
ASERCOMEX S.A.S

ASESORÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

ASERCOMEX S.A.S

ASESORIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Plan de Negocios

ASERCOMEX S.A.S

MEDELLIN NOVIEMBRE 2012

INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD
ESTUDIOS INTERNACIONALES

ASESORIA EN COMERCIO INTERNACIONAL
Plan de Negocios

DANIELA CALLE RODAS
JENNIFER REINA PINEDA
JUAN SEBASTIAN OCAMPO HOYOS

Profesora guía: VANESSA BONILLA

Medellin, Colombia

Noviembre 2012



Escriba su Copyright

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

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

ASESORIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Contenido - Plan de Negocio

1. RESUMEN EJECUTIVO

La asesora, que se llamará *ASERCOMEX S.A.S* se situará en el municipio de envigado, en la crr 48 # 25AA SUR- 70 Complex las Vegas, Oficina 217, en un local de unos 72 mts cuadrados aproximadamente que fue aporte de uno de los emprendedores.

El portafolio de servicios que se ofrecerá a los clientes consta de la asesoría, acompañamiento e intermediación a empresas o personas naturales, en las siguientes áreas: trading, aduanas, logística nacional e internacional, cobros y pagos con el exterior.

Los promotores del proyecto, Daniela Calle Rodas, Jennifer Reina Pineda y Juan Sebastián Ocampo Hoyos desarrollaron el proceso de investigación con el apoyo y asesoría de Vanessa Bonilla (docente) y diversos conocimientos adquiridos a lo largo de los cursos realizados en el pensum académico de la tecnología en Comercio Internacional.

Los factores de éxito en los que se basará el proyecto son:

- Orientación a un segmento específico de clientes (importadores y/o exportadores con baja actividad y personas naturales)
- La continua disponibilidad al servicio, el profesionalismo para dar respuesta y la comunicación estrecha con el cliente.
- Servicio postventa con oferta de acompañamiento técnico de las tareas de importaciones y/o exportaciones.
- Funcionalidad como un departamento de comercio exterior para nuestros clientes sin tener que incurrir en los costos de crear y sostener uno dentro de su organización.

DATOS BASICOS DEL PROYECTO

El siguiente gráfico muestra de forma resumida las principales características del proyecto.

Definición de la empresa	Asesoría especializada en comercio internacional
Forma jurídica	Sociedad por Acciones Simplificada
Localización	Envigado
Instalaciones	Oficina de 72 metros cuadrados
Personal y estructura organizativa	
Cartera de servicios	Asesoría en: Trading, aduanas, logística nacional e internacional, cobros y pagos con el exterior
Clientes	Empresas MIPYMES (micro, pequeña y medianas empresas) Personas naturales
Herramientas de promoción	Web corporativa Entrega de cartas de presentación Convenios con agentes logísticos para divulgación del nombre entre consumidores Anuncios en páginas y periódicos relacionados con comercio exterior Participación en seminarios, conferencias a empresarios y ferias Contactos personales

Los datos de inversión y los resultados económicos básicos se detallan en la siguiente tabla.

Concepto	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión total	\$158.000.000	\$ 134.840.871	\$ 128.281.210	\$ 119.863.570	\$ 109.061.694
Recursos propios	\$180000000				
Recursos ajenos	\$158.000.000	\$ 134.840.871	\$ 128.281.210	\$ 119.863.570	\$ 109.061.694
Previsión de ventas	\$266.000.001	\$ 321.860.001	\$ 389.450.601	\$ 471.235.227	\$ 570.194.625
Beneficio después de impuesto	\$ 36.664.158	\$ 45.370.131	\$ 87.908.521	\$ 140.844.641	\$ 206.510.326
Tesorería acumulada	\$ 41.248.933	\$ 26.613.647	\$ 62.401.141	\$ 106.718.824	\$ 252.421.078

2. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL TRABAJO

Los emprendedores del proyecto son Daniela Calle Rodas, Jennifer Reina Pineda y Juan Sebastián Ocampo Hoyos.

Daniela Calle Rodas cuenta con conocimientos en comercio internacional y gestión logística, ya que ha realizado cursos en la Institución Universitaria ESUMER (comercio internacional) y el SENA (gestión logística).

Jennifer Reina Pineda cuenta con conocimientos en comercio internacional, curso realizado en la Institución Universitaria ESUMER y es la aportadora del local para llevar a cabo el proyecto.

Juan Sebastián Ocampo cuenta con conocimientos en comercio internacional, curso realizado en la Institución Universitaria ESUMER.

Los emprendedores pretenden aplicar todos los conocimientos que poseen en el proyecto que quieren poner en marcha. El perfil de los tres emprendedores es de carácter tecnológico y cualificado.

A pesar de no tener experiencia como empresarios de asesoría, los emprendedores aportan conjuntamente experiencias, aficiones, formación y aptitudes adecuadas para garantizar en la medida de lo posible el éxito de su iniciativa.

3. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIO

Este proyecto de negocio tiene como propósito inicial realizar el trabajo final de grado y poner en práctica conocimientos adquiridos en la trayectoria de los estudios tecnológicos actuales de comercio exterior.

Gracias a las orientaciones académicas se convierte en razones personales que nos impulsan y nos dan la idea de negocio; En este se expone el estudio para la puesta en marcha de una empresa asesora en el Valle de Aburrá, que desarrollará su actividad como asesora y tramitadora en el campo del comercio internacional.

Por otra parte este trabajo nos ayudará a medir las capacidades que tenemos como futuros profesionales. Uno de nuestros propósitos es presentar una gran propuesta, haciendo un buen trabajo y poder convencer a empresarios involucrados en este tema para realizar el proyecto.

El propósito del planteamiento del negocio de asesoría en comercio internacional es describir y analizar la oportunidad del negocio, examinando su viabilidad técnica, económica y financiera por medio del estudio del entorno interno de la organización y del externo. El plan del negocio tiene un doble fin: como herramienta de gestión, potenciar el seguimiento y control del negocio describiendo la naturaleza del servicio, mercados meta, entorno competitivo y estrategias de entrada. Y como herramienta de planificación, orientar la toma de decisiones, proporcionando información para seguir acciones.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 Nombre de la empresa

ASERCOMEX S.A.S (Ver anexo 1)

3.2 Descripción de la empresa

Para efectos del presente trabajo de grado, es necesario establecer la pequeña pero llamativa diferencia entre consultoría y asesoría, la cual se caracteriza por el espacio temporal en el que se desarrollan; es decir, mientras la consultoría se refiere a la contratación de servicios profesionales de manera transitoria, la asesoría es la asistencia profesional de largo plazo en situaciones muy particulares pero de menor especialización

El sector de las empresas asesoras en comercio internacional se caracteriza, salvo pocas excepciones, por la diversidad en los temas que asesoran o intervienen: Búsqueda de mercados, factibilidad de proyectos, estructuración financiera, documentación, valoración aduanera, clasificación arancelaria y determinación de origen, régimen cambiario, sistemas preferenciales y de protección al comercio internacional. (Prieto y Rondon (2009). *Financiera para las pymes bogotanas del sector autopartes*. [En línea]. Consultado: [15, agosto, 2012] Disponible en: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis181.pdf>)

La asesora, que se llamará ASERCOMEX S.A.S se situará en el municipio de envigado, en la crr 48 # 25AA SUR- 70 Complex las Vegas, Oficina 217; la oficina consta

aproximadamente de 72 metros cuadrados y es de propiedad de los emprendedores (aporte de Jennifer Reina Pineda integrante del proyecto)

El perfil de nuestra empresa será una micro (ya que para su funcionamiento inicial no requiere mas de 10 personas encargadas de las operaciones) dedicada a brindar asesoraría e intermediación en el campo general del comercio internacional, dirigida fundamentalmente al segmento de empresas o personas naturales que por su poca actividad internacional o conocimiento, no cuentan con una estructura organizacional dedicada a sus procesos de importación y exportación.

La cartera de servicios de nuestra empresa es la siguiente, coincide en gran medida a los servicios del sector:

- Asesorías en:
 - Trading
 - Inteligencia de mercados
 - Aduanas
 - Transporte internacional
 - Cobros y pagos con el exterior

Las asesorías e intermediación de ASERCOMEXS.A.S abarcan el área de importaciones, exportaciones, tránsitos, inteligencia de mercados, investigación y desarrollo de clientes y proveedores, además de ser la intermediaria entre la empresa y los diferentes operadores de comercio exterior sean estos bancos, organismos gubernamentales u operadores logísticos.

La prestación de los servicios de asesoría debe considerar los siguientes factores:

- Adecuada definición de los servicios prestados y aclaración de las dudas de los clientes sobre los resultados de los mismos

- Aclaración de la importancia del cumplimiento de los plazos de realización de los servicios para la consecución de los objetivos
- Explicación de los costos del servicio prestado y la relación que tienen con los resultados de dicho servicio

Daniela Calle Rodas, Jennifer Reina Pineda y Juan Esteban Ocampo están detrás de esta iniciativa. Cuentan con conocimientos específicos en la materia de comercio exterior y gestión logística. Con el proyecto pretenden dar un salto cualitativo y cuantitativo tanto en su vida laboral como personal; poniendo en práctica tanto los conocimientos adquiridos en los diversos cursos como a través de la experiencia.

3.3 Misión y visión de la empresa

Misión

ASERCOMEX S.A.S, es asesor especializado en orientar a personas naturales o jurídicas con bajo movimiento en comercio exterior en las áreas de importaciones, exportaciones, transito y traslados internacionales, busca la generación de valor para nuestros inversionistas a través de orden y profesionalismo; responsabilidad de cumplimiento, prontitud, acompañamiento y eficiencia hacia nuestros clientes; trabajo en equipo con nuestros proveedores, e incentivo creciente al desarrollo de los empleados. Trabajamos con gran sentido de responsabilidad social y ambiental en la comunidad.

Visión

Consolidarnos en el sector de servicios de consultoría como una empresa con calidad en las diferentes áreas en las que se especializa, prontitud, acompañamiento y eficacia en la satisfacción de las necesidades específicas de cada cliente en importaciones y/o

exportaciones, logrando un 40% de participación en el mercado y contribuyendo al crecimiento de nuestros clientes en diferentes sectores e industrias, apoyándonos en la formación académica y experiencia de nuestros socios y asesores para el 2020.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

3.4.1. Objetivos a corto plazo

- Reclutar 3 asesores con formación académica y experiencia para el asesoramiento de nuestros clientes en un periodo de seis meses.
- Consolidar la operación de la empresa en un 20% del mercado objetivo por medio de publicidad como anuncios en prensa y paginas web, en un término de doce meses.

3.4.2. Objetivos a mediano plazo

- Atender el 40% del mercado objetivo con clientes satisfechos por la calidad y costo de las asesorías, en un plazo de dos años.
- Alcanzar ingresos de \$80000000 por los servicios brindados, en cinco años.

3.4.3. Objetivos a largo plazo

- Proveer al 99% de los clientes objetivos, los servicios de asesoría en las actividades de importación y/o exportación, en un periodo de cinco años.
- Lograr indicadores de gestión por encima del 90% con medición mensual, en cinco años.
- Realizar nuevos negocios con un 0.5% (75 empresas) del mercado Antioqueño, con clientes fieles, en seis años.

3.5 Ventajas competitivas

- Nuestro servicio se destaca ante sus competidores porque busca brindar orientación a un segmento específico de clientes (importadores y/o exportadores con baja actividad y personas naturales), esto se logra con acompañamiento oportuno y constante.
- Lo que hace de ASERCOMEX S.A.S una empresa mejor que las otras que se dedican a la misma labor, es la continua disponibilidad al servicio, el profesionalismo para dar respuesta y la comunicación estrecha con el cliente, ya que funciona como un departamento más su empresa.
- Servicio postventa con oferta de acompañamiento técnico de las tareas de importaciones y/o exportaciones.
- Funcionalidad como un departamento de comercio exterior para nuestros clientes sin tener que incurrir en los costos de crear y sostener uno dentro de su organización.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

En Colombia el comercio internacional cada vez crece más y las empresas exportadoras e importadoras demandan asesoría o intermediación para realizar sus transacciones. Sin embargo, hay un mercado que esta desatendido y son los importadores y exportadores ocasionales que no les justifica tener su propio departamento de comercio exterior o incurrir en los gastos de una agencia de aduanas (si no es necesario), para realizar el

intercambio internacional y aquellos, que pudiéndolo hacer, desean dejar ese tipo de procesos en manos de expertos fuera de sus negocios para dedicarse a su propia razón social.

A menudo las empresas y/o personas que tienen poco movimiento comercial en el exterior se ven impedidas para realizar sus operaciones ya que no cuentan con el conocimiento o capacidad para hacerlo, y las empresas que les pueden brindar el servicio de asesorías tienen tarifas altas pues se especializan para importadores y exportadores que tengan mayor actividad y valor comercial.

3.7 Relación de servicios

Los servicios de asesoría que ofrecemos son:

- Trading
- Inteligencia de mercados
- Aduanas
- Transporte internacional
- Cobros y pagos con el exterior

Todos los servicios pueden contratarse individuales o se pueden armar paquetes a la medida para que el cliente obtenga el mayor beneficio con el precio más favorable.

3.8 Justificación del negocio

El mundo cada vez más globalizado ofrece innumerables transacciones entre países; Colombia crece a paso de gigante en el intercambio económico de esta globalización y

por ende, se hace necesario el surgimiento de negocios que apunten al crecimiento y desarrollo del país en el campo del comercio internacional. En Antioquia, son pocas las compañías que están direccionadas a otorgar asesoría y acompañamiento a la internacionalización de empresas y/o personas que tienen bajo movimiento comercial con el exterior y a brindarle asesoría a aquellas que por las características de sus transacciones no necesitan contratar los servicios de una agencia de aduanas y no cuentan con conocimiento para desarrollar sus actividades. En el Valle de Aburrá la demanda de servicios de asesoría encuentra poca oferta, pues la mayoría de las empresas del país que se dedican a esto se encuentran ubicadas en Bogotá.

ASERCOMEX S.A.S busca ser el aliado estratégico para todos aquellos pequeños importadores y exportadores del Valle de Aburrá que a la hora de realizar sus operaciones no encuentran acompañamiento que sea oportuno y que les haga ser competentes en precios, ya que la oferta que los atiende está diseñada para satisfacer a empresas de altos volúmenes y valores. En nuestra empresa estamos seguros de que el hecho de importar una máquina o de exportar una muestra, para una compañía puede significar un gran avance en su crecimiento.

Proveemos servicios integrales al comercio internacional para ayudar a nuestros clientes en su proceso de internacionalización, ofreciéndoles un conjunto de herramientas que les permita crecer y expandirse al exterior de manera exitosa.

3.9 Análisis del entorno y del sector

Sector servicios (Sector terciario de la economía)

Se denomina sector servicios al conjunto de todas aquellas actividades que no producen bienes materiales de forma directa. Se ofrecen para satisfacer las

necesidades de la población. Dirige, organiza y facilita la actividad productiva de otros sectores. Incluye todo lo relativo al comercio, turismo, sanidad, actividad civil, ocio... El sector servicios o sector terciario se compone de las áreas "suaves" de la economía tales como seguros, turismo, actividades bancarias, venta al por menor y educación. Otros servicios son los siguientes: restaurantes, franquicias, industria del ocio incluyendo la industria de grabación, música, radio, televisión y cine, informática y tecnología, transporte, cuidados personales y de salud servicios de consultoría y asesoría, inversión y asesoramiento jurídico. Comunicaciones (prensa, radio, Internet).

El sector servicios ha experimentado un destacado crecimiento gracias a la rápida expansión de los servicios basados en el conocimiento y al crecimiento de la comerciabilidad de los servicios en general. En la actualidad los servicios representan más del 60% de la producción y del empleo mundial. En términos comerciales, suponen más del 20% del comercio total. De acuerdo con estadísticas que se han realizado la tasa de crecimiento de los servicios comerciales fue sustancialmente mayor a la tasa de crecimiento del comercio de mercancías en la década de los ochenta, producto de los avances tecnológicos que facilitaron su intercambio a nivel global. Sin embargo, desde los noventa, el crecimiento de los servicios comerciales ha evolucionado de forma similar al comercio mundial de mercancías, alcanzando en los últimos años tasas superiores a las observadas en el período 1990 - 2000.

El Sector Servicios En Colombia

El sector terciario en la economía colombiana ha venido adquiriendo una importancia muy significativa en los últimos años. En efecto, en línea con lo

sucedido en el mundo, la participación en el PIB del sector de servicios se ha incrementado del 58% en 1992 a más del 63% en 2005. Para este último año, el sector que obtuvo la mayor participación dentro del PIB de servicios es el de servicios sociales, comunales y personales, con un 32%, seguido por el sector de establecimientos financieros inmuebles y servicios a las empresas.

