



**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**

**JOHN DAVID SOSA RENDÓN**

**JUAN DAVID QUINTERO RESTREPO**

**PROFESOR GUÍA:**

**ALEJANDRA MARIN BETANCUR**

**2016**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecerle de antemano, a las personas que han hecho que mi camino sea prospero en esta formación como una persona de negocio; tanto mi familia, que con su apoyo incondicional ha 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 RENDON**

Primero que todo quiero agradecer a mi madre y a mi tía que son las que se han encargado de luchar por ayudarme a cumplir este sueño de ser un gran negociador internacional, de brindarme su apoyo incondicional a pesar de los altibajos de la vida, agradecer a los amigos, profesores, directivos que son los que me ayudaron en ser mejor estudiante y aprender de los diferentes puntos de la carrera y de la vida.

**JUAN DAVID QUINTERO RESTREPO**

# INDICE

	PAG
AGRADECIMIENTOS	2
INDICE	3
LISTA DE FIGURAS	8
LISTA DE TABLAS	9
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS	11
GLOSARIO	12
ABSTRACT	13
RESUMEN EJECUTIVO	14
INTRODUCCION	15
	16

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

	16
1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA Y MARC	17
1.2 TIPO DE LA EMPRESA	17
1.3 DESCRIPCION DE LA EMPRESA	18
1.4 MISION Y VISION DE LA EMPRESA	18
1.4.1 MISION	18
1.4.2 VISION	18
1.5 RELACION PRODUCTO	20
1.6 VENTAJAS COMPETITIVAS	21
1.7 TRAMITES Y COSTOS	23

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

	23
2.1 ENTORNO	
2.2 SECTOR O INDUSTRIA	23
	24
2.2.1 SECTOR AL CUAL PERTENECE	24
2.2.2 RENTABILIDAD DEL SECTOR	24
2.2.3 VOLUMEN DE VENTAS	24
2.2.4 TENDENCIAS DE CRECIMIENTI	25
2.2.6 ESTRUCTURA DEL SECTOR	25
2.2.7 FACTORES CLAVES DEL ÉXITO DE NEGOCIO	26
2.2.8 CADENA DE VALOR DE LA INDUSTRIA	26
2.2.9 BARRERAS DE INGRESO O SALIDA DEL SECTOR	26

2.2.10 COMPETIDORES	27
2.2.11 PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES Y PROVEEDORES	28
2.2.12 AMENZANA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	28
CAPITULO III ANALISIS DE MERCADO	28
<b>3.1 OBJETIVOS DE MERCADO</b>	28
3.1.1 OBJETIVO A CORTO PLAZO	28
3.1.2 OBJETIVO A MEDIANO PLAZO	28
3.1.3 OBJETIVO A LARGO PLAZO	33
3.2 MERCADO META	30
3.3 PERFIL DEL MERCADO POTENCIAL DE BIENES	33
3.4 CUANTIFICACION DE LOS CLIENTES POTENCIALES DE BIENES	34
3.5 MERCADO COMPETIDOR	

	34
3.6 MERCADO DISTRIBUIDOR	
	34
3.6.1 DISTRIBUCION DIRECTA	
	34
3.6.2 DISTRIBUCION NACIONAL	
	34
3.7 COMUNICACIÓN Y ACTIVIDADES DE PROMOCION Y DIVULGACION	
	35
3.7.1 COMUNICACIÓN	
	36
3.7.2 ACTIVIDADES DE PROMOCION Y DIVULGACION	
	38
3.8 PLAN DE VENTAS	
	38
<b>CAPITULO IV. ANALISIS DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>	
	38
4.1 TRATADOS COMERCIALES	
	38
4.2 POSICION ARANCELARIA Y BENEFICIOS ARANCELARIOS	
	38
4.2.1 POSICION ARANCELARIA GENERAL	
	38

4.2.2 POSICION ARANCELARIA EN COLOMBIA	38
4.3 REQUISITOS Y VISTOS BUENOS	38
4.3.1 GRAVAMEN ARANCELARIO	38
4.3.2 GRAVAMEN POR ACUERDOS INTERNACIONALES	38
4.3.3 IVA	38
4.3.4 REGIMEN DE COMERCIO	38
4.3.5 INDICE ALFABETICO ARANCELARIO	39
4.3.6 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	39
4.4 CAPACIDAD MPORTADORA	41
4.5 PARTICIPACION EN FERIAS INTERNACIONALES DE TECNOLOGIA	42
4.6 RUTAS DE ACCESO MARITIMO	45
4.7 LIQUIDACION DE COSTOS DE IMPORTACION	



	45
<b>CAPITULO V ANALISIS TECNICO</b>	
	45
5.1 DESCRIPCION PROCEDO DISTRIBUCION	
	46
5.2 CAPACIDAD DE DISTRIBUCION	
	47
5.3 PLAN DE DISTRIBUCION	
	47
<b>CAPITULO VI ANALISIS ADMINISTRATIVO</b>	
	47
6.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO	
	47
6.1.1 ORGANIGRAMA DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	
	49
6.1.2 ORGANIGRAMA DE LA ESTRUCTURA DEL PERSONAL	
	49
6.1.3 COSTOS DE PERSONAL Y PROCESOS ADMINISTRATIVOS	
	49
6.2 COSTO ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO	
	50
6.2.1 LOCACION DE LA EMPRESA	
	51

6.2.2 REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA, EQUIPOS, SOFTWARE	53
6.2.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIALES E INSUMOS POR AREA	54
6.2.4 REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS POR AREA	54
<b>CAPITULO VII ANALISIS LEGAL</b>	56
7.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	60
7.2 CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PUBLICAS	60
<b>CAPITULO VIII ANALISIS FINANCIERO</b>	60
8.1 TASAS INTERES, IMPUESTOS, TASAS DE RENTABILIDAD	60
8.2 APOORTE DE LOS SOCIOS	61
8.3 CREDITOS Y PRESTAMOS BANCARIOS	61
8.4 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS	61
8.4.1FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACION PRECIOS	

	61
8.5 INGRESOS Y EGRESOS	
	61
8.5.1 INGRESOS	
	61
8.5.2 EGRESOS	
	62
8.5.2.1 INVERSIONES	
	63
8.5.2.2 COSTOS FIJOS Y VARIABLES	
	63
8.5.3 ESTADOS FINANCIEROS	
	64
8.5.3.1 ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA	
	65
8.5.3.2 FLUJOS DE CAJA Y VPN	
	66
8.5.3.3 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	
	67
8.5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS Y ANALISIS SENSIBILIDAD	
	68
8.6 EVALUACION FINANCIERA	69

**CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFIA**

## LISTA DE FIGURAS

	PAG
FIGURA 1: FOTO, PORTAL NACIONAL DE CREACION DE EMPRESAS	16
FIGURA 2:REGISTRO UNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL CAMARA COMERCIO	16
FIGURA 3: ACTIVIDAD ECONOMICA	18
FIGURA 4: TABLERO DIGITAL INTERACTIVO	19
FIGURA 5: BANDEJA MULTIUSUARIO TABLERO DIGITAL	19
FIGURA 6: MEDIDAS TABLERO DIGITAL INTERACTIVO	19
FIGURA 7: ATRIBUTOS GENERALES DEL PRODUCTO	20
FIGURA 8: ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO	20
FIGURA 9: RANKING DE UNIVERSIDADES	29
FIGURA 10: EMPRESAS DE COLOMBIA POR REGIONES	29

FIGURA 11: EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO, DISTRIBUCION DE ACTIVOS	32
FIGURA 12: EMPRESAS POR NATURALEZA JURIDICA SEGÚN TAMAÑOS	32
FIGURA 13: LOGO	35
FIGURA 14: FERIA INTERNACIONAL	39
FIGURA 15: RUTAS DE ACCESO MARITIMO	41

## LISTA DE TABLAS

	PAG
TABLA 1.1. CONSTITUCION DE LA EMPRESA	22
TABLA 2.1. COMPETIDORES	26
TABLA 3.1. COLEGIOS DE ALTA EDUCACION	31
TABLA 3.2. COMPETIDORES ACTIVOS EN EL MERCADO	33
TABLA 3.3. LOCACION DE LA EMPRESA, ARRIENDO MENSUAL	34
TABLA 3.4. ACTIVIDADES PROMOCION Y DIVULGACION	36
TABLA 3.5. PLAN DE VENTAS	36
TABLA 3.6. PROYECCION 5 AÑOS	36
TABLA 4.1. PRIMERA IMPORTACION	39
TABLA 4.2. COSTOS FERIA INTERNACIONAL	41

