



**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER**

**FACULTAD ESTUDIOS INTERNACIONALES**

**TECNOLOGIA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**SERVICIO Y ASESORÍA INTEGRAL EN COMERCIO  
EXTERIOR IMCOMEX S.A.S**

Verónica Madrid Barrera

Lorena González Ledesma

Ruth Constanza Parra Lozano

Profesora:

Karen López

2015

# INDICE

CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	20
1.1 Nombre de la Empresa y Marca .....	20
1.2 Tipo de Empresa.....	20
1.3 Descripción de la Empresa .....	21
1.4. Visión Y Misión De La Empresa .....	22
1.4.1. Misión.....	22
1.4.2. Visión .....	22
1.5 Relación Productos y/o Servicios.....	23
1.6 Ventajas Competitivas.....	24
1.7 Trámites y Costos.....	24
1.7.1 Gastos de registro .....	24
Certificado De Homonimia.....	24
RUT.....	24
Certificación Bomberos.....	24
Impuesto De Industria y Comercio .....	26
CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR .....	28
2.1 Estudio Del Entorno .....	28
2.1.1 Entorno Político.....	28
2.1.2 Entorno Económico.....	28

Comportamiento de los principales sectores que favorece el PIB .....	33
Antioquia es el Departamento más exportador del país .....	37
2.3 Entorno Social .....	38
2.3.1 Educación .....	38
2.3.2 Desempleo .....	39
2.4 Infraestructura .....	39
2.4.1 Leyes de Contratación Laboral .....	41
2.4.2 Regulaciones de productos: .....	41
2.4.3 ROE POR MACROSECTOR .....	42
2.5 SECTOR SERVICIOS .....	43
2.5.1 Rentabilidad y Detalles del Sector. ....	43
2.5.2 Estructura del sector .....	44
CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO .....	46
3.1 Objetivos de Mercadeo.....	46
3.2 Comercio en Colombia.....	46
3.2.1 Competencia.....	47
Empresas Antioqueñas .....	47
Agencia de aduanas tales como:.....	48
3.2.2 Demanda.....	49
3.3 Condiciones Del Mercado.....	50

3.3.1 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios.....	50
3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios .....	52
3.5 Mercado Competidor.....	54
3.6 Mercado Distribuidor .....	54
3.7 Proveedores .....	55
3.10 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación .....	56
3.10.1 Logo de la empresa .....	56
3.10.2 Slogan de la empresa.....	56
3.10.3 Promoción .....	57
3.10.4 Eventos .....	59
3.11 Plan de Ventas.....	61
<b>CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>62</b>
4.1 Tratados Comerciales.....	62
4.3 Requisitos y Vistos Buenos.....	68
Instituciones que Regular las Funciones del Proyecto .....	68
4.4 Rutas de Acceso .....	68
4.4.1 Costa Este.....	70
4.4.2 Costa Oeste.....	72
4.4.3 Rutas de Europa .....	73
4.4.4 Principales Aeropuertos Internacionales .....	74

4.4.5 Conexiones Aéreas al Mundo .....	74
4.4.6 Conexiones Marítimas con el Mundo .....	75
Distancia a las principales ciudades Transporte Terrestre .....	75
Costo de Fletes – Transporte Terrestre .....	76
Costo de Fletes – Transporte Aéreo .....	77
Costo de Fletes – Navieras .....	78
<b>CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO.....</b>	<b>79</b>
5.1 Descripción del proceso de producción .....	79
5.2 Proceso Productivo.....	79
Capacitaciones.....	82
5.3 Proceso Logístico De Importación y Exportación .....	84
5.4 Capacidad de producción .....	87
5.4.1 Comisiones.....	89
5.4.2 Plan De Proyección Anual De Ventas.....	90
5.4.3 Plan De Proyección Anual De Precios.....	90
5.5 Recursos materiales y humanos para la producción.....	91
5.5.1 Locaciones.....	91
5.5.2 Tecnología y Equipos De Comunicación.....	92
5.5.3 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres. ....	93
5.5.4 Requerimientos de materiales e insumos. ....	95

