ido convirtiendo en uno de los problemas más frecuentes para el control y la movilidad de estos espacios, puesto que a pesar de la implementación de nuevas tecnologías para mejorar este servicio no se ha logrado obtener resultados que impacten y mejoren en un alto porcentaje la problemática que se presenta. Desde este enfoque es que radica la idea de crear una empresa dedicada a la comercialización de implementos de control para parqueaderos el cual consta de códigos de barras que se le instalan a los vehículos para ser leídos por un recolector de datos que procesa información tal como la placa del vehículo, el nombre del dueño, la hora de entrada y de salida, el valor a pagar y el saldo restante, además ofrecemos el software que es el que permite que el recolector procese y proporcione toda la información.

Como objetivo principal Access Device S.A.S ha estudiado las necesidades de nuestro mercado meta, que son las universidades y enfocados siempre en uno de nuestros valores corporativos que es el de ayudar en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que hacen parte de éstas, sean estudiantes o empleados que poseen su propio medio de transporte y que por múltiples razones necesitan un servicio de parqueo ágil, eficiente y oportuno que aporte a la optimización del tiempo.

En los primeros 5 años nuestro mercado estará enfocado en las 43 universidades que hay en Antioquia, de las cuales pretendemos atender 8 cada año pudiendo haber repetición de las ventas a estas mismas en el mismo año. Determinando esta demanda iniciamos estudios de mercado, de entorno y sector, técnico, administrativo, legal, y financiero que permitieron determinar la viabilidad del proyecto.

De igual manera se investigaron los posibles proveedores y competidores importadores y comercializadores de implementos de control para el servicio de parqueo que ya tienen tiempo y reconocimiento por parte del consumidor. La ciudad de donde será importado el recolector de datos será Miami Florida, ya que tiene las mayores empresas productoras y comercializadoras enfocadas a los sistemas de códigos de barras y además cuenta con prontitud y seguridad en el transporte.

El proyecto muestra los pasos de la creación y certificación de la empresa ante la cámara de comercio, sus pasos, costos y estimado de tiempo en conformación de la misma frente a las entidades gubernamentales. Además, explica la forma de contratación y el tipo de personal necesario para el buen desarrollo de la actividad económica a la cual se quiere pertenecer, junto con la maquinaria y equipos necesarios para tal actividad y como los gastos fijos de producción y administrativos.

Se ha proyectado una venta estimada de 8 kits de elementos para parking al año y mínimamente 100 etiquetas blandas con códigos de barras al mes. Los kits generarán unos ingresos mensuales de \$9.873.860 y las etiquetas \$25.916,3 mensual. Para la inversión de este proyecto se estima una cantidad de \$ 53.624.962, los cuales se podrán obtener por financiación con entidades financieras por un periodo de 60 meses. Realizando todas las variables se encuentra que el proyecto no tiene una viabilidad ya que nos deja una utilidad neta de \$ -4.102.906 un valor presente neto de \$-39.334.149 y una tasa interna de retorno de -10.50%.

## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Luisa Fernanda Arias Giraldo

**Identificación:** 1.020.449.914      **Teléfono:** 217 91 41      **Celular:** 300 891 11 45  
**Dirección:** Carrera 39 # 48 - 30      **Barrio:** Bomboná 2  
**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** lu-arias2809@hotmail.com  
**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos**      x      **Universitarios**  
**Otros Estudios:**

Catherine Benjumea Ospina

**Identificación:** 1.128.443.606      **Teléfono:** 302 23 89      **Celular:** 316 574 19 53  
**Dirección:** Calle 25sur # 42 – 40 Apto: 603      **Barrio:** Zuñiga  
**Ciudad** Envigado      **Correo electrónico:** catherine19928@hotmail.com  
**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos**      x      **Universitarios**  
**Otros Estudios:**

Paula Andrea González Cruz

**Identificación:** 1.036.945.175      **Teléfono:** 437 11 92      **Celular:** 320 676 83 41  
**Dirección:** Calle 76 CC # 81 D – 70      **Barrio:** Robledo  
**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** paulis-1621@hotmail.com  
**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos**      x      **Universitarios**  
**Otros Estudios:**



## **PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

Nuestro principal propósito con el desarrollo de este plan de negocio es lograr aplicar todos los conocimientos que hemos adquirido a lo largo de nuestro proceso de formación académica, no solo para obtener nuestro título como tecnólogas en Comercio Internacional, si no para lograr sacar adelante un proyecto con la esperanza de que en el futuro se obtenga un apoyo o músculo financiero para que sea desarrollado.

Esta idea puede ser satisfactoriamente vendida, ya que va enfocada a un amplio nicho de mercado que al mismo tiempo está siendo descuidado y es por esto que presenta críticos problemas y dificultades que no han sido tomados en cuenta, como la entrada y salida de vehículos de las instituciones universitarias, las demoras, el desorden, las congestiones en las vías cercanas y la mediocridad de este servicio que es tan esencial y fundamental para los miembros de estas instituciones que poseen su propio medio de transporte.

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Nombre de la Empresa**

Access Device S.A.S.

A la empresa le asignamos este nombre, ya que refleja nuestro objetivo principal de distribuir dispositivos electrónicos que ayuden a controlar el acceso a los parqueaderos de las universidades a través de dispositivos de lectura electrónica.

Encontramos que no hay empresas que tengan este nombre o uno parecido (Ver anexo número 1 de la Información general de la empresa).

#### **3.2 Descripción de la Empresa**

Nuestra empresa se dedica a la importación y comercialización de dispositivos electrónicos para la detección de códigos de barras, que serán instalados en las entradas y salidas de las universidades, con el fin de facilitar el acceso a los estudiantes que poseen su propio medio de transporte.

Access Device S.A.S. es una micro empresa que pertenece al sector tecnológico, prestando servicio en el área de Robledo, siendo éste un lugar estratégico debido a la concentración de universidades que hay en el sector.

#### **3.3 Misión y Visión de la Empresa**

##### **Misión:**

Access Device S.A.S. es una empresa dedicada a la importación y comercialización de dispositivos electrónicos diseñados con el fin de promover orden y ahorro de tiempo y así atender la necesidad de los usuarios del servicio de estacionamiento, principalmente en las instituciones universitarias.

Aplicamos a cada uno de nuestros procesos la responsabilidad y seguridad necesaria para ofrecer productos de excelente calidad que ayuden al mejoramiento de la calidad de vida de las personas y estamos comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes en armonía con nuestros trabajadores y proveedores.

##### **Visión:**

Para el año 2017 la empresa Access Device S. A. S. será reconocida a nivel regional y nacional como una empresa líder en la comercialización de implementos de control para el servicio de parqueo, enfocada siempre al bienestar y el mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

### 3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

#### Corto plazo:

- Seleccionar al menos dos proveedores en el exterior de los productos que se comercializarán.
- Proveer soluciones tecnológicas que permitan a las universidades prestar un buen servicio de estacionamiento.

#### Mediano plazo (1 a 5 años):

- Posicionar el producto en un 86% de las universidades en Antioquia y ser así reconocidos a nivel regional.
- Establecer procesos adecuados para aumentar el nivel de servicio de la empresa.

#### Largo plazo (5 a 10 años):

- Buscar la oportunidad de vender nuestro producto a nivel nacional con el componente especial de nuestro nivel de servicio, ya que el ideal de la empresa va enfocado a la satisfacción del cliente.
- Expandir la participación del mercado a un 32% a nivel nacional.
- Ampliar la gama de productos enfocados siempre a agilizar y controlar los procesos de acceso a lugares públicos.

### 3.5 Ventajas Competitivas

El producto que se desea ofrecer es un sistema lector que detecta el código de barras instalado en los vehículos para que por medio del software sea procesada la información que los parqueaderos quieren controlar y así, los clientes percibirán que el servicio será más ágil y cómodo.

Una de las características más especiales de este dispositivo es el control y la seguridad que le ofrece a las universidades, ya que el sistema electrónico incorporado permite contabilizar las entradas y salidas, calculando el tiempo de estadía y el costo a pagar.

El tiempo que se ahorrará durante el proceso de ingreso a los parqueaderos de las instituciones universitarias, es bastante significativo, evitando congestión a la hora del ingreso y/o el retiro de los usuarios.

Para adquirir el producto, las universidades deberán cubrir el costo de la instalación de los dispositivos lectores, la implementación del software y la compra de tarjetas reprogramadas para los visitantes. Por su parte, los estudiantes solo tendrán un gasto inicial que corresponde al precio del dispositivo y su instalación. No será necesario un mantenimiento, ya que el producto solo se dañaría por el deterioro o mal manejo del mismo.

### 3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

La empresa Access Device S.A.S no pretende ver la situación de parqueo como un problema, sino como una nueva oportunidad para crear soluciones a una necesidad detectada que debe ser atendida lo antes posible, ya que según lo observado podemos concluir que afecta la movilidad y los espacios en las instituciones universitarias ocasionando congestión vehicular, lentitud,

desorden y mucha inconformidad por parte de los usuarios.

Uno de los factores en los cuales se basó la empresa para decidir atender este mercado, fue analizando la forma de pago en los parqueaderos universitarios, ya que al entregar el dinero y esperar el tiquete y la devuelta se hace más lento el proceso debido a que la mayoría de las veces los usuarios no tienen a la mano estos elementos y por esto se pierde agilidad, quitando tiempo valioso que la gente puede aprovechar para seguir el acelerado ritmo de vida de la actualidad.

### **3.7 Relación de productos y/o servicios**

El sistema de código de barras está hecho para solucionar el servicio de estacionamiento, por lo que no solo se piensa en vender un producto, sino en satisfacer una necesidad. Para esto, se crearon estrategias que unieran el producto a desarrollar con el servicio que se quiere mejorar.

El producto es de gran utilidad para poder agilizar y mejorar este servicio y es por esto que se pone a disposición del usuario un personal profesional y capacitado que haga de todo el proceso un gancho de calidad, buen precio y un excelente servicio que traiga beneficio para todas las partes interesadas.

Con este proyecto se involucra mucho el servicio, ya que no solo es vender el dispositivo sino también dar al cliente la capacitación, implementación y seguimiento de la compra que se verá reflejado con ayuda personalizada si se requiere y se mostrará el compromiso de Access Device S.A.S. con la satisfacción del cliente para que éste sienta el gusto y la necesidad de elegir la empresa nuevamente para una compra futura.

### **3.8 Justificación del Negocio**

Desde hace bastante tiempo, venimos observando la situación de difícil acceso y caos vehicular que se presenta en las instalaciones y alrededores de nuestra universidad. Pero no solo lo hemos visto en Esumer, sino también en la mayoría de las universidades que cada vez tienen menos capacidad en sus campus debido a la demanda de estudiantes y vehículos. Es por esto que queremos mejorar la sensación de caos que se presenta en estos lugares, ya que lo ideal es que reflejen tranquilidad y mucho orden, considerando que son lugares donde se debe dar ejemplo para el resto de la sociedad.

Nos preocupa ver cómo esta situación perjudica a todo un sector, porque obstaculiza las vías de acceso a varios lugares y a partir de nuestra propia experiencia, nos hemos dado cuenta del descontento de las partes interesadas, que piden soluciones rápidas y efectivas.

Vemos viable el desarrollo de este producto, ya que la adquisición de este sistema de código de barras no sería difícil puesto que la mayoría de la gente que asiste a las universidades tiene buen poder adquisitivo. Sin querer esto decir que nuestro producto vaya a tener un alto costo. Además sería una compra que no se haría solo por gusto, sino por la necesidad de ahorrar tiempo valioso.

Es por todo esto que se justifica la elaboración y proyección de este negocio, que se compone de la creación de un nuevo sistema y la capacitación para su uso, que en conjunto con la presencia de personal capacitado y la adaptación de nuevas tecnologías nos permitirán tener el protagonismo a

la hora de solucionar la necesidad. Gracias a esto podremos proyectarnos a futuro sin limitaciones para la creación de más alternativas para nuestros clientes.

### 3.9 Análisis del entorno y del sector

#### ANÁLISIS DEL ENTORNO:

- **Social:** Esta idea de negocio en la parte social tendría un impacto positivo, ya que su principal objetivo es mejorar y facilitar la calidad de vida de las personas, especialmente la de los estudiantes de las instituciones universitarias que necesitan de un servicio de estacionamiento y que lo ideal es que sea rápido y efectivo.
- **Cultural:** Debido a ventajas como la facilidad, agilidad y organización en el ingreso a los parqueaderos de las instituciones universitarias, se propicia un ambiente agradable, que permite contribuir a la buena cultura, fomentando buenas prácticas como la reducción de peleas entre usuarios por el estrés que la congestión y la demora generan.
- **Tecnológico:** Uno de los componentes más importantes para que hoy en día una idea de negocio sea efectiva y viable en el mundo tan globalizado en el que vivimos, es la implementación de tecnología y más cuando éste va enfocado al mejoramiento de la calidad de vida de las personas. Por ello el producto tendría una buena acogida y un buen rendimiento en un país como Colombia que en el tema de la innovación con componentes tecnológicos es muy pobre y atrasado y además podría dar pie para que muchas personas con ideales y capacidades emprendedoras piensen en desarrollar nuevas y creativas propuestas tecnológicas, que ayuden al país a superarse en este aspecto.
- **Ambiental:** En una actualidad en que el medio ambiente se está viendo tan afectado a causa de una gran cantidad de industrias, la empresa Access Device S. A. S. quiere enfocar sus procesos en pro del medio ambiente y uno de los principales motivos para la implementación de este sistema de codificación es evitar que se malgaste el papel en la entrega de recibos a la entrada y salida de los parqueaderos. También se vigilará el tema ambiental en la producción, implementando sistemas de control para evitar la utilización de elementos tóxicos y sobre todo, se le dará un buen manejo a los desechos, ya que al tener componentes tecnológicos puede verse seriamente afectado el medio ambiente.
- **Económico:** En este entorno la empresa será un factor positivo de ingreso, ya que el hecho de realizar un producto de alta tecnología y como nuestro país es muy pobre en ello, tendremos que realizar compra de insumos y materias primas en el exterior a la vez que buscaremos vender nuestra idea y nuestro producto a otros países de bajo nivel tecnológico, lo cual activará la economía local haciendo que nuestro país se vuelva más competitivo y desarrollado.
- **Político y legal:** Todas estas transacciones de compras internacionales se deberán realizar bajo medidas estrictamente legales aportando así a que nuestro país establezca relaciones internacionales positivas que lo lleven a ser cada vez más competitivo y logre recuperar la confianza que hemos perdido a causa de problemas como el narcotráfico.

## ANÁLISIS DEL SECTOR:

**Sector tecnológico:** Según el DANE, este sector ha presentado el tercer crecimiento más alto y positivo del país de los últimos años, principalmente gracias al impulso dado al sector de las TIC por la banda ancha la cual pasó de 2.2 millones de conexiones en el 2010 a 4.6 en el 201, y de la penetración móvil que actualmente es superior al 103%, ratificando así la importancia de éstas tecnologías para el desarrollo del país.

Para el tercer trimestre de 2011, el sector correspondiente a transporte, almacenamiento y telecomunicaciones presentó una variación porcentual anual del 8.5% con relación el mismo periodo del año anterior.

Todo esto nos permite concluir que al sector se le ha dado una gran importancia, ya que podría ser un sector que ayude a al país a desarrollarse efectivamente. Podemos ver que ha crecido y que, aunque no sea el país más experto, se pueden tener buenas oportunidades para seguir evolucionando.

### 3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Para lograr que nuestra empresa desarrolle sus procesos de la manera adecuada y eficaz, se necesitará del aporte de diferentes tipos de conocimiento:

- **Técnicos:** Necesitamos la ayuda de ingenieros y desarrolladores de software.
- **Administrativos:** Para asegurar que la empresa sea rentable, que crezca y que sobreviva en el mercado.
- **Legal:** Para vigilar cada proceso y transacción que harán parte del funcionamiento de la empresa.
- **Comercial:** Para el buen impulso de los productos.
- **En negocios internacionales:** Además de que se realizarán compras internacionales, esta clase de conocimiento también la necesitaremos para los proyectos a futuro de hacer crecer nuestra empresa, incursionando en mercados externos.

## 4. ANALISIS DEL MERCADO

### 4.1 Objetivos de Mercadeo

#### Corto plazo (6 meses):

- Lograr penetrar en el mercado con la participación de 4 universidades.

#### Mediano plazo (1 un año):

- Desarrollar estrategias de fidelización del cliente, mediante planes de pagos más cómodos, seguimiento de las necesidades y atención al consumidor.

#### Largo plazo (más de 2 años):

- Realizar actividades de promoción acordes con las demandas del mercado para ser atractivos a los clientes a quienes queremos captar, utilizando información clara de nuestros productos.

### 4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

- **ETIQUETAS BLANDAS CON CÓDIGO DE BARRAS:** un código de barras es un arreglo en paralelo de barras y espacios que contiene información codificada en las barras y espacios del símbolo. Esta información puede ser leída y recibida por dispositivos recolectores de datos, como si la información se hubiera tecleado.
  - **VENTAJAS:**
    - Se imprime a bajo costo.
    - Los equipos de lectura e impresión de código de barras son flexibles y fáciles de conectar e instalar.
    - Permite porcentajes muy bajos de error.
  - **BENEFICIOS**
    - Eliminación de errores de digitación y captura de datos de venta en forma rápida y segura.
    - Obtención de información confiable para el manejo del negocio.
    - Permite obtener información rápida y oportuna sobre el servicio de parqueo.
    - Se tienen costos fijos de funcionamiento.<sup>1</sup>

La simbología del código de barras que llevarán los vehículos será:



---

<sup>1</sup> CÓDIGO DE BARRAS [en línea], Medellín, Colombia, Obtenido [9 de agosto de 2012], disponible en internet <[http://www.infosigma.com/codigo\\_barras.htm](http://www.infosigma.com/codigo_barras.htm)>

**Equipos y accesorios requeridos por el sistema de códigos de barras:**

- **RECOLECTOR DE DATOS CON LECTOR DE CÓDIGO DE BARRAS:** es un colector de datos liviano y versátil que proporciona la captura avanzada de datos y comunicación inalámbrica en tiempo real, para aplicaciones minoristas in-premise, cadena de distribución y entornos de industria ligera. La conectividad inalámbrica integrada de 802.11b/g proporciona a los usuarios el acceso a datos críticos en cualquier lugar de la empresa, mientras que la conectividad Bluetooth facilita una conexión inalámbrica eficiente a dispositivos periféricos. Los protocolos avanzados de seguridad garantizan la exactitud y la seguridad de los datos. Su forma ergonómica incluye un teclado que se estrecha gradualmente para caber fácilmente en la mano de cualquier usuario. Una pantalla grande y táctil a color, permite a los usuarios ver más de una aplicación en una misma pantalla, aumentando la experiencia del usuario, permitiendo aplicaciones gráficas basadas en pantalla táctil. Múltiples opciones de teclado —teclado alfanumérico cambiado de 28 teclas y teclado alfanumérico completo de 52 teclas— están disponibles para cumplir con los requisitos de las aplicaciones y las preferencias del usuario. Puede resistir la exposición al polvo, suciedad y salpicadura de agua, además de caída accidental de hasta 1,2 metro. Puede sufrir hasta 500 caídas desde un metro. La tecnología de gestión de energía Shift-PLUS™ asegura 10 o más horas de uso continuo, eliminando la necesidad de reemplazar la batería durante un único turno.

Un lector laser omnidireccional envía un patrón de rayos laser y permite leer un símbolo de código de barras sin importar la orientación del mismo.

- **Ventajas:** Es rápido, puede no requerir decodificador de teclado, puede leer a distancia (standard 5 a 50 cm, especial hasta 15m con etiquetas de papel retrorreflectivo), tiene un alto FRR.<sup>2</sup>



---

<sup>2</sup> DOLPHIN 6500 [en línea], México D.F, 2009, Obtenido [9 de agosto de 2012], disponible en internet <<http://www.tec-mex.com.mx/terminales/dolphin6500.pdf>>





- **SOFTWARE DE COBRO, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN:** Sistema para control de entrada y salida de vehículos a parqueaderos, herramienta indispensable para gerentes, administradores, supervisores, ayudantes del parque y cajeros del parqueadero.

Es posible trabajar el software con cobro por minutos, horas, días o meses. También es posible usarlo solo para control de ingreso y salida de vehículos.

El software está desarrollado con herramientas de última generación lo que garantiza un alto rendimiento en sistemas operativos Windows.

Su ambiente gráfico está orientado al fácil entendimiento y manejo de la aplicación para los operadores así como para el personal de soporte técnico.

