



**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER**  
**FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**  
**TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**IMPORTADORA TOKIO AUTOPARTS S.A.S**

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

**CARLOS ARTURO HERNANDEZ ISAZA**

**KAREN LOPEZ**

**Año**

**2017**

## **AGRADECIMIENTOS**

“A mi familia, Jhonatan Rueda y todos aquellos que lograron la culminación de este nuevo logro”

## INDICE

Año.....	i
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	ii
<b>LISTA DE TABLAS</b> .....	vii
<b>LISTA DE GRAFICOS</b> .....	ix
LISTA DE ILUSTRACIÓN .....	x
<b>TABLA ANEXOS</b> .....	xi
<b>GLOSARIO</b> .....	xii
<b>ABSTRACT</b> .....	xiii
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	xv
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	17
<b>CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA</b> .....	20
1.1 Nombre De La Empresa Y Marca.....	20
1.2 Tipo de Empresa .....	21
1.3 Descripción de la Empresa.....	21
1.4 Visión y Misión de la empresa.....	21
1.5 Misión .....	21
1.7 Visión.....	22
1.9 Distinciones Competitivas .....	23
1.10 Tramites y Costos.....	25
<b>CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR</b> .....	27
2.1 Entorno.....	27
2.2 Sector o Industria .....	47
<b>CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO</b> .....	50
3.1 Objetivos de Mercadeo .....	50
3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios .....	51
3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios .....	53
3.4 Cuantificación de los clientes potenciales de bienes y/o servicios .....	55

3.5 Mercado Competidor .....	57
3.6 Mercado Distribuidor .....	59
3.6.1 Distribución Directa.....	59
3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación .....	60
3.7.1 Comunicación .....	60
3.8 Plan de Ventas.....	61
<b>CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>62</b>
4.1 Tratados Comerciales.....	62
4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios .....	63
4.3 Requisitos y Vistos Buenos.....	63
4.3 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora .....	64
4.4 Participación en Ferias Especializadas.....	65
4.5 Rutas de Acceso .....	66
4.6 Liquidación de Costos de Importación y Precios de Exportación.....	69
<b>CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO .....</b>	<b>73</b>
5.1 Descripción del proceso de Producción .....	73
5.2 Plan de Producción.....	76
5.3 Recursos materiales y humanos para la producción .....	77
5.4 Locaciones .....	77
5.5 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres. ....	77
5.6 Requerimientos de personal. ....	79
<b>CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....</b>	<b>85</b>
6.1 Estructura Organizacional del Negocio .....	85
6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional.....	85
6.1.2 Organigrama Estructura Personal .....	87
6.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados.....	90
6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio.....	92
6.2.1 Locaciones Empresa .....	92

6.2.2	Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres .....	92
6.2.3	Requerimientos de materiales e insumos por área .....	93
6.2.4	Requerimientos de servicios por área .....	93
<b>CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL.....</b>		<b>95</b>
7.1	Tipo de Organización empresarial .....	95
<b>CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>		<b>97</b>
8.1.	Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad .....	97
8.2.	Aportes de Capital de los Socios.....	97
8.3	Créditos y Préstamos Bancarios.....	98
8.4	Precios de los Productos.....	98
8.4.1	Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos.....	98
8.4.2	Los Precios de los productos tomando como base los Costos .....	99
8.5	Ingresos y Egresos .....	99
8.5.1	Ingresos .....	99
8.5.1.1	Ingresos Propios del Negocio .....	99
8.5.2	Egresos .....	100
8.5.2.1	Inversiones .....	100
8.5.2.2	Costos Fijos y Variables.....	102
8.5.3	Estados Financieros.....	106
8.5.3.1	Estado de Perdida y Ganancias .....	106
8.5.3.2	Flujo de Caja y VPN .....	107
8.5.4	Estados Financieros Proyectados y Análisis de Sensibilidad.....	110
8.5.4.1	Análisis de Sensibilidad .....	110
8.5.4.2	Estado de Perdida y Ganancias Proyectado .....	112
8.5.4.3	Flujo de Caja Proyectado .....	113
7.6	Evaluación Financiera.....	115
7.6.1	VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO .....	115
<b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>116</b>

<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>118</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>120</b>
<b>PALABRAS CLAVE.....</b>	<b>126</b>

## **LISTA DE TABLAS**

Tabla 1 Relación producto y/o servicios.....	22
Tabla 2 Distinciones competitivas .....	23
Tabla 3 trámites y costo .....	25
Tabla 4 Pestel Colombia .....	27
Tabla 5 Pestel Corea Del Sur .....	30
Tabla 6 Pestel Estados Unidos .....	32
Tabla 7 selección de mercado, calificación 1 menos viable, 5 viable como la mayor.....	33
Tabla 8 Análisis económico Usa y Corea Del Sur.....	34
Tabla 9 Análisis Porter Corea del sur AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES .....	36
Tabla 10 impuestos de importación .....	45
Tabla 11 Competidores Medellín.....	47
Tabla 12 Mercado competidor .....	57
Tabla 13 Promulgación y divulgación .....	60
Tabla 14 plan de ventas.....	61
Tabla 15 capítulos TLC.....	62
Tabla 16 Posicion Arancelaria .....	63
Tabla 17 Expo transportes Medellín (Plaza mayor).....	65
Tabla 18 Cotización Incoterms Estados Unidos .....	70
Tabla 19 Cotizacion Incoterms Corea Del Sur .....	72
Tabla 20 Documentos para nacionalización (Colombia).....	74
Tabla 21 Plan Producción .....	76
Tabla 22 maquinaria, equipos, muebles y enseres .....	78
Tabla 23 personal y liquidaciones laborales .....	79
Tabla 24 personal y liquidaciones administrativas .....	88
Tabla 25 Funciones y actividades .....	90

Tabla 26 Personal Requerido .....	91
Tabla 27 Requerimientos Maquinaria, equipos, software muebles y enseres.....	92
Tabla 28 Requerimientos de materiales e insumos por areas.....	93
Tabla 29 Servicios por área.....	93
Tabla 30 Certificantes y gestiones ante entidades publicas .....	95

## LISTA DE GRAFICOS

Grafico 1 Porcentaje importaciones industriales.....	46
Grafico 2 Organigrama Estructura Organizacional.....	85
Grafico 3 Organigrama Estructura personal .....	87

## **LISTA DE ILUSTRACIÓN**

Ilustración 1 Rues (registro Unico Empresarial Y Social Cámaras de Comercio.....	20
Ilustración 2 Importadora Tokio Autoparts S.A.S .....	60
Ilustración 3 Ruta Marítima Corea del Sur Buenaventura Colombia .....	66
Ilustración 4 Ruta aérea Corea del Sur- Colombia.....	67
Ilustración 5 Principales aeropuertos Corea Del Sur .....	67
Ilustración 6 Acceso marítimo Estados Unidos.....	68
Ilustración 7 Acceso aéreo Estados Unidos .....	69

**TABLA ANEXOS**

Anexo 1 Cotización incoterms Panalpina .....	120
Anexo 2 Salarios y prestaciones sociales.....	121

## **GLOSARIO**

BodyShop: talleres especializados en arreglos de automóviles.

Sensores: elementos electrónicos inteligentes.

Incoterms: términos de negociación internacionales.

Rues: Registro Único Y Empresarial.

## **ABSTRACT**

The present project is presented as a requirement to obtain the degree in international trade and also a creation of a company focused on the knowledge acquired during the course of the career which they are, how to import and export, in this case auto part importations under the name of Tokyo AutoParts S.A.S and marketing and distribution of auto parts as business activity located in Medellin, Colombia.

This project pretends to create a new business idea for different areas of automotive sector, all these kind of items and references that are commercialized for many different brands, Tokyo AutoParts S.A.S will achieve to commercialize these parts all around the country.

However, the market analysis shows us negative numbers during the last two years, the environment projects to get improve and better due to the next fourth generation route projects and the tenders of the new findings to explode mines.

The market analysis is focused in Medellin that has a vehicle increase comparing the habitants, the statistics show that for every three people in Medellin, one vehicle is owned for one of them. In Medellin we are getting closed to reach three million people for 2017 (about one million vehicles in the city) but also it is related to the motorcycle sector which is expanding year by year, it is analyzed that there is a bike at least in each house that is why it would be a good business opportunity.

Colombia presents big commercial alliances with south Korea and the United States facilitating the exchange of goods and services. The transit of goods from USA to Colombia are frequently, while with Korean are less but Colombia counts with strategy

entries as Buenaventura and Cartagena so these alliances could be very strong due to the big auto part sellers are south Korea and USA.

There are not a lot of legal regulations for these kind of goods, it is only necessary to present the registration as an importer to “Camara de Comercio”, “DIAN” and some endorsements through customs.

The financial study is not viable due to the losses it generates, with the bank loans it was impossible to change my mind because the only way to gain money is to sell the company after 5 years of being operating, even though the sales increase every year, the indicators are even negatives, It has not been the best years for this sector since 2015, maybe the company success would be to look for new investments from other two partners which it means high- cost investments, for this reason if the company chooses to associate with private investments there would be many owners as a result.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto se presenta como requisito para obtener el título de grado de tecnología en comercio internacional y la creación de una empresa dirigida con los conocimientos adquiridos en lo largo de la carrera que específicamente son, una importación o exportación, en este caso importación de autopartes con el nombre de Tokio Autoparts S.A.S, con el objeto social de la comercialización de autopartes y partes en la ciudad de Medellín.

Este proyecto pretende crear una idea de negocio para los derivados del sector automotriz correspondiendo a las partes y autopartes, todo este tipo de artículos y referencias que se comercializan de diferentes marcas. Tokio AutoParts S.A.S lograra comercializar estas p

Artes y autopartes de las principales marcas automotrices del país presentes.

Con análisis del sector, aunque en los últimos dos años ha decaído hasta números negativos pero el ambiente en el entorno se espera que mejore por los próximos proyectos de vías de cuarta generación y las licitaciones de los nuevos hallazgos para explotación minera.

El análisis de mercado está en la ciudad de Medellín, que tiene como cifra de su gran incremento de vehículos comparado con los habitantes, por cada tres habitantes se posee un vehículo, en Medellín ya estamos cerca de tres millones de habitantes para el 2017 (cerca de 1 millón de vehículos en la ciudad) dato exógeno del estudio pero también relacionado con el sector es el de las motos, el índice de estas son de por cada casa posee por lo menos uno motocicleta, es así como el incremento del sector está al alza en los últimos años.

En el comercio exterior Colombia presenta grandes alianzas comerciales con Corea Del Sur y Estados Unidos, facilitando el intercambio de bienes y servicios, los tránsitos de mercancías desde Estados Unidos a Colombia son de Frecuencia diaria, Corea del sur con Colombia presenta menores pero el comercio es de grandes proporciones y con las facilidades de entrada desde Buenaventura y Cartagena, estas

alianzas son los puntos más fuertes pues toda la capacidad de comercialización en el mundo de partes y autopartes las presenta Corea del Sur junto con Estados Unidos

Las facilidades de ingreso de este tipo de mercancías por parte de las reglamentaciones legales son muy pocas, solo es necesario tener el registro como importador ante la Cámara de Comercio y Dian y algunos vistos buenos de asociaciones nacionales.

El estudio financiero no es viable por las pérdidas que genera, con los préstamos bancarios fue imposible lograr que cambiara de aspecto, pues solo se logra la ganancia de dinero con la venta de la empresa a los 5 años de estar operando, aunque las ventas suben cada año, los indicadores son igualmente negativos, desde el 2015 no han sido los mejores años para este sector, tal vez la solución de éxito de la empresa sea la búsqueda de inversiones de parte de más de 2 socios, inversiones de alto costo, por este motivo si se asociara la empresa con inversiones privadas su número de dueños aumentaría de manera considerable

## INTRODUCCIÓN

Recientemente las alianzas estratégicas, integraciones económicas han generado un alto ingreso de referencias y marcas vehiculares presentes en país, cerca de 54 agencias de vehículos para el año de 2016 están presente en el país hasta la fecha, alto costos de ventas y poca oferta de las partes y autopartes más comercializadas en las principales ciudades son los principales obstáculos para los demandantes propietarios de los vehículos.

Colombia ha generado gran valor en el sector automotriz, Sofasa, Praco Didacol, Diessi (Mack, Hinno), casa Toro, entre otras son empresas automotrices que están centralizadas para tomar como trampolín el comercio nacional e internacional, todo con los objetivos de reducir costos fijos y variables de producción adicionando las ventajas de las economías a escala, la ubicación geográfica es un punto estratégico, ya que por vías marítimas tenemos entradas por el océano pacifico y atlántico.

El proyecto es presentado como requisito de grado, así mismo para aplicar todos los conocimientos adquiridos en los 6 semestres de la tecnología en comercio internacional, para estudiar el proceso de la creación de una empresa dedicada a la comercialización de partes y autopartes importadas para las principales marcas presentes en Medellín (Kia, Toyota, Vw, Ch, Renault, Citroën, Peugeot, Nissan, Mazda, entre otras)

El desarrollo de todo el trabajo tiene como objetivo evaluar la viabilidad del proyecto de partes y autopartes en Medellín, con la finalidad de realizar todo el proceso de comercialización, asesorías y servicios al cliente para suplir todas sus necesidades en la compra de estos artículos, todos estos son procedentes de Estados Unidos y Corea del Sur que son los 2 países con mayor cantidad de productos del sector automotriz vendidos en el mundo

## Problema

El creciente aumento de la población en la ciudad de Medellín se ha visto que ha crecido, para el año 2020 tendría 2.933.034 habitantes de los cuales 1.596.844 serían mujeres, para los hombres el porcentaje sería de 45,6% (1.336.250) documento técnico de soporte POT, alcaldía de Medellín; paralelo también se ha incentivado el comercio de vehículos en país, la asociación de vehículos automotores informo que para lo que va de recorrido el año 2017 las ventas de automóviles creció en un 2,8% (17.237 vehículos 0 kilómetros) frente al año pasado.

Los vehículos ahora son más accesibles, no importa si son de procedencia europea, soviética, japonés o chino a esto me refiero en la disponibilidad física y no monetaria, adquirirlo ahora con el comercio internacional es fácil, pero debemos preguntarnos, ¿estamos preparados para su sostenimiento? Esta pregunta solo se responde después de tener ya los kilometrajes para su mantenimiento preventivo. Ahora si existe disponibilidad para sus partes y autopartes.

Sin embargo, este crecimiento de ventas de vehículos nuevos y sumados los de segunda mano se deterioran con uso y las circunstancias del clima, además de las nuevas maneras de producción que se enfocan en que su ciclo de vida sea más bien corto (autopartes), la consecución de sus repuestos o productos para mantenimiento es difícil de conseguir, por su rotación y altos costos y peor aun cuando las agencias no disponen de las partes.

En los últimos diez años han crecido unas 1.714.357 unidades (63%) según estadísticas del ministerio de transporte, la oferta de importación de autopartes la comercialización y distribución de autopartes represento para el año 2012 440 millones FOB alrededor de 21 millones FOB, las condiciones de demanda del sector de autopartes están altamente influenciadas por la presencia de las ensambladoras en el país que tiene gran presencia en el país.

- Compañía Colombiana Automotriz (marcas Ford, Mazda y Mitsubishi)
- General Motors Colmotores (marca Chevrolet)
- Sofasa (marcas Renault y Toyota)
- Carrocerías Non Plus Ultra (marca propia, CKD Volkswagen)
- Compañía de Autoensamble Nissan (marca Nissan)
- Didacol (Hino)

- Monoblock (marca Mercedes Benz)
- Navitrans (marca Agrale)

La representación en la ciudad es de gran importancia por este motivo es importante comenzar con la implantación del modelo de negocio para suplir los demandantes del mercado.

### Justificación

El sector de las autopartes es 100% independiente de las agencias de vehículos en el país, es decir, son aliadas de estas, porque se dedican solo un departamento en específico, 8 ensambladoras en el país representantes de marcas de todo el mundo, crecimiento de 46.451 vehículos en el año 2000 hasta 258.463 en el año 2007 y con crecimiento permanente hasta la fecha, permite la comercialización de sus productos complementarios (auto partes) un gran mercado demandante en el país.

Con la experiencia adquirida ya en el sector es difícil conseguir algunas partes para estos vehículos particulares, las agencias no siempre tienen el tipo de parte o auto parte que se necesita, a veces toca buscarlas genéricas o homologadas, que como es fácil que funcionen bien pero solo por un tiempo que es lo que no es normal. Lo normal sería encontrar un respaldo de parte del sector, que supla toda esta demanda y disposición inmediata de las referencias solicitadas.

Es importante para el consumidor y empresa el respaldo del sector autopartes, sigue un concepto básico de economía mientras exista la demanda siempre habrá un ofertante, 8 multinacionales presentes en el país, no todas tienen la casa matriz presente, economías más abiertas y el crecimiento exponencial de la población, por estas razones para la importadora se convierte en una empresa solucionadora de las necesidades del sector específico.

Es de vital importancia satisfacer las necesidades los clientes en cuanto a asesoría, ventas, buen servicio, entrega inmediata, precios competitivos calidad del producto y garantía posventa.

# CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

## 1.1 Nombre De La Empresa Y Marca

Tokio Autoparts S.A.S. Empresa comercializadora de partes, autopartes para vehículos auto motores.

Se realizó la consulta de homónima en el RUES para validar que el nombre no está en uso actualmente

Ilustración 1 Rues (registro Único Empresarial Y Social Cámaras de Comercio

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

Confecámaras  
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Veedurias Servicios Virtuales Acceso privado

➤ Realice aquí su consulta empresarial o social

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

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

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

Razón social: tokio autoparts s.a.s    Consultar

Fuente: Rues 2017

## **1.2 Tipo de Empresa**

La sociedad por acciones simplicadas, estas sociedades resultan se menos rigidas y mas economicas que las demas, pueden ser establecidas por una sola persona o varias ya sean natural, naturales o juridicas por lo que resulta ideal para los emprendedores y estan reguladas por la ley 1258 de 2008.

Por este tipo de sociedades de acciones simlificada se pretende crear nuevas empresas adicional de promover la creatividad e innovacion empresarial.