TABLA 5.1. PROCEDO DE DISTRIBCION	45
TABLA 6.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	47
TABLA 6.2. ORGANIGRAMA ESTRUCTURA PERSONAL	48
TABLA 6.3. COSTOS PERSONAL	49
TABLA 6.4. LOCACION EMPRESA	49
TABLA 6.5. ESPACIOS DEL LOCAL	49
TABLA 6.6. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA, EQUIPOS, SOFTWARE	50
TABLA 6.7. REQUERIMIENTO DE MATERIALES	53
TABLA 6.8. SERVICIOS POR AREA	53
TABLA 7.1 CONSTITUCION DE LA EMPRESA	56
TABLA 8.2 AMORTIZACION	61
TABLA 8.3 GASTOS PRE.OPERATIVOS	62



TABLA 8.4 COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	63
TABLA 8.5 COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACION	63
TABLA 8.6 ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS	63
TABLA 8.7 FLUJOS DE CAJA Y VPN	64
TABLA 8.8 FJUJO DE CAJA PROYECTADO	65
TABLA 8.9 CRITERIO DE DECISION	66
TABLA 8.10 CRITERIO DE DECISION	67
TABLA 8.11 PRI	67

## **LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLOS**

DIAN: Dirección de impuestos y aduanas nacionales

S.A.S: Sociedad por acciones simplificada

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 ingles. ( entregado en lugar destino convenido)

VPN: El valor presente neto

## **GLOSARIO**

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

**COMERCIALIZADORA:** Empresa dedicada a la compra y venta de productos.

**ESTRATO SOCIOECONOMICO:** 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 Medellin city,

The development of communication technology has made people can educate and work from your own home, Because nowadays are possible classes semi - presenciales 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 Medellin 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 “millennials”, 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.

## Capítulo 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](http://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 este nombre



crearempresa.com.co/Consultas/ConsultaNombre.aspx

Intranet Mapa del sitio Ayuda

Portal Nacional de Creación de Empresas  
www.crearempresa.com.co

Regístrese

Inicio Consultar Diligenciar Formalizar Preguntas Frecuentes Contáctenos

Inicio > Consultar > Consulta de nombre

**Consulte**  
Acerca de sus trámites

Usted ha tomado la decisión de crear su empresa. En este sitio y mediante tres momentos: Consultar, Diligenciar y Formalización, Usted podrá realizar todos los trámites necesarios para poder constituir on-line y en forma simple su empresa.

**CONSULTA DE NOMBRE**

Permite conocer si existen o no otras empresas o establecimientos a nivel nacional, con el mismo nombre de la empresa que se va a crear. Lea por favor con atención las instrucciones y luego realice la consulta utilizando obligatoriamente las dos opciones que se presentan.

Antes de consultar un nombre tenga en cuenta lo siguiente:  
Recomendaciones para realizar la consulta de nombre  
Instrucciones para realizar la consulta de nombre

Tipo de empresa >  
Consulta de nombre >  
Consulta de marca >  
Consulta de código CIUI >  
Consulta de uso de suelo >  
Simulador de pagos >

Buscador  
Tablete S.A.S

Consultar por Nombre  Consultar por Palabra Clave

EL nombre de empresa "Tablete S.A.S" no existe, este nombre estará sujeto a revisión posterior por parte de la cámara de comercio, no existen otras empresas con la palabra "Tablete S.A.S".

Fuente: Crearempresa.com.co. portal nacional de creación de empresas  
Figura 1: portal nacional de creación de empresas

www.rues.org.co/RUES\_Web/Consultas

Contáctenos ¿Qué es el RUES? Cámaras de Comercio

**RUES** Registro Único Empresarial y Social  
Cámaras de Comercio

Confecámaras

Inicio Consultas Veedurías Servicios Virtuales Acceso privado

➤ Realice aquí su consulta empresarial o social

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

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

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

Razón social: Tablete S.A.S.

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

RM - Registro Mercantil RUP - Registro Único de Proponentes ESAL - Entidad Sin Animo de Lucro RNT - Registro Nacional de Turismo

CONFECAMARAS - Gerencia Registro Único Empresarial y Social Carrera 13 No 26A - 47 of 502 Bogotá, Colombia

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

## 1.2 tipo empresa

La empresa tablete 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.  
Figura 2: registro único empresarial y social cámaras de comercio.
- 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, 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 facilitara el aprendizaje a través del uso de varios sentidos, para los docentes sera una metodología fácil, rápida y de cero aburrimiento.

Al ser 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 de comercialización 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 CIU 4659 que se refiere a: comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo.

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

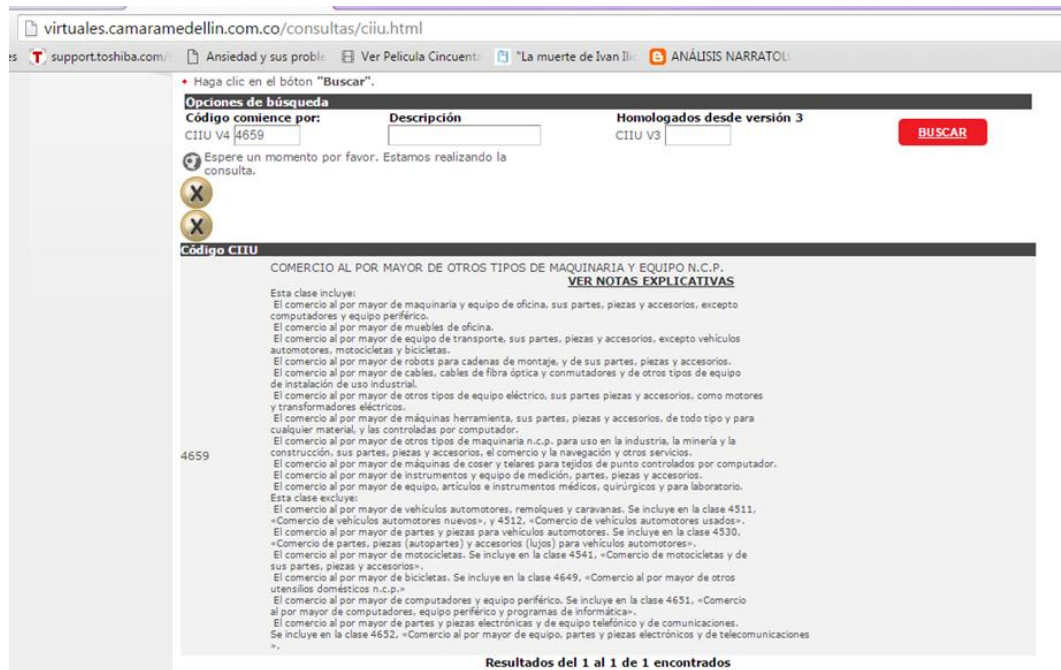


Figura 3. Actividad económica

## 1.4 Visión y misión 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 productos

Ofrecemos a nuestros clientes Tableros Inteligentes que serán de gran ayuda por su rendimiento, novedad y diseño, se visitarán a los posibles compradores y se les brindará una

excelente 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)

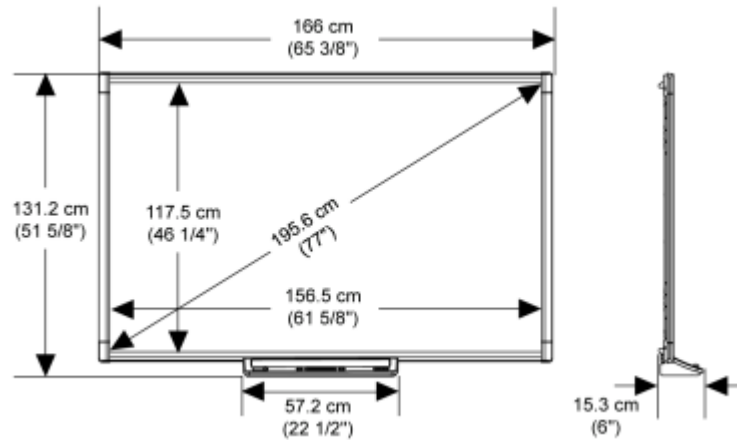


Figura 5. Bandeja multiusuario tablero digital

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

### 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 6. Medidas tablero digital interactivo.

Fuente: Touchboards.com (2016)

Atributos generales	
Características únicas	Multitouch y compatibles, el software SMART Notebook gestiona el acceso instantáneo a 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

Figura 7. Atributos generales del producto

Fuente: Touchboards.com (2016)

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

Figura 8. Especificaciones del producto

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 encargará 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 realizará 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 lo adquieren.

### **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.



<b>PROCEDIMIENTO</b>	<b>COSTO</b>	<b>PERIODICIDAD</b>
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
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3'565.250</b>	

Tabla 1.1 constitución de la empresa

## CAPITULO 2. ANALISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

### 2.1 Entorno

En Colombia las diferentes tecnologías que prestan diferentes clases de información, se han convertido en parte fundamental para los diferentes sectores productivos, debido a la globalización surge la necesidad de modernizarnos a través de la tecnología que brindan información y comunicación y así poder lograr ser un país competitivo a nivel nacional e 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 nos genera un 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 cruzarán por donde ellos quieran.