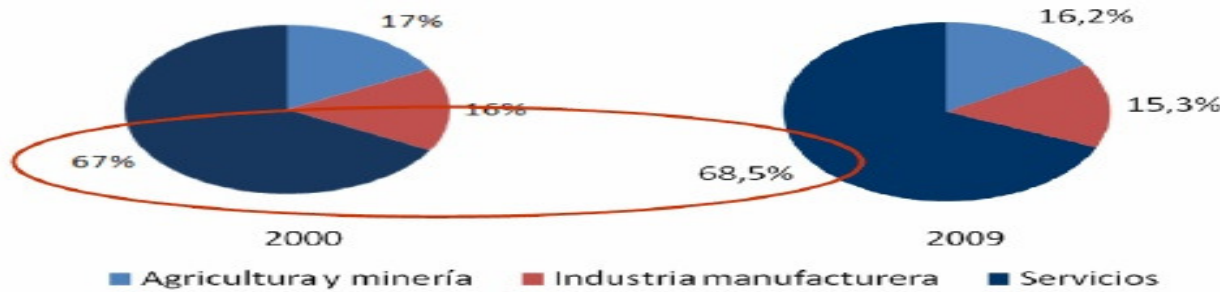
Con el TLC, el panorama de los servicios de asesoría tendrá oportunidades significativas de crecimiento tanto a nivel nacional como a nivel internacional. De acuerdo con el Ministerio de Comercio la creación de un grupo de trabajo para servicios profesionales dentro del TLC ofrece un marco permanente para que los cuerpos profesionales de los dos países, realicen trabajos en materia de reconocimiento mutuo y desarrollo de estándares para licenciamiento. Aunque el TLC ha identificado los sectores de ingeniería y arquitectura como prioridades, otros como servicios de salud y de asesoría podrán utilizar este marco en el futuro para impulsar acuerdos en dichas materias. (Alejandra Cardona (2007). *Conielec* [En línea]. Consultado: [15, agosto, 2012] Disponible en: <http://procesosconielec.blogspot.com/2007/10/sector-servicios-colombia.html>)

No es gratuito que sean las grandes empresas quienes consuman más el servicio de asesorías y consultorías, no solo es debido a su capacidad económica para hacerlo sino porque “tienen un alto desarrollo gerencial, son empresas que entienden el papel de los asesores externos, su importancia para contribuir al desarrollo, a la búsqueda de nuevas oportunidades, a la solución de problemas. En la medida en que las empresas tienen una mayor calidad gerencial también tienen claridad en la importancia de un asesor. (Velásquez, A 2009).

Las firmas de asesorías nacionales ocupan entre un 40% y un 50% de la cuota del mercado colombiano. Tienen una buena oferta de servicios, muy competitivos. Muchas de ellas fueron fundadas por profesionales que estuvieron en compañías internacionales y por eso conocen a sus competidores extranjeros.

A sí mismo es una ventaja para las asesoras nacionales conocer de cerca la realidad del país para ofrecer soluciones más acertadas. Vista desde afuera, Colombia es considerada una buena plaza en el tema de las asesorías y consultorías. Colombia reemplazará a Argentina como el cuarto mayor sector de consultoría de América Latina para 2013. El informe "LatinAmericaConsultingMarketplace" explora áreas clave de oportunidades de consultoría en Colombia, por sector (es decir, bienes de consumo envasados, servicios financieros, sector público y fabricación), y por línea de servicio (es decir, estrategia, gestión de operaciones, RRHH, TI y servicios de asesoramiento empresarial).

El sector servicios se desenvuelve con tendencia a un crecimiento positivo dentro del marco de la economía mundial. En los países asociados a la OCDE (Organización para la cooperación y el desarrollo económico) formado por países desarrollados y de mayor crecimiento, la industria de la asesoría se ha vuelto uno de los principales motores, registrando desde mediados de la década de los noventa altas tasas por encima de otros sectores. (Angarita, Guzmán y Vanegas, 2012-2)



Fuente: DANE. Cuentas Nacionales

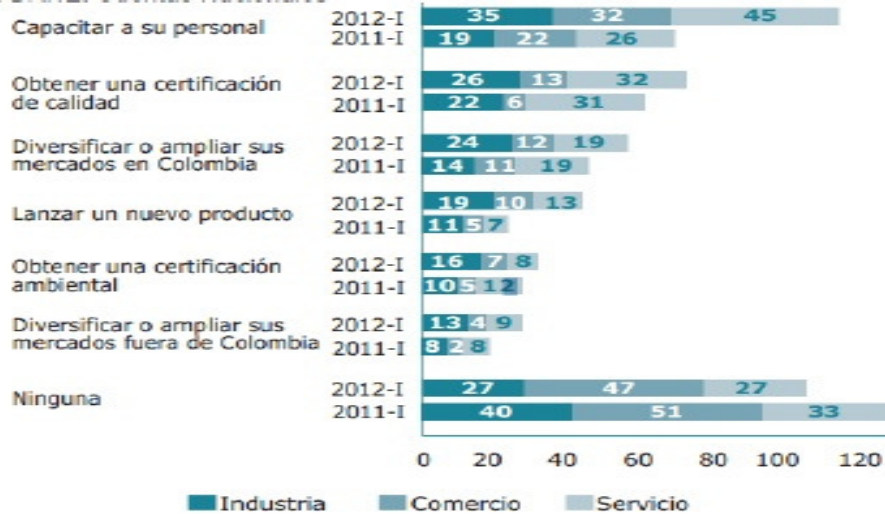


Grafico No. 1. Participación del sector de servicio en el pib. Angarita, Guzmán y Vanegas. (2012-2). Tesis publicada

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Debido a la alta competitividad, profesionalismo y conocimiento que se demanda para entrar en el negocio de las asesorías e intermediación en comercio internacional, surge la necesidad de conocer el estatuto aduanero de Colombia, la legislación para el comercio internacional colombiano, los organismos de apoyo, la logística del transporte, movimientos y documentación para importar y exportar, las políticas cambiarias del Banco de la República, tecnología y todo lo que tenga que ver con el comercio internacional al interior del país. También es necesario y no menos importante, conocer

los factores macroeconómicos, normatividad, geografía y manejo logístico, de los países con los cuales se generan las transacciones.

Se requiere conocimiento del sector de servicios de asesoría y los avances o cambios que en este se generen.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 Objetivos de Mercadeo

- Determinar y cuantificar la existencia de necesidades insatisfechas en el consumidor del servicio, por medio de encuestas y estadísticas (actuales) de importaciones de un valor menor a 1000 USD y exportaciones menores a 10000 USD, para desarrollar una mejor forma de atenderlo.
- Identificar las características o perfil de nuestros clientes en cuanto a qué demanda, cómo, cuándo, porqué, con qué frecuencia, dónde, precio, productos que comercializa y actitudes frente al servicio y frente a la competencia, por medio de encuestas dirigidas a 153 clientes potenciales y 100 actuales.
- Establecer vínculo con 2 proveedores por servicio o materia prima, que tengan indicadores de favorabilidad con un porcentaje mayor al 90%, por medio de evaluaciones que permitan conocer sus productos y/o servicios, condiciones de venta, tiempos, ubicación y calidad.
- Conocer la forma en que la competencia satisface al importador y exportador con su servicio, precios, promoción, estrategias, calidad, tecnología, personal, ubicación, proveedores y DOFA, experimentando la compra de su servicio y estudio con observación en su página web.
- Definir 5 estrategias adecuadas para llegar al mercado, observando 8 empresas que sean competencia y estudiando a 153 clientes.

4.2 Descripción del Portafolio de Servicios

Nuestro objetivo es desarrollar soluciones integrales en comercio exterior, para que el importador y/o exportador viva el campo internacional de una manera más amigable y práctica, de manera que tenga un mejor entendimiento de este. Nuestro portafolio consta del servicio de asesoría, acompañamiento e intermediación a empresas o personas naturales, en las siguientes áreas: trading, aduanas, logística nacional e internacional, cobros y pagos con el exterior

➤ **TRADING**

Asesoría en la identificación de estrategias para la localización de los posibles clientes o proveedores, la búsqueda de productos en mercados más competitivos y beneficiosos, estrategias y métodos de negociación para generar mejores tratos y perduración de los negocios.

➤ **ADUANAS**

El asesoramiento para la tramitación aduanera, depósito y gestión de la misma tanto en importaciones como exportaciones y garantizar que los procedimientos en la legislación aduanera se realicen de manera correcta. En caso que se requiera, ASERCOMEX S.A.S ofrece representar a la sus clientes ante la agencia de aduanas, diligenciar documentación y hacer seguimiento de las actividades aduaneras.

➤ **LOGISTICA NACIONAL E INTERNACIONAL**

Asesoría en el empaque y embalaje de la mercancía para el transporte, contratación de los diferentes medios transporte que se utilizan en la cadena logística de exportación y/o importación, desde el origen hasta el lugar de destino y negociación de transporte (peso vs volumen),

➤ **COBROS Y PAGOS CON EL EXTERIOR**

Asesoría y gestión de los procesos entre el cliente y el intermediario bancario en materia de comercio exterior, brindando tranquilidad al cliente frente al cumplimiento de la norma en el reintegro de divisas, desembolso de divisas y diligenciamiento de formularios.

4.3 El Mercado Meta de los Servicios

4.1.1 El Mercado Meta

Para definir selectivamente nuestro mercado meta, hemos determinado excluir a quienes no serian nuestros clientes potenciales:

- Usuarios Altamente Exportadores
- Usuarios Aduaneros Permanentes
- Empresas que cuenten con un departamento de comercio exterior en su estructura interna.
- Importadores y exportadores que están obligados a contratar una agencia de aduanas para sus operaciones.

Las empresas que no cuentan con estas características son las pequeñas, micros y medianas. En Colombia, actualmente hay alrededor de 1600.000. Nuestro mercado

objetivo está ubicado en El Valle de Aburrá que cuenta con un número aproximado de 106000 mipymes, de las cuales 15300 importan y exportan ocasionalmente.

Tabla 1
Clasificación de las MIPYMES

Tamaño	Trabajadores	Activos
Microempresa	Hasta 10	Menos de 501 smml Menos de \$249 millones
Pequeña empresa	11-50	Entre 501 y 4.781 smmlv (100.000 UVT) \$249 y 2.376 millones
Mediana empresa	51-200	Entre 4.781 y 20.796 smmlv (610.000 UVT) \$2.376 y 14.440 millones
Gran empresa	201 en adelante	Más de 20.796 smmlv (Mayor de 610.000 UVT) \$14.907 millones en adelante

Nota: Ley 95 de 2004 para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa UVT (Unidad

Valor Tributario) 2009= \$23763. Fuente ACOPI

Establecimientos y personal ocupado por tamaño de empresas

De acuerdo con las cifras del Dane (2011), las microempresas conforman el 96,4% de los establecimientos, las pequeñas el 3,0%, las medianas el 0,5%, y las grandes 0,1%. Por personal ocupado, las micro representan el 50,3% del empleo, las pequeñas el 17,6%, las medianas el 12,9%, y las grandes el 19,2%.

A nivel geográfico se presenta una alta concentración de empresas de todos los

tamaños, en la que se evidencia la existencia de importantes brechas de desarrollo entre las regiones. Cinco departamentos concentran el 79% de las grandes empresas y el 62% de las microempresas y las pymes del país:

Participación de las empresas según tamaño y ubicación geográfica

- Bogotá tiene el mayor número de mipymes con el 22,8%, las grandes de la capital conforman el 36,1% de las empresas.
- Antioquia posee el 13,5% de las mipymes del país y las grandes el 17,9% de las empresas de esa región.
- Valle posee el 9,6% de las mipymes del país y las grandes el 9,2 % de las empresas de esa región.
- Cundinamarca posee el 6,3% de las mipymes y las grandes el 7,3 % de las empresas de esa región.
- Santander posee el 5,9% de las mipymes y las grandes el 3,5 % de las empresas de esa región.
- Atlántico posee el 4,2% de las mipymes y las grandes el 5,2 % de las empresas de esa región.
- El resto del país posee el 37,8% de las mipymes y las grandes el 20,8 % de las empresas. (Angarita y Guzmán (2012). *La contribución de las empresas de consultoría al mejoramiento de la competitividad de las mipymes*. [En línea]. Consultado: [12, septiembre, 2012] Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/105813272/Trabajo-Final-Entorno-Economico>)

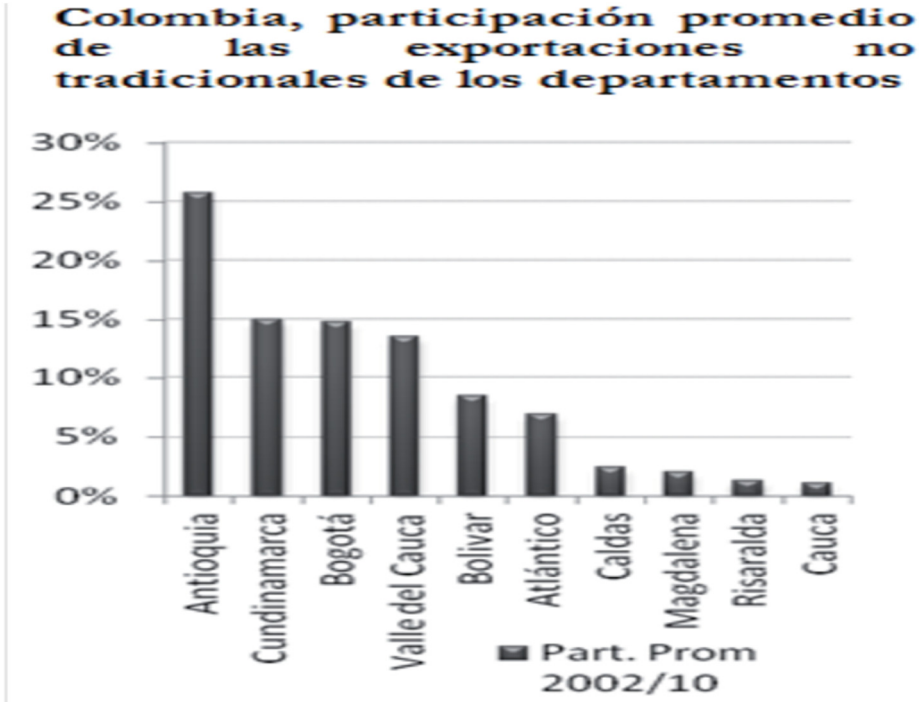


Grafico No 2. Colombia, participación promedio de las exportaciones no tradicionales de los departamentos de 2002 a 2010. Fuente Proexport.

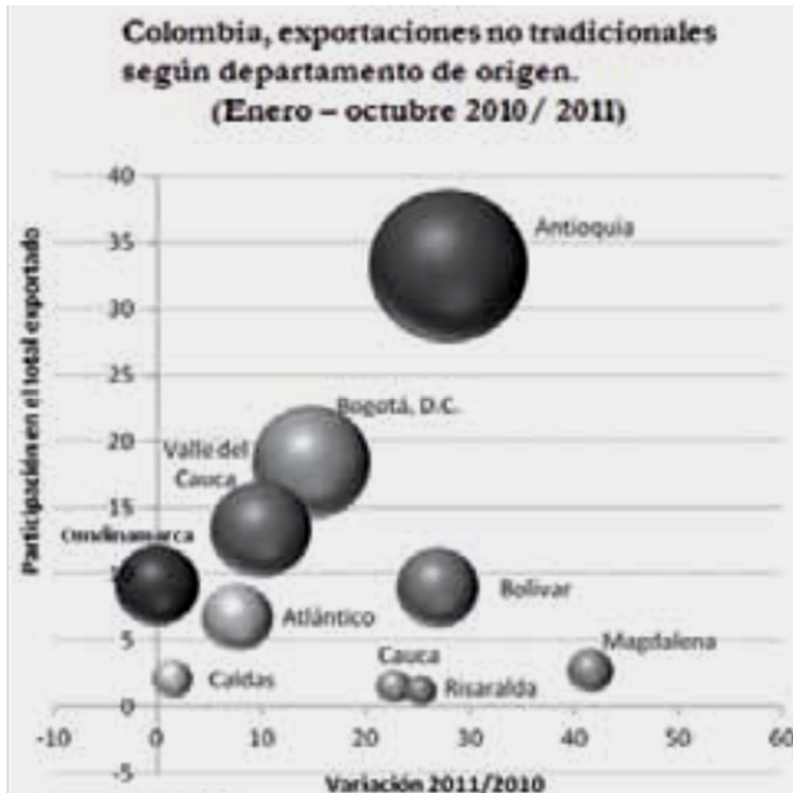


Grafico No 3. Colombia, exportaciones no tradicionales de los departamentos de 2010 a 2011. Fuente Dane.