- **Funcionamiento:** los fichos personalizados identificados con un código de barras quedan ligados a la placa del carro en el momento de la entrada, al salir el vehículo, el cliente entrega el ficho el cual se pasa por el scanner de código de barras y este lo identifica de inmediato mostrando la placa del carro, el tiempo al interior del parqueadero y el valor a pagar (Parqueadero comercial), paso a seguir se ingresa el valor recibido y el sistema le informa el cambio a devolver. Los fichos son personalizados y pueden contener la información del parqueadero además de observaciones al respaldo del mismo.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> PARK 7 – SOFTWARE PARA PARQUEADEROS [en línea], Medellín, Colombia, 19 de abril de 2010, Obtenido [10 de agosto de 2012], disponible en internet < <http://www.7-soft.com/mnuproductos/stdcatsoft/17-artpark>>

### 4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

#### 4.3.1 El Mercado Meta

Por las características del producto, éste puede llegar directamente al consumidor final, que son las instituciones universitarias y los miembros de éstas que posean su propio medio de transporte.

En Antioquia hay 43 universidades, de las cuales 6 son públicas y las 37 restantes son privadas. Éstas últimas, son el mercado meta de Access Device S.A.S., ya que es en este tipo de instituciones que se cobra el servicio de estacionamiento.

De estas 43 universidades, se estima que en 5 años se esté atendiendo la necesidad en el 86% de ellas.

Es un mercado amplio al que se le busca satisfacer una necesidad, ya que aproximadamente el 50% de las personas que hacen parte de las universidades poseen su propio medio de transporte. Estas personas son hombres y mujeres, con un nivel económico medio alto y si tenemos en cuenta que tienen su propio vehículo, es porque tienen un buen poder adquisitivo.

#### 4.3.2 Estudio del Mercado Consumidor

##### a) Objetivos del estudio del mercado consumidor

- Determinar la necesidad exacta que se pueda satisfacer.
- Determinar el tamaño del mercado que la empresa atenderá.
- Realizar actividades de promoción acordes con las demandas del mercado.

- Crear una imagen atractiva para los clientes que se quieren captar.
- Brindar una información clara del producto.

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

Se hizo a través de medios de información (internet), encuestas aplicadas a estudiantes universitarios, estudios previos, consulta con personal de algunas instituciones universitarias, investigación con empresas que ya están dedicadas al negocio y observación de videos donde se evidencia la situación del servicio de estacionamiento en las universidades.

**c) Aplicación de los Medios**

A 20 personas entre estudiantes, profesores y empleados de la Institución Universitaria Esumer, se les pidió llenar una encuesta acerca de la situación actual del servicio de estacionamiento que presta la universidad (ver anexo número 1 del Análisis del Mercado).

De la primera pregunta, el 95% de las personas piensan que el servicio de parqueadero de la universidad es muy lento por el hecho de que deben entregar dinero y un recibo, que la mayoría de personas no lo tiene a la mano.

En la segunda pregunta, el 90% de las personas plantea una idea de adaptar máquinas o tecnología como la que hay ya en otras universidades o lugares como centros comerciales, pero no plantean algo nuevo.

En la tercera pregunta, el mismo porcentaje de personas de las preguntas anteriores consideran que es lo más apto y propicio para el servicio de parqueo

En la cuarta pregunta el 50% de las personas piensan que todo dependería del incremento que esto generaría y el otro 50% consideran que es un costo en el que debe incurrir la universidad, ya que de todas formas se está pagando para ingresar y utilizar el servicio de parqueo y lo más adecuado es que este ingreso de dinero se vea reflejado en algo.

Con respecto a la última pregunta, la mayoría de las personas encuestadas consideran que no es una cantidad representativa de universidades las que poseen un sistema tan lento. Sin embargo, creen que es posible mejorar las deficiencias que presenta.

**d) Resultados del estudio de los consumidores**

Población Consumidora

Nuestra población consumidora son aquellas universidades que decidan implementar el sistema, para mejorar el servicio que ofrecen en sus parqueaderos.

A su vez, la población consumidora de las universidades (usuario final), serán todos aquellos miembros de las instituciones, que posean su propio vehículo.

Ubicación de la población

Inicialmente la empresa Access Device S.A.S venderá sus productos a universidades que se encuentren en el departamento de Antioquia, Colombia

### Determinación de la Demanda

Por medio de la investigación realizada mediante las fuentes de información, se ha encontrado un mercado de 43 universidades en el departamento de Antioquia, de las cuales 6 son instituciones públicas y las 37 restantes son privadas. Éstas últimas, son el mercado meta de Access Device S.A.S., ya que es en este tipo de instituciones que se cobra el servicio de estacionamiento. De estas 43 universidades, se estima que en 5 años se esté atendiendo la necesidad en el 86% de ellas.

Adicional a esto, para la proyección de la demanda de las etiquetas con códigos de barras, tenemos un promedio de 1.200 vehículos que acceden a 10 de la totalidad de instituciones universitarias.

## 4.4 El Mercado Proveedor

### 4.4.1 Proveedores

POSIBLES PROVEEDORES	UBICACIÓN Y CONTACTO	EQUIPOS
Honeywell International	Morristown, NJ 07962 Tel: 1 (877) 841-2840	Recolector de datos con lector de código de barras
Etimarcas	Medellín, Antioquia Email: etimarcas@une.net.co Cel: 300 820 53 33 Juan Carlos Zapata	Etiquetas blandas con códigos de barras
7 Soft	Medellín, Antioquia Email: <a href="mailto:ventas@7-soft.com">ventas@7-soft.com</a> Cel: 300 820 53 33 Juan Carlos Zapata	Software para parqueo

### 4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

#### a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Los proveedores serán seleccionados por el tiempo de entrega, calidad y costo del producto.

**Tiempo de entrega:** Es muy importante para la compañía la efectividad y el oportuno cumplimiento de las entregas de los productos por parte del proveedor, ya que si hay demoras en el abastecimiento, esto se reflejará en un mal servicio al cliente.

**Calidad:** Es necesario conocer los procesos de los proveedores para saber que los elementos que

se venderán estén bien calificados, de lo contrario sería incurrir en costos adicionales por garantías, reparaciones o asunto legales.

**Costos del producto:** De acuerdo a nuestros objetivos y al tipo de mercado que vamos a atender, es relevante mencionar que de los precios que nos ofrezca el proveedor se desprende la calidad y servicio, pues por lo general entre mayor es el precio, mayor es la garantía y la calidad.

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

Se recogió la información a través de páginas de internet y visitando locales en el Centro Comercial Monterrey.

**c) Aplicación de la Medios**

La información se obtuvo por medio de visitas y llamadas a los encargados o administradores de los locales comerciales en Monterrey.

**d) Resultados del estudio de los proveedores**

POSIBLES PROVEEDORES	UBICACIÓN Y CONTACTO	EQUIPOS
Honeywell International	Morristown, NJ 07962 Tel: 1 (877) 841-2840	Recolector de datos con lector de código de barras
Etimarcas	Medellín, Antioquia Email: <a href="mailto:etimarcas@une.net.co">etimarcas@une.net.co</a> Cel: 300 820 53 33 Juan Carlos Zapata	Etiquetas blandas con códigos de barras
7 Soft	Medellín, Antioquia Email: <a href="mailto:ventas@7-soft.com">ventas@7-soft.com</a> Cel: 300 820 53 33 Juan Carlos Zapata	Software para parqueo

**4.5 El Mercado Competidor**

**4.5.1 Competidores**

NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Biomecol	Calle 19 Norte 2n-29	Tel: (572) 371 11 63

	Edificio Torre de Cali Cali-Colombia	Cel:3206323424 Email:biomecol@biomecol.com
Sisbeocol (Sistema Biométrico de Colombia)	Calle 20b sur N° 37A-90 Medellín-Colombia	Tel: (574) 313 95 38 (57)321 620 16 25
Kimbaya	Cra 12A N° 77A-52, OF 504 Bogotá D.C, Colombia	Tel: (57-1) 530 66 66 (57-1) 805 33 33
Plintec (Soluciones Integrales en Electrónica e Informática)	Cra 13 N° 27-00 Of 916B Edificio Bochica. Bogotá-Colombia	Cel: 311 231 35 64 E-mail: <a href="mailto:ventas@plintec.com.co">ventas@plintec.com.co</a>
Marchinetrronics	Cra 49 N° 138-39 Of 203 Bogotá-Colombia	Tel: 57 (1) 381 91 61 Cel: 316 523 06 06 Email: <a href="mailto:ventas@marchinetrronics.com">ventas@marchinetrronics.com</a>

#### 4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

##### a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Unas de las variables que se tuvieron en cuenta a la hora de mirar la competencia fue la forma de distribución, ya que para el proyecto no se tenía muy claro cómo hacerlo. También se tuvo en cuenta el nicho de mercado o servicio en específico que esas empresas quieren atender. En general este tipo de productos se enfocan en nichos de retail, personas y animales. Sin embargo, nuestra competencia directa son aquellas empresas que utilizan esta tecnología en servicios de estacionamiento.

El servicio al cliente fue otra variable determinante, puesto que el rumbo del proyecto va de la mano con esta variable y mirando la competencia se nota el trabajo que han hecho desde sus páginas web y asesoramiento para cumplirle al cliente.

La ubicación fue importante puesto que en Medellín no hay tantas empresas que manejen este tipo de tecnologías, lo que abre más caminos para atender primero las universidades de esta ciudad.

##### b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Para la búsqueda de la competencia se utilizó internet y páginas amarillas que permitieron ver las empresas más reconocidas en la fabricación de sistemas de códigos de barras.

Para el contacto con las empresas que identificamos como competencia utilizamos las páginas web de las mismas, correo electrónico y llamadas telefónicas.

**c) Aplicación de los medios**

En pocos casos fueron contestados los correos electrónicos. Las llamadas que se hicieron solo nos permitieron conocer las formas de pago, la ubicación y la gama de productos que ofrecen. Mucha de la información conseguida se sacó de las páginas web de dichas empresas, ya que se puede ver mucho más a fondo la constitución, sus clientes y proveedores.

**d) Resultados del Estudio de la Competencia**

Matriz DOFA de las empresas competidoras respecto a Access Device S.A.S.

**FORTALEZAS:**

- Sus ventas en línea, la presencia y el reconocimiento en el sector tecnológico hacen que su marca ya esté posicionada.
- Estas empresas ofrecen variedad de productos tanto en la tecnología de sistemas de códigos de barras como en otras tecnologías.
- El valor agregado que ofrecen es la adaptación de las tecnologías según la necesidad del cliente sea cual sea.
- No solo promocionan la venta de los productos si no que ofrecen soluciones y soportes al cliente como el servicio post-venta.
- Estas empresas han incorporado la tecnología de sistemas de códigos de barra a empresas ya muy reconocidas y de gran peso en el sector comercial.
- Sus canales de distribución son directos lo que hace que estas empresas estén más cerca del consumidor final.
- Ofrecen tecnología de punta para la fabricación y constitución de la tecnología de sistemas de códigos de barra.
- Cuentan con un personal técnicamente calificado que garantizan que el producto final sea excelente.

**DEBILIDADES:**

- Los precios de los productos son elevados, aclarando que esto sucede gracias a los altos costos operativos y de materias primas.
- La mayoría de estas empresas actúan con mayor frecuencia solo en el mercado nacional, lo cual hace que sus posibilidades se reduzcan frente a las grandes empresas que ofrecen sistemas de códigos de barra en el resto del mundo.

**AMENAZAS:**

- La creciente competencia y la evolución constante de la tecnología hacen que el mercado evolucione y necesite de más empresas que atiendan todas las necesidades.
- Los inventarios de la mayoría de las empresas estudiadas son en volumen lo que hace que estos estén en riesgo ante los cambios tecnológicos que requieren de cambios absolutos de todas las materias primas.

## **OPORTUNIDADES:**

- La tecnología de códigos de barra tiene una tendencia a crecer por lo que estas empresas tienen grandes posibilidades, ya que sus marcas están consolidadas y van a ser las primeras que el consumidor busque.

### **4.6 El Mercado Distribuidor**

#### **4.6.1 Distribución**

La distribución se hará de forma directa a las universidades.

#### **4.6.2 Distribución Directa**

##### **a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto**

La distribución del producto que Access Device S.A.S va a desarrollar es la de distribución directa debido a la característica de la necesidad y el nicho de mercado que pretende atender.

La empresa no dispondrá de puntos de venta, ya que el producto será vendido directamente al consumidor por medio de la venta puerta a puerta. Es decir, se harán visitas a cada una de las universidades posibles para darles información acerca del producto y la forma de adquirirlo. Además, la empresa cuenta con el servicio de adecuación del código de barras en los vehículos, y por lo tanto no se necesitará un lugar especial como talleres o almacenes para adecuar el producto.

La muestra del producto, la forma de adquirirlo, la información de la empresa, entre otras variables, estarán expuestas para el público por medio de una página en internet donde se podrán contactar para realizar las órdenes de compra y la realización del negocio, además la empresa se apoyará en métodos publicitarios para darnos a conocer e impulsar las ventas

##### **b) Fuerza de ventas**

El encargado de realizar todo el plan de venta es el mercaderista, el cual tiene como competencias:

1. Desarrollar planes de mercadeo para atraer nuevos clientes.
2. Desarrollar planes de mercadeo para mantener los clientes.
3. Realizar estudios de mercado que permitan satisfacer las necesidades de los clientes.
4. Evaluar permanentemente el mercado, el consumidor y la competencia.
5. Organizar programas de capacitación; dirigidos al personal de la empresa buscando el crecimiento personal y profesional de ellos.
6. Definir canales de distribución y ventas a nivel nacional.
7. Realizar las compras de los sistemas.

#### **4.6.3 Manejo de Inventarios**

La empresa tendrá una política de inventarios basándose en el movimiento del mercado. Cuando el mercado se encuentre con una gran dinámica la empresa buscará mantener un nivel apropiado en inventarios ya que hay oportunidades en que el mercado se contrae. Se contará con un stock mínimo de 5 lectores de códigos de barras y un stock de 3000 etiquetas blandas con códigos de barras, que se estima que se les venderán a las universidades mensualmente conforme la necesidad de ellas.



Será un inventario pequeño, ya que las ventas de los kits no serán mensuales, sino que estarán en apogeo en los meses de enero y julio.

#### 4.6.4 Comunicación

1. Nombre comercial de los productos:
  - Recolector de datos con lector de código de barras Honeywell Dolphin 6500.
  - Etiquetas blandas con códigos de barra ZLDRS2.
  - Software para parqueo Park 7.
2. Nombre de la empresa: Access Device S.A.S.
3. Logo de la empresa:



#### 4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

La empresa Access Device S.A.S inicialmente implementará para sus procesos de ventas campañas publicitarias como volantes en las universidades y para los estudiantes, que serán el consumidor final y directo, pues esto hace parte de la forma de venta y distribución de puerta a puerta que es la que se implementará. Además de un diseño muy innovador y completo de una página web con publicidad entendible y llamativa.

Posteriormente, a medida que la empresa vaya obteniendo un reconocimiento frente al público, se invertirá y adecuará otros métodos como el de asistir a eventos públicos de tecnología o ferias universitarias.

#### 4.7 Precios de los Productos

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

FACTORES INFLUYENTES	DESCRIPCION DEL FACTOR

OPERACIÓN INTERNACIONAL	El precio estipulado para el producto parte del valor que ofrece el proveedor, sumándole los costos logísticos de trayecto internacional e interno que la negociación no incluya.
VARIACIÓN DEL DOLAR	Es importante tener en cuenta los cambios que presenta el dólar debido a que el producto es importado y por lo tanto está sujeto a la revaluación o devaluación que la divisa presente, lo cual influiría en la determinación del precio final.
COMPETENCIA	Como el producto pertenece al sector tecnológico, los costos siempre van a estar ligados al desarrollo y las nuevas tendencias. Esto implica que los productos tengan un valor alto, especialmente en un país como Colombia y para una micro empresa como es Access Device S.A.S que no cuenta con un desarrollo tecnológico avanzado y un presupuesto alto como el de la competencia.
VOLUMEN DE VENTAS	De acuerdo a las características y las necesidades del mercado que se pretende atender, el producto no es factible a la repetición de la venta a corto plazo, por lo que se debe tener una política de precios que permita tener rentabilidad y permanencia en el mercado.

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

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Recolector de datos con lector de códigos de barra	\$ 2,398,488.00	1.00	Unidades	\$ 2,398,488.00
Etiquetas blandas con códigos	\$ 271,600.00	1.00	Unidades	\$ 271,600.00

de barras (x 2000 unidades)				
Software de parqueo	\$ 1,400,000.00	1.00	Unidades	\$ 1,400,000.00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 4,070,088.00</b>

#### 4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

PRODUCTO	PRECIO
Recolector de datos con lector de código de barras Honeywell Dolphin 6500 (Ver anexo número 2 del Análisis del Mercado)	\$2.821.751
Etiquetas blandas con códigos de barras, caja por 2.000 unidades. (Ver anexos número 3 y 4 del Análisis del Mercado)	\$319.529
Software para parqueo Park 7. (Ver anexo número 5 del Análisis del Mercado)	\$1.647.059
Paquetes adicionales de etiquetas blandas con códigos de barras (x 100 unidades)	\$20.300

#### 4.7.4 Política de Precios:

La empresa brindará a los clientes un crédito de 8 días para el pago de los productos adquiridos.

#### 4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

RECURSOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO/MES	VALOR TOTAL
Personal ventas	1	\$566.700	\$566.700
Auxilio de transporte	3	\$67.800	\$203.400
Local	1	\$1.200.000	\$1.200.000
Publicidad	N/A	\$282.000	\$282.000

#### 4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

OPORTUNIDADES	RIESGOS
<p>-Atender un sector nuevo puede darnos un factor diferenciador frente a las empresas que ya tienen el sistema de código de barras.</p> <p>-Ampliar la implementación del código de barras a otro mercado diferente al de las universidades que necesiten del control y la vigilancia por medio de este sistema.</p> <p>-Con la expansión y la satisfacción a nivel regional podremos posicionar nuestro producto a nivel nacional.</p>	<p>-Es difícil lograr la lealtad de los clientes debido a la sensibilidad de precio y alto volumen de empresas que ofrecen el sistema de códigos de barras.</p> <p>-Debido a que el producto está diseñado para satisfacer un servicio específico que no tiene venta repetitiva podría obstaculizar el crecimiento de la empresa.</p> <p>-Contar con una sola gama de producto nos hace más susceptibles a los nuevos desarrollos tecnológicos.</p> <p>-El riesgo de que una empresa más grande que Access Device S.A.S se dirija hacia el sector que queremos atender ya que ésta tendría mayor musculo financiero y desarrollo económico.</p>

#### 4.10 Plan de ventas

VENTAS					
Año	1	2	3	4	5
Cantidad recolectores de datos	8	16	23	30	37
Valor	\$40.700.880	\$81.401.760	\$117.015.030	\$152.628.300	\$188.241.570
Cantidad de paquetes de etiquetas blandas	60	120	180	240	300
Valor	\$1.146.360	\$2.292.720	\$3.439.080	\$4.585.440	\$5.731.800



## 5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

### 5.1 Objetivos de producción

#### CORTO PLAZO (6 meses)

- Establecer un stock mínimo de seguridad de 5 los dispositivos electrónicos para evitar demoras o incumplimiento en las fechas de entrega a los clientes en los meses de enero y julio y evitar así afectar el nivel de servicio.

#### MEDIANO PLAZO (hasta 1 año)

- Determinar si necesario aumentar el stock según la demanda y los procesos por garantías y/o reparaciones que se hayan presentado en las ventas de la empresa en el primer año de funcionamiento.

#### LARGO PLAZO (más de 2 años)

- Mantener, después del segundo año de funcionamiento de la empresa, un stock mínimo de seguridad, para ahorrar costos y operaciones extras que interrumpan o afecten los procesos ya estipulados y medidos, teniendo en cuenta que para este tiempo se espera que la demanda haya aumentado aproximadamente a 23 universidades.

### 5.2 Descripción del proceso de producción

#### Proceso de compra en el exterior:

- **Actividades de pre-embarque**
  - Incripción en la Cámara de Comercio y solicitamos el Registro Único Tributario (RUT), y en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, solicitamos el Número de Identificación Tributaria NIT.
  - Evaluar cuidadosamente los requisitos que se deben cumplir al importar el producto, tales como la forma de cubrir el pago a tiempo, llenar la documentación adecuada para el ingreso del producto al país, el tiempo de transito de las mercancías, entre otros.
  - Analizar los factores de riesgo y los costos de importación.
  - Examinar los mercados de suministros internacionales, teniendo en cuenta:
    - Ubicación geográfica del proveedor.
    - Identificación del tipo de productos que ofrece.
    - Precios, disponibilidad, descuentos por volumen.
    - Condiciones de crédito.
    - Seguridad en la entrega de pedidos.
    - Tipo de clientes que atiende.
    - Proyecciones del proveedor en el mercado.
  - Seleccionar el proveedor y pedir cotizaciones del producto, determinando cantidad, precio, términos de negociación, forma de pago, fechas de pago, validez de la oferta, etc.
  - Definir el tipo de relación de negocios con los proveedores para satisfacer los objetivos de la oferta.