5.5.5 Aseo y Cafetería Mensual .....	96
5.5.6 Requerimientos de personal .....	98
5.6 Relación De Salarios .....	102
5.6.1 Subcontrataciones.....	103
5.6.2 Servicios Directos .....	103
<b>CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO .....</b>	<b>105</b>
6.1 Personal requerido y organigrama.....	105
6.2 Procesos tercerizados .....	108
6.2.1 Costo de Fletes – Transporte Terrestre .....	108
6.2.2 Tarifa Aérea.....	108
6.2.3 Naviera .....	109
6.3 Locaciones Empresa.....	109
6.3.1 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres .....	110
6.3.2 Requerimientos de materiales e insumos .....	110
6.3.3 Requerimientos de servicios.....	110
6.3.4 Requerimientos de personal .....	111
<b>CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL .....</b>	<b>112</b>
7.1 Tipo de Organización empresarial .....	112
7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	112
7.2.1 Requisitos para constituir una S.A.S. (Cámara de Comercio de Cali, 2015):.....	112

7.2.2 Certificado de Homonimia .....	113
7.2.3 Impuesto de Avisos y Tableros .....	114
7.2.4 Impuesto De Industria y Comercio .....	114
7.2.5 Matricula mercantil .....	115
<b>CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>	<b>116</b>
8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad .....	116
8.2. Aportes de Capital de los Socios.....	116
8.3. Créditos y Préstamos Bancarios.....	116
8.3.1 Monto total del prestamo necesario para el proyecto.....	117
8.4 Precios de los Productos.....	118
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios.....	118
8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos .....	118
8.5 Ingresos y Egresos.....	119
8.5.1 Ingresos .....	119
8.5.2 Egresos .....	119
8.5.3 Activos fijos .....	119
8.5.4 Gastos Pre-operativos.....	120
8.5.5 Capital de trabajo .....	121
8.6 Resumen de Inversión .....	122
8.6.1 Costos Fijos y Variables.....	122

8.7 Estados Financieros.....	125
8.7.1 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	125
8.7.2 Flujo de Caja y VPN .....	126
8.8 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad.....	127
8.8.1 Analisis de Sensibilidad .....	127
8.8.2 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado .....	129
8.8.3 Flujo de Caja Proyectado .....	130
CONCLUSIONES .....	131
Bibliografía.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Nombre y Logo de la Empresa. ....	20
Figura 2. Esquema de Tipos de Sociedades en Colombia.....	21
Figura 3. Proceso logístico de importación y exportación .....	23
Figura 4. Exportaciones e Importaciones de bienes y servicios.....	29
Figura 5. Balanza Comercial de Antioquia Enero-Abril.....	30
Figura 6. Variación de PIB Colombia y Antioquia.....	31
Figura 7. Variación Porcentual Anual Del PIB Por Grandes Ramas De Actividad Económica 2012/2013 (Enero-Diciembre). ....	32
Figura 8. Los sectores económicos y su aporte al crecimiento del PIB –2014 .....	34
Figura 9. Inflación Septiembre 2015, Por grupo de Bienes y Servicios .....	34
Figura 10. Pronostico del PIB .....	35
Figura 11. Comercio Exterior por acuerdo a Agosto 2015 .....	37
Figura 12. Exportaciones según el departamento de origen, excluyendo petróleo y sus derivados Acumulado Enero-Diciembre de 2014.....	38
Figura 13. Tasa de desempleo 2008 -2015.....	39
Figura 14. Sectores para Inversión Pública.....	40
Figura 15. Crecimiento esperado de flujos y Capacidad para el 2020.....	40
Figura 16. ROE por Macrosector 2012 - 2013 .....	42
Figura 17. Estructura del Sector.....	44