Tiene plazo en cuento al capital de 2 años y aucerdos a los establecidos por los estatutos, la creacion de la SAS se hace por medio de documnto privado firmado de quienes participan de la misma, ademas de el Registro Mercantil y en Camara y Comercio otra de sus caracteristicas es que esta por tiempo indeterminado y puede ejercer cualquier tipo de actividad licita.

## **1.3 Descripción de la Empresa**

Tokio AutoPars S.A.S es una empresa dedicada al comercio de partes, piezas y accesorios para los vehículos automotores de las principales marcas presentes en Medellín y el país (Kia, Hyundai, Toyota, Vw, Mazda, Ch. Etc.) para respaldar algunos de los productos mas escasos de las marcas y agencias vehiculares en el país.

Ubicado en el sector de exposiciones, cercano a la avenida las vegas, plaza mayor, centro de Medellín y el poblado, para la fácil localización y cercanía a las demás empresas del mismo sector (agencias de vehículos).

## **1.4 Visión y Misión de la empresa**

### **1.5 Misión**

Garantizar a toda la localidad de Medellín específicamente la satisfacción y búsqueda de autopartes, piezas y accesorios para vehículos, confianza, reconocimiento y asesoría con nuestro personal especializado para una experiencia 100% agradable para la solución de las necesidades de los clientes de la ciudad de Medellín

## 1.6

### 1.7 Visión

Nos reconoceremos para el 2020 como una empresa con experiencia en el sector de autopartes de Medellín. Respeto y conocimiento serán los valores de la empresa que identifiquen nuestros clientes por medio de trabajo arduo y eficiente de parte de nuestros empleados. Lograr una solidez y estabilidad empresarial para la reputación de la empresa confiable y segura

### 1.8 Relación Productos y/o Servicios

**Tabla 1 Relación producto y/o servicios**

Productos	Descripción	Características
Sensores	Principalmente para la vigilancia del vehículo (estado del vehículo que pueda obtener el conductor en tiempo real)funcionales para la regulación y el mando	Es un objeto no muy grande alrededor de 3 cm <sup>3</sup> con un cable conductor
Módulos	Principalmente ara dos fines. Fuente de alimentación (regula los voltajes) y de mando que permite una conversación análoga - digital	Normalmente son en forma rectangular no de más de 20 Cm <sup>3</sup>
Aceites y lubricantes	En estado líquido siempre, para la refrigeración, cuidado y correcto funcionamiento del vehículo	Normalmente en presentación plásticas desde 1 lt, ¼ Lt
Pedales electrónicos	Son elementos para acelerar, frenar y el embrague para los carros mecánicos (de cambios manuales) pero con la gran diferencia que no presentan cables para accionarlos, normalmente son aparatos que son más fáciles de manipular con los pies.	Son de forma plana con una curvatura pegada debajo de la plataforma donde se apoyan los pies.

Bobinas	Es un sistema de ignición para las bujías del vehículo, sin estas partes es imposible que el motor prenda a permanezca estable en su andar.	Son de forma cilíndrica y pueden estar separadas o unidas, esto dependiendo del tipo del vehículo.
---------	---	--

Fuente: elaboración propia

Normalmente son las partes que más cambio y demanda generan al ser muy delicadas por su manipulación, una de las formas más fáciles de su posterior daño (bobinas, pedales electrónicos, sensores) son los siniestros, lavadas, incursión del agua o malos manejos de parte del conductor.

La necesidad es de comercializarlos en marcas más vendidas (agencias, vehículos) ya que por ser accesorios y partes tan específicos no se encuentran en un mismo sitio, solo bajo pedido o en el peor de los casos de segunda mano corriendo el riesgo que sean robados por no ser posible retomar el seguimiento.

## 1.9 Distinciones Competitivas

**Tabla 2 Distinciones competitivas**

Nombre de empresa	Marca
Toyota	
Renault	

Chevrolet	 The Chevrolet logo, featuring a gold bowtie with a black outline, positioned above the word "CHEVROLET" in a bold, black, sans-serif font.
Mazda	 The Mazda logo, consisting of a silver winged emblem above the word "mazda" in a lowercase, blue, sans-serif font.
Ford	 The Ford logo, featuring the word "Ford" in a blue, cursive script font inside a blue oval with a white border.
Kia	 The Kia logo, consisting of the word "KIA" in a bold, red, sans-serif font inside a red oval.
Hyundai	 The Hyundai logo, featuring a silver stylized "H" emblem above the word "HYUNDAI" in a blue, sans-serif font.
Ac delco	 The ACDelco logo, featuring the word "ACDelco" in a blue, sans-serif font with a red underline.
Elf	 The elf logo, featuring the word "elf" in a white, sans-serif font on a black background, with a red and blue stylized figure to the right.
Vw	 The VW logo, consisting of a blue "V" over a blue "W" inside a blue circle.

--	--

Fuente: Elaboración propia

- Son accesorios electrónicos (inteligentes y automáticos)
- Relativamente de fácil acceso
- Facilidad y mejoras para el conducir de los vehículos

### 1.10 Trámites y Costos

**Tabla 3 trámites y costo**

Trámite	Descripción trámite	Costo	Tiempo
Registro de industria y comercio	Se genera por ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en la jurisdicción en que se encuentre	\$29050	Mensual
Avisos y tableros	Es el que se grava además de industria y comercio en el exterior, interior (automóviles) vías públicas o cualquier sitio que este a vista del públicos en estaciones de buses, trenes, aeropuertos etc.	\$100.000	Anual
Licencia de bomberos	Destinada a establecimientos comerciales e	Depende del establecimiento	Por definir

	industriales, tiene como fin crear unas condiciones mejores para evitar incendios y la cultura de prevención.		
Notaria autenticación	Para lo correspondiente a los socios de la empresa	\$10350	1 día
Certificado de origen y representación legal	Objeto social, domicilio, número y nombres de los socios	\$5000	1 día
Rut como importador	Registro de importador	Gratis de manera virtual desde <a href="http://www.dian.gov.co">www.dian.gov.co</a>	1 día

Fuente: elaboraion propia

## CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

### 2.1 Entorno

Tabla 4 Pestel Colombia

POLITICA	<p>País democrático, con un presidente que es el gobernante.</p> <p>Ramas poder público, legislativo, judicial, ejecutiva</p> <p>Organismos de control.</p> <p>organización electoral</p> <p>entre otros</p> <p>Su constitución es de 1991 más de 400 artículos, con párrafos y modificaciones que lo hacen muy engorroso, leyes muy lentas y pocos aplicables, lo que hace que sea un país que se quede corto en la resoluciones de problemas internos (un caso sencillo puede tomar hasta dos años para terminarlo), aproximadamente posee más de 14 partidos políticos.</p>
ECONOMICA	<p>es una economía en vía de desarrollo</p> <p>se centra principalmente en la venta de materias primas (carbón, crudo, minerales, oro, plata. coltán, Etc)</p> <p>Criticada porque se dice que padece de la enfermedad holandesa.</p> <p>sector agropecuario, pues solo flores y café como su fuerte</p> <p>por ahora presenta una calificación de riesgo desfavorable, según JP Mogan y Fichth, por motivos de los bajos precios de los commodities</p>
SOCIAL	<p>País con uno de los conflictos más antiguos del mundo, que con el proceso de paz por ahora se ha visto su finalidad.</p> <p>La equidad de género se ha visto en las últimas décadas más a la par.</p> <p>Las desigualdades sociales son cada vez mayores, existen proyectos para mitigar y cerrar la brecha pero realmente se queda corto solo porque es utilizado para bienes políticos y se queda en papel los proyectos.</p>
TECNOLOGICA	<p>país en vía de desarrollo, su tecnología es atrasada, pues la mayoría de sus producciones necesitan ser maquiladas en el exterior, el país no</p>

	posee ese músculo y habilidad en el sector
<b>ECOLOGICAS</b>	<p>Se dice que es el pulmón del mundo por su diversidad de fauna, biodiversidad, en este sentido el país es el más rico por sus recursos naturales.</p> <p>la alta contaminación también se ha tomado las grandes ciudades como Bogotá y Medellín, que han debido buscar medidas drásticas como el día sin carro, el aeropuerto local estuvo cerrado por la polución que no permitía la visibilidad de la ciudad, esto ocurrió pasado el último trimestre de 2016</p>
<b>LEGALES</b>	<p>Ha firmado muchos tratados de libre comercio y acuerdo bilaterales.</p> <p>La creación de empresa es una de las más engorrosas y demoradas en la región, su formalización puede demorar hasta 15 y 30 días.</p> <p>la libertad de expresión, política, social es ampliamente permitida</p> <p>Algunos sectores presentan proteccionismo para el comercio internacional por medio de decretos o aranceles para algunos productos importados.</p>

Fuente (elaboración propia)

Recientemente se ha dado a conocer por el nobel de paz del presidente, los fines del conflicto y su política de la paz para toda la nación, es un país dependiente de las industrias extractivas lo cual no es bueno porque no es un recurso eterno. Su balanza comercial es deficitaria, la deuda extranjera ha subido más del 50% en los últimos años, de rescatar del entorno del país colombiano, es la gran riqueza de sus recursos.

La industria automotriz y autopartes ha ido crecientemente desde aproximadamente una década, ensambladoras como Sofasa Renault y GM Colmotores, que tienen presencia en el país como plataforma para sus vehículos y la comercialización nacional e internacional ha desarrollado al punto de no ser solo ensamblador; ha comenzado a producir automóviles para el consumo interno y la exploración de mercados nuevos como lo es Centroamérica y México, si miramos atrás solo se exportaba lo ensamblado a Venezuela y algo a Ecuador, ahora el sector se

ha visto en crecimiento con nuevos y mayores mercados, del gobierno firma que es el principal motor de comercio internacional en la economía.

Su participación en el PIB nacional es del 4%, proporcionando 25.00 empleos directos y cerca de 100.00 indirectos en país, la totalidad de sus empleos son de calidad lo que permite que el sector tenga un alto respaldo de talento humano.

Como retos de la industria es incrementar de nuevo los porcentajes de ventas pues para el 2010a 2015 fueron del 50% y 45%, ahora es cerca del 33%.

Otro de los retos que tiene el sector es el desarrollo y consolidación de un centro de innovación para industria proyecto a cargo de la Andi y Acolfa, representantes importantes del sector.

También se pide comenzar a producir los motores con emisiones Euro IV por reglamentación técnica ambiental

En la siguiente tabla se reflejan las barreras más comunes en el país que encuentran los consumidores en el país.

A continuación, la inteligencia de mercados de los dos países proveedores directos

Corea Del Sur

**Tabla 5 Pestel Corea Del Sur**

<p><b>POITICAS</b></p>	<p>Republica parlamentaria y gobernada por un presidente.</p> <p>5 años de mandato</p> <p>1 ministro que es el auxiliar del presidente y elegido por el mismo gobernante</p> <p>La política es aplicable de igual manera para los nacionales y extranjeros</p> <p>5 partidos en general, 3 de izquierda y 2 de derecha</p> <p>Índice libertad de prensa 70/80 (80maximo)</p> <p>Índice libertad política 2/10 (10 máximo)</p> <p>Índice de libertad económica 23/180 (180 máximo)</p>
<p><b>ECONOMICAS</b></p>	<p>14 economía mundial</p> <p>Presente entre los 4 tigres asiáticos</p> <p>Superávit de 1,1%</p> <p>Crecimiento del 2,6%</p> <p>Per cápita \$30.000 Usd</p> <p>La deuda externa es mínima del 40% del PIB</p>
<p><b>SOCIALES</b></p>	<p>Incremento de las desigualdades de género y social.</p> <p>Sobrepoblación</p> <p>70 años cumple de haberse independizado de corea del norte.</p> <p>Alta renta de la vivienda</p>
<p><b>TECNOLOGICAS</b></p>	<p>Presenta uno de los más grandes desarrollos tecnológicos del mundo con la multinacional Samsun.</p> <p>Desarrollos de nuevas tecnologías de comunicación 5G con la UE</p> <p>Desarrollos navales</p>

<b>ECOLOGICAS</b>	<p>Por el alto nivel poblacional (metrópoli) presenta alta contaminación de polución y visual.</p> <p>No posee recursos naturales.</p> <p>La inversión en medio ambiente es utilizada solo con fines políticos y económicos</p>
<b>LEGALES</b>	<p>Se debe pactar en las negociaciones las obligaciones de las dos partes, comprador y vendedor</p> <p>Las resoluciones de conflictos se hacen normalmente en el idioma coreano</p> <p>Se debe negociar preferiblemente en reglamentaciones o leyes internacionales, corea del norte no tiene firmado el convenio de Viena</p>

Corea del Sur es un país que anteriormente 2 décadas, atrás era un país pobre, sus políticas estrictas y disciplinadas han convertido en este nuevo milenio en uno de los grandes tigres asiáticos y presenta una economía en superávit , el entorno legal debe ser bien pactado y definir las obligaciones de ambas partes, la ley es muy estricta y es aplicable de igual manera a los nacionales como extranjeros, una de las flexibilidades es que el foráneo puede acudir al recurso de intérpretes, país que sobresale con sus vecinos asiáticos China y Japón, manteniendo un nivel de competitividad alto en la región.

Estados Unidos de América.

**Tabla 6 PESTEL Estados Unidos**

POLITICAS	<p>Principalmente solo dos partidos republicanos y demócratas</p> <p>Actualmente presenta un modelo de proteccionismo y control de migrantes</p> <p>Economía numero 1 a nivel mundial</p> <p>Crecimiento 1,6% para el 2016</p>
ECONOMICAS	<p>Economía que estuvo en crisis por la burbuja inmobiliaria en 2008, que se está recuperando</p> <p>Mayor productor a nivel mundial agrícola de maíz, soya, sorgo, caracterizado por su alta tecnología y expansión territorial</p> <p>Posee la flota más grande de aviones de guerra en el mundo, junto con su investigación y desarrollo, al igual que la NASA que es la encargada de los vuelos y experimentos fuera de la tierra</p> <p>Principal productor en los sectores de maquinaria electrónica y eléctrica</p> <p>Principalmente una economía basada en los servicios y sector terciario</p>
SOCIALES	<p>Cuando fue conquistada su migración fue exponencial se necesitaba muchas personas para poder suplementar la industria y el desarrollo de la época, cerca de 43 millones de habitantes son migrantes de todo el mundo, a ello la descendencia de estos que ya suma cerca de los 80 millones de habitantes, para un total de 316 millones para el 2016.</p> <p>El sueño americano, es el eslogan para todo el mundo que desea estar allí.</p> <p>Famoso por sus comidas rápidas (hot dog, Hamburger, Mc Donalds, Etc) y las comidas precocida.</p> <p>Son pocos los días festivos, algunos Valentie's Day, idenpendence Day.</p>
TECNOLOGICAS	<p>Los avances tecnológicos en su mayoría son presentes en Estados Unidos, el aeroespacial, aeronáutica, naval, salud, desarrollos tecnológicos y la patentes registradas en su mayoría son presentes en Estados Unidos</p>
ECOLOGICAS	<p>Es el principal contaminante del mundo</p>
LEGALES	<p>Muy estricto con sus patentes y normas de autor, se pagan hasta con cárcel si se incumple, las decisiones se basan normalmente por jurisprudencia o la asociación de otro caso igual al que se está juzgando. Se debe de respetar las pautas, condiciones y restricciones que el país exige para negociar con</p>

	él.
--	-----

Es la mayor economía a nivel mundial, caracterizada por su gran diversidad y alta tecnología, con el nuevo presidente se tiene un modelo de proteccionismo y cuidado de la industria nacional, es más por la salida de empresas nativas se multarán por descentralizar los empleos, líder en patentes a nivel mundial, se está recuperando de una economía golpeada por la burbuja inmobiliaria, a pesar de gran número de habitantes su crecimiento es cerca de 2 dígitos en los últimos años.

Las grandes marcas del sector automotriz nacieron en Norte América, Ford, Gm, Chevrolet, Tesla entre otras, su desarrollo en nuevas tecnologías para la seguridad y economía de los automóviles, se está creando e primer automóvil autónomo desde Google en Norte América.

Análisis de preselección de mercados Estados Unidos

**Tabla 7 selección de mercado, calificación 1 menos viable, 5 viable como la mayor**

VARIABLES	ESTADOS UNIDOS	C	MEXICO	C	COSTARICA	C
IMPORTACIONES USD, MUNDIAL	235.329	5	31.048	2	11.265	1
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES	15%	3	-27%	1	24%	5
CONCENTRACION DE LAS IMPORTACIONES PRINCIPAL PROVEEDOR	canada 18.6%,mexico 15.7%,china 7.7%	4	Estados Unidos 61,3 % Alemania 18.1%, belgica 6.9%	2	estados unidos 78,5%,mexico 7,1%,turquia 2,8%	1
IMPORTACIONES PERCAPITA USD	0.72		0.24		0.02	
EXPORTACIONES COLOMBIANAS USD	332	5	158	2	82	1
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES USD	155%	5	-69%	1	-12%	2
ARANCEL GENERAL VS ARANCEL PREFERENCIAL	general 5,6, preferencial 0%	4	general 27,5% preferencial 0%	3	general 15% preferencial 11%	2
POBLACION	323,995,528	5	123,166,749	4	4,872,543	2
INDICE DE MORTALIDAD	8.2%	3	5.3%	5	4.6%	4
PIB PERCAPITA	\$55.800	5	\$17.500	3	\$15.500	2
TASA DE CRECIMIENTO PIB	2.4%	4	2.5%	3	3.7%	5
TASA DE DESEMPLEO	5.2%	4	4.5%	5	8.7%	3
TASA DE INFLACION	0.1%	5	2.7%	3	0.8%	4
PIB PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO	\$17,950,000,000,000	5	\$2,227,000,000,000	4	\$74,890,000,000	3
VALOR TOTAL		57		38		37

### ANALISIS PRESELECCION DE MERCADO.

Se tuvo en cuenta todas las variables y criterios para la selección del mercado objetivo.

- En la importación a nivel global, Estados Unidos se ubica tercero como uno de los mayores importadores con semejanzas a nuestro producto. Con un crecimiento del 15%.

