



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

**IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TABLEROS
INTERACTIVOS**

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

SERGIO ESTEBAN ARANGO QUINTERO

JOHN DAVID SOSA RENDÓN

LEONELA XIMENA PEÑA ENRÍQUEZ

PROFESOR GUÍA:

ANDRES FELIPE URIBE ACOSTA

2016

AGRADECIMIENTOS

El principal agradecimiento se lo debo a mi familia, padre, madre, abuelos, tías; ya que hicieron posible éste sueño de formación académica superior, brindándome apoyo para hacer parte de una gran universidad como lo es ESUMER, institución por la cual siento un gran sentido de pertenencia debido a su calidad en educación académica, educación humana y profesional. Estoy también agradecido por cruzarme en ésta etapa con personas que han contribuido a mi crecimiento, compañeros, directivos y profesores con los cuales quedaré en deuda por el hecho de haberme brindado tantos conocimientos. Es el primer paso, con el cual empiezo a recorrer un amplio camino de formación profesional.

SERGIO ESTEBAN ARANGO QUINTERO

Agradecerle de antemano, a las personas que han hecho que mi camino sea próspero en esta formación como una persona de negocio; tanto mi familia, que con su apoyo incondicional han depositado en mí toda su confianza que han hecho que yo pueda continuar en esta profesión con mucho esfuerzo y dedicación; como a las personas que independientemente han formado parte de todo este proceso que está a punto de culminar, como son compañeros, profesores, asesores, etc. Que sin duda es algo fundamental para esta carrera.

JOHN DAVID SOSA RENDÓN

A Dios todas las gracias porque a lo largo de mi vida me ha bendecido y guiado permitiendo que escalón a escalón vaya alcanzando mis metas propuestas, mi padre quien siempre me apoyo y hoy desde el cielo sé que está muy orgulloso, a mi madre quien es mi mejor referente, mi guía, mi apoyo y mi motor a seguir, a mi hermana y mi sobrino Ian Nicolás quienes siempre aún desde lejos han tenido la palabra precisa en el momento indicado. Un especial agradecimiento a mi futuro esposo Jesus Legarda por su apoyo en los dos últimos años y por darme la felicidad de mi primer bebe que viene en camino, ahora con más fuerza todo es por ti y para ti. Además agradezco a las personas que han aportado sus conocimientos en mi proceso de formación profesional.

LEONELA XIMENA PEÑA ENRIQUEZ

ÍNDICE

	Pág.
AGRADECIMIENTOS	II
ÍNDICE	III
LISTA DE FIGURAS	VII
LISTA DE TABLAS	VIII
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS	X
GLOSARIO	XI
ABSTRACT	XII
RESUMEN EJECUTIVO	XIII
INTRODUCCION	XIV
CAPÍTULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE EMPRESA	1
1.1 Nombre De La Empresa y Marca	1
1.2 Tipo De La Empresa	3
1.3 Descripción De La Empresa	3
1.4 Misión y Visión De La Empresa	4
1.4.1 Misión	4
1.4.2 Visión	5
1.5 Relación producto	5
1.6 Ventajas competitivas	7
1.7 Trámites y Costos	8
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR	10
2.1 Entorno	10
2.2 Sector o Industria	12

2.2.1 Sector al cual pertenece	12
2.2.2 Rentabilidad del sector	13
2.2.3 Volumen de ventas	13
2.2.4 Competidores	14
2.2.5 Tendencias de crecimiento	14
2.2.6 Cadena de valor de la Industria	14
2.2.7 Amenazas de nuevos productos	15
2.2.8 Factores claves de éxito del negocio	15
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE MERCADO.	16
3.1 Objetivos de Mercadeo	16
3.1.1 Objetivos a Corto plazo	16
3.1.2 Objetivos a Mediano plazo	16
3.1.3 Objetivos a Largo plazo	16
3.2 Mercado Meta	17
3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes	21
3.4 Cuantificación de los clientes potenciales de Bienes	21
3.5 Mercado Competidor	25
3.6 Mercado Distribuidor	26
3.6.1 Distribución Directa	26
3.6.2 Distribución a través de Terceros	26
3.7 Comunicación y actividades de Promoción y Divulgación	27
3.7.1 Comunicación	27
3.7.2 Actividades de Promoción y Divulgación	28
3.8 Plan de Ventas	29

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE COMERCIO INTERNACIONAL	31
4.1 Tratados Comerciales	31
4.2 Posición Arancelaria y Beneficios Arancelarios	31
4.2.1 Posición Arancelaria General	31
4.2.2 Posición Arancelaria en Colombia	31
4.3 Requisitos y Vistos Buenos	31
4.3.1 Gravamen Arancelario	31
4.3.2 Gravamen por Acuerdos Internacionales	32
4.3.3 IVA	32
4.3.4 Régimen de Comercio	32
4.3.5 Índice Alfabético Arancelario	32
4.3.6 Descripción de la Mercancía	32
4.4 Capacidad Importadora	32
4.5 Participación en Ferias Internacionales de Tecnología y Educación	33
4.6 Rutas de Acceso Marítimo	36
4.7 Liquidación de Costos de Importación y Precios de Exportación	37
CAPÍTULO V. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	41
5.1 Estructuración Organizacional del Negocio	41
5.1.1 Organigrama de la Estructura Organizacional	41
5.1.2 Organigrama de la Estructura del Personal	42
5.1.3 Costos de Personal y Procesos Administrativos Tercerizados	43
5.2 Costo Estructura Organizacional del Negocio	43
5.2.1 Locación de la Empresa	43
5.2.2 Requerimientos de Maquinaria, Equipos, Software y Enceres	44

5.2.3	Requerimientos de Materiales e Insumos por Área	46
5.2.4	Requerimientos de Servicios por Área	48
CAPÍTULO VI. ANÁLISIS LEGAL		49
6.1	Tipo de Organización Empresarial	49
6.2	Certificaciones y Gestiones ante Entidades Públicas	51
CAPÍTULO VII. ANÁLISIS FINANCIERO		57
7.1	Tasas de Interés, Impuestos y Tasas de Rentabilidad	57
7.2	Aporte de los Socios	58
7.3	Créditos y Préstamos Bancarios	58
7.4	Precios de los Productos	58
7.4.1	Factores que influyen en la Determinación de los Precios De los Productos	59
7.4.2	Los Precios de los Productos tomando como base Costos	59
7.5	Ingresos y Egresos	59
7.5.1	Ingresos	59
7.5.1.1	Ingresos propios del Negocio	59
7.5.2	Egresos	60
7.5.2.1	Inversiones	60
7.5.2.2	Costos Fijos y Variables	60
7.5.3	Estados Financieros	62
7.5.3.1	Estado de Pérdida y Ganancias	62
7.5.3.2	Flujo de Cajas y VPN	63
7.5.3.3	Flujo de Caja Proyectado	64
7.6	Evaluación Financiera	65
7.6.1	VPN, TIR, Payback Descontado	65

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Portal Nacional de Creación de Empresas	2
Figura 2. Registro único tributario y social cámara de comercio	2
Figura 3. Actividad Económica	4
Figura 4. Tablero Digital Interactivo	5
Figura 5. Bandeja Multiusuario Tablero Digital	6
Figura 6. Medidas Tablero Digital Interactivo	6
Figura 7. Especificaciones del Producto	7
Figura 8. Atributos Generales del Producto	7
Figura 9. Población por Sexo	18
Figura 10. Población por Estratos	19
Figura 11. Empresas Según su Tamaño	23
Figura 12. Tamaño según naturaleza jurídica de las Empresas	24
Figura 13. Logo	27
Figura 14. Feria Internacional de Tecnología	34
Figura 15. Acceso Marítimo	37
Figura 16. Organigrama estructura Organizacional	41
Figura 17. Organigrama estructura de Personal	42

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.1. Constitución de la Empresa	8
Tabla 3.1. Población por Edad	18
Tabla 3.2. Porcentaje Estratos Altos	19
Tabla 3.3. Personas por Sexo y Nivel de Estudio Tabla	20
Tabla 3.4. Colegios de Alta Educación	21
Tabla 3.5. Competidores activos en el mercado con productos similares o sustitutos que pueden afectar el desarrollo y crecimiento de la compañía	25
Tabla 3.6. Locación de la Empresa, Arriendo Mensual	26
Tabla 3.7. Actividades de Promoción y Divulgación	28
Tabla 3.8 Plan de Ventas	29
Tabla 3.9 Proyección 5 Años	29
Tabla 4.1. Primera Importación	32
Tabla 4.2. Costo Total Participación Expoelearning	36
Tabla 5.1 Salarios	43
Tabla5.2 Locación de la Empresa	44
Tabla 5.3 Muebles, enseres y demás materiales	45
Tabla 5.4 Materiales e Insumos	46
Tabla 5.5 Servicios	48
Tabla 6.1. Resumen S.A.S.	50
Tabla7.1. Margen de contribución	57
Tabla 7.2. Amortización	58
Tabla 7.3. Resumen Costos	59
Tabla 7.4. Inversión en Gastos Pre-Operativos	60
Tabla 7.5. Costos Fijos y Variables	60
Tabla 7.6. Costos Fijos de Producción	61
Tabla 7.7. Costos Fijos de Administración	61

Tabla 7.8. Costos Fijos de Comercialización y Ventas	61
Tabla7.9. Costos Variables	62
Tabla 7.10. Estado de Resultados Mensual	62
Tabla 7.11. Flujo de Caja (Año1)	63
Tabla 7.12. Flujo de Caja Proyectado	64
Tabla 7.13. Payback	66

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

DIAN: Dirección de impuestos y aduanas nacionales de Colombia.

S.A.S: Sociedad por acciones simplificadas.

MinCit: Ministerio de comercio, Industria y Turismo.

EPM: Empresas Públicas de Medellín

IVA: Impuesto al valor agregado.

DDP: Delivered Duty Paid, por sus siglas en inglés. (Entregado en lugar destino convenido)

VPN: El valor presente neto.

GLOSARIO

Millennials: La futura generación de consumidores y usuarios, un mercado sustancial con nuevas características, necesidades y demandas.

Comercializadora: Empresa dedicada a la compra y venta de productos.

Estrato socioeconómico: Calidad de vida de la población.

Rentabilidad: Es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.

ABSTRACT

COMERCIALIZADORA TABLENTE S.A.S is heading to the import and marketing of intelligent digital boards focusing on different business and educational centers in Medellín city,

The development of communication technology has made people can educate and work from your own home, Because nowadays are possible classes semi - presencials can be to receive or through virtual platforms to do small and big Business, for this, we believe in the idea of creating a technology company that has many benefits and advantages to make this a successful project.

The idea of creating a business in the technology sector gained strength when we look at the new generation of "millennials", because it is a generation marked by technology and information, this generation is searching to contribute significantly to the world through different innovative ideas and facilitate our daily lives.

Our principal objective is to consolidate the brand TABLENTE S.A.S in the biggest educational and business centers of the city of Medellín for expand our national marketing, also, we will seek strategic alliances with suppliers and potential customers to ensure positive results over the years.

TABLENTE S.A.S has many competitive advantages to achieve the positioning in the national market, providing all customers an excellent service and advice for the use and implementation of smart boards, also, The Company will be known for selling board's latest technology and excellent quality

RESUMEN EJECUTIVO

COMERCIALIZADORA TABLENTE S.A.S se encaminará a la importación y comercialización de tableros digitales inteligentes enfocándose en los diferentes centros empresariales y educativos ubicados en la ciudad de Medellín.

El desarrollo de tecnología de comunicación ha llevado a que las personas se puedan educar y trabajar desde su propio hogar, puesto que hoy en día son posibles las clases semi-presenciales o se pueden recibir clases a través de plataformas virtuales hasta realizar pequeños y grandes negocios, por esto, creemos en la idea de crear una empresa en el ámbito tecnológico que tiene muchos beneficios y ventajas para que esto sea un proyecto exitoso.

La idea de crear una empresa en el sector tecnológico toma fuerza cuando observamos la nueva generación de los “millenials”, la cual es una generación marcada por la tecnología y la información, esta generación busca contribuir significativamente al mundo a través de diferentes ideas innovadoras y que faciliten nuestra vida cotidiana.

Nuestro principal objetivo es consolidar la marca TABLENTE S.A.S en los centros educativos y empresariales más grandes de la ciudad de Medellín con el fin de ampliar nuestro mercado nacional, además, buscaremos alianzas estratégicas con proveedores y clientes potenciales para garantizar resultados positivos con el transcurso de los años.

TABLENTE S.A.S tiene innumerables ventajas competitivas para lograr el posicionamiento en el mercado nacional, brindando a todos los clientes un excelente servicio y asesoramiento para la utilización e implementación de los tableros inteligentes, también, la empresa se destacará por la venta de tableros de última tecnología y de excelente calidad.

INTRODUCCIÓN

Nos encontramos en un mundo globalizado en el que tenemos que estar atentos y actualizados a las diferentes transformaciones sociales y culturales que están sucediendo en el mundo día a día, es por esto, que el siguiente proyecto está enfocado en beneficiar los diferentes centros empresariales y educativos de la ciudad de Medellín. Una de las tantas ventajas que tiene la utilización de la tecnología es la facilidad con la cual nos permite realizar nuestras actividades cotidianas.

La primera parte del proyecto observamos el proceso que realizamos para crear la empresa Comercializadora Tablente S.A.S, también, relacionamos la información general acerca de nuestra empresa, donde definimos la marca y el tipo de empresa que deseamos constituir.

Nuestra planificación estratégica apunta al posicionamiento de nuestra marca, principalmente en el mercado regional y luego en el mercado nacional.

Comercializadora Tablente S.A.S analiza y estudia aspectos externos que puedan impactar significativamente la empresa, por esto, estudiamos detalladamente políticas nacionales y a los competidores directos que tienen posicionada su marca en el mercado nacional.

Identificar las amenazas y oportunidades para la empresa es muy importante, porque buscamos ser una de las mejores empresas en el sector tecnológico del país, para esto, realizamos una investigación de mercados para observar si podemos generar alianzas estratégicas con empresas extranjeras, además, indagamos para encontrar cotizaciones internacionales que puedan proporcionar rentabilidad a la empresa.

Para justificar que nuestro proyecto pueda ser viable o no viable, realizamos un análisis financiero detallado en el cual analizamos precios del producto, créditos y préstamos bancarios, ingresos, egresos, entre otros.

Finalmente, la creación del presente proyecto busca la manera de utilizar la tecnología como una herramienta útil y necesaria para las distintas empresas y centros de enseñanza debido a que estamos en un mundo en constante transformación.

CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1 Nombre De La Empresa y Marca

El nombre de la empresa refleja su razón de ser, con una gran facilidad de identificación y asociación a tableros inteligentes e interactivos, el nombre comercial es COMERCIALIZADORA TABLENTE S.A.S.

“Una empresa comercializadora es aquella que, como su mismo nombre lo dice, se encarga de comercializar un producto finalizado. Podríamos decir entonces, que la razón de ser de una empresa comercializadora es mercadear un producto y/o servicio ya existente.”

Fuente: Conceptodefinicion.com

La marca está definida por el mismo nombre, TABLENTE.

A continuación están las imágenes que comprueban la disponibilidad para ser registrado y poder constituir la empresa bajo éste nombre

Figura 1: Foto, Portal Nacional de Creación de Empresas



Fuente. Crearempresa.com.co. Portal Nacional de Creación de Empresas

Figura 2: Registro Único Empresarial y Social Cámaras de Comercio



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

1.2 Tipo De La Empresa

La empresa Tablente S.A.S., se va a constituir jurídicamente ante la Cámara de Comercio de Medellín como una S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificada), ya que de esta manera tendrá una serie de ventajas como:

- Los socios fijan las reglas
- Su creación es fácil, ya que es a través de documento privado ante la Cámara de Comercio.
- La responsabilidad de los socios es en la misma proporción que la de sus aportes.
- No hay duración determinada.

1.3 Descripción De La Empresa

TABLENTE S.A.S., tendrá como objeto de negocio la importación y comercialización de tableros interactivos, buscamos incursionar comercializando el producto en el sector académico (universidades, colegios y centros de enseñanza), ya que estos son los lugares donde sabrán sacarle el mejor provecho a nuestro producto, ya que este no solo es innovador sino que facilitará el aprendizaje a través del uso de varios sentidos, para los docentes será una metodología fácil, rápida y de cero aburrimiento.

Al ser este un proyecto que va ligado a la innovación y al desarrollo tecnológico, la ubicación de nuestro punto de venta debe ser estratégica, inicialmente solo tendremos un punto de venta ubicado sobre la Calle 33 No. 67 – 41 y posteriormente con el avance de la organización abriremos otros puntos autorizados.

En cuanto al tamaño, nuestra empresa será micro y a medida de que nos conozcan y vayamos creciendo nos enfocaremos en crear almacenes autorizados alrededor de la ciudad y a nivel nacional en las principales ciudades del país.

Después de habernos constituido jurídicamente ante la cámara de comercio de Medellín como una Sociedad por Acciones Simplificada se realiza la debida inscripción en la DIAN, quien nos otorga el RUT, en el cual se especifica el tipo de actividad económica a realizar y las responsabilidades a obtener.

El código con el cual nos identificaremos será el código CIUU 4659 que se refiere a: Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo.

En la Figura 3 se puede observar la descripción del código CIUU que vamos a utilizar, donde se describe la actividad económica en la que nos vamos a enfocar.

Figura 3. Actividad Económica

The screenshot shows a web browser window with the URL `virtuales.camaramedellin.com.co/consultas/ciui.html`. The search criteria are: **Código comience por:** CIUU V4 4659, **Descripción:** (empty), and **Homologados desde versión 3:** CIUU V3. A red 'BUSCAR' button is visible. Below the search bar, there is a message: 'Espere un momento por favor. Estamos realizando la consulta.' The search results section, titled 'Código CIUU', shows the following details for code 4659:

COMERCIO AL POR MAYOR DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P.
VER NOTAS EXPLICATIVAS

Esta clase incluye:
El comercio al por mayor de maquinaria y equipo de oficina, sus partes, piezas y accesorios, excepto computadores y equipo periférico.
El comercio al por mayor de muebles de oficina.
El comercio al por mayor de equipo de transporte, sus partes, piezas y accesorios, excepto vehículos automotores, motocicletas y bicicletas.
El comercio al por mayor de robots para cadenas de montaje, y de sus partes, piezas y accesorios.
El comercio al por mayor de cables, cables de fibra óptica y conmutadores y de otros tipos de equipo de instalación de uso industrial.
El comercio al por mayor de otros tipos de equipo eléctrico, sus partes piezas y accesorios, como motores y transformadores eléctricos.
El comercio al por mayor de máquinas herramienta, sus partes, piezas y accesorios, de todo tipo y para cualquier material, y las controladas por computador.
El comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria n.c.p. para uso en la industria, la minería y la construcción, sus partes, piezas y accesorios, el comercio y la navegación y otros servicios.
El comercio al por mayor de máquinas de coser y telares para tejidos de punto controlados por computador.
El comercio al por mayor de instrumentos y equipo de medición, partes, piezas y accesorios.
El comercio al por mayor de equipo, artículos e instrumentos médicos, quirúrgicos y para laboratorio.

Esta clase excluye:
El comercio al por mayor de vehículos automotores, remolques y caravanas. Se incluye en la clase 4511, «Comercio de vehículos automotores nuevos», y 4512, «Comercio de vehículos automotores usados».
El comercio al por mayor de partes y piezas para vehículos automotores. Se incluye en la clase 4530, «Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores».
El comercio al por mayor de motocicletas. Se incluye en la clase 4541, «Comercio de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios».
El comercio al por mayor de bicicletas. Se incluye en la clase 4649, «Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p.»
El comercio al por mayor de computadores y equipo periférico. Se incluye en la clase 4651, «Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática».
El comercio al por mayor de partes y piezas electrónicas y de equipo telefónico y de comunicaciones. Se incluye en la clase 4652, «Comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicas y de telecomunicaciones».

Resultados del 1 al 1 de 1 encontrados

Fuente: Camaramedellin.com.co, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

1.4 Misión y Visión De La Empresa

1.4.1 Misión: Somos una empresa dedicada a comercializar productos tecnológicos que aporten al crecimiento de conocimiento y comunicación por medio de tableros interactivos.

1.4.2 Visión: Para el 2020 Tablete S.A.S será la mayor comercializadora de tableros interactivos en todo el territorio Colombiano, abasteciendo centros educativos y empresariales. Brindando acompañamiento y generando confianza en nuestros clientes.

1.5 Relación Producto

Ofrecemos a nuestros clientes Tableros Inteligentes que serán de gran ayuda por su rendimiento, novedad y diseño, se visitaran a los posibles compradores y se les brindara una experiencia con nuestro producto, además buscaremos alianzas estratégicas con entidades regionales que promuevan el desarrollo tecnológico ligado a la innovación.

Inicialmente nuestra empresa ofrecerá un solo tipo de tablero relacionado a continuación:

TABLERO INTERACTIVO TB77: Es una herramienta muy interesante y de gran ayuda para el aprendizaje, ya que cuenta con un contenido lectivo e innovador que mantiene la atención en clase, utilizando los dedos, rotuladores y otros objetos se puede escribir, borrar y realizar diversas funciones, además permite guardar notas y vincular con otros dispositivos para compartir los contenidos.

Figura 4. Tablero Digital Interactivo



Fuente: Touchboards.com (2016)

Figura 5. Bandeja multiusuario Tablero Digital

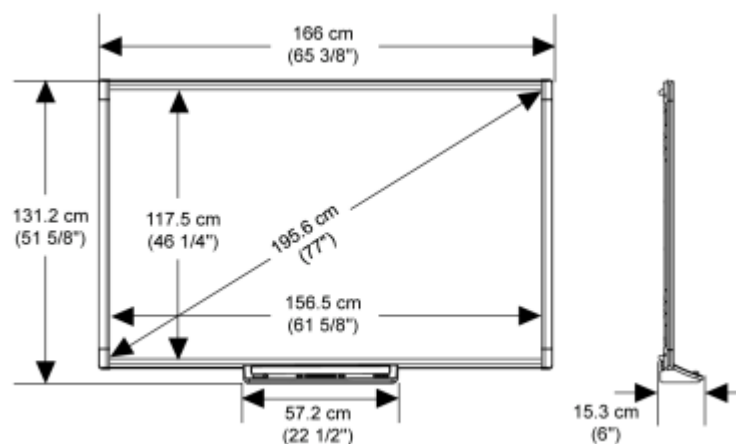


Fuente: Touchboards.com (2016)

La bandeja multiusuario que se encuentra en la parte inferior del tablero tiene una serie de funciones, permite un rápido acceso a la selección del color de tinta, teclado en pantalla, funciones de clic derecho, entre otras.

Dimensiones y peso

Figura 6. Medidas Tablero Digital Interactivo



Fuente: Touchboards.com (2016)

Especificaciones del producto

Nuestro producto cuenta con una pantalla táctil de 77", cuenta con una serie de funciones para utilizar, es compatible con marcadores borrables, utiliza la tecnología DVit, es decir cámaras digitales en cada esquina y reconocimiento táctil de los dedos, rotuladores o cualquier tipo de contacto con el tablero.

Figura 7. Especificaciones del producto

Pantallas interactivas / Atributos pizarras	
Tamaño de la pantalla ?	77 EN
Touchboards Superficie Durabilidad ?	3
Interfaz ?	Pantalla táctil
Relación de aspecto ?	Regular (4: 3)
¿Cuántos Puntos de contacto ?	2
Características de la placa superficial ?	Sin Electrónica de superficie, porcelana o metal inoxidable, resistente a la perforación
Dry Erase Compatible ?	Sí
MAC Compatible ?	Sí
En inalámbrico incorporado ?	No
Uso sugerido	Aula

Fuente: Touchboards.com (2016)

Figura 8. Atributos generales del producto

Atributos generales	
Características unicas	Multitouch y compatibles, el software SMART Notebook gesto: acceso nstantly SMART Exchange para 60.000 clases de alta calidad y contenido adicional creado por más de 3 millones de usuarios de SMART Notebook.
Peso del Producto	40 LBS

Fuente: Touchboards.com (2016)

1.6 Ventajas Competitivas

El producto cuenta con herramientas y procesos que facilitan el aprendizaje y análisis incrementando la competitividad, el conocimiento y el grado de interacción entre emisor y receptor. Además de ser de excelente calidad cuenta con un alto grado de innovación, puesto que va a ser posible para el espectador tener una experiencia interactiva, generando gran impacto y por lo tanto una mayor atención, captación y participación.

Al momento de cerrar negocio, personal capacitado, se encargaran de distribuir e instalar los tableros en el lugar asignado por nuestro cliente, además se brindará asesoría e inducción personalizada que permita el correcto manejo y funcionamiento de los tableros; así mismo se realizara constante seguimiento en la postventa con el fin de mantener satisfechos a nuestros clientes y destacarnos por un servicio eficiente y completo que logre suplir las dudas, necesidades y/o requerimientos solicitados.

Ofrecemos un tablero digital de alta calidad y 100% confiable, por esto nuestro producto cuenta con 2 años de garantía y atención personalizada, puesto que contamos con una serie de profesionales dispuestos a brindar la debida capacitación e información sobre nuestro producto desde el momento en el que se lo adquiere.

1.7 Trámites Y Costos

Comercializadora Tablente, será constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), con un capital inicial de \$ 500.000.000. Por lo tanto se deberán realizar una serie de documentación y registros, y algunos de estos tienen un costo.

Los tramites en su mayoría, se pueden realizar de forma virtual, pero posteriormente será necesaria la validación con la firma de mínimo uno de los socios. La Cámara de Comercio brinda el apoyo necesario para realizar el respectivo registro de la empresa.

En la siguiente tabla, relacionaremos los costos generados por la constitución de la empresa.

Tabla 1.1 Constitución de la Empresa

PROCEDIMIENTO	COSTO	PERIODICIDAD
Consulta nombre de la empresa RUE	\$ 0	Único
Solicitud Pre-RUT	\$ 0	Único

Autenticación Notaria	3450 x 3	Único
	\$ 10.350	
Registro en Cámara de Comercio	0.7% de 500.000.000	Único
	\$ 3'500.000	
Derechos de Inscripción	\$ 32.000	Único
Formulario de Registro Único Empresarial	\$ 4.000	Único
Matricula Primer año	\$ 0	Único
Apertura Cuenta Bancaria	\$ 0	Único
Certificados de Existencia y Representación Legal	4300 x 2	Relativo
	\$ 8.600	
Trámites DIAN	\$ 0	Único
Inscripción de Libros	\$ 10.300	Relativo
TOTAL	\$ 3'565.250	

Fuente: maprende.co, ¿Cuánto me cuesta crear una empresa en Colombia?

CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

En Colombia las Tecnologías de la Información, se han convertido en parte fundamental para los diferentes sectores productivos, debido a la globalización surge la necesidad de modernizarnos a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación, y de esta manera lograr ser un país competitivo a nivel nacional y también internacional.

“La tecnología más que un lujo es una necesidad, ya que hay que ser conscientes que al entrar a competir en el mercado, lo harán frente a otras empresas que están fuertemente armadas con tecnología de punta”. (Carvajal, A., 2013).

Pese a que con el paso de los años Colombia ha ido creciendo y evolucionando a nivel tecnológico, nuestro país no cuenta con un modelo de aprendizaje, lo que aún nos sigue generando atraso tecnológico. Esto se evidencia en la afirmación que Carvajal A., (2013) realiza:

“El colombiano promedio no está preparado para el uso de la tecnología. Se podrían automatizar un gran número de procesos cotidianos como es el acceso a parqueaderos de Centros Comerciales, el sistema de semáforos de las ciudades, e invertir grandes cantidades de dinero en tecnología, pero el ciudadano promedio en el primer caso seguirá necesitando de un operario que le presione un botón o en el segundo caso, las personas seguirán obstaculizando cruces y los peatones cruzaran por donde ellos quieran.

La educación en Colombia, según el Ministerio de Educación, es un proceso de formación permanente personal, cultural y social. La Constitución Política indica que es un derecho de la persona, de un servicio público que tiene una función

social y que corresponde al Estado regular y ejercer la suprema inspección y vigilancia con el fin de velar por su calidad, por el cumplimiento de sus fines y por la mejor formación moral, intelectual y física de los educandos.”

Nuestra empresa se ubicará en Medellín e incursionaremos con nuestro negocio en dicha ciudad, ya que es la segunda ciudad principal de Colombia y hablando de educación es uno de los principales centros de innovación, ciencia e investigación, pues cuenta con muchos centros de enseñanza de altura nacional e internacional.