Según el ministerio, la 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.

La empresa se ubicara en Medellín, ya que es la segunda ciudad principal de Colombia y en el tema de educación es uno de los principales centros de innovación, ciencia e investigación, pues cuenta con muchos centros de enseñanzas de altura nacional e internacional.

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.

## **2.2 Sector o industria**

### **2.2.1: Sector a la que 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.

En los últimos dos años la industria perdió participación en el total de la producción nacional en 0,5% para quedar pesando 10,7%, lo anterior quiere decir que el país se sigue desindustrializando.

### **2.2.2: Rentabilidad del sector:**

Colombia tiene un mercado que crece dos veces al ritmo de américa latina, según datos de IDC, Colombia es el 3 país en américa latina en venta de TI, alcanzando en 2010 USD4.258

MILLONES. La industria de software en Colombia creció 131% y la industria de hardware 42% en los últimos cuatro años.

El país sobre sale en América Latina por la producción de programas. Las ventas del sector aumentan.

### **2.2.3: Volumen de ventas:**

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 las épocas del año. El volumen aumentó un 37% durante el primer trimestre de 2011 en comparación al mismo periodo de 2010 y ha tenido un crecimiento del 40% durante los últimos 3 meses. Durante los últimos 5 años estas búsquedas han incrementado en un 568%. El aumento estuvo liderado por los mayores ingresos provenientes de internet banda ancha y del sector TI.

Hardware sigue manteniendo predominio en el mercado de la tecnología con un 56% de la cuota total del mercado, sigue software con el 31% y servicio con un 13% (IDC 2015).

### **2.2.4: Tendencias de crecimiento:**

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 banda ancha y del sector 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.

### **2.2.6: Estructura del sector:**

El sector TIC está compuesto por:

Composición de empresas por tamaño: muestra el número y el porcentaje de empresas que componen el sector TIC según su tamaño.

Antigüedad de las compañías: muestra el número de empresas según su tamaño y su rango de antigüedad de constitución.

Presencia de las compañías: muestra el número de empresas según su tamaño y su presencia a nivel territorial.

Número de empleados por nivel académico: muestra el número de empleados del sector según su nivel académico y al tamaño de la empresa a la que pertenecen.

Número de empleados profesionales por perfil de experiencia; muestra el número de empleados según su experiencia y el tamaño de la empresa a la que pertenecen.

Antigüedad promedio del personal: muestra la antigüedad promedio del personal en las empresas según el tamaño.

Certificaciones o validaciones de las empresas: muestra el número de empresas que están certificadas, están en el proceso de certificación o están interesadas en certificarse.

Productos y servicios de las empresas: muestra el número de empresas dedicadas a las actividades del sector TIC establecidas por el código CIIU.

A que industrias se le prestan servicios: muestra el número de empresas que proveen de productos y servicios a industrias establecidas.

Que porcentajes de la venta son: muestra el porcentaje de la venta según su destino territorial y según el tamaño de la empresa.

Empresas segmentos estratégicos cluster TIC: muestra el número de empresas que se encuentran y se proyectan en los segmentos estratégicos del cluster.

### **2.2.7: 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 S.A.S en el ámbito académico, laboral y empresarial.

Se busca 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 atrapa la atención de los compradores.

Buscando también convenios y alianzas con centros educativos y empresariales.

### **2.2.8: Cadena de valor de la industria:**






1. proveedor en estados unidos ---- intermediario transporte y logística ----- Tablente S.A.S

2. Tablente S.A.S ----- comprador, cliente ----- Tablente S.A.S ----- reciclaje tecnológico.

## 2.2.9: Barreras de ingreso o salida del sector:

no existen muchas barreras de entrada, en efecto solo es necesario una buena idea, un computador con unas licencias y un genio creativo para dar vida a una herramienta informática. Si a esto le sumamos apoyo estatal.

## 2.2.10: competidores:

EMPRESA	PAGINA WEB	PRODUCTOS	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	PRECIOS	FORTALEZAS Y DEBILIDADES	CANALES DE DISTRIBUCIÓN
Plasmavision Comunicaciones S.A.S	 <a href="http://www.plasmavision.com.co">www.plasmavision.com.co</a>	Tableros ENO, Tableros MasterVision, Tapetes interactivos	ALTA	Desde \$27.360.000	Variación, página Web muy completa y promociones en compras por combos	Envíos nacionales y cotización vía email
Edu media Editores	 <a href="http://www.edumediaeditores.com">www.edumediaeditores.com</a>	T-Board	ALTA		Presencia a nivel nacional, soporte técnico	Envíos nacionales, cotización vía email, Whats App, skype y telefonica
Tienda Digital	 <a href="http://www.tiendadigital.com.co">www.tiendadigital.com.co</a>	Pizarras interactivas	BAJA		Soporte técnico, baja variedad	Envíos nacionales, cotización vía email y telefonica
Computer Software	 <a href="http://www.computhorsoftware.com">www.computhorsoftware.com</a>	Pizarras digital Mimio, Mimio Interactiva, Mimio Board	MEDIA		Soporte técnico, variedad de productos, mínima información en la página web	Envío nacionales, cotización vía email y telefonica
Aulas amigas	 <a href="http://www.aulas.amigas.com">www.aulas.amigas.com</a>	TOMI: permite convertir cualquier superficie en una pantalla táctil interactiva	ALTA	Desde \$1.400.000	Popularidad, variedad baja, página web con poca información	Envíos nacionales y cotización por la página web

Fuente: Elaboración propia, Investigación

Tabla 2.1. Competidores

### **2.2.11: poder de negociación de los clientes y proveedores:**

La estrategia de mercado tanto para clientes como proveedores es tener en la empresa un buen inventario de productos, por si llegara a pasar algún problema tanto con el proveedor, con las aduanas y no quedarle mal a los clientes y así sumar una buena reputación en el mercado, escoger detalladamente un buen proveedor que no tenga muchos problemas a la hora de despachar desde estados unidos que tenga buenas referencias y que brinde garantías de confianza para así darle la confianza a los clientes de que están negociando con una buena empresa que se esmera por cumplir con sus proyectos.

### **2.2.12: 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 tecnológico 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.



## **CAPITULO 3. ANALISIS DEL MERCADO**

### **3.1 Objetivos de mercado:**

#### **3.1.1: objetivos a corto plazo:**

IncurSIONAR en el mercado, realizando en un año la colocación de nuestro producto inicialmente en las universidades y grandes empresas de la ciudad de Medellín con un promedio de 10 tableros inteligentes .

#### **3.1.2: objetivos a mediano plazo:**

Llevar nuestros productos a todos las universidades y grandes empresas de Colombia esto lo llevaremos a cabo en un promedio de 5 años.

#### **3.1.3: objetivos a largo plazo:**

Que nuestro producto cruce fronteras con la capacidad de abastecer todo el mercado sudamericano con un crecimiento elevado caracterizado por un excelente servicio y satisfacción de todos los clientes.

### **3.2 Mercado meta:**

El mercado meta en el cual se enfocará TABLENTE S.A.S serán las 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 de la ciudad para seguir creciendo económica y tecnológicamente con ayuda de políticas gubernamentales más propicias para la educación. 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.

Buscamos 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.

En esta tabla observaremos 10 de las principales universidades de Colombia entre públicas y privadas, que podrían llegar hacer clientes potenciales para tablente.

Ranking 2015 Scimago – Top 10 Universidades Colombia				
Iberoamérica	Latinoamérica	Colombia	Institución	
37	17	1	Universidad Nacional de Colombia	Pública
75	37	2	Universidad de Antioquia	Pública
87	45	3	Universidad de los Andes	Privada
125	69	4	Universidad del Valle	Pública
128	70	5	Pontificia Universidad Javeriana	Privada
157	97	6	Universidad Industrial de Santander	Pública
198	130	7	Universidad del Rosario	Privada
219	148	8	Universidad Pontificia Bolivariana	Privada
232	158	9	Universidad del Norte	Privada
252	176	10	Universidad de Cartagena	Pública

Figura 9. Ranking de universidades

En esta tabla observamos las mejores empresas de Colombia por regiones que podrán llegar a hacer clientes potenciales para tablete.