Tabla 2

Antioquia. Exportaciones totales y per cápita (en dólares), mipymes

AÑO	USDS	USDS PERCAPITA(EMPRESAS)	PORCENTAJE EXPORTACIONES NACIONALES
2000	2.016.322.466	375	10.6
2001	2.006.560.64	368	-1.9

	0		
2002	1.880.769.128	340	-0.076
2003	2.164.495.601	386	13.5
2004	2.348.700.381	413	7.1
2005	3.028.680.964	533	29
2006	3.364.750.846	584	9.6
2007	3.982.030.681	682	16.8
2008	4.038.618.566	683	0.1
2009	4.197.629.266	701	2.6
2010	4.714.190.204	777	10.9

Nota: Desempeño exportador de Antioquia. Fuente Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.

Tabla 3
Número de empresas en Colombia y en Antioquia

Tamaño	Colombia (2007)	% participación	Antioquia(2010)	% participación
Microempresa	1.609.015	95,5	96.669	90.5
Pequeña Empresa	62.274	3,7	7.289	6.8
Mediana Empresa	10.098	0,6	2.106	2.0
Gran empresa	1.683	0,1	697	0.7
TOTAL	1.683.070	100	106.761	100

Nota: Fuente Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.

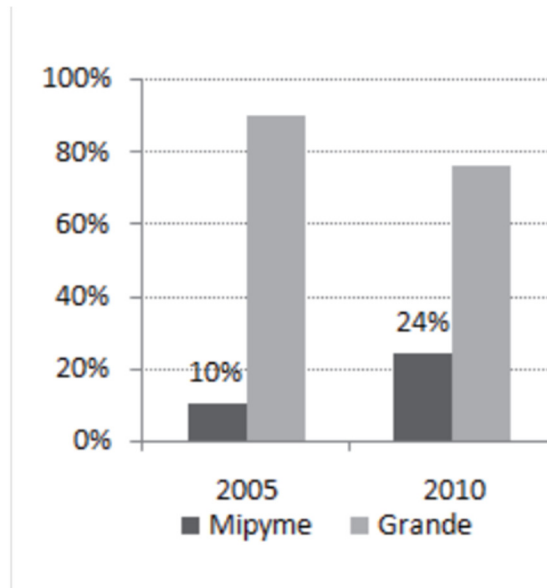


Grafico No 4. Participación de las MIPYMES en el valor exportado antioqueño, (2005-2010). Fuente Cámara de Comercio de Medellín.

A continuación presentamos una breve caracterización y resumen de la manera como están conformados los Cluster y se observa como la Mipyme juega un papel fundamental en esta estrategia:

Tabla 4
Resumen de la contribución económica de la Comunidad Cluster, 2010

Cluster	Base Empresarial	N° de empresas	Activos	% en PIB de Antioquia	% en exportación
Energía Eléctrica	Grandes: 1,34% Mipymes: 98,66%	2.983 empresas	US 18.851 mill	2,9%	3,0%
Construcción	Grandes: 1.71% Mipymes: 98,29%	9.048 empresas,	US9.222 mill	14,8%	3,8%
Textil	Grandes: 0,65% Mipymes: 99.35%	11.207	US3.857 mill	4,2%	15,0%
Turismo	Grandes: 0.14% Mipymes: 99.86%	7.225 empresas	US637 mill.	1,3%	
Medicina y odontología	Grandes: 1.18% Mipymes: 98.82%	1.861 empresas	US 806 mill	3,2%	
TICS	2.779 empresas	2.779 empresas	USD 3.173	3.1%	Ventas USD 327 millones

Nota: Fuente Cámara de comercio de Medellín (2011).

Basados en esta información, nuestra proyección es proveer el servicio de asesoría y acompañamiento al 1% de estas 15300 mipymes, es decir, lograr la fidelización a nuestro servicio de 153 empresas en los primeros cinco años.

4.1.2 Estudio del Mercado Consumidor

Objetivos del estudio de mercado consumidor

- a.** Obtener información que sirva como base y criterio para establecer los precios de nuestros servicios, por medio del estudio de 80 consumidores y 8 empresas competencia, en un año.

- b.** Definir 5 estrategias adecuadas para llegar a 153 clientes, observando la competencia y estudiando al cliente, en dos años.

- c.** Identificar las características o perfil de 50 clientes actuales y 80 potenciales en cuanto a qué demandan, cómo, cuándo, porqué, con qué frecuencia, dónde, precio, productos que comercializan y actitudes frente al servicio y frente a la competencia, por medio de encuestas e investigaciones en fuentes secundarias, en un año.

- d.** Identificar las posición estratégicas de localización de 100 clientes para futuros beneficios en cuestión de logística y toma de decisiones, en dos años

- e. Conocer la manera en que están constituidos (todos) los clientes que son persona jurídica, sus recursos y administración de los mismos, cómo operan y la frecuencia con la que realizan en acciones de comercio exterior; por medio del estudio al cliente, en tres años

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

- Encuestas (Ver anexo 2)
- Visitas
- Llamadas telefónicas

Aplicación de los Medios

- Cristian Morales – Analista de logística Senior

Agencia de aduanas Mario Londoño Grupo MALCO 06/09/2012 Encuesta y Entrevista. (Ver **anexo**)

- Yamiry Uribe Customservice TRANSPORTES R&G instalaciones PPG INDUSTRIES COLOMBIA 10/09/2012 Encuesta y entrevista

Resultados del estudio de los consumidores

Población Consumidora: Los posibles consumidores son todas aquellas empresas que tengan operaciones de comercio internacional pues aunque el mercado objetivo sean las MIPYMES, también se le puede prestar el servicio a empresas más grandes que prefieran tercerizar el sus operaciones de comercio internacional para concentrasen en sus razones sociales.

El lugar en el que nos vamos a enfocar será Antioquia, principalmente en el Valle de Aburrá, pero no descartaremos el mercado del resto del país ya que para los servicios que ofrecemos, ocasionalmente no es necesario el contacto personal.

En el caso de importaciones y exportaciones completas, los clientes potenciales están dispuestos a pagar un porcentaje sobre el valor de los bienes más el costo de la logística, equivalente al 0,03% del valor CIF.

Determinación de la Demanda: El sector de importaciones y exportaciones abarca todo el país. En el Valle de Aburrá puede haber un número de 15300 MIPYMES de las cuales el 50% tienen o esperan tener operaciones de comercio exterior cada 3 o 4 meses. En este mercado se estima un 60% de clientes insatisfechos por las demoras y mal servicio que algunas empresas asesoras les brindan, en algunos casos se trata de compañías grandes que atienden a demasiados consumidores a la vez y terminan ofreciendo un mal servicio.

En conclusión, la cantidad de clientes a los que se enfocará nuestro servicio serán 153 empresas MIPYMES para el primer año, con un ritmo de crecimiento elevado ya que el comercio exterior toca cada día más la puerta de los empresarios.

4.2 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

- Agencias de aduanas: Agenciamiento aduanero, tramitación de importación y exportación ante la DIAN, coordinación con los operadores logísticos (en algunos casos).
- Agentes de carga
- Transportadoras
- Consulados: Asesoramiento en las operaciones de comercio, leyes internacionales y otra información de apoyo
- PROEXPORT
- DIAN
- Cámaras de comercio
- Bancos
- Oficinas de apoyo a comercio exterior
- Demás entes oficiales que presten servicios a exportadores u importadores.

- Proveedores de equipos informáticos (hardware), programas de gestión (software) y consumibles informáticos
- Consumibles de papelería, manuales y revistas profesionales

- Empresas de aire acondicionado

- Empresa de servicios públicos

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

a) Variables estudiadas del mercado proveedor

La selección de proveedores se realizó teniendo en cuenta la calidad de los productos, el precio y forma de pago. Se valorará también el tiempo y forma de entrega.

En el caso de los proveedores de equipamientos informáticos, se valoró la existencia de soporte técnico, garantía de reposición y promesa de servicio.

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

- Llamadas telefónicas

- Encuestas (Ver anexo 4, anexo 5, anexo 6 y anexo 7)

➤ Entrevistas

c) Aplicación de la Medios

Cristian Morales – Analista de logisticaSenior

Agencia de aduanas Mario Londoño Grupo MALCO 06/09/2012 Encuesta y Entrevista. (Ver anexo 8)

Yamiry Uribe Customservice TRANSPORTES R&G instalaciones PPG INDUSTRIES COLOMBIA 10/09/2012 Encuesta y entrevista

d) Resultados del estudio de los proveedores

Ver anexo 9

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

- C.I COLOMBEX RACHELL S.A.S

Servicio que suministra: Asesoría Logística en Importaciones y Exportaciones

Dirección: Cl 8 42-30 Colombia, Medellín

Tel: (57) (4) 3525774

Contacto:www.colombexfashion.com

- GUEPARDO SOLUCIONES EFECTIVAS LTDA

Servicio que suministra: Asesoría en comercio exterior

Dirección:Cr43 A 15 S-15 Int 202 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 3250590

Contacto:

<http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

- ABA SERVICIOS LTDA

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cr46 35-70 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 5139124

Contacto:

<http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

➤ INVERSIONES ARANGO CUARTAS Y CIA

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cl 16 41-210 Of 903 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 2681705

Contacto: <http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

➤ AMS IMPOEXPORT S.A.S

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cr63 59-203 Bodega 39 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 4482104

Celular: (57) 3117844598

Contacto:<http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

➤ ASESORIAS EN COMERCIO EXTERIOR JHON DUQUE

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cl 51 51-31 Int 301 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 2932081

Contacto:<http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

➤ ASESORIA VARELA AGUIRRE

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cl 32 C 80 A-91 Int 412

Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 4125984

Contacto:<http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

➤ GARIMEX

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cr55 12 S-09 Int 326 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 3630133

Contacto: <http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

➤ SPINCO LTDA.

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cl 51 51-31 Of 1006 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 2931798

Contacto: <http://www.paginasamarillas.com.co/busqueda/asesorias+en+comercio+exterior-medellin>

➤ ARAÚJO IBARRA & ASOCIADOS S.A.

Servicio que suministra: Asesorías en comercio exterior

Dirección: Cl 6 S 43 A-96 Of 801 Colombia, Medellín

Teléfono: (57) (4) 3525521

Contacto: www.araujoibarra.com

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

Nuestros competidores directos son las empresas que se dedican a brindar el servicio de asesoría en el mismo campo, sin embargo otras competidoras son las Comercializadoras Internacionales quienes ofrecen un servicio similar al nuestro, con la diferencia de que ellos compran el producto al cliente y lo venden en el exterior para conseguir, mientras que ASERCOMEX no solo vende su servicio y no obtiene propiedad sobre la mercancía.

a) Variables estudiadas del mercado Competidor

Fortalezas: Tamaño de empresas, infraestructura, personal, músculo financiero, convenios comerciales, cantidad de consumidores, poder de negociación, cuentan con varias sedes en el país, nivel de profesionalismo de sus asesores.

Debilidades: Mala atención al cliente, menor promesa de servicio, aglutinamiento de trabajo, no son servicios personalizados.

b) Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor

Consulta a consumidores, estados financieros, puntuaciones de empresas valoración del mercado.

c) Aplicación de los Medios

- Comerciante textil LEMUR 700 Jaime Montoya. Llamada telefónica
- Horacio Carrasquilla gerente comercial CINTATEX insumos confección

d) Resultados del Estudio de la Competencia

- Por las llamadas y entrevistas telefónicas, obtuvimos conceptos de posibles consumidores sobre las empresas que conocen.
- La competencia normalmente cobra un porcentaje que oscila entre el 5% y el 15% del valor FOB para exportaciones o el valor CIF en el caso de importaciones, también se distinguen por que no cuentan con un servicio personalizado ya que no siempre es el mismo asesor quien maneja una cuenta, por lo que no tienen un buen nivel de compenetración con el cliente que es a quien deben conocer mejor para poder satisfacer de manera propicia sus necesidades por lo que generan una fidelidad en la mente del consumidor.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

Será nuestra propia empresa quien lleve el servicio al cliente, es decir, la distribución será de forma directa por medio de coordinaciones en mail, correo, teléfono y personal.

4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)

Nuestro servicio será distribuido en contacto directo con los clientes

4.6.3 Distribución directa

Será nuestra propia empresa quien lleve el servicio al cliente de forma directa, por medio de coordinaciones en mail, correo, teléfono y personal cuando la asesoría lo requiera.

4.6.4 Manejo de Inventarios

Nuestro inventario serán los 2 asesores dispuestos a servir al cliente en todo momento.

4.6.5 Comunicación

a) **Nombre comercial del servicio:** Commercial Out manager: Administrador de comercio exterior.

b) **Imagen del servicio y la empresa:** Buscamos crear la imagen de una empresa que se dedica de forma natural a:

- Operaciones logísticas de comercio internacional con disposición.
- Mejoramiento continuo en las relaciones con el cliente y proveedores.
- Manejar con el cliente un mismo lenguaje.
- Cumplimiento de las metas de venta de acuerdo con nuestras ventajas competitivas.
- Mejora progresiva de los indicadores de diferenciación de los servicios que se ofrecen.

c) **Nombre de la empresa:** ASERCOMEX S.A.S

4.6.5 Actividades de promoción y divulgación

Los elementos en las acciones de promoción y publicidad serán los siguientes:

- Web corporativa: La página web será un elemento de vital importancia en la empresa, ya que será el escaparate no sólo de los servicios que presta, sino de la profesionalidad, la seriedad y el compromiso de ASERCOMEX S.A.S con los clientes. Es muy importante porque los clientes pueden ponerse en contacto con el despacho a través de este medio y resolver sus dudas a la vez de pedir información sobre las diferentes gestiones que necesiten llevar a cabo

- Entregas de cartas de presentación a los posibles consumidores del servicio por medio de un agente comercial. Diseño-100000\$ distribución por correo electrónico. Una vez al año

- Convenios con agentes logísticos para la divulgación del nombre entre los consumidores.

- Anuncios en páginas y periódicos relacionados con comercio. Valor \$3000000 una vez al año

- Participación en seminarios, conferencias a empresarios y ferias. Valor \$2000000 2 veces al año

- Contactos personales.

4.7 Precios de los Servicios

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

- En caso de importaciones y exportaciones el del precio del servicio esta influenciado por el valor de la operación internacional. Debido a la completa generación de valor de nuestros servicios, la eficiencia de ellos y comparación a las tasas del mercado, 3% valor CIF de la mercancía.
- El precio de la investigación y negociación internacional dependerá de la complejidad de esta y se formaran unos rangos para las cotizaciones.

1. Investigación de mercados nacionales.	1% CIF min 250 USD
2. Ferias nacionales	min 300 USD día extra 100 usd
3. Evaluación de clientes y proveedores NAL/INT	2% EWX para NAL y 2.2 CIF para INT 15 USD por C/u Min 200 usd
4. Visitas a proveedores o clientes internacionales con negociaciones	300 USD día mas viáticos
5. Ferias internacionales	700 USD min Día extra 150 usd

- El tiempo determinado para la asesoría será otro factor de influencia sobre el precio de aquellas asesorías que no requieren de acompañamiento en la realización de la operación, si no solo de suministro de información.
- La complejidad y profundidad de la asesoría en la unidad o tema que el cliente demanda.

Medio utilizado para las asesorías: para las asesorar tenemos dispuestos diferentes medios:

Chat: Para poder utilizar este medio, es necesario enviar un correo electrónico a asercomex@hotmail.com solicitando un chat de soporte, indicando el horario disponible del cliente. En este caso se debe esperar un correo de confirmación para que se realice correctamente la asesoría y el soporte por este medio. El servicio no está 100% del tiempo en línea porque nuestros sistemas una vez configurados no ofrecen mayores problemas. A partir de la segunda hora, hay un cargo de \$50000 por lapsos de 60 minutos.

Teléfono: Para poder utilizar este medio, basta con llamarnos a la ciudad de Medellín, al teléfono 5969024 y pedir ayuda de Soporte para Código 01, y lo transferirán con el personal adecuado. O bien utilizar el software Skype para llamadas de larga distancia por internet sin costo.

Visita en sitio: Es decir, nosotros enviamos a nuestro personal a sus instalaciones a resolver el problema. En caso de ser cliente ocasional se agrega el costo del traslado. Siempre se le proporciona al cliente un cálculo aproximado antes de enviar personal nuestro.