Hay varias oportunidades con los acuerdos comerciales que tiene Colombia:

- Abrir nuevos mercados para bienes y servicios.
- Aumentar oportunidades de inversión.
- Lograr mejores precios al eliminar sustancialmente todos los derechos de aduana y arancelarios.
- Asegurarse de que el comercio sea más rápido al facilitar el tránsito de mercancías por la aduana y el establecimiento de reglas comunes relativas a las normas técnicas y sanitarias.
- Hacer que el ambiente político sea más predecible con la adopción de compromisos conjuntos en las áreas que afectan al comercio, como los derechos de propiedad intelectual, normas de competencia y el marco para las decisiones de contratación pública.

Según el banco de la república, se han realizado varias acciones en torno al fortalecimiento de la innovación, desarrollo y transferencia tecnológica. Los avances más importantes en la articulación del SNCT se han producido en áreas como la modernización del sistema de financiación, la activación del mercado de servicios tecnológicos y la integración de los sectores sectorial y regional en los programas.

Existen factores externos que pueden afectar los proyectos tecnológicos, cualquier proyecto puede tener dificultad para tener acceso a la tecnología, en muchos casos la tecnología puede simplificar el proceso de gestión de los proyectos. Sin embargo, el

acceso a la tecnología puede ser limitado o la tecnología necesaria puede ser cara o no compatible con la tecnología existente o el equipo. Además, aun cuando la tecnología esté disponible, la capacitación puede ser un problema y puede crear retrasos y gastos adicionales para los proyectos.

2.2 Sector o Industria

2.2.1: Sector al cual pertenece:

Tablente S.A.S es una comercializadora de productos tecnológicos para el acompañamiento y apoyo en las instituciones educativas y centros empresariales del país con el fin de optimizar recursos, mejorar el análisis de diferentes indicadores que intervienen en las empresas y brindar una útil herramienta a los profesores del país, por lo tanto, Tablente es un producto tecnológico el cual pertenece al sector terciario de servicios. Tablente desea segmentar su servicio a las personas analfabetas que se encuentran en las distintas regiones del país, además de posicionarse en centros académicos como empresariales.

Analfabetismo en Colombia: Tablente S.A.S desea eliminar el analfabetismo en Colombia, ya que según el portal “Colombia aprende” el número de personas iletradas está por encima de los dos millones de personas. Por lo tanto, utilizar la herramienta de tableros inteligentes en el país traerá muchos beneficios tanto en la población urbana como rural.

Según el portal Colombia aprende, los porcentajes más altos de analfabetismo se encuentran **en** el Chocó, donde el 20,1 por ciento de la población es analfabeta (en 1985, el índice llegaba al 31,1%). Le sigue Sucre, con 17% (en 1985, ascendía al 26,4%). Sin dejar atrás a Norte de Santander que tiene uno de los porcentajes más altos de analfabetismo con el 11,4%.

Observando estos indicadores desfavorables para la educación en Colombia, Tablente S.A.S buscará la forma de crear alianzas estratégicas con diferentes empresas, universidades, colegios y junto al gobierno para llegar a las poblaciones más afectadas e implementar distintas herramientas tecnológicas que mejoren los indicadores de analfabetismo bastante negativos que existen en Colombia.

2.2.2: Rentabilidad del sector:

Colombia, un mercado que crece dos veces al ritmo de América Latina: Según datos de IDC, Colombia es el tercer país en América Latina en ventas de TI, alcanzando en 2010 USD 4.258 millones. La industria de Software en Colombia creció 131%, y la industria de Hardware 42% en los últimos cuatro años.

2.2.3: Volumen de ventas:

Según la revista Dinero, la búsqueda de bienes y servicios del sector de tecnología ha tenido un importante crecimiento en los últimos años, abriendo así un enorme potencial para los anunciantes. Según Francisco Forero, director comercial de Google Colombia, el volumen de búsquedas de productos de tecnología a través de Internet se mantiene más o menos constante durante todas las épocas del año, pero es importante notar que este volumen aumentó en un 37% durante el primer trimestre de 2011 en comparación al mismo período de 2010, y ha tenido un crecimiento del 40% durante los últimos tres meses. Durante los últimos cinco años estas búsquedas han incrementado en un 568%. Además podemos incluir el informe hecho por Colombia digital entre 2011 y 2012 que relaciona los ingresos del sector TIC los cuales incrementaron un 20%, lo que es equivalente a un aumento de 0,6 puntos porcentuales como proporción del PIB. El aumento estuvo liderado por los mayores ingresos provenientes de Internet de banda ancha y del sector de TI.

La penetración de telefonía móvil ha tendido a aumentar, mientras que la de telefonía fija se ha reducido sistemáticamente. No obstante, el crecimiento en la penetración de telefonía móvil se ha desacelerado desde 2008.

Durante los últimos diez años, la mayor generación de empleo de los sectores asociados a las TIC se ha concentrado en las actividades relacionadas a las TI. Cabe resaltar que el sector TI está compuesto principalmente por pymes, las cuales representan el 80% del número de empresas de la industria.

Durante el último año la brecha en la penetración de internet fijo entre Colombia y los países desarrollados se ha incrementado, pasando de 17,2 abonados por cada 100 habitantes en 2011 a 18 en 2012.

2.2.4: Competidores:

Este segmento presenta un gran dinamismo, con una fuerte competencia entre los principales jugadores en este campo, como Polyvision, Smart y Mimio, y otras marcas como eBeam, Norma, Tomi y Promethean, la cual se ve representada en una rápida evolución de las tecnologías asociadas, como las cámaras DViT que usan señales infrarrojas y de ultrasonido, tecnologías electromagnéticas, medios de almacenamiento propios para guardar las clases o lo que se prepara para ellas.

2.2.5: Tendencias de crecimiento (últimos años):

Los últimos 10 años han sido de avances a escalas agigantadas en la comercialización de las nuevas tecnologías que se desarrollan en el mundo. La tecnología se ha convertido en una gran herramienta para diversos sectores y lugares, y eso ha pasado en Colombia; reflejándose esto en las numerosas cifras de ventas en los últimos años. Entre 2011 y 2012 se aumentaron las ventas del sector TI en un 20%, y esto es a un aumento de 0,6 puntos porcentuales como proporción del PIB. El aumento estuvo liderado por los mayores ingresos provenientes de Internet de banda ancha y del sector de TI. El progreso ha sido tal, que en el 2013 se creó el Viceministerio de Tecnologías y Sistemas de Información con unos objetivos establecidos ligados junto al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

En el presente la tecnología ha aumentado su importancia respecto al PIB de Colombia, un ejemplo es la venta de computadores que ha ayudado junto a otros artículos a una expansión del 6% en el PIB.

Tablete se ve actuando en un buen panorama tomando como referencia éstas cifras, que demuestran y proyectan un aumento año tras año en la comercialización de artículos tecnológicos.

2.2.6: • Cadena de valor de la industria

Está compuesta de la siguiente manera:

1. Proveedor en Estados Unidos ----- Intermediario transporte y logística -
--- Tablete S.A.S

2. Tablente S.A.S ----- Comprador, cliente ----- Tablente S.A.S -----
Reciclaje tecnológico.

2.2.7: Amenaza de nuevos productos sustitutos:

La amenaza son los tableros tradicionales, ya que cumplen con la mínima función y son mucho más económicos que los Smart Board. En el sector también existe una amenaza que son los TV táctiles, aunque son más costosos cumplen con las funciones para facilitar la comunicación y aprendizaje. Al no ser muy común un salón de clase con un tablero inteligente, las opciones que vemos son más favorecidas; ahí radican los objetivos de Tablente S.A.S, crear una cultura de innovación a la hora de interactuar en un salón académico o empresarial.

2.2.8: Factores claves de éxito del negocio:

La principal ventaja del sector y del producto es el dinamismo que maneja la tecnología, que toma un papel fundamental como herramienta de aprendizaje o comunicación, a lo que apunta Tablente en el ámbito académico, laboral y empresarial.

Se buscará optimizar costos, planteando una logística eficaz y económica, para contrarrestar un poco la depreciación de la moneda nacional frente al dólar, para llegar con un precio asequible para nuestros posibles clientes.

Tablente busca a parte de brindar simplemente un bien, un servicio de asesoría, mantenimiento y seguimiento con los tableros inteligentes, lo que atraparà la atención de los compradores. Buscando también convenios y alianzas con centros educativos y empresariales

CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de Mercadeo

3.1.1. Objetivos a corto plazo

- Incursionar en el mercado, realizando la colocación de nuestro producto inicialmente en las universidades y grandes empresas de la ciudad de Medellín.
- Ser reconocidos a nivel regional (Antioquia) como líderes en el mercado tecnológico de tableros didácticos.
- Establecer diferentes formas de publicidad y lograr el reconocimiento de nuestra marca por parte de nuestros clientes.

3.1.2. Objetivos a mediano plazo

- Expandir nuestro producto y servicios a las principales ciudades de Colombia.
- Comercializar nuestro producto en los diferentes comercializadores tecnológicos que tiene Colombia.
- Convertirnos en el principal proveedor de tableros digitales en Colombia.

3.1.3. Objetivos a largo plazo

- Ser reconocidos a nivel nacional como líderes en el mercado tecnológico de tableros didácticos.
- Realizar alianzas que nos permitan llevar nuestra marca alrededor a todo el centro y sur de América.
- Convertirnos en el proveedor principal de tableros digitales en Latinoamérica.

3.2 Mercado Meta

El mercado meta en el cual se enfocará TABLENTE S.A.S serán los diferentes colegios, instituciones universitarias y empresas privadas de la ciudad de Medellín, con el fin de expandirse a las diferentes ciudades de Colombia y convertirnos en el motor que impulse la innovación y creatividad mediante el uso de equipos tecnológicos que tenemos para ofrecer para el crecimiento de conocimiento, resultados y aprendizaje.

La comercialización de tableros inteligentes tiene su origen en la ciudad de Medellín debido a la evolución que ha tenido nuestra ciudad en materia de innovación, emprendimiento y tecnología, Medellín es ejemplo de emprendimiento para el mundo, por esto, TABLENTE S.A.S desea llevar a cabo esta cultura a todas las instituciones universitarias, empresas y colegios de la ciudad para seguir creciendo económica y tecnológicamente. La ciudad de Medellín se ha catalogado como unas de las principales ciudades de Colombia por los resultados positivos en aspectos socio-económicos que se han dado en los últimos años, todo esto se debe gracias a la calidad humana, compromiso de las personas y las ganas de salir adelante. La gobernación y la alcaldía de Medellín buscan llevar mejorar y fomentar la educación y el emprendimiento en la ciudad, es por esto, que el plan de desarrollo en Medellín contempla una inversión de 3.5 billones de pesos que se enfocarán en mejorar la pertinencia y la calidad educativa.

Buscaremos llegar a una población entre los 20 a 40 años de edad, que tengan un nivel de estrato socioeconómico de 4 a 6; porque entendemos que las instituciones privadas se caracterizan por manejar personas con estas especificaciones en estos rangos de edad.

A continuación, observaremos una tabla poblacional en la ciudad de Medellín en el año 2013.

Tabla 3.1 Población por edad y Figura 9 Población por sexo

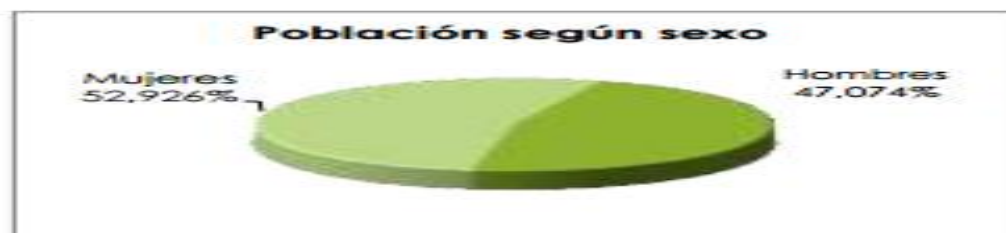
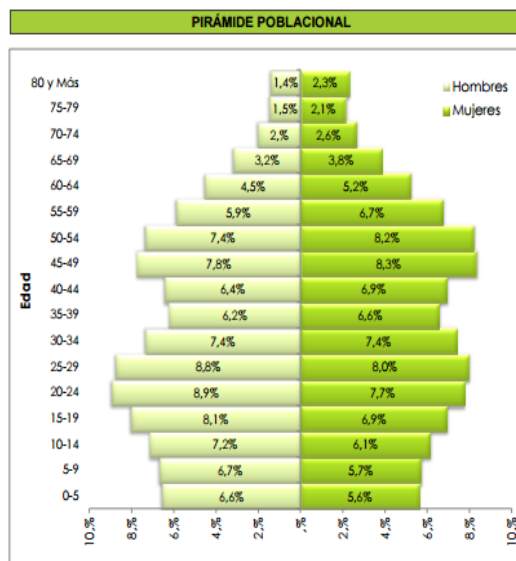
**PERFIL SOCIOECONÓMICO DE MEDELLÍN
ENCUESTA CALIDAD DE VIDA 2013**

1. Población

Población total por grupo de edad y sexo

Medellín				
Grupo de Edad	Hombres	Mujeres	Total	%
< 1 Año	15.022	14.383	29.405	1,22
De 1 Año	14.922	14.299	29.221	1,21
De 2 Años	14.887	14.276	29.163	1,21
De 3 Años	14.900	14.273	29.173	1,21
De 4 Años	14.959	14.277	29.236	1,21
Subtotal 1-4	59.668	57.125	116.793	4,83
De 5-9	76.258	72.634	148.892	6,16
De 10-14	81.513	78.255	159.768	6,61
Subtotal 5-14	157.771	150.889	308.660	12,77
De 15-19	91.670	88.455	180.125	7,45
De 20-24	101.822	98.984	200.806	8,31
De 25-29	99.678	101.774	201.452	8,33
De 30-34	84.075	94.145	178.220	7,37
De 35-39	70.989	83.858	154.847	6,41
De 40-44	73.365	88.168	161.533	6,68
Subtotal 15-44	521.599	555.384	1.076.983	44,55
De 45-49	88.361	106.308	194.669	8,05
De 50-54	83.741	104.483	188.224	7,79
De 55-59	67.428	85.982	153.410	6,35
Subtotal 45-59	239.530	296.773	536.303	22,19
De 60-64	51.597	66.467	118.064	4,88
De 65-69	36.277	48.683	84.960	3,51
De 70-74	23.220	33.308	56.528	2,34
De 75-79	16.928	27.160	44.088	1,82
80 y Más	16.325	29.216	45.541	1,88
Subtotal 60 y Más	144.347	204.834	349.181	14,44
Total	1.137.937	1.279.388	2.417.325	100

Fuente: Encuesta de calidad de vida 2013 expandida, Medellín



Fuente: metropol.gov.co/observatorio/Publicaciones

Según las gráficas, podemos concluir que en la ciudad de Medellín existe una mayor población de sexo femenino con aproximadamente el 53% de la población total de la ciudad, mientras que el sexo masculino cuenta con una población aproximadamente del 47%.