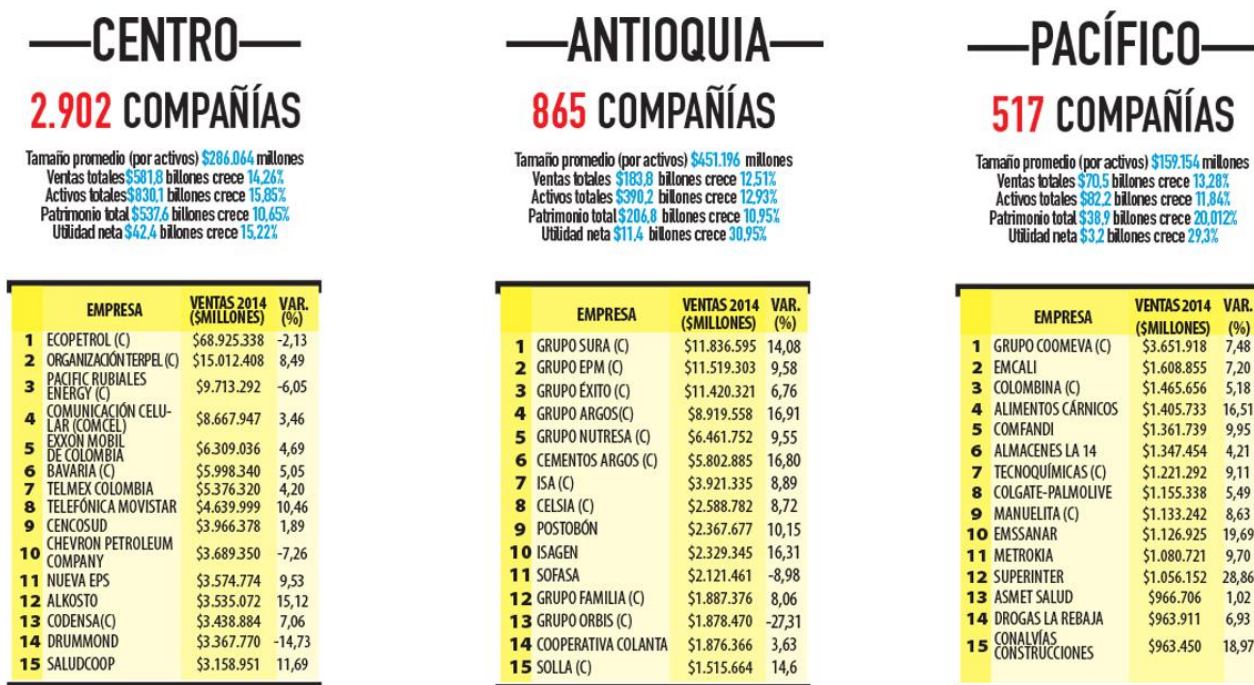


Figura 10. Empresas de Colombia por regiones

Fuente: [http://static.iris.net.co/dinero/upload/images/2015/6/10/209459\\_172340\\_1.jpg](http://static.iris.net.co/dinero/upload/images/2015/6/10/209459_172340_1.jpg)

### 3.3 perfil del mercado potencial de bienes y/o servicios

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 y/o servicios

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.

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 britanico	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

Tabla 3.1 Colegios de alta educación

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 Tablete 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:

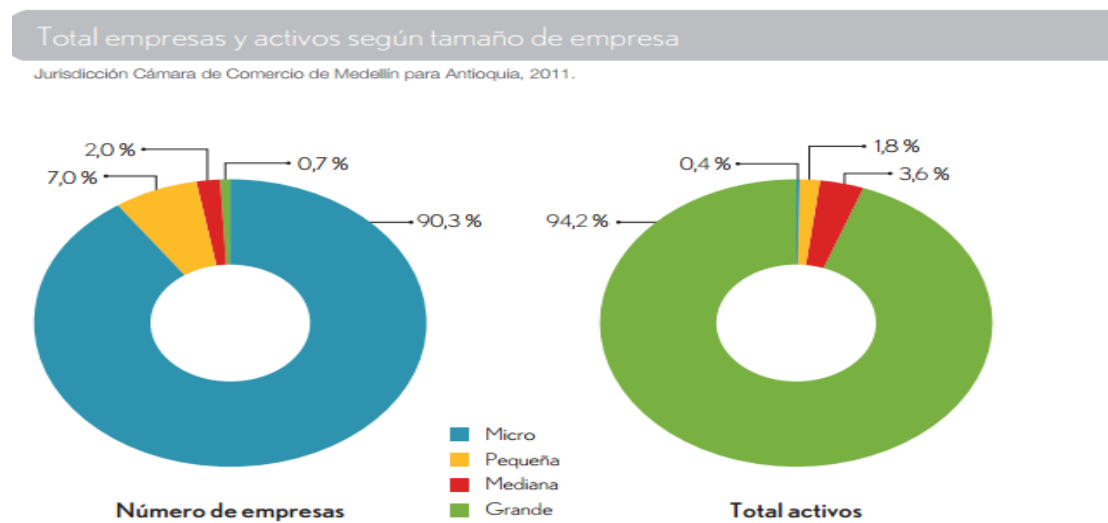


Figura 11: Empresas según su tamaño, distribución de activos. Cálculos: Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

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

AÑO 2011: 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.

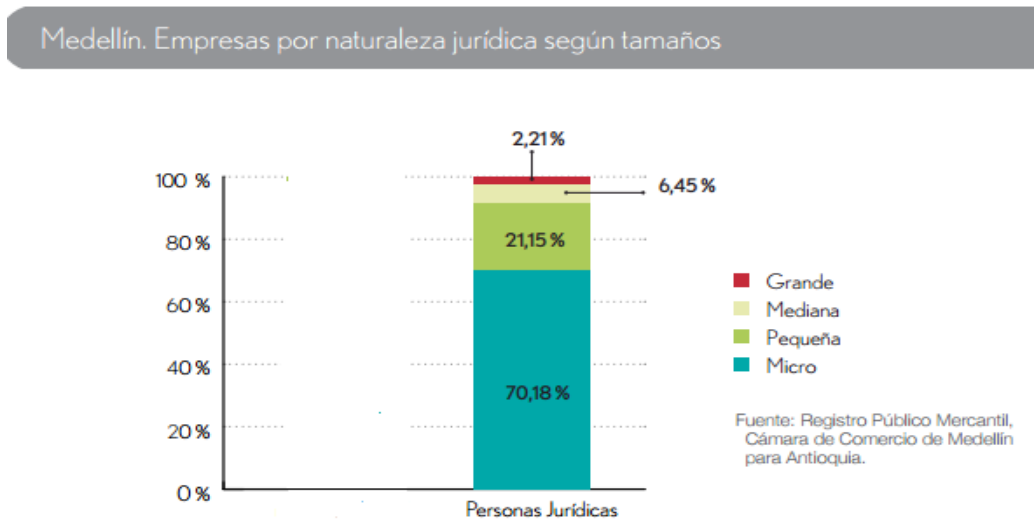


Figura 12. Empresas por naturaleza jurídica según tamaños.  
Fuente: .camaramedellin.com.co/site/portals






AÑO 2013: 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 Tablente 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

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	 <a href="http://www.plasmavision.com.co">www.plasmavision.com.co</a>	Tableros ENO, Tableros MasterVision, Tapetes interactivos	ALTA	Desde \$27.360.000	Variedad, pagina Web muy completa y promociones en compras por combos	Envios nacionales y cotinación via email
Edu media Editores	 <a href="http://www.edumediaeditores.com">www.edumediaeditores.com</a>	T-Board	ALTA		Presencia a nivel nacional, soporte técnico	Envios nacionales, cotinación via email, Whats App, skype y telefonica
Tienda Digital	 <a href="http://www.tiendadigital.com.co">www.tiendadigital.com.co</a>	Pizara interactiva	BAJA		Soporte técnico, baja variedad	Envios nacionales, cotinación via email y telefonica
Computer Software	 <a href="http://www.computorsoftware.com">www.computorsoftware.com</a>	Pizara digital Mimio, Mimio Interactiva, Mimio Board	MEDIA		Soporte técnico, variedad de productos, mínima información en la página web	Envio nacionales, cotinación via email y telefonica
Aulas amigas	 <a href="http://www.aulasamigas.com">www.aulasamigas.com</a>	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 cotinación por la pagina web

Fuente: Elaboración propia, Investigación

Tabla 3.2 competidores activos en el mercado

### 3.6 mercado distribuidor

TABLENTE 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

Tablente S.A.S va a contar inicialmente con una única sede en calle 33 # 67-41 donde se distribuirá el producto.

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

Fuente: elaboración propia (2016)

Tabla 3.3 locación de la empresa, arriendo mensual

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

Los servicios públicos tendrán un valor mensual de 300.000COP

#### 3.6.2 distribución nacional

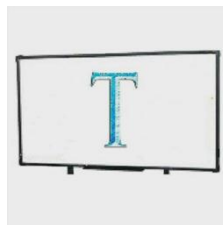
La empresa comercializara un tablero digital de excelente calidad, además nos caracterizaremos por brindar un completo y excelente servicio y soporte, ya que contaremos con un talento humano altamente calificado que brindara la asesoría necesaria para la correcta instalación y posterior funcionamiento de las pantallas interactivas.

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 o empresarial, el furgón que se utilizara 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.