Por correo electrónico (Sin costo): En esta alternativa el tiempo de respuesta es de 24 horas promedio. Por este medio es necesario enviar un correo asercomex@hotmail.com indicando:

- 1) Descripción del problema.
- 2) Número de NIT.
- 3) Nombre o Razón Social.
- 4) Tipo de Solución o Paquete que requiere

4.7.2 Los precios de los servicios tomando como base los costos

Servicio	Costo
Asesorías	
Asesor	\$1400000/mes
Mantenimiento pagina web	\$120000/trimestral
Teléfono	\$200000/ mensual
Soporte técnico de las líneas	\$70000/trimestral

4.7.3 Precios de los servicios propuestos

Servicio	Precio del servicio
Asesoría por chat	5 minutos gratuitos, \$50000/hora

Asesoría por teléfono	5 minutos gratuitos,\$ 50000/Hora
Asesoría visita en sitio	\$50000/Hora + Viáticos
Asesoría por correo electrónico	Sin costo el primer contacto de requerimiento del cliente. Cobro a partir del momento de ejecución de la asesoría (según el medio y tiempo determinado)

NOTA: Los precios presentados sólo hacen referencia a los precios de los servicios que nuestra empresa presta, cabe aclarar que el cliente incurrirá en otros costos inherentes a las operaciones de importación y/o exportación tales como los costos aduaneros (cuando lo requiere), documentación, transporte, bodegaje, manipulación, entre otros.

4.7.4 Política de Precios

ASERCOMEX S.A.S establece como política de precios para los servicios brindados, lo siguiente:

- Descuentos hasta de un 5% por el pago inmediato del servicio.
- Descuentos del 5% por compras que superen el 50% de los pedidos históricos que el cliente ha hecho en los últimos seis meses.
- Forma de pago se efectuará 70 % al inicio de la prestación del servicio y 30 % al finalizar el servicio brindado
- Para el caso de la realización de importaciones y exportaciones, el precio estará basado en un porcentaje sobre el valor CIF de la mercancía con un estándar mínimo, para cuando la operación no tenga un valor que genere utilidad razonable para las necesidades de la empresa.
- La tasa mínima de comisión por los servicios prestados será de 200 USD, la cual de cobrará aparte de los gastos y costos que se generen en el desarrollo de la operación.
- La tasa mínima pagará descuento a las fechas de facturaciones de ASERCOMEX.
- Para el caso de un servicio individual se usará como tasa el 0,01% del valor CIF y una tarifa mínima de 100 USD.
- Para el caso de los servicios de asesoría e investigación de mercados harán cotizaciones de acuerdo a las necesidades y requerimientos del cliente.

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización

Tabla 5
Costos asociados a las actividades de comercialización

BIENES	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
Local Propio:	1		\$ 180.000.000,00
Lap Top	3	PGID E.U	\$1.800.000,00
Teléfonos Fijos	3	HOME CENTER	\$ 175.000,00
Impresoras Multifuncionales	2	PGID E.U	\$ 420.000,00
Web	1	Latín-MARKETING	\$ 3.414.000,00
Servicios Públicos:		EPM	\$ 123.432,00
Publicidad Eventos	1		\$ 5.100.000,00
Agente Comercial	1		\$ 1.500.000,00

Ver anexos 11-15

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

4.9.1 Riesgos:

- Competencia con mayor trayectoria y reconocimiento
- Competencia con mas recursos económicos
- Mercadeo agresivo
- Precios bajos
- Acontecimientos fuera del control o estimación que impidan el cumplimiento del servicio (riesgos naturales, catástrofes, delincuencia, incendios, etc)
- Cambio en el comercio exterior y sus legislaciones.

4.9.2 Oportunidades

- Innovación en cuanto al servicio prestado
- Limitación en el portafolio de servicios de la competencia
- Acompañamiento personalizado.
- Excelente servicio y cumplimiento al cliente.

- Decisión y conocimiento en los temas.
- Convenios a futuro con los proveedores.
- Uso de excelentes proveedores de servicios.
- Fluidez y eficiencia en el trabajo.
- Implementación de tecnología
- Entrada en curso de TLS
- Nuevos proyectos para el mejoramiento de la logística de transporte del país

4.10 Plan de ventas

Según lo proyectado en la demanda, nuestro objetivo en atender a 153 empresas, no obstante, por política de costos el planteamiento de las ventas se hará en horas:

INGRESOS ESPERADOS	ESCENARIO	NUMERO DE ASESORES	PRECIO DE VENTA	INGRESO PROMEDIO AÑO 2	INGRESO ESPERADO AÑO 2	ESTIMADO DE UNIDADES AL AÑO 1	PROMEDIO ESTIMADO DE UNIDADES VENDIDAS
A	OPTIMISTA	3	\$55.000	\$24.238.194	\$290.858.33	5635	5288
B	MEDIO					5235	
C	PESIMISTA					4995	

INGRESOS ESPERADOS	ESCENARIO	NUMERO DE ASESORES	PRECIO DE VENTA	INGRESO PROMEDIO AÑO 3	INGRESO ESPERADO AÑO 3	ESTIMADO DE UNIDADES AL AÑO 1	PROMEDIO ESTIMADO DE UNIDADES VENDIDAS
A	OPTIMISTA	4	\$ 60.500	\$30.555.556	\$366.666.66	6450	6090
B	MEDIO					5970	
C	PESIMISTA					5850	

INGRESOS ESPERADOS	ESCENARIO	NUMERO DE ASESORES	PRECIO DE VENTA	INGRESO PROMEDIO AÑO 4	INGRESO ESPERADO AÑO 4	ESTIMADO DE UNIDADES AL AÑO 1	PROMEDIO ESTIMADO DE UNIDADES VENDIDAS
A				\$37.767.125		7170	6810

B	OPTIMIST A	3-4	\$ 66.550		\$453.205.50	6690	
	MEDIO					6570	
C	PESIMISTA						

INGRESOS ESPERADOS	ESCENARIO	NUMERO DE ASESORES	PRECIO DE VENTA	INGRESO PROMEDIO AÑO 4	INGRESO ESPERADO AÑO 4	ESTIMADO DE UNIDADES AL AÑO 1	PROMEDIO ESTIMADO DE UNIDADES VENDIDAS
A	OPTIMIST A	5	\$ 73.205	\$45.936.138	\$551.233.65	7890	7530
B	MEDIO					7410	
C	PESIMISTA					7290	

Tabla 6

INGRESOS ESPERADOS	ESCENARIO	NUMERO DE ASESORES	PRECIO DE VENTA	INGRESO PROMEDIO AÑO 1	INGRESO ESPERADO AÑO 1	ESTIMADO DE UNIDADES AL AÑO 1	PROMEDIO ESTIMADO DE UNIDADES VENDIDAS

							S
A	OPTIMISTA	3	\$ 50.000	\$13.902.778	\$166.833.33	3650	3337
B	MEDIO					3310	
C	PESIMISTA					3050	

Plan de ventas

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 Objetivos de producción

Prestar un servicio con calidad, por medio del cumplimiento de los requisitos del cliente, de la organización y el entorno, a partir del primer día.

Prestar el servicio dentro de los costos previstos y que estos sean los mínimos para mayor beneficio del cliente, por medio de la operación de una buena logística, desde el inicio.

Utilizar un 85% las diferentes tecnologías de información que poseemos para producir un mejor servicio y comunicación con el cliente, en un año.

Realizar inversión de \$15000000 en nueva tecnología con el fin de lograr innovación en cuatro años.

Desplegar y replegar de forma eficiente y eficaz todos los recursos de la empresa para dar respuesta a los cambios en el entorno y mercado, en cinco años.

5.2 Descripción del proceso de producción

5.2.1 Determinación del proceso de presentación del servicio

El proceso a seguir por ASERCOMEX S.A.S en la prestación de todos sus servicios es el siguiente:

- Labor comercial: Contacto con potenciales clientes, particulares y básicamente medianas y pequeñas empresas que tengan actividad de importaciones y/o exportaciones pero que no tengan un departamento de comercio exterior, con la finalidad de dar a conocer los nuestros servicios ofrecidos, exponiendo las carencias que suelen padecer las empresas en el ámbito del asesoramiento en comercio internacional y los beneficios que le va a reportar que su empresa cuente con un asesoramiento acompañado permanente y altamente especializado.
- Propuesta de servicios y presupuesto: Propuesta de servicios profesionales tanto de forma genérica, dándoselos a conocer a los clientes por si pudiese necesitarlos en un futuro, como de forma concreta para su empresa o transacción.
- Entrega de presupuesto previo a la prestación del servicio
- Prestación final del servicio ofrecido

Tabla 7

Recursos para la prestación del servicio

Actividad	Recursos materiales	Recursos humanos	Tiempo estimado en el proceso
Labor comercial	Pagina web corporativa: Será el sitio no sólo de los servicios que presta la empresa, sino de la profesionalidad, la seriedad y el compromiso de	Secretaria: En la oficina contaremos con la ayuda de una secretaria que en caso de que no estén nuestros	Cuando es el cliente quien ha iniciado el contacto, nuestra promesa de

	<p>ASERCOMEX con los clientes. Es muy importante porque los clientes pueden ponerse en contacto con la oficina a través de este medio y resolver sus dudas, a la vez de pedir información sobre las diferentes gestiones que necesiten llevar a cabo.</p> <p>Mailing: Esta herramienta de comunicación, es también muy adecuada porque permite ofrecer al cliente los servicios de forma personalizada y recibir sus requerimientos, pero sin el costo de la visita comercial.</p>	<p>asesores, pueda hacer nota de la demanda del cliente y contactarlo con el asesor.</p> <p>Contacto con los asesores: Los asesores son las personas encargadas de tener contacto con el cliente, ellos dispondrán de tecnología para corresponder a la búsqueda del cliente.</p>	<p>respuesta es de 24 horas a partir de la solicitud de nuestro servicio.</p>
Propuesta de servicios y presupuesto	Fax, correo electrónico	Asesores	24 horas a partir del requerimiento de la propuesta
Entrega de presupuesto previo a la prestación del servicio	Fax, correo electrónico	Asesores	24 horas a partir de la aceptación del presupuesto

<p>Prestación final del servicio ofrecido</p>	<p>Tics: Estas herramientas nos permitirá llevarle seguimiento a la importación y/o exportación del cliente, para tenerlo informado.</p>	<p>Asesores</p>	<p>Depende de las características de la asesoría</p>
---	---	-----------------	--

Cabe destacar que la página web y las consultas on line se pueden realizar por los clientes las 24 horas del día.

5.2.2 Subcontrataciones

ASERCOMEX S.A.S subcontratará básicamente con otros profesionales para reforzar elementos específicos de su trabajo:

- Un auditor de cuentas para la realización de los balances de las sociedades, asesoramiento en la confección de los informes que deben presentar los administradores a las juntas de socios, asesoramiento en el estudio de la documentación fiscal y contable de una sociedad

Al inicio de la actividad y mientras no se alcance un volumen determinado de clientes en cartera e ingresos se subcontratará un servicio de secretaría virtual, que permitirá tener atendido el despacho cuando las dos promotoras no se encuentren en él y hasta que se proceda a la contratación de un trabajador para cubrir ese puesto.

Otra de las funciones que serán subcontratadas son las de mantenimiento de los equipos informáticos, las revisiones puntuales por parte de personal cualificado evitarán averías y malos funcionamientos con la consiguiente afección a la actividad diaria.

También serán subcontratados los servicios limpieza de la oficina, que se dejará en mano de empresas especializadas.

5.2.3 Niveles de tecnología aplicadas en los procesos

Tecnología aplicada a la gestión: La empresa contará con bases de datos on-line de comercio exterior, un programa de gestión de despachos, el certificado digital de ACA y LexNet como herramientas tecnológicas fundamentales de gestión de la empresa.

Tecnología de Información y Comunicación (TICs): Se incidirá especialmente en las TICs como factor a tener en cuenta en el desarrollo tecnológico de la empresa.

1. Página web: La web de ASERCOMEX S.A.S. incluirá apartados genéricos: quienes somos (misión, visión, valores), servicios que ofrece, clientes importantes, medios técnicos de los que se dispone, ubicación (cómo llegar a la empresa), contacto, etc. La web además, contará con un gestor de contenidos que permita la modificación, eliminación y ampliación de los mismos, así como de estructura y diseño de la página. Asimismo, habrá una especial preocupación por el posicionamiento de la página en buscadores.

La web dispondrá además de una parte privada, con acceso únicamente a través de claves y desde donde los clientes podrán acceder a la Intranet, pudiendo consultar en cualquier momento los datos o situación de su proceso.

2. Blog: Dónde se desarrollen temas relativos a las diversas áreas de especialización de la asesora y colaboraciones de otros profesionales que puedan ser de interés tanto para nuestros clientes en cartera como para los potenciales.

3. Intranet corporativa: La Intranet tendrá como objetivo mejorar la gestión del conocimiento (por ejemplo, para alojar la documentación relativa a normativa aplicable,

a la implantación y certificación de norma ISO, etc.) y de los documentos internos de la empresa (calidad, documentación técnica, circulares internas, noticias importantes, etc.). De esta forma, se facilitará la coordinación y la colaboración entre las responsables de las distintas áreas (laboral, mercantil, administrativo, etc...)

Servirá además como medio de comunicación interdepartamental, gestión de control de accesos por usuarios/as/roles, lo que posibilitará la existencia de foros de debates internos, por ejemplo, cuando los servicios prestados a un cliente afecten a distintas áreas del comercio. Seprevé que contar con la intranet será valorado positivamente en el proceso de certificación de la norma de calidad.

La oficina contará con la siguiente tecnología:

- Equipamiento informático (pc portátil, notebook, móviles de empresa), con sus respectivas licencias de programas informáticos y equipamiento de periféricos (impresoras, escáner).
- Conexiones entre los diferentes equipos: red wifi.
- Automatización de procesos productivos: bases de datos, herramientas de gestión, etc
- Comunicaciones: Internet, correo electrónico, videoconferencias, chat y móviles de empresa.
- Presencia en Internet: página web propia presencial, gestión de contenidos, blog
- Seguridad: antivirus, copias de seguridad diarias al finalizar la jornada laboral y normativa de seguridad (Ley Orgánica de Protección de Datos y Ley de Servicios de la Sociedad de la Información).

5.2 Capacidad de producción

En un comienzo la empresa solo contará con 3 profesionales en comercio exterior, La capacidad de prestación del servicio, está relacionada directamente con el horario de disponibilidad de los asesores. El horario de atención personal al cliente es en el habitual horario de oficina (8:00 am- 5:00pm).

Día	Semana	Mes
24	120	480



5.3 Recursos materiales y humanos para la producción

5.3.1 Locaciones

Para las Instalaciones de ASERCOMEXS.A.S, se cuenta con una oficina propia la cual tiene un valor de \$ 180.000.000 de pesos su cedula catastral es 10380030010200100112, esta oficina cuenta con 72 mts, baño, cocineta parqueo, cuarto útil y terraza; esta oficina se encuentra ubicada en la Crr 48 # 25AA Sur- 70 en el Complex las Vegas en una zona estratégica y de fácil acceso, con el espacio suficiente para realizar todas las actividades de la prestación del servicio.