- Cuando se acepte la propuesta que el proveedor haga, se recibe la factura comercial.
- El proveedor procede a fabricar y preparar la mercancía para despacharla a Colombia.
- El proveedor se pone en contacto con el agente aduanero para la realización del DEX y con la autoridad competente en origen para la realización del certificado de origen y así, Access Device pueda obtener los beneficios arancelarios que brinda el tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos.
- **Actividades de embarque:**
  - Registro de importación: Se adquiere el Certificado o Firma Digital ante [www.certicamara.com](http://www.certicamara.com) y/o [www.gse.com.co](http://www.gse.com.co), luego se accede a [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co) por el link: Registro de Usuarios y obtener su usuario y contraseña.  
  
Se ingresa a [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co) por el link: Ayuda / Importaciones y allí descargar los programas y manuales de uso.  
  
Se diligencia el Registro de Importación en línea en [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co), ingresando por el módulo de Importaciones, realizando el correspondiente pago vía electrónica.
  - Diligenciamiento de la Declaración de Cambio por Importaciones de Bienes formulario No 1.
  - Se canaliza el pago a través del intermediario del mercado cambiario (Banco de la República), en donde se giran al exterior las divisas correspondientes al pago del 50% de la importación.
  - Contratación de transporte internacional por medio de la agencia de carga Magnum Logistics, que se encargará de traer la mercancía de Miami a Rionegro con un tiempo de transito de 2 días
  - Contratación de seguro internacional de cobertura mínima que cubre incendio, rayo, explosión o hechos tendientes a extinguir el fuego originado por tales causas; caídas accidentales de bultos durante las operaciones de cargue, descargue o transbordo; pérdidas o daños originados en accidente que sufra el vehículo transportador o el vehículo asegurado cuando éste se movilice por sus propios medios.
  - Contratación de agenciamiento aduanero con Aduanas ML S.A. Nivel 2, la cual se encargará de todos los trámites de nacionalización y sería el ente encargado de hacer la declaración de importación para entregarle a la administración de aduanas.
- **Actividades de post-embarque**
  - Proceso de nacionalización:
    - Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se pide una 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 o cantidad.

- Se diligencia 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 y especifica los gastos causados en dicha operación.
- Se liquidan los tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA) a través de la Declaración de Importación. El pago de estos impuestos se realiza ante los intermediarios financieros. En las aduanas en donde opera el Sistema Informático Siglo XXI, los formularios se hacen por medio electrónico.
- Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los tributos aduaneros, nos dirigimos al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y se presentan 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 de importación
  - Declaración de importación
  - Documento de transporte
  - Declaración andina
- El sistema informático aduanero determinara si podrá efectuarse levante automático o si 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<sup>4</sup>

<b>COSTOS DE LA IMPORTACIÓN</b>	
<b>VALOR DE LOS 9 RECOLECTORES DE DATOS</b>	\$ 20.043.990 (ver anexo número 1 del Análisis de la Producción)
<b>FLETE INTERNO NEW JERSEY - MIAMI</b>	\$ 228.845 (ver anexo número 2 del Análisis de la Producción)
<b>FLETE INTERNACIONAL MIAMI - MEDELLÍN</b>	\$ 155.168 (ver anexo número 3 del Análisis de la Producción)

<sup>4</sup> ¿CÓMO IMPORTAR EN COLOMBIA? [en línea], Colombia, 8 de agosto de 2012, Obtenido [29 de octubre de 2012], disponible en internet <  
<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16268&dPrint=1>>



<b>SEGURO INTERNACIONAL</b>	\$ 127.785 (ver anexo número 4 del Análisis de la Producción)
<b>AGENCIAMIENTO ADUANERO DE IMPORTACIÓN</b>	\$ 751.619 (ver anexo número 5 del Análisis de la Producción)
<b>FLETE INTERNO RIONEGRO - MEDELLÍN</b>	\$ 279.000 (ver anexo número 6 del Análisis de la Producción)

### 5.3 Capacidad de producción

Teniendo en cuenta que la mayor cantidad de ventas se harán en los meses de enero y julio, la empresa no necesitará una gran capacidad de almacenamiento, ya que serán pocos los dispositivos que se tendrán en inventario para suplir necesidades de los clientes, tales como garantías, mantenimiento o sustitución (en caso de daño irreparable) de los productos ya vendidos.

Este stock mínimo será de 5 unidades de los lectores de códigos de barras y 3000 etiquetas blandas con códigos de barras.

### 5.4 Plan de importación y almacenamiento

PRODUCTO	PERIODO DE TIEMPO	CANTIDAD	EN INVENTARIO
Recolector de datos con lector de códigos de barra	6 meses	9 unidades	5 unidades
Etiquetas blandas con códigos de barra	6 meses	15000 unidades	3000 unidades

### 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

#### 5.5.1 Locaciones

Debido a que la empresa Access Device S.A.S. se encargará de importar y comercializar los productos, no necesitará de un área de producción. En cambio, se arrendará un local en el Centro Comercial Mediterráneo, ubicado en Robledo, con un costo mensual de \$1.200.000 (ver anexo número 7 del análisis de la producción).

El local tendrá un espacio de 20 m<sup>2</sup> adecuado como bodega, correspondiente al 18% del total del local, que contará con los estantes necesarios para guardar la mercancía.

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

<b>MAQUINARÍA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
Estantería industrial para almacenamiento	2	Comercializadora El Rey	\$55.000 (ver anexo número 8 del Análisis de la Producción)	\$110.000
Alarma inalámbrica con marcación automática	1	Importaciones CDS	\$43.200 Valor prorrateado de \$240.000.  (Ver anexo número 9 del Análisis de la Producción)	\$43.200

**5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.**

<b>DOCUMENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>EXPEDIDO POR</b>
Factura comercial	N/A	Proveedor
Lista de empaque	N/A	Proveedor
Certificado de origen	N/A	Proveedor
Guía Aérea	\$63.893	Tampa Cargo
Registro de importación	\$30.000	Ventanilla Única de Comercio Exterior
Declaración Andina del Valor	N/A	DIAN
Declaración de importación	\$6000	DIAN

PRODUCTO	PROVEEDOR	UBICACIÓN	PRECIO DE COMPRA
Recolector de datos con lector de código de barras Honeywell Dolphin 6500	Honeywell International	New Jersey, Estados Unidos	U\$ 1220 La negociación para importar de este producto se hizo en términos FCA
Etiquetas blandas con códigos de barras (caja por 5.000 unidades)	Etimarcas	Medellín, Colombia	\$679.000
Software para parqueo Park 7	7 Soft	Medellín, Colombia	\$1.000.000

#### 5.5.4 Requerimientos de servicios.

SERVICIO	COSTO MENSUAL (Prorrateado por % de área)
Telefonía básica	\$7.538 (Ver anexo 10 del Análisis de la Producción)
Telefonía de larga distancia	\$8.874 (Ver anexo 11 del Análisis de la Producción)
Banda Ancha	\$11.881 (Ver anexo 12 del Análisis de la Producción)
Agua y alcantarillado	\$3.133 (Ver anexos 13 y 14 del Análisis de la Producción)
Energía	\$35.429 (Ver anexo 15 del Análisis de la Producción)

Mantenimiento de equipos	\$7.200 (Ver anexo 16 del Análisis de la Producción)
--------------------------	---

### 5.5.5 Requerimientos de personal.

<b>DENOMINACIÓN DEL CARGO</b>	<b>MERCADERISTA</b>	<b>SALARIO: \$700.000</b>
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	Promover y desarrollar el portafolio de servicios de la organización, posicionando nuestros servicios y diseñando estrategias que se ajusten a las necesidades de los cliente, buscando fidelización	
<b>NIVEL DE CRITICIDAD</b>	<input type="checkbox"/> Cargo Crítico <input checked="" type="checkbox"/> Cargo de Criticidad moderada <input type="checkbox"/> Cargo no Crítico	

<b>EDAD</b>	Entre 20 y 35 Años
<b>SEXO</b>	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> Indiferente
<b>ESTADO CIVIL</b>	<input type="radio"/> Casado <input type="radio"/> Soltero <input checked="" type="radio"/> Indiferente
<b>PROCESOS EN LOS QUE PARTICIPA</b>	<b>Procesos Productivos:</b> Gestión Comercial. <b>Procesos Estratégicos:</b> Mejora Continua.
<b>EDUCACIÓN</b>	Mínimo bachiller o Técnico en Mercadeo o cursando estudios.
<b>FORMACIÓN</b>	Conocimientos básicos en estrategias de ventas y servicio al cliente.
<b>EXPERIENCIA</b>	1 Año en cargos relacionados con mercadeo y ventas.
<b>FUNCIONES</b>	Actualización y administración de tarifas de acuerdo con las necesidades de los clientes y los precios ofrecidos por los proveedores. Establecer comunicación permanente con clientes, informando nuevas reglamentaciones y tarifas. Elaborar y presentar las cotizaciones a los clientes. Presentar periódicamente informes de la gestión comercial. Promover el desarrollo de nuevos productos y servicios. Consecución de clientes nuevos y desarrollo de clientes existentes. Consultar y depurar permanentemente la base de datos de clientes actuales y potenciales. Hacer la promoción de los productos en las instituciones universitarias.

<b>Salario</b>	\$ 700,000.00	
<b>Seguridad Social</b>		
EPS	8.50%	\$ 59,500.00
Pensiones	12%	\$ 84,000.00

ARP	0.52%	\$ 3,640.00
<b>Sub-Total Seguridad Social</b>	<b>21.02%</b>	<b>\$ 147,140.00</b>
<b>Prestaciones sociales</b>		
Sub. Transporte	67,800	\$ 67,800.00
Prima	8.33%	\$ 58,310.00
Cesantías	8.33%	\$ 58,310.00
Int. Cesantías	1%	\$ 7,000.00
Vacaciones	4.17%	\$ 29,190.00
<b>Sub.-Total Prestaciones</b>	<b>21.83%</b>	<b>\$ 220,610.00</b>
<b>Aportes Parafiscales</b>		
CCF	4%	\$ 28,000.00
ICBF	3%	\$ 21,000.00
SENA	2%	\$ 14,000.00
<b>Subtotal Parafiscales</b>	<b>9%</b>	<b>\$ 63,000.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>51.85%</b>	<b>\$ 430,750.00</b>

<b>DENOMINACIÓN DEL CARGO</b>	<b>ANALISTA DE COMERCIO EXTERIOR</b>	<b>SALARIO:\$1.000.000</b>
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	Apoyo operativo e informativo al departamento comercial	
<b>NIVEL DE CRITICIDAD</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Cargo Crítico <input type="checkbox"/> Cargo de Criticidad moderada <input type="checkbox"/> Cargo no Crítico	
<b>EDAD</b>	Entre 20 y 30 Años	
<b>SEXO</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Indiferente	
<b>ESTADO CIVIL</b>	<input type="radio"/> Casado <input type="radio"/> Soltero <input checked="" type="radio"/> Indiferente	
<b>PROCESOS EN LOS QUE PARTICIPA</b>	<b>Procesos Productivos:</b> Gestión Comercial Internacional	
<b>EDUCACIÓN</b>	Tecnólogo o profesional en Comercio Exterior	
<b>FORMACIÓN</b>	Dominio del idioma ingles	
<b>FUNCIONES</b>		

Apoyo cotizaciones a los comerciales.
Conocimiento del régimen de importación (libre importación, licencia previa, prohibida importación).
Conocimiento de INCOTERMS.
Actualización de documentos (Circular 170, Cámara de Comercio, Rut, Estados Financieros, Balances, etc.).
Conocimientos de los procesos de fletamento y obtención de seguros.
Facturación.
Conocimiento de las obligaciones del vendedor en el exterior y del transportador, para determinar la logística de llegada de las mercancías.
Conocimiento de trámite de nacionalización de mercancías.
Conocimiento de legalización de giros al exterior y fiscalización aduanera.
Recepción de mercancías del exterior.
Despacho y distribución de la mercancía al cliente final.
Manejo de inventarios.

<b>Salario</b>	\$ 1,000,000.00	
<b>Seguridad Social</b>		
EPS	8.50%	\$ 85,000.00
Pensiones	12%	\$ 120,000.00
ARP	0.52%	\$ 5,200.00
<b>Sub-Total Seguridad Social</b>	<b>21.02%</b>	<b>\$ 210,200.00</b>
<b>Prestaciones sociales</b>		
Sub. Transporte	67,800	\$ 67,800.00
Prima	8.33%	\$ 83,300.00
Cesantías	8.33%	\$ 83,300.00
Int. Cesantías	1%	\$ 10,000.00
Vacaciones	4.17%	\$ 41,700.00
<b>Sub.-Total Prestaciones</b>	<b>21.83%</b>	<b>\$ 286,100.00</b>
<b>Aportes Parafiscales</b>		
CCF	4%	\$ 40,000.00
ICBF	3%	\$ 30,000.00
SENA	2%	\$ 20,000.00
<b>Subtotal Parafiscales</b>	<b>9%</b>	<b>\$ 90,000.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>51.85%</b>	<b>\$ 586,300.00</b>

### 5.6 Programa de producción

<b>SEMANAS</b>					
<b>ACTIVIDADES OPERATIVAS PRODUCCION</b>	<b>PRE DE</b>	1	2	3	4
Arrendamiento del local					
Acondicionar el área de trabajo					
Contratación del personal					
Instalación equipos de bodega					
Capacitación del personal					
Selección de proveedores					
<b>SEMANAS</b>					
<b>ACTIVIDADES OPERATIVAS PRODUCCION</b>	<b>DE</b>	5	6	7	8
Clasificación arancelaria					
Diligenciamiento de documentos de importación(certificado de origen, licencia de importación, declaración de cambio etc)					
Contratación de transporte					
Contratación de seguro					

Contratación agente aduanero				
Proceso de nacionalización (preinspección, diligenciamiento declaración andina del valor, declaración de tributos aduaneros y levante de la mercancía.				



## 6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 Procesos Administrativos

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

**PLANEACIÓN:** El gerente de Access Device S.A.S. establece anticipadamente objetivos, políticas, reglas, procedimientos, programas, presupuestos y estrategias de un organismo social. Es decir, es el que determina lo que va a ejecutarse.

**ORGANIZACIÓN:** El gerente y el director administrativo, agrupan y ordenan las actividades necesarias para lograr los objetivos, creando unidades administrativas, asignando funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquías; estableciendo además las relaciones de coordinación que entre dichas unidades debe existir para hacer óptima la cooperación humana.

**EJECUCION:** Es la acción e influencia interpersonal del director administrador para lograr que el personal obtenga los objetivos encomendados, mediante la toma de decisiones, la motivación, la comunicación y coordinación de esfuerzos.

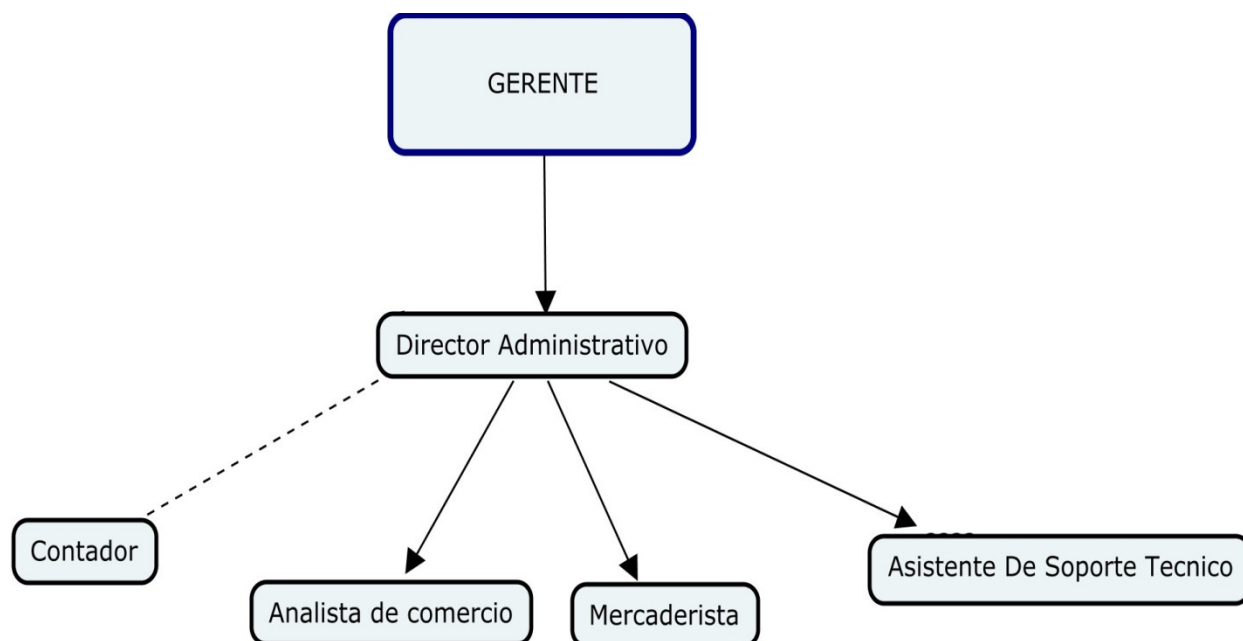
**CONTROL:** Todos los miembros de la empresa Access Device S.A.S. establecen sistemas para medir los resultados y corregir las desviaciones que se presenten, con el fin de asegurar que los objetivos planeados se logren. Consiste en establecimiento de estándares, medición de ejecución, interpretación y acciones correctivas.

#### 6.1.2 Procesos administrativos externalizados

PROCESO	PROVEEDOR	PRECIO
Transporte para la distribución al cliente final	CTAP (Cooperativa de Transportadores de Aeropuertos y Puertos)	\$133.000/envío (Ver anexo número 1 de los Aspectos Administrativos)
Publicidad	Mega Group	\$282.000 (Ver anexo número 2 y 3 de los Aspectos administrativos)
Desarrollador de software	Tecno Shopping	\$1.000.000

### 6.2 Estructura Organizacional del Negocio

## 6.2.1 Organigrama



## 6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Ver perfil de cada cargo en el punto 6.3.5

## 6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

### 6.3.1 Locaciones

Debido a que la empresa Access Device S.A.S. se encargará de importar y comercializar los productos, no necesitará de un área de producción. En cambio, se arrendará un local en el Centro Comercial Mediterráneo, ubicado en Robledo, con un costo mensual de \$1.200.000 (ver anexo número 1 del Análisis de la Producción).