Figura 18. Comercio Total de Colombia con el mundo .....	47
Figura 19. Participación de las pymes Antioqueñas .....	50
Figura 20. Participación de las pymes Antioqueñas .....	53
Figura 21. Esquema Rutas de Acceso Colombia .....	69
Figura 22. Acceso puertos de Estados Unidos con Colombia.....	69
Figura 23. Esquema de Rutas de Colombia con Europa .....	73
Figura 24. Principales Aeropuertos Internacionales en Colombia.....	74
Figura 25. Esquema Conexiones Aéreas de Colombia al Mundo.....	75
Figura 26. Esquema Conexiones Maritimas de Colombia con el Mundo.....	75
Figura 27. Esquema de distancias entre las principales ciudades por transporte terrestre .....	76
Figura 28. Costos Fletes para Transporte Terrestre en Colombia.....	76
Figura 29. Esquema de Costos Fletes para Transporte Terrestre en Colombia .....	77
Figura 30. Esquema de Costos Fletes para Transporte Maritimo en Colombia.....	78
Figura 31. Costos Fletes para Transporte Terrestre en Colombia.....	108
Figura 32. Resultado consulta Homonimia .....	113
Figura 33. Tasas disponibles para préstamos bancarios.....	116
Figura 33. Tasas disponibles para préstamos bancarios.....	117

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. CODIGO CIU para la Empresa .....	22
Tabla 2. Portafolio: Servicios y Precios .....	23
Tabla 3. Balanza comercial de Colombia 2010-2014 .....	29
Tabla 4. Expectativas de Inflación .....	35
Tabla 5. Estadísticas de número de empresas por región.....	51
Tabla 6. Sectores de Producción de Empresas .....	51
Tabla 7. Esquema de la Encuesta realizada.....	52
Tabla 8. Perfil de los Competidores de Mercado .....	54
Tabla 9. Lugar, Capacidad y Precio. ....	55
Tabla 10. Perfil de Proveedores del Mercado. ....	56
Tabla 11. Esquema informativo Macrorruedas Alianzas del Pacifico .....	58
Tabla 12. Esquema Plan de Proyección Anual de Ventas.....	61
Tabla 13. Acuerdos Comerciales. ....	62
Tabla 14. Datos de Rutas de Acceso de Estados Unidos (Costa Este) hacia Colombia. ....	70
Tabla 15. Datos de Rutas de Acceso de Estados Unidos (Costa Oeste) hacia Colombia. ....	72
Tabla 16. Cuadro Real Proyectado IMCOMEX S.A.S.....	88
Tabla 17. Intensidad Laboral diaria, semanal y mensual .....	88
Tabla 18. Proyección 100% por línea .....	89
Tabla 21. Cuadro Real Proyectado Porcentajes Pago Coaching IMCOMEX S.A.S .....	89

Tabla 22. Cuadro Real Proyectado Pago Coaching IMCOMEX S.A.S.....	90
Tabla 23. Esquema Plan de Proyección Anual de Ventas.....	90
Tabla 24. Esquema Plan de Proyección Anual de Ventas.....	91
Tabla 25. Recursos Financieros para fines Locativos.....	91
Tabla 26. Recursos Tecnológicos.....	92
Tabla 27. Muebles y Enseres.....	93
Tabla 28. Materiales e Insumos.....	95
Tabla 29. Aseo y Cafetería.....	96
Tabla 30. Esquema Salarial y de Prestaciones Sociales para empleados.....	98
Tabla 31. Esquema General Salarial y de Prestaciones sociales.....	102
Tabla 32. Recursos Financieros para fines Locativos.....	109
Tabla 33. Esquema requerimientos de servicios.....	110
Tabla 34. Esquema Requerimientos de personal.....	111
Tabla 35. Esquema de Amortización del Préstamo.....	117
Tabla 36. Esquema de Costos Fijos.....	118
Tabla 37. Ventas Totales.....	119
Tabla 38. Detalles de Activos Fijos.....	120
Tabla 39. Detalles Gastos Pre operativos.....	121
Tabla 40. Resultados de Análisis de Sensibilidad.....	127

## LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

**DANE:** departamento administrativo nacional de estadística.

**DFI:** distribución física internacional.

**DIAN:** dirección de impuestos y aduanas nacionales.

**EFTA:** asociación europea de libre comercio.

**IAN:** instituto de asuntos nucleares.

**ICA:** instituto colombiano agropecuario.

**ICONTEC:** normas técnica.

**INCODER:** instituto colombiano de desarrollo rural.

**INVIMA:** instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos.

**PIB:** producto interno bruto.

**S.A.S:** Las S.A.S o Sociedades por Acciones Simplificadas fueron introducidas en la legislación colombiana con la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, con el fin de simplificar y crear nuevas estructuras jurídicas que se adapten a las necesidades y diferentes escenarios empresariales. Por su versatilidad, facilitan la creación de empresas que requieran un amplio campo de maniobra para su viabilidad financiera y operativa, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico del país.

**UE:** unión europea.

## GLOSARIO

**Outsourcing:** es el proceso por el cual una firma identifica una porción de su proceso de negocio que podría ser desempeñada más eficientemente y/o más efectivamente por otra corporación, la cual es contratada para desarrollar esa porción de negocio

**Bayetilla:** Trapo para limpiar, llamado también dulce abrigo.

**Brochure:** Folleto. Pequeña obra impresa con la descripción de los puntos más salientes sobre un tema.

**Certificado de homonimia:** Es aquel que certifica que el nombre de la empresa existe o no con anterioridad.

**Clúster:** Grupo de empresas interrelacionadas que trabajan en un mismo sector industrial y que colaboran estratégicamente para obtener beneficios comunes.

**Coaching:** es un método que consiste en acompañar, instruir y entrenar a una persona o a un grupo de ellas, con el objetivo de conseguir alguna meta o de desarrollar habilidades específicas.

**Exportación:** bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales.

**Importación:** introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional

**Macroruedas:** Son escenarios de promoción comercial en los que se concretan entrevistas o citas de negocios previamente agendadas entre empresarios colombianos con potencial exportador y compradores internacionales.

**Ofimática:** Conjunto de materiales y programas informáticos que se aplican al trabajo de oficina.

**Pymes:** Pyme es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

**Reembolso:** Cantidad de dinero que se devuelve.

**Reintegro:** restituir o satisfacer algo, reconstruir la integridad de algo, recobrar lo que se había perdido

**Silvicultura:** la ciencia que se ocupa de las actividades ligadas a la implementación y regeneración de los bosques.

## **ABSTRACT**

This project has the initiative to perform an investigation that allows us to determine the feasibility to create one Enterprise, which will provide comprehensive and personalized service in matters of international business, focused on consultations, training, strategic planning to manner total or partial in the logistic process of an exportation and importation of goods and services for medium and small businesses, mainly agriculture, livestock, manufacturing, marketing vehicle parts, information and communication, seeking growth and competitiveness in international markets, but they do not have the tools or knowledge of it, for draw ahead the projects from enlarge their market and so get to know internationally.

They have as social objective to provide a service to trade anywhere in the world using all available means and resources they have at national and international level, such as the different routes from access (land, air, sea, rail, lakeside, etc.), taking advantage of trade agreements and offering customers the peace of mind so that you can refine and explicitly devoted to better do their core business.

The project to lend the services it has qualified human resources, with a network of strategic partners, with extensive experience in the market with leasable adequacy optimal including furniture and fixtures, computer equipment necessary for the efficient development of the project activities.

To determine the viability of this project, then we quote the most important aspects of each of the studies.

The project will constitute a S.A.S (Simplified Joint Stock Company, for their Spanish acronym), This has some great advantages over other types of companies in Colombia, which are: the endowment is made by private document, the least shareholder it's a person and the maximum is limited, in the payment of contributions it is the longer term have for differ up to two years, have the freedom for delegate the administration to third persons and is not required hiring the Auditor.

In the services sector which is oriented to companies is located which has been growing with a positive dynamic of 62 percent in the last three years, this sector is one of the largest contributor with gross domestic product together with the construction sector, trade, restaurants and hotels with a participation accumulated of 50%.