Figura 10 Población por estratos.



Fuente: metropol.gov.co/observatorio/Publicaciones

Es importante destacar que en la ciudad de Medellín existe una calidad de vida baja con respecto a las estadísticas que estamos observando, debido a que la mayoría de las personas de la ciudad se ubican en los estratos 1, 2 y 3.

Tablente S.A.S busca llegar a clientes que se encuentren en un nivel de estrato socioeconómico de 4, 5 y 6, por lo tanto, podemos decir que la cantidad de clientes potenciales para Tablente S.A.S es de 498.442 personas.

Tabla 3.2 Porcentaje estratos altos

Estrato socioeconómico	%
4. Medio	9,76
5. Medio alto	6,92
6. Alto	3,93

Fuente: metropol.gov.co/observatorio/Publicaciones

Porcentualmente, nuestros posibles clientes potenciales representan el 20,61% de la población total de la ciudad de Medellín. Además, también debemos analizar el nivel

de estudio que tienen las personas en la ciudad de Medellín, ya que Tablente S.A.S se enfocará en las instituciones educativas de la ciudad.

TABLA 3.3: Personas por sexo y nivel de estudio

Personas por sexo según último nivel de estudio alcanzado

Nivel educativo alcanzado	Hombre	Mujer	Urbano	Rural	Total	%
Ninguno	172.718	185.752	318.679	39.791	358.470	14,85
Preescolar	128.818	137.034	237.863	27.989	265.852	11,01
Primaria	276.102	318.347	532.781	61.667	594.449	24,63
Secundaria	70.160	81.908	133.520	18.548	152.068	6,30
Media	279.153	311.444	536.103	54.493	590.597	24,47
Técnico	46.610	74.869	111.763	9.717	121.480	5,03
Tecnológico / Universidad	136.465	144.873	271.966	9.372	281.338	11,66
Especialización, maestría o doctorado	25.642	23.733	48.709	666	49.376	2,05
Total	1.135.669	1.277.960	2.191.386	222.243	2.413.629	100,00

Fuente: Encuesta de calidad de vida 2013 expandida, Medellín

Fuente: metropol.gov.co/observatorio/Publicaciones

Según la encuesta realizada en la ciudad de Medellín, hay un alto porcentaje de personas que no han realizado ningún estudio (14,85%), podemos destacar que las personas que se encuentran en el área urbana se interesan más por realizar cualquier tipo de estudio con respecto a las personas ubicadas en los sectores rurales.

Según la tabla, un total de 2'055.159 personas han estudiado o se encuentran estudiando en los sectores tanto urbanos como rurales.

La comercializadora Tablente S.A.S desea enfocarse en las personas del sector urbano, las cuales se encuentran dentro de la ciudad de Medellín, por lo que el total de posibles clientes que pueden salir beneficiados con la herramienta tecnológica que ofrecemos se reduce a 1'832.916 personas, ya que restamos las personas que se encuentran en el sector rural que son un total de 222.243 personas.

3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes

La empresa Tablente S.A.S., se enfocará principalmente en Universidades, colegios y los diferentes centros de enseñanza, debido a que un tablero es su principal fuente de trabajo por la actividad que desempeñan, además de que hoy en día todo gira alrededor de las TI y estas son cada vez más avanzadas.

Tablente tendrá como clientes a universidades, colegios y centros de enseñanza privados ya que tiene un valor elevado en comparación a otro tipo de tableros, por lo tanto no todos podrán adquirirlo.

La forma de pago que manejaremos será de contado, y a crédito a un plazo máximo de 3 cuotas. Se ofrecerá asesoría sobre el manejo de los tableros, garantía y demás dudas que surjan a los clientes, antes, durante y después de la venta.

Los tableros digitales serán vendidos inicialmente en la ciudad de Medellín y la ubicación de la empresa es en la Calle 33 No. 67 – 41 debido a la buena ubicación geográfica, ya que se encuentra en un punto estratégico de la ciudad.

3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes

En la siguiente tabla, se mostrará la calidad educativa que tienen algunos colegios de la ciudad de Medellín, los cuales se destacan a nivel nacional según la revista Dinero.

Tabla 3.4 Colegios de alta educación

Rank	Colegio	Alumnos Evaluados	Promedio General	Ciudad	Puesto Nacional
2	Montessori	59	63,5	Medellín	54

8	Gimnasio los pinares	35	61,7	Medellín	109
9	Corazonista	100	61,6	Medellín	111
10	San ignacio de Loyola	119	61,5	Medellín	113
19	Colombo británico	104	58,9	Envigado	188
21	Marymount	49	58,7	Medellín	195
26	Calazans	101	57	Medellín	270
31	Padre manyanet	115	55,6	Medellín	355
35	Sagrado Corazón	17	55,3	Envigado	382
41	Bethlemitas	100	54,7	Medellín	435
43	UPB mas culina	261	54,6	Medellín	441
50	Teresiano	59	53,9	Envigado	517
53	Instituto Ferrini	32	53,7	Medellín	533
54	Maria auxiliadora	31	53,3	La ceja	560
59	UPB femenina	207	52,9	Medellín	606

Fuente: Revista Dinero.

Por la gráfica anterior, en el municipio de Antioquia existen colegios de excelente calidad educativa, además, podemos observar que la mayoría de los colegios son instituciones privadas del sector urbano de Medellín. El panorama de las instituciones educativas en Medellín es favorable para Tablente S.A.S debido a que la mayoría de estas instituciones cuentan con estudiantes que se encuentran entre los estratos 4, 5 y 6.

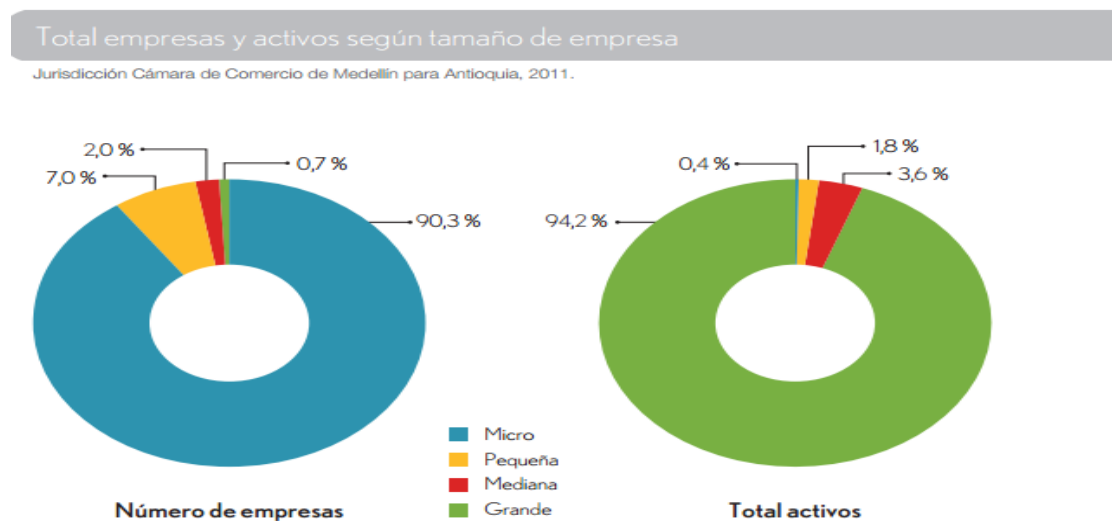
La oportunidad que observamos en el tema de educación es enorme, podemos seguir manteniendo la cultura de una excelente calidad educativa, además, la enseñanza en los colegios se puede ver beneficiada en gran parte con la ayuda de tableros inteligentes.

Enfocarnos en la educación es muy importante para nosotros por los grandes beneficios que podemos generar con las herramientas tecnológicas que ofrecemos, además, también deseamos dirigirnos a las grandes y medianas empresas existentes en nuestra ciudad con el propósito de mejorar la calidad laboral, productividad y el conocimiento a través de tableros inteligentes. Apuntamos a las grandes y medianas empresas porque son éstas a las cuales se les pueda ser más útil el uso de tableros inteligentes y tienen un alto porcentaje de adquirir el producto.

La cantidad de grandes y medianas empresas en Medellín son muy pocas. Así lo observamos en la siguiente gráfica según la cámara de comercio de Medellín:

AÑO 2011:

Figura 11. Empresas según su tamaño, distribución de activos



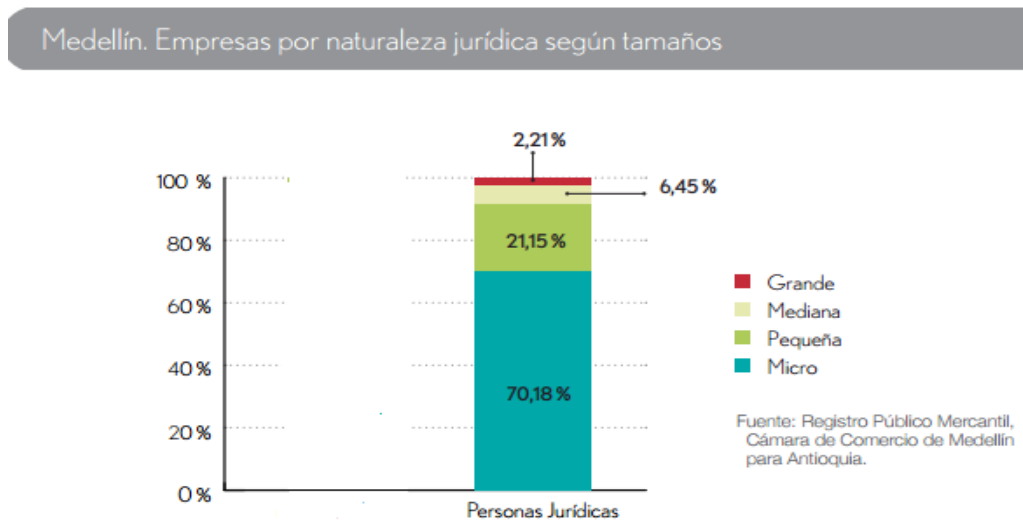
Fuente: Registro Público Mercantil, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Cálculos: Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Fuente: [.camaramedellin.com.co/site/portals](http://camaramedellin.com.co/site/portals)

Para el año 2011, el porcentaje de grandes empresas en nuestra ciudad es muy poco, esto quiere decir, que en nuestra ciudad existen muy pocas empresas con la capacidad de generar empleo, también observamos que la mayoría de empresas son pymes, por lo que la mayoría de empresarios no toman los riesgos para crecer, igualmente, podemos observar que los empresarios temen salir a competir en un mercado global por la falta de competitividad que tienen las empresas. Debemos decir que esto mismo no sólo pasa en nuestra ciudad, sino también en el resto del país.

AÑO 2013:

Figura12. Tamaño según naturaleza jurídica de las empresas








Fuente: [.camaramedellin.com.co/site/portals](http://camaramedellin.com.co/site/portals)

Para el año 2013, el porcentaje para las empresas grandes y medianas en la ciudad de Medellín aumentó un poco más a comparación del año 2011. Debemos señalar que en las gráficas anteriores se observa una mayor cantidad de empresas pymes con respecto a las grandes empresas y que las grandes empresas son las que más activos utilizan para el desarrollo de las mismas. Es alentador el panorama para la ciudad porque el crecimiento de las empresas genera mayores posibilidades de empleo, mejora la economía de la ciudad y la ciudad se transforma en una ciudad con más oportunidades y por ende, más competitiva frente al mundo.

Para Tablete S.A.S es favorable observar que la ciudad de Medellín está mejorando con el paso de los años porque entendemos que entre mayor sea el número de grandes y medianas empresas en nuestra ciudad, es mayor la probabilidad de éxito de la compañía nuestra. Hasta el día de hoy, Medellín es una de las ciudades con mayor desarrollo económico, cultural y social del país y esto se ve reflejado en los grandes reconocimientos que tiene la ciudad a nivel mundial.

3.5 Mercado Competidor

Tabla 3.5 Competidores activos en el mercado con productos similares o sustitutos que pueden afectar el desarrollo y crecimiento de la compañía

EMPRESA	PAGINA WEB	PRODUCTOS	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	PRECIOS	FORTALEZAS Y DEBILIDADES	CANALES DE DISTRIBUCIÓN
Plasmavision Comunicaciones S.A.S	 www.plasmavision.com.co	Tableros ENO, Tableros MasterVision, Tapetas interactivas	ALTA	Desde \$27.360.000	Variedad, pagina Web muy completa y promociones en compras por combos	Envios nacionales y cotización via email
Edu media Editores	 www.edumediaeditores.com	T-Board	ALTA		Presencia a nivel nacional, soporte técnico	Envios nacionales, cotización via email, Whats App, skype y telefonica
Tienda Digital	 www.tiendadigital.com.co	Pizama interactiva	BAJA		Soporte técnico, baja variedad	Envios nacionales, cotización via email y telefonica.
Computor Software	 www.computorsoftware.com	Pizama digital Mimio, Mimio Interactive, Mimio Board	MEDIA		Soporte técnico, variedad de productos, mínima información en la página web	Envio nacionales, cotización via email y telefonica
Avilas amigas	 www.avilasamigas.com	TCMI: permite convertir cualquier superficie en una pantalla táctil interactiva	ALTA	Desde \$1.400.000	Popularidad, variedad baja, pagina web con poca información	Envios nacionales y cotización por la pagina web

Fuente: Elaboración propia, Investigación

3.6 Mercado Distribuidor

Tablete S.A.S contará con un punto de venta ubicado en Laureles-Medellín, se tendrá contacto directo con el cliente. Además se mantendrá la empresa muy atenta al contacto vía internet, o atención por medios telefónicos.

3.6.1 Distribución Directa

Tablete S.A.S va a contar inicialmente con una única sede en Calle 33 No. 67 – 41. Este será el punto donde se distribuirá nuestro producto.

Tabla 3.6 Locacion de la Empresa, arriendo mensual

Ubicación	Área	Disposición	Valor del Inmueble	Puntos de Venta
Barrio Laureles - Medellín	64mts	Arrendado	1.200.000	1

Fuente. Elaboración Propia (2016)

La adecuación del lugar tendrá un costo de 2'500.000COP entre pinturas, mano de obra, botiquín, extintor entre otros varios gastos de adecuación. Será inversión única.