- Estados Unidos presenta un lugar privilegiado para Colombia, su ubicación y cercanía a los puertos nacionales y ventaja de poseer dos entradas vía mar facilita el comercio entre los dos países.
- son muchas las variables a favor que tiene Estados Unidos para convertirse en el mejor aliado estratégico para nuestras exportaciones: la baja inflación, el poder de compra, buenos índices de desempleo, importación y exportación. Preferencias arancelarias.

**Tabla 8 Análisis económico Usa y Corea Del Sur**

	puntaje (1-5)	USA	Corea del sur
Tipo de Economía		4	4
Ingreso Nacional Bruto (INB/ GNI)		3	4
Producto Nacional Bruto (PNB/ GNP)		3	3
PIB (GDP) y crecimiento del PIB		4	4
PIB per cápita (GDP per capita )		4	4
Niveles de salarios		4	4
Porcentaje de desempleo		3	3
Población económicamente activa		3	4
Índice de Gini		3	4
Tasas de interés		3	3
Doing Business		4	4
Índice Global de		5	4

Competitividad			
Índice Global de Innovación		5	5
Tasa de Cambio vs USD y moneda local de países preseleccionados		3	3
Índice de Libertad Económica		5	4
Totales 0 - 100		60	57

Fuente: elaboracion Propia

Estados Unidos y Corea Del Norte presentan los más altos índices de libertad económica, innovación, facilidades de cambio de divisas e intercambio, su libertad económica hace que sean fácil para invertir o negociar bienes con el exterior, sus índices de PIB, y PIB per capita está anualmente en crecimiento además de sus tasas de interés atractivas para comprar a crédito.

Tabla 9 Análisis Porter Corea del sur AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES

FUERZA	CRITERIOS	DESCRIPCIÓN DEL CRITERIO PARA LA INSTITUCIÓN	CALIFICACIÓN UMERICA	CALIFICACIÓN (ALTA-MEDIA – BAJA)
<b>AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES</b>	<b>Diferenciación del producto o servicio</b>	Gran variedad de productores y marcas para la comercialización y fabricación de partes, autopartes y todo lo relacionado con el sector automotriz	90	ALTA
	<b>Capital requerido</b>	Para la comercialización no es requerido tanto capital dependiendo mucho de la cantidad que personalmente se requiera vender	70	MEDIA
	<b>Desventajas de costos independientes del tamaño</b>	Es una empresa rentable, lo cual permite reinvertir las utilidades, bien sea para ampliar los productos o incrementar el stock de las existencias	70	MEDIA
	<b>Acceso a canales de distribución</b>	Es fácil de adquirir, Colombia es potencia en comercialización y por su ubicación geografía es un trampolín para crear unas economías a escala de este sector automotriz.	80	ALTA
	<b>Política oficial</b>	Presenta por el momento poca vigilancia de parte del gobierno nacional siendo hacia un gran vacío aprovechado por los estafadores y ventas de partes robadas	20	BAJA
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>66</b>	<b>MEDIA</b>

## PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

<b>FUERZA</b>	<b>CRITEIOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL CRITERIO PARA LA INSTITUCIÓN</b>	<b>CALIFICACIÓN NUMERICA</b>	<b>CALIFICACIÓN (ALTA-MEDIA – BAJA)</b>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES</b>	Proveedores pocos y concentrados	Para este producto en específico se cuenta con muchos oferentes.	40	BAJO
	Producto único o diferenciado	No es un producto único y diferenciado	90	ALTO
	Altos costos de cambiar	Cambiar de proveedor puede no ser costoso, aunque se tiene en cuenta siempre la calidad.	40	BAJO
	Riesgo de integración hacia delante	Puede suceder en caso tal que hayan alianzas entre proveedores y fabricantes	60	MEDIA
	Sector es un cliente importante	Tiene un alto nivel de clientes, tanto naturales como jurídicos (personas del común y empresas)	10	BAJA
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>48</b>	<b>BAJA</b>

## AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTE

<b>FUERZA</b>	<b>CRITERIO</b>	<b>DESCRIPCION CRITERIO PARA LA INSTITUCION</b>	<b>CALIFICACIÓN NUMERICA</b>	<b>CALIFICACION (ALTA-MEDIA- BAJA</b>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES</b>	<b>Concentración de clientes</b>	Se Convertiría en un producto con aceptación y demanda	70	MEDIA
	<b>Exigencia de asesorías en servicios de ventas</b>	Los clientes les gustan tener asesorías especializadas, acerca de que compran, cotización, confianza y seguridad.	90	ALTA
	<b>Seleccionan precios favorables</b>	En esta industria los costos de transportar y adquirir productos de este tipo son bastante altos	9	ALTO
	<b>El producto es importante para la industria automotriz</b>	Estos productos son de vital importancia para el correcto funcionamiento de los vehículos en la ciudad	60	MEDIO
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>77</b>	<b>ALTO</b>

## AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

FUERZA	CRITERIO	DESCRIPCION	CALIFICACION NUMERICA	CALIFICACION (MEDIA-ALTA-BAJA)
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Cantidad de productos	Hay muchos productos que sustituyan estos, no son la mismas calidad, pero si hay demasiada variedad	90	ALTA
	Factibilidad de que el producto sea reemplazado	Es posible que lo reemplacen, pero esa decisión la toma el cliente, dependiendo de su nivel económico y decisión propia	70	MEDIA
	La cultura	En Medellín es muy común que regateen, por esto es probable que migren a productos homologados, desplazan los originales a segunda elección	90	ALTA
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>83</b>	<b>ALTA</b>

En general podemos observar que los valores totales son altos, Corea Del Sur es una de las mayores potencias de la producción y comercialización a todo el mundo, ofreciendo así un poder alto de negociación y aunque es el mismo proveedor posee la fortaleza y musculo productivo de generar diferentes calidades de este tipo de repuestos y auto partes, ofrecen desde el original, homologado o genérico, logrando así la captura de casi toda la clientela de parte del sector

## Análisis Porter Estados Unidos

**AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES**

<b>FUERZA</b>	<b>CRITERIOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL CRITERIO PARA LA INSTITUCIÓN</b>	<b>CALIFICACIÓN NUMERICA</b>	<b>CALIFICA CIÓN (ALTA- MEDIA – BAJA)</b>
<b>AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES</b>	<b>Diferenciación del producto o servicio</b>	Gran variedad de productores y marcas para la comercialización y fabricación de partes, autopartes y todo lo relacionado con el sector automotriz	20	BAJA
	<b>Capital requerido</b>	Para la comercialización no es requerido tanto capital dependiendo mucho de la cantidad que personalmente se requiera vender	70	MEDIA
	<b>Desventajas de costos independiente del tamaño</b>	Es una empresa rentable, lo cual permite reinvertir las utilidades, bien sea para ampliar los productos o incrementar el stock de las existencias	70	MEDIA
	<b>Acceso a canales de distribución</b>	Es fácil de adquirir, Colombia es potencia en comercialización y por su ubicación geografía es un trampolín para crear unas economías a escala de este sector automotriz.	20	BAJA
	<b>Política oficial</b>	Presenta por el momento poca vigilancia de parte del gobierno nacional siendo hacia un gran vacío aprovechado por los estafadores y ventas de partes robadas	100	MUY SUPERIOR
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>56</b>	<b>MEDIA</b>

## PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

<b>FUERZA</b>	<b>CRITEIOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL CRITERIO PARA LA INSTITUCIÓN</b>	<b>CALIFICACIÓN NUMERICA</b>	<b>CALIFICACIÓN (ALTA-MEDIA – BAJA)</b>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES</b>	Proveedores pocos y concentrados	Para este producto en específico se cuenta con muchos oferentes.	20	BAJO
	Producto único o diferenciado	No es un producto único y diferenciado	90	ALTO
	Altos costos de cambiar	Cambiar de proveedor puede no ser costoso, aunque se tiene en cuenta siempre la calidad.	80	ALTO
	Riesgo de integración hacia delante	Puede suceder en caso tal que hayan alianzas entre proveedores y fabricantes	20	BAJA
	Sector es un cliente importante	Tiene un alto nivel de clientes, tanto naturales como jurídicos (personas del común y empresas)	80	ALTA
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>58</b>	<b>MEDIA</b>

### AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTE

<b>FUERZA</b>	<b>CRITERIO</b>	<b>DESCRIPCION CRITERIO PARA LA INSTITUCION</b>	<b>CALIFICACIÓN NUMERICA</b>	<b>CALIFICACION (ALTA-MEDIA- BAJA)</b>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES</b>	<b>Concentración de clientes</b>	Se Convertiría en un producto con aceptación y demanda	70	MEDIA
	<b>Exigencia de asesorías en servicios de ventas</b>	Los clientes les gustan tener asesorías especializadas, acerca de que compran, cotización, confianza y seguridad.	90	ALTA
	<b>Seleccionan precios favorables</b>	En esta industria los costos de transportar y adquirir productos de este tipo son bastante altos	9	ALTO
	<b>El producto es importante para la industria automotriz</b>	Estos productos son de vital importancia para el correcto funcionamiento de los vehículos en la ciudad	60	MEDIO
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>77</b>	<b>ALTO</b>

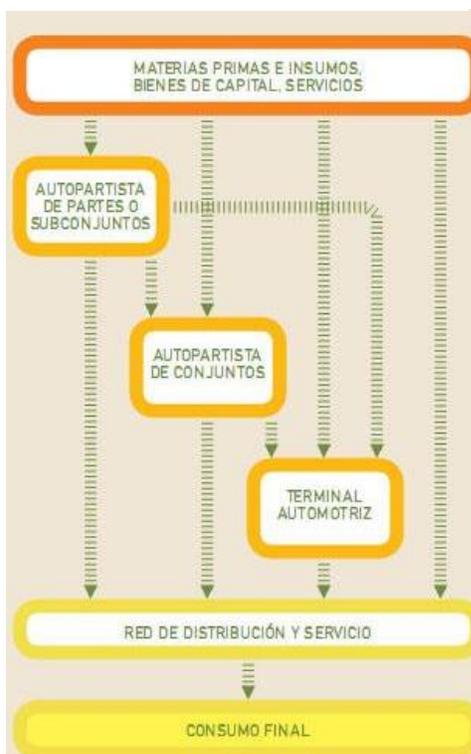
## AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

FUERZA	CRITERIO	DESCRIPCION	CALIFICACION NUMERICA	CALIFICACION (MEDIA-ALTA-BAJA)
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Cantidad de productos	Hay muchos productos que sustituyan estos, no son la mismas calidad, pero si hay demasiada variedad	20	BAJA
	Factibilidad de que el producto sea reemplazado	Es posible que lo reemplacen, pero esa decisión la toma el cliente, dependiendo de su nivel económico y decisión propia	20	BAJA
	La cultura	En Estados Unidos es muy común que los vehículos roten cada 4 y 5 años como máximo y todo el sector está presente con la compra de repuestos nacionales que son más baratos	20	BAJA
<b>TOTAL PROMEDIO</b>			<b>20</b>	<b>BAJA</b>

Para Estados Unidos tenemos diferencias en cuanto a la venta libre y la calidad de los productos, para comprar repuestos o auto partes es necesario tener la factura o tarjeta de propiedad del vehículo, en caso se comprar de manera independiente es necesario tener un bodyshop<sup>1</sup> para poder venderlo, la cultura es muy apegada a los repuestos nacionales y originales, grandes marcas e industrias también están asentadas en este país, Chrysler, Jeep, Dodge, Chevrolet, Ford, entre otras, adicional de que el comercio es muy favorable en lo que corresponde a los precios finales del mercado

<sup>1</sup> Taller o agencia similar con el registro legal

**Figura 1 Cadena de suministro de sector automotriz**



Fuente (José Sánchez, 2006)

También se debe tener muy presente que además de los impuestos de importación de los vehículos son altos para el país frenando el consumo interno y disminuyendo su producto sustituto que es las autopartes, el sector de ventas de los automóviles y autopartes están en paralelo en el sector.

**Tabla 10 impuestos de importación**

<b>Impuesto</b>	<b>Descripción</b>
<b>IVA (16%)</b>	Impuesto al valor agregado. Vehículos nuevos.
<b>Impoconsumo (8%)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los vehículos automóviles de tipo familiar y camperos, cuyo valor FOB o el equivalente del valor FOB, sea inferior a USD \$30.000, con sus accesorios.</li> <li>2. Pick-up cuyo valor FOB o el equivalente del valor FOB, sea inferior a USD \$30.000, con sus accesorios.</li> <li>3. Motocicletas con motor de émbolo (pistón) alternativo de cilindrada superior a 250 c.c.</li> <li>4. Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte; barcas (botes) de remo y canoas.</li> </ol>
<b>Impoconsumo (16%)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los vehículos automóviles de tipo familiar, los camperos y las pick-up, cuyo Valor FOB o el equivalente del valor FOB, sea igual o superior a USD \$30.000, con sus accesorios.</li> <li>2. Pick-up cuyo valor FOB o el equivalente del valor FOB, sea igual o superior a USD \$30.000, con sus accesorios.</li> <li>3. Globos y dirigibles; planeadores, alas planeadoras y demás aeronaves, no propulsados con motor de uso privado.</li> <li>4. Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones); vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales, de uso privado.</li> </ol>
<b>Vehicular</b>	Impuesto anual a los vehículos usados. El monto correspondiente dependerá del Ministerio de Transporte. Este se establece de acuerdo con las características del vehículo: marca, modelo, cilindraje, etc. Ver Diagrama 1.

Fuente: Ministerio de transporte

Las ventas han ido a la baja en los últimos años. Pero debemos tener en cuenta que el mundo se recupera de la recesión de estados unidos y la caída de los precios del petróleo que, aunque no afecta a la gran mayoría si a los países que son dependiente de los commodities. En las gráficas podemos observar que al principio del siglo se presentó un incremento alto de la ventas proyectadas, para hasta lo corrido del 2015 las ventas se vieron a la baja por motivos geopolíticos a nivel mundial que ocasionaron austeridad en el consumo del sector de vehículos, a esto se suma el escándalo de las emisiones por parte de los vehículos Vw (Volswagen) que están maquilladas solo con el fin de incrementar ventas a nivel mundial, una ensambladora de México también resultó implicada, afectando a América Latina porque esta es una plataforma para la distribución a nivel americano.

Grafico 1 Porcentaje importaciones industriales



Fuente: Asopartes



Fuente: Dane

## 2.2 Sector o Industria

Los principales competidores locales están en la siguiente

**Tabla 11 Competidores Medellín**

Empresa	Ubicación	Servicios
Proveedora De Bienes Y Servicios Para La Industria Y Compania Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Gilberto Foronda Y Compania S C S	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Auto Camperos Y Chevrolet Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Batericentro Y Servicio Ltda En Liquidacion	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Soloautos S A S	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Llantas W M G S A	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Claudia Maria Henao Acosta Renoles E U	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Almacen Centro Mazda Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Rodafrenos Y Muelles Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Partes Y Accesorios Jdr S A	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Toyo Hilux Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Frenos Rj Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Ecollantas S A S	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y

		accesorios (lujos) para vehículos automotores
Super Mayor Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios
Vidriera Alfa Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
M Y S Export S C I Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Eurofrenos Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Centro Daewoo Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Industria De Partes Para Automotores Ltda	Medellín	Fabricación de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
Yoko Partes Ltda	Medellín	Comercio de partes piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores

A nivel nacional están las siguientes empresas que son las encargadas de la representación del sector.

Incolbestos, Imal, Madeal, Bonem y Cofre. Posteriormente se posicionaron RTMX, Busscar de Colombia, Superpolo, Peláez Hermanos y su subordinada Baterías Williard, Yasaki Ciemel con su filial Yasaki Ciemel FTZ, Cumandes conjuntamente con Equitel, C.I. Toyota Tsusho Colombia, Zoficol, Talleres Autorizados, National Truck Services, y Transejes Colombia con su filial Transejes TH Colombia.

Servikom, Importadora Cali, Trimco, C.I. Pansell, UMO, Arsa, Industrias Partmo, Automotrices Titán, Acumuladores Duncan, Romarco, Dispartes, Disrod, Importadora Nipón, Imporsa, Importadora Las Tractomulas, TGS, Motores Japoneses, Japonesa de Repuestos, Inconcar, Sound Express, Surtiretenes y Rodamientos, Fertrac, Big, Comercializadora G & M, Importaciones Reypar, Tecniensambles Automotrices, Rodamientos Mundiales, y Thermoform

Importadora Celeste, Innovateq, Espumlatex, Inorca, C.I. Colautos, Resortes Hércules, Procar Inversiones, Lubriretenes y Rodamientos, Andina Trim, Indufaros, Obyco, Industrias Japan, Mutipartes de Colombia, Blindex, Importadora Japón, Mundial de Partes, Sauto, Propartes, Central de Rodamientos, Faaca Colombia, Texim, Integrando, Transaire, Alcides Arévalo, Autobuses Aga de Colombia, Comercializadora Franig, Solutra de Colombia, e Importadora Sur Alpine.

Las ventas de autopartes para el año 2015 fueron superiores para el año comparado con las del 2013 y 2014, con un crecimiento para el sector cercano del 4%, para los años 2016 y 2017 los indicadores fueron mucho más preocupantes con bajas en ventas, el 2016 tuvo un decrecimiento en ventas cercano al 12% y para el año de 2017 el primer trimestre se registró un -11%.

## CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 3.1 Objetivos de Mercadeo

Garantizar a todos los propietarios de vehículos y de las principales marcas en Colombia, la satisfacción de necesidades de autopartes, con confianza en la asesoría oportuna, buen servicio, precios competitivos y respaldo de antes y después de la venta en los primeros dos años.

El mercado meta son todos los talleres de la zona de barrio triste, centro y sur principalmente, las personas del común con ventas al detal, concesionarias y las agencias que están con mayor presencia en el sector

Contaremos con repuestos para los vehículos

**Figura 2 Repuestos principales marcas**



Principalmente sensores de frenos, sensores para motores, lubricantes, computadores, aceites y todo lo relacionado con las partes electrónicas de los automóviles.

#### Objetivo corto plazo

Establecer un punto de venta con las principales marcas comercializadas en el país, ventas al detal y el por mayor, asesorías relacionadas con todo el sector autopartes.