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

#### **3.7.1 comunicación**

Logo: tablenite 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.

Fuente: diseño propio

Figura 13. Logo

Slogan: “INTERACCION 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 el receptor.

Nombre comercial: tablente

Producto: tablero TB77

Nuestra empresa se especializara 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

Medio Publicitario	Periodicidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Tarjetas Empresariales	Anual	1000	\$ 50000	\$ 50.000
Letrero Luminoso 70 x 160	Primer mes	1	\$ 840.000	\$ 840.000
Colombina	Primer mes	1	\$ 620.000	\$ 620.000

Luminosa doble cara 2 x 2				
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 e investigación propia

Tabla 3.4: actividades promoción y divulgación

### 3.8 plan de ventas

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

No MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TABLEROS	0	3	3	4	4	5	5	6	8	9	9	9

Tabla 3.5 plan de ventas

Fuente: elaboración propia (2016)

AÑO	MENSUAL (PROM)	ANUAL
1	5	65
2	5.5	68
3	6	72
4	6.5	75
5	7	79

Fuente: elaboración y cálculos propios  
Tabla 3.6 proyección 5 años

Para la proyección establecida en la tabla 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.

## Capítulo IV. Análisis comercio internacional

### 4.1 Tratados comerciales:

El acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y los estados unidos de américa, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de noviembre del 2006.

El proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se surtió mediante la aprobación de la ley 1143 2007 por el congreso colombiano, y se complementó mediante sentencia C-750/08 de la corte constitucional mediante la cual el acuerdo y la citada ley se encontraron acordes al ordenamiento constitucional del país. Con igual suerte corrió el “protocolo modificador” del acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, y aprobado mediante ley 1166 de 2007, cuya exequibilidad fue declarada en sentencia C-751/08.

El 12 de octubre del 2011 el congreso de los estados unidos aprobó el acuerdo, hecho que fue seguido por la sanción de la ley aprobatoria por parte del presidente Obama el 21 de octubre de 2011. Así se dio inicio a la etapa de implementación normativa del acuerdo en Colombia, el cual tuvo por objeto verificar que se lleven a cabo los ajustes tendientes a garantizar que el acuerdo es compatible con nuestro ordenamiento jurídico.

El proceso culmina con la publicación del decreto 993 del 15 de mayo del 2012, mediante el cual se promulga el “acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y los estados unidos de américa”, sus “cartas adjuntas” y sus “entendimientos”, la proclama es un requisito necesario para la entrada en vigor del tratado.

Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>

## 4.2 Posiciones arancelarias y beneficios arancelarios

- **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.

- **Posición arancelaria Colombia**

8528.6900.00 los demás

## 4.3 requisitos y vistos buenos

- Gravamen arancelario: 10%
- Gravamen por acuerdos internacionales: 0.0% TLC con estados (código de acuerdo 096-general)
- IVA: 16%
- Régimen de comercio: régimen de libre importación
- Índice alfabético arancelario: video proyectores en colores
- Descripción de la mercancía: nombre comercial y otras características.

FUENTE: [muisca.dian.gov.co/Web Arancel](http://muisca.dian.gov.co/Web%20Arancel)



#### 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 planteado una importación inicial de 30 tableros, pasado 3 meses a partir de la primera importación se realizara mensual una importación de 10 tableros.

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

Producto	Precio USD	Unidades	Total USD (FOB)	TOTAL COP
Tablero	2.199,00	30	65.970,0	205'166.700
Tabla 7.1 primera importación			0	

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

#### 4.5 Participación en ferias internacionales de tecnología y educación



XXXI  
feria internacional  
de bogotá  
exposición industrial  
corferias 2016

ENGLISH VERSION

SOBRE LA FERIA | EXPOSITORES | VISITANTES | PRENSA | PLANEE SU VISITA

Corferias en: [f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [G+](#) [@](#)

Del 26 al 30 de septiembre de 2016

Figura 14. Feria internacional

Fuente: <http://feriainternacional.com/>

Del 26 al 30 de septiembre de 2016 se llevara a cabo la XXXI feria internacional de Bogotá en corferias, entrada principal carrera 37 No. 24-67, Bogotá, dirección de correo electrónico [info@corferias.com](mailto:info@corferias.com)

TABLENTE S.A.S participara en esta feria los días 26,27,28 y 29 conectando los dos pilares importantes a tratar en ella como 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 tablente 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.

### **Tiquetes y transporte**

- Fecha de salida 25 de septiembre, fecha de regreso 30 de septiembre.
- Transporte al aeropuerto (ida y regreso) 80.000 COP
- Tiquetes vivacolombia ida y regreso ( 2 adultos) 399.985 COP
- Transporte aeropuerto-hotel, Bogotá: 40.000COP

### **-TOTAL TIQUETES Y TRANSPORTE**

- **520.000 COP**

Fuente: elaboración propia

- **Hospedaje**

- Blue sky hotel: 1 habitación, 2 camas, desayuno incluido 5 días ( 25 de octubre – 30 de octubre ) : **351.000 COP**

- **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

**Total: 500.000 COP**

**Envío de la muestra (1 tablero)**

- se encargara del transporte medellin-bogota, la empresa coordinadora, por un valor de 161.347 COP por trayecto. 1 día es tiempo que tomara cada trayecto.

Total envío ida y regreso ( tablero) : **322.700 COP**

### **COSTO TOTAL, PARTICIPACION EN FERIA INTERNACIONAL DE BOGOTA**

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
<b>TOTAL</b>	<b>8'693.700 COP</b>

FUENTE: elaboración propia  
 Tabla 4.2 costos feria internacional

#### **4.6 rutas de acceso marítimo ( EEUU – COLOMBIA)**

El transporte marítimo es el mas indicado para tableros debido a la dimensión y peso de la carga. Se utilizara 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. Rutas de acceso marítimo

Fuente: [tlc-eeuu.procolombia.co/logística/acceso-marítimo](http://tlc-eeuu.procolombia.co/logística/acceso-marítimo)

El trayecto marítimo comenzara desde la costa este de estados unidos, en new york, desde el puerto Newark. Y finalizara en Cartagena, en el puerto contecar. El tiempo de transito esta 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 encargara de la logística internacional, trámites 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:

---

Medellin, 03 De Junio 2016

Señores:

**Tablete S.A.S**

Atn: Sr. Sergio Esteban Arango

Gerente De Compras Y Logística

Medellin - Colombia

Ref: Oferta de servicio de importación Marítima. FCL

Pedido: PA 8528.6900.00

Modalidad: FCL

CONTENEDOR DE

20' -

**INFORMACIÓN BASICA**

			VALOR EN PESOS COLOMBIANOS CIF
Valor FOB (Mercancia)	USD	65.970,00	\$ 212.005.590,00
Fletes	USD	2.112,00	
Seguro	USD	87,00	TC CAMBIA C/SEMANA
<b>TOTAL CIF</b>	<b>USD</b>	<b>68.169,00</b>	<b>\$ 3.110,00</b>

---

CONCEPTO Y DESCRIPCIONES	RANGO O VALORES BASICOS	MONEDA COLOMBIA PESOS COL	MONEDA USD AMERICANOS
<b>1. GASTOS FLETE INTERNACIONAL FCL/FCL Y SEGURO</b>			
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
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 6.568.320</b>	<b>USD 2.112,00</b>
<b>2. GASTOS EN DESTINO COLOMBIA CTG FCL/FCL</b>			
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
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 2.391.590</b>	<b>USD 769,00</b>

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
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 3.000.000</b>	<b>USD 964,63</b>
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
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 33.920.894</b>	<b>USD 10.907,04</b>
5. TRAMITES ADUANEROS		PESOS COL	USD APROX
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
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 1.135.870</b>	<b>USD 365,23</b>
6. TRANSPORTE PTO CARTAGENA- MEDELLIN EN CONSOLIDADO		PESOS COL	USD APROX
		\$ 1.450.000	USD 466,24
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 1.450.000</b>	<b>USD 466,24</b>
<b>TOTAL COTIZACIÓN APROX PUNTOS 1 AL 7</b>		<b>\$ 48.466.674</b>	<b>USD 15.584,14</b>

**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 dia 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 al valor de 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:  $65.970 \text{ USD} + 15.184,14 \text{ USD} = 81.154,14 \text{ USD}$  x TRM (3.110 COP) =  
 $252'389.975 \text{ COP}$

Costo unitario:  $252'389.375 \text{ COP} / 30 \text{ tableros} = 8'412.980 \text{ COP}$

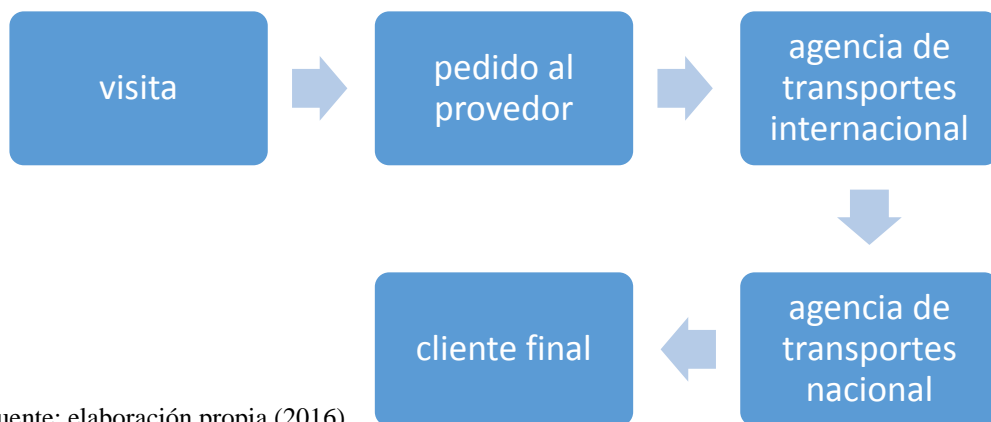
Rentabilidad esperada del 35% :  $2'887.020 \text{ COP}$  por unidad.