The behavior of the trade balance shows a deficit in Colombia as exports are lower than imports, for this reason the project aims to provide support to the ambitious objective of the government to level the trade



balance promoting small and medium enterprises that they have the potential to be tapped with existing trade agreements that the country internationally and achieve diversify the portfolio of products and services than can offer to the world market.

The behavior of the trade balance shows a deficit in Colombia as exports are lower than imports, for this reason the project aims to provide support to the ambitious objective of the government to level the trade balance promoting small and medium enterprises that they have the potential to be tapped with existing trade agreements that the country internationally and achieve diversify the portfolio of products and services than can offer to the world market.

The target market you are targeting this Project it's from 5.049 enterprises between medium and small, where these do not have a service department of foreign trade. Projected monthly sales are estimated thirty-five million four hundred eighty-six thousand four hundred pesos m/Cte. (\$35.486.400) which are reflected in the advice, training and logistical process importer and exporter, capacity in production hours per month of 561 hours for compliance estimated monthly goals for the operation and balance of the project.

We will promote the service with the company web page, advertising banners, and brochures to publicize the services physically and through social networks.

The project organization is made up of the following positions within the company: a board of partners, General Manager, Director of Marketing, Executive Coaching, Administrative Assistant and Accountant. A list will have their benefits by twelve million thirty-nine thousand nine hundred and seven pesos m/cte. (\$12'039.907) In it's whole.

The Strategies to promote the portfolio of services will be made through the database recorded in surveys, a website of the company and advertising brochure to publicize the services physically and through social networks.

The investment required for the project is \$96'513.298 which they are distributed in fixed assets \$9'435.900, Pre-operating expenses by \$13'600.000 pesos and working capital by \$73'477.398 pesos, of which it is to finance \$82'913.298 pesos through bank Ban Colombia to a monthly interest rate of 2, 14%, for a period of 60 months. Monthly project costs are estimated at \$24'492.466 pesos which are distributed in variable, fixed, administrative and marketing costs and sales. With the above viability is shown with an internal rate return of 121, 89% cost effectiveness expected of 12, 68%.

## INTRODUCCIÓN

La idea de crear una empresa dedicada a la asesoría en comercio exterior surge a partir de un requerimiento académico en una asignatura de la carrera de comercio exterior, que tiene como fin elaborar un proyecto de grado, por tal razón en el grupo decidimos enfocarnos en un proyecto que facilitara la aplicación de todo nuestro conocimiento y habilidades, además que ayudara a satisfacer la necesidad de aumentar la participación de empresas en el mercado internacional especialmente en aquellos países con los que contamos con una variedad de beneficios. Esta baja participación de las empresas Antioqueñas en el mercado internacional muestra el desconocimiento en los procedimientos generales del comercio exterior, la falta de recuso humano y financiero para el manejo de esta área, el déficit en la tecnología para adentrar en el mercado competitivo, en diversificación de su portafolio de bienes o servicios, falta de innovación para darse a conocer en el mercado Nacional e Internacional, poca cultura en la importancia de la planeación estratégica de las empresas mostrando poca proyección futurista. Este problema no solo se ve reflejado en Antioquia; lo vemos en la balanza comercial tanto a nivel nacional como a nivel de Ciudad, mostrando un resultado negativo en las exportaciones a 2015.

Con este proyecto se pretende dar una aplicación a los conocimientos adquiridos durante la carrera, que implementará un campo de acción en el que se va a asesorar y a prestar un buen servicio a las empresas que no cuentan con un departamento especializado en comercio exterior.

Las empresas se verán beneficiadas al tener un enfoque en su negocio respondiendo con rapidez a los cambios del entorno con una ventaja competitiva sostenida a largo plazo, con el beneficio de no incurrir en gastos prestacionales y tendrán un recurso humano especializado que les ayudará a incrementar sus mercados a nuevas oportunidades con una muy buena asesoría de IMCOMEX S.A.S.