#### Objetivo a mediano plazo

Consolidar la empresa en el sector, logrando posicionarnos con reconocimiento y estar en el mercado compitiendo con las homologas presentes en la ciudad, implementar nuevos productos para diversificar, ampliar e innovar algunos productos que ya están en su etapa de madurez (declive del producto)

#### Objetivo a largo plazo

Estar presentes en casi la totalidad del sector ampliando los servicios de la empresa, con bodegas de acopio y ventas por medio electrónico y una empresa sólida y estable que genere la tranquilidad a los proveedores, clientes y socios.

### **3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios**

un progreso gradualmente en el sector desde el 2001 que han consolidado sus importaciones con un crecimiento cercano al 2% anual, hasta el año de 2014 y desde 2016 las crisis que se han presentado en las economías mundiales y el desplome de los precios del petróleo produjeron bajas en las importaciones de autopartes, además de las pocas ventas en el sector automotriz, sin embargo con los proyectos que se tienen en el país de las vías de última generación y las inversiones mineras han dinamizado de nuevo el mercado, para lo que va del primer trimestre de 2017 se aplicó la nueva reforma tributaria que generó un estado de austeridad en el mes de febrero que se hizo efectiva dicha reforma y freno toda las ventas, ya para este nuevo mes de marzo de 2017 se ha recuperado el sector, como dice el estudio es uno de los sectores que comenzó a incrementar el comercio internacional en el país.

Principales ciudades para el comercio entre el sector automotriz en orden de importancia

- Bogotá
- Medellín
- Cali
- Barranquilla
- Bucaramanga
- Pereira
- Cartagena
- Villavicencio

Bogotá sigue siendo la principal ciudad en el mercado de las autopartes y allí se centralizan las principales marcas comercializadoras del país, como el gigante Gm Colmotores.y estas siguientes:

- Carrocerías Non Plus Ultra (marca propia, CKD Volkswagen)
- Compañía de Autoensamble Nissan (marca Nissan)
- Didacol (Hino)
- Monoblock (marca Mercedes Benz)
- Navitrans (marca Agrale)
- Compañía Colombiana Automotriz (marcas Ford, Mazda y Mitsubishi)

Medellín está centrada solo con Sofasa que ensambla Renault y cuenta con el respaldo total de la matriz en Francia.

### 3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios

Principalmente los talleres del sector de barrio triste y zona centro, después tenemos las agencias o concesionarias que no dispongan de sus repuestos inmediatamente en el país, después de esto se tiene las personas naturales, del común y uno que otro cliente esporádico, niveles socioeconómicos del perfil del consumidor son todas las personas con capacidad de compra de vehículos, sin importar su gana (baja, media, alta) si se trata de estratos podríamos afirmar que son de estrato 3 en adelante, las edades por lo general son personas desde los 22 años.

(Auto electrónicos, 2017)

Medellín es nuestro mercado meta, y es una de las tres ciudades con mayor índice de nivel de vida o mejor ciudad de calidad de vida, tomando en cuenta factores como seguridad, servicios públicos, salud y ingresos económicos (en orden, Medellín, Pereira y Manizales) estudios de la alcaldía de Medellín demuestran que en la ciudad existe 1 automóvil por cada 3 habitantes; la población de Medellín se acerca alrededor de 3 millones de habitantes, un mercado amplio que necesita respaldo y disponibilidad para el sector de mantenimiento de autopartes.

Cerca de 3.000.000 millones de habitantes están presentes en la ciudad y se estima que por cada 3 habitantes se posee un automóvil en la ciudad de Medellín, a esto sumamos que en la ciudad ya hay presente grandes empresas que a nivel mundial son reconocidas:

Sofasa es una de ellas, encargada de surtir todo el país de la marca Renault y ahora con la fusión de Nissan junto con esta se está incrementando todo lo referente con el sector de las autopartes, Perú, México, Ecuador y además es el mercado doméstico son el objetivo de esta empresa.

Grupo Ddiesi: es el encargado de la distribución en Medellín de las marcas Hino, Mack y todas su partes y autopartes.

Por su alta calidad en el sector automotriz se destacan en el país las siguientes marcas Good Year, Michelin, Yazaki, Saint Gobain, Vitro, Dana, Dupont, entre otras.

Este sector ha sido considerado en un proyecto de parte del gobierno nacional que se llama Transformación productiva en Colombia, que busca como objetivo para el 2032 Colombia

sea un país líder en la exportación de autopartes generando cerca de 10 mil millones de Usd por exportaciones

Según Invierta en Colombia “Para lograr esto se ha estructurado un plan de negocios con 25 iniciativas cuya ejecución buscará:

- Desarrollar alternativas sólidas de ensamble, con una propuesta especializada y competitiva a nivel regional, que le permitirá enfocarse en la exportación de vehículos.
- Consolidar la presencia en nichos exportadores de autopartes.
- Enfocar esfuerzos en partes especializadas distintivo para ciertas tecnologías emergentes.” (Invierta en Colombia, 2010)

Es un sector muy competitivo y demandante tanto que para el 2014 el crecimiento fue del 11% solo del sector, Bogotá presenta el 14% de las matrículas de vehículos del país y para Medellín está el segundo puesto con el 10%, el PIB del sector automotriz es del 6,2% y se espera crezca a pesar de la reforma tributaria que ha golpeado las ventas en 50%, esto por los proyectos de vías 4g en el país y el aumento del sector minero en el país.

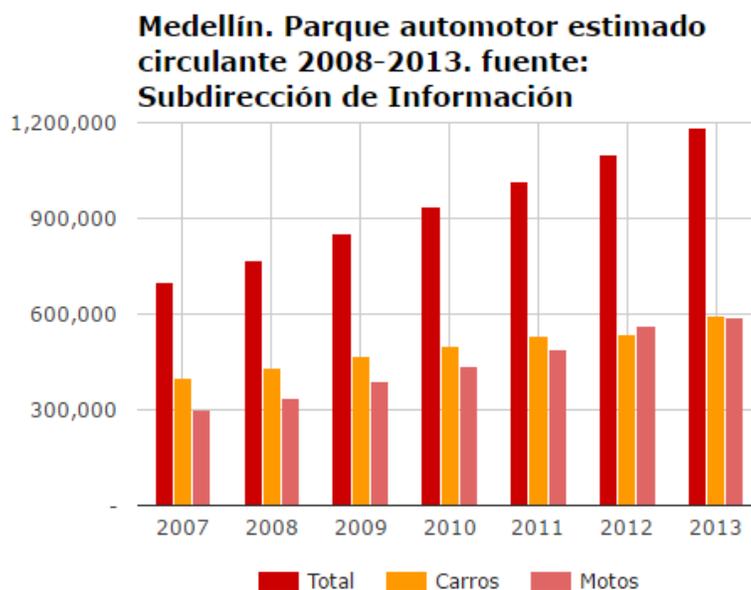
### 3.4 Cuantificación de los clientes potenciales de bienes y/o servicios

Medellín número de habitantes 2.933.034; los hombres (1.336.250) son los mayores consumidores, aunque la mayor parte de la ciudad en su mayoría son mujeres, estudios indican que por cada niño hombre que nace duplica los nacidos femeninos.

Según el colombiano los índices de ventas para el 2015 en Medellín tuvo un incremento del 2,9% para un total en números 5089 unidades de vehículos vendidas, Chevrolet fue el primero en la lista de ventas a nivel nacional y segundo de Sofasa Renault, en Medellín fue los mismos resultados.

En total el número de talleres es de 20 en la zona de centro de Medellín, que estén especializados con electrónica automotriz, agencias como mercedes Benz, Renault, Peugeot, Chevrolet, Toyota y Kia aledaños a esta misma zona

**Figura 3 Parque automotor circulante 2008-2013**



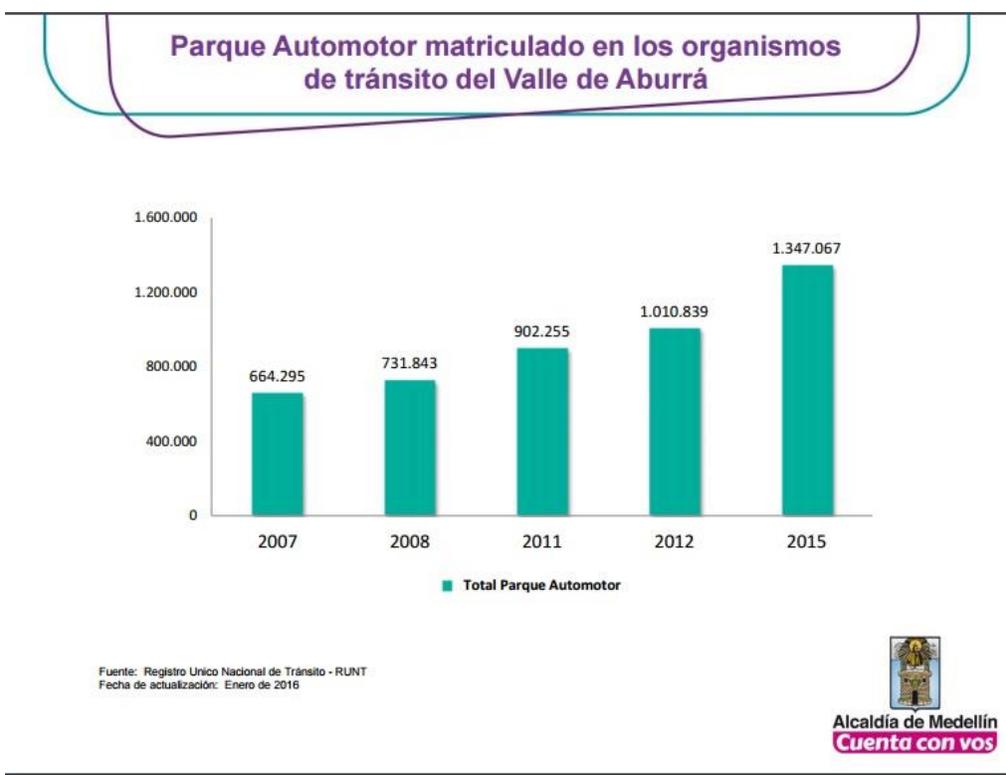
Fuente: Medellín Como vamos

Cerca de 1,200,000 de vehículos estaban circulando en Medellín para el año 2013, la cifra sigue creciendo de 2% a 4% anual, mercado amplio para una ciudad de cerca de 3, millones de habitantes.

Los comerciales serian todos los distribuidos en las localidades de barrio triste, la bayadera, exposiciones, los puentes, relacionados solamente con el sector de reparaciones para vehículos, como mínimo de conocimiento por esta zona encontramos 20 talleres y agencias de vehículos cerca de 15 en la ciudad es muy fácil desaparecer una empresa y maquillar los datos frente a la Dian y cámara de comercio de Medellín.

El listado de productos que se ofrecerá s solo explícitamente con los señores de los automóviles y los computadores, el sector de autopartes tiene centenares de referencias y catálogos de productos de diversas marcas, calidades y precios.

**Figura 4 Parque automotor matriculado en el Valle Del Aburra**



Esta es la cifra hasta el 2015 de los automóviles que circulan a diario en Medellín

### 3.5 Mercado Competidor

**Tabla 12 Mercado competidor**

Nombre	Página Web	Productos		Precios	Canales distribución
Importadoras asociadas <sup>2</sup>	<a href="http://www.importadorasasociadas.com/">http://www.importadorasasociadas.com/</a>	aceites y herramientas	Ac delco, Motrio, Elf, MotorCraft, Hankook, Mwm, Gates, Skf, mando, Ctr, Seco, Hi Co, Gabriel, Cofre, loctite, Godyear, y otras marcas OEM ()	Desde \$80.000 - \$5.000.000	Directos
Importadora celeste	<a href="http://www.importadoraceleste.com/">http://www.importadoraceleste.com/</a>		Chevrolet, Isuzu, ac delco, susuki (repuestos y partes en general)	Desde \$100.000 hasta \$5.000.00	Directos
Importadora nipón	<a href="http://www.importadoranipon.com/">http://www.importadoranipon.com/</a>		Ac Delco, Mtorcraft, Motrio. (aceites y lubricantes)	desde \$150.000 hasta 3.000.000	Directos
Importadora Japón	<a href="http://www.importadorajapon.com">http://www.importadorajapon.com</a>		Ford, Ford motorcraft (repuestos y partes)	Desde \$100.000 hasta \$3.000.000	Directos

<sup>2</sup> Importadoras asociadas es una de las representantes más grandes del país, las demás empresas que se muestran en las tablas son las asociadas que están agrupados en esta sola, pero también son independientes en sus decisiones, presentes, en Barranquilla, Bogotá Medellín, Cali, Villavicencio, Bucaramanga.

Kiamautos	<a href="http://www.kimautos.com/">http://www.kimautos.com/</a>		Kia, Hyundai (repuestos y partes)	Desde \$80.000 hasta \$5.000.00	Directos
Importadora colmayor	<a href="http://www.importadoranipon.com/colmayor/">http://www.importadoranipon.com/colmayor/</a>		Chevrolet isuzo (repuestos y partes)	Desde \$80.000 hasta \$5.000.000	Directos
Importadora Diauto	<a href="http://www.diauto.com.pa/">http://www.diauto.com.pa/</a>		Chevrolet, Isuzo, Kia, Ac Delco (repuestos, aceites, lubricantes y partes)	Desde \$80.000 hasta \$5.000.00	Directo

Son las principales a nivel nacional, siendo 100% colombianas con presencia en Panamá, Colon, entre sus productos muchas trabajan con la gran cantidad de repuestos originales y genéricos, Stops, Luces, Lujos, Llantas, Sensores de todo tipo, computadores, panorámicos, aceites, entre otros.

Con presencia desde 1969 en Medellín, más de 700 empleados y caracterizado por ventas al por mayor y detal<sup>3</sup>, (importadoras asociadas) posee bodegas para las ventas al por mayor y su gran cantidad de productos con disponibilidad inmediata. Es una de los mayores competidores a nivel de Medellín, con presencia y experiencia de más de 40 años y en las principales ciudades de Medellín, presenta con la asociación de todas estas empresas un portafolio muy completo de todas las autopartes en la ciudad, respaldando casi todas las marcas comercializadas en el país.

---

<sup>3</sup> Solo por unidades

Todas sus ventas están de manera directa y presenta toda la información por medio electrónico y facilidades de pago como ya antes se había mencionado, tarjetas débito, crédito, éxito entre otros, fortalecido por que ofrece desde los productos originales, homologados y genéricos, flexible para los clientes pues es muy normal tener en stock la misma referencia con precios distintos y calidades altas, un mercado muy completo y diversificado en un mismo punto.

### **3.6 Mercado Distribuidor**

La distribución será de manera directa, esta forma de distribución se caracteriza por no tener intermediarios o terceros en área comercial, el productor tiene contacto directo con los clientes finales

#### **3.6.1 Distribución Directa**

Principalmente se tendrá un local adecuado para las ventas, distribuciones o comercialización de todo el portafolio de productos, debe de ser un local que se acople para tener en el mismo punto una bodega para el almacenamiento de los productos y así obtener la disposición inmediata, en una segunda planta localizar las oficinas para todas las labores administrativas.

- Costos de arriendo 8.000.000 pesos mensuales por un local con las características que se necesitan.
- Costos de vigilancia 24 horas con Satrack, promoción de 350.000 pesos por todo el año.
- Adecuaciones de construcción, señalización y pintura \$8.000.000. (Costo único)
- Publicidad por medios electrónicos y volantes \$3.800.000 (costo único)
- Seguimiento y monitorio metro alarmas por 1 año \$782592 (costo año)

#### **Proveedores**

Los proveedores son empresas localizadas en Corea del Sur y Estados Unidos de América, son los principales productores de los sectores de autopartes en el mundo, las matrices están ubicadas en Asia y norte América, normalmente las importaciones e hacen por vía marítima con termino de negociación FOB y su llegada al país es cercana al 10 o máximo 15 días, para las importaciones urgentes o esporádicas dependiendo de la disponibilidad de la referencia será por vía aérea y tendrá una demora de máximo 5 días si es el caso de Asia, obviamente el precio será mayor.

### 3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

#### 3.7.1 Comunicación

##### Ilustración 2 Importadora Tokio Autoparts S.A.S



Repuestos Autopartes

Página web costo anual \$3.800.000

Folletos y publicidad física costo anual \$800.000

Redes sociales \$2.000.000

#### 3.7.2 Actividades de promoción y divulgación

**Tabla 13 Promulgación y divulgación**

Actividad	Costo	Tiempo
Publicidad Radio	1.200.000	1 año
Folletos	800.000	1 año
Autopartes feria	3.000.000	1 semana
Página web	3.800.000	1 año
Redes sociales	2.000.000	1 año

### 3.8 Plan de Ventas

Tabla 14 plan de ventas

	Mes	Valor \$	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Sensores de freno	80	\$64.320.000	2% (\$1,246.000)	2,7% (\$1,736.000)	3% (\$1.929.600)	3,1% (\$1.993.920)
Aceites y lubricantes	130	\$6.500.000	2% (\$130.000)	2,7%(175.000)	3%(\$195.000)	3,1% (\$201.500)
Bobinas	24	\$4.200.000	2%(84.000)	2,7%(113.400)	3%(\$126.000)	3,1%(\$130,200)
Sensores de motor	45	\$3.600.000	2%(72.000)	2,7%(\$97.200)	3%(\$108.000)	3,1%(\$116.000)
Computadores de vehiculo	7	\$9.940.000	2%(198.800)	2,7%(\$268.000)	3%(\$298.200)	3,1%(\$304.140)

Fuente: elaboracion propia

## CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

### 4.1 Tratados Comerciales

Estados Unidos

Entro en vigencia el 15 de mayo de 2012. Así lo establecieron los presidentes de Colombia, Juan Manuel Santos, y de EE.UU., Barack Obama, durante la cumbre de las Américas, en Cartagena, donde se llevó a cabo el correspondiente canje de notas entre los dos gobiernos. Con los siguientes beneficios.