La decisión final de esta ubicación, fue el resultado de evaluar diferentes criterios que se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 8
Criterios de evaluación de local

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	✓ / X
Punto estratégico	✓
Fácil acceso	✓
Servicios eléctricos	✓
Cocineta y servicio sanitarios	✓
Parqueadero	✓

Acceso a redes de telecomunicación	✓
Ubicación en espacios vigilado y seguro	✓

5.3.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla 9

Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres para producción

BIENES	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
PC Escritorio	3	PGID E.U	\$ 1.900.000,00
Lap Top	3	PGID E.U	\$ 1.800.000,00
Impresoras Multifuncionales	2	PGID E.U	\$ 420.000,00
Software	1	PGID E.U	\$ 2.000.000,00
Teléfonos Fijos	6	HOME CENTER	\$ 175.000,00
Telefonía Móvil (De alta tecnología)	3	COMCEL	\$ 800.000,00
Cubículos de oficina/ Separador Oficina	2	HOME CENTER	\$ 720.000,00
Escritorios	9	HOME CENTER	\$ 250.000,00
Sillas	9	HOMCENTER	\$ 68.000,00

Archivadores de oficina	8	PGID E.U	\$ 25.000,00
Sofá y Mesa de centro	1	HOMECENTER	\$ 850.000,00
Nevera	1		\$ 750.000,00
Microondas	1		\$ 75.000,00
Cafetera	1		\$ 80.000,00
Utensilios de cocina	Varios	HOMECENTER	\$ 180.000,00
Estantería en Madera	1	HOMECENTER	\$ 80.000,00
Web	1	Latín-MARKETING	\$ 3.414.000,00

Ver anexo 12, 13,21

5.4.1 Requerimientos de materiales e insumos.

Tabla 10

Requerimientos de materiales e insumos para producción

BIENES	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
Artículos de papelería	Varios	SOLUCIONES DUPLA	\$ 200.000,00

Ver anexo 19

5.4.2 Requerimientos de servicios.

Tabla 11

Requerimiento de servicios

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO
VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA	Empresa prestadora de personal de seguridad y sistemas de vigilancia.	ALARMAR	\$ 73.927,00
SERVICIOS PUBLICOS	Empresa prestadora de servicios públicos,	EPM	\$ 123.432,00
TELEFONÍA	Operador prestador de servicio de comunicación.	UNE	\$ 200.000,00
MANTENIMIENTO	Empresas prestadoras de servicio de mantenimiento.	EXACT	\$ 857.000,00
TOTAL			\$2.411.359,00

Ver anexo 22, anexo 14, anexo 15, anexo 20 y anexo 14

5.4.3 Requerimientos de personal

Tabla 12

Requerimientos de personal de producción

CARGO	PERFIL	CAPACITACIÓN	SALARIO	PRESTACIONES SOCIALES	APORTE SEGURIDAD SOCIAL	PARAFÍSCALES
Asesor Comercial en Servicios de Comercio Exterior	Profesional en el área de Negocios Internacionales con conocimiento en el proceso de internacionalización. Creación de redes comerciales, Externalización de	Asistir a congresos, conferencias, seminarios y capacitaciones entorno al comercio exterior.	Básico \$1.400.000 Auxilio de transporte \$67.800	Prima de servicios.1. 467.800*0.0833 = 122.268 Cesantías. 1.467.800*0.0833 = 122.268 Intereses sobre las cesantías.1 22.268*0.12 = 14.672 Vacaciones .1.400.000*.	Pensión. 1.400.000*12% = 168.000 Salud: 1.400.000*8.5% = 119.000 Riesgo profesional 1.400.000*0.5220% = 7.308	Sena 2%,ICBF 3%, CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR 4%: 1.400.000*9% = 126.000

	departamentos de comercio exterior. Apertura de filiales en el extranjero, Preparación, ferias.			0417 = 58.380		
Mensajero			Básico \$ 566.700 Auxilio de transporte \$ 67.800	Prima de servicios. $4.500 * 0.0833 = 52.854$ Cesantías. $634.500 * 0.0833 = 52.854$ Intereses sobre las cesantías. $52.854 * 0.12 = 6.342$	Pensión. $566.700 * 12\% = 68.004$ Salud: $566.700 * 8.5\% = 48.169,5$ Riesgo profesional $566.700 * 0.522\% = 2.958,17$	Sena 2%, ICBF 3%, CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR 4%: $566.700 * 9\% = 51.003$

				<p>Vacaciones</p> <p>.566.700*.0</p> <p>417 =</p> <p>23.631</p>		
--	--	--	--	--	--	--

Ver anexo 16

5.4 Programa de producción

Tabla 13
Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	MESES															
	1				2				3				4			
	SEMANAS															
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
FASE I																
Adecuación de oficinas	[Bar chart showing activity duration]															
Compra de equipos de oficina e instalación	[Bar chart showing activity duration]															
Compra de insumos de oficina y papelería	[Bar chart showing activity duration]															
Instalación de software para el control de las operaciones de la empresa	[Bar chart showing activity duration]															
Reclutamiento y contratación de	[Bar chart showing activity duration]															

personal					
FASE II					
Selección de proveedores de acuerdo a las propuestas comerciales recibidas					

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Consecución de clientes: Este proceso busca volver clientes activos a los clientes potenciales, por medio de la publicidad e inteligencia de mercados. En este proceso se lleva una base de datos para el seguimiento de los servicios que se presenten. Se puede hacer de manera presencial o a distancia a través de objetos de comunicación como PC, teléfono o celulares. Esta actividad de administración es de control permanente, pero el análisis periódico se puede realizar en 2 o 3 días para reunir la información concerniente. El mejor modo de administrar este proceso y garantizar su mejora continua es mediante informes detallados sobre el comportamiento del mercado.

Administración de Proveedores: En este proceso se administra la información que tiene la empresa sobre sus proveedores por medio de datos e información relevante a ellos, y sus indicadores de rendimiento que serán medidos en las evaluaciones periódicas, esta es una tarea del día a día ya que de ellos depende gran parte la calidad del servicio que llegue a nuestros clientes. Todas estas variables serán medidas por indicadores de cumplimiento trazados en dirección de los objetivos que se asocian a los proveedores y la empresa.

Administración financiera y contable: Este proceso será el que administre todos los egresos e ingresos que se den a nivel de la compañía, así como efectuara y recibirá los pagos de clientes y proveedores, todas las transacciones se asentarán en los libros contables de la empresa y serán tareas y funciones del Administrador en un principio y su control se realizara una vez a final de cada mes que transcurra y se medirá con indicadores de cumplimiento a un plan que ira direccionado a los objetivos de ASERCOMEX S.A.S.

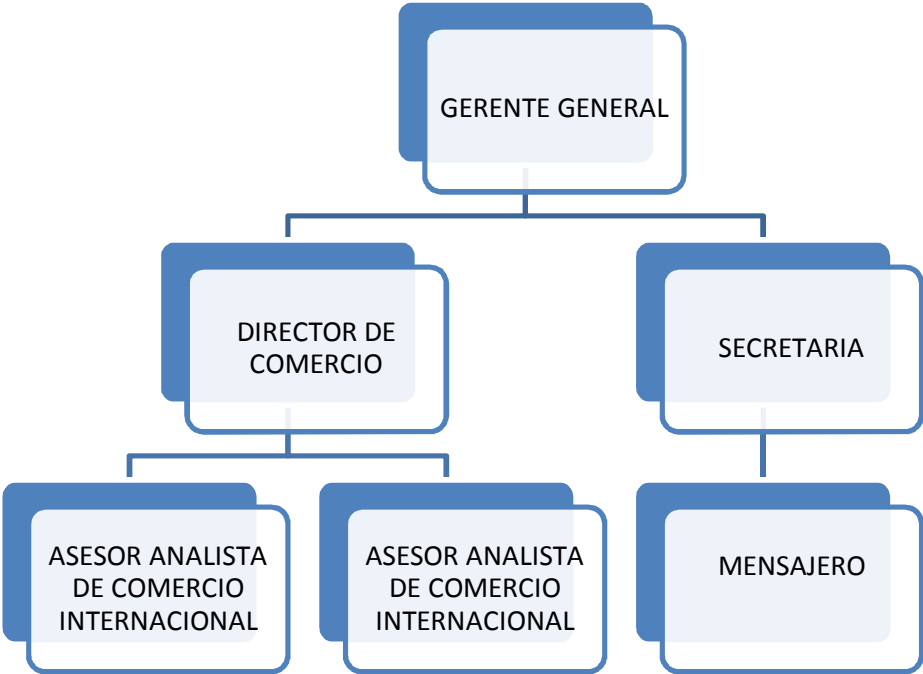
Administración general: Es de los procesos mas complejos ya que este aprueba o no la forma de como se hacen las cosas a nivel interno o externo de la empresa y quien evaluara los indicadores que arrojen las diferentes áreas de la compañía, asegurándose de que por medio de informes detallados, la empresa se dirija a el cumplimiento de los objetivos propuestos y a la mejora continua de los procesos

6.1.2 Procesos administrativos externalizados

Proceso	Proveedor	Costo estimado
Contabilidad	Carolina Flores	\$50000/hora

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama



6.2.2 Descripción funcional de la Organización

Gerente:

- Plantear las estrategias que la organización debe seguir para el cumplimiento de las metas.
- Direccionar las estrategias de la empresa para llevarla al cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Supervisar, evaluar y validar los procesos internos por medio de informes e indicadores por áreas.
- Manejar y destinar los recursos de la empresa.
- Negociar tasas y cotizaciones con los proveedores.
- Autorizar precios especiales o descuentos a los clientes.
- Representar ante el gobierno a la empresa.
- Realizar los pagos a los que halla lugar. (nomina, gastos, proveedores, etc.)
- Estar al tanto y direccionar las actividades de todas las áreas de la empresa.
- Apoyar y fomentar la mejora continua y la creación de un ambiente laboral excelente.
- Aprobar o no las decisiones en materia de operaciones de comercio que pueda tomar el director de comercio.

Obligaciones como representante legal

- “Realizar los esfuerzos conducentes al adecuado desarrollo del objeto social.
- Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones legales o estatutarias.
- Velar porque se permita la adecuada realización de las funciones encomendadas a la revisión fiscal.
- Guardar y proteger la reserva comercial e industrial de la sociedad.

- Abstenerse de utilizar indebidamente información privilegiada.
- Dar un trato equitativo a todos los socios y respetar el ejercicio del derecho de inspección de todos ellos.
- Abstenerse de participar en actividades que impliquen competencia con la sociedad o en actos respecto de los cuales exista conflictos de intereses salvo autorización expresa de la junta de socios o asamblea general de accionistas.
(Pino, E, 2011)

Director de comercio:

- Supervisar las áreas operarias de la empresa.
- Hacer los informes detallados sobre el estado de las operaciones de comercio.
- Realizar las evaluaciones que cada para las áreas de la empresa, comportamiento de clientes, proveedores y ámbito económico, para de esta forma calcular los indicadores de cumplimiento.
- Consolidar la información para rendir informes al gerente.
- Tama de decisiones en materia de comercio exterior, siempre que no sea necesaria la aprobación del gerente.
- Hacer seguimiento a los proveedores y clientes para la elaboración de informes de estados.
- Proponer tasas a clientes, siempre con supervisión del gerente.
- Administrar y hacer seguimiento a los proveedores.
- Recibir estado de resultados por parte de los asesores y elaborar los informes que allá lugar para la gerencia.

- Tomar decisiones que los asesores no puedan o incluso resolver problemas y errores, siempre y cuando no sea requerida aprobación gerencial.
- Aprobación de clientes y proveedores.

Asesores analistas de comercio exterior:

- Llevar cabo las operaciones de comercio exterior de la empresa y de los clientes.
- Consecución de clientes y proveedores.
- Solicitar anticipos a clientes y generar facturas de cobro o pago tanto a clientes como a proveedores (nunca con contacto al dinero.)
- Encargarse de la logística y tramitación legal de la empresa y los clientes, con la autorización gerencial o firma cuando allá lugar.
- Dar las ordenes o información relevante delos pedidos a los proveedores.
- Rendir cuentas en cuanto a los estados de los pedidos a los clientes.
- Se encargaran del servicio y seguimiento a los clientes.
- Darán informes periódicos al director sobre el estado de los clientes y de los servicios que se prestan.

Informaran sobre las facturas y anticipos que halla que cobrar así como las que se den lugar a pagar.

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Para las Instalaciones de ASERCOMEX S.A.S, se cuenta con una oficina propia el cual tiene un valor de \$ 180.000.000 de pesos su cedula catastral es 10380030010200100112, esta oficina cuenta con 72 mts, baño, cocineta parqueo, cuarto útil y terraza; esta oficina se encuentra ubicada en la Crr 48 # 25AA Sur- 70 en el Complex las Vegas en una zona estratégica y de fácil acceso, con el espacio suficiente para realizar todas las actividades de la prestación del servicio. Tiene un área amplia y suficiente que permitirá el crecimiento sin la necesidad de futuras trasteos de oficina, ya el local se tiene y no requiere inversión en adecuación de espacio pues anteriormente ya fue oficina; no se tuvo que invertir para la obtención de este bien porque es propiedad de la familia de unos de los socios del proyecto. Ver anexo 11

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Tabla 14

Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres en la administración

BIENES	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
PC Escritorio	3	PGID E.U	\$ 1.900.000,00
Lap Top	3	PGID E.U	\$ 1.800.000,00
Impresoras Multifuncionales	2	PGID E.U	\$ 420.000,00
Software	1	PGID E.U	\$ 2.000.000,00
Teléfonos Fijos	6	HOME CENTER	\$ 175.000,00
Telefonía Móvil (De alta tecnología)	3	COMCEL	\$ 800.000,00
Cubículos de oficina/ Separador Oficina	2	HOME CENTER	\$ 720.000,00
Escritorios	9	HOME CENTER	\$ 250.000,00
Sillas	9	HOMCENTER	\$ 68.000,00
Archivadores de oficina	8	PGID E.U	\$ 25.000,00
Sofá y Mesa de centro	1	HOME CENTER	\$ 850.000,00

Nevera	1		\$ 750.000,00
Microondas	1		\$ 75.000,00
Cafetera	1		\$ 80.000,00
Utensilios de cocina	Varios	HOME CENTER	\$ 180.000,00
Estantería en Madera	1	HOME CENTER	\$ 80.000,00
Web	1	Latín-MARKETING	\$ 3.414.000,00

Ver anexo 12, anexo 13 y anexo 21

6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Tabla 15

Requerimientos de materiales de oficina administrativa

BIENES	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
PC Escritorio:	3	PGID E.U	\$ 1.900.000,00
Lap Top:	3	PGID E.U	\$ 1.800.000,00
Impresoras Multifuncionales	2	PGID E.U	\$ 420.000,00
Teléfonos Fijos	6	HOME CENTER	\$ 175.000,00

Telefonía Móvil (De alta tecnología)	3	COMCEL	\$ 800.000,00
Telefonía Móvil	5	COMCEL	\$ 600.000,00
Artículos de papelería	Varios	SOLUCIONES DUPLA	\$ 200.000,00

6.3.4 Requerimientos de servicios.

Tabla 15
Requerimientos de servicios.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO
VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA	Empresa prestadora de personal de seguridad y sistemas de vigilancia.	ALARMAR	\$ 73.927,00
SERVICIOS PUBLICOS	Empresa prestadora de servicios públicos,	EPM	\$ 123.432,00
TELEFONÍA	Operador prestador de servicio de comunicación.	UNE	\$ 200.000,00

MANTENIMIENTO	Empresas prestadoras de servicio de mantenimiento de equipos.	EXACT	\$ 857.000,00
---------------	---	-------	---------------

6.3.5 Requerimientos de personal

Tabla 16

Requerimientos de personal administrativo

CARGO	PERFIL	CAPACITACIÓN	SALARIO	PRESTACIONES SOCIALES	APORTE SEGURIDAD SOCIAL	PARAFÍSCALES
Gerente (Representante legal de ASERCOMEX)	Profesional en las áreas de Administración, Comercio Internacional o Mercadeo, que demuestre capacidad de liderazgo y gran sentido de compromiso y trabajo en equipo, con gran	Asistir a congresos, conferencias, seminarios y capacitaciones entorno al comercio exterior.	Básico \$2.000.000	Prima de servicios. 2.0 67.800*0.0833 = 172247.74 Cesantías. 2.067.800*0.0833 = 172247.74 Intereses sobre las cesantías. 172247.74*0.12 = 20669.729	Pensión. 2.000.000*12% = 240.000 Salud: 2.000.000*8.5% = 170.000 Riesgo profesional 2.000.000*0.5220% = 10.440	Sena 2%, ICBF 3%, CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR 4%: 2.000.000*9% = 180.000

	iniciativa para alcanzar los objetivos de la empresa.			Vacaciones. 2.000.000*.0 417 = 83400		
Director de Comercio Exterior	Profesional o Tecnólogo en Comercio Exterior con estudios o conocimientos en Mercadeo con gran capacidad para liderar procesos, mantener y expandir el mercado; así como alto nivel de responsabilidad y compromiso, abierto al cambio.	Asistir a congresos, conferencias, seminarios y capacitaciones entorno al comercio exterior.	Básico \$1.200.000 Auxilio de transporte \$67.800	Prima de servicios. 1.267.800*.0833 = 105.607,74 Cesantías. 105.607,74*.12 = 12.672,928 Vacaciones. 1.200.000*.0417 = 50.040	Pensión. 1.200.000*12% = 144.000 Salud: 1.200.000*8.5% = 102.000 Riesgo profesional 1.200.000*.05220% = 6.264	Sena 2%, ICBF 3%, CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR 4%: 1.200.000*9% = 108.000