El local tendrá 110 m<sup>2</sup> y estará dividido de la siguiente manera:

- El local tendrá un espacio de 20 m<sup>2</sup> adecuado como bodega, correspondiente al 18% del total del local, que contará con los estantes necesarios para guardar la mercancía.
- Una cocineta, con su respectivo horno microondas y una pequeña nevera, para facilidades de los empleados.
- 2 baños. Uno de hombre y otro de mujeres.
- Espacio suficiente para ubicar a 6 personas:
  - El gerente
  - El director administrativo
  - El analista de comercio exterior
  - El asistente de soporte técnico
  - El mercaderista
  - El contador

### 6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

PROVEEDOR: OMEGA STORES –TEL 2684417  
(Ver anexo número 4 de los Aspectos Administrativos)

CANT.	REF	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
12	177351	SILLA PARA OFICINA	\$68,440	\$821,280
6	HM5785U	MOUSE OPTICO NEGRO	\$9,280	\$55,680
15	AGI3100	MULTITOMA 6X1 NEGRA	\$17,284	\$259,260
2	1380	JUEGO DE HERRAMIENTAS DE 12 PCS	\$30,044	\$60,088
6	311731	CABLE VGA DE 1.8 MT	\$22,500	\$135,000
6	4752-6462	COMPUTADOR ACER	\$850,000	\$5,100,000
6	594LJS89	ESCRITOTIO WENGUE	\$350,000	\$2,100,000
1	KXFT-71	FAX PANASONIC	\$100,000	\$100,000
2	k2000	IMPRESORA KYOSERA	\$400,000	\$800,000
6	GXP1400	TELÉFONO GRANDSTREAM	\$100.000	\$600.000
1		HORNO MICROONDAS AREZZO (Ver anexo número 4 de los Aspectos Administrativos)	\$121,000	\$121,000
1		NEVERA ASSENTO (Ver anexo número 5 de los Aspectos Administrativos)	\$346,000	\$346,000
1		ALARMA CONTRA INCENDIOS (Ver anexo número 6 de los Aspectos Administrativos)	\$705,600	\$705,600
1		ALARMA INALÁMBRICA (Valor prorrateado) (Ver anexo número 7 del Análisis de la Producción)	\$196,800	\$196,800
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 10,800,708.00</b>

### 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

PROVEEDOR: PAPELERÍA PACESE –TEL 2684449  
(Ver anexo número 5 de los Aspectos Administrativos)

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
3	RESMA PAPEL TAMAÑO CARTA	\$90,000	\$270,000
2	CAJAS LAPICEROS NEGRO	\$7,000	\$14,000
3	GRAPADORAS GRANDE	\$16,000	\$48,000
3	CAJAS GANCHOS DE GRAPADORA	\$2,500	\$7,500
1	CAJA MARCADORES GRUESOS PERMANENTES	\$8,000	\$8,000
6	A-Z TAMAÑO CARTA	\$6,000	\$36,000
5	CALCULADORAS CASIO MX-12S	\$14,000	\$70,000
5	PERFORADORAS DE DOS HUECOS	\$5,000	\$25,000
6	AGENDAS	\$11,000	\$66,000
3	SELLOS AUTOMÁTICOS	\$10,000	\$30,000
3	CINTAS ANCHAS POR 100m	\$4,500	\$13,500
4	PEGASTICK STUDMARK	\$3,000	\$12,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 600,000.00</b>

### 6.3.4 Requerimientos de servicios:

SERVICIO	COSTO MENSUAL (Prorrateado por % de área)
Telefonía básica	\$34.338 (Ver anexo 9 del Análisis de la Producción)
Telefonía de larga distancia	\$37.572 (Ver anexo 10 del Análisis de la Producción)
Banda Ancha	\$54.123 (Ver anexo 11 del Análisis de la Producción)
Agua y alcantarillado	\$14.273 (Ver anexos 12 y 13 del Análisis de la Producción)

Energía	\$161.398 (Ver anexo 14 del Análisis de la Producción)
Mantenimiento de equipos	\$32.800 (Ver anexo 11 del Análisis de la Producción)

### 6.3.5 Requerimientos de personal

<b>DENOMINACIÓN DEL CARGO</b>	<b>GERENTE GENERAL</b>	<b>SALARIO: \$1.700.000</b>
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	Planear, dar directrices, controlar y auditar los directores y gerentes, sus procesos y procedimientos. Liderar el futuro de la compañía.	
<b>NIVEL DE CRITICIDAD</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Cargo Crítico <input type="checkbox"/> Cargo de Criticidad moderada <input type="checkbox"/> Cargo no Crítico	
<b>EDAD</b>	Entre 30 y 45 Años	
<b>SEXO</b>	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> Indiferente	
<b>ESTADO CIVIL</b>	<input type="radio"/> Casado <input type="radio"/> Soltero <input checked="" type="radio"/> Indiferente	
<b>PROCESOS EN LOS QUE PARTICIPA</b>	<b>Procesos Estratégicos:</b> Planificación estratégica y de Gestión de la Calidad, Revisión Gerencial y Mejora Continua. <b>Procesos de Apoyo:</b> Compras y Control y Seguridad	
<b>EDUCACIÓN</b>	Administración de Empresas, Ingeniería Administrativa.	
<b>FORMACIÓN</b>	Logística, Inglés, Conocimientos Contables y Financieros	
<b>EXPERIENCIA</b>	5 años en empresas del sector y en cargos administrativos	
<b>FUNCIONES</b>		
<b>1. Planear el direccionamiento estratégico de la compañía</b>		
a. Misión, Visión, valores y estrategias		
b. Presidir las reuniones de directores y gerentes		
c. Establecer y controlar directrices y políticas corporativas para difundir a nivel nacional		
<b>2. Controlar y hacer seguimiento a las responsabilidades y funciones de los encargados de cada área</b>		
a. Realizar reuniones periódicas con cada uno de los jefes de cada área		
b. Evaluar y analizar los informes de gestión con jefes de cada área		
c. Entregar tareas a los jefes de cada área		
<b>3. Revisar la gestión de la organización</b>		
a. Evaluar y analizar informes cada mes sobre los resultados de la organización		
b. Tomar decisiones y crear estrategias a seguir según los resultados		
<b>4. Desarrollar estrategias para la innovación continuada de procesos, productos y servicios</b>		
a. Fomentar a nivel directivo la cultura de la innovación		
b. Controlar que se esté innovando a nivel nacional		
<b>5. Liderar el mercadeo y la publicidad de la compañía</b>		

- a. Establecer políticas y directrices para implementar el programa de mercadeo  
 b. Auditar el programa de mercadeo

<b>Salario</b>	\$ 1,700,000.00	
<b>Seguridad Social</b>		
EPS	8.50%	\$ 144,500.00
Pensiones	12%	\$ 204,000.00
ARP	0.52%	\$ 8,840.00
<b>Sub-Total Seguridad Social</b>	<b>21.02%</b>	<b>\$ 357,340.00</b>
<b>Prestaciones sociales</b>		
Sub. Transporte	67,800	\$ 67,800.00
Prima	8.33%	\$ 141,610.00
Cesantías	8.33%	\$ 141,610.00
Int. Cesantías	1%	\$ 17,000.00
Vacaciones	4.17%	\$ 70,890.00
<b>Sub.-Total Prestaciones</b>	<b>21.83%</b>	<b>\$ 438,910.00</b>
<b>Aportes Parafiscales</b>		
CCF	4%	\$ 68,000.00
ICBF	3%	\$ 51,000.00
SENA	2%	\$ 34,000.00
<b>Subtotal Parafiscales</b>	<b>9%</b>	<b>\$ 153,000.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>51.85%</b>	<b>\$ 949,250.00</b>

<b>DENOMINACIÓN DEL CARGO</b>	<b>DIRECTOR ADMINISTRATIVO</b>	<b>SALARIO:\$1.300.000</b>
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	Seleccionar y administrar los recursos de la organización, de acuerdo con las políticas contables y administrativas dadas por la gerencia general. Desarrollar estrategias y políticas para la organización que maximicen los rendimientos financieros.	
<b>NIVEL DE CRITICIDAD</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Cargo Crítico <input type="checkbox"/> Cargo de Criticidad moderada <input type="checkbox"/> Cargo no Crítico	
<b>EDAD</b>	Entre 30 y 60 Años	
<b>SEXO</b>	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> Indiferente	

<b>ESTADO CIVIL</b>	<input type="radio"/> Casado <input type="radio"/> Soltero <input checked="" type="radio"/> Indiferente
<b>PROCESOS EN LOS QUE PARTICIPA</b>	<b>Procesos Estratégicos:</b> Planificación estratégica y de la gestión de la calidad, revisión gerencial, mejora continua. <b>Procesos de Apoyo:</b> Recursos físicos, Gestión Financiera, Contabilidad y Compras
<b>EDUCACIÓN</b>	Profesional en Administración con Especialización en Finanzas o áreas Administrativas
<b>FORMACIÓN</b>	Finanzas, planeación estratégica
<b>EXPERIENCIA</b>	2 años en cargos similares
<b>FUNCIONES</b>	
Generar políticas administrativas, financieras, contables, de recursos humanos, calidad y seguridad.	
Establecer estrategias financieras que permitan mejorar la rentabilidad de la compañía.	
Establecer mecanismos de control para evitar hurtos y desorden en el manejo del dinero.	
Administrar las políticas de compras y proveedores.	
Administrar los activos de la compañía.	
Ser partícipe de los procesos de planeación estratégica de la compañía.	
Minimizar los riesgos a los que pueda estar expuesta la organización.	
Hacer seguimiento a los procesos legales en los cuales esté involucrada la organización.	

<b>Salario</b>	\$ 1,300,000.00	
<b>Seguridad Social</b>		
EPS	8.50%	\$ 110,500.00
Pensiones	12%	\$ 156,000.00
ARP	0.52%	\$ 6,760.00
<b>Sub-Total Seguridad Social</b>	<b>21.02%</b>	<b>\$ 273,260.00</b>
<b>Prestaciones sociales</b>		
Sub. Transporte	67,800	\$ 67,800.00
Prima	8.33%	\$ 108,290.00
Cesantías	8.33%	\$ 108,290.00
Int. Cesantías	1%	\$ 13,000.00
Vacaciones	4.17%	\$ 54,210.00
<b>Sub.-Total Prestaciones</b>	<b>21.83%</b>	<b>\$ 351,590.00</b>
<b>Aportes Parafiscales</b>		
CCF	4%	\$ 52,000.00
ICBF	3%	\$ 39,000.00
SENA	2%	\$ 26,000.00

<b>Subtotal Parafiscales</b>	<b>9%</b>	<b>\$ 117,000.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>51.85%</b>	<b>\$ 741,850.00</b>

<b>DENOMINACIÓN DEL CARGO</b>	<b>ASISTENTE DE SOPORTE TECNICO</b>	CODIGO: 17
<b>JEFE INMEDIATO</b>	Director de Infraestructura y Soporte Tecnico	
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	Encargado de brindar soporte tecnico a los usuarios en los diferentes sistemas de informacion y plataformas tecnologicas	
<b>NIVEL DE CRITICIDAD</b>	<input type="checkbox"/> Cargo Crítico <input checked="" type="checkbox"/> Cargo de Críticidad moderada <input type="checkbox"/> Cargo no Crítico	
<b>EDAD</b>	Entre 20 y 45 Años	
<b>SEXO</b>	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> Indiferente	
<b>ESTADO CIVIL</b>	<input type="radio"/> Casado <input type="radio"/> Soltero <input checked="" type="radio"/> Indiferente	
<b>PROCESOS EN LOS QUE PARTICIPA</b>	<b>Procesos de Apoyo:</b> Recursos Tecnológicos	
<b>EDUCACIÓN</b>	Técnico o tecnólogo en sistemas, mantenimiento de computadores o carreras afines	
<b>FORMACIÓN</b>	Mantenimiento de computadores, electrónica, redes y servidores	
<b>EXPERIENCIA</b>	1 año	
<b>CONVALIDACION:</b>	La formación es convalidada con la experiencia	
<b>FUNCIONES</b>	Atender solicitudes de soporte técnico realizadas por los usuarios Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a la infraestructura tecnológica Instalación de hardware y software Gestionar el inventario de la infraestructura tecnológica	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	Instalación y puesta a punto de sistema operativo y aplicativos en servidores y estaciones de trabajo Realizar mantenimiento preventivo y correctivo de hardware y software en servidores y estaciones de trabajo Gestionar las garantías de servidores, estaciones de trabajo, impresoras y escáner Brindar soporte técnico de software y hardware a los usuarios de forma presencial y remota en los sistemas de información Brindar soporte técnico a los usuarios en el proceso de video llamadas Gestionar el inventario de la infraestructura tecnológica Realizar compras de suministros (Periféricos y Consumibles)	

<b>Salario</b>	<b>\$ 566,700.00</b>	
<b>Seguridad Social</b>		



EPS	8.50%	\$ 48,169.50
Pensiones	12%	\$ 68,004.00
ARP	0.52%	\$ 2,946.84
<b>Sub-Total Seguridad Social</b>	<b>21.02%</b>	<b>\$ 119,120.34</b>
<b>Prestaciones sociales</b>		
Sub. Transporte	67,800	\$ 67,800.00
Prima	8.33%	\$ 47,206.11
Cesantías	8.33%	\$ 47,206.11
Int. Cesantías	1%	\$ 5,667.00
Vacaciones	4.17%	\$ 23,631.39
<b>Sub.-Total Prestaciones</b>	<b>21.83%</b>	<b>\$ 191,510.61</b>
<b>Aportes Parafiscales</b>		
CCF	4%	\$ 22,668.00
ICBF	3%	\$ 17,001.00
SENA	2%	\$ 11,334.00
<b>Subtotal Parafiscales</b>	<b>9%</b>	<b>\$ 51,003.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>51.85%</b>	<b>\$ 361,633.95</b>

#### 6.4 Programa de administración

ACTIVIDADES OPERARIVAS	PRE	SEMANAS				
		1	2	3	4	5
Legalización de la empresa						
Elaboración de plan de negocios						
Solicitud aprobación de crédito						
Contacto con entidades públicas						
Acondicionamiento del local						

Compra de enseres y equipos					

	SEMANAS			
Actividades operativas	5	6	7	8
Pago a proveedores				
Pago al banco				
Cotización de transporte para la distribución del producto final				
Campaña de publicidad				
Desarrollo e instalación del software				

## 7 ASPECTOS LEGALES

### 7.1 Tipo de Organización empresarial

Se decidió darle a la empresa la denominación de S.A.S. por los siguientes motivos:

- Se constituye mediante documento privado ante cámara de comercio o escritura pública ante notario, con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad<sup>5</sup>.
- La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.

#### Documento de constitución de una S.A.S. de conformidad con la ley 1258 de 2008

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El termino de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si anda se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse. (se deberá expresar si las acciones suscritas son ordinarias, privilegiadas, con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago u otras en todos los casos los derechos que estas confieren).
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.
- Adicionalmente, se deberá indicar el capital suscrito por cada uno de los accionistas (Art. 624 Estatuto Tributario).<sup>6</sup>
- El documento de constitución será objeto de presentación personal ante la cámara de comercio, previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado.

---

<sup>5</sup> CONFECAMARAS, Portal Nacional de Creación Empresas [en línea] 2006 – 20011, Obtenido [21 de septiembre de 2012], disponible en internet <<http://www.crearempresa.com.co/consultas/consultastipoempresa.aspx>>

<sup>6</sup> SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS (SAS) [en línea] Valle, Colombia, Obtenido [21 de septiembre de 2012], disponible en internet <<http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas/>>

Cuando las personas nombradas como dignatarios de la sociedad (Representante legales: Presidentes, Gerentes, Subgerentes, Suplentes, Revisores Fiscales y miembros de la Junta Directiva), no hayan firmado con un numero de identificación el documento de constitución, debe anexarse las aceptaciones de los cargos por escrito, de todas y cada una de ellas, con indicación de número de identificación. (Circular Única de 2001 Superintendencia de Industria y Comercio).<sup>7</sup>

## 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

DOCUMENTO	LUGAR DE TRÁMITE	COSTO
Control de homonimia	Cámara de Comercio	\$2.500
Clasificación Industrial Internacional Uniforme	<a href="http://www.camaramedellin.com">www.camaramedellin.com</a> Código: G526901	N/A
Consulta de uso de suelo	Municipio – Departamento de Administrativo de Planeación	\$31.400
Inscripción en el RUT	DIAN	N/A
Asignación del NIT	DIAN	N/A
Inscripción en el Registro Público Mercantil	Cámara de Comercio	\$773.000
Certificado de existencia y representación legal	Cámara de Comercio	\$4.000
Matrícula Industria y Comercio Municipal	Cámara de Comercio en convenio con la Secretaría de Hacienda del Municipio	
Avisos y tableros	Ministerio de Industria y Comercio	
Inscripción ante Cámara de Comercio	Cámara de comercio	\$3.000
Escritura Pública	Notaria	\$324.000

<sup>7</sup> REGISTRO DE LA CONTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONE SIMPLIFICADA - S.A.S. [en línea] Medellín, Colombia, obtenido [21 de septiembre de 2012], disponible en internet < [http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core\\_Download&EntryId=119&PortalId=0&TabId=515](http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=119&PortalId=0&TabId=515)>

Licencia de Bomberos	Cuerpo de Bomberos de Medellín	\$67.000
----------------------	--------------------------------	----------

### **Apertura de cuentas corrientes.**

Requisitos:

- Copia autenticada de la escritura pública.
- Certificado de existencia y representación legal expedida por la cámara de comercio.
- Consignación del capital social y referencias de los socios.
- Diligencias de las tarjetas para la autorización de firmas y registro de socios.

### **Contratos de trabajo:**

**Contrato término fijo inferior a un año:** La duración es inferior a un año por las partes o por la naturaleza del trabajo que se contrata. Tendrá un periodo de prueba de dos meses en la etapa inicial del contrato para evaluar las condiciones del trabajo y cualquiera de las partes puede terminar el contrato sin previo aviso y sin obligaciones de indemnizar. También se trabajará con contratos de prestación de servicios que se necesiten.

### **Obligaciones.**

#### **Seguridad social.**

#### **Salud.**

Afiliar a los trabajadores voluntariamente a una E.P.S., los aportes equivalentes al 12.5% de los cuales el empleador aportará el 8.5% y el 4% restante el empleado.

#### **Pensiones.**

Afiliar a los empleados a un fondo de pensiones escogido voluntariamente por el trabajador. El aporte es del 16% de los cuales el empleador aportara el 12% y el empleado 4%.

#### **Administradora de riesgos profesionales (ARP).**

Se debe afiliar a los trabajadores a una ARP. Los aportes para esta entidad oscilan entre 0.52% y 6.99% dependiendo del riesgo.

#### **Prestaciones sociales.**

#### **Subsidio de transporte.**

Se debe pagar un auxilio de transporte de \$67.800 a los empleados que devenguen un salario que no supere los dos SMMLV.

#### **Prima.**

La prima equivale a un salario anual y se da en junio y diciembre, esta se calcula en base al salario mas el subsidio de transporte pero la empresa hace la provisión de esta mensualmente, equivalente a 8.33% que sale de 100% dividido 12 meses que tiene el año.

**Cesantías.**

Afiliar a los trabajadores a un fondo de cesantías escogido voluntariamente por el empleado. Las cesantías que se le pagan al trabajador son equivalentes a 1 salario anual y se consigna en febrero o cuando se termina el contrato; en este caso también se hace una provisión mensual del 8.33%.

**Intereses a las cesantías.**

Este pago equivale al 1% de las cesantías mensual.

**Vacaciones.**

Las vacaciones son un periodo de 15 días al año y estos 15 días se deben pagar al empleado, la empresa también hace una provisión mensual equivalente a 4.17%

**Aportes a parafiscales.**

**Caja de compensación familiar.**

Este es un aporte que hace la empresa a la caja de compensación familiar equivalente al 4% del sueldo.

**Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF**

Este es un aporte que hace la empresa al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar equivalente a 3% del sueldo.

**Sena.**

Este es un aporte que hace la empresa al SENA equivalente a 2% del sueldo.