- A los consumidores colombianos y estadounidenses, porque les garantiza una mayor oferta de productos, a mejores precios.
- A los empresarios y exportadores de los dos países, porque, por un lado, podrán vender más productos sin pagar los impuestos de entrada que antes se exigían, y por el otro, podrán comprar maquinaria no producida en el país y/o materias primas sin pagar arancel, lo que les permitirá ser más competitivos. (Ministerio de Industria y Comercio, 2017)

Son en total 23 capítulos que contiene el tratado de libre comercio

**Tabla 15 capítulos TLC**

CAPÍTULOS	
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Iniciales	13. Política de Competencia
2. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.	14. Telecomunicaciones
3. Textiles y Vestido	15. Comercio Electrónico
4. Reglas de Origen y Procedimientos de Origen	16. Derechos de Propiedad Intelectual
5. Procedimiento Aduanero y Facilitación del Comercio	17. Asuntos Laborales
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	18. Medio Ambiente
7. Obstáculos Técnico al Comercio	19. Transparencia
8. Defensa Comercial	20. Administración del Acuerdo y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales
9. Contratación Pública	21. Solución de Controversias
10. Inversión	22. Excepciones Generales
11. Comercio transfronterizo de Servicios	23. Disposiciones Finales
12. Servicios Financieros	Anexo I: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión: Colombia/EEUU Anexo II: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión: Colombia/EEUU Anexo III: Medidas Disconformes para Servicios Financieros: Colombia/EEUU y Nota explicativa Entendimiento sobre Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales

*Fuente:* Ministerio de Industria y Comercio

## Corea del sur

En febrero de 2013 se firmó el tratado de libre comercio entre Colombia y Corea Del Sur, entró en vigencia el principio de año 2014, se espera que con el tratado se beneficien los sectores agrícolas y principalmente tecnológicos en Colombia, servicios y turismo son otros sectores que se beneficiaran de dicho tratado. El 33% de las importaciones del país son de autopartes y vehículos.

## 4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

Consulta por posición arancelaria

**Tabla 16 Posicion Arancelaria**

País	Código	Designación mercancía
Colombia (Dian)	8708999900	Los demás
Estados unidos	87089981	Others
Corea del Sur	8708999000	Others

La anterior tabla tiene las posiciones arancelarias en los países de Colombia, Estados Unidos y Corea del Sur.

## 4.3 Requisitos y Vistos Buenos

Los vistos buenos y requisitos

- Dian (conocimiento de embarque, declaración de importación, factura comercial, orden de liberación de carga, recibos de manipulación en puerto o terminal, lista de empaque)
- Cámara y comercio (registro como importador)
- Organización nacional de acreditación (Onac) (certificado)
- Ministerio de industria y comercio (vistos buenos)
- La Superintendencia industria y comercio. (vistos buenos)

Importación

- Número de Documentos para Importar 3 (Rut importador, licencia de importación y clasificación arancelaria)
- Número de Días para Importar 7
- Costo de Importación en US\$ por Contenedor: Usd 790

### **4.3 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora**

La diversificación del mercado es muy amplia, provienen de 115 países y los principales clientes (dentro del país) son las ensambladoras, importadoras de vehículos y comerciantes independientes (razón de ser con este proyecto).

Para que una persona natural o jurídica puede importar partes nuevas siempre y cuando tenga el Rut (registro único tributario) inscrito como importador y el registro mercantil de la cámara de comercio.

Según la Dian, las principales importaciones de partes nuevas por las declaraciones de importaciones provenientes de Estados Unidos, China, Japón, India y Brasil, seguidas a las de Corea del Sur, Alemania, México, Taiwán (Formosa) y Francia.

Personas naturales que tienen capacidad importadora pueden hacerlo desde pedidos mínimos (un solo artículo) que ahí es el punto de partida hasta la cantidad necesaria que desee importar, Vizmark y codiesel son empresas que realizan importaciones atípicas para clientes como personas naturales o jurídicas que no necesitan grandes volúmenes de importaciones sino algunas pocas artículos, el promedio de pago para todo este proceso es de un 10% del valor del artículo a importar, necesariamente son 7 marcas de vehículos (Renault, Kia, Chevrolet, Mazda, Toyota, Hyundai, Nissan) con mayor rotación de repuestos para la venta, cerca de 12 usd es la capacidad para hacer la primera importación.

Para finalizar la capacidad de los proveedores son muy altas, por ejemplo, se pueden surtir de manera normal 6 empresas que están presentes en la ciudad que es importadoras asociadas, esta empresa esta con un musculo grande en el sector, con la integración de 6 empresas que, aunque manejan diferentes tipos de productos son del mismo sector que es el automotriz

#### 4.4 Participación en Ferias Especializadas

**Tabla 17 Expo transportes Medellín (Plaza mayor)**

Elemento o artículo	Precio
inscripción feria 8 días	\$3.000.000
Menaje para la exhibición	\$650.000
2 asesores comerciales	\$2.000.000
Transporte repuestos exhibición	\$100.000
publicidad	\$350.000
alimentación 2 personas 8 días	\$80.000
Total Feria	\$6.180.000

**Fuente: elaboración propia**

Esta es una feria que se realiza en la ciudad de medellin cada año para exporner las principales innovaciones, vehiculos, tecnologias, etc, acerca del sector de el transporte de vehiculos de servicios publicos, transportes de carga pesada, vehiculos oficiales, particulares y de transportes especiales, los nuevos empresarios toman este tipo de exposciones para acercarse de manera directa al cliente final, una estrategia de mercadeo mas rapida para el conocimiento de los prodctos.

## 4.5 Rutas de Acceso

Las rutas de acceso son marítimas y aéreas para los envíos urgentes o pequeños envíos que sean esporádicos

### Ilustración 3 Ruta Marítima Corea del Sur Buenaventura Colombia



#### Fuente: Procolombia

Los envíos o importaciones desde Colombia-corea del sur y viceversa se realizan a través del puerto de Buenaventura. El puerto más importante donde se comercia entre los dos países, está ubicado en la península sur del país que es Pusan (Busan). En total cuenta con 25 puertos, pero el más comercial utilizado es el anteriormente mencionado, solo una naviera ofrece el servicio directo de Corea del Sur a Colombia con tiempos de 25 a 46 días para la llegada en destino. Los demás tienen tránsito en Hong Kong, México, Panamá y Jamaica con tiempos de 33 a 53 días, estos con algunos transbordos de mercancía. 8 navieras prestan este servicio en el país, Maerks, Mool, Hambur Sud, APL, MSC, entre otras.

#### Ilustración 4 Ruta aérea Corea del Sur- Colombia



Fuente: Procolombia

#### Ilustración 5 Principales aeropuertos Corea Del Sur



Fuente: Procolombia

El aeropuerto Incheon, Seul es el principal

El servicio aéreo tiene 105 aeropuertos que están distribuidos alrededor de todo el país lo cual permite que se fácil acceder a cualquier parte del territorio, no se cuenta con ningún vuelo directo hasta corea del sur, se hacen escalas en Houston, usa o Frankfurt, Alemania para así ser conectados a corea del norte en otros vuelos, Lufthansa, Martin Air cargo, Cargo Luz, Air Canadá, son algunas de las aerolíneas que tiene vuelos de pasajeros y carga desde corea hasta el país colombiano.

**Ilustración 6 Acceso marítimo Estados Unidos**



Fuente: Procolombia

Los puertos de los Ángeles, Oakland y Long Beach tienen una frecuencia semanal de Colombia y Estados Unidos y al contrario



Cuenta con 13 aerolíneas con vuelos directos e indirectos desde y hacia Estados Unidos y Colombia todos con diferentes métodos de transporte (carga, pasajeros, mensajería, etc)

#### 4.6 Liquidación de Costos de Importación y Precios de Exportación

Estados Unidos

Exw	Usd 10000
Montaje	Usd 177
Fca	Usd10177
Descargue puerto origen	Usd 50
FOB	Usd10227
Seguro y flete	Usd850
CFR	Usd11077
Seguro internacional	Usd230
CIF	Usd11307
Transporte internacional	Usd100

Cpt	Usd111407
Tte y seguro pagado hasta	Usd450
Cip	Usd11857
Nacionalización	Usd100
Daf	Usd11957
Entrega Buque	Usd80
Dap	Usd12037
Derechos pagados	Usd250
Ddp	Usd12287

Fuente: elaboración propia

### Tabla 18 Cotización Incoterms Estados Unidos

 MDE Restrepo Juan (External) 10 may. (Hace 5 días.)  
 para mí   
 Carlos  
 Cotización marítima port to door LCL  
 Cotización usa  
 Cargos origen

Type	Base Price
Advanced Security Filing Fee (Export)	USD 7.00 (lump sum)
Export Documentation Issuance Fee	USD 50.00 (lump sum)
Export Handling	USD 95.00 (lump sum)
ISPS Charge at Origin	USD 5.00 (lump sum)
VGM Service Fee (LCL)	USD 20.00 (per shipment)

Flete internacional  
 Seattle-Cartagena  
 USD 190W/M min USD 230

Fuente: Panalipna S.A Sales (Juan diego Restrepo,2017 )

## Corea Del Sur

Exw	Usd 10000
Montaje	Usd 184
Fca	Usd10184
Descargue puerto origen	Usd 10
FOB	Usd10194
Seguro y flete	Usd35
CFR	Usd10229
Seguro internacional	Usd35
CIF	Usd10264
Transporte internacional	Usd110
Cpt	Usd10374
Tte y seguro pagado hasta	Usd45
Cip	Usd10419
Nacionalización	Usd892
Daf	Usd11311
Entrega Buque	Usd66
Dap	Usd11377
Derechos pagados	Usd43
Ddp	Usd11420

Fuente: Panalpina S.A Sales (Juan diego Restrepo,2017 )

Se adjunta cotización de panalpina Medellín realizada para Corea el sur

## Tabla 19 Cotización Incoterms Corea Del Sur

Flete internacional  
 Busan-Buenaventura  
 USD 35 W/M MIN USD 35

### CARGOS DESTINO

### CARGOS MARITIMOS LCL (CONSOLIDADO) IMPO

SCF	USD 10 / shipment
Desconsolidación	USD 20 ton/m3. Min USD 65
Dismounting	USD 3 ton/m3. Min USD 10
Import Doc fee	USD 60
Radicación	USD 30
Collect fee	3%. Min USD 75
CAF	2.5%. Min USD 65
Low Sulphur Surcharge	USD 4 w/m
AMS	USD 20

### Transporte terrestre

Descripción	Moneda	Unidad	Tarifa	Mínima
De 1 a 4	USD	ton M3	110	USD 110
De 4.1 a 6	USD	M3	90	
DE 6.1 A 10	USD	M3	70	
DE 10.1 A 15	USD	M3	50	

Fuente: Panalipna S.A Sales (Juan diego Restrepo,2017 )

## CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

### 5.1 Descripción del proceso de Producción

Para comenzar el proceso de **importación** hacia a Colombia debemos de seguir algunos pasos para ingresar las mercancías provenientes del exterior:

1. Ubicación de la partida arancelaria
2. registro como importador, debe de estar inscrito con el RUT y Cámara de Comercio
3. estudio de mercado, en este debe de estudiar en aspectos políticos, precios, monedas y transportes internacionales y los demás gastos a los que hubiere lugar
4. identificación del producto, ubicar la partida arancelaria para así conocer qué documentos necesita para importarlo (ICA, INVIMA, Ministerio de Minas, Etc) y para saber qué impuestos que se debe pagar, iva, gravamen arancelario Etc,
5. TRÁMITE ANTE MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO: En caso de requerirse Registro de Importación, se realiza solo por medio digital [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co) y la firma y contraseña digital [www.certicamara.com](http://www.certicamara.com) y/o [www.gse.com.co](http://www.gse.com.co)
6. procedimiento cambiario en las importaciones, el régimen cambiario obliga que las divisas sean canalizadas por medio de las entidades autorizadas en el país con la declaración de cambio N°1
7. otros trámites, referentes a los términos de negociación de incoterms, para así enterarse de que debe pagar, seguros, transportes internacionales, Etc. si el valor de la importación es superior a USD 50.00 deberá diligenciar la declaración andina de valor
8. nacionalización, para la nacionalización debe de tener en cuenta la siguiente tabla:

**Tabla 20 Documentos para nacionalización (Colombia)**

<b>Factura comercial</b>	<b>Lista de empaque</b>
Registro o licencia	Certificado de origen (según el producto y origen)
Declaración de importación	Documento de transporte (guía aérea, conocimiento de embarque)
Declaración andina del calor en aduana, si se requiere	Otros certificados o vistos buenos si se requieren

Fuente. Ministerio de Comercio y Turismo

## Diagrama descripción producción



Fuente: elaboraon propia

## 5.2 Plan de Producción

Para la comercialización de los productos en el país tendremos un amplio portafolio de servicios dirigidos a las principales agencias en el país, cerca de 50 marcas de automóviles están presentes, todo estará dirigido a lo relacionado con las partes electrónicas de los vehículos (sensores de ruedas, frenos, motor, bolsas de aire, gasolina) y a los repuestos de origen eléctrico (módulos, computadores y accesorios suplementarios para el buen funcionamiento de las partes electrónicas).

Para iniciar el proyecto tenemos destinados cerca de Usd 10000 para la importación de todo lo relacionado a las partes electrónicas y eléctricas de los vehículos más comerciales en el país y específicamente en la ciudad de Medellín, claro está con la experiencia en el sector podemos seleccionar las diversas referencias con mayor rotación en el mercado, algunas de las partes importadas manejan precios desde los Usd 80 hasta los Usd 400 por unidad

Para la importación se necesitará una persona especializada en comercio exterior en importación

Comercialmente 7 marcas son nuestro plan de producción (Renault, Kia, Chevrolet, Mazda, Toyota, Hyundai, Nissan) números de unidades indican desde una sola por marca hasta un número determinado en el momento que el cliente lo pida, en dinero se estima que serían cerca de \$15.000.000 por marca

**Tabla 21 Plan Producción**

Servicio	Proveedor	Precio
Especialista comercio exterior	Grupo malco	\$2000.000
2 vendedores	propios	\$1.200.00 mas comisiones por ventas
publicidad 1 vez por año	Tercerizado	\$650.000
1 mensajero	Propio	\$737.717

Debemos tener en cuenta que los tiempos de tránsito desde Asia hasta el atlántico de Colombia son cerca de 24 a 57 días, dependiendo el tipo de envío, si es directo es menor de 30 días, si es un envío con tránsitos en otros puertos cerca de 57 días contando los tiempos también de transbordos.

Ventas planeadas por mes:

- Sensores de frenos: 100 unidades
- Aceites y lubricantes: 200 unidades
- Bobinas: 50 unidades
- Sensores de motor: 100 unidades
- Computadores de vehículos: 25 unidades

### **5.3 Recursos materiales y humanos para la producción**

#### **5.4 Locaciones**

Local de 100 Mts cuadrados, que tengan para el stock de la mercancía y la ubicación del área de ventas y administración, todo estará centralizado en el mismo local el arriendo de este local tiene un precio mensual de \$8.000.000 millones de pesos con los servicios públicos incluidos.

#### **5.5 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.**

En la siguiente tabla tendremos los equipos, enseres y demás elementos necesarios para el inicio de las operaciones del proyecto.

**Tabla 22 maquinaria, equipos, muebles y enseres**

Maquinaria y equipos	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Moto para domicilios	1	\$3.000.000	\$3.000.00
Computadores	4	\$2.000.000	\$8.000.000
Teléfonos	4	\$100.000	\$400.000
Escritorios	3	\$950.000	\$2.850.000
Estanterías	10	\$500.000	\$5.000.000
Impresoras laser	3	\$1.500.000	\$4.500.000
Software contable	1	\$2.000.000	\$2.000.000

- Motocicleta para los domicilios y las diligencias encargadas para el mismo negocio.
- Sensores, todo lo relacionado con los avisos electrónicos que genera el computador del vehículo para su posterior información acerca de fallas
- Módulos, derivados para el funcionamiento de la computadora del vehículo y el correcto funcionamiento de este
- Unidades CDI, son las computadoras del automóvil, de esta se desprende todos los diagnósticos, funcionamiento y descripción de las fallas de los vehículos
- Aceites y lubricantes, mantenimientos preventivos para motor y cajas de vehículos
- Pedales electrónicos, acelerador, freno y embragues.
- Bobinas, corrientes electrónicas del motor para su funcionamiento normal.