Precio unitario de venta: costo + rentabilidad:  $11'300.000 \text{ COP}$

## Capítulo v Análisis técnico

### 5.1 descripción del proceso de distribución

El proceso de distribución se inicia con una visita a las empresas, universidades ofreciéndoles el tablero, enseñándole sus ventajas, su tecnología de cómo utilizarlos para sacarle su máximo provecho, hacer que vean en los tableros una necesidad de comprarlos para su trabajo u enseñanza que será una herramienta de mucha ayuda, luego de que el cliente quiera comprar el producto, la empresa hace un pedido de tableros al proveedor en estados unidos, se contrata una agencia de transporte que es la que se encargara de traer los tableros hasta Colombia y se encargara otro transporte de hacer llegar nuestra mercancía hasta la empresa, luego de la mercancía estar en la empresa se hace el proceso de empaclar la mercancía en las cajas y ponerle los diferentes etiquetas, sellos, etc. Luego se encarga de distribuir a los diferentes clientes sus tableros que adquirieron para sus instalaciones, y se les ofrecerá el servicio de capacitación de cómo utilizar el tablero para sacarle su máximo provecho y ofrecerles un acompañamiento todo el tiempo cada vez que lo requieran.



Fuente: elaboración propia (2016)

Tabla 5.1 proceso de distribución

## **5.2 capacidad de distribución**

La organización maneja un inventario estratégico tipo “make to stock” durante los primeros 5 años de existencia en el mercado nacional, por lo cual los tableros se almacenarán por poco tiempo en las instalaciones de TABLETE S.A.S por lo que los tableros tendrán un destinatario final a la hora de llegar y así poder tener una capacidad de distribución alta para ofrecerles a los cliente un gran servicio y una gran entrega a la hora de adquirir el producto.

## **5.3 plan de distribución**

Tablete se encarga de realizar el pedido de los tableros inteligentes a sus proveedores estratégicos de los estados unidos, por lo cual, se va calcular un tiempo estimado entre 20 y 25 días desde la importación de los tableros inteligentes hasta la llegada al cliente final. La logística de la empresa es bastante eficiente, por ende, contaremos con empresas de transporte nacional reconocidas para la distribución de los tableros en el transporte nacional siempre y cuando se requiera.

A los clientes de TABLETE, se les garantiza la calidad de los tableros inteligentes, sin embargo, si los tableros presentan cualquier avería o problema por su fabricación, se les hará una reposición del tablero en un tiempo estipulado de un mes siempre y cuando no se tengan tableros disponibles dentro de las instalaciones de TABLETE S.A.S. igualmente, si el tablero presenta cualquier daño o golpe por el transporte nacional o internacional, se tiene que realizar el proceso de garantía con el funcionario encargado de la instalación del equipo, quien decidirá si el equipo se debe reemplazar o no, la proyección de este plan se realiza considerando la proyección de ventas, no se proyecta un incremento debido al inventario que se maneja.

No MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TABLEROS	0	3	3	4	4	5	5	6	8	9	9	9