Los servicios públicos tendrán un valor mensual de 300.000COP

Fuente: Elaboración propia

3.6.2 Distribución a través de terceros

Nuestra empresa comercializará un tablero digital de excelente calidad, además nos caracterizaremos por brindar un completo y excelente servicio y soporte, ya que contaremos con un talento humano altamente calificado que brindará la asesoría necesaria para la correcta instalación y posterior funcionamiento de nuestras pantallas.

Se tercerizará el transporte para llevar las unidades correspondientes de tableros al punto donde se encuentre el cliente o donde desea que sean entregados ya sea en centros

educativos, de idiomas o empresarial. El furgón que será utilizado para el transporte tercerizado tiene una tarifa fija de 40.000COP para el área metropolitana, por trayecto. Para envíos fuera del área se recurrirá a entidades de transporte como Coordinadora.

Fuente: Elaboración propia

3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

3.7.1 Comunicación

LOGO: Tablente busca lograr la identificación de la compañía mediante un logo simple y fácil de recordar y de asociar con la empresa. Compuesto por un tablero interactivo y la letra inicial del nombre de la empresa en un estilo 3D. Con inclinación hacia arriba, que representa la proyección de la empresa para llegar a la cima, liderando la lista de compañías comercializadoras de tableros interactivos.

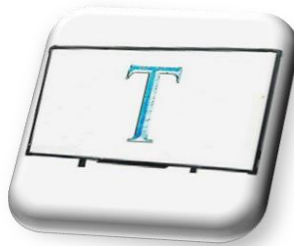


Figura 13: Logo

Fuente: Diseño propio

SLOGAN: “INTERACCIÓN A OTRO NIVEL”

Una frase que representa perfectamente la misión y el objetivo que tiene la empresa de mejorar las interacciones empresariales y educativas. Facilita y hace más dinámica la interacción de ambas partes, tanto del emisor como del receptor.

Fuente: Elaboración propia

PRODUCTO: Tablero TB77

Nuestra empresa se especializará en la comercialización de Tablero TB77, que es un tablero digital interactivo, que cuenta con una variada cantidad de herramientas que permiten tener una experiencia interactiva; cualquier imagen proyectada se podrá manipular con el uso de las manos o marcadores generando con el uso de las TIC un alto impacto hacia los estudiantes.

3.7.2 Actividades de promoción y divulgación

Tabla 3.7 Actividades de Promoción y Divulgación

Medio Publicitario	Periodicidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Tarjetas Empresariales	Anual	1000	\$ 50.000	\$ 50.000
Letrero Luminoso 70 x 160	Primer mes	1	\$ 840.000	\$ 840.000
Colombina Luminosa doble cara 2 x 2	Primer mes	1	\$ 620.000	\$ 620.000
Volantes 10 x 15 un solo lado	Primeros 6 meses	1000	\$ 90.000	\$ 540.000
Combo: página web, páginas amarillas y 113	Primer año y a partir del segundo año solo páginas amarillas y 113 anual	1	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000

Publicidad Redes Sociales	Mensual	1	\$ 350.000	\$ 4.200.000
Pasa Calles	Primeros 6 meses	6	\$ 500.000	\$ 18.000.000
Valla Publicitaria	Primeros 3 meses	2	\$ 4.500.000	\$ 27.000.000
Total			\$ 9.050.000	\$ 53.900.000

Fuente: Elaboración, Investigación Propia

3.8 Plan de Ventas

En la siguiente tabla se establece el plan de ventas para los primeros 12 meses por parte de Tablente S.A.S, en el cuál se espera un crecimiento trimestral de 1 unidad.

Tabla 3.8 Plan de ventas

No MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TABLEROS	8	9	13	9	10	11	9	11	8	12	9	11

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 3.9 Proyección 5 años

AÑO	MENSUAL (PROM)	ANUAL
1	10	120
2	10,5	126
3	11	132
4	11,5	139
5	12	146

Fuente: Elaboración y cálculos propios

Para la proyección establecida en la tabla 3.9 se toma un incremento en las ventas anuales de un 5%, que puede variar dependiendo el entorno, el comportamiento y la aceptación del producto en el mercado y en el sector.

CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

CAPITULO IV

ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales

Existe actualmente un Tratado de Libre Comercio entre el país de nuestro proveedor, y Colombia. TLC entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, el cual está conformado por 23 capítulos.

El tratado es vigente desde Mayo del 2012, el tiempo para entrar a funcionar desde su aprobación fue de 7 meses. Es un acuerdo bilateral, el cual favorece las relaciones económicas de Colombia y EEUU.

La desgravación arancelaria comenzó a partir del primer día del 2013 hasta el 31 de diciembre del mismo año, y cada etapa de la desgravación se realiza en periodos anuales. El grado de desgravación del producto o del bien depende del tipo de mercancía y su categoría.

4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

4.2.1 Posición Arancelaria General

85.28 Monitores y proyectores que no incorporen aparato receptor de televisión; aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado

4.2.2 Posición Arancelaria Colombia

8528.6900.00 Los demás

4.3 Requisitos y Vistos Buenos

4.3.1 Gravamen Arancelario: 10%

4.3.2 Gravamen por Acuerdos Internacionales: 0.0% TLC con Estados (Código de acuerdo 096-General)

4.3.3 IVA: 16%

4.3.4 Régimen de Comercio: Régimen de libre importación

4.3.5 Índice Alfabético Arancelario: Videoproyectores en colores

4.3.6 Descripción de la Mercancía: Nombre comercial y otras características

FUENTE: muisca.dian.gov.co/WebArancel

4.4 Capacidad Importadora

El proveedor no cuenta con un límite de abastecimiento para el proyecto de TABLENTE S.A.S debido a su gran planta de producción, y que tiene un amplio sector que abastecer a nivel nacional (Estados Unidos) y a nivel internacional, como por ejemplo México.

Para el proyecto está planteada una importación inicial de 30 tableros, pasado 3 meses a partir de la primera importación se realizará mensual una importación de 10 tableros.

Touchboards que es el proveedor de TABLENTE S.A.S está en la capacidad de abastecer ésta cantidad.

Tabla 4.1: Primera Importación:

Producto	Precio USD	Unidades	Total USD (FOB)	TOTAL COP
----------	---------------	----------	-----------------------	--------------

Tablero	2.199,00	30	65.970,00	205'166.700
TB77				

Fuente: Touchboards.com; live chat; superintendencia financiera trm: 3.110COP

4.5 Participación en Ferias Internacionales de Tecnología y Educación

Ficha técnica Expolearning América Latina

Sectores: [Educación](#), [Tecnología](#), [Centros educativos](#), [Formación](#), [Instituciones educativas](#), [Nuevas tecnologías](#)

Periodicidad: Anual

Público: Profesional

Alcance


Próxima Edición Expolearning América Latina

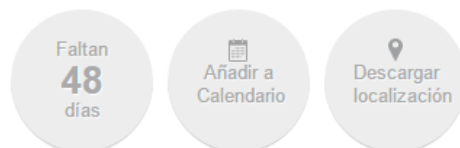
 Del miércoles 20 al sábado 23 julio 2016

 Recinto: Bogotá

Ciudad: [Bogotá](#)

País: [Colombia](#)

 Más info: [Expolearning América Latina](#)



Del 20 a al 23 de Julio del 2016 se llevará a cabo la participación en la Feria llamada Expolearning, que tendrá lugar en la ciudad de Bogotá, en el hotel Sheraton ubicado en la calle 25B No 69 C 80 – Bogotá, Colombia.

Tablete S.A.S participará en ésta feria conectando los dos pilares importantes a tratar en ella como lo son la tecnología y la educación, haciendo conocer los smartboards, su funcionalidad, especificaciones, y brindando a los participantes una experiencia de la nueva manera de transmitir información y conocimientos en un aula educativa o empresarial. El stand de Tablete estará ocupado por 2 accionistas atendiendo e informando a los visitantes en la feria acerca de todo lo relacionado con la empresa y el producto.



Fuente: Expoelearning.com; nferias.com

Figura 14: Feria Internacional de Tecnología

Tiquetes y transporte:

- Fecha de salida 19 de Julio, fecha de regreso 24 de Julio.
 - o Transporte al aeropuerto (ida y regreso) : 80.000 COP
 - o Tiquetes Vivacolombia ida y regreso (2 adultos): 399.958 COP
 - o Transporte aeropuerto-hotel, Bogotá: 40.000 COP

- TOTAL TIQUETES Y TRANSPORTE:

- o **520.000 COP**

Fuente: Vivacolombia.com

martes, 19 de julio de 2016	
FC6761	
07:00	
Medellín JMC	
07:55	
Bogotá - El Dorado	
domingo, 24 de julio de 2016	
FC8023	
12:40	
Bogotá - El Dorado	
13:50	
Medellín JMC	
Total base tarifa	295.654
Total Tasas e impuestos	57.000
Total IVA	47.304
TOTAL	COPs 399.958

Hospedaje:

- Blue Sky Hotel: 1 habitación, 2 camas, desayuno incluido. 5 días de

Disponibilidad

Fecha de entrada: 19 de julio de 2016

Fecha de salida: 24 de julio de 2016

Ver disponibilidad

Estancia de 5 noches

Tipo de habitación	Máx. ↓	Precio para 5 noches	Condiciones
<p>▶ Habitación Doble - 2 camas</p> <p>Camas: 2 camas individuales</p> <p>Baño privado TV de pantalla plana WiFi gratis</p> <p>Los precios son por habitación, por 5 noches no incluido: 16% IVA, Suplemento turístico de 5000 COP por persona y noche.</p>	<p>2 personas</p>	<p>COP 370.000</p> <p>COP 351.500</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CANCELACIÓN GRATUITA antes del 18 jul 2016 • PAGARÁS EN EL ALOJAMIENTO - Sin pago por adelantado • Desayuno incluido en el

día (19 de julio – 24 de Julio): **351.000 COP**

Fuente: Booking.com

Alimentación:

- Para almuerzo, refrigerio y cena se dispondrán 50.000 COP diarios para los dos accionistas: 50.000 x 5

- **TOTAL ALIMENTACIÓN: 250.000 COP**

Inscripción a la Feria:

- **3'500.000 COP**

Montaje del Stand (16m2):

- **3'250.000 COP**

Salarios extra (2 accionistas):

- 250.000 COP c/u
 - o **TOTAL: 500.000 COP**

Fuente: Elaboración propia

Envío de la muestra (1 Tablero):

- Se encargará del transporte Medellín-Bogotá, la empresa Coordinadora, por un valor de 161.347 COP por trayecto. 1 día es tiempo que tomará cada trayecto.

Cotización: Su cotización se ha procesado con éxito.
Días de entrega: 1
Flete Total: \$ 161,347

Fuente: Cotizador de Coordinadora, por peso y dimensiones.

- **TOTAL ENVIO IDA Y REGRESO (TABLERO): 322.700 COP**

COSTO TOTAL, PARTICIPACIÓN EN EXPOEARNING (FERIA)

Tabla 4.2: Costo total, Participación en Expoelearning.

Tiquetes y pasajes	520.000 COP
Hospedaje	351.000 COP
Alimentación	250.000 COP
Inscripción	3'500.000 COP
Montaje	3'250.000 COP
Salarios	500.000 COP
Envío tablero	322.700 COP
TOTAL	8'693.700 COP

Fuente: Elaboración propia

4.6 Rutas de Acceso Marítimo (EEUU-COLOMBIA)

El transporte marítimo es el más indicado para Tablente debido a la dimensión y peso de la carga. Se utilizará un contenedor TEU para el transporte internacional.

En la siguiente imagen están las diversas rutas de acceso que hay entre EEUU y Colombia.



Figura 15: Acceso Marítimo

Fuente: tlc-eeuu.procolombia.co/logistica/acceso-maritimo

El trayecto marítimo comenzará desde la costa este de Estados Unidos, en New York, desde el puerto Newark. Y finalizará en Cartagena, en el puerto Contecar. El tiempo de tránsito está entre 5 y 11 días sin conexión, y con conexión estará variando entre 8 y 14 días.

4.7 Liquidación de Costos de Importación y Precios de Exportación

Estos procesos estarán tercerizados, contando con la agencia de carga internacional SOUL GREEN LOGISTICS, compañía la cual se encargará de la

logística internacional, tramites aduaneros, y transporte nacional; poniendo a disposición los tableros en la sede ubicada en Laureles. Formando con lo dicho anteriormente el costo en el INCOTERM DDP.

La cotización de los procesos es la siguiente:

Medellín, 03 De Junio 2016

Señores:

Tablente S.A.S

Atn: Sr. Sergio Esteban Arango
Gerente De Compras Y Logística
Medellín - Colombia

Ref: Oferta de servicio de importación Marítima. FCL

Pedido: PA 8528.6900.00

**Modalidad: FCL
CONTENEDOR DE
20" -**

INFORMACIÓN BÁSICA

VALOR EN PESOS
COLOMBIANOS CIF
\$ 212.005.590,00

Valor FOB (Mercancia)	USD	65.970,00	
Fletes	USD	2.112,00	
Seguro	USD	87,00	TC CAMBIA C/SEMANA
TOTAL CIF	USD	68.169,00	\$ 3.110,00

CONCEPTO Y DESCRIPCIONES	RANGO O VALORES BÁSICOS	MONEDA COLOMBIA PESOS COL	MONEDA USD AMERICANOS
1. GASTOS FLETE INTERNACIONAL FCL/FCL Y SEGURO			
FLETE INTERNACIONAL	USD 850,00 / CONTENEDOR DE 20"	\$ 5.753.500	USD 1.850,00
SEGURO	0.30% SOBRE VALOR FOB MIN USD 75 + IVA	\$ 270.570	USD 87,00
BL FEE	USD 175,00 / BL	\$ 544.250	USD 175,00
	SUBTOTAL	\$ 6.568.320	USD 2.112,00
2. GASTOS EN DESTINO COLOMBIA CTG FCL/FCL			
MANEJO SOUL GREEN LOGISTICS	USD 85,00 / PER SHIPMENT	\$ 264.350	USD 85,00
THC	AL COSTO APROX. USD 120,00/CONT.	\$ 373.200	USD 120,00
COLLECT FEE	5% MIN USD 40,00	\$ 426.070	USD 137,00
RADICACIÓN	USD 80,00	\$ 248.800	USD 80,00
LIBERACIÓN Y ENDOSO	USD 40,00	\$ 124.400	USD 40,00
COMUNICACIONES	USD 25,00	\$ 77.750	USD 25,00
CAF	3% FLETE MIN USD 35,00	\$ 255.020	USD 82,00
DOC FEE	USD 65,00	\$ 202.150	USD 65,00
DISMOUNTING	USD 35,00 / CONTENEDOR	\$ 108.850	USD 35,00
COMODATO PAPELERIA	USD 100,00 / BL	\$ 311.000	USD 100,00
	SUBTOTAL	\$ 2.391.590	USD 769,00