## 5.6 Requerimientos de personal.

Tabla 23 personal y liquidaciones laborales

CARGO	TIPO DE CONTRAT O	SALARIO	SEGURIDAD SOCIAL	PRESTACIONES SOCIEALES	PARAFISCALES
(tecnólogo)Comercio internacional	Indefinido	\$2.000.000	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$250.000            Patrón el 8.5% \$170.000            Empleado el 4% \$80.000</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$320.000            Patrón el 12% \$240.000            Empleado el 4% \$80.000</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo.            Mes \$10.440</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario.            Mes \$166.667            Año \$2.000.000</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías.            Mes \$20.000            Año \$240.000</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual.            Mes \$166.667            Semestral \$1.000.000            Anual \$2.000.000</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado.            Mes \$83.334</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario.            Mes \$80.000</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$60.000</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario            Mes \$40.000</p>

				Año \$1.000.000	
Vendedor 1	Indefinido	\$1.200.00 (3% comisiones) Salario promedio \$1.236.000 + auxilio de transporte \$83.140 para prima cesantías e intereses cesantías \$1.319.140	<b>Salud:</b> (12.5%) \$154.500 Patrón el 8.5% \$105.060 Empleado el 4% \$49.440  <b>Pensión:</b> (16%) \$197.760 Patrón el 12% \$148.320 Empleado el 4% \$49.440  <b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$6.452	<b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$109.928 Año \$1.319.000  <b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$13.191 Año \$158.297  <b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual Mes \$109.928 Semestral \$659.570 Anual \$1.319.140  <b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado. Mes \$51.500 Año \$618.000	<b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. Mes \$49.440  <b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$37.080  <b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$24.720
Vendedor 2	Indefinido	\$1.200.000 (3% comisiones) + auxilio de transporte	<b>Salud:</b> (12.5%) \$154.500 Patrón el 8.5% \$105.060 Empleado el 4% \$49.440	<b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$109.928 Año \$1.319.000	<b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. Mes \$49.440

		\$83.140 para prima cesantías e intereses cesantías \$1.319.140	<p><b>Pensión:</b> (16%) \$197.760 Patrón el 12% \$148.320 Empleado el 4% \$49.440</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$6.452</p>	<p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$13.191 Año \$158.297</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual Mes \$109.928 Semestral \$659.570 Anual \$1.319.140</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado. Mes \$51.500 Año \$618.000</p>	<p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$37.080</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$24.720</p>
Vendedor 3	Indefinido	\$1.200.000 (3% comisiones) + auxilio de transporte \$83.140 para prima cesantías e intereses cesantías \$1.319.140	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$154.500 Patrón el 8.5% \$105.060 Empleado el 4% \$49.440</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$197.760 Patrón el 12% \$148.320 Empleado el 4% \$49.440</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$6.452</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$109.928 Año \$1.319.000</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$109.928 Semestral \$659.570 Anual \$1.319.140</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. Mes \$49.440</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$37.080</p>

				<p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual  Mes \$109.928  Semestral \$659.570  Anual \$1.319.140</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado.  Mes \$51.500  Año \$618.000</p>	<p><b>Sena:</b> 2% del salario  Mes \$24.720</p>
Mensajero	Indefinido	\$737.717	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$92.215  Patrón el 8.5% \$62.706  Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$118.035  Patrón el 12% \$88.526  Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo.  Mes \$3.851</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario.  Mes \$68.405  Año \$737.717 + \$83.140  \$820.857</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías.  Mes \$8.209  Año \$98.503</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual.  Mes \$68.405</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario.  \$Mes: 29.509</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$22.132</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario  Mes \$14.754</p>

				<p>Semestral \$410.429 Anual \$820.857</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado. Mes \$30.738 Año \$368.858</p>	
Vigilante	Indefinido	\$737.717	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$92.215 Patrón el 8.5% \$62.706 Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$118.035 Patrón el 12% \$88.526 Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$3.851</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$68.405 Año \$820.857</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$8.209 Año \$98.503</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual. Mes \$68.405 Semestral \$410.429 Anual \$820.857</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. \$Mes: 29.509</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$22.132</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$14.754</p>

				trabajado. Mes \$30.738 Año \$368.858	
--	--	--	--	---	--

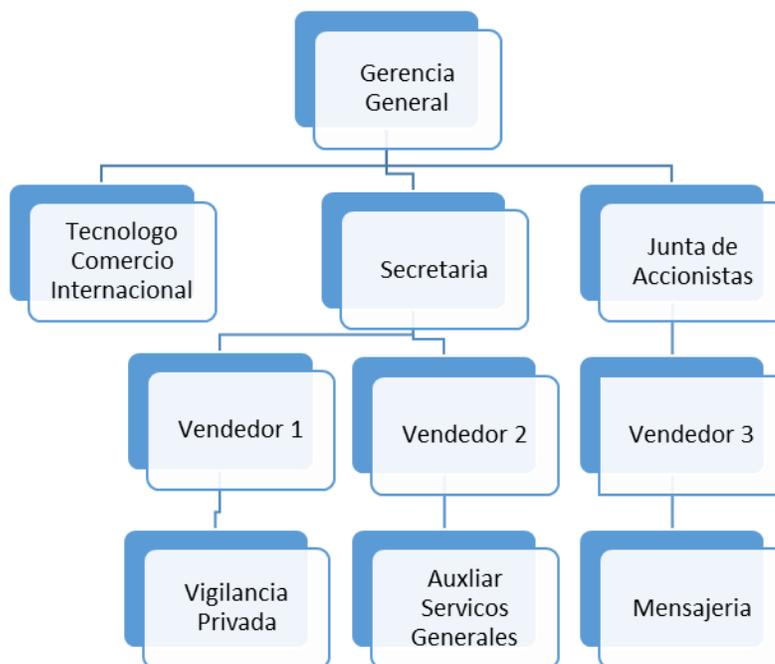
Fuente: Secretaria Gerencia, Abad Faciolince Inmobiliaria

## CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

### 6.1 Estructura Organizacional del Negocio

#### 6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

Grafico 2 Organigrama Estructura Organizacional



- El propietario es el gerente general de la empresa: pues es la persona que más capital ha invertido en el negocio, por este motivo todo pasa por el aval de esta persona.
- La junta directiva esta para hacer el seguimiento de las decisiones del gerente, además de participar, tener voz y voto, están presente el Tecnólogo de comercio internacional, la secretaria y un miembro de los vendedores
- Especialista en comercio exterior: el encargado de realizar todas las ventas y solicitudes de los clientes en las importaciones, así como de capacitar a los vendedores acerca de todas las referencias que serán comercializadas, los métodos que se utilizan para el precio final, qué está prohibido traer y qué si está permitido entrar.
- Vendedores: los encargados solo de estar tiempo competo disponibles para las ventas, solicitudes y reclamos del sector comercial de la empresa, este puesto solo está centrado en el área comercial.
- Secretaria: la encargada de todas las diligencias legales, administrativas, atención al usuario y financiera de la empresa.
- Contador: esta persona será tercerizada pues no es necesario tenerlo de tiempo completo en la empresa.
- Mensajero: encargado de los domicilios del área comercial y diligencias a las que hubiere lugar solo de la empresa (entrega de papeles, consignaciones etc.)

## 6.1.2 Organigrama Estructura Personal

Grafico 3 Organigrama Estructura personal

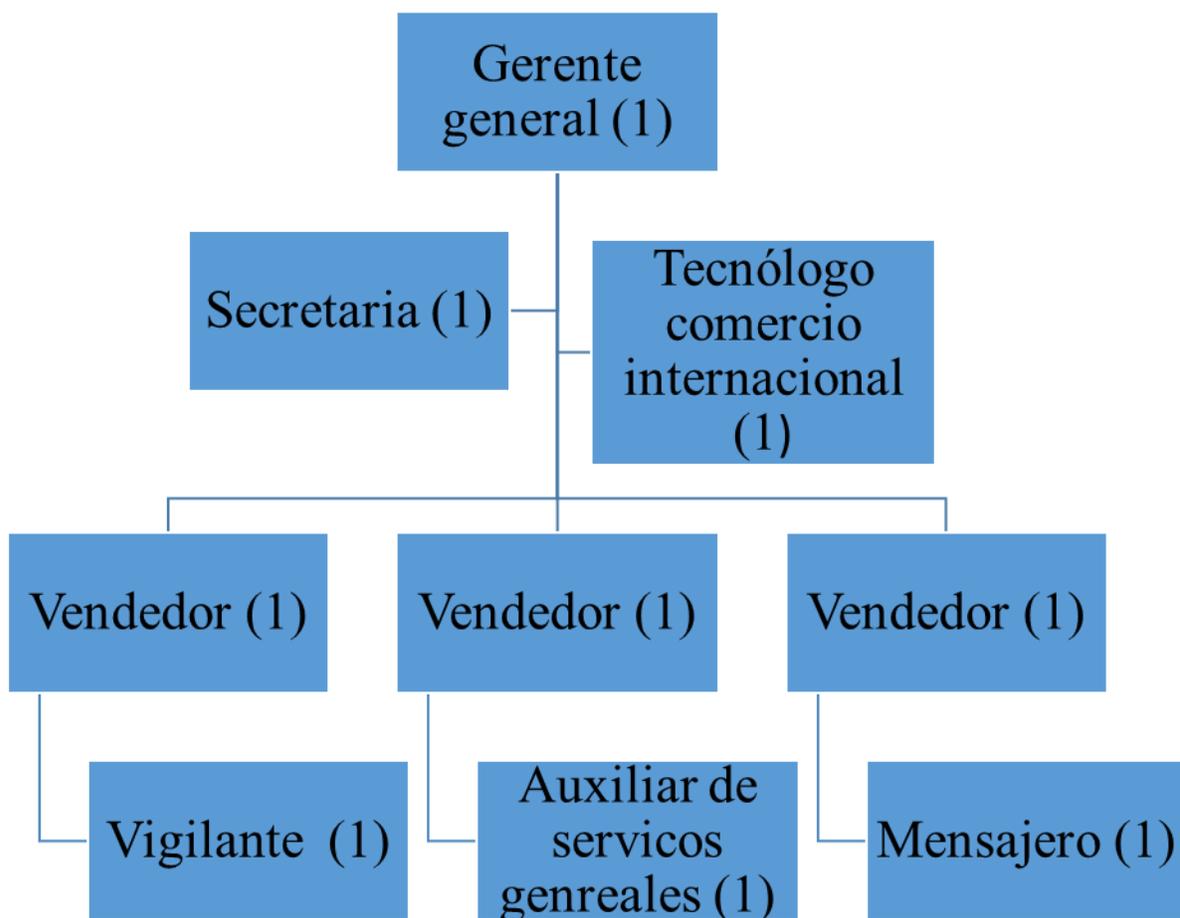


Tabla 24 personal y liquidaciones administrativas

CARGO	TIPO DE CONTRATO	SALARIO	SEGURIDAD SOCIAL	PRESTACIONES SOCIEALES
Gerente general	Indefinido	\$7.500.000	<p><b>Salud:</b> \$937.500 (12.5%)            Patrón el 8.5% \$637.500            Empleado el 4% \$300.000</p> <p><b>Pensión:</b> \$1.200.000 (16%)            Patrón el 12% \$900.000            Empleado el 4% \$300.000</p> <p><b>ARL:</b> \$39.200 (0.522%) el riesgo mínimo.</p> <p><b>FSP:</b> 1% \$75.000 (Fondo de Solidaridad Pensional para quienes ganan más de 4 salarios mínimos legales mensuales vigentes).</p> <p>Total Mes:\$2.251.700</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario.            \$625.000 = Mes            \$7.500.000 = Año</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías.            \$75.000 = Mes            \$900.0000 = Año</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual.            \$625.000 Mes            \$3.750.000 Semestral            \$7.500.000 Anual</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado.            \$312.500 = Mes            \$3.750.000 = Año</p>
Contador (tercerizado)	Indefinido	\$800.000	N/A	N/A
Secretaria	Indefinido	<p><b>Salud:</b> (12.5%)            \$187.500            Patrón el 8.5%</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario.            Mes\$125.000</p>	<p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario            Mes \$45.000</p>

		<p>\$127.500 Empleado el 4% \$60.000</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$240.000 Patrón el 12% \$180.000 Empleado el 4% \$60.000</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$7.830</p>	<p>Año \$1.500.000</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$15.000 Año \$180.000</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual. Mes \$125.000 Semestral \$750.000 Anual \$1.500.000</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado. Mes \$62.500 Año \$750.000</p>	<p><b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$30.000</p>
--	--	---	---	---

### 6.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Tabla 25 Funciones y actividades

Área	Funciones	Actividades
Gerencia general	Desarrollar las funciones de los demás departamentos de la empresa, actividades requeridas, nuevos mercados, fidelización de clientes, proyectos corto, mediano y largo plazo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Direccionamiento empresarial</li> <li>• Incrementar productividad de la empresa.</li> <li>• Posicionar la empresa</li> <li>• Supervisar y liderar la empresa</li> </ul>
Ventas (Vendedores)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Asesorías</li> <li>• Cotizaciones</li> <li>• Seguimiento clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar el indicador de ventas</li> <li>• Incrementos de clientes potenciales</li> <li>• Stock, inventarios y productos en la empresa</li> </ul>
Comercio internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importaciones</li> <li>• Pricing</li> <li>• Logística internacional</li> <li>• Pagos</li> <li>• Análisis de mercados</li> <li>• Costos y presupuestos de comercio internacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento de las importaciones hasta su etapa final</li> <li>• Trazabilidad nacional</li> <li>• Liquidar los pagos de nacionalización, transportes internacionales e internacionales</li> <li>• Integración de nuevos proveedores</li> <li>• Investigación de nuevos productos para el portafolio de servicios</li> </ul>
Secretaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicaciones internas</li> <li>• Organización administrativa (documentos, papelería, copias Etc.)</li> <li>• Documentos (bases de datos, software, formatos empresariales, archivos físicos y electrónicos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejas la agenda del gerente</li> <li>• Suministrar información a los empleados de la empresa</li> <li>• Manejar caja menor</li> <li>• Inducción, capacitación y demás con la empresa</li> </ul>

Contador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Todo lo relacionada con los pagos legales</li> <li>• Resultados periódicos acerca de perdidas, ganancias etc.</li> <li>• Informes contables o financieros</li> <li>• Estado actual de la empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informes periódicos de actividades financieras. Llevar control de cuentas por pagar</li> <li>• Elaborar los estados financieros</li> <li>• Contabilizar las nóminas de empleados</li> </ul>
Mensajero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Domicilios en la ciudad de operación (Medellín)</li> <li>• Documentación, papelería, todo lo relacionado con las diligencias físicas de la empresa en su totalidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad para moverse eventualmente</li> <li>• Conocimiento de direcciones</li> <li>• Agilidad y compromiso con la empresa</li> </ul>
vigilancia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguridad privada</li> <li>• Vigilancia fija</li> <li>• Vigilancia móvil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento de operaciones</li> <li>• Manejo de armas</li> <li>• Seguridad con caninos</li> <li>• Seguridad electrónica (cámaras, software, etc)</li> </ul>

En la siguiente tabla se elabora el personal requerido en la empresa con sus salarios, auxilio de transporte si así lo necesita y cargos asignados

**Tabla 26 Personal Requerido**

Cargo	Auxilio de transporte	Total pago
Gerente general	N/A	\$7.500.000
Comercio internacional	N/A	\$2.000.000
Contador (tercerizado)	N/A	\$800.000
Secretaria	N/A	\$1.500.000
Vigilancia	\$83.140	\$820,857
Vendedor 1	N/A	\$1.200.000(mas comisiones 3%)

Vendedor 2	N/A	\$1.200.000 (mas comisiones 3%)
Vendedor 3	N/A	\$1.200.000 (mas comisiones 3%)
Mensajero	\$83.140	\$820,857

## 6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio

### 6.2.1 Locaciones Empresa

La empresa necesitara un local de 250 M<sup>2</sup> para toda la operación comercial y administrativa que estarán ubicadas en el mismo recinto. Ubicada en Medellín, Antioquia en todo el sector del Perpetuo Socorro (exposiciones), vías de accesos están disponibles desde la Av regional por la 33 y la 30, glorieta de Plaza Mayor y vía Las Vegas desde sur – norte.

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

**Tabla 27** Requerimientos Maquinaria, equipos, software muebles y enseres

Maquinaria y equipos	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Moto para domicilios	1	\$3.000.000	\$3.000.00
Computadores	4	\$2.000.000	\$8.000.000
Teléfonos	4	\$100.000	\$400.000
Escritorios	3	\$950.000	\$2.850.000
Estanterías	10	\$500.000	\$5.000.000
Impresoras laser	3	\$1.500.000	\$4.500.000
Software contable	1	\$2.000.000	\$2.000.000
Total	26	\$10.5000	\$25.750.000

### 6.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por área

**Tabla 28 Requerimientos de materiales e insumos por areas**

Servicio	Proveedor	Precio	Tiempo
Papelería (hojas, carpetas, toner, repuestos)	Importaciones Tye	\$450.000	Mensual

El minino para la operación esta diligenciado en tabla anterior, estos materiales, insumos y servicios están estimados al diario de los días de trabajo para la operación de la empresa.

### 6.2.4 Requerimientos de servicios por área

**Tabla 29 Servicios por área**

Servicio	Proveedor	Precio	Tiempo
Seguro todo riesgo	Sura	\$250.000	Mensual
Alarmas local	Metro alarmas	\$68.000	Mensual
Agua, electricidad y gas	Epm	\$500.000	Mensual
Vigilancia	Gas	\$820,857	Mensual
Papelería (hojas, carpetas, toner, repuestos)	Importaciones Tye	\$450.000	Mensual
Mantenimiento	Importaciones Tye	\$800.000	Mensual
Aseo (auxiliar de servicios generales)	Tercerizado	\$820.857	Mensual
Contador	Tercerizado	\$800.000	Mensual
Mensajero	Propio	\$737.717	Mensual
Página Web	Une	\$154.000	Mensual

Fuente: elaboración fuente propia

- El seguro y las alarmas hacen parte para la seguridad y seguimiento de las locaciones de la empresa.
- Los servicios públicos (agua, luz y gas) que son indispensables como el mínimo para el funcionamiento de la empresa.
- La vigilancia privada que está disponible solo en el horario que se esté laborando o si en algún caso se necesite en un horario diferente si así fuese.
- Todo lo que es papelería para los documentos, facturas, cartas, certificados, etc
- El mantenimiento es preventivo y se debe de hacer cada mes para conservar el correcto funcionamiento de todas las máquinas electrónicas (computadores, impresoras, fotocopadoras, registradoras, etc)
- Auxiliar de servicios generales que es el puesto encargado del orden y organización de los puestos de trabajo para que permanezcan impecables y agradables a la vista.
- Un contador que tiene como funciones realizar todas las obligaciones financieras de la empresa, así como asesorar y dar aviso de pendientes laborales.
- Mensajero que no solo estará disponible para la entrega de domicilios sino de todos aquellos movimientos (diligencias, vueltas, pagos que tengan solo relación con la empresa) que necesite hacer la empresa
- La página web que es la encargada de ofrecer nuestros productos por vía electrónica, no solo es página web, el internet que se adquiere que es de 12 megas tiene esta posibilidad de manejar un dominio propio y adicional las cámaras de seguridad.

## CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL

### 7.1 Tipo de Organización empresarial

La sociedad por acciones simplificadas, estas sociedades resultan se menos rigidas y mas economicas que las demas, pueden ser establecidas por una sola persona o varias ya sean natural, naturales o juridicas por lo que resulta ideal para los emprendedores y estan reguladas por la ley 1258 de 2008.

Por este tipo de sociedades de acciones simlificada se pretende crear nuevas empresas adicional de promover la creatividad e innovacion empresarial.