Asesor Comercial en Servicios de Comercio Exterior	Profesional en el área de Negocios Internacionales con conocimiento en el proceso de internacionalización. Creación de redes comerciales, Externalización de departamentos de comercio exterior. Apertura de filiales en el extranjero, Preparación, ferias.	Asistir a congresos, conferencias, seminarios y capacitaciones entorno al comercio exterior.	Básico \$1.400.000 Auxilio de transporte \$67.800	Prima de servicios. 1.467.800*0.0833 = 122.268 Cesantías. 1.467.800*0.0833 = 122.268 Intereses sobre las cesantías. 122.268*0.12 = 14.672 Vacaciones. 1.400.000*.0417 = 58.380	Pensión. 1.400.000*12% = 168.000 Salud: 1.400.000*8.5% = 119.000 Riesgo profesional 1.400.000*0.5220% = 7.308	Sena 2%, ICBF 3%, CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR 4%: 1.400.000*9% = 126.000
Secretaria	Bachiller, con gran sentido de responsabilidad		Básico \$566.700	Prima de servicios. 634.500*0.083	Pensión. 566.700*12% = 68.004	Sena 2%, ICBF 3%, CAJA DE

	dad y excelentes relaciones humanas así como buena disposición para realizar las tareas que se le encomiende de acuerdo a sus capacidades .		Auxilio de transporte \$ 67.800	3 = 52.854 Cesantías. 634.500*0.0833 = 52.854 Intereses sobre las cesantías. 52.854*0.12 = 6.342 Vacaciones. 566.700*.0417 = 23.631	Salud: 566.700*8.5%=48.169,5 Riesgo profesional 566.700*0.5220%=2.958,17	COMPENSAACION FAMILIAR 4%: 566.700*9%= 51.003
Mensajero	Bachiller con gran sentido de responsabilidad y ubicación, que sea una persona confiable y eficiente para las tareas que se le		Básico \$ 566.700 Auxilio de transporte \$ 67.800	Prima de servicios. 63 4.500*0.0833 = 52.854 Cesantías. 634.500*0.0833 = 52.854 Intereses sobre las cesantías.	Pensión. 566.700*12%=68.004 Salud: 566.700*8.5%=48.169,5 Riesgo profesional 566.700*0.5	Sena 2%,ICBF 3%, CAJA DE COMPENSAACION FAMILIAR 4%: 566.700*9%= 51.003

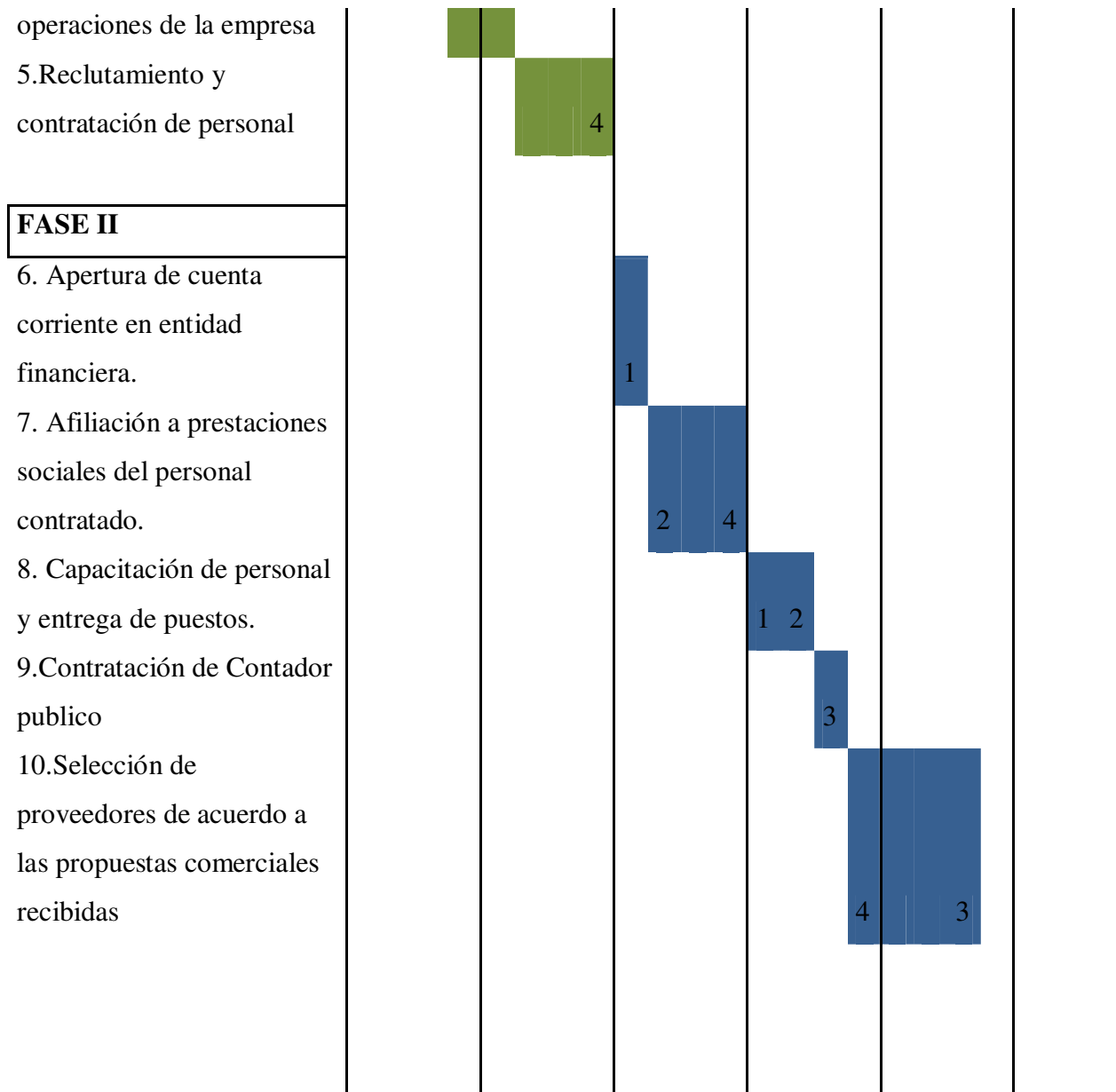
	asignen, admas debe tener moto.			52.854*0.12 = 6.342 Vacaciones. 566.700*.04 17 = 23.631	220%=2.958, 17	

6.4 Programa de administración

Tabla 17

Cronograma de administración

ACTIVIDADES	MESES																			
	1				2				3				4				5			
	SEMANAS																			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
FASE I																				
1.Adecuación de oficinas	1																			
2.Compra de equipos de oficina e instalación		2																		
3.Compra de insumos de oficina y papelería			3																	
4.Instalación de software para el control de las				4	1															



ACTIVIDAD	OBJETIVO
-----------	----------

1	Con el fin de generar comodidad a los empleados y mejor ambiente laboral.
2	Proporcionar a la empresa las herramientas con las cuales los empleados puedan cumplir sus funciones y brindar comodidad y una perspectiva a las personas que visiten la oficina.
3	Para uso del personal según sus necesidades.
4	Con el fin de tener una adecuación apropiada para toda la información de los clientes, proveedores e interna para así tener un alto desempeño en nuestra producción del servicio prestado.
5	Llevar a cabo la contratación de las personas que ocuparan los distintos cargos de la empresa, basados en las necesidades en cuanto al perfil que se solicita.
6	Contratar a un banco para el depósito de nuestros pagos y la salida de gastos, con el fin de llevar un orden y seguridad que faciliten las transacciones y garantizar la seguridad de los recursos.

7	Cumplir con la normatividad laboral y afiliar a los empleados a sus respectivas prestaciones y ARP.
8	Capacitar y dar a conocer las funciones específicas de cada puesto y el modo de llevar a cabo los procesos.
9	Contratar a una persona que se haga cargo de la parte contable de la empresa en cuanto a su seguimiento y reporte, para pago de impuestos y demás obligaciones contables y fiscales.
10	Elegir el o los mejores aliados comerciales según las características de cada uno y las necesidades nuestras y del cliente

7. ASPECTOS LEGALES

7.1 Tipo de Organización empresarial

Por la estructura que tendrá ASERCOMEX S.A.S, el tipo organización será: Sociedad por Acciones Simplificada.

Para llevar a cabo la constitución de una empresa mediante dicha modalidad se diligencia un documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S. (Cámara de comercio, Aburrá sur 2012). Ver anexo registro de la constitución de s.a.s

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tabla 18

Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Recuperado Septiembre 2012, en:
<http://www.ccas.org.co/images/paginas/120903120940INSTRUCTIVO%2021-CONSTITUCION%20SAS.pdf>

NOTA: La información anterior esta soportada bajo todos los requisitos y normatividad sustentada a continuación:

Pasos para Constitución de Empresa

✓ **Definición del tipo de empresa.**

Por tratarse de persona Jurídica y de la estructura que tendrá ASERCOMEX S.A.S, se trata de: **Sociedad por acciones simplificada.**

“Para llevar a cabo la constitución de una empresa mediante dicha modalidad se diligencia un documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.”

✓ **Verificación del nombre de la empresa.**

Al ingresar al portal www.camaramed.com.co, se verificó la no existencia del nombre de ASERCOMEX S.A.S, por lo tanto este se encuentra disponible, para ser el nombre que llevara la compañía en el momento de comenzar sus operaciones.

✓ **Verificación uso del suelo.**

Se realizara estudio para conocer la factibilidad de ubicar a ASERCOMEX en la Crr 48 # 25 AA Sur - 70 Envigado- Antioquia. Para ello se solicitara en la oficina de planeación municipal la certificación correspondiente a los usos del suelo de esta zona,

que de acuerdo al POT, se tiene destinada como una zona de desarrollo de industrias de comercio,. De acuerdo a lo anterior, la comercializadora estará ubicada en una zona donde el uso del suelo permitirá su operación.

✓ **Tramite ante la DIAN**

Para este se diligenciará el formulario previo del RUT en la página Web o en cualquier oficina de la cámara de comercio o DIAN.

✓ **Formulario de Matricula Mercantil**

Se diligenciarán los formularios de matrícula de persona natural o jurídica, para ser enviados.

✓ **Presentar los anteriores documentos**

En cualquier sede de la Cámara y realizar el pago de los derechos de inscripción que son liquidados por la misma persona que recibe la documentación.

✓ **Iniciar los trámites de funcionamiento:**

Cumplidos los requisitos anteriores ASERCOMEX S.A.S continuará su proceso de constitución mediante la ejecución de los siguientes requisitos.

a) Registrar los libros de Comercio: Medida que brinda protección a la integridad material de los libros y seguridad y certeza sobre el propietario y el destino de los mismos, para suministrar un fundamento razonable a la fidelidad de los asientos o del contenido de los libros. Son libros que se registran en blanco y cuyo contenido está amparado por la reserva garantizada en la Constitución Política, para los libros y papeles privados de toda persona.

b) Trámites de Seguridad laboral: Se realizara la Inscripción ante la Administración de Riesgos Profesional (Privada o ISS). Así mismo se inscribirán los empleados en una Compensación Familiar pagando el (4%) de la nomina; se pagara ICBF (3% del valor de la Nómina), SENA (2%), fundamentados en la ley 590 artículo 43.¹

✓ Se afiliaran a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.

✓ Se ingresaran a los trabajadores a los Fondos de Cesantías.

✓ Se Inscribirán a un programa de seguridad industrial.

c) Solicitud de autorización para numeración: Se solicitara autorización para la numeración de las facturas que deben imprimirse.

d) Registro sanitario: Por el carácter de los servicios que prestara la empresa, y dado que sus actividades no generarán desechos que afecten el medio ambiente, la licencia sanitaria es de bajo riesgo.

(Cámara de comercio, Aburrá Sur. 2012).

ENTIDAD	TRÁMITE	COSTO	TIEMPO
Planeación Municipal	Notificación de apertura	Sin Costo	inmediato
Industria y Comercio	<i>Certificado de Homonimia</i>	<i>Sin Costo</i>	<i>Inmediato</i>
DIAN	<i>Registro Único Tributario / Asignación del NIT</i>	<i>Sin costo</i>	<i>Inmediato</i>
<i>Industria y Comercio</i>	<i>Inscripción como Contribuyente</i>	\$ 30.000,00 a \$ 1.472.000,00	Inmediato
<i>Bomberos de Envigado</i>	<i>Certificado de Seguridad de Bomberos</i>	\$ 22.000,00	15 días

<i>Cámara de Comercio</i>	<i>Registro Mercantil</i>	\$ 30.000,00 a \$ 1.472.000,00	24 a 48 horas
<i>Cámara de Comercio</i>	<i>Registro de Libros de Comercio</i>	\$ 9.900,00 cada uno	24 a 48 horas
<i>Cámara de Comercio</i>	<i>Certificado de Existencia</i>	\$ 30.000,00 a \$ 1.472.000,00	24 a 48 horas
<i>Cámara de Comercio</i>	<i>Registro Único de Proponente Certificado</i>	\$ 379.000,00 \$ 34.000,00	24 a 48 horas
<i>Notaria</i>	<i>Escritura Publica</i>	\$ 2.000,00 por hoja	Inmediato
<i>Planeación Municipal</i>	<i>Licencia de Funcionamiento</i>	\$ 10.000,00	15 Días
<i>Metro salud</i>	<i>Licencia Sanitaria</i>	\$10.000,00	15 a 30 días
<i>Planeación Municipal</i>	<i>Certificado uso de suelos</i>	depende de los mts cuadrados del inmueble	15 a 30 días

Licencia Sanitaria De la clasificación de los establecimientos

Artículo 3°.- Para efectos de la aplicación de la presente Resolución los establecimientos se clasifican en:

a. De bajo riesgo sanitario:

Almacenes, oficinas, agencias (viajes, lavandería y vigilancia), joyerías, platerías, misceláneas, bancos, ferreterías, floristerías y similares.

b. De alto riesgo sanitario:

(Locativo, ambiental, producción de desechos contaminantes, riesgos ocupacionales o riesgos de consumo o manejo de alimentos).

Industria manufacturera, metalmecánica de la construcción, talleres, tipografías, litografías, parqueaderos, lavaderos de carros, juegos electrónicos, curtiembres,

cementerios, plantas de lavandería, estaciones de servicios, servitecas, depósitos de materiales reciclables y no reciclables.

Hoteles, moteles, residencias y similares, discotecas, bares, cantinas, canchas de tejo, coliseos, teatros, circos, establecimientos educativos, cárceles, cuarteles, conventos, ancianatos, baños turcos, piscinas, saunas, gimnasios, salones de belleza, depósito y expendio de alimentos y licores, restaurantes, panaderías, bizcocherías y reposterías, cafeterías, cigarrerías, expendio de víveres, comidas rápidas, re empacadoras de alimentos y apicultura. (Recuperado septiembre 2012, en:<http://www.ccas.org.co/images/paginas/110907050941INSTRUCTIVO%20CAE%20ENVIGADO.pdf>)

8. ASPECTOS FINANCIEROS

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

ASERCOMEX S.A.S cuenta con tres socios, uno de ellos hará un aporte de \$180.000.000, contribuyendo el 100% del monto total de los recursos propios, este aporte se realizará al momento de comenzar las operaciones del negocio.

Tabla 19
Recursos propios

<i>RECURSOS PROPIOS</i>		
SOCIOS ASERCOMEX S.A.S	APORTE	%
Jennifer Reina Pineda	\$180.000.000	100
<i>TOTAL RECURSOS PROPIOS</i>	\$180.000.000	100

8.1.2 Créditos y Prestamos Bancarios

Tabla 20
Créditos bancarios

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación)	
BANCOLOMBIA	
Monto del Préstamo:	\$ 78.551.568
Intereses (efectivo Mensual):	2,10%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Mes Vencido- Tasa Fija
Requerimientos Financieros	\$ 78.551.567,93
Préstamo Bancario	\$ 78.551.568
Recursos Propios	\$ 0,00

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio: En un análisis de línea recta, suponiendo que los ingresos mensuales sean los mismos para cada año, se tiene un flujo de \$22166667 (mensual) y \$266000001 (al año). Proyectado a 5 años sería así:

Tabla 21

Forma recta

PERIODO (AÑOS)	MENSUAL	ANUAL	porcentaje de aumento	Inflación	AUMENTO DEL PRECIO
1	\$ 22.166.666,75	\$266.000.001,00			
2	\$ 28.040.833,42	\$ 351.785.001	26%	4%	15%
3	\$ 35.471.652,58	\$ 465.235.664	26%	4%	15%
4	\$ 44.871.642,58	\$ 615.274.165	27%	4%	15%
5	\$ 56.762.627,92	\$ 813.700.083	27%	4%	15%

Tabla 22

Forma lineal- comportamiento creciente

INGRESO PROMEDIO AÑO 1	INGRESO ESPERADO AÑO 1	Variación %	Variación precio
\$13.902.778	\$ 166.833.333		
INGRESO PROMEDIO AÑO 2	INGRESO ESPERADO AÑO 2		
\$ 24.238.194	\$ 290.858.333	74%	10%
INGRESO PROMEDIO AÑO 3	INGRESO ESPERADO AÑO 3		
\$ 30.555.556	\$ 366.666.667	26%	10%
INGRESO PROMEDIO AÑO 4	INGRESO ESPERADO AÑO 4		
\$ 37.767.125	\$ 453.205.500	24%	10%
INGRESO PROMEDIO AÑO 4	INGRESO ESPERADO AÑO 5		
\$ 45.936.138	\$ 551.233.650	22%	10%

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Tabla 24
Inversiones

Gastos Preoperativos				
Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización	Gastos Preoperativos Disponibles	Valor
Constitución y registro	\$ 470.800,0	\$ 0,0	Constitución y registro	\$ 470.800,0
Diseño organizacional	\$ 0,0	\$ 0,0	Diseño organizacional	\$ 0,0
Presentación y Promoción	\$ 5.100.000,0	\$ 0,0	Presentación y Promoción	\$ 5.100.000,0
Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual	Activos Fijos Disponibles	Valor
Terrenos	\$ 0,0	\$ 0,0	Terrenos	\$ 0,0
Edificios (20 años)	\$ 180.000.000,0	\$ 750.000,0	Edificios	\$ 180.000.000,0
Equipos (10 años)	\$ 840.000,0	\$ 7.000,0	Equipos	\$ 0,0
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 18.390.000,0	\$ 510.833,3	Equipos de Informatica y Comunicaciones	\$ 0,0
Maquinaria (10 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Maquinaria	\$ 0,0
Herramienta (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Herramienta	\$ 0,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 8.992.000,0	\$ 74.933,3	Muebles y Enseres	\$ 0,0
Vehiculos (5 años)	\$ 0,0	\$ 0,0	Vehiculos	\$ 0,0
Software	\$ 2.000.000,0	\$ 0,0	Otros (especifique)	\$ 0,0
Total Capital de trabajo Exigible		\$ 44.915.568	Total Capital de trabajo Disponible	0
INVERSION TOTAL EXIGIBLE		\$ 264.122.368	INVERSIÓN TOTAL DISPONIBLE	\$ 185.570.800

La inversión del proyecto está representada en equipo de oficina, servicios públicos, equipos de cómputo, software y capital de trabajo, Para la empresa comenzar sus actividades requiere una inversión de \$264.122.368

8.2.2.2 Costos

Como se observa de forma resumida en el cuadro de calendario de costos y gastos (tabla 25), para el primer año los ingresos son mayores que los egresos y generan una utilidad de \$60773629.13, la cual cubre las necesidades proyectadas en línea recta. Para el ingreso proyectado de forma lineal se tendrían costos mayores a ingresos por

aproximadamente \$40000000, los cuales son soportados por el ingreso de \$158000000 financiados al comienzo del proyecto.