Los objetivos específicos se enfocan en identificar las variables externas que pueden afectar el proyecto de manera positiva o negativa, a partir de esto se identifica la necesidad de las empresas

en la prestación del servicio por ello la conveniencia de la creación del proyecto, se beneficia la rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo de las empresas y por ende se realiza un diseño en la estructura organizacional que garantiza la optimización en el desempeño de las labores, generando un excelente servicio y un diseño óptimo en función de la producción y mejora en todos los procesos que sean necesarios.

Los parámetros analizados en este proyecto están separados por capítulos que facilitan y captan la atención del lector de la siguiente manera:

En el capítulo 1 encontramos la Información General de la empresa, el nombre, tipo de empresa como está constituida, la misión, la visión, productos y servicios, ventajas competitivas, costos de los trámites y principalmente el nombre que identifica a la empresa para su reconocimiento en el mercado.

En el capítulo 2 se realiza un análisis del entorno y el Sector en el que el proyecto dirige su mercado y como es el comportamiento del mismo en todos los aspectos económicos, políticos, sociales, balanza comercial, producto interno bruto nacional e internacional, entre otros aspectos de interés que favorecen la realización del mismo.

En el capítulo 3 se hace un análisis del mercado identificando aspectos relevantes como el perfil del mercado potencial, cuantificación de los clientes, mercado competidor, Promoción y divulgación del servicio a prestar.

En el capítulo 4 el análisis de Comercio Internacional muestra los tratados de libre comercio, requisitos y vistos buenos solicitados en los procesos de importación y exportación, participación en ferias y rutas de acceso en las que el proyecto requiere para su logística integral.

En el capítulo 5 el análisis Técnico contiene información sobre los procesos de producción, plan de producción, recursos materiales y humanos para la producción, requerimientos de muebles y enseres, materiales e insumos, requerimiento de servicios y del personal necesario para la ejecución de las actividades del proyecto.

En el capítulo 6 el análisis administrativo muestra la estructura organizacional, costos del personal, tercerizaciones y costos administrativos en los que incurre el proyecto.

En el capítulo 7 el análisis legal se encuentra el tipo de organización empresarial, costos de los trámites y todo lo referente a ese tema.

En el capítulo 8 el análisis financiero determina la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

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

### **1.1 Nombre de la Empresa y Marca**

**Figura 1. Nombre y Logo de la Empresa.**



**Fuente: Elaboración Propia.**

Este proyecto tiene como iniciativa realizar una investigación que permita determinar la viabilidad de crear una empresa que preste un servicio integral y personalizado en materia de comercio exterior enfocado en asesorías, capacitaciones, planeación estratégica de manera parcial o total en el proceso logístico de una exportación e importación de bienes y servicios, a empresas medianas y pequeñas de medianas y pequeñas empresas del sector industrial y agropecuario que pretendan crecer y competir en mercados internacionales, pero que no tienen las herramientas ni el conocimiento del mismo para sacar adelante los proyectos de ampliar su mercado y así darse a conocer internacionalmente.

### **1.2 Tipo de Empresa**

**Sociedad por Acciones Simplificado (SAS)**

El proyecto se va a constituir como un S.A.S ya que este cuenta con unas grandes ventajas con relación a los otros tipos de sociedades en Colombia, las cuales son: La constitución se realiza con documento privado, el mínimo de accionistas es una persona y el máximo es ilimitado, en el pago de los aportes es la que mayor plazo tiene para diferirse hasta dos años, se tiene la libertad para delegar la administración a terceras personas y no es obligatoria la contratación del Revisor Fiscal (ver figura a continuación).