## 8 ASPECTOS FINANCIEROS

### 8.1 Estructura Financiera del proyecto

#### 8.1.1 Recursos Propios

Recursos Propios	\$ 0.0
------------------	--------

#### 8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios

Préstamo Bancario (Financiación)	
<b>Entidad financiera: Bancolombia</b>	
<b>(Ver anexo número 1 del análisis financiero)</b>	
Monto del Préstamo:	\$ 53,624,962
Intereses (efectivo Mensual):	2.10%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Tasa fija mensual vencida
Requerimientos Financieros	\$ 53,624,961.57
Préstamo Bancario	\$ 53,624,962
Recursos Propios	\$ 0.00

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 53,624,962
1	\$ 1,580,257	\$ 1,126,124	\$ 454,133	\$ 53,170,828
2	\$ 1,580,257	\$ 1,116,587	\$ 463,670	\$ 52,707,158
3	\$ 1,580,257	\$ 1,106,850	\$ 473,407	\$ 52,233,751
4	\$ 1,580,257	\$ 1,096,909	\$ 483,349	\$ 51,750,402
5	\$ 1,580,257	\$ 1,086,758	\$ 493,499	\$ 51,256,903
6	\$ 1,580,257	\$ 1,076,395	\$ 503,863	\$ 50,753,041
7	\$ 1,580,257	\$ 1,065,814	\$ 514,444	\$ 50,238,597
8	\$ 1,580,257	\$ 1,055,011	\$ 525,247	\$ 49,713,350
9	\$ 1,580,257	\$ 1,043,980	\$ 536,277	\$ 49,177,073
10	\$ 1,580,257	\$ 1,032,719	\$ 547,539	\$ 48,629,534
11	\$ 1,580,257	\$ 1,021,220	\$ 559,037	\$ 48,070,497
12	\$ 1,580,257	\$ 1,009,480	\$ 570,777	\$ 47,499,720
13	\$ 1,580,257	\$ 997,494	\$ 582,763	\$ 46,916,957
14	\$ 1,580,257	\$ 985,256	\$ 595,001	\$ 46,321,955
15	\$ 1,580,257	\$ 972,761	\$ 607,496	\$ 45,714,459
16	\$ 1,580,257	\$ 960,004	\$ 620,254	\$ 45,094,205

17	\$ 1,580,257	\$ 946,978	\$ 633,279	\$ 44,460,926
18	\$ 1,580,257	\$ 933,679	\$ 646,578	\$ 43,814,348
19	\$ 1,580,257	\$ 920,101	\$ 660,156	\$ 43,154,192
20	\$ 1,580,257	\$ 906,238	\$ 674,019	\$ 42,480,172
21	\$ 1,580,257	\$ 892,084	\$ 688,174	\$ 41,791,998
22	\$ 1,580,257	\$ 877,632	\$ 702,626	\$ 41,089,373
23	\$ 1,580,257	\$ 862,877	\$ 717,381	\$ 40,371,992
24	\$ 1,580,257	\$ 847,812	\$ 732,446	\$ 39,639,547
25	\$ 1,580,257	\$ 832,430	\$ 747,827	\$ 38,891,720
26	\$ 1,580,257	\$ 816,726	\$ 763,531	\$ 38,128,188
27	\$ 1,580,257	\$ 800,692	\$ 779,566	\$ 37,348,623
28	\$ 1,580,257	\$ 784,321	\$ 795,936	\$ 36,552,686
29	\$ 1,580,257	\$ 767,606	\$ 812,651	\$ 35,740,035
30	\$ 1,580,257	\$ 750,541	\$ 829,717	\$ 34,910,319
31	\$ 1,580,257	\$ 733,117	\$ 847,141	\$ 34,063,178
32	\$ 1,580,257	\$ 715,327	\$ 864,931	\$ 33,198,247
33	\$ 1,580,257	\$ 697,163	\$ 883,094	\$ 32,315,153
34	\$ 1,580,257	\$ 678,618	\$ 901,639	\$ 31,413,513
35	\$ 1,580,257	\$ 659,684	\$ 920,574	\$ 30,492,940
36	\$ 1,580,257	\$ 640,352	\$ 939,906	\$ 29,553,034
37	\$ 1,580,257	\$ 620,614	\$ 959,644	\$ 28,593,390
38	\$ 1,580,257	\$ 600,461	\$ 979,796	\$ 27,613,594
39	\$ 1,580,257	\$ 579,885	\$ 1,000,372	\$ 26,613,222
40	\$ 1,580,257	\$ 558,878	\$ 1,021,380	\$ 25,591,842
41	\$ 1,580,257	\$ 537,429	\$ 1,042,829	\$ 24,549,013
42	\$ 1,580,257	\$ 515,529	\$ 1,064,728	\$ 23,484,285
43	\$ 1,580,257	\$ 493,170	\$ 1,087,087	\$ 22,397,198
44	\$ 1,580,257	\$ 470,341	\$ 1,109,916	\$ 21,287,281
45	\$ 1,580,257	\$ 447,033	\$ 1,133,225	\$ 20,154,057
46	\$ 1,580,257	\$ 423,235	\$ 1,157,022	\$ 18,997,035
47	\$ 1,580,257	\$ 398,938	\$ 1,181,320	\$ 17,815,715
48	\$ 1,580,257	\$ 374,130	\$ 1,206,127	\$ 16,609,587
49	\$ 1,580,257	\$ 348,801	\$ 1,231,456	\$ 15,378,131
50	\$ 1,580,257	\$ 322,941	\$ 1,257,317	\$ 14,120,815
51	\$ 1,580,257	\$ 296,537	\$ 1,283,720	\$ 12,837,094
52	\$ 1,580,257	\$ 269,579	\$ 1,310,678	\$ 11,526,416
53	\$ 1,580,257	\$ 242,055	\$ 1,338,203	\$ 10,188,213
54	\$ 1,580,257	\$ 213,952	\$ 1,366,305	\$ 8,821,908
55	\$ 1,580,257	\$ 185,260	\$ 1,394,997	\$ 7,426,911
56	\$ 1,580,257	\$ 155,965	\$ 1,424,292	\$ 6,002,618
57	\$ 1,580,257	\$ 126,055	\$ 1,454,202	\$ 4,548,416
58	\$ 1,580,257	\$ 95,517	\$ 1,484,741	\$ 3,063,675



59	\$ 1,580,257	\$ 64,337	\$ 1,515,920	\$ 1,547,755
60	\$ 1,580,257	\$ 32,503	\$ 1,547,755	\$ 0

## 8.2 Ingresos y Egresos

### 8.2.1 Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
Kit de elementos para parking	\$ 9,847,943.7	99.74%
Paquetes de etiquetas blandas con códigos de barras (x 100 unidades)	\$ 25,916.3	0.26%
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 9,873,860.1</b>	<b>100.00%</b>

Según el cuadro de ventas totales por producto, el kit de elementos para parking muestra la mayor participación de ventas en un 99.74% , puesto que tiene mayor valor además de ser el producto estrella para la compañía en comparación con las etiquetas blandas que solo representan el 0.26% total de las ventas ya que este solo esta estimado para ventas en caso de garantías o requerimientos extras especiales por parte del cliente

ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO				
Ingrese el Nombre del Producto:	Kit de elementos para parking			
Ventas Estimadas por Mes (Unidades)				
Altas (optimista)	2	Unidad de Medida	Unidades	
Medias (medio)	1	Precio Unitario Venta	\$ 7,713,788.0	
Bajas (pesimista)	0.83	Consolidado (Medio)	1	
Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Recolector de datos con lector de códigos de barra	\$ 2,398,488.00	1.00	Unidades	\$ 2,398,488.00
Etiquetas blandas con códigos de barras (x	\$ 271,600.00	1.00	Unidades	\$ 271,600.00

2000 unidades)				
Software de parqueo	\$ 1,400,000.00	1.00	Unidades	\$ 1,400,000.00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 4,070,088.00</b>

### ESTIMADO DE VENTAS Y COSTO VARIABLE DEL PRODUCTO

Ingrese el Nombre del Producto: Paquetes de etiquetas blandas con códigos de barras (x 100 unidades)

Ventas Estimadas por Mes (Unidades)

Altas (optimista)	2	Unidad de Medida	Unidades
Medias (medio)	1	Precio Unitario Venta	\$ 20,300
Bajas (pesimista)	0.83	Consolidado (Medio)	1

#### Costos Unitarios de los Componentes del Producto

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
kit de etiquetas blandas con códigos de barras de 100 unidades	\$ 16,240.00	1.00	kit	\$ 16,240.00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 16,240.00</b>

### 8.2.1.2 Otros Ingresos

La empresa no tiene otros ingresos previstos.

### 8.2.2 Egresos

#### 8.2.2.1 Inversiones

##### Activos fijos

Activos Fijos Exigibles (Vida útil)	Valor	Depreciación Mensual
Terrenos	\$ 0.0	\$ 0.0
Edificios (20 años)	\$ 0.0	\$ 0.0
Equipos (10 años)	\$ 0.0	\$ 0.0
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 8,600,000.0	\$ 238,888.0
Maquinaria (10 años)	\$ 0.0	\$ 0.0

Herramienta (5 años)	\$ 60,088.0	\$ 1,001.0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 4,333,880.0	\$ 36,116.0
Vehículos (5 años)	\$ 0.0	\$ 0.0
<b>Total Activos Fijos Exigibles</b>	<b>\$ 12,993,968.0</b>	
<b>Total Depreciación Mensual</b>		<b>\$ 276,005.0</b>

### Gastos pre-operativos

<b>Gastos Pre-operativos Exigibles</b>	<b>Valor</b>	<b>Amortización</b>
Constitución y registro	\$ 900,000.0	\$ 0.0
Diseño organizacional	\$ 0.0	\$ 0.0
Presentación y Promoción	\$ 0.0	\$ 0.0
Estudios financieros	\$ 0.0	\$ 0.0
Investigación y estudios	\$ 0.0	\$ 0.0
Salarios	\$ 0.0	\$ 0.0
Costos financieros	\$ 0.0	\$ 0.0
Viaje y representación	\$ 0.0	\$ 0.0
Costos de Capacitación	\$ 0.0	\$ 0.0
Honorarios de Asesores	\$ 0.0	\$ 0.0
Publicidad y Promoción	\$ 0.0	\$ 0.0
Puesta en Marcha	\$ 350,000.0	\$ 0.0
Otros (Especificar)	\$ 0.0	\$ 0.0
Adecuaciones Locativas	\$ 1,000,000.0	\$ 0.0
Gastos de Registro	\$ 63,000.0	\$ 0.0
Certificados de salud y Bomberos	\$ 67,000.0	\$ 0.0
	\$ 0.0	\$ 0.0
<b>Total Gasto Pre-operativos Exigibles</b>	<b>\$ 2,380,000.0</b>	
<b>Total Amortización Mensual</b>		<b>\$ 0.0</b>

### Capital de trabajo

#### Costos variables y costos fijos

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Costos Variables	30	\$ 5,216,883
Costos Fijos de Producción	45	\$ 4,366,483
Costos Fijos de Administración	45	\$ 9,271,461
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	45	\$ 2,119,125

#### Ventas a crédito

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Cuentas por Cobrar	30	\$ 15,721,595
Inventarios productos	30	\$ 8,127,872

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Producto terminado	8	\$ 1,391,169
Fijos de Producción	8	\$ 776,264
Administrativos	8	\$ 1,648,260
Comercialización y Ventas	8	\$ 376,733

<b>Total Capital de trabajo Exigible</b>	<b>\$ 40,630,994</b>
<b>INVERSION TOTAL EXIGIBLE</b>	<b>\$ 56,004,962</b>

#### 8.2.2.2 Costos

##### Costos variables

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente

Recolector de datos con lector de códigos de barra	\$ 2,398,488.00	1.00	Unidades	\$ 2,398,488.00
Etiquetas blandas con códigos de barras (x 2000 unidades)	\$ 271,600.00	1.00	Unidades	\$ 271,600.00
Software de parqueo	\$ 1,400,000.00	1.00	Unidades	\$ 1,400,000.00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				\$ 4,070,088.00

<b>Costos Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
Componente	Costo Unitario	Canti dad	Unida des	Valor Total Por Componente
kit de etiquetas blandas con códigos de barras de 100 unidades	\$ 16,240.00	1.00	kit	\$ 16,240.00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				\$ 16,240.00

### Costos fijos

<b>COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 1,566,700
Prestaciones Sociales	\$ 945,234
Arriendo	\$ 216,000
Servicios	\$ 67,855
Mantenimiento	\$ 7,200
Papelería	\$ 108,000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 2,910,989</b>

### 8.2.2.3 Gastos

#### Gastos Administrativos y legales

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES</b>	
Salarios	\$ 3,000,000
Prestaciones Sociales	\$ 1,691,100
Gastos de representación	\$ 0

Papelería	\$ 492,000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 32,800
Seguros*	\$ 53,167
Administración	\$ 350,000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 0
Otros (Especificar)	\$ 561,907
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 6,180,974</b>

\*Ver anexo número dos de Aspectos Financieros.

Gastos Distribución y Ventas

<b>COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	
Salarios	\$ 700,000
Prestaciones Sociales	\$ 430,750
Publicidad y Mercadeo	\$ 282,000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 1,412,750</b>

Gastos Amortización de diferidos

Ver gastos pre-operativos en in versiones en el numeral 8.2.2.1.

**8.2.2.4 Gastos Financieros**

<b>Año</b>	<b>Total interés</b>	<b>Total capital</b>
<b>1</b>	\$ 12.837.848	\$ 6.125.242
<b>2</b>	\$ 11.102.916	\$ 7.860.173
<b>3</b>	\$ 8.876.577	\$ 10.086.513
<b>4</b>	\$ 6.019.643	\$ 12.943.447
<b>5</b>	\$ 2.353.502	\$ 16.609.587

### 8.3 Estados Financieros Proyectados

#### 8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0	\$ 9,87 3,86 0
<b>- Costos variables</b>		\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3	\$ 5,21 6,88 3
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13	\$ 10,5 04,7 13
Costos fijos de Producción		\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9	\$ 2,91 0,98 9
Costos fijos de Administración		\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4	\$ 6,18 0,97 4
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0	\$ 1,41 2,75 0
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 1,12 6,12 4	\$ 1,11 6,58 7	\$ 1,10 6,85 0	\$ 1,09 6,90 9	\$ 1,08 6,75 8	\$ 1,07 6,39 5	\$ 1,06 5,81 4	\$ 1,05 5,01 1	\$ 1,04 3,98 0	\$ 1,03 2,71 9	\$ 1,02 1,22 0	\$ 1,00 9,48 0
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	-\$ 7,24 9,86 5	-\$ 7,24 0,32 8	-\$ 7,23 0,59 1	-\$ 7,22 0,64 9	-\$ 7,21 0,49 9	-\$ 7,20 0,13 5	-\$ 7,18 9,55 4	-\$ 7,17 8,75 1	-\$ 7,16 7,72 1	-\$ 7,15 6,45 9	-\$ 7,14 4,96 1	-\$ 7,13 3,22 1
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	-\$ 7,24 9,86 5	-\$ 7,24 0,32 8	-\$ 7,23 0,59 1	-\$ 7,22 0,64 9	-\$ 7,21 0,49 9	-\$ 7,20 0,13 5	-\$ 7,18 9,55 4	-\$ 7,17 8,75 1	-\$ 7,16 7,72 1	-\$ 7,15 6,45 9	-\$ 7,14 4,96 1	-\$ 7,13 3,22 1

TRABAJO FINAL ACCESS DEVICE S.A.S-Plan de Negocios

<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005	\$ 276,005
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 53,624,962	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 52,692,902
Prestamos	\$ 53,624,962												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 40,630,994
Valor de Salvamento													\$ 12,061,908
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 56,004,962	\$ 454,133	\$ 463,670	\$ 473,407	\$ 483,349	\$ 493,499	\$ 503,863	\$ 514,444	\$ 525,247	\$ 536,277	\$ 547,539	\$ 559,037	\$ 570,777
Activos Fijos	\$ 12,993,968												
Pago Credito (Capital)		\$ 454,133	\$ 463,670	\$ 473,407	\$ 483,349	\$ 493,499	\$ 503,863	\$ 514,444	\$ 525,247	\$ 536,277	\$ 547,539	\$ 559,037	\$ 570,777
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 2,380,000												
Capital de Trabajo	\$ 40,630,994												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 2,380,000</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>-\$ 7,423</b>	<b>\$ 45,264,909</b>

Según el flujo de caja, vemos que los egresos son mayores a los ingresos lo que demuestra que desde el primer mes se estaría incurriendo en perdidas en ves de ganancias.



**8.3.2 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)**

	CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+	Ingresos por concepto de Ventas	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860	9,873,860
-	Costo Variables	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883	5,216,883
-	Costos Fijos Producción	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989	2,910,989
-	Gastos Depreciación	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005	276,005
=	Utilidad Bruta en Ventas	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983	1,469,983
-	Costos fijos de Administración	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974	6,180,974
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750	1,412,750
-	Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Operativa	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740	6,123,740
-	Impuestos	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834	2,020,834

=	UTILIDAD NETA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
=	Utilidades no Repartidas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906	4,102,906
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		4,102,906	8,205,812	12,308,718	16,411,624	20,514,530	24,617,436	28,720,343	32,823,249	36,926,155	41,029,061	45,131,967	49,234,873

Este cuadro refleja que la utilidad neta es negativa lo cual indica que todo el patrimonio invertido no esta siendo remunerado y que por el contrario esta generando mayores gastos representativos que incurren a pérdidas en ves de obtener utilidad.

## 8.4 Evaluación financiera del proyecto

### 8.4.1 Valor Presente Neto

Valor Presente Neto	- 39,334,149
---------------------	--------------

### 8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	-10.50%
-------------------------	---------

De acuerdo al flujo de caja, notamos que la TIR da -1,50 y el Valor Presente Neto -39.334.149 siendo las dos un porcentaje negativo lo que nos indica que el proyecto no es viable porque no genera ninguna ganancia puesto que los costos fijos serian mas que los ingresos obtenidos por ventas.

### 8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	5.00%
Tasa de Retorno	1.53%
Valor Presente Neto	- 36,918,068

Tasa Interna de Retorno	-9.65%
-------------------------	--------

Cambio Porcentual en las Ventas	30.00%
Tasa de Retorno	1.53%
Valor Presente Neto	- 24,837,658
Tasa Interna de Retorno	-5.64%

Cambio Porcentual en las Ventas	70.00%
Tasa de Retorno	1.53%
Valor Presente Neto	- 5,509,003
Tasa Interna de Retorno	0.07%

Podemos observar que para que el negocio de viable tiene que haber un cambio porcentual en las ventas de más del 70% ya que en los otros escenarios así la demanda subiera el 30% y el 5% la tasa interna de retorno seguiría dando negativa.

#### 8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	5.00%
Tasa de Retorno	1.53%
Valor Presente Neto	- 33,959,557
Tasa Interna de Retorno	-9.11%

Cambio Porcentual en el Precio	15.00%
Tasa de Retorno	1.53%
Valor Presente Neto	- 23,210,372
Tasa Interna de Retorno	-6.14%

De acuerdo a la variación de precio podemos decir que así se aumente en un 5% o un 10% el proyecto seguiría presentando pérdidas puesto que se tendría que subir muchísimo el precio y no habría tanto interés por parte del consumidor final ya que al mirar los precios de los competidores frente al de nuestra empresa estaría muy por encima.

## 9 CONSIDERACIONES FINALES

Con el desarrollo de este proyecto, realizando un análisis profundo del mercado meta, las necesidades de éste, la recolección de datos mediante la adquisición de cotizaciones como referente de información verídica, se obtuvieron una serie de datos y resultados que arrojaron que el plan de negocio no es viable puesto que es un producto de alto costo y de larga vida útil lo cual convierte la repetición de la venta en un plan de largo plazo, además de que es un producto que no va estar en el mercado exhibido sino que este posee un canal de distribución directo que hace que la impulsión de las ventas sea generado por la confiabilidad de procedencia del producto, la buena gestión de negociación que se realice con el comprador directamente y el nivel de servicio que ofrecemos, y no por medio de distribuidores, ni grandes cadenas que utilizan mayor publicidad y pueden estudiar mejor el mercado, además de que existe un riesgo inicial de que no vaya a haber una aceptación del producto por variables como el precio, y confiabilidad en que el producto funcione y genere los resultados esperados.

Otras razones por las cuales el proyecto no debe ejecutarse son:

- El mercado al que va dirigido no es muy amplio además de que solo se enfoco a las universidades del departamento de Antioquia puesto que el tiempo y la complejidad para estudiar y abarcar un mercado mas grande es decir a nivel nacional no era posible.
- Los costos fijos reflejan que el proyecto puede ser viable porque no son tan altos pero al relacionarlos con las ventas estas no alcanza a cubrir los costos por la poca repetición de la venta que este negocio genera debido a la característica del mercado.
- Se encuentra un factor positivo que se ve reflejado en la negociación con los proveedores ya que están ubicados todos en el mismo país y estado lo cual facilita los procesos porque todo se puede consolidar y unificar y simplificar temas como costos, tiempo y viabilidad
- Los kit de elementos para parking nos dejan el 99,74% sobre las ventas totales de todos los que se venden a las universidades; dejando con el 0,26% s etiquetas blandas con menos porcentaje de ventas.
- Según el flujo de caja, vemos que los egresos son mayores a los ingresos lo que demuestra que desde el primer mes se estaría incurriendo en pérdidas en ves de ganancias.
- La utilidad neta es negativa lo cual indica que todo el patrimonio invertido no esta siendo remunerado y que por el contrario esta generando mayores gastos considerables y representativos es decir hay mas perdidas que ganancias
- De acuerdo al flujo de caja, notamos que la TIR da -10,50% y el Valor Presente Neto -39.334.149 siendo las dos un porcentaje negativo lo que nos indica que el proyecto no es viable porque no genera ninguna ganancia puesto que los costos fijos serian mas que los ingresos obtenidos por ventas.

## ANEXOS

### INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- Anexo número 1

The screenshot displays the RUE (Registro Único Empresarial) website interface. At the top, the logo for RUE (Sistema Único Empresarial - Cámaras de Comercio) is visible. The navigation bar includes links for 'Inicio', 'Registro Mercantil Expand', 'Registro Mercantil', and 'Registro de Proponentes Expand'. The main content area is titled 'Consultas de Homonimia' and contains instructions for performing searches. Below the instructions, there are two search options: 'Consulta por nombre' and 'Consulta por palabra clave'. The 'Consulta por nombre' field contains the text 'access device' and has a 'Consultar' button next to it. The 'Consulta por palabra clave' field is empty and also has a 'Consultar' button. Below the search fields, a red message states: 'La consulta no ha devuelto resultados'.

**Registro Único Empresarial**  
Cámaras de Comercio

Inicio Registro Mercantil Expand Registro Mercantil Registro de Proponentes Expand  
Registro de Proponentes

### Consultas de Homonimia

Instrucciones para realizar las consultas (Ocultar Detalles...)