Tabla 25
Calendario de costos

CALENDARIO COSTOS DE PRODUCCION		COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
ACTIVIDAD		ACTIVIDAD	
Salarios	\$ 4.900.100		
Prestaciones Sociales	\$ 2.239.548	Publicidad y Mercadeo	\$ 2.057.000
Soporte técnico de líneas	\$ 23.333	Cartas de presentación	\$ 83.333
Vigilancia	\$ 73.927	Mantenimiento de equipos	\$ 142.833
Atención virtual	\$ 70.000	Mantenimiento pagina web	\$ 40.000
TOTAL	\$ 7.489.741	TOTAL	\$ 2.140.333
TOTAL ANUAL	\$ 89.876.892	TOTAL ANUAL	\$25.683.996
CALENDARIO GASTOS ADMINISTRATIVOS		COSTOS VARIABLES	
ACTIVIDAD		ACTIVIDAD	
Salarios	\$ 3.766.700	Publicidad y Mercadeo	\$ 323.675
Prestaciones sociales	\$ 2.148.244	Mantenimiento de equipos	\$ 857.000

Papelería	\$ 200.000	Varios	\$ 73.927
Contabilidad	\$ 100.000		
TOTAL	\$ 6.014.944	TOTAL	\$ 323.675
TOTAL ANUAL	\$ 96.070.690	TOTAL ANUAL	\$ 3.884.100

TOTAL GASTOS + COSTOS MENSUALES+

COSTOS VARIABLES \$ 17.102.281,35

TOTAL GASTOS + COSTOS ANUALES \$ 205.227.371,87

8.2.2.3 Gastos

Tabla 26

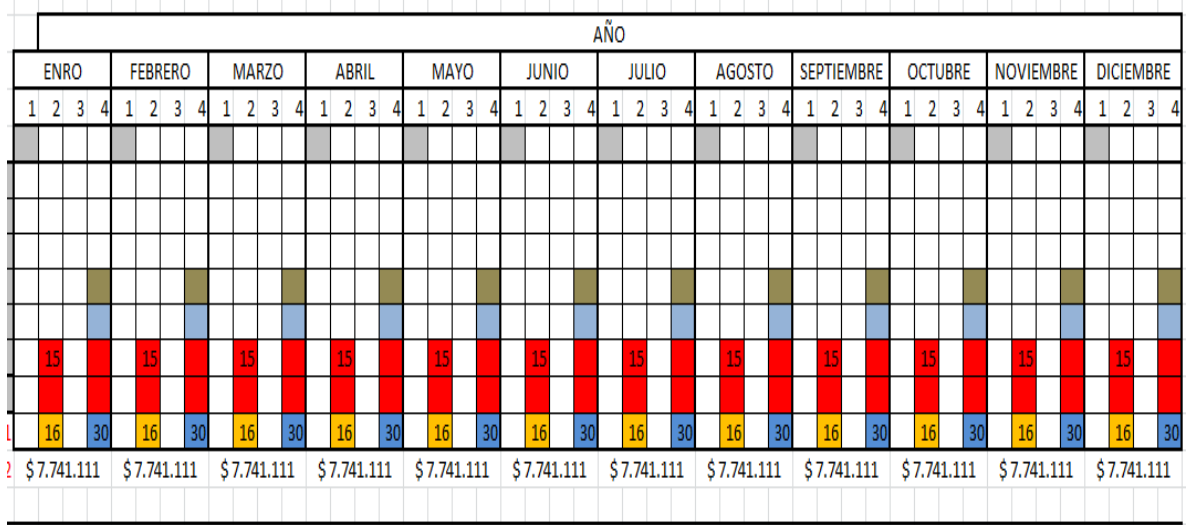
Gastos administrativos y legales

CALENDARIO GASTOS

ADMINISTRATIVOS

ACTIVIDAD

Salarios	\$ 4.900.100
Prestaciones Sociales	\$ 2.363.069
Papelería	\$ 220.000
Mantenimiento De Equipos	\$ 942.700
Varios	\$ 81.320
Contabilidad	\$ 110.000
Depreciación	\$ 652.043
TOTAL	\$7.741.111
TOTAL ANUAL	\$92.893.331



Nota: Corresponde a los gastos administrativos proyectados a un año, los proyectados a 5 años se encuentran en libro de Excel adjunto al proyecto.

Tabla 27
Gastos Distribución y Ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
ACTIVIDAD	
Publicidad y Mercadeo	\$ 2.057.000
Cartas de presentación	\$ 83.333
TOTAL	\$ 2.140.333
TOTAL ANUAL	\$ 25.683.996

AÑO																																															
ENRO			FEBRERO			MARZO			ABRIL			MAYO			JUNIO			JULIO			AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE			NOVIEMBRE			DICIEMBRE														
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								

Gastos financieros

Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 78.551.568
1	\$ 2.314.812	\$ 1.649.583	\$ 665.229	\$ 77.886.339
2	\$ 2.314.812	\$ 1.635.613	\$ 679.199	\$ 77.207.140
3	\$ 2.314.812	\$ 1.621.350	\$ 693.462	\$ 76.513.678
4	\$ 2.314.812	\$ 1.606.787	\$ 708.025	\$ 75.805.653
5	\$ 2.314.812	\$ 1.591.919	\$ 722.893	\$ 75.082.760
6	\$ 2.314.812	\$ 1.576.738	\$ 738.074	\$ 74.344.686
7	\$ 2.314.812	\$ 1.561.238	\$ 753.574	\$ 73.591.113
8	\$ 2.314.812	\$ 1.545.413	\$ 769.399	\$ 72.821.714
9	\$ 2.314.812	\$ 1.529.256	\$ 785.556	\$ 72.036.158
10	\$ 2.314.812	\$ 1.512.759	\$ 802.053	\$ 71.234.105
11	\$ 2.314.812	\$ 1.495.916	\$ 818.896	\$ 70.415.210
12	\$ 2.314.812	\$ 1.478.719	\$ 836.093	\$ 69.579.117
13	\$ 2.314.812	\$ 1.461.161	\$ 853.650	\$ 68.725.467
14	\$ 2.314.812	\$ 1.443.235	\$ 871.577	\$ 67.853.889
15	\$ 2.314.812	\$ 1.424.932	\$ 889.880	\$ 66.964.009
16	\$ 2.314.812	\$ 1.406.244	\$ 908.568	\$ 66.055.441
17	\$ 2.314.812	\$ 1.387.164	\$ 927.648	\$ 65.127.794
18	\$ 2.314.812	\$ 1.367.684	\$ 947.128	\$ 64.180.665
19	\$ 2.314.812	\$ 1.347.794	\$ 967.018	\$ 63.213.647
20	\$ 2.314.812	\$ 1.327.487	\$ 987.325	\$ 62.226.322
21	\$ 2.314.812	\$ 1.306.753	\$ 1.008.059	\$ 61.218.263
22	\$ 2.314.812	\$ 1.285.584	\$ 1.029.228	\$ 60.189.034
23	\$ 2.314.812	\$ 1.263.970	\$ 1.050.842	\$ 59.138.192
24	\$ 2.314.812	\$ 1.241.902	\$ 1.072.910	\$ 58.065.282
25	\$ 2.314.812	\$ 1.219.371	\$ 1.095.441	\$ 56.969.841
26	\$ 2.314.812	\$ 1.196.367	\$ 1.118.445	\$ 55.851.396
27	\$ 2.314.812	\$ 1.172.879	\$ 1.141.933	\$ 54.709.463
28	\$ 2.314.812	\$ 1.148.899	\$ 1.165.913	\$ 53.543.550
29	\$ 2.314.812	\$ 1.124.415	\$ 1.190.397	\$ 52.353.153
30	\$ 2.314.812	\$ 1.099.416	\$ 1.215.396	\$ 51.137.757
31	\$ 2.314.812	\$ 1.073.893	\$ 1.240.919	\$ 49.896.838
32	\$ 2.314.812	\$ 1.047.834	\$ 1.266.978	\$ 48.629.860
33	\$ 2.314.812	\$ 1.021.227	\$ 1.293.585	\$ 47.336.275

34	\$ 2.314.812	\$ 994.062	\$ 1.320.750	\$ 46.015.525
35	\$ 2.314.812	\$ 966.326	\$ 1.348.486	\$ 44.667.039
36	\$ 2.314.812	\$ 938.008	\$ 1.376.804	\$ 43.290.234
37	\$ 2.314.812	\$ 909.095	\$ 1.405.717	\$ 41.884.517
38	\$ 2.314.812	\$ 879.575	\$ 1.435.237	\$ 40.449.280
39	\$ 2.314.812	\$ 849.435	\$ 1.465.377	\$ 38.983.903
40	\$ 2.314.812	\$ 818.662	\$ 1.496.150	\$ 37.487.753
41	\$ 2.314.812	\$ 787.243	\$ 1.527.569	\$ 35.960.184
42	\$ 2.314.812	\$ 755.164	\$ 1.559.648	\$ 34.400.536
43	\$ 2.314.812	\$ 722.411	\$ 1.592.401	\$ 32.808.135
44	\$ 2.314.812	\$ 688.971	\$ 1.625.841	\$ 31.182.294
45	\$ 2.314.812	\$ 654.828	\$ 1.659.984	\$ 29.522.310
46	\$ 2.314.812	\$ 619.969	\$ 1.694.843	\$ 27.827.467
47	\$ 2.314.812	\$ 584.377	\$ 1.730.435	\$ 26.097.032
48	\$ 2.314.812	\$ 548.038	\$ 1.766.774	\$ 24.330.258
49	\$ 2.314.812	\$ 510.935	\$ 1.803.877	\$ 22.526.381
50	\$ 2.314.812	\$ 473.054	\$ 1.841.758	\$ 20.684.623
51	\$ 2.314.812	\$ 434.377	\$ 1.880.435	\$ 18.804.188
52	\$ 2.314.812	\$ 394.888	\$ 1.919.924	\$ 16.884.264
53	\$ 2.314.812	\$ 354.570	\$ 1.960.242	\$ 14.924.022
54	\$ 2.314.812	\$ 313.404	\$ 2.001.407	\$ 12.922.614
55	\$ 2.314.812	\$ 271.375	\$ 2.043.437	\$ 10.879.177
56	\$ 2.314.812	\$ 228.463	\$ 2.086.349	\$ 8.792.828
57	\$ 2.314.812	\$ 184.649	\$ 2.130.163	\$ 6.662.666
58	\$ 2.314.812	\$ 139.916	\$ 2.174.896	\$ 4.487.770
59	\$ 2.314.812	\$ 94.243	\$ 2.220.569	\$ 2.267.201
60	\$ 2.314.812	\$ 47.611	\$ 2.267.201	\$ 0

Para la inversión inicial, la empresa dispone de \$180.000.000 millones como aporte de los socios para la oficina. El resto de los recursos se obtendrán a través de un préstamo proyectado con un interés del 2.10% E.A.M y diferido a un plazo de 5 años (evaluación del proyecto). La cuota mensual sería de \$2.314.812, para un total de intereses de \$60.337.149. Si los flujos de caja se logran como están proyectados, se podrá anticipar el pago de la deuda.

8.3 Estados Financieros Projectados

8.3.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667	\$ 22,166.667
- Costos variables		\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675
- Costos fijos	\$ 0	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159	\$ 16,597.159
Costos fijos de Producción		\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715	\$ 6,715.715
Costos fijos de Administración		\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111	\$ 7,741.111
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333	\$ 2,140.333
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1,649.583	\$ 1,635.613	\$ 1,621.350	\$ 1,606.767	\$ 1,591.919	\$ 1,576.738	\$ 1,561.238	\$ 1,545.413	\$ 1,529.256	\$ 1,512.759	\$ 1,495.916	\$ 1,478.719
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 2,253.462	\$ 2,267.452	\$ 2,281.715	\$ 2,296.278	\$ 2,311.147	\$ 2,326.327	\$ 2,341.827	\$ 2,357.652	\$ 2,373.809	\$ 2,390.306	\$ 2,407.149	\$ 2,424.346
- Impuestos	\$ 0	\$ 743.649	\$ 748.259	\$ 752.966	\$ 757.772	\$ 762.676	\$ 767.688	\$ 772.803	\$ 778.025	\$ 783.357	\$ 788.801	\$ 794.359	\$ 800.034
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 1,509.833	\$ 1,519.193	\$ 1,528.749	\$ 1,538.506	\$ 1,548.468	\$ 1,558.639	\$ 1,568.024	\$ 1,579.627	\$ 1,590.452	\$ 1,601.505	\$ 1,612.790	\$ 1,624.312
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767	\$ 1,342.767
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 78,551.568	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 248,098.68
Prestamos	\$ 78,551.568												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 44,915.568
Valor de Salvamento													\$ 203,093.600
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 264,122.368	\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.633	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Activos Fijos	\$ 213,636.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.633	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 5,570.800												
Capital de Trabajo	\$ 44,915.568												
FLUJO DE CAJA	-\$ 165,570.800	\$ 2,187.371	\$ 2,182.761	\$ 2,178.054	\$ 2,173.248	\$ 2,168.342	\$ 2,163.332	\$ 2,158.217	\$ 2,152.935	\$ 2,147.663	\$ 2,142.219	\$ 2,136.661	\$ 280,140.164

Tabla 29

Flujo de caja

Como se puede observar se mantiene un flujo constante y positivo a lo largo del primer periodo del proyecto, con un índice de alza en los aportes a pago del crédito hecho al

inicio, en el estudio financiero se observa la proyección a 5 años y los impactos que tienen estos valores sobre el flujo de caja, pues gracias al crecimiento pronosticado el flujo de caja será mayor con el pasar del tiempo, generando movimientos de recursos y al mismo tiempo valores positivos para la fluctuación de la caja de ASERCOMEX.

A lo largo del proyecto el flujo de caja aumenta y la participación de gastos va cediendo a cada vez menos valor frente al lucro. De lo anterior se puede concluir que el negocio es rentable y tendrá un crecimiento constante en el futuro.

8.3.2 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Tabla 30

Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667	22.166.667
- Costo Variables	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675	323.675
- Costos Fijos Producción	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715	6.715.715
- Gastos Depreciación	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767	1.342.767
= Utilidad Bruta en Ventas	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510	13.784.510
- Costos fijos de Administración	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111	7.741.111
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333	2.140.333
- Amortización de diferidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Operativa	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065	3.903.065
- Impuestos	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012	1.288.012
= UTILIDAD NETA	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054	2.615.054
- Utilidades no Repartidas Acumuladas	2.615.054	5.230.108	7.845.161	10.460.215	13.075.269	15.690.323	18.305.377	20.920.430	23.535.484	26.150.538	28.765.592	31.380.646

Con un comportamiento lineal en los valores del mercado para el primer año se tendrá como estado de resultados los números indicados del anterior cuadro en los cuales vemos como las utilidades no repartidas son crecientes con la empresa y nos deja un

estado final de \$31.308.646 por el concepto de funcionamiento de la razón económica o actividades económicas de ASERCOMEX.