**Figura 2. Esquema de Tipos de Sociedades en Colombia.**

Tipos de Sociedades en Colombia			
Empresa Unipersonal de Responsabilidad Ltda	Soc. por acciones simplificadas (S.A.S)	Soc. de responsabilidad limitada	Sociedad Anónima
*Constitución: Documento privado <i>Escritura pública en el caso que se aporten bienes inmuebles</i>	*Constitución: Documento privado <i>Escritura pública en el caso que se aporten bienes inmuebles</i>	*Constitución: Escritura pública	*Constitución: Escritura pública
*Máximo: 1 titular	*Min: 1 Accionistas Sin máximo	*Min: 2 Socios/as Máx: 25 Socios/as	*Min: 5 Accionistas Sin máximo
*Responsabilidad: Limitada al aporte Existen excepciones	*Responsabilidad: Limitada al aporte Existen excepciones	*Responsabilidad: Limitada al aporte Existen excepciones	*Responsabilidad: Limitada al aporte Existen excepciones
*Pago de los aportes: Total en el momento de la constitución	*Pago de los aportes: Puede diferirse hasta por 2 años	*Pago de los aportes: Deben realizarse íntegramente en el momento de la constitución	*Pago de los aportes: *1/3 parte del aporte al con la escritura y las 2/3 restantes puede diferirse hasta por 1 año
*Administración: Directa del empresario/a. Puede delegar en 3ros	*Administración: Se puede implementar cualquier tipo de administración	*Administración: Directa del empresario/a. Puede delegar en 3ros	*Administración: Delegación obligatoria en la junta directiva y en el/la representante legal
***Revisor/a Fiscal: Podría incluirse de forma potestativa	***Revisor/a Fiscal: Podría incluirse de forma potestativa	***Revisor/a Fiscal: Podría incluirse de forma potestativa	*Revisor/a Fiscal: Obligatorio

\*\*\*Figura obligatoria si los activos brutos al 31 de diciembre del ejercicio anterior pasan de 5.000 SMI o ingresos brutos durante ese ejercicio pasan de 3.000 SMI.

Presupuestos en 24h. Abogadas Alejandra Ágreda Ramirez y Claudia P. Reyes Moreno

© Copyright 2015 R&D Abogados

Fuente: (R&D Abogados, 2015)

### 1.3 Descripción de la Empresa

La empresa surge a partir de un requerimiento académica en una asignatura de la carrera de comercio exterior, que tiene como fin elaborar un proyecto de grado. Por tal razón en el grupo decidimos enfocarnos en un proyecto que facilitara la aplicación de todo nuestro conocimiento y

habilidades, además que ayudara a satisfacer la necesidad de aumentar la participación de empresas en el mercado internacional especialmente con aquellos países con los que contamos con una variedad de beneficios.

Adicionalmente nombramos ciertas empresas dedicadas al comercio exterior que en la actualidad ya prestan este tipo de servicio.

**Tabla 1. CODIGO CIU para la Empresa.**

<b>CODIGO CIU IMCOMEX S.A.S</b>	
8299	Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.

El proyecto estará localizado en el Barrio Laureles CRA 80ª#32 EE 72 Edificio OFIX 33 (Medellín – Antioquia), un punto estratégico centrado en vías principales de acceso que cuenta con facilidad para la movilización al desarrollo de las actividades.

## **1.4. Visión Y Misión De La Empresa**

### **1.4.1. Misión**

Somos una empresa dedicada a los negocios Internacionales cumpliendo funciones específicas en procesos logísticos, asesorías y capacitaciones, de esta manera nos comprometemos con el cliente en apoyar el crecimiento de las empresas prestándole un servicio eficiente y altamente calificado para el funcionamiento asertivo en los procesos de comercio exterior hasta su hasta la culminación.

### **1.4.2. Visión**

Seremos una empresa altamente reconocida en el mercado de comercio exterior preferida por nuestros clientes, como una de las mejores alternativas para llevar a cabo los negocios alrededor del mundo.