3. GASTOS OPERACIÓN EN PUERTO APROX (SOLO 5 DIAS)		PESOS COL	USD APROX
GASTOS PORTUARIOS AL COSTO CONTRA SOPORTE	POR CONTENEDOR INCLUYE: BODEGAJES, DEMORAS, MOVILIZACIONES, USO DE INSTALACIONES, DEMORAS DE CONTENEDOR , DEPOSITO DE CONTENEDOR ETC..	\$ 3.000.000	USD 964,63
SUBTOTAL		\$ 3.000.000	USD 964,63
4. IMPUESTOS		PESOS COL	USD APROX
ARANCEL 0%	LA P.A. PAGA ARANCEL EN COL	\$ -	USD -
IVA 16 %	EL IVA LO RECUPERAN EN LAS VENTAS	\$ 33.920.894	USD 10.907,04
SUBTOTAL		\$ 33.920.894	USD 10.907,04
5. TRAMITES ADUANEROS			
FORMULARIO DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN	C/U \$ 16.000 + IVA DEL 16 %	\$ 18.600	USD 5,98
ELABORACIÓN FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN	C/U \$ 16.000 + IVA DEL 16 %	\$ 18.600	USD 5,98
FORMULARIO DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR	C/U \$ 16.000 + IVA DEL 16 %	\$ 18.600	USD 5,98
ELABORACIÓN FORMULARIO DE DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR	C/U \$ 16.000 + IVA DEL 16 %	\$ 18.600	USD 5,98
TRANSMISIÓN VUCE	C/U \$ 21.000 + IVA DEL 16%	\$ 24.400	USD 7,85
FORMULARIO SIGLO XXI	C/U \$ 7.000 + IVA DEL 16 %	\$ 8.150	USD 2,62
PRESINPECCIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO INSPECCIONES AGENCIA DE ADUANAS	C/U \$ 191.000 + IVA DEL 16 %	\$ 221.560	USD 71,24
GASTOS CONSOLIDADOS	C/U \$ 416.000 + IVA DEL 16 %	\$ 482.560	USD 155,16
AGENCIAMIENTO ADUANERO	0.35% CIF (MIN 280.000) + IVA DEL 16 %	\$ 324.800	USD 104,44
SUBTOTAL		\$ 1.135.870	USD 365,23
6. TRANSPORTE PTO CARTAGENA- MEDELLIN EN CONSOLIDADO		\$ 1.450.000	USD 466,24
SUBTOTAL		\$ 1.450.000	USD 466,24
TOTAL COTIZACIÓN APROX PUNTOS 1 AL 7		\$ 48.466.674	USD 15.584,14

Notas importantes:

Las tarifas no incluyen IVA 16% SOBRE PROPIOS DE TERCEROS

Los gastos a terceros contra soporte, otros No informados al costo contra soporte

No incluye el 4x1000 que se genere por transacciones de pagos a terceros y/o

Anticipos.

Como informamos son gastos aprox en puerto los cuales pueden aumentar o disminuir.

Cada semana cambia la TRM para aduana y cada día para pagos y según cambie modifica los valores

Forma de pago anticipado

**CRISTIAN AGUIRRE
COMERCIAL
SOUL GREEN LOGISTICS**

Fuente: SOUL GREEN LOGISTICS

El costo DDP de la mercancía sería el precio FOB de 65.970 USD sumado a el valor del flete y seguro internacional, al manejo de carga en puerto, al proceso de nacionalización, transporte y seguro internacional, entre otros costos y procesos de los cuales se hará cargo SOUL GREEN LOGISTICS.

Costo DDP : 65.970USD + 15.184,14USD = **81.154,14 USD** x TRM (3.110COP) = **252'389.375 COP**

Costo Unitario: 252'389.375COP / 30 Tableros: **8'412.980 COP**

Rentabilidad esperada del 35%: **2'944.543 COP** por unidad

Precio unitario de venta : Costo + Rentabilidad : **11'357.523 COP**

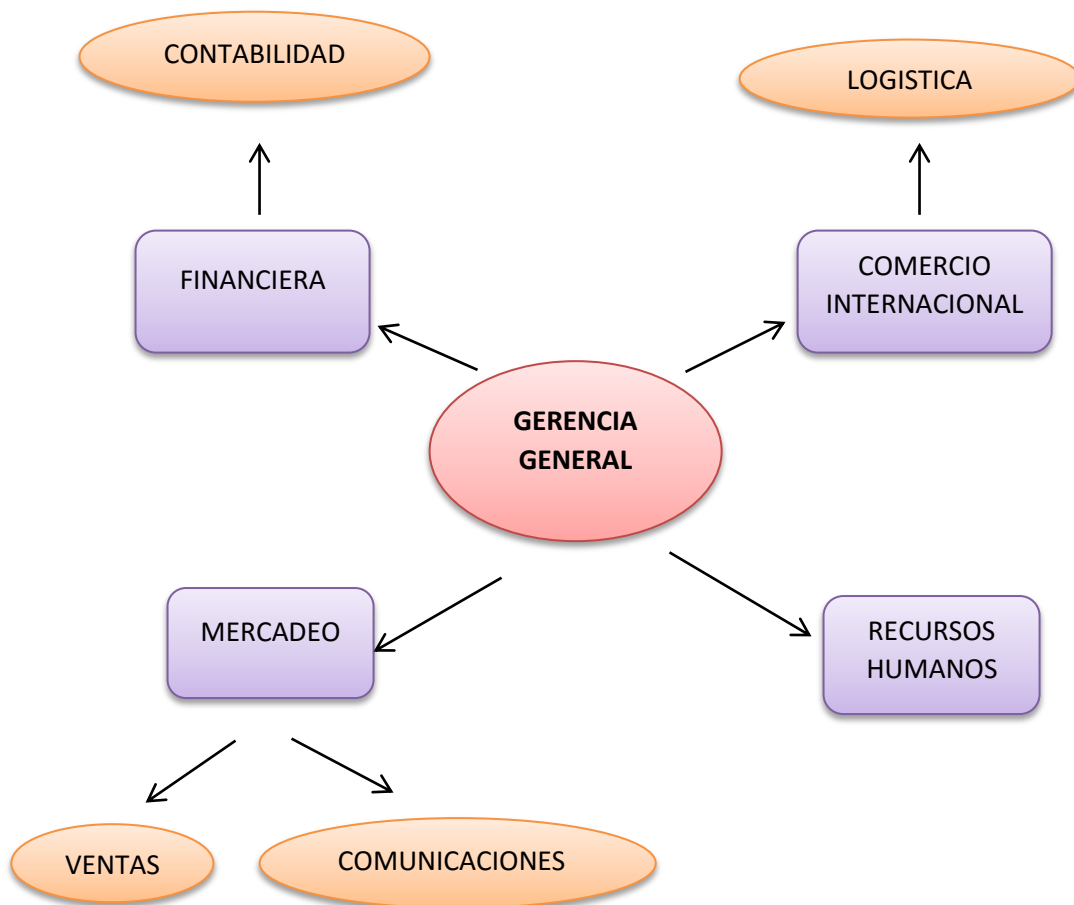
CAPITULO V. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

5.1. Estructura Organizacional del Negocio

5.1.1. Organigrama Estructura Organizacional

Nuestra estructura organizacional está representada en la figura 14

Figura16 Organigrama Estructura Organizacional

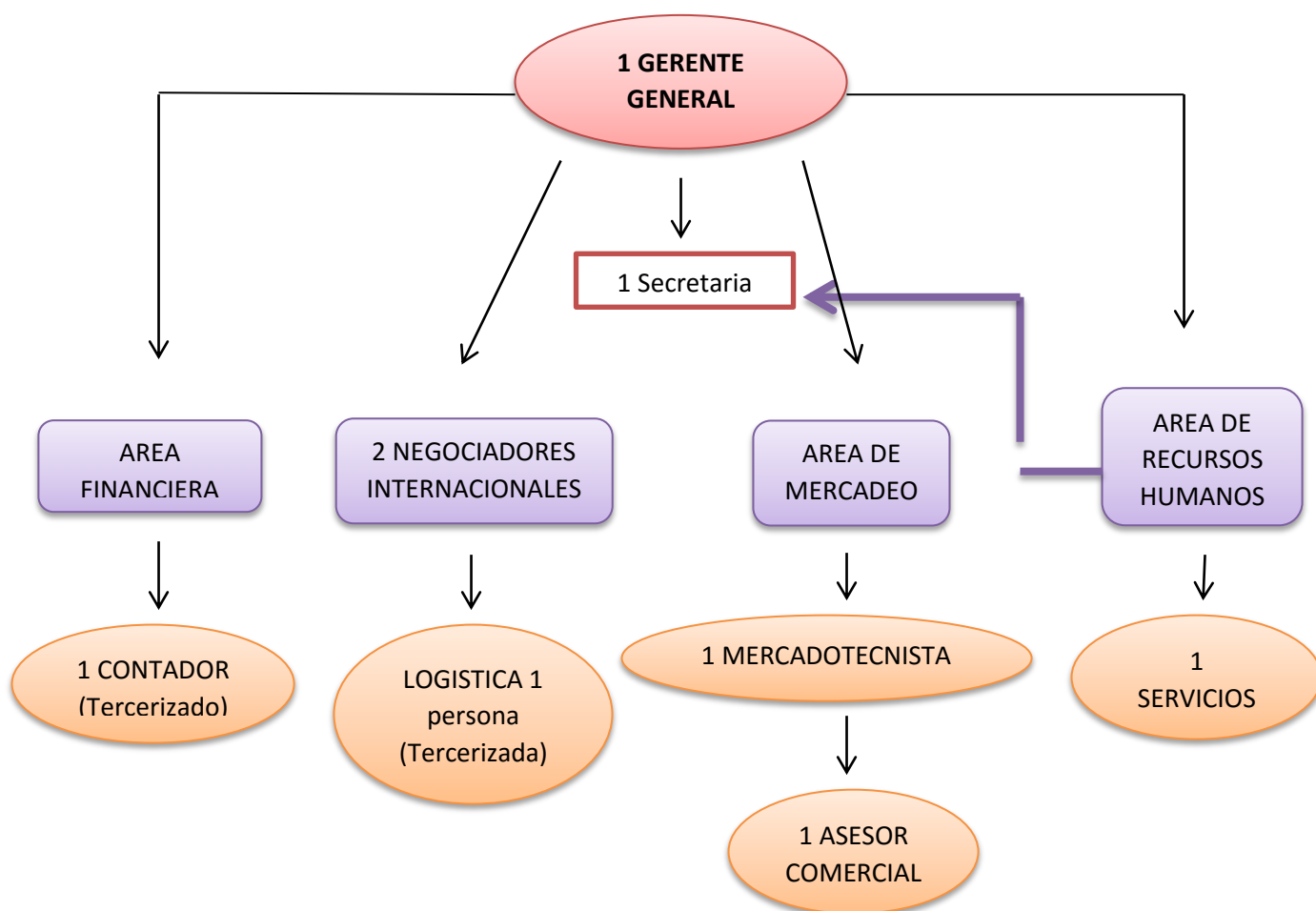


Fuente. Elaboración Propia (2016)

5.1.2. Organigrama Estructura Personal

En la figura 15 se muestra cuantas personas son necesarias para cada area y el rango de importancia de las mismas.

Figura 17 Organigrama del Personal



Fuente. Elaboración Propia (2016)

5.1.3 Costo Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Tabla 5.1 Salarios

Provisión mensual	Gerente	Contador	Coordinador Com. Internal.	Aux. Com. Internal.	Mercadól ogo	Asesor comercial	Serv. Gral
Salario básico	\$2'000.000	\$2'000.000	\$2'000.000	\$900.000	\$2'000.000	\$2'000.000	\$900.000
Auxilio Transporte	No aplica	No aplica	No aplica	\$77.700	No aplica	No aplica	\$77.700
Vacaciones	\$83.333	\$83.333	\$83.333	\$37.500	\$83.333	\$83.333	\$37.500
Cesantías	\$166.666	\$166.666	\$166.666	\$81.481	\$166.666	\$166.666	\$81.481
Intereses cesantías	\$20.000	\$20.000	\$20.000	\$9.777	\$20.000	\$20.000	\$9.777
Prima servicios	\$166.666	\$166.666	\$166.666	\$81.481	\$166.666	\$166.666	\$81.481
Salud empleador	\$170.000	\$170.000	\$170.000	\$76.500	\$170.000	\$170.000	\$76.500
Salud empleado	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000
Pensión empleador	\$240.000	\$240.000	\$240.000	\$108.000	\$240.000	\$240.000	\$108.000
Pensión empleado	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000
Riesgos profesionales	\$10.440	\$10.440	\$10.440	\$4.698	\$10.440	\$10.440	\$4.698
Aportes ICBF- SENA	\$180.000	\$180.000	\$180.000	\$81.000	\$180.000	\$180.000	\$81.000
Total mes	\$3.197.105	\$3.197.105	\$3.197.105	\$1.530.137	\$3.197.105	\$3.197.105	\$1.530.137
			Total Salarios	\$19.045.799			

Fuente. Elaboración Propia (2016). Investigación en consultas-laborales.com

5.2. Costo Estructura Organizacional del Negocio

5.2.1. Locación de la Empresa

La empresa contara inicialmente con un local comercial, donde también se encontrarán ubicadas las oficinas administrativas, en la tabla ¿? Se describe el área a utilizar y sus condiciones para la comercialización de nuestro producto

Tabla5.2 Locacion de la Empresa

Ubicación	Área	Disposición	Valor del Inmueble	Puntos de Venta
Barrio Laureles - Medellín	64mts	Arrendado	1.200.000	1

Fuente. Elaboración Propia (2016)

5.2.2. Requerimientos de Maquinaria, Equipos, software, muebles y enseres

A continuación se puede observar la relación de maquinaria, equipos, muebles, enseres, software, entre otros enseres que son necesarios para realizar las funciones en TABLENTE S.A.S.