Adjunto cuadro real de estado de resultados y proyecciones a 5 años.

Tabla 31

Punto de equilibrio y participación de costos.

PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO			
Margen Contribucion Unitario	Participacion Ventas	Punto Equilibrio (Unidades)	Punto Equilibrio (Pesos)
\$ 49.269,91	100,00%	336,86	\$ 16.843.100,53

Costo Variable promedio =	1,46%	Punto de Equilibrio (%) =	75,98%
Margen de contribución (\$) =	\$ 21.842.991,351	Punto de Equilibrio (\$) =	\$ 16.843.100,53
Margen de contribución (%) =	98,54%		

Total Costos Variables por Producto	Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas	Costos Unitario Total Ponderado por Producto	
Asesoría	\$ 730,1	443	\$ 323.675,4	100,00%	\$ 38.167,30

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 323.675,4	1,91%
Total Costos fijos de producción	\$ 6.715.715,0	39,69%
Total Costos fijos de administración	\$ 7.741.111,0	45,75%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 2.140.333,3	12,65%
Costos Totales	\$ 16.920.834,7	100,00%

Como se puede ver en el cuadro anterior el punto de equilibrio serian 336.86 horas, para lograr la estabilidad de la empresa, lo que se venda de ahí en adelante reflejara el lucro creciente que se proyecta en este trabajo.

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Tabla 32

VPN

Tasa de Rentabilidad Esperada Mensual	0,41%
Valor Presente Neto	75.879.554
Tasa Interna de Retorno	3,47%

El valor presente neto de ASERCOMEX muestra en la simulación ser una empresa rentable pues sus cifras son positivas y el valor de la empresa aumenta según los años y como resultado del primer flujo de caja vemos que el Valor presente neto asciende a los \$75.879.554 millones de pesos.

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	3,47%
-------------------------	-------

Este resultado al igual que el dl VPN muestra la viabilidad del proyecto en cifras financieras pues da como resultado una tasa interna de retorno en el primer año del 3,47%.

8.4.3 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)

Tabla 33

Variación positiva de la demanda

CONCEPTOS	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667
- Costos variables		\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227	\$ 372.227
- Costos fijos	\$ 0	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159
Costos fijos de Producción		\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715
Costos fijos de Administración		\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1.649.593	\$ 1.635.613	\$ 1.621.350	\$ 1.606.787	\$ 1.591.919	\$ 1.576.738	\$ 1.561.238	\$ 1.545.413	\$ 1.529.256	\$ 1.512.759	\$ 1.495.916	\$ 1.478.719
+ Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 5.529.931	\$ 5.543.901	\$ 5.558.164	\$ 5.572.727	\$ 5.587.595	\$ 5.602.776	\$ 5.618.276	\$ 5.634.101	\$ 5.650.258	\$ 5.666.756	\$ 5.683.598	\$ 5.700.795
- Impuestos	\$ 0	\$ 1.824.877	\$ 1.829.487	\$ 1.834.194	\$ 1.839.000	\$ 1.843.906	\$ 1.848.916	\$ 1.854.031	\$ 1.859.253	\$ 1.864.595	\$ 1.870.029	\$ 1.875.587	\$ 1.881.262
+ Utilidad despues de impuestos	\$ 0	\$ 3.705.054	\$ 3.714.414	\$ 3.723.970	\$ 3.733.727	\$ 3.743.689	\$ 3.753.860	\$ 3.764.245	\$ 3.774.847	\$ 3.785.673	\$ 3.796.726	\$ 3.808.011	\$ 3.819.532
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 78.551.568	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 248.179.097
Prestamos	\$ 78.551.568												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 45.085.497
Valor de Salvamento													\$ 203.093.600
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 264.292.297	\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.893	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Activos Fijos	\$ 213.636.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.893	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 5.570.800												
Capital de Trabajo	\$ 45.085.497												
FLUJO DE CAJA	-\$ 185.740.730	\$ 4.382.592	\$ 4.377.981	\$ 4.373.275	\$ 4.368.469	\$ 4.363.562	\$ 4.358.553	\$ 4.353.438	\$ 4.348.216	\$ 4.342.884	\$ 4.337.440	\$ 4.331.881	\$ 4.326.204

Cambio Porcentual en las Ventas	15,00%
Tasa de Retorno	0,41%
Valor Presente Neto	101.529.572
Tasa Interna de Retorno	4,52%

Al haber un cambio positivo del 15% la Tasa interna de retorno refleja un cambio creciente hasta llegar al 11.25% lo cual también afecta el valor presente neto que aumenta a \$101.529.572.

Tabla 34

Variación negativa de la demanda

CONCEPTOS	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667	\$ 18,841,667
- Costos variables		\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124	\$ 275,124
- Costos fijos	\$ 0	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159	\$ 16,597,159
Costos fijos de Producción		\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715	\$ 6,715,715
Costos fijos de Administración		\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111	\$ 7,741,111
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333	\$ 2,140,333
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1,649,583	\$ 1,635,613	\$ 1,621,050	\$ 1,606,787	\$ 1,591,919	\$ 1,576,738	\$ 1,561,238	\$ 1,545,413	\$ 1,529,256	\$ 1,512,759	\$ 1,495,916	\$ 1,478,719
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 1,022,966	-\$ 1,008,396	-\$ 994,733	-\$ 980,171	-\$ 965,302	-\$ 950,121	-\$ 934,622	-\$ 918,797	-\$ 902,639	-\$ 886,143	-\$ 869,300	-\$ 852,103
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad despues de impuestos	\$ 0	-\$ 1,022,966	-\$ 1,008,396	-\$ 994,733	-\$ 980,171	-\$ 965,302	-\$ 950,121	-\$ 934,622	-\$ 918,797	-\$ 902,639	-\$ 886,143	-\$ 869,300	-\$ 852,103
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767	\$ 1,342,767
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 78,551,568	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 247,839,238
Prestamos	\$ 78,551,568												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 44,745,638
Valor de Salvamento													\$ 203,093,600
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 263,952,438	\$ 665,229	\$ 679,199	\$ 693,462	\$ 708,025	\$ 722,893	\$ 738,074	\$ 753,574	\$ 769,399	\$ 785,556	\$ 802,053	\$ 818,896	\$ 836,093
Activos Fijos	\$ 213,636,000												
Pago Credito (Capital)		\$ 665,229	\$ 679,199	\$ 693,462	\$ 708,025	\$ 722,893	\$ 738,074	\$ 753,574	\$ 769,399	\$ 785,556	\$ 802,053	\$ 818,896	\$ 836,093
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 5,570,800												
Capital de Trabajo	\$ 44,745,638												
FLUJO DE CAJA	-\$ 185,400,870	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	-\$ 345,429	\$ 247,493,310

Cambio Porcentual en las Ventas	-15,00%
Tasa de Retorno	0,41%
Valor Presente Neto	46.599.071
Tasa Interna de Retorno	2,28%

El caso de la variación negativa de la demanda, afecta notablemente el valor neto de ASERCOMEX el cual tiene una baja a \$46.599.071 en el primer año de proyección.

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

Tabla 35
Variación positiva del precio

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)													
Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667	\$ 25.491.667
- Costos variables		\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675
- Costos fijos	\$ 0	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159
Costos fijos de Producción		\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715
Costos fijos de Administración		\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1.649.583	\$ 1.635.613	\$ 1.621.350	\$ 1.606.787	\$ 1.591.919	\$ 1.576.738	\$ 1.561.238	\$ 1.545.413	\$ 1.529.256	\$ 1.512.759	\$ 1.495.916	\$ 1.478.719
+ Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 5.578.482	\$ 5.592.452	\$ 5.606.715	\$ 5.621.278	\$ 5.636.147	\$ 5.651.327	\$ 5.666.827	\$ 5.682.652	\$ 5.698.809	\$ 5.715.306	\$ 5.732.149	\$ 5.749.346
- Impuestos	\$ 0	\$ 1.840.899	\$ 1.845.509	\$ 1.850.216	\$ 1.855.022	\$ 1.859.928	\$ 1.864.938	\$ 1.870.053	\$ 1.875.275	\$ 1.880.607	\$ 1.886.051	\$ 1.891.609	\$ 1.897.284
+ Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 3.737.583	\$ 3.746.943	\$ 3.756.499	\$ 3.766.256	\$ 3.776.218	\$ 3.786.389	\$ 3.796.774	\$ 3.807.377	\$ 3.818.202	\$ 3.829.255	\$ 3.840.540	\$ 3.852.062
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 78.551.568	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 248.008.688
Prestamos	\$ 78.551.568												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 44.915.568
Valor de Salvamento													\$ 203.093.600
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 264.122.368	\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.893	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Activos Fijos	\$ 213.636.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.893	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 5.570.800												
Capital de Trabajo	\$ 44.915.568												
FLUJO DE CAJA	\$ 191.141.600	\$ 4.415.121	\$ 4.410.511	\$ 4.405.804	\$ 4.400.998	\$ 4.396.092	\$ 4.391.082	\$ 4.385.967	\$ 4.380.745	\$ 4.375.413	\$ 4.369.969	\$ 4.364.411	\$ 282.987.904

Cambio Porcentual en el Precio	15,00%
Tasa de Retorno	0,41%
Valor Presente Neto	96.347.072
Tasa Interna de Retorno	4,25%

Se puede observar como el margen del TIR aumenta con la variación del 15% del precio del producto. Deja notar que es un proyecto viable y que tiene un aumento en su rentabilidad. Con su incremento en latir de 4.25%

Tabla 36
Variación negativa del precio

FLUJO DE CAJA (VARIANDO EL PRECIO)													
Conceptos	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667	\$ 18.841.667
- Costos variables		\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675	\$ 323.675
- Costos fijos	\$ 0	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159	\$ 16.597.159
Costos fijos de Producción		\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715	\$ 6.715.715
Costos fijos de Administración		\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111	\$ 7.741.111
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333	\$ 2.140.333
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 1.649.583	\$ 1.635.613	\$ 1.621.350	\$ 1.606.787	\$ 1.591.919	\$ 1.576.738	\$ 1.561.238	\$ 1.545.413	\$ 1.529.256	\$ 1.512.759	\$ 1.495.916	\$ 1.478.719
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 1.071.518	-\$ 1.057.548	-\$ 1.043.285	-\$ 1.028.722	-\$ 1.013.853	-\$ 998.673	-\$ 983.173	-\$ 967.348	-\$ 951.191	-\$ 934.694	-\$ 917.851	-\$ 900.654
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 1.071.518	-\$ 1.057.548	-\$ 1.043.285	-\$ 1.028.722	-\$ 1.013.853	-\$ 998.673	-\$ 983.173	-\$ 967.348	-\$ 951.191	-\$ 934.694	-\$ 917.851	-\$ 900.654
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767	\$ 1.342.767
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 78.551.568	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 248.009.168
Prestamos	\$ 78.551.568												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 44.985.568
Valor de Salvamento													\$ 203.093.600
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 264.122.368	\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.893	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Activos Fijos	\$ 213.636.000												
Pago Credito (Capital)		\$ 665.229	\$ 679.199	\$ 693.462	\$ 708.025	\$ 722.893	\$ 738.074	\$ 753.574	\$ 769.399	\$ 785.556	\$ 802.053	\$ 818.896	\$ 836.093
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 5.570.800												
Capital de Trabajo	\$ 44.915.568												
FLUJO DE CAJA	-\$ 191.141.600	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	-\$ 393.980	\$ 247.615.168

Cambio Porcentual en el Precio	-15,00%
Tasa de Retorno	0,41%
Valor Presente Neto	40.452.704
Tasa Interna de Retorno	2,01%

Con una baja de precios en un -15% la empresa perderá su rentabilidad en los siguientes periodos de su operación. Pero sigue teniendo una TIR positiva.

9. CONSIDERACIONES FINALES

La realización del estudio de la idea de negocio, se obtuvieron datos de las necesidades reales que tienen los consumidores potenciales en las operaciones de comercio internacional. Además se identificó el tamaño mercado potencial a los que nos queremos dirigir y los medios para poner en marcha nuestra oferta.

Esta experiencia permitió conocer y analizar las empresas que brindan el servicio de asesoría en comercio exterior y que catalogan como la competencia, con la finalidad de conocer su situación actual para crear estrategias competitivas y lanzar servicio.

Por medio de este análisis se obtuvieron bases para jugar con los costos y lograr ajustarlos de manera que sean viables, se evidenciaron las fortalezas y debilidades que tiene el producto para mejorarlas y potenciarnos el mercado.

En las empresas existentes en Medellín que se dedican a la asesoría en comercio internacional, no se encuentra un competidor realmente imponente que puede detener el asenso de ASERCOMEX, ya que no hay una que esté segmentada de la misma manera o que tenga la misma oferta.

Una de las ventajas que encontramos, es que en los últimos tiempos se ha despertado el interés de las personas y empresas hacia el ámbito internacional para disfrutar de clientes y mercados más exigentes pero que dejan mayores utilidades. Lo que los nuevos participantes del comercio exterior hacen es adoptar estrategias que les permitan reducir sus costos controlando recursos y esfuerzos, lo que para nosotros es una oportunidad, pues con este fin algunos de ellos optan por tercerizar esta actividad y ser más competitivos.

Esta idea de negocio busca llamar la atención de las personas y empresas que consideran que requieren ayuda para llevar a cabo sus actividades de comercio internacional y a su vez, pretende aportar al desarrollo y crecimiento económico del Valle de Aburrá y Antioquia de la mano de sus clientes.

A partir de los resultados obtenidos en el análisis financiero, se puede indicar que ASERCOMEX S.A.S es un proyecto viable para inversión, no solo por la TIR lograda para la empresa y el inversionista, sino también porque sus indicadores a partir del segundo año muestran una generación de excedentes en tesorería, bajo endeudamiento, rentabilidad del activo, generación de caja operativa y del valor de la utilidad que deja el proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Velásquez, A. (2009). Director de Posgrados de la EAN. *El mercado de consultoría evoluciona en Colombia.* Julio 30. Recuperado de <http://www.citytv.com.co/videos/17224/el-mercado-de-consultoria-evolucion-a-en-colombia-parte-1>

Angarita, Guzmán y Vanegas. (2012-2). *La contribución de las empresas de servicios de consultoría al mejoramiento de la competitividad de las pymes.* (tesis de maestría, Universidad de Antioquia). Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/105813272/Trabajo-Final-Entorno-Economico>

Misionpyme. (2008). *Misionpyme: Pymes en cifras.* Recuperado de <http://www.misionpyme.com/cms/content/view/107/41/>

Pino E. (2011). *La Representación Legal.* Consultado en octubre en http://www.consultame.co/index.php?option=com_content&view=article&id=92:la-representacion-legal&catid=39:conceptos-basicos-de-derecho&Itemid=153

Cámara de comercio, Aburrá sur. (2012). *Registro de la constitución de una sociedad por acciones simplificada S.A.S.* Recuperado Septiembre 2012, en: <http://www.ccas.org.co/images/paginas/120903120940INSTRUCTIVO%2021-CONSTITUCION%20SAS.pdf>

Cámara de comercio, Aburrá Sur. (2012). *Notificación de apertura ante planeación municipal.* Consultado en septiembre en

[http://www.ccas.org.co/images/paginas/120125090153TARIFASPUBLICAS2012\(ENERO\).pdf](http://www.ccas.org.co/images/paginas/120125090153TARIFASPUBLICAS2012(ENERO).pdf)

<http://www.ccas.org.co/images/paginas/110907050941INSTRUCTIVO%20CAE%20ENVIGADO.pdf>

<http://www.ccas.org.co/tramites.php?cantidad=10&pag=3#lista>

<http://www.ccas.org.co/images/paginas/110907050941INSTRUCTIVO%20CAE%20ENVIGADO.pdf>

LISTA DE ANEXOS

- Anexo 1. Verificación de nombre
- Anexo 2. Encuesta a consumidor
- Anexo 3. EVALUACION AGENTES DE CARGA BEMEL
- Anexo 4. EVALUACION AGENTES DE CARGA GEODIS
- Anexo 5. EVALUACION AGENTES DE CARGA SUN RISE
- Anexo 6. EVALUACION TRANSTAINER
- Anexo 7. EVALUACION AGENTES DE CARGA MALCO
- Anexo 8. EVALUACION PROVEEDORES
- Anexo 9. Estudio de competencia
- Anexo 11. Impuesto predial
- Anexo 12. Cotización computadores
- Anexo 13. Cotización software
- Anexo 14. Factura de energía y acueducto
- Anexo 15. Cotización telefonía
- Anexo 16. Liquidación de nómina
- Anexo 17. Infraestructura
- Anexo 18. Tarifas públicas
- Anexo 19. Cotización papelería
- Anexo 20. Cotización Alarmar
- Anexo 21. Cotización sillas