- Se deben realizar las consultas del nombre de diferentes formas, ya que pueden existir nombres que fonéticamente suenan iguales, pero se escriben en forma diferente, ej: Soni, sony, Zoni; casa, Kasa.
- Consulte los nombres compuestos, por ej: casaestrella y casa estrella, para asegurarse de que no exista una empresa con un nombre muy similar a otra.
- Digite las palabras que el nombre va a contener, tener en cuenta que entre más cantidad de palabras escriba, más rápida será la búsqueda. Por ej: si desea consultar el nombre "Granero Central", puede obtener la búsqueda digitando solamente la palabra granero; pero para hacerla más breve puede utilizar la otra palabra que existe dentro del nombre, así: "Granero Central".
- Ejecute la búsqueda del nombre tanto en plural como en singular, por ej: horizontes y horizonte. Con tilde y sin tilde, por ejemplo: tecnologico y tecnológico
- En los resultados de la búsqueda, los registros que aparecen en color rojo corresponden a matrículas mercantiles o proponentes cancelados o inactivos, por favor verificar en el detalle de la información y si existen inquietudes comunicarse con la Cámara de Comercio respectiva.

Consulta por nombre  Consultar

Consulta por palabra clave  Consultar

La consulta no ha devuelto resultados

## ANÁLISIS DEL MERCADO:

- Anexo número 1:

### ENCUESTA

Por medio de esta encuesta deseamos recolectar información valiosa sobre el servicio de parqueo de la universidad para obtener una herramienta que sea de gran apoyo para el desarrollo de nuestra idea negocio, la cual consiste en adaptar dispositivos electrónicos en los parqueaderos de las instituciones universitarias y vehículos, para evitar las congestiones a la entrada y salida de las instituciones, agilizando así el servicio de parqueo.

- 1) ¿Qué piensa usted sobre el servicio de parqueadero de la universidad?
- 2) ¿Considera usted que deberían mejorar en algún aspecto y como cree que podrían hacerlo?
- 3) ¿Qué piensa usted sobre implementar dispositivos electrónicos en el parqueadero de la universidad y en los vehículos de los miembros de esta, para agilizar las entradas y salidas, optimizar el tiempo y promover el orden en este servicio?
- 4) ¿Si considera que se debería implementar esta nueva tecnología, estaría dispuesto a pagar el valor que sea necesario por este producto. Si o no y por qué.
- 5) ¿Cree usted que en la mayoría de las instituciones universitarias viven la misma problemática y por tanto nuestro producto podría tener una buena acogida . Si o no y por qué

Por su amable colaboración, muchas gracias.

- **Anexo número 2:**

# Honeywell

Medellín, september 11<sup>th</sup> 2012

Dear  
Paula Andrea Gonzalez  
**ACCES DEVICE S.A.S**

In response to your kind request, I submit for your consideration the following quote:

*Reference: DOLPHIN 6500  
WLAN and WPAN (802.11 b/g (US) and Bluetooth®  
S4813 Laser Engine  
52 key  
128MB RAM  
x 128MB Flash  
Windows® Enbebido  
3300 mAh battery  
Power Adaptor  
Handstrap  
Stylu  
Parte No. 6500LP12211E0H  
**USD\$ 1.220 each***

**COMMERCIALTERMS:**

- Payment: advanced
- Validity: 30 days

If you need further information, please let me know.

Sales Departement  
Honeywell International  
101 Columbus Road  
Morristown, NJ 07962




• Anexo número 3:

NOVIEMBRE 6 de

**MEGAGROUP**

**\*0000016364\*** ANALISIS DE COTIZACIONES



Trabajo: VOLANTES MEGA		Cot. Nro: 16364 - 1
Cliente: CLIENTES VARIOS -> VARIOS		Tel.: 231-06-00
Ref.: MATERIAL POP		Cantidad: 1,000
Vendedor: ARLEY URAN HERRERA		Fecha de la Cotización: 06/11/2012
Cotizador: SANDRA LILIANA RIVERA		Fecha Vencimiento: 21/11/2012

Item: VOLANTES MEGA	Nro del Item: 1		
Original: 1	Tintas Tiro: 4	Medidas de la Muestra: 21.0 X 14.0	
Copia: 0	Tintas Retiro: 0	Medidas de Corte: 45.00 X 30.00	
Juego: 1	Tintas Dif.: 4	Medidas del Pliego: 90 X 60	Tamaños/pliego: 4
			Desperdicio: 150
Montaje: 4 - MONTAJE SIMPLE, FIBRA: Mezcla			

Descripcion	Cantidad	Unidad	Valor Unitario	Vr. Total
PROPALCOTE 115 GR. C2S ***54 M2 ***0 ML ***337 \$/m2 Orig.: 337 \$/m2	100.00	Piegos	182.00	18,200
<b>Total para TIPOS DE PAPEL:</b>	<b>100.00</b>			<b>18,200</b>
TINTAS POLICROMIA	108.00	Gramos	112.00	12,096
<b>Total para TINTAS:</b>	<b>108.00</b>			<b>12,096</b>
PLANCHA CTP 1/4 'NUEVA'	4.00	Planchas	11,800.00	47,200
<b>Total para PLANCHAS:</b>	<b>4.00</b>			<b>47,200</b>
ALISTAMIENTO INICIAL	0.50	Horas	50,000.00	25,000
LAVADA MAQUINA	1.00	Horas	50,000.00	50,000
GRADUADA PLANCHAS	1.00	Horas	50,000.00	50,000
IMPRESION Vel.:1000 Imp/orig.:400	0.40	Horas	50,000.00	20,000
<b>Total para GTO 52 5 COLORES 1/4:</b>				<b>145,000</b>
CORTE	0.33	Horas	15,000.00	5,000
REFILE	0.11	Horas	17,500.00	2,000
PRUEBA SHERPA 21*14	700.00	Cm2	10.00	7,000
TRANSPORTE CLIENTES	1.00	Horas	20,000.00	20,000
DISEÑO	1.00		20,500.00	20,500
PAPELERIA				5,000
<b>Total para PROCESOS:</b>	<b>702.44</b>			<b>59,500</b>

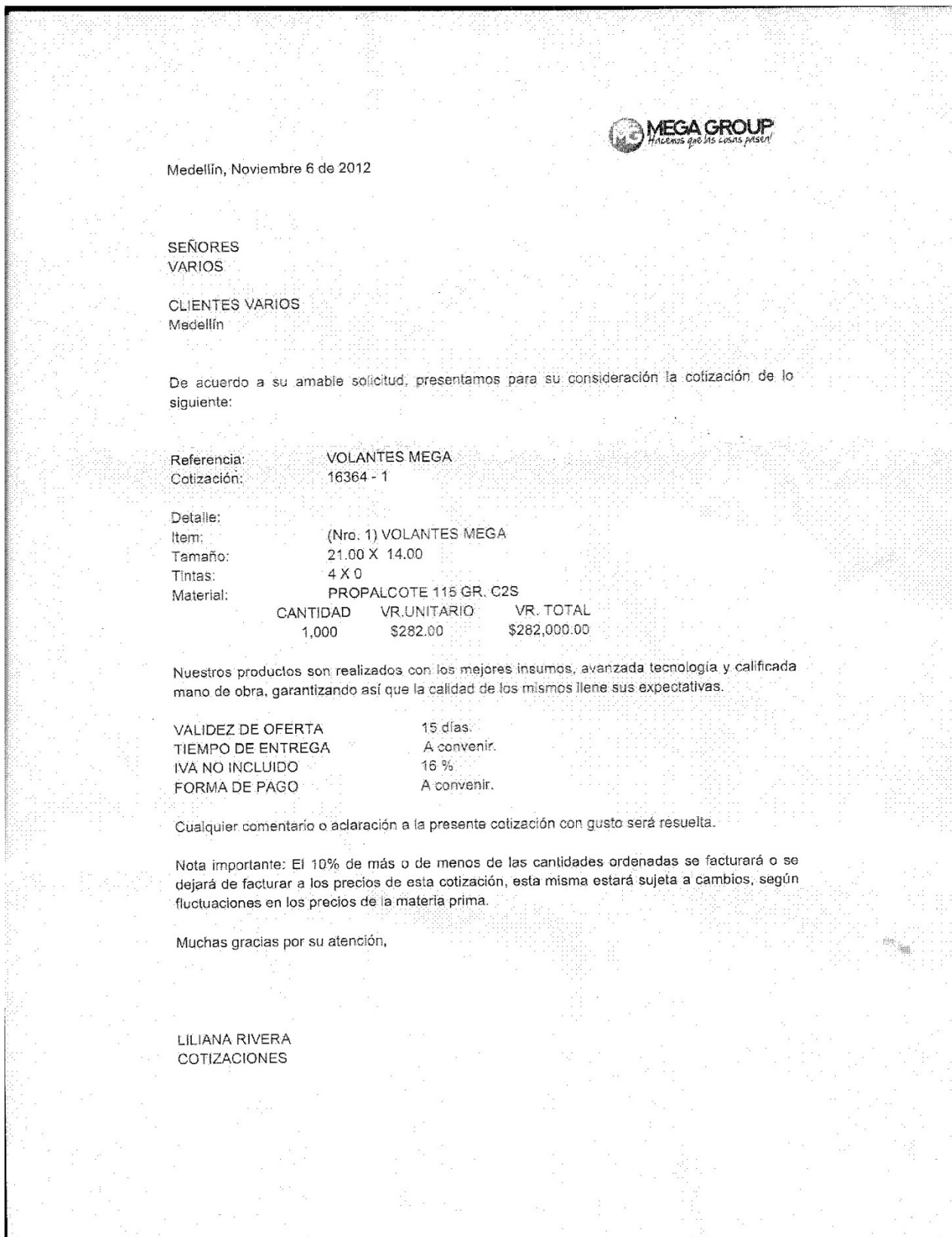
Concepto	Base	Porcentaje	
UTILIDAD	281,996	0.00	0
COMISION VENTAS	281,996	0.00	0
COSTO FINANCIERO	281,996	0.00	0
AGENCIAS	281,996	0.00	0
IMPREVISTOS	281,996	0.00	0
<b>COSTO: Unitario</b>	<b>281.99</b>	<b>Total</b>	<b>281,996.00</b>
<b>TOTAL PORCENTAJES:</b>			<b>0.00</b>
<b>AJUSTE POR REDONDEO:</b>			<b>4.00</b>
<b>VALOR TOTAL DE LA COTIZACION:</b>			<b>282,000.00</b>
<b>VALOR UNITARIO DE LA COTIZACION:</b>			<b>282.00</b>

RESUMEN DE CANTIDADES	CANTIDAD	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO
16364 - 1	1,000	282,000	282.00

Autorizado:

Página No. : 1

• Anexo número 4:



Medellín, Noviembre 6 de 2012

SEÑORES  
VARIOS

CLIENTES VARIOS  
Medellín

De acuerdo a su amable solicitud, presentamos para su consideración la cotización de lo siguiente:

Referencia: VOLANTES MEGA  
Cotización: 16364 - 1

Detalle:  
Item: (Nro. 1) VOLANTES MEGA  
Tamaño: 21.00 X 14.00  
Tintas: 4 X 0  
Material: PROPALCOTE 115 GR. C2S

CANTIDAD	VR.UNITARIO	VR. TOTAL
1,000	\$282.00	\$282,000.00

Nuestros productos son realizados con los mejores insumos, avanzada tecnología y calificada mano de obra, garantizando así que la calidad de los mismos llene sus expectativas.

VALIDEZ DE OFERTA 15 días.  
TIEMPO DE ENTREGA A convenir.  
IVA NO INCLUIDO 16 %  
FORMA DE PAGO A convenir.

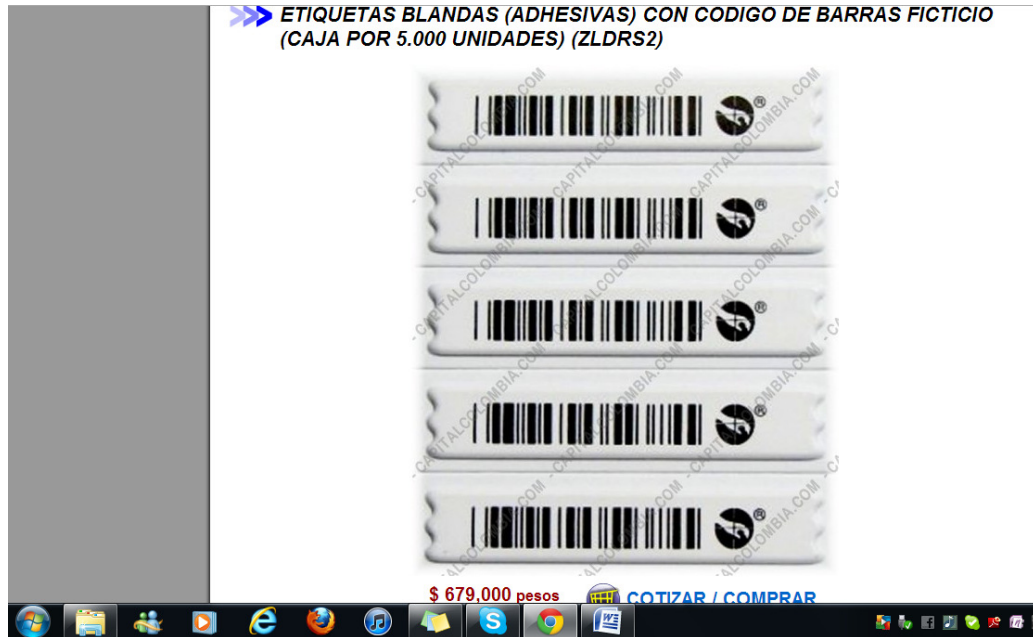
Cualquier comentario o aclaración a la presente cotización con gusto será resuelta.

Nota importante: El 10% de más o de menos de las cantidades ordenadas se facturará o se dejará de facturar a los precios de esta cotización, esta misma estará sujeta a cambios, según fluctuaciones en los precios de la materia prima.

Muchas gracias por su atención,

LILIANA RIVERA  
COTIZACIONES

- Anexo número 5:



- Anexo número 6:

www.7-soft.com/mnuprecios

Precios 7Soft

Jueves 22 de Abril de 2010 11:14

| Productos de Software | Capacitacion y Soporte | Hardware |

**Productos de software**

Producto	Descripción	Módulos	* Valor Licencia
SisVentas	Sistema Administrativo	Seguridad, inventario, ventas, facturación, cartera, CrP, Bancos y Reportes estadísticos de venta	\$1.800.000.00
SisVentas POS	Sistema Punto de Venta POS Básico	Seguridad, inventario, Cotización, facturación, caja y estadísticos de venta	\$1.600.000.00
	Modulo de facturación para Monitores de Toque o Touch Screen	Facturación Touch Screen	\$300.000.00
SisVentas Admin. + POS	Modulo de mesas	Mesas	\$400.000.00
	Módulos Administrativos POS	CxC, CrP y Bancos	\$400.000.00
SisVentas Admin. + POS	Sistema Administrativo + Sistema Punto de venta	Los del administrativo + los del POS + Administrativos POS	\$3.000.000.00
SisCredito	Sistema administrativo para instituciones de educación no formal	Matriculas, facturación por cuotas, recibos de caja, cartera, control académico, carnés y Diplomas entre otros	\$1.950.000.00
SisEco	Asistente para reportes de ecografías.	Médicos, diseño de reportes, liquidación de comisiones.	\$800.000.00
PARK 7	Sistema para Parquederos	Ingreso y salida de Vehículos, cuadro de caja y resumen de movimiento entre otros.	\$1.400.000.00
UpGrade	Nuevas Versiones	Los que correspondan a la actualización	20% del valor de la licencia al momento que se libere la actualización

Registro

Nombre de usuario  
  
 Contraseña

¿Olivó la contraseña? ¿Olivó el nombre de usuario? Crear una cuenta

Visitas

Tenemos 3 invitados conectado

Oportunidades

Sea Distribuidor  
 Oferta Laboral

Preguntas?  
 Click aquí y chatea con nosotros

No conectado - Dejenos

## ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN

- Anexo número 1:

# Honeywell

Medellín, september 11<sup>th</sup> 2012

Dear  
Paula Andrea Gonzalez  
**ACCES DEVICE S.A.S**

In response to your kind request, I submit for your consideration the following quote:

*Reference: DOLPHIN 6500  
WLAN and WPAN (802.11 b/g (US) and Bluetooth®)  
S4813 Laser Engine  
52 key  
128MB RAM  
x 128MB Flash  
Windows® Enbebido  
3300 mAh battery  
Power Adaptor  
Handstrap  
Stylu  
Parte No. 6500LP12211E0H  
**USD\$ 1.220 each***

#### COMMERCIALTERMS:

- Payment: advanced
- Validity: 30 days

If you need further information, please let me know.

Sales Departement  
Honeywell International  
101 Columbus Road  
Morristown, NJ 07962

- **Anexo número 2:**

**Asunto:** Re: Data collector NJ 07962  
**De:** Paul Thienvanich <paul@efreight.com>  
**Fecha:** 09/09/2012 03:42 p.m.  
**Para:** clopez@magnum.com.co

Hello Catalina,

Quote # 950672/ Based on 210 lbs. / Class 100

FedEx Priority...\$125.36 / 2 business day transit/ maximum liability is \$10.00 per lb./ per package

Thank you.

Paul

2012/8/9 Catalina Lopez Agudelo <clopez@magnum.com.co>  
Good afternoon:

Can you please help me with the next inquiry?

Commodity: data collector  
1 box  
dims: 14 x 14 x 14 inches  
weight: 210 pd

Origin: NJ 07962  
Destination: Miami 33122


Thanks,  
Kind regards,

--

Catalina Lopez Agudelo  
Corporate Assistant  
Magnum Logistics S.A.  
clopez@magnum.com.co

Tel: +(574) 312 6464 Ext. 121  
Fax: +(574) 352 5819  
Address: Calle 16 Nro. 41-210 Of. 505  
Medellín, Colombia

• Anexo número 3:



**Magnum**  
SOLUCIONES LOGÍSTICAS Y ALMACÉN

Cotización Nro: 34708

Jueves, 13 de septiembre de 2012

Señora  
Lina Fernanda Arias  
Access Device S.A.S  
C. Usad

De acuerdo a su solicitud, tenemos el gusto de presentarle nuestra oferta de servicios.

**Vigencia de la Cotización:**  
30 Días


**Importación:** Adreia Miami (AIM)  
Trayecto: MIAMI - MEDELLIN  
Incoterms: FCA  
Frecuencia: Miércoles y fin de semana - Tiempo de Tránsito: 2 días

	Mínima	Flat
<b>Fletes</b>	USD 55.00 x Embalaje	USD 2.40 x Kg.
<b>Costos en Origen</b>		
Costo de Guía	USD 30 x Embalaje	
Delivery	USD 0.040 x Kg. Mínima USD 15	
<b>Costos en Destino</b>		
Traslado Zona Aduanera	USD 0.060 x Kg. Mínima USD 45	

**Comentarios Adicionales**  
Nota importante: el sed tiene un costo de usd 25 si no es suministrado por el proveedor.

Esperamos la anterior sea de su completo agrado y podamos continuar prestandole nuestros servicios a tan importante compañía.

Módulo: Importaciones



**Magnum**  
SOLUCIONES LOGÍSTICAS Y ALMACÉN

Cotización Nro: 34708

- Costamos son Certificación BASC.
- Tanto no válidas para mercancías peligrosas y/o sobredimensionadas.
- El combustible podrá ser ajustado sin previo aviso de acuerdo a las variaciones del precio del petróleo a nivel mundial.
- Las sesiones tarifas no incluyen seguro internacional.


Cordialmente,

DANIEL VALLEJO RODRIGUEZ  
EJECUTIVO COMERCIAL  
Tel: 527401 0681768 Ext: 212  
Cel: 3216457896  
dvallejo@magnum.com.co  
www.magnumlogistica.com.co


Apreciado usuario, para cualquier inquietud comuníquese con nuestra línea de servicio al cliente, escribiendo a nuestro correo electrónico: [servicioalcliente@magnumlogistica.com.co](mailto:servicioalcliente@magnumlogistica.com.co)

Para Reclamos relacionados con su carga por favor informarnos a más tardar 8 días hábiles después de la llegada de la misma.