Tabla 5.3 Muebles, enseres y demás materiales







Descripción	Cantidad	Precio Unitario COP	Precio Total COP	Proveedor	Tipo de Inversión
Portátil	5	1.689.900	8.449.500	Almacenes Éxito	inicial
Escritorio	5	299.900	1.499.500	Homecenter	inicial
Sillas Escritorio	5	179.900	899.500	Homecenter	inicial
Teléfono	6	109.900	659.400	Homecenter	inicial
Impresora Multifuncional	1	850.000	850.000	Almacenes Éxito	inicial
Archivador	2	419.900	839.800	Homecenter	inicial
Sillas Espera	1	333.900	333.900	Homecenter	inicial
Dispensador Agua	1	260.000	260.000	Almacenes Éxito	inicial
Horno Microondas	1	189.900	189.900	Almacenes Éxito	inicial
Sistema Alarma	2	22.416	44.832	Alarmar	inicial



Fuente. Elaboración Propia (2016), Investigación y cotizaciones

5.2.3. Requerimientos de Materiales e Insumos por Área

Tabla 5.4 Materiales e Insumos

Insumo o Material	Descripción	Cantidad	Precio Unitario COP	Precio Total COP	Proveedor	Tipo de Inversión
	Caja Resma de papel Reprograf Carta X 10	1	139.900	139.900	LINIO	Cada 2 meses
	Tijeras 7" mango plástico X 2	2	3.000	6.000	PANAMERICANA	Única
	Kit de oficina (Cosedora, perforadora, saca ganchos y ganchos)	2	21.300	42.600	PANAMERICANA	Única
	Caja de bolígrafo negro X 15	1	8.800	8.800	PANAMERICANA	Cada 2 meses
	Clips metálicos estándar	5	950	4.750	PANAMERICANA	Mensual

	Wingo					
	Borrador nata Faber Castell x 10	1	6.900	6.900	PANAMERICANA	Cada 3 meses
	Resaltador grueso Sharpie Accent x 5	1	9.900	9.900	PANAMERICANA	Cada 2 meses
	Tarjeta Kardex Estándar Minerva 3014	1	10.600	10.600	PANAMERICANA	Única
	Paquete Comprobante Ingreso y Egreso Minerva	1	14.700	14.700	PANAMERICANA	Única
	Paquete Recibo de Caja Menor con detalle	1	12.300	12.300	PANAMERICANA	Única
	Libro de Contabilidad Norma 100 3K	2	11.300	22.600	PANAMERICANA	Única

	Revistero Madera Artecma	2	23.400	46.800	PANAMERICANA	Única
	Legajador AZ Carta, Troppi	3	9.900	29.700	PANAMERICANA	Única
TOTAL			272.950	355.550		

Fuente. Elaboración Propia (2016)

5.2.4 Requerimientos de servicios por área

En la siguiente tabla se muestran los servicios por área, mensuales.

Tabla 5.5 Servicios

SERVICIO	CARGO BÁSICO	IVA	PROVEEDOR	TOTAL
Telefonía	\$16.000	\$2560	UNE	\$18.560
Internet	\$38.000	No aplica	UNE	\$38.000
Televisión	\$40.000	\$6400	UNE	\$46.400
Agua	\$86.000	No aplica	EPM	\$86.000
Electricidad	\$98.000	No aplica	EPM	\$98.000
Sanidad	\$13.040	No aplica	EPM	\$13.040

Fuente: Investigación y elaboración propia

Los servicios públicos y otros, suman un valor mensual de 300.000 COP

CAPITULO VI. ANÁLISIS LEGAL

6.1 Tipo de Organización empresarial

Para determinar la naturaleza de la empresa que se constituirá, se requiere un análisis que permita identificar el tipo de sociedad que se acople a la actividad económica a promover, también su iniciación, estructura administrativa y desarrollo organizacional, fines de la actividad y su finalidad, en razón a lo anterior, el ordenamiento jurídico colombiano despliega distintos tipos de sociedades y asociaciones, de las cuales, se selecciona, *la sociedad por acciones simplificada (ley 1258 de 2008)*, que consiente y se ajusta a la alineación de la empresa en efecto “**COMERCIALIZADORA TABLENTE S.A.S.**” la cual se concebirá a partir de las acciones mercantiles y civiles, como la distribución de herramientas tecnológicas, que permitan un avance en las nuevas tendencias del desarrollo económico y cultural en Colombia, para esto se tuvo en consideración lo consiguiente;

La sociedad por acciones simplificada fue creada por la ley 1258 de 2008, además del decreto 2020 de Junio de 2009. Basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006), esta se compacta como sociedad comercial de capital y se crea mediante documento privado, es accesible para constituir empresa y puede fundarse como persona natural o jurídica, esta modalidad permite a los comerciantes, facilitar tramites y emprender sus actividades comerciales con un presupuesto flexible, teniendo en conocimiento que la ley no exige un revisor fiscal ni tampoco es obligatorio la creación de junta directiva, en caso tal la dirección y representación legal corresponderá a quien hayan elegido como su representante legal.

Los accionistas pueden establecer la normatividad de la estructura, organización y funcionamiento de la sociedad, como instaurar los estatutos que se acomoden a los objetivos de cada socio y de la empresa, también permite modificaciones y transformaciones en caso de que se soliciten o deseen realizarlo en común acuerdo y no se requiere establecer una duración determinada de la sociedad.

El objeto social no es determinable puede varias siempre y cuando no lo hayan establecido, teniendo en cuenta que su naturaleza es comercial y la normatividad le da posibilidad de desarrollar distintas actividades económicas siempre y cuando sus aportes sean asequibles a estas.

La responsabilidad de los socios va hasta el límite de sus aportes, excepto en lo previsto en el artículo 42° de la ley 1258 de 2008 que se refiere a casos de fraudes a la norma, los socios responderán solidariamente y estos no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de otra naturaleza en que infrinja la sociedad.

La disolución y liquidación estará determinada por el artículo 34° de la ley 1258 de 2008, cuando se origine cualquiera de sus siete causales o según lo establecido para las sociedades de responsabilidad limitada, y esta será acontecida por el representante legal quien actuara como liquidador.

Tabla 6.1 Resumen S.A.S

CONSTITUCIÓN	
CREACIÓN	<p>Según su naturaleza puede ser civil o comercial, dependiendo del objeto social.</p> <p>Se constara en documento privado.</p> <p>El documento de constitución deberá ser autenticado antes de la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por los socios que la suscriban, quienes podrán hacerlo directamente o a través de apoderado.</p> <p>Cuando los activos sean bienes inmuebles o estos requieran escritura pública, se realizara el mismo trámite e inscribirse en el registro proporcionado.</p>

SOCIOS	<p>Min. (1) un socio,</p> <p>Max. Infinita, la ley no determina la cantidad máxima.</p> <p>Pueden ser personas naturales o jurídicas.</p>
APORTE	<p>Los socios tienen la libertad de crear los estatutos de acuerdo a lo que requieran y también las consecuencias en caso de incumplimiento.</p> <p>El pago de los aportes puede prorrogarse hasta por un plazo máximo de dos años.</p>
RESPONSABILIDAD	<p>Va hasta el límite de sus aportes, excepto en casos de fraudes a la norma, a la S.A.S y a terceros, responderán por los perjuicios ocasionados.</p>
TERMINO DE DURACIÓN	<p>Si no lo pactan en el documento de creación se entenderá a término indefinido.</p>

6.2 Certificaciones y Gestiones ante Entidades Públicas

Documentos necesarios para registrarse como Persona Jurídica ante la Cámara de Comercio:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT)
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Carátula única empresarial y anexos según corresponda (persona natural, persona jurídica, establecimiento de comercio o proponente).
- Formulario adicional de registros en otras entidades, (en caso de solicitarlo).

EL REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO (RUT)

Es administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a:

- Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes.
- Declarantes de ingresos y patrimonio.
- Responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado.
- Los agentes retenedores, importadores, exportadores y demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.
- Los demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

El Número de Identificación Tributaria (NIT) constituye el código de identificación de los inscritos en el RUT, lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones administradas por dicha entidad.

Con este formulario y los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el Certificado de Existencia y Representación Legal.

Personas autorizadas para realizar la solicitud:

- La persona natural interesada en realizar la inscripción en la Matrícula Mercantil.
- Apoderado del interesado (persona natural o jurídica) debidamente acreditado mediante poder.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN

Por documento privado, si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles.

El documento privado debe contener presentación personal de todos los socios o accionistas ante notaría al momento de presentarlo para registro.

REGISTRO PÚBLICO MERCANTÍL

Deberá inscribirse el Registro Público Mercantil, la anterior reside en registrar los datos y documentos que los comerciantes suministran y proporcionando la publicidad, según en cumplimiento de la Ley.

Los comerciantes, y sus establecimientos de comercio, están obligados a matricularse en el Registro Mercantil dentro del mes siguiente a aquel en que comenzó a ejercer actividades mercantiles o de la fecha de escritura pública de constitución si se trata de personas jurídicas.

ESCRITURA PÚBLICA

Se promoverá en la notaria, sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el artículo 110 del Código de Comercio.

Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos públicos y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos.

CERTIFICACIONES

Cumplir con las condiciones sanitarias establecidas por la Ley 9ª de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia (todos los establecimientos).

El Estado debe vigilar que las actividades económicas se desarrollen garantizando la salubridad individual y colectiva. Por ello se debe cumplir con unos requisitos sanitarios mínimos para asegurar el bienestar de la población que puede verse afectada.

Seguridad de establecimientos abiertos al público.

Consiste en un certificado que expide el Cuerpo de Bomberos del municipio en el que consta que el local donde funcionará la empresa o establecimiento de comercio reúne normas mínimas de seguridad que permita minimizar los riesgos en procura de proteger a los usuarios, visitantes y empleados, su vida e integridad física.

Registro de los libros de comercio.

Por exigencia de las disposiciones legales los comerciantes deben registrar sus libros de comercio en la cámara de comercio de su jurisdicción. Este registro de libros garantiza la eficacia probatoria de los mismos, así como el orden y la transparencia suministrando la información con fidelidad y veracidad en relación con los asientos contenidos en éstos.

Cumplir con las normas de usos del suelo.

Todos los establecimientos de comercio abiertos al público deben cumplir con las normas expedidas por la autoridad municipal competente referentes a uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación.

Obtener el Registro Nacional de Turismo, RNT (sólo para algunos establecimientos).

Se trata de un trámite que se realiza ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, como instrumento para la promoción, fomento, inspección, vigilancia y control de la actividad turística. Todos aquellos prestadores de servicios turísticos relacionados a continuación, deberán tener vigente el RNT que los avala y autoriza para prestar los servicios turísticos ofrecidos.

Cumplimiento de obligaciones laborales y de seguridad social con sus trabajadores.

La normatividad laboral y de seguridad social impone al empleador el deber de velar por la protección y seguridad de sus trabajadores. Para ello la ley ha creado derechos, garantías y prestaciones sociales que buscan guardar al trabajador de las contingencias derivadas del trabajo y del paso de los años (vejez, invalidez, muerte, desempleo, incapacidad, entre otras).

Solicitud de autorización para numeración de Facturación – Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.

Persona jurídica

- a) Formato debidamente diligenciado en original y copia de la solicitud de autorización para la numeración, de acuerdo con las instrucciones que se encuentran en el respaldo del formato.
- b) Fotocopia de la cédula original o contraseña del representante legal.
- c) Fotocopia del RUT. Si el trámite no se realiza personalmente, debe mediar poder otorgado en debida forma.
- d) Certificado de la Cámara de Comercio vigente (con menos de tres meses de expedición).

DECLARACIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO.

Los empresarios deben presentar durante los cuatro (4) primeros meses de cada año, ante el municipio de Medellín, la declaración privada correspondiente a los ingresos brutos del año inmediatamente anterior. Esta declaración sirve para que la Subsecretaría de Rentas actualice el impuesto facturado.

CAPITULO VII. ANÁLISIS FINANCIERO

7.1 Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

Tasa de rentabilidad del sector: Según boletines informativos de Fenalco, está en 15%, la cual ha venido aumentando de manera constante con el pasar de los años.

Tasa libre de riesgo: La tasa, la cual podemos utilizar como inversionista sin generar riesgo en la pérdida del capital, realmente ésta tasa puede generar una utilidad, por ejemplo una Cuenta de Ahorros.

Tasa de rentabilidad esperada como inversionistas: Se espera del proyecto la misma tasa de rentabilidad del sector en el cual se va a desenvolver la empresa, por lo tanto es 15%. La tasa de rentabilidad mensual sería de 1,25%.

% Margen de contribución: El margen de contribución es de 25,93%

Tabla 7.1 Margen de contribución

Margen de contribución (\$) =	\$ 25.519.375,611
Margen de contribución (%) =	25,93%

Tabla 7.1: Margen de Contribución

Fuente: Estudio financiero del proyecto

“El margen de contribución es referido frecuentemente como margen bruto o margen de utilidad bruta. Es la diferencia entre las ventas de la empresa o ingresos y sus costos variables.” (pyme.lavoztx.com)

7.2 Aporte de los Socios

El aporte a la sociedad por parte de los 3 accionista será por partes iguales, cada uno de los socios invertirá 20 millones, lo que hace un total de 60'000.000 de capital para la empresa. Ésta inversión será destinada para el pago de los tableros, para nuestro proveedor Touchboards. Y así tener la cantidad necesaria de tableros para comenzar el proceso de comercialización en Colombia.

7.3 Créditos y Préstamos Bancarios

La suma de \$ 96.983.535 restante requerida para el desarrollo operacional de la empresa, será financiada por Citibank, entidad la cual no fijo una tasa de 1,75%, a un plazo de 5 años (60 meses).

Tabla 7.2 Amortización

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)				
Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 96.983.535
1	\$ 2.623.730	\$ 1.697.212	\$ 926.519	\$ 96.057.016
12	\$ 2.623.730	\$ 1.502.402	\$ 1.121.328	\$ 84.730.230
24	\$ 2.623.730	\$ 1.242.883	\$ 1.380.848	\$ 69.641.029
36	\$ 2.623.730	\$ 923.300	\$ 1.700.430	\$ 51.059.594
48	\$ 2.623.730	\$ 529.754	\$ 2.093.976	\$ 28.177.684
60	\$ 2.623.730	\$ 45.126	\$ 2.578.605	\$ 0

Fuente: Estudio Financiero, Excel

7.4 Precio de los Productos

Valor al público del Tablero TB77:12'000.000 (11'357.523 COP más el valor agregado)

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

El precio está compuesto en base por su costo DDP, más un porcentaje de utilidad, y un gran valor agregado que es el proceso post-venta, el acompañamiento y garantía que se le ofrece a los clientes. Es un precio que va direccionado a la exclusividad e innovación.

7.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Tabla 7.3 Resumen costos

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 72.912.501,7	76,54%
Total Costos fijos de producción	\$ 1.650.000,0	1,73%
Total Costos fijos de administración	\$ 12.416.582,2	13,04%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 8.275.347,0	8,69%
Costos Totales	\$ 95.254.430,9	100,00%

Fuente: Estudio financiero, Excel.