AÑO	MENSUAL (PROM)	ANUAL
1	10	65
2	10,5	68
3	11	72
4	11,5	75
5	12	79

## Capítulo VI. Análisis administrativo

### 6.1 estructura organizacional del negocio

#### 6.1.1 organigrama estructura organizacional

Nuestra estructura organizacional

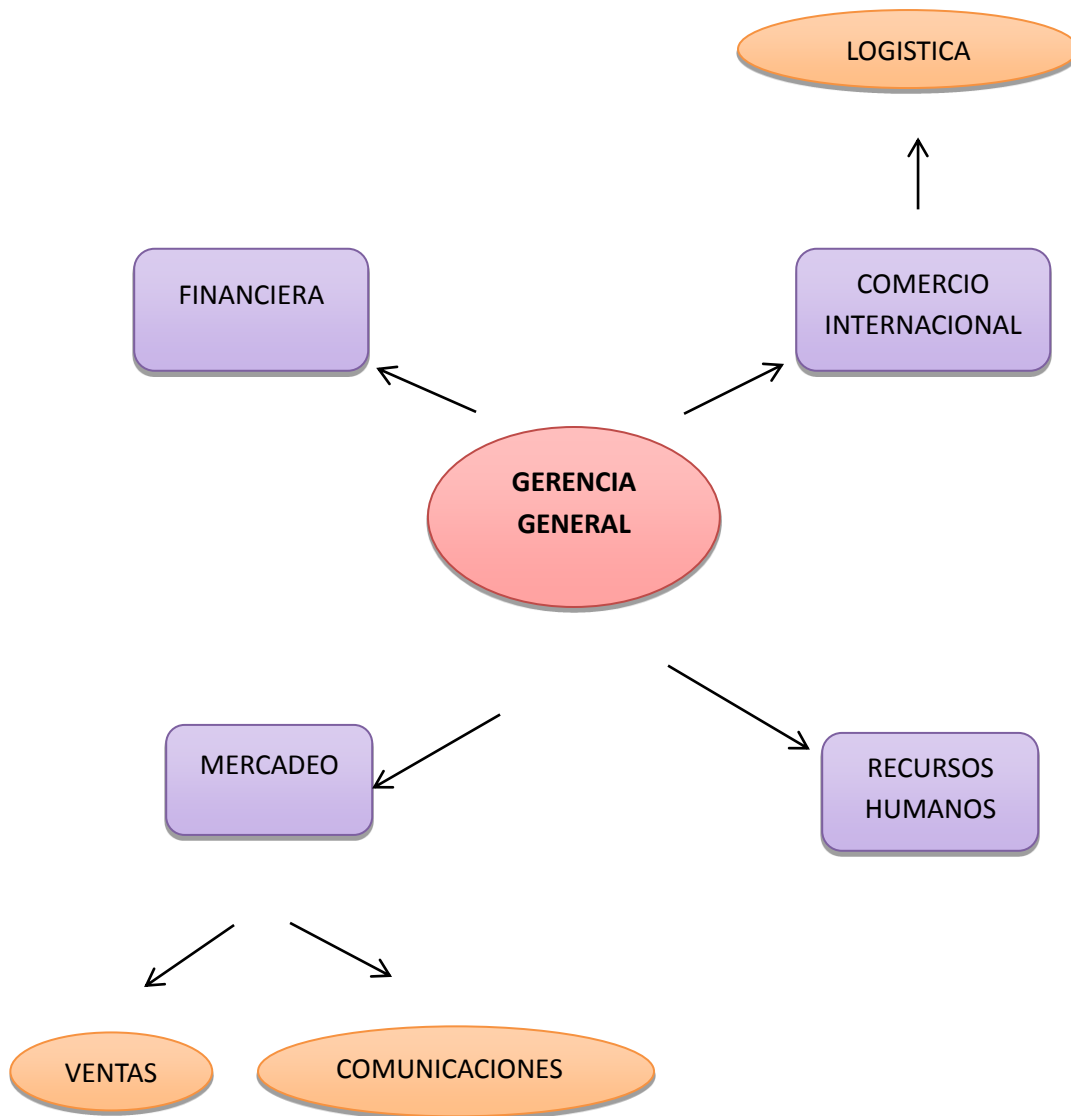


Tabla 6.1 estructura organizacional

Fuente: elaboración propia

### 6.1.2 Organigrama estructura personal

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

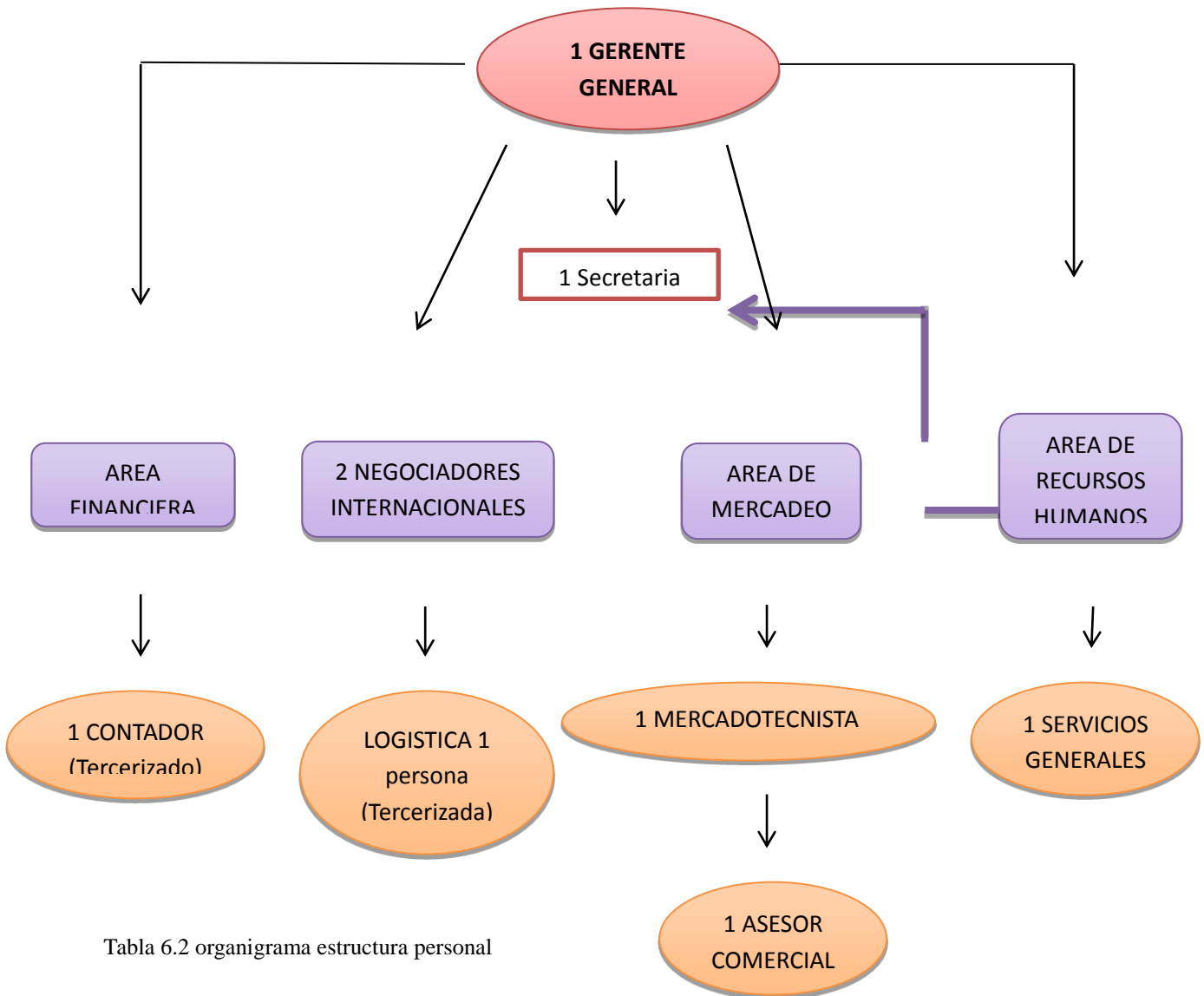


Tabla 6.2 organigrama estructura personal

Fuente: Elaboración propia

### 6.1.3 costos personal y procesos administrativos tercerizados

<b>Provisión mensual</b>	<b>Gerente</b>	<b>Contador</b>	<b>Coordinador Com. Internal.</b>	<b>Aux. Com. Internal.</b>	<b>Mercedólogo</b>	<b>Asesor comercial</b>	<b>Serv. Gral</b>
<b>Salario básico</b>	\$1'500.000	\$1'500.000	\$1'500.000	\$900.000	\$1'500.000	\$1'500.000	\$900.000
<b>Auxilio</b>	No aplica	No aplica	No aplica	\$77.700	No aplica	No aplica	\$77.700
<b>Transporte</b>	aplica	aplica		0	aplica		
<b>Prima servicios</b>	\$166.666	\$166.666	\$166.666	\$81.481	\$166.666	\$166.666	\$81.481
<b>Salud empleado</b>	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000
<b>Pensión empleado</b>	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000	\$80.000	\$80.000	\$36.000
<b>Riesgos profesionales</b>	\$10.440	\$10.440	\$10.440	\$4.698	\$10.440	\$10.440	\$4.698
<b>Total mes</b>	\$1.837.106	\$1.837.106	\$1.837.106	\$1.135.879	\$1.837.106	\$1.837.106	\$1.135.879
<b>Total Salarios</b>	<b>\$11.457.288</b>						

Fuente: elaboración propia  
Tabla 6.3 costos personal

## 6.2 costos estructura organizacional del negocio

### 6.2.1 locaciones empresa

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

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

Tabla 6.4 locación empresa

Fuente: elaboración propia

Oficina	Bodega
	Cafetería
baño	
Área atención al cliente	A

Fuente: elaboración propia

Tabla 6.5 espacios del local



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

a continuación se puede observar la relación de maquinaria, equipo, muebles, enseres, software, entre otros enseres que son necesarios para realizar las funciones en

TABLENTE S.A.S





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	Alarma	inicial






	29	4.355.716	14.026.332		
--	----	-----------	------------	--	--


Tabla 6.6 requerimiento de maquinaria, equipos, software, muebles y enseres

Fuente: elaboración propia (investigación y cotizaciones)

### 6.2.3 requerimientos de materiales e insumos por área

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 Wingo	5	950	4.750	PANAMERICANA	Mensual
	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
<b>TOTAL</b>			<b>272.950</b>	<b>355.550</b>		

Única	185.300
Mensual	170.250

Fuente: elaboración propia  
Tabla 6.7 requerimiento de materiales

#### 6.2.4 requerimientos de servicios por área

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

SERVICIO	CARGO	IVA	PROVEEDOR	TOTAL
	BÁSICO			
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

Tabla 6.8 servicios por área

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

## Capítulo VII Análisis legal

### 7.1 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.

<b>CONSTITUCIÓN</b>	
	Según su naturaleza puede ser civil o comercial, dependiendo del objeto social.  Se constara en documento privado.

<b>CREACIÓN</b>	<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>
<b>SOCIOS</b>	<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>
<b>APORTE</b>	<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>
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<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>



<b>TERMINO DE DURACIÓN</b>	Si no lo pactan en el documento de creación se entenderá a término indefinido.

Fuente: elaboración e investigación propia

Tabla 7.1 constitución de la empresa

## 7.2 certificaciones y gestiones ante entidades publicas

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.

**COSTO DE CONSTITUCION: \$ 3.565.250**

## Capítulo VIII Análisis financiero

### 8.1 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 de rentabilidad esperada como inversionista:** 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 será de 1,25%

**%margen de contribución:**

Margen de contribución (\$)	\$3,024,653
Margen de contribución (%)	26.76%

### 8.2 Aporte de los socios

El aporte a la sociedad por parte de los 2 accionistas será por partes iguales, cada uno de los socios invertirá 17.500.000, lo que hace un total de 30.000.000 de capital para la empresa. Esta 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.

### 8.3 Créditos y préstamos bancarios

La suma de 10.000.000 restante requerida para el desarrollo operacional de la empresa, será financiada por fondo emprender, entidad la cual nos fijo una tasa de 34% anual a un

plazo de 5 años ( 60 meses) es un capital semilla.

tabla de amortización préstamo ( mensual)				
periodo	Cuota préstamo	intereses	capital	Saldo
0				\$10,000,000
1	\$348,526.30	\$283,333.33	\$65,192.97	\$9,934,807.03
12	\$348,526.30	\$259,877.31	\$88,648.99	\$9,083,491.36
24	\$348,526.30	\$224,566.53	\$123,959.77	\$7,081,917.84
36	\$348,526.30	\$175,190.72	\$173,335.58	\$6,009,866..33
48	\$348,526.30	\$106,147.47	\$242,378.83	\$6,504,002.56
60	\$348,526.30	\$9,602.83	\$338,923.47	\$0,00

Fuente: estudio financiero, Excel

Tabla8.2 amortización

## 8.4 precios de los productos

Valor al público del tablero TB77: 11, 300,000

### 8.4.1 factores que influyen en la determinación de los precios del producto

el precio está compuesto en base por su costo DDP, mas 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.

El tablero tiene un precio de \$11.300.000 el precio del transporte fletes seguro etc tiene un costo de \$48,466,674.