Tiene plazo en cuento al capital de 2 años y aucerdos a los establecidos por los estatutos, la creacion de la SAS se hace por medio de documnto privado firmado de quienes participan de la misma, ademas de el Registro Mercantil y en Camara y Comercio otra de sus características es que esta por tiempo indeterminado y puede ejercer cualquier tipo de actividad licita

### 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

**Tabla 30 Certificantes y gestiones ante entidades publicas**

Tramite	Descripción tramite	Costo	Tiempo
Registro de industria y comercio	Se genera por ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en la jurisdicción en que se encuentre	\$1084144	Mensual
Avisos y tableros	Es el que se grava además de industria y comercio en el exterior, interior (automóviles)	\$100.000	Anual

	vías públicas o cualquier sitio que este a vista del públicos en estaciones de buses, trenes, aeropuertos etc.		
Licencia de bomberos	Destinada a establecimientos comerciales e industriales, tiene como fin crear unas condiciones mejores para evitar incendios y la cultura de prevención.	\$50.000	Por definir
Notaria autenticación	Para lo correspondiente a los socios de la empresa	\$10350	1 día
Certificado de origen y representación legal	Objeto social, domicilio, número y nombres de los socios	\$5000	1 día
Rut como importador	Registro de importador	Gratis de manera virtual desde <a href="http://www.dian.gov.co">www.dian.gov.co</a>	1 día

## CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO

### 8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

- la tasa de rentabilidad del sector automotriz para el año de 2017 es de 4%
- la tasa de libre riesgo para el año de 2017 hasta el mes de mayo es 2,9%
- debido a las próximas inversiones y proyectos que se realizaran el país es de 4,5%
- el impuesto de renta para el 2017 es de 25% y el Cree del 9%
- % de Margen de Contribución sobre costo unitario del Producto para definir los Precios de Ventas

Producto	Margen de contribución	Margen de contribución en %
Sensores	\$162.764,95	20%
Aceites y lubricantes	\$12.632,47	20%
Bobinas	\$44.279,89	20%
Sensores de motor	\$20.331,18	20%
Computadores vehículos	\$356.059,78	20%

### 8.2. Aportes de Capital de los Socios

Activos Fijos Disponibles	Valor
Muebles y Enseres	\$ 10.000.000,0
Vehículos	\$ 3.000.000,0

Solo se tendra disponible un aporte del socio en efectivo de \$ 10.000.000 millones de pesos, por parte del negocio se tendra la moto de propiedad

### 8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

- Bancolombia
- Valor del crédito: \$ 629.350.412,09
- La tasa de ineres es de 1,91% mensual durante 60 meses

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Interes	\$ 136.808.747	\$ 117.432.130	\$ 93.108.528	\$ 62.574.943	\$ 24.245.923
Amortizacion	\$ 75.895.390	\$ 95.272.007	\$119.595.608	\$150.129.193	\$188.458.214
Cuota	\$ 17.725.345	\$ 17.725.345	\$ 17.725.345	\$ 17.725.345	\$ 17.725.345

### 8.4 Precios de los Productos

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

- Costo de importacion
- Costo de transporte (nacional e internacional)
- Porcentaje de utilidad (de acuerdo al sector y las empresas, 20%)
- Salarios a pagar de los empleados y comisiones de ventas

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

Producto	Cantidad a Vender por Mes	Participación ventas	C. variable	C. fijo unitario	C. unitario total	Precio de Venta
Sensores de freno	100	52,27%	651.060	251.991	903.051	813.825
Aceites y lubricantes	200	8,11%	50.530	19.557	70.087	63.162
Bobinas	50	7,11%	177.120	68.554	245.673	221.399
Sensores de Motor	60	3,92%	81.325	31.477	112.801	101.656
Computador or Vehículo	25	28,59%	1.424.239	551.249	1.975.488	1.780.299
Precios fijos totales			48208158			

En la tabla anterior podemos observar la variación de los precios por unidad y su correspondiente precio de venta, para obtener las ganancias el precio tiene una subida considerable que al final con la sensibilidad de compra de parte de los clientes es muy difícil comercializarlo a este precio final de ventas

## 8.5 Ingresos y Egresos

### 8.5.1 Ingresos

#### 8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
Sensores de freno	\$ 81.382.473,3	52,27%
Aceites y lubricantes	\$ 12.632.472,5	8,11%
Bobinas	\$ 11.069.972,5	7,11%
Sensores de Motor	\$ 6.099.354,4	3,92%
Computadores Vehículo	\$ 44.507.472,7	28,59%
<b>VENTAS TOTALES (VT)</b>	<b>\$ 155.691.745,4</b>	<b>100,00%</b>

## 8.5.2 Egresos

### 8.5.2.1 Inversiones

<b>Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)</b>	<b>Valor</b>
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 22.750.000,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 25.749.960,0
Vehículos (5 años)	\$ 3.000.000,0
<b>Total Activos Fijos Exigibles</b>	<b>\$ 51.499.960,0</b>

<b>Gastos Preoperativos Exigibles</b>	<b>Valor</b>
Constitución y registro	\$ 1.084.144,0
Diseño organizacional (pagina web)	\$ 316.666,0
Salarios	\$ 3.500.000,0
Publicidad y Promoción	\$ 3.800.000,0
Puesta en Marcha	\$ 4.000.000,0
Adecuaciones Locativas	\$ 9.000.000,0
Certificados de salud y Bomberos	\$ 50.000,0
<b>Total Gasto Preoperativos Exigibles</b>	<b>\$ 21.750.810,0</b>
<b>Toatal Amortización Mensual</b>	

<b>Capital de trabajo exigible</b>	<b>Valor</b>	
<b>CUENTA</b>	<b>DIAS DE COBERTURA</b>	<b>VALOR</b>
Costos Variables	90	\$ 373.660.189
Costos Fijos de Producción	60	\$ 37.512.620
Costos Fijos de Administración	60	\$ 45.379.704
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	60	\$ 13.523.991

<b>CUENTA</b>	<b>DIAS DE COBERTURA</b>	<b>VALOR</b>
Inventarios productos	20	\$ 95.539.804

Total Capital de trabajo Exigible	\$ 565.616.308	Total Capital de trabajo Disponible
-----------------------------------	----------------	-------------------------------------

INVERSION TOTAL EXIGIBLE	\$ 638.867.078	INVERSIÓN TOTAL DISPONIBLE	\$ 13.000.000
--------------------------	----------------	----------------------------	---------------

### 8.5.2.2 Costos Fijos y Variables

Sensores

<b>Costos Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
<b>Componente</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Total Por Componente</b>
Sensor	\$ 650.000,00	1,00	Unidad	\$ 650.000,00
Costo importación	\$ 1.059,78	1,00	Unidad	\$ 1.059,78
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 651.059,78</b>

Aceites y lubricantes

<b>Costos Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
<b>Componente</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Total Por Componente</b>
ACEITES Y LUBRICANTES	\$ 50.000,00	1,00	unidad	\$ 50.000,00
COSTO DE IMPORTACION	\$ 529,89	1,00	unidad	\$ 529,89
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 50.529,89</b>

Bobinas

<b>Costos Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
<b>Componente</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantida d</b>	<b>Unidad es</b>	<b>Valor Total Por Componente</b>
BOBINAS	\$ 175.000,00	1,00	unidad	\$ 175.000,00
COSTO DE IMPORTACION	\$ 2.119,56	1,00	unidad	\$ 2.119,56
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 177.119,56</b>

## Sensores de motor

<b>Costos Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
<b>Componente</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Total Por Componente</b>
SENSORES DE MOTOR	\$ 80.000,00	1,00	unidad	\$ 80.000,00
Costo de importacion	\$ 1.324,73	1,00	unidad	\$ 1.324,73
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 81.324,73</b>

## Computadores Vehiculo

<b>Costos Unitarios de los Componentes del Producto</b>				
<b>Componente</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Total Por Componente</b>
COMPUTADORES VEHICULO	\$ 1.420.000,00	1,00	unidad	\$ 1.420.000,00
Costo de importacion	\$ 4.239,12	1,00	unidad	\$ 4.239,12
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 1.424.239,12</b>

**COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES**

Salarios	\$ 11.800.000
Prestaciones Sociales	\$ 7.259.138
Papeleria	\$ 450.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 800.000
Seguros	\$ 250.000
Varios (metro alarmas)	\$ 68.000
Imprevistos	\$ 2.062.714
<b>Total costos fijos</b>	<b>\$22.689.852</b>

Estos costos fijos de administracion mensuales podemos observar los principales gastos en el mes, son los mas impotantes para el correcto funcionamiento de los empleados del area administrativa

### **COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES**

Salarios	\$ 5.075.434
Prestaciones Sociales	\$ 3.142.019
Arriendo	\$ 8.000.000
Servicios	\$ 850.000
Mantenimiento	\$ 800.000
Aseo	\$ 820.857
Vigilancia(metro alarmas)	\$ 68.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 18.756.310</b>

Los costos fijos de produccion mensuales son los pagos que se deben de hacer al personal encargado de esta area, los vendedtes y mensajero, adicional de el pago de la vigilancia por medio de metro alarmas 24 horas, estos son los requisitos minimos para que la produccion funcione correctamente en el mes.

<b>COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>
--

Salarios	\$ 3.600.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.261.997
Publicidad y Mercadeo	\$ 316.667
Publicidad radio	\$ 100.000
Pagina web	\$ 316.666
Manejo Redes Sociales	\$ 166.666
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 6.761.996</b>

Presentes todos los valores correspondientes al mercadeo y publicidad y los salarios de los vendedores, la publicidad en la radio, web y las redes sociales tambien participan en este departamento

## 8.5.3 Estados Financieros

### 8.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias

#### 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	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745	155.691.745
Costo Variables	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396	124.553.396
Costos Fijos Producción	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310	18.756.310
Gastos Depreciación	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527	896.527
Utilidad Bruta en Ventas	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512	11.485.512
Costos fijos de Administración	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852	22.689.852
Costos Fijos de Ventas y Distribución	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996	6.761.996
Amortización de diferidos	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569	420.569
Utilidad Operativa	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905
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	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905	-18.386.905
Impuestos	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548	-6.251.548
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-12.135.357</b>											
Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidades no Repartidas	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357	-12.135.357
Utilidades no Repartidas Acumuladas	-12.135.357	-24.270.714	-36.406.072	-48.541.429	-60.676.786	-72.812.143	-84.947.501	-97.082.858	-109.218.215	-121.353.572	-133.488.930	-145.624.287

En este primer año las ventas no superaran el porcentaje de ganancias, esta por debajo, las utilidades netas desde el primer mes hasta el 12 se encuentran con indicadores negativos, para terminar las utilidades no repartidas acumuladas estuvieron gradualmente subiendo cada mes desde un inicio cercano a las \$12.000.000 millones de pesos hasta finalizar en el mes 12 de \$145.000.000 millones de pesos.

### 8.5.3.2 Flujo de Caja y VPN

#### Del Proyecto

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745
<b>- Costos variables</b>		\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157
Costos fijos de Producción		\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310
Costos fijos de Administración		\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905	-\$ 18.386.905
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 626.545.254
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 565.616.308
Valor de Salvamento													\$ 60.928.946
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 642.350.412	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 51.499.960												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 25.234.144												
Capital de Trabajo	\$ 565.616.308												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 642.350.412</b>	<b>-\$ 17.069.808</b>	<b>\$ 609.475.446</b>										

Del proyecto

Tasa Interna de Retorno	3,97%
Valor Presente Neto	52.571.250
Tasa Interna de Retorno	6,36%

La tasa interna de retorno arrojo un valor porcentual de 3,97%, un valor aceptable para la inversion que se tiene que hacer para la ejecucion del proyecto.

Valor presente neto para el primer año es de \$52.571.250, un valor realmente bajo para la inversion de que se debe de hacer para las utilidades de la empresa

La tasa interna de retorno se ubica para este primer año en 6,36%, los valores arojados este primer año son los indicadores que tendria estos 12 meses de inicio de operaciones pero con los prestamos hecho por Bancolombia para subsidiar la creacion de la empresa.

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745	\$ 155.691.745
<b>- Costos variables</b>		\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396	\$ 124.553.396
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157	\$ 48.208.157
Costos fijos de Producción		\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310	\$ 18.756.310
Costos fijos de Administración		\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852	\$ 22.689.852
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996	\$ 6.761.996
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 12.038.844	\$ 11.930.067	\$ 11.819.209	\$ 11.706.231	\$ 11.591.091	\$ 11.473.749	\$ 11.354.162	\$ 11.232.288	\$ 11.108.082	\$ 10.981.500	\$ 10.852.497	\$ 10.721.027
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	-\$ 30.425.749	-\$ 30.316.972	-\$ 30.206.114	-\$ 30.093.136	-\$ 29.977.996	-\$ 29.860.654	-\$ 29.741.067	-\$ 29.619.193	-\$ 29.494.987	-\$ 29.368.405	-\$ 29.239.402	-\$ 29.107.932
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	-\$ 30.425.749	-\$ 30.316.972	-\$ 30.206.114	-\$ 30.093.136	-\$ 29.977.996	-\$ 29.860.654	-\$ 29.741.067	-\$ 29.619.193	-\$ 29.494.987	-\$ 29.368.405	-\$ 29.239.402	-\$ 29.107.932
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097	\$ 1.317.097
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 629.350.412	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 626.545.254
Prestamos	\$ 629.350.412												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 565.616.308
Valor de Salvamento													\$ 60.928.946
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 642.350.412	\$ 5.686.501	\$ 5.795.278	\$ 5.906.136	\$ 6.019.114	\$ 6.134.254	\$ 6.251.596	\$ 6.371.183	\$ 6.493.057	\$ 6.617.263	\$ 6.743.844	\$ 6.872.847	\$ 7.004.318
Activos Fijos	\$ 51.499.960												
Pago Credito (Capital)		\$ 5.686.501	\$ 5.795.278	\$ 5.906.136	\$ 6.019.114	\$ 6.134.254	\$ 6.251.596	\$ 6.371.183	\$ 6.493.057	\$ 6.617.263	\$ 6.743.844	\$ 6.872.847	\$ 7.004.318
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 25.234.144												
Capital de Trabajo	\$ 565.616.308												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 13.000.000</b>	<b>-\$ 34.795.153</b>	<b>\$ 591.750.101</b>										

## Del inversionista

Tasa Interna de Retorno		3,97%
Valor Presente Neto		- 410.135.551
Tasa Interna de Retorno		-2,90%

Sin el préstamo o financiación ofrecido por Bancolombia podemos observar que el proyecto resulta no viable financieramente, con indicadores negativos correspondientes a el valor presente neto y la tasa interna de retorno.

## 8.5.4 Estados Financieros Proyectados y Análisis de Sensibilidad

### 8.5.4.1 Análisis de Sensibilidad

Cambio Porcentual en el Precio	37,00%
Tasa de Retorno	3,97%
Valor Presente Neto	6.079.653
Tasa Interna de Retorno	4,07%

El cambio porcentual de se debe aumentar en un 37% para nivelar las ventas sin embargo es imposible subir a este nivel de porcentajes porque es un precio que no es competitivo en el mercado.

Cambio Porcentual en las Ventas	100,00%
Tasa de Retorno	3,97%
Valor Presente Neto	- 328.606.006
Tasa Interna de Retorno	0,77%

El cambio en el porcentaje de ventas siendo del 100% sigue siendo negativo, lo que es imposible de hacer pues el mercado es muy sensible a estos cambios y mas cuando son tan altos.

Cambio Porcentual Costos Variables	-38,00%
Tasa de Retorno	3,97%
Valor Presente Neto	7.092.941
Tasa Interna de Retorno	4,13%

Los costos variables se deben bajar a -38% de los valores reales, es difícil lograrlo pues el proveedor no presenta este tipo de descuentos, los costos de importación, transporte internacionales y nacionales son costos que no son negociables.

Cambio Porcentual Costos Fijos	-80,00%
Tasa de Retorno	3,97%
Valor Presente Neto	- 79.536.374
Tasa Interna de Retorno	2,43%

Reducir costos fijos en un 80% para lograr un balance entre las cuentas de arriendos, servicios públicos, publicidad entre otros algunos costos se pueden lograr bajar pero los principales como arriendo y servicios no son posibles hacerlos.

Tasa Interna de Retorno	2,9%
Valor Presente Neto	- 368.683.665
Tasa Interna de Retorno	-2,90%

La tasa de libre riesgo para el año 2017 es del 2,9% este valor es el que se espera que rente el proyecto por lo minimo.