Acorde con el plan de ventas de Tablente, con el precio establecido se superarían los costos totales, ya que hay una proyección de ingresos mensuales de 104'000.000 COP. Lo cual brinda un equilibrio y una sostenibilidad en el tiempo.

7.5 Ingresos y Egresos

7.5.1 Ingresos

7.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

Los ingresos de Tablente son generados únicamente por las ventas totales del producto Tablero TB77, se plantean los 3 escenarios y se promedia el número de unidades vendidas por mes, el 100% de los ingresos son por la venta del tablero. Es un total de 104'000.012COP.

7.5.2 Egresos

7.5.2.1 Inversiones

Las dos más representativas son las inversiones en activos fijos y en gastos pre-operativos. Sin duda la inversión en gastos pre-operativos es la más significativa debido a varios factores como lo son la participación en Expoelearning, salarios, publicidad, entre otros.

Tabla 7.4 Inversión en gastos pre-operativos

Gastos Pre-operativos Exigibles	Valor
Constitución y registro	\$ 3.565.250,0
Salarios	\$ 19.045.799,0
Participación en Feria Expoelearning	\$ 8.693.700,0
Publicidad y Promoción	\$ 53.900.000,0
Adecuaciones Locativas	\$ 2.500.000,0
	\$ 0,0
Total Gasto Pre-operativos Exigibles	\$ 87.704.749,0

Fuente: Estudio financiero, Excel

7.5.2.2 Costos Fijos y Variables

Debido a ser una comercializadora, Tablente no cuenta con costos de producción.

En cuanto a los costos fijos están el arriendo, servicios públicos, imprevistos, salarios, manejo de publicidad web.

El costo variable es el inventario que se compra, depende la cantidad de tableros que se soliciten al proveedor varía el costo de abastecimiento.

Tabla 7.5 Costos fijos y variables

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 72.912.501,7	76,54%

Total Costos fijos de producción	\$ 1.650.000,0	1,73%
Total Costos fijos de administración	\$ 12.416.582,2	13,04%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 8.275.347,0	8,69%
Costos Totales	\$ 95.254.430,9	100,00%

Fuente: Estudio financiero, Excel.

Tabla 7.6 Costos fijos de producción

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES

Arriendo	\$ 1.200.000
Servicios	\$ 300.000
Imprevistos	\$ 150.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 1.650.000

Fuente: Estudio financiero, Excel

Tabla 7.7 Costos fijos de administración

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 6.900.000
Prestaciones Sociales (Vacaciones, salud, etc.)	\$ 4.221.452
Papelería	\$ 86.350
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 80.000
Imprevistos	\$ 1.128.780
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 12.416.582

Fuente: Estudio financiero, Excel

Tabla 7.8 Costos fijos de comercialización y ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS

Salarios	\$ 4.900.000
Prestaciones Sociales	\$ 3.025.347
Publicidad y Mercadeo	\$ 350.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 8.275.347

Fuente: Estudio financiero, Excel

Tabla 7.9 Costos variables

CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Costos Variables	30	\$ 72.912.502

Fuente: Estudio financiero, Excel

7.5.3 Estados Financieros

7.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias

Tabla 7.10 Estado de resultados mensual

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	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012	104.000.012
Costo Variables	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502	72.912.502
Costos Fijos Producción	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000
Gastos Depreciación	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587	304.587
Utilidad Bruta en Ventas	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923	29.132.923
Costos fijos de Administración	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582	12.416.582
Costos Fijos de Ventas y Distribución	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347	8.275.347
Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994
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	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994	8.440.994
Impuestos	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249	2.110.249
UTILIDAD NETA	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746	6.330.746
Utilidades no Repartidas Acumuladas	6.330.746	12.661.491	18.992.237	25.322.982	31.653.728	37.984.473	44.315.219	50.645.964	56.976.710	63.307.455	69.638.201	75.968.946

Fuente: Estado de resultado, estudio financiero, Excel

Es un estado de resultado positivo para la empresa, ya que no muestra pérdidas en el primer año, ésta ganancia adquirida será acumulada. Es un indicador muy importante de que en los 12 primeros meses la empresa funciona correctamente, generando utilidades.

7.5.3.2 Flujo de Caja y VPN

Tabla 7.11 Flujo de caja (año1)

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA													
VENTAS PROYECTADAS (Udidades)		Enc.	Feb.	Mar.	Abr.	Maj.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Medias		9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Bajas		7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Consolidado		9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9

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	
+ Ingresos por venta		\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	\$ 104.000.012	1248.000.144
- Costos variables		\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	\$ 72.912.502	874.950.021
- Costos fijos	\$ 0	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	\$ 22.341.929	268.103.150
Costos fijos de Producción		\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	19.800.000
Costos fijos de Administración		\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	\$ 12.416.582	148.998.386
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	\$ 8.275.347	99.304.164
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	3.655.044
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1.849.352	\$ 1.831.684	\$ 1.813.707	\$ 1.795.416	\$ 1.776.805	\$ 1.757.868	\$ 1.738.539	\$ 1.718.393	\$ 1.699.045	\$ 1.678.747	\$ 1.658.094	\$ 1.637.079	20.955.388
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 6.591.642	\$ 6.609.310	\$ 6.627.287	\$ 6.645.578	\$ 6.664.183	\$ 6.683.126	\$ 6.702.395	\$ 6.722.001	\$ 6.741.343	\$ 6.762.247	\$ 6.782.300	\$ 6.803.315	80.336.541
- Impuestos	\$ 0	\$ 1.647.911	\$ 1.652.327	\$ 1.656.822	\$ 1.661.334	\$ 1.666.047	\$ 1.670.782	\$ 1.675.539	\$ 1.680.500	\$ 1.685.487	\$ 1.690.562	\$ 1.695.725	\$ 1.700.379	20.084.135
= Utilidad despues de impuestos	\$ 0	\$ 4.943.732	\$ 4.956.982	\$ 4.970.465	\$ 4.984.183	\$ 4.998.142	\$ 5.012.345	\$ 5.026.796	\$ 5.041.500	\$ 5.056.462	\$ 5.071.685	\$ 5.087.175	\$ 5.102.936	60.252.405
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	\$ 304.587	3.655.044
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuestos)	\$ 105.677.235	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	162.022.191
Prextamos	\$ 105.677.235													-
Recuperación Capital de trabajo														\$ 63.760.854
Valor de Salvamento														\$ 98.261.337
- Otros Egresos no deducibles de impuestos	\$ 165.677.235	\$ 1.009.573	\$ 1.027.240	\$ 1.045.217	\$ 1.063.508	\$ 1.082.120	\$ 1.101.057	\$ 1.120.325	\$ 1.139.931	\$ 1.159.880	\$ 1.180.178	\$ 1.200.831	\$ 1.221.845	13.351.703
Activos Fijos	\$ 14.211.632													-
Pago Credito (Capital)		\$ 1.009.573	\$ 1.027.240	\$ 1.045.217	\$ 1.063.508	\$ 1.082.120	\$ 1.101.057	\$ 1.120.325	\$ 1.139.931	\$ 1.159.880	\$ 1.180.178	\$ 1.200.831	\$ 1.221.845	13.351.703
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 87.704.749													-
Capital de Trabajo	\$ 63.760.854													-
FLUJO DE CAJA	-\$ 60.000.000	\$ 4.238.746	\$ 4.234.329	\$ 4.229.835	\$ 4.225.262	\$ 4.220.609	\$ 4.215.875	\$ 4.211.058	\$ 4.206.157	\$ 4.201.169	\$ 4.196.095	\$ 4.190.932	\$ 4.186.207.869	212.577.937

Tasa Interna de Retorno	1,25%
Valor Presente Neto	126.268.320
Tasa Interna de Retorno	13,47%

Fuente: Estudio financiero, excel

Es un primer año positivo para la empresa, ya que tenemos un VPN positivo, lo que significa que el capital invertido se irá recuperando y generando utilidades. Está explícita la tasa esperada de 1,25%, y una TIR de 13,47% dejando una muy buena impresión del primer año de actividad comercial.

7.5.3.3 Flujo de Caja Proyectado

Tabla 7.12 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.248.000.144	\$ 1.362.816.157	\$ 1.488.195.244	\$ 1.625.109.206	\$ 1.774.619.253
- Costos variables		\$ 874.950.021	\$ 901.198.522	\$ 928.234.477	\$ 956.081.512	\$ 984.763.957
- Costos fijos		\$ 268.103.150	\$ 276.146.245	\$ 284.430.632	\$ 292.963.551	\$ 301.752.458
Costos fijos de Producción		\$ 19.800.000	\$ 20.394.000	\$ 21.005.820	\$ 21.635.995	\$ 22.285.074
Costos fijos de Administración		\$ 148.998.986	\$ 153.468.956	\$ 158.073.025	\$ 162.815.215	\$ 167.699.672
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 99.304.164	\$ 102.283.289	\$ 105.351.788	\$ 108.512.341	\$ 111.767.711
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044
- Intereses Credito		\$ 20.955.388	\$ 17.865.279	\$ 14.059.997	\$ 9.374.024	\$ 3.603.532
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 80.336.541	\$ 163.951.068	\$ 257.815.093	\$ 363.035.075	\$ 480.844.262
- Impuestos	\$ 0	\$ 20.084.135	\$ 40.987.767	\$ 64.453.773	\$ 90.758.769	\$ 120.211.066
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 60.252.405	\$ 122.963.301	\$ 193.361.320	\$ 272.276.307	\$ 360.633.197
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044	\$ 3.655.044
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 105.677.235	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 155.404.563
Préstamos	\$ 105.677.235					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 71.763.402
Valor de Salvamento						\$ 83.641.161
- Otros Egresos no deducibles de impuest	\$ 165.677.235	\$ 15.264.529	\$ 18.412.022	\$ 22.276.410	\$ 27.023.263	\$ 30.703.559
Activos Fijos	\$ 14.211.632					
Pago Credito (Capital)		\$ 13.351.703	\$ 16.441.812	\$ 20.247.094	\$ 24.933.067	\$ 30.703.559
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 87.704.749					
Capital de Trabajo	\$ 63.760.854	\$ 1.912.826	\$ 1.970.210	\$ 2.029.317	\$ 2.090.196	
FLUJO DE CAJA	-\$ 60.000.000	\$ 48.642.921	\$ 108.206.322	\$ 174.739.953	\$ 248.908.087	\$ 488.989.245

Tasa Interna de Retorno	16,08%
Valor Presente Neto	543.118.125
Tasa Interna de Retorno	148,80%

Fuente: Estudio financiero, Excel

El flujo de caja proyectado muestra 3 particularidades, si los ingresos que se recauden por ventas alcancen a cubrir todos los costos operativos, como el flujo de caja es positivo

hasta el año 5 quiere decir que la empresa operativamente es viable, como también lo son sus costos y actividades operativas y financieras. La empresa alcanza a cubrir sus obligaciones financieras, como lo es el préstamo inicial con Citibank.

El flujo de caja positivo permite que la empresa siga invirtiendo en activos que impulsen a la compañía a un mejor funcionamiento, obteniendo así una mayor rentabilidad.

Va a generar dividendos crecientes a los accionistas

7.6 Evauación Financiera

7.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO

Un VPN positivo quiere decir lo rentable que resulta la empresa para un accionista, debido a que la inversión inicial se va a recuperar con los flujos de caja de proyecto.

Al TIR ser positiva y mayor a la rentabilidad exigida el proyecto es viable.

La inversión inicial de 60'000.000 se recuperará

Payback: El payback nos indica el tiempo de recuperación de la inversión que fue realizada en el año 0; proyecto es líquido, puesto que la inversión realizada se alcanza a cubrir desde el año 1.

La recuperación del capital invertido como lo expresa la siguiente tabla es de un tiempo de 2,9 años, luego de 35 meses pasados el proyecto librerá la inversión inicial y comenzará a dejar una mayor cantidad de utilidades.

Tabla 7.13: Payback

PAYBACK DESCONTADO				
PERIODO ANUAL	FLUJO DE CAJA	INVERSION	%	AÑOS%
0		\$ 165.677.235		
1	\$ 48.642.921		29%	29%
2	\$ 108.206.322		65%	95%
3	\$ 174.739.953		105%	200%
		PAYBACK		
AÑO 1	\$ 48.642.921	-\$ 117.034.314		
AÑO 2	\$ 108.206.322	-\$ 8.827.992		
AÑO 3	\$ 174.739.953	\$ 165.911.961		
AÑOS DE RECUPERACION		2,95		
MESES		35		

Fuente: Elaboración propia, datos del estudio financiero

La fórmula usada para realizar el Payback fue la siguiente:

-Inversión inicial

(-Inversión inicial + el ultimo valor que nos da negativo) + El periodo en el cual está el último valor negativo

7.7 Conclusiones del Proyecto.

*Después de una ardua investigación durante el semestre se puede concluir una viable opción de negocio la empresa Comercializadora Tablente S.A.S. Éste proyecto cuenta con un gran potencial de rentabilidad en el mercado.

*Es viable realizar el proyecto con dedicación y compromiso para lograr los objetivos y logros que se plantean en el proyecto. Y lo más importante es brindar un excelente producto y acompañamiento, para que los clientes aumenten a medida que pase el tiempo.

*El sector tecnológico tiene una buena tasa de rentabilidad que se puede aprovechar con proyectos como Tablente S.A.S, optimizando procesos y relaciones estratégicas con proveedores, agentes logísticos y clientes.

* El VPN positivo quiere decir lo rentable que resulta la empresa para un accionista, debido a que la inversión inicial se va a recuperar con los flujos de caja de proyecto.

* La recuperación de la inversión como lo muestra el Payback es de 2,9 años. Lo que quiere decir que es un proyecto que genera muy buenas ganancias pasado ese tiempo, por lo cual se deben tomar precauciones financieras para la sostenibilidad del patrimonio por ese determinado tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

www.Dian.gov.co

<https://muisca.dian.gov.co>

www.fedesarrollo.org.co

www.metropol.gov.co

www.mincit.gov.co

Crearempresa.com.co

www.Touchboards.com (2016)

www.Camarademedellin.com.co, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

SOUL GREEN LOGISTICS

tlc-eeuu.procolombia.co/logística/acceso-marítimo

Booking.com

Revista Dinero

Superintendencia financiera de Colombia

Fenalco.com

Vivacolombia.com

Ley 1248

Guía para crear empresa, Cámara y comercio

Revista empresarial de Medellín