## 8.5 Ingresos y egresos

### 8.5.1 ingresos

Los ingresos de tablero son generados únicamente por la venta total del producto tablero TB77, se plantean los 3 escenarios y se promedia el número de unidades vendidas por año, el 100% de los ingresos son por la venta del tablero. Un total de 734,500,000

### 8.5.2 egresos

#### 8.5.2.1 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 feria, salarios, publicidad entre otros. El valor de los salarios es mensual, la constitución y registro es solo una vez, participación en feria solo una vez, publicidad y promoción anual y adecuaciones locativas una vez

<b>Gastos pre-operativos exigibles</b>	<b>Valor</b>
Constitución y registro	\$6,565,250
Salarios	\$11,457,288
Participación en feria	\$8,693,700
Publicidad y promoción	\$53,900,000
Adecuaciones locativas	\$2,500,000
<b>Total gastos pre-operativos exigibles</b>	<b>\$83,116,238</b>

Tabla 8.3 gastos pre-operativos

Fuente: estudio financiero, Excel

### 8.5.2.2 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.

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

#### 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 8.4 costos fijos de producción

#### Costos fijos de administración

<b>Salarios</b>	<b>9.455.400</b>
<b>Prestaciones sociales</b>	<b>2.001.888</b>
<b>Papelería</b>	<b>\$86.350</b>
<b>Varios</b>	<b>\$80.000</b>
<b>Imprevistos</b>	<b>1.128.780</b>

<b>Total costos fijos de administración</b>	<b>12.752.428</b>
---	-------------------

Fuente: estudio financiero Excel

Tabla 8.5 costos fijos administración

## 8.5.3 Estados financieros

### 8.5.3.1 Estados de pérdida y ganancias

Costo Materia Prima	\$ / unid.	0	0	0	0	0
Costo Materia Prima	\$ / unid.	0	0	0	0	0
<b>Costos Unitarios Mano de Obra</b>						
Costo Mano de Obra TABLENTE	\$ / unid.	0	0	0	0	0
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0	0
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0	0
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0	0
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0	0
<b>Costos Variables Unitarios</b>						
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.	8.275.347,0	8.689.114,4	9.123.570,1	9.579.748,6	10.058.736,0
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.	8.275.347,0	8.689.114,4	9.123.570,1	9.579.748,6	10.058.736,0
<b>Otros Costos de Fabricación</b>						
Otros Costos de Fabricación	\$	0	0	0	0	0
<b>Costos Producción Inventariables</b>						
Materia Prima	\$	537.897.555	593.032.054	653.817.840	720.834.169	794.719.671
Mano de Obra	\$	0	0	0	0	0
Materia Prima y M.O.	\$	537.897.555	593.032.054	653.817.840	720.834.169	794.719.671
Depreciación	\$	2.075.977	2.075.977	2.075.977	1.714.400	1.714.400
Agotamiento	\$	0	0	0	0	0
Total	\$	539.973.532	595.108.032	655.893.817	722.548.569	796.434.071
Margen Bruto	\$	26,48%	26,51%	26,53%	26,59%	26,61%
<b>Gastos Operacionales</b>						
Gastos de Ventas	\$	53.900.000	56.595.000	59.424.750	62.395.988	65.515.787
Gastos Administración	\$	138.708.956	145.644.404	152.926.624	160.572.955	168.601.603
Total Gastos	\$	192.608.956	202.239.404	212.351.374	222.968.943	234.117.390
<b>Capital de Trabajo</b>						

Fuente: estado de resultado, estado financiero

Tabla 8.6 estado de perdida y ganancias

Es un estado de resultado positivo para la empresa, ya que no muestra perdidas en el primer año, esta ganancia adquirida será acumulada, es un indicador muy importante de que en el primer año la empresa funciona correctamente generando utilidades.

### 8.5.3.2 Flujos de caja y vpn

<b>Flujo de Caja Operativo</b>		
Utilidad Operacional		-4.082.488
Depreciaciones		2.075.977
Amortización Gastos		6.000.000
Agotamiento		0
Provisiones		0
Impuestos		0
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>3.993.489</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>		
Variación Cuentas por Cobrar		0
Variación Inv. Materias Primas e insumos3		0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0
Variación Inv. Prod. Terminados		0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0
Otros Activos		0
Variación Cuentas por Pagar		0
Variación Acreedores Varios		0
Variación Otros Pasivos		0
Variación del Capital de Trabajo	0	0
Inversión en Terrenos	0	0
Inversión en Construcciones	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-9.108.000	0
Inversión en Muebles	-4.018.000	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-1.084.732	0
Inversión en Semovientes	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0
Inversión Otros Activos	0	0
Inversión Activos Fijos	-14.210.732	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-14.210.732</b>	<b>0</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>		
Desembolsos Fondo Emprender	10.000.000	
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0
Intereses Pagados		0
Dividendos Pagados		0
Capital	35.000.000	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>45.000.000</b>	<b>0</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>30.789.268</b>	<b>3.993.489</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>6.789.268</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>30.789.268</b>	<b>10.782.757</b>

Tabla 8.7 flujos de caja y vpn  
Fuente: flujo de caja, estado financiero

<b>Criterios de Decisión</b>		
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%	
TIR (Tasa Interna de Retorno)	31,57%	Es un primer año positivo para la empresa ya que tenemos un VPN positivo, lo que significa que el capital invertido se ira recuperando y generando utilidades. Esta explicita la tir de 31,57% dejando una muy buena impresión
VAN (Valor actual neto)	27.586.689	
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,84	
Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación).en meses	3 mes	
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)	22,22%	
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )	0 mes	
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )	24 mes	

del primer año de actividad comercial.

### 8.5.3.3 Flujo de caja proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		-4.082.488	6.438.814	18.544.149	32.782.737	54.639.563
Depreciaciones		2.075.977	2.075.977	2.075.977	1.714.400	1.714.400
Amortización Gastos		6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-346.500	-2.124.809	-6.119.569	-10.818.303
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>3.993.489</b>	<b>14.168.292</b>	<b>24.495.318</b>	<b>34.377.568</b>	<b>45.535.660</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos <sup>3</sup>		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-9.108.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-4.018.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-1.084.732	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-14.210.732	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-14.210.732</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Fondo Emprender	10.000.000					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0
Capital	35.000.000	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>45.000.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>30.789.268</b>	<b>3.993.489</b>	<b>14.168.292</b>	<b>24.495.318</b>	<b>34.377.568</b>	<b>45.535.660</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>6.789.268</b>	<b>10.782.757</b>	<b>24.951.049</b>	<b>49.446.367</b>	<b>83.823.934</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>30.789.268</b>	<b>10.782.757</b>	<b>24.951.049</b>	<b>49.446.367</b>	<b>83.823.934</b>	<b>129.359.594</b>

Fuente: flujo de caja proyectado  
Tabla 8.8 flujo de caja proyectado

### 8.5.4 Estados financieros proyectados y análisis de sensibilidad

Cada tablero interactivo de tablero S.A.S tiene un valor comercial de \$ 1,300,000 con una TIR del 31,57% lo que significa que la inversión no presenta un gran riesgo y el proyecto es viable.

<b>Criterios de Decisión</b>	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	31,57%
VAN (Valor actual neto)	27.586.689
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,84
Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación).en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)	22,22%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )	0 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )	24 mes

La tasa mínima de rendimiento que espera tablente S.A.S es del 15% cuando el valor comercial de los tableros se reducen a \$11,176,000, es decir se reduce \$124,000, la TIR baja a 15.12% que es lo mínimo a lo que tablente está dispuesto a reducir.

<b>Criterios de Decisión</b>	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	15,12%
VAN (Valor actual neto)	192.157
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,75
Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación).en meses	3 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)	22,22%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )	0 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )	24 mes

Fuente: salidas Excel

Tabla 8.10 criterio de decisión



## 8.6 Evaluación financiera

Una 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 positivo y mayor a la rentabilidad exigida el proyecto es viable

La inversión inicial de 35, 000,000 se recuperara

Payback: el payback nos indica el tiempo de recuperación de la inversión que fue realizada en el año 0

La recuperación del capital invertido como lo expresa la siguiente tabla es de un tiempo de 1,84 años, luego de 22 meses pasados el proyecto librara la inversión inicial y comenzara a dejar una mayor cantidad de utilidades

PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,84
---	------

Fuente: salida Excel

Tabla 8.11 pri

## CONCLUSIONES

\*Después de una ardua investigación durante el semestre se puede concluir una viable opción de negocio la empresa Comercializadora Tablete 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 Tablete 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.

## BIBLIOGRAFÍA

[www.Dian.gov.co](http://www.Dian.gov.co)

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

[www.fedesarrollo.org.co](http://www.fedesarrollo.org.co)

[www.metropol.gov.co](http://www.metropol.gov.co)

[www.mincit.gov.co](http://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](http://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