#### 8.5.4.2 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado

<b>CUENTAS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
+ Ingresos por concepto de Ventas	\$ 1.868.300.945	\$ 2.116.784.970	\$ 2.398.317.371	\$ 2.717.293.582	\$ 3.078.693.628
- Costo Variables	\$ 1.494.640.756	\$ 1.614.212.016	\$ 1.743.348.978	\$ 1.882.816.896	\$ 2.033.442.247
- Costos Fijos Producción	\$ 225.075.720	\$ 243.081.778	\$ 262.528.320	\$ 283.530.585	\$ 306.213.032
- Gastos Depreciación	\$ 10.758.329	\$ 11.618.996	\$ 12.548.515	\$ 13.552.397	\$ 14.636.588
= Utilidad Bruta en Ventas	\$ 137.826.140	\$ 247.872.181	\$ 379.891.559	\$ 537.393.704	\$ 724.401.760
- Costos fijos de Administración	\$ 272.278.222	\$ 294.060.479	\$ 317.585.318	\$ 342.992.143	\$ 370.431.515
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	\$ 81.143.948	\$ 87.635.464	\$ 94.646.301	\$ 102.218.005	\$ 110.395.445
- Amortización de diferidos	\$ 5.046.829	\$ 5.450.575	\$ 5.886.621	\$ 6.357.551	\$ 6.866.155
= Utilidad Operativa	-\$ 220.642.859	-\$ 139.274.337	-\$ 38.226.681	\$ 85.826.005	\$ 236.708.645
+ Otros Ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Otros egresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Costos de Financiación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	-\$ 220.642.859	-\$ 139.274.337	-\$ 38.226.681	\$ 85.826.005	\$ 236.708.645
- Impuestos	-\$ 75.018.572	-\$ 47.353.275	-\$ 12.997.072	\$ 29.180.842	\$ 80.480.939
= UTILIDAD NETA	-\$ 145.624.287	-\$ 91.921.063	-\$ 25.229.609	\$ 56.645.163	\$ 156.227.706
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	-\$ 145.624.287	-\$ 91.921.063	-\$ 25.229.609	\$ 56.645.163	\$ 156.227.706
= Utilidades no Repartidas	-\$ 145.624.287	-\$ 91.921.063	-\$ 25.229.609	\$ 56.645.163	\$ 156.227.706
Utilidades no Repartidas Acumuladas	-\$ 145.624.287	-\$ 237.545.349	-\$ 262.774.959	-\$ 206.129.795	-\$ 49.902.089

### 8.5.4.3 Flujo de Caja Proyectado

Flujo de caja del inversionista

FLUJO DE CAJA (ANUAL - 5 AÑOS) y EVALUACIÓN FINANCIERA						
Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.868.300.945	\$ 2.116.784.970	\$ 2.398.317.371	\$ 2.717.293.582	\$ 3.078.693.628
- Costos variables		\$ 1.494.640.756	\$ 1.614.212.016	\$ 1.743.348.978	\$ 1.882.816.896	\$ 2.033.442.247
- Costos fijos		\$ 578.497.890	\$ 624.777.721	\$ 674.759.938	\$ 728.740.734	\$ 787.039.992
Costos fijos de Producción		\$ 225.075.720	\$ 243.081.778	\$ 262.528.320	\$ 283.530.585	\$ 306.213.032
Costos fijos de Administración		\$ 272.278.222	\$ 294.060.479	\$ 317.585.318	\$ 342.992.143	\$ 370.431.515
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 81.143.948	\$ 87.635.464	\$ 94.646.301	\$ 102.218.005	\$ 110.395.445
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158
- Intereses Credito		\$ 136.808.747	\$ 117.432.130	\$ 93.108.528	\$ 62.574.943	\$ 24.245.923
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 357.451.606	-\$ 255.442.054	-\$ 128.705.231	\$ 27.355.851	\$ 218.160.308
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 9.300.989	\$ 74.174.505
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 357.451.606	-\$ 255.442.054	-\$ 128.705.231	\$ 18.054.862	\$ 143.985.803
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 629.350.412	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 767.223.056
Préstamos	\$ 629.350.412					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 769.514.743
Valor de Salvamento						-\$ 2.291.687
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 642.350.412	\$ 121.144.694	\$ 144.141.256	\$ 172.374.397	\$ 207.130.286	\$ 188.458.214
Activos Fijos	\$ 51.499.960					
Pago Credito (Capital)		\$ 75.895.390	\$ 95.272.007	\$ 119.595.608	\$ 150.129.193	\$ 188.458.214
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 25.234.144					
Capital de Trabajo	\$ 565.616.308	\$ 45.249.305	\$ 48.869.249	\$ 52.778.789	\$ 57.001.092	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 13.000.000</b>	<b>-\$ 462.791.142</b>	<b>-\$ 383.778.152</b>	<b>-\$ 285.274.470</b>	<b>-\$ 173.270.265</b>	<b>\$ 738.555.804</b>

## Flujo de caja de proyecto

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.868.300.945	\$ 2.116.784.970	\$ 2.398.317.371	\$ 2.717.293.582	\$ 3.078.693.628
- Costos variables		\$ 1.494.640.756	\$ 1.614.212.016	\$ 1.743.348.978	\$ 1.882.816.896	\$ 2.033.442.247
- Costos fijos		\$ 578.497.890	\$ 624.777.721	\$ 674.759.938	\$ 728.740.734	\$ 787.039.992
Costos fijos de Producción		\$ 225.075.720	\$ 243.081.778	\$ 262.528.320	\$ 283.530.585	\$ 306.213.032
Costos fijos de Administración		\$ 272.278.222	\$ 294.060.479	\$ 317.585.318	\$ 342.992.143	\$ 370.431.515
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 81.143.948	\$ 87.635.464	\$ 94.646.301	\$ 102.218.005	\$ 110.395.445
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 220.642.859	-\$ 138.009.925	-\$ 35.596.703	\$ 89.930.794	\$ 242.406.231
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 30.576.470	\$ 82.418.118
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 220.642.859	-\$ 138.009.925	-\$ 35.596.703	\$ 59.354.324	\$ 159.988.112
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158	\$ 15.805.158
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 767.223.056
Préstamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 769.514.743
Valor de Salvamento						-\$ 2.291.687
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 642.350.412	\$ 45.249.305	\$ 48.869.249	\$ 52.778.789	\$ 57.001.092	\$ 0
Activos Fijos	\$ 51.499.960					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 25.234.144					
Capital de Trabajo	\$ 565.616.308	\$ 45.249.305	\$ 48.869.249	\$ 52.778.789	\$ 57.001.092	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 642.350.412</b>	<b>-\$ 250.087.005</b>	<b>-\$ 171.074.016</b>	<b>-\$ 72.570.333</b>	<b>\$ 18.158.390</b>	<b>\$ 943.016.326</b>

Aunque las ventas crecieron año tras año, el flujo de caja desde el año 1 hasta el año 5 registro en indicadores negativos, descontando todos los gastos hasta obtener una utilidad brut, solo hasta el año 5 es viable el negocio pero sola con una condicion, que la empresa se liquide en su totalidad

## 7.6 Evaluación Financiera

### 7.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO

Vpn y Tir del inversionista

Tasa Interna de Retorno	3,97%
Valor Presente Neto	52.571.250
Tasa Interna de Retorno	6,36%

Vpn y Tir del proyecto

Tasa Interna de Retorno	3,97%
Valor Presente Neto	- 410.135.551
Tasa Interna de Retorno	-2,90%

Para los valores de Vpn y Tir no se tienen buenas calificaciones, aunque las ventas aumentan el promedio cada año, no son lo suficientes para mantener el nivel de punto de equilibrio, con las simulaciones aunque se doblen las ventas y aumentemos los precios en cerca de un 20% , los cosots fijos y variables son determinantes para lograr indicadores positivos aunque los porcentajes son absurdos por su alto nivel.

## CONCLUSIONES

- Tokio Autoparts S.A.S es una empresa dedicada solo a la comercialización y asesorías en las compras y del sector de partes y autopartes.
- Datos de la secretaria de movilidad de Medellín aseguran que por cada 3 habitantes de la ciudad hay un vehículo, Medellín ya se acerca a los tres millones de habitantes que son e números de vehículos cercanos al millón.
- El sector es independiente de las casas matrices de las diversas marcas que están presentes en la ciudad, cualquier persona que desee puede comercializar legalmente partes y autopartes en Colombia (en este caso Medellín).
- Medellín presenta Sofasa, Praco didacol,, Casa Toro y Los Coches, que son las principales comercializadoras de vehículos en la ciudad, las ventajas de los competidores (nuestra empresa) son los precios y asesorías acerca del sector y producto que se comercializa.
- El objetivo general es lograr generar suplir las cadenas de suministros de las principales marcas de mayor venta en ña ciudad (Kia, Chevrolet, Renault, Hyundai, Toyota, Mazda, Ford).
- Los intercambios comerciales de los principales proveedores (Estados Unidos y Corea del Sur) que tienen vigencia con Colombia facilitan el comercio de todos los productos que comercializamos entre los dos países, las ferias especializadas en la ciudad muestran el fuerte del sector automotriz en Medellín (Expo Transportes, Feria Automotriz, Feria Partes y Autopartes).
- El análisis técnico para el proyecto es de fácil creación, solo es estar inscrito en Cámara y Comercio como importador, Rut y todos los requisitos necesarios en la Dian para la formalización de la empresa.
- La organización administrativa es muy especializada, pero en definitiva es de fácil acceso en Medellín, vendedores con mínimo 1 año de experiencia en el sector, un tecnólogo en comercio internacional y el gerente general que es el encargado de guiar la empresa hacia nuevos proyectos.

- La caída de los precios del petróleo y sus derivados y la fuerte alza del IVA con la reforma tributaria ha golpeado el sector, financieramente el proyecto es no viable, por los altos costos fijos y variables además de la alta sensibilidad de aumentar los precios de venta de los productos y la diferencia cambiaria también afectan directamente el producto para el consumidor final, en este caso debe de pagar un 50% de más por un producto que anteriormente pagaba menos.

## BIBLIOGRAFÍA

- UNIDOS, P. D. (03 de 2013). *Procolombia*. Obtenido de Procolombia:  
<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-estados-unidos>
- USA, T. m. (15 de 04 de 2017). *Icontainers*. Obtenido de Icontainers:  
[file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20\\_%20iContainers.htm](file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20_%20iContainers.htm)
- Asociadas, I. (23 de 02 de 2017). *En nuestros puntos de venta nos especializamos en*. Obtenido de En nuestros puntos de venta nos especializamos en: <https://www.importadorasasociadas.com/>
- UNIDOS, P. D. (03 de 2013). *Procolombia*. Obtenido de Procolombia:  
<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-estados-unidos>
- USA, T. m. (15 de 04 de 2017). *Icontainers*. Obtenido de Icontainers:  
[file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20\\_%20iContainers.htm](file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20_%20iContainers.htm)
- Celeste, I. (05 de 03 de 2017). *Repuestos Originales*. Obtenido de Repuestos Originales :  
<https://www.importadoraceleste.com/>
- Celeste, I. (05 de 03 de 2017). *Repuestos Originales*. Obtenido de Repuestos Originales :  
<https://www.importadoraceleste.com/>
- Nipon, I. (25 de 02 de 2017). *Ventas al por mayor*. Obtenido de Ventas al por mayor:  
<https://www.importadoranipon.com/>
- UNIDOS, P. D. (03 de 2013). *Procolombia*. Obtenido de Procolombia:  
<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-estados-unidos>
- Celeste, I. (05 de 03 de 2017). *Repuestos Originales*. Obtenido de Repuestos Originales :  
<https://www.importadoraceleste.com/>
- Diauto. (12 de 04 de 2017). *Ventas por mayor*. Obtenido de ventas por mayor:  
<https://www.diauto.com.pa/>
- Nipon, I. (25 de 02 de 2017). *Ventas al por mayor*. Obtenido de Ventas al por mayor:  
<https://www.importadoranipon.com/>
- USA, T. m. (15 de 04 de 2017). *Icontainers*. Obtenido de Icontainers:  
[file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20\\_%20iContainers.htm](file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20_%20iContainers.htm)

Colmayor. (06 de 03 de 2017). *Distribuidor Mayorista*. Obtenido de Distribuidor Mayorista:  
<http://www.importadoranipon.com/colmayor/>

Diauto. (12 de 04 de 2017). *Ventas por mayor*. Obtenido de ventas por mayor:  
<https://www.diauto.com.pa/>

mincit. (12 de 04 de 2017). *¿Cómo importar a Colombia?* Obtenido de ¿Cómo importar a Colombia?:  
¿Cómo importar a Colomb

rues. (06 de 04 de 2017). *Registro Unico y Empresarial Camaras De Comercio* . Obtenido de Registro  
Unico y Empresarial Camaras De Comercio : [http://www.rues.org.co/RUES\\_Web/](http://www.rues.org.co/RUES_Web/)

USA, T. m. (15 de 04 de 2017). *Icontainers*. Obtenido de Icontainers:  
[file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20\\_%20iContainers.htm](file:///F:/Transporte%20mar%C3%ADtimo%20USA%20-%20Puertos%20principales%20USA%20_%20iContainers.htm)

Rio, S. (14 de 03 de 207). *COREA DEL SUR: PRESENTACIÓN GENERAL*. Obtenido de COREA DEL SUR:  
PRESENTACIÓN GENERAL: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/corea-del-sur/presentacion-general>

## ANEXOS

### Anexo 1 Cotización incoterms Panalpina

Flete internacional  
Busan-Buenaventura  
USD 35 W/M MIN USD 35

#### CARGOS DESTINO

#### CARGOS MARITIMOS LCL (CONSOLIDADO) IMPO

SCF	USD 10 / shipment
Desconsolidación	USD 20 ton/m3. Min USD 65
Dismounting	USD 3 ton/m3. Min USD 10
Import Doc fee	USD 60
Radicación	USD 30
Collect fee	3%. Min USD 75
CAF	2.5%. Min USD 65
Low Sulphur Surcharge	USD 4 w/m
AMS	USD 20

Transporte terrestre

Descripción	Moneda	Unidad	Tarifa	Mínima
De 1 a 4	USD	ton M3	110	USD 110
De 4.1 a 6	USD	M3	90	
DE 6.1 A 10	USD	M3	70	
DE 10.1 A 15	USD	M3	50	



**MDE Restrepo Juan (External)**

10 may. (Hace 5 días.)

para mí

Carlos

Cotización marítima port to door LCL

#### Cotización usa

Cargos origen

Type	Base Price
Advanced Security Filing Fee (Export)	USD 7.00 (lump sum)
Export Documentation Issuance Fee	USD 50.00 (lump sum)
Export Handling	USD 95.00 (lump sum)
ISPS Charge at Origin	USD 5.00 (lump sum)
<b>VGM Service Fee (LCL)</b>	USD 20.00 (per shipment)

Flete internacional  
Seattle-Cartagena  
USD 190W/M min USD 230

## Anexo 2 Salarios y prestaciones sociales

CARGO	TIPO DE CONTRAT O	SALARIO	SEGURIDAD SOCIAL	PRESTACIONES SOCIEALES	PARAFISCALES
(tecnólogo)Comercio internacional	Indefinido	\$2.000.000	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$250.000 Patrón el 8.5% \$170.000 Empleado el 4% \$80.000</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$320.000 Patrón el 12% \$240.000 Empleado el 4% \$80.000</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$10.440</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$166.667 Año \$2.000.000</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$20.000 Año \$240.000</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual. Mes \$166.667 Semestral \$1.000.000 Anual \$2.000.000</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado. Mes \$83.334 Año \$1.000.000</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. Mes \$80.000</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$60.000</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$40.000</p>
Vendedor 1	Indefinido	\$1.200.00 (3% comisiones) Salario promedio	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$154.500 Patrón el 8.5% \$105.060 Empleado el 4% \$49.440</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$109.928 Año \$1.319.000</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. Mes \$49.440</p>

		\$1.236.000 + auxilio de transporte \$83.140 para prima cesantías e intereses cesantías \$1.319.140	<b>Pensión:</b> (16%) \$197.760 Patrón el 12% \$148.320 Empleado el 4% \$49.440  <b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$6.452	<b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$13.191 Año \$158.297  <b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual Mes \$109.928 Semestral \$659.570 Anual \$1.319.140  <b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado. Mes \$51.500 Año \$618.000	<b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$37.080  <b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$24.720
Vendedor 2	Indefinido	\$1.200.000 (3% comisiones) + auxilio de transporte \$83.140 para prima cesantías e intereses cesantías \$1.319.140	<b>Salud:</b> (12.5%) \$154.500 Patrón el 8.5% \$105.060 Empleado el 4% \$49.440  <b>Pensión:</b> (16%) \$197.760 Patrón el 12% \$148.320 Empleado el 4% \$49.440  <b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo.	<b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$109.928 Año \$1.319.000  <b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$13.191 Año \$158.297	<b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. Mes \$49.440  <b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes

			Mes \$6.452	<p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual  Mes \$109.928  Semestral \$659.570  Anual \$1.319.140</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado.  Mes \$51.500  Año \$618.000</p>	<p>\$37.080</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario  Mes \$24.720</p>
Vendedor 3	Indefinido	\$1.200.000 (3% comisiones) + auxilio de transporte \$83.140 para prima cesantías e intereses cesantías \$1.319.140	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$154.500  Patrón el 8.5% \$105.060  Empleado el 4% \$49.440</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$197.760  Patrón el 12% \$148.320  Empleado el 4% \$49.440</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo.  Mes \$6.452</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario.  Mes \$109.928  Año \$1.319.000</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías.  Mes \$109.928  Semestral \$659.570  Anual \$1.319.140</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual  Mes \$109.928  Semestral \$659.570</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario.  Mes \$49.440</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$37.080</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario  Mes \$24.720</p>

				<p>Anual \$1.319.140</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado.  Mes \$51.500  Año \$618.000</p>	
Mensajero	Indefinido	\$737.717	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$92.215  Patrón el 8.5% \$62.706  Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$118.035  Patrón el 12% \$88.526  Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo.  Mes \$3.851</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario.  Mes \$68.405  Año \$737.717 + \$83.140  \$820.857</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías.  Mes \$8.209  Año \$98.503</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual.  Mes \$68.405  Semestral \$410.429  Anual \$820.857</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario.  \$Mes: 29.509</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$22.132</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$14.754</p>

				trabajado. Mes \$30.738 Año \$368.858	
Vigilante	Indefinido	\$737.717	<p><b>Salud:</b> (12.5%) \$92.215 Patrón el 8.5% \$62.706 Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>Pensión:</b> (16%) \$118.035 Patrón el 12% \$88.526 Empleado el 4% \$29.509</p> <p><b>ARL:</b> (0.522%) el riesgo mínimo. Mes \$3.851</p>	<p><b>Cesantías:</b> En el año tiene derecho a 30 días del salario. Mes \$68.405 Año \$820.857</p> <p><b>Intereses sobre las Cesantías:</b> 12% al año del valor de las cesantías. Mes \$8.209 Año \$98.503</p> <p><b>Prima de servicios:</b> Se pagan cada seis meses, 15 días de salario o 30 se el pago es anual. Mes \$68.405 Semestral \$410.429 Anual \$820.857</p> <p><b>Vacaciones:</b> son 15 días de salario por año laborado o proporcional al tiempo trabajado. Mes \$30.738 Año \$368.858</p>	<p><b>Caja de Compensación Familiar:</b> 4% del salario. \$Mes: 29.509</p> <p><b>ICBF:</b> Instituto Colombiano de Bienestar Familiar =3% del salario Mes \$22.132</p> <p><b>Sena:</b> 2% del salario Mes \$14.754</p>

## **PALABRAS CLAVE**

- Partes, autopartes, sector automotriz.