• Anexo número 4:

	<b>AVISO DE DESPACHO POLIZA AUTOMATICA DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS</b>	Código: F-TE-04 Emisión: 11/07/2008 Versión: 2.2 Página 1 de 1																																											
<b>AVISO DE DESPACHO POLIZA AUTOMATICA DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS</b>																																													
<b>NOMBRE DEL COMERCIAL</b>	DANIEL VALLEJO	<b>NOMBRE DEL OPERATIVO</b>	FABIAN ECHEVERRI																																										
<b>CIUDAD DE LA SOLICITUD</b>	MEDELLIN	<b>FECHA SOLICITUD</b>	21/08/2012																																										
<b>NUMERO DE FILE SEG</b>	51MDE0812057		11MDEMD0812287																																										
<b>NUMERO DE FILE ID</b>	11MDE0812063																																												
<b># DOC EMBARQUE SI SE TIENE</b>																																													
<b>ASEGURADO</b>	<b>RAZON SOCIAL</b>	ACCESS DEVICE S.A.S																																											
<b>DATOS DE LA CARGA</b>	<b>TIPO DE MERCANCIA</b>	RECOLECTORES DE DATOS CON LECTOR DE CÓDIGOS DE BARRA	<b>PESO en KG</b> 55 <b># PIEZAS</b> 8																																										
<b>VIA</b>	AEREA <input checked="" type="checkbox"/> MARITIMA <input type="checkbox"/> TERRESTRE <input type="checkbox"/>	<b>TRAYECTO ASEGURADO</b>	MIAMI - MEDELLIN Favor incluir los puertos de origen y destino																																										
<b>PRIMA DE VENTA</b>	0.35%	<b>MIN.</b>	70																																										
<b>VALOR ASEGURADO</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>moneda</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Valor Factura comercial</td> <td>USD</td> <td>10980</td> </tr> <tr> <td>Valor inland</td> <td>USD</td> <td>125.36</td> </tr> <tr> <td>Valor aduana en el exterior</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Valor Fletes Internacionales</td> <td>USD</td> <td>85</td> </tr> <tr> <td>Arancel</td> <td>USD</td> <td>502.02</td> </tr> <tr> <td>Valor IVA</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Valor fletes Nacionales</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Valor contenedor 20'</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Valor Contenedor 40'</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Lucro cesante</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Gastos adicionales</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Tasa de cambio</td> <td>COP</td> <td>1825.5</td> </tr> <tr> <td><b>Valor asegurado COP</b></td> <td></td> <td><b>\$ 21,344,439.69</b></td> </tr> </tbody> </table>			moneda		Valor Factura comercial	USD	10980	Valor inland	USD	125.36	Valor aduana en el exterior		0	Valor Fletes Internacionales	USD	85	Arancel	USD	502.02	Valor IVA		0	Valor fletes Nacionales		0	Valor contenedor 20'		0	Valor Contenedor 40'		0	Lucro cesante		0	Gastos adicionales		0	Tasa de cambio	COP	1825.5	<b>Valor asegurado COP</b>		<b>\$ 21,344,439.69</b>	FACTURA RIONEGRO ____  FACTURA MDE INCLUIDO EN DUE AGENT ____
	moneda																																												
Valor Factura comercial	USD	10980																																											
Valor inland	USD	125.36																																											
Valor aduana en el exterior		0																																											
Valor Fletes Internacionales	USD	85																																											
Arancel	USD	502.02																																											
Valor IVA		0																																											
Valor fletes Nacionales		0																																											
Valor contenedor 20'		0																																											
Valor Contenedor 40'		0																																											
Lucro cesante		0																																											
Gastos adicionales		0																																											
Tasa de cambio	COP	1825.5																																											
<b>Valor asegurado COP</b>		<b>\$ 21,344,439.69</b>																																											
<b>MAGNUM ELABORA EL TRANSPORTE TERRESTRE?</b>	NO																																												
<b>COMPAÑÍA DE TRANSPORTE</b>																																													
<b>TERMINO DE NEGOCIACIÓN</b>	FCA	<b>ADUANA</b>	<b>ADUANAS ML</b>																																										
<b>OBSERVACIONES</b>																																													

• **Anexo número 5:**



Magnum  
LOGISTICS  
*Soluciones Logísticas a su Medida*

Jueves, 13 de septiembre de 2012

Cotización Nro: 78811

Señora  
Luisa Fernanda Arias  
Access Device S.A.S.  
Ciudad

De acuerdo a su solicitud, tenemos el gusto de presentarle nuestra oferta de servicios.

**Descripción de la Carga**  
Aduana Impo

**Vigencia de la Cotización**  
31/07/2012

**Agenciamiento Aduanero Importación**

Otros costos asociados al servicio Agenciamiento Aduanero Importación:

**En Destino**

- Comisión Agenciamiento	COP 0.270 % sobre el Valor del CIF. Mínima COP 220000
- Elaboración de Licencia/Registro Vuce	COP 35000 x Licencia
- Gastos varios	COP 70000 x Embarque
- Preinspección	COP 70000
- Incorporación siglo XXI	COP 10000 x Hoja
- Elaboración Declaración de Importación	COP 12000 x Hoja
- Elaboración Declaración del Valor	COP 12000 x Hoja

**Comentarios Adicionales**


Tener Presente:

- \* La elaboración de declaraciones de importación aplica para las de valor como las de importación.
- \* La costo de la Preinspección es hasta 7 cajas, a partir de la 7, el costo es de \$ 10.000 por caja maximo dia \$150.000
- \* las licencias o vistos buenos se cobraran al costo de la entidad pertinente
- \* pendiente clasificacion arancelaria

Esperamos la anterior sea de su completo agrado y podamos continuar prestandole nuestros servicios a tan importante compañía.

Cordialmente,

DANIEL VALLEJO RODRIGUEZ  
EJECUTIVO COMERCIAL  
Tel: (57)(4) 2681705 Ext. 212  
Cel: 3216457896  
dvallejo@magnum.com.co  
www.magnumlogistics.com.co



Magnum  
BLOQUE SUPLENTE

Magnum  
TRANSPORTE

Magnum  
ALMACÉN

Magnum  
ACTIVIDADES

• **Anexo número 6:** [TARIFAS 2012.doc](#)

- Anexo número 7:

**Se Arrienda Bodega en Medellín**

LLAMAR GRATIS | CLIC AQUÍ | SOLICITAR UNA CITA | REQUISITOS

### CUADRO DE AREAS

Area Total:	110 m <sup>2</sup>
Area Bodega:	0 m <sup>2</sup>
Area Oficina:	0 m <sup>2</sup>
Area Mezzanine:	0 m <sup>2</sup>
Frente:	0 mts
Fondo:	0 mts
Forma Geométrica:	SERVICIOS

### CUADRO DE VALORES

Precio Arriendo:	\$1.200.000
Valor m <sup>2</sup> :	\$10.909

- Anexo número 8:

**Estanteria Metalica**

Me gusta 0

**\$ 55.000**

Artículo nuevo  
Cundinamarca (Bogota)  
8 vendidos Ver calificaciones

Comprar | Hacer una pregunta

Reputación del vendedor

Medios de pago

- Efectivo

Medios de envío

- A convenir con el vendedor

Calificaciones recibidas por la venta de este producto



• Anexo número 9:

articulo.mercadolibre.com.co/MCO-401899124-alarma-inalambrica-con-marcacion-automatica-gratis-4-sensore-JM

### Alarma Inalámbrica Con Marcación Automática Gratis 4 Sensore

Me gusta 0

**\$ 240.000**  
12 cuotas de \$ 23.156

Artículo nuevo  
Atlántico (Barranquilla)

[Comprar](#) [Hacer una pregunta](#)

**Reputación del vendedor**

Total de operaciones	64
Concretadas	22%
Canceladas	78%
Calificaciones positivas	100%

Más datos del vendedor

**Medios de envío**

- A convenir con el vendedor

• Anexo número 10:

Hogares y Personas | UNE | www.une.com.co/hogares/telefonía/telefonía-básica

### Telefonía Básica

Sujeto a disponibilidad y cobertura.

**Une tus productos y ahorra**

Adquiere tu Plan	Individual	Con otro producto	Con 3 o más
Plan 100 Min	23.194	23.194	23.194
Plan 300 Min	27.107	27.107	27.107
Plan 600 Min	39.136	37.236	37.236
Plan 1000 Min	48.268	39.556	39.556
Plan 5000 Min	49.545	53.360	53.360
Plan Ilimitado	49.300	41.876	41.876
Telefonía Superplay	83.520	64.960	64.960

Oficina Virtual 01 8000 41014

Cambio de Clave  
Consulta de PQRs [Ingresar](#)

¡Necesitas ayuda con tu compra?  
¡Chatea ahora con un asesor!

¡Recarga tu Internet Móvil!  
Ahora en línea puedes recargar tus productos de Internet Móvil.

¡Recarga tu 4G en línea!  
Desde \$10.000 con tu tarjeta débito.

Productos Recomendados

Haz clic y...

• Anexo número 11:

• **Plan UNE Ilimitado Nacional + Internacional:** puedes hablar ilimitadamente a cualquier destino nacional y a la línea destino internacional en el país que selecciones.

Planes UNE Ilimitados	Valor mensual sin IVA	Valor mensual con IVA
Plan UNE Ilimitado Nacional	\$29.500	\$34.220
Plan UNE Ilimitado Internacional	\$39.500	\$45.820
Plan UNE Ilimitado Nacional + Internacional	\$69.000	\$80.040

**Condiciones Generales**

- Solo para líneas residenciales fijas de UNE. Aplica un sólo plan por línea.
- La línea destino internacional inscrita puede ser fija o móvil en los Estados Unidos (incluyendo Alaska, Hawai y Puerto Rico), Canadá y México; o solo fija en cualquiera de los siguientes países: Alemania, Argentina, Aruba, Australia, Austria, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, España, Francia, Guatemala, Holanda, Inglaterra – Reino Unido, Italia, Japón, Panamá, Perú, Portugal, República Dominicana y Venezuela.
- No aplica para llamadas de larga distancia nacional que tengan como destino teléfonos móviles (Comcel, Movistar, Tigo o Avantel) ni líneas Compartel.
- En Larga Distancia Internacional, no aplica para llamadas a barcos o teléfonos satelitales. Estas llamadas se facturan a tarifa plena.
- Las llamadas internacionales que el cliente inscrito en el Plan UNE Ilimitado LDN se cobrarán adicionales a las tarifas del Plan UNE por consumo.

• Anexo número 12:

**Banda Ancha Fija**  
Sujeto a disponibilidad y cobertura.

Adquiere tu Plan	Individual	Con otro producto	Con 3 o más
Banda Fija 512KB	47.444	38.164	38.164
Banda Ancha 1MB	55.564	42.804	42.804
Banda Ancha 2MB	63.684	48.604	48.604
Banda Ancha 3MB	71.804	54.404	54.404
Banda Ancha 4MB	79.924	60.204	60.204
Banda Ancha 5MB	88.044	66.004	66.004
Banda Ancha 8MB	105.444	83.404	83.404
Banda Ancha Superplay 10MB	117.044	95.004	95.004
Banda Ancha Superplay 20MB	175.044	153.004	153.004

• Anexo número 13:

www.epm.com.co/site/Portals/2/documentos/tarifas/aguas\_2012/tarifas\_aguas\_septiembre\_2012.pdf

### EJEMPLO FACTURA ACUEDUCTO ESTRATO 3 (MEDELLÍN - ANTIOQUIA)

Identificación que se le da al servicio que el cliente suscribe con la empresa, ya sea de acueducto ó alcantarillado

ACUEDUCTO - AGUA POTABLE

SERVICIO SUSCRITO

INFORMACIÓN BÁSICA  
 CATEGORÍA: RESIDENCIAL  
 \*CR 86  
 INSTALACIÓN: ESTRATO 3  
 SUBCATEGORÍA: ESTRATO 3  
 PLAN: RESIDENCIAL  
 CONSUMO  
 DIAS DE CONSUMO: 30  
 N. APTOS. QUE SURTE: 1  
 PROMEDIO CONSUMO ÚLTIMOS 6 MESES  
 AGUA : 4 M3  
 % INTERÉS MORA: 0.4856 EMV

CÁLCULO CONSUMO  
 MEDIDOR 92\_1\_1699129-7  
 LECTURA ACT 1,474 M3  
 LECTURA ANT 1,468 M3  
 DIFERENCIA 6 M3  
 CONSUMO 6 M3

COMPONENTES DEL COSTO  
 CMT UNITARIO 1.65  
 CMT Total 9.90

Tasa de uso. Concepto que según la normatividad, las Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios debemos pagar a la respectiva Autoridad Ambiental por la utilización de las fuentes hídricas, y cuyo cobro debe trasladarse a los usuarios vía tarifa.

Valor a cobrar por el concepto de tasa de uso por usuario, ya que éste depende de el consumo de cada cliente.  
 Ej: 6m3 \* \$1.65 = 9.90 \$/m3

Cargo fijo más cargo por consumo:  
 \$7,753.16 + \$6,579.36 = \$14,332.52  
 Valor a subsidiar (12.5%); otorgado por el Municipio de Medellín, según Acuerdo Municipal 043 de noviembre de 2011.  
 \$14,332.52 \* 12.5% = \$1,791.57  
 Valor a cobrar por la prestación del servicio de acueducto antes del cobro de los intereses por mora y los respectivos ajustes:  
 \$14,332.52 - \$1,791.57 = \$12,540.95

LIQUIDACIÓN CONSUMO	M3	COSTO	VALOR	PAGO PERÍODO ANTERIOR	
CONSUMO SIN IVA	6X	1,096.560	6,579.36	VALORES FACTURADOS	\$20,675.00
CARGO FIJO SIN			6,579.36	-SUBSIDIO	\$ 14,332.52
			7,753.16	-INTERÉS MORA	\$ -1,791.57
				VALOR NETO	\$ 12,540.95
				+INTERÉS MORA	\$ 30.49
				AJUSTE EPM	\$ -.44
<b>TOTAL ACUEDUCTO - AGUA POTABLE</b>				<b>\$</b>	<b>12,571.00</b>

CARGO VARIABLE O CARGO POR CONSUMO (\$/m3): el valor que registra en esta parte de la factura, se conoce como costo de referencia, es decir, no contempla el porcentaje de subsidio y contribuciones, según corresponda. Es el valor que se cobra a los usuarios del estrato 4.  
 Ej: 6 m3 \* \$1,096.56 = 6,579.36 \$/m3

CARGO FIJO (\$/suscriptor): valor que según la normatividad del sector, debe cubrir los costos administrativos relacionados con la prestación del servicio. Este es el valor del costo de referencia, es decir, no contempla el porcentaje de subsidios y/o contribuciones, según corresponda. Es el valor que se cobra a los usuarios del estrato 4.

Los estratos subsidiables son el 1, 2 y 3 de cada Municipio. Los estratos que contribuyen son el 5, 6, comercio e industria. Cada Municipio decide los porcentajes a subsidiar ó contribuir, según sea el caso, a través de un Acuerdo Municipal y ceñido a las normas que para ello hay establecidas. Para este ejemplo, el Municipio de Medellín otorga un 12.5% de subsidio para el estrato 3.

Para un usuario del estrato 3 del municipio de Medellín la tarifa del cargo por consumo y cargo fijo para el servicio de acueducto, incluido el subsidio que otorga este municipio para este servicio, es de: \$959.49 y \$6,784.02 respectivamente. La liquidación con éstos valores es igual a: \$6,784.02 + (959.49 \* 6m3) = \$12,540.95. Estos son los valores que aparecen publicados en la tabla. Para analizar su factura tenga en cuenta que debe ubicarse según los datos allí publicados.

• Anexo número 14:

www.epm.com.co/site/Portals/2/documentos/tarifas/aguas\_2012/tarifas\_aguas\_septiembre\_2012.pdf

### SUBDIRECCIÓN GESTIÓN REGULATORIA AGUAS

#### TARIFAS PARA SERVICIOS DE ACUEDUCTO Y AGUAS RESIDUALES

Mes de facturación Septiembre 2012

Municipio de Medellín

SECTOR	ACUEDUCTO			ALCANTARILLADO		
	Cargo Fijo (\$/ Instalación)	Cargo por consumo ( \$ / m <sup>3</sup> )		Cargo Fijo (\$/ Instalación)	Cargo por consumo ( \$ / m <sup>3</sup> )	
		0 -20 m <sup>3</sup>	> 20 m <sup>3</sup>		0 -20 m <sup>3</sup>	> 20 m <sup>3</sup>
<b>Sector Residencial</b>						
Estrato 1	3,101.26	438.62	1,096.56	1,417.78	662.59	1,656.47
Estrato 2	4,651.90	657.94	1,096.56	2,126.68	993.88	1,656.47
Estrato 3	6,784.02	959.49	1,096.56	3,101.40	1,449.41	1,656.47
Estrato 4	7,753.16	1,096.56	1,096.56	3,544.46	1,656.47	1,656.47
Estrato 5	11,629.74	1,644.84	1,644.84	5,316.69	2,484.71	2,484.71
Estrato 6	12,405.06	1,754.50	1,754.50	5,671.14	2,650.35	2,650.35
<b>Comercial</b>	11,629.74	1,644.84		5,316.69	2,484.71	
<b>Industrial</b>	10,079.11	1,425.53		4,607.80	2,153.41	
<b>Oficial y Exenta</b>	7,753.16	1,096.56		3,544.46	1,656.47	

Municipio de Envigado

- Anexo número 15:

www.epm.com.co/site/Portals/2/documentos/tarifas/2012/Publicacion%20septiembre%2014%20de%202012.pdf

105 de 2009, 026 y 186 de 2010, 173 de 2011 y Ministerio de Minas y Energía 180574 de 2012  
**Empresas Públicas de Medellín E.S.P. informa:**  
**Tarifas y Costo de Energía Eléctrica - Mercado Regulado - septiembre de 2012**

INFORMACIÓN MONOMIA			
ACTIVOS B.T. / CONECTADOS A NIVEL II	Propiedad EPM	Compartido	Propiedad Cliente
<b>TARIFA RESIDENCIAL</b>			
Nivel I - \$/kWh			
Estrato 1.	Rango 0 - CS	149.97	143.87
	Rango > CS	368.60	353.71
Estrato 2.	Rango 0 - CS	187.46	179.84
	Rango > CS	368.60	353.71
Estrato 3.	Rango 0 - CS	313.31	300.66
	Rango > CS	368.60	353.71
Estrato 4.	Todo el consumo	368.60	353.71
Estrato 5. y 6.	Todo el consumo	442.32	424.46
<b>TARIFA NO RESIDENCIAL</b>			
Nivel I - \$/kWh			
Industrial y Comercial		442.32	424.46
ESPD*		405.46	389.08
Oficial y Exentos de Contribución		368.60	353.71
<b>TARIFA ÁREAS COMUNES</b>			
Nivel I - \$/kWh			
Con contribución		442.32	424.46
Sin contribución		368.60	353.71
<b>COSTO UNITARIO: <math>CUV = G_{m,i} + T_{m,i} + D_{n,m} + CV_{m,i} + PR_{m,i} + R_{m,i}</math>      <math>CUF = Cf_{m,i}</math></b>			
<b>CU TOTAL</b>		<b>368.60</b>	<b>353.71</b>
Costo Compra: Gm,i		134.41	134.41
Cargo transporte STN: Tm		19.76	19.76
Cargo transporte SDL: Dn,m		144.33	129.44
Margen Comercialización: CVm,i		37.99	37.99
Costo G, T, pérdidas: PRn,m		26.25	26.25
Restricciones: Rm		5.86	5.86
B.T.: Baja Tensión (Nivel 1, < 1 kV)			
<b>INFORMACIÓN HORARIA</b>			
<b>TARIFA HORARIA NO RES.</b>			
Nivel I - \$/kWh			
Industrial y Comercial	Punta	444.25	428.39
	Fuera de Punta	441.77	423.90

- Anexo número 16

Prestamos servicio a domicilio, pero también el servicio de mantenimiento de manera remota, para atender de inmediato problemas de software, siempre y cuando la conexión a internet esté disponible.

## 2 - Mantenimientos Bajo Contrato.

	Contrato anual SIN Repuestos	Contrato anual CON Repuestos
Computadores de Escritorio	\$110.000=	\$175.000=
Computadores Portátiles	\$129.000=	\$215.000=
Impresoras de Matriz de punto o Inyección de tinta	\$95.000=	\$135.000=
Impresoras Láser pequeña	\$125.000=	\$190.000=
Impresoras Láser Medianas (Multifuncional / Color)	\$155.000=	\$229.000=
Impresoras Láser Grandes	\$209.000=	\$297.000=

**Repuestos para Computadores e Impresoras.**

Tenemos disponibilidad de amplia gama de repuestos y accesorios para computadores clones y de marca; y para impresoras de matriz, impresoras de inyección de tinta o impresoras de burbuja, e impresoras láser.

**Asistencia Remota.**

Prestamos servicio de Mantenimiento de Computadores vía internet, para asegurar tiempos de respuesta mucho más rápidos. Tomando control de su equipo remotamente, podemos resolver casi cualquier problema, siempre y cuando tenga disponible su conexión a Internet. Este servicio es totalmente gratuito para clientes bajo contrato.


**ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:**

- Anexo número 1: [TARIFAS 2012.doc](#)
- Anexo número 2:

NOVIEMBRE 6 de

**MEGAGROUP**

**\*0000016364\*** ANALISIS DE COTIZACIONES



Trabajo: VOLANTES MEGA		Cot. Nro: 16364 - 1
Cliente: CLIENTES VARIOS -> VARIOS		Tel.: 231-06-00
Ref.: MATERIAL POP		Cantidad: 1,000
Vendedor: ARLEY URAN HERRERA		Fecha de la Cotización: 06/11/2012
Cotizador: SANDRA LILIANA RIVERA		Fecha Vencimiento: 21/11/2012

Item: VOLANTES MEGA		Nro del Item: 1	
Original: 1	Tintas Tiro: 4	Medidas de la Muestra: 21.0 X 14.0	
Copia: 0	Tintas Retiro: 0	Medidas de Corte: 45.00 X 30.00	
Juego: 1	Tintas Dif.: 4	Medidas del Pliego: 90 X 60	
Montaje: 4 - MONTAJE SIMPLE, FIBRA: Mezcla		Tamaños/pliego: 4	
		Desperdicio: 150	

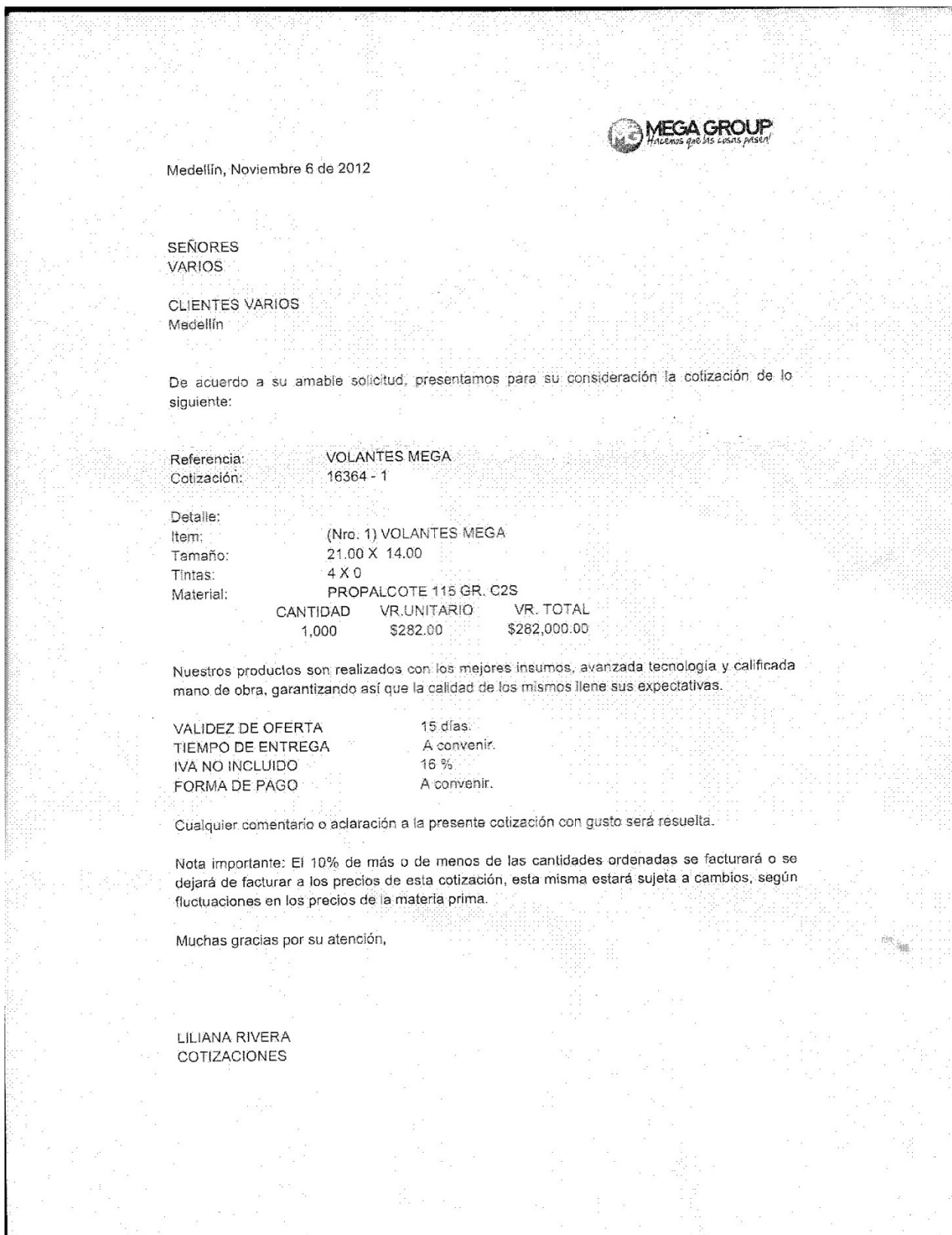
Descripcion	Cantidad	Unidad	Valor Unitario	Vr. Total
PROPALCOTE 115 GR. C2S ***54 M2 ***0 ML ***337 \$/m2 Orig. 337 \$/m2	100.00	Pliegos	182.00	18,200
<b>Total para TIPOS DE PAPEL:</b>	<b>100.00</b>			<b>18,200</b>
TINTAS POLICROMIA	108.00	Gramos	112.00	12,096
<b>Total para TINTAS:</b>	<b>108.00</b>			<b>12,096</b>
PLANCHA CTP 1/4 'NUEVA'	4.00	Planchas	11,800.00	47,200
<b>Total para PLANCHAS:</b>	<b>4.00</b>			<b>47,200</b>
ALISTAMIENTO INICIAL	0.50	Horas	50,000.00	25,000
LAVADA MAQUINA	1.00	Horas	50,000.00	50,000
GRADUADA PLANCHAS	1.00	Horas	50,000.00	50,000
IMPRESION Vel.:1000 imp/orig.:400	0.40	Horas	50,000.00	20,000
<b>Total para GTO 52 5 COLORES 1/4:</b>				<b>145,000</b>
CORTE	0.33	Horas	15,000.00	5,000
REFILE	0.11	Horas	17,500.00	2,000
PRUEBA SHERPA 21*14	700.00	Cm2	10.00	7,000
TRANSPORTE CLIENTES	1.00	Horas	20,000.00	20,000
DISEÑO	1.00		20,500.00	20,500
PAPELERIA				5,000
<b>Total para PROCESOS:</b>	<b>702.44</b>			<b>59,500</b>

Concepto	Base	Porcentaje	
UTILIDAD	281,996	0.00	0
COMISION VENTAS	281,996	0.00	0
COSTO FINANCIERO	281,996	0.00	0
AGENCIAS	281,996	0.00	0
IMPREVISTOS	281,996	0.00	0
<b>COSTO: Unitario</b>	<b>281.99</b>	<b>Total</b>	<b>281,996.00</b>
<b>TOTAL PORCENTAJES:</b>			<b>0.00</b>
<b>AJUSTE POR REDONDEO:</b>			<b>4.00</b>
<b>VALOR TOTAL DE LA COTIZACION:</b>			<b>282,000.00</b>
<b>VALOR UNITARIO DE LA COTIZACION:</b>			<b>282.00</b>

RESUMEN DE CANTIDADES	CANTIDAD	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO
16364 - 1	1,000	282,000	282.00

Página No. : 1

• Anexo número 3:



• Anexo número 4:



**COTIZACION**

**EMPRESA:** ACCESS DEVICE SAS  
**ATT** PAULA ANDREA GONZALES CRUZ  
**FECHA** LUNES 24 DE SEPTIEMBRE DE 2012

**REF:**COTIZACION

CANT.	REF	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
12	177351	SILLA PARA OFICINA	\$68,440	\$821,280
6	HM5785U	MOUSE OPTICO NEGRO	\$9,280	\$55,680
15	AGI3100	MULTITOMA 6X1 NEGRA	\$17,284	\$259,260
2	1380	JUEGO DE HERRAMIENTAS DE 12 PCS	\$30,044	\$60,088
6	311731	CABLE VGA DE 1.8 MT	\$22,500	\$135,000
6	4752-6462	COMPUTADOR ACER	\$850,000	\$5,100,000
6	594LJS89	ESCRITOTIO WENGUE	\$350,000	\$2,100,000
1	KXFT-71	FAX PANASONIC	\$100,000	\$100,000
6	GXP1400	TELÉFONO GRANDSTREAM	\$100,000	\$600,000
2	K2200	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL KYOCERA	\$400,000	\$800,000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 10,031,308.00</b>

**ESPECIFICACIONES:**

**TIEMPO DE ENTREGA:** SUJETA A EXISTENCIAS DE INVENTARIO  
**GARANTIA:** TRES MESES CON FACTURA Y EMPAQUES ORIGINALES  
**FORMA DE PAGO:** CONTADO

ASTRID ELIANA MONTOYA  
 ASESORA COMERCIAL  
 OMEGA STORE MEDELLIN  
2684417

• Anexo número 5:

The screenshot shows the HACEB website's product page for microwaves. The browser address bar indicates the URL: [www.haceb.com/v2\\_base/index.php?sub\\_cat=1310&q=Menu\\_Microondas](http://www.haceb.com/v2_base/index.php?sub_cat=1310&q=Menu_Microondas). The page features a left sidebar with filters and a main content area with product listings.

**Filtros:**

- Potencia:**
  - 1000 watts
  - 600 watts
  - 800 watts
- Consumo de microondas:**
  - 1270 watts
  - 1400 watts
  - 1500 watts
  - 900 watts
- Tipo de apertura:**
  - Manija
  - Pulsador
- Otros (Hornos microondas):**
  - Bloqueo para niños
  - Gratinador eléctrico

**Productos:**

- HORNO MICROONDAS AREZZO-0,7 ME BL**  
 Precio: \$121.000  
 Descripción: Horno Microondas Arezzo de 0.7 pies cúbicos, con panel digital en español, 10 niveles de potencia y sistema de apertura con manija.
- HORNO MICROONDAS AREZZO-0,7 BL**  
 Precio: \$121.000  
 Descripción: Horno Microondas Arezzo de 0.7 pies cúbicos, con panel digital en español, 10 niveles de potencia y sistema de apertura con manija.
- HORNO MICROONDAS AREZZO-0,7 INOX**  
 Precio: \$146.000  
 Descripción: Horno Microondas Arezzo de 0.7 pies cúbicos, con panel digital en español, 10 niveles de potencia y sistema de apertura con manija.
- HORNO AR HT-6B LT NE**  
 Precio: \$44.000  
 Descripción: Horno tostador de 6 litros, color negro, puerta en vidrio de seguridad, resistentes.

• Anexo número 6:

The screenshot shows the HACEB website's product page for refrigerators. The browser address bar indicates the URL: [www.haceb.com/v2\\_base/index.php?sub\\_cat=59&page=2&debug=1&q=Menu\\_Refrigeracin&busqueda=ok](http://www.haceb.com/v2_base/index.php?sub_cat=59&page=2&debug=1&q=Menu_Refrigeracin&busqueda=ok). The page features a left sidebar with filters and a main content area with product listings.

**Filtros:**

- Tipo refrigerador:**
  - Frost
  - No frost
- Acabado / Color:**
  - Almendra
  - Blanco
  - Cristal
  - Negro
  - Plata
  - Titanio
- Submarca/Segmento:**
  - Appiani
  - Arezzo
  - Assento
- Entrepauos:**
  - Alambrón
  - Marco Antiderrame
  - Vidrio templado
- Sistema de frio:**
  - Convencional
  - Multiflow
  - Viva Flow
  - Viva Fresh
- Otros (Refrigeración):**
  - Banda MultiGuard

**Productos:**

- NEVERA AREZZO 257L CE 1PC DA PL**  
 Precio: \$651.000  
 Descripción: Nevera Arezzo 257, con escarcha (9 pies), 1 puerta con Dispensador de agua color Plata.
- NEVERA ASSENTO 50 CE 1P BL**  
 Precio: \$346.000  
 Descripción: Nevera Assento 50, con escarcha (2.5 pies), 1 puerta color blanco.
- NEVERA ASSENTO 250L SE 2P DA TI**  
 Precio: \$976.000  
 Descripción: Nevera Assento 250L sin escarcha (9 pies), Dispensador de agua, color Titanio.



• Anexo número 7:

The screenshot shows a Mercado Libre listing for a fire alarm system. The product is titled "Alarma Contra Incendio Z2" and is priced at \$705,600, with 12 installments of \$68,079. The seller is located in Valle Del Cauca (Cali). The listing includes a "Comprar" button, social media sharing options, and a seller reputation bar indicating they are an occasional seller. Payment methods include cash, Visa, and MasterCard. Shipping is to be agreed upon with the seller.

**Alarma Contra Incendio Z2**

Me gusta 0

**\$ 705.600**

12 cuotas de \$ 68.079

Artículo nuevo

Valle Del Cauca (Cali)

Comprar

Reputación del vendedor: Vendedor ocasional

Medios de pago: Efectivo, VISA, MasterCard

Medios de envío: A convenir con el vendedor

• Anexo número 8:

The screenshot shows a Mercado Libre listing for a wireless fire alarm system with four sensors. The product is titled "Alarma Inalámbrica Con Marcación Automática Gratis 4 Sensores" and is priced at \$240,000, with 12 installments of \$23,156. The seller is located in Barranquilla. The listing includes a "Comprar" button, social media sharing options, and a seller reputation bar showing a 100% positive rating. Payment methods include cash, Visa, and MasterCard. Shipping is to be agreed upon with the seller.

**Alarma Inalámbrica Con Marcación Automática Gratis 4 Sensores**

Me gusta 0

**\$ 240.000**

12 cuotas de \$ 23.156

Artículo nuevo

Atlántico (Barranquilla)

Comprar

Reputación del vendedor: 100% Calificaciones positivas

Total de operaciones	64
Concretadas	22%
Canceladas	78%
Calificaciones positivas	100%

Medios de envío: A convenir con el vendedor

- **Anexo número 9:**

**SEÑORES  
ACCESS DEVICE S.A.S  
PAULA ANDREA GONZALEZ**

**ASUNTO: COTIZACION**

- 3 RESMA PAPEL TAMAÑO CARTA → CAJA \$90.000 C/U → TOTAL \$270.000
- 2 CAJAS LAPICERO NEGRO → \$7.000 C/U → TOTAL \$14.000
- 3 GRAPADORAS GRANDES → \$16.000 → TOTAL \$48.000
- 2 CAJAS GANCHOS DE GRAPADORA → \$2.500 C/U → TOTAL \$7.500
- 1 CAJA DE MARCADORES GRUESOS PERMANENTES → \$8.000
- 6 AZ TAMAÑO CARTA → \$6.000 C/U → TOTAL \$36.000
- 5 CALCULADORAS CASIO MX- 12S → \$14.000 C/U → TOTAL \$70.000
- 5 PERFORADORAS DE DOS HUECOS → \$5.000 C/U → TOTAL \$25.000
- 6 AGENDAS → \$ 11.000 C/U → TOTAL \$66.000
- 3 SELLOS AUTOMATICOS → \$10.000 C/U → TOTAL \$30.000
- 3 CINTAS ANCHAS POR 100 MTS → \$4.500 → TOTAL \$13.500
- 4 PEGASTIC STUDMARK → \$ 3.000 C/U → \$10.500

**TOTAL: \$600.000**

**PAPELERIA PACESE**

Centro Comercial Monterrey Local 082

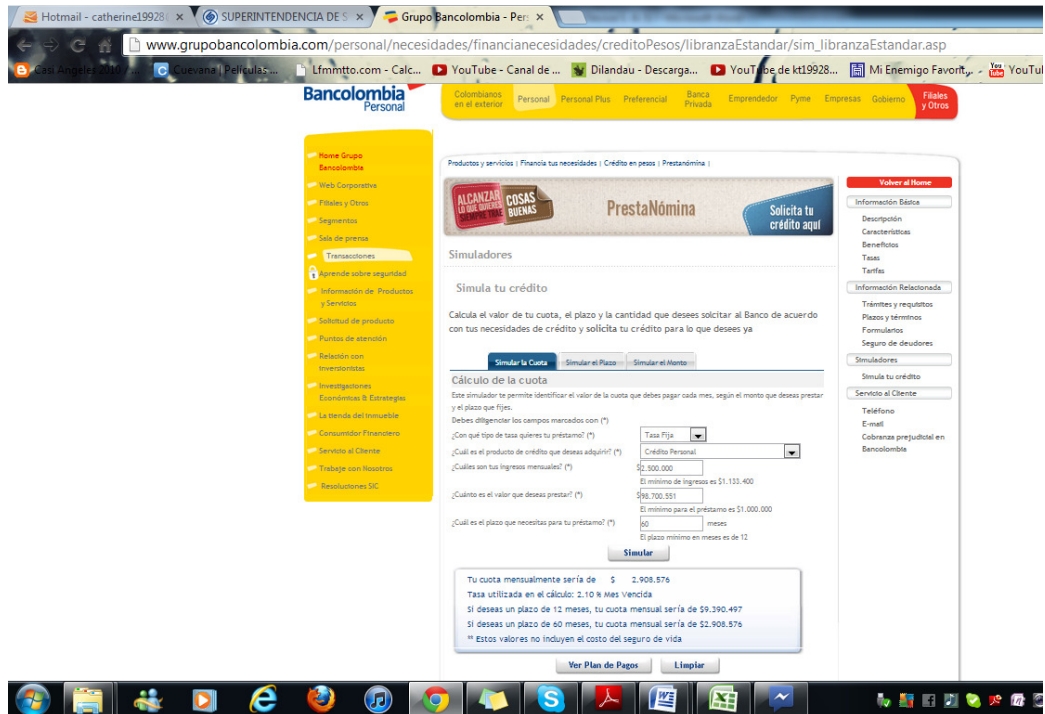
Telefax: 268 44 49 - 268 52 64

Email: papeleria\_pacese@hotmail.com

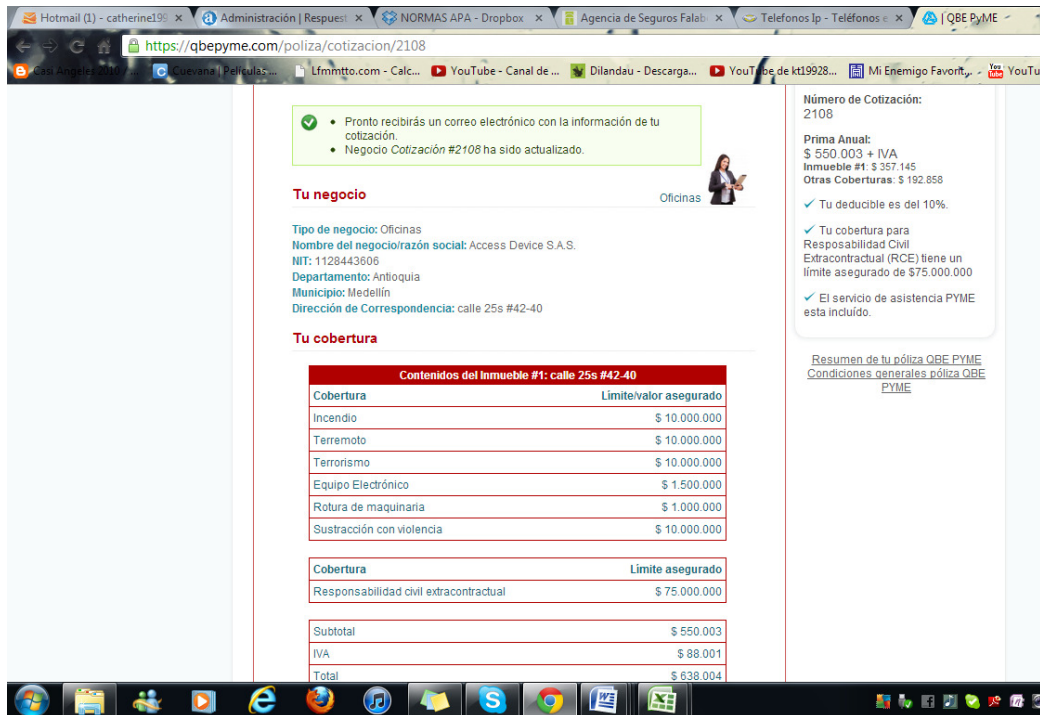
Medellin - Colombia

ASPECTOS FINANCIEROS:

- Anexo número 1:



- Anexo número 2:



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

La bibliografía utilizada para la elaboración de la plantilla fue la siguiente:

- [http://www.infosigma.com/codigo\\_barras.htm](http://www.infosigma.com/codigo_barras.htm)
- <http://www.tec-mex.com.mx/terminales/dolphin6500.pdf>
- <http://www.7-soft.com/mnuproductos/stdcatsoft/17-artpark>
- <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16268&dPrint=1>
- <http://www.crearempresa.com.co/consultas/consultastipoempresa.aspx>
- <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas/>
- [http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core\\_Download&EntryId=119&PortalId=0&TabId=515](http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=119&PortalId=0&TabId=515)