## 1.5 Relación Productos y/o Servicios

- 1 Asesorías integrales en comercio exterior (Diligenciamiento de documentos, Posición arancelaria, tramites de permisos especiales según el caso, uso de los incoterms para la negociación, Distribución física Internacional para dar cumplimiento a las norma exigidas por la DFI para cada país)
- 2 Capacitaciones (Logística, proceso de Importación y exportación, Legislación aduanera, régimen Cambiario, Inteligencias de mercado)
- 3 Proceso de Importación y Exportación

**Figura 3. Proceso logístico de importación y exportación**



**Tabla 2. Portafolio: Servicios y Precios**

Portafolio		
Servicio	Precio/Hora	Precio Total
Asesorías integrales en comercio exterior	Hora \$100.000 Mínimo 22 horas	2,200,000
Capacitaciones	Horas o fraccion \$ 75.600 Mínimo 10 Horas	756,000
Proceso de Importación y Exportación	Comisión 5% Sobre FOB Mínimo 15.000.000	750,000

**Fuente: Elaboración Propia**

## **1.6 Ventajas Competitivas**

En el mercado Antioqueño hay pocas empresas que se dedican de lleno a hacer acompañamiento y seguimiento en comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas que tiene potencial en sus productos para ser reconocidos a nivel internacional.

En el mercado las empresas medianas y pequeñas son las que más dificultad presentan en su crecimiento, debido a que su mayoría de portafolio es de distribución nacional, las empresas que tienen un portafolio más amplio su proceso de importación es muy lento, en nuestro proyecto generamos innovación en el proceso de importación con adicionales como es el caso del seguimiento constante bajo un Coaching, una página web y procesos logísticos aéreos, marítimos y terrestres aumentando la competitividad.

## **1.7 Trámites y Costos**

### **1.7.1 Gastos de registro**

#### **Certificado De Homonimia**

Proceso para adquirir u obtener el certificado:

Se reclama el formulario correspondiente en la cámara de comercio de Medellín de manera gratuita para diligenciar los nombres escogidos para el establecimiento además de la actividad mercantil que tiene la empresa y se debe especificar los no y devolverlo a la cámara de comercio y se debe cancelar la suma de \$25000 por cada nombre que se solicitó para la búsqueda, luego se recogen los resultados de la confrontación de los nombres tres días hábiles después.

#### **RUT**

Se requiere tener a disposición los documentos e información relativa a la identificación, constitución, representación, revisoría fiscal, establecimientos de comercio, matrícula mercantil, y demás documentos pertinentes dependiendo de las características del obligado y las responsabilidades que tenga frente a la DIAN. 200000

#### **Certificación Bomberos**

Este es un requisito que es exigido por ley para la apertura del local.



Bomberos solicita una carta donde se especifique la solicitud del servicio, la cámara de comercio del Outsourcing además se debe tener un extintor de 20 libras, una camilla de emergencia, una placa de señalización de ruta de evacuación, placa de salida, placa de extintor, placa de botiquín que deben estar ubicados en lugares visibles y en lugares de evacuación despejados, posteriormente en la visita verifican el cumplimiento de las normas para expedir el certificado que tiene un costo de \$40.000 (cuarenta mil pesos)

### Matricula Mercantil

RANGO DE ACTIVOS		RANGO DE ACTIVOS		TARIFA	TARIFA
En salarios mínimos		En pesos		%S.M.M.L.V	EN \$
Mayor a	Menor o igual	Mayor a	Menor o igual		
0	2	.0	1.288.000	5,24	34.000
2	4	1.288.000	2.577.400	7,34	47.000
4	5	2.577.400	3.221.750	9,79	63.000
5	7	3.221.750	4.510.450	10,84	70.000
7	9	4.510.450	5.799.150	12,94	83.000
9	11	5.799.150	7.087.850	14,68	95.000
11	12	7.087.850	7.732.200	16,08	104.000
12	14	7.732.200	9.020.900	17,83	115.000
14	16	9.020.900	10.309.600	20,28	131.000
16	18	10.309.600	11.598.300	22,38	144.000
18	19	11.598.300	12.242.650	23,78	153.000
19	21	12.242.650	13.531.350	25,52	164.000
21	23	13.531.350	14.820.050	26,92	173.000
23	25	14.820.050	16.108.750	28,67	185.000
25	26	16.108.750	16.753.100	30,77	198.000
26	28	16.753.100	18.041.800	31,82	205.000
28	30	18.041.800	19.330.500	33,57	216.000
30	31	19.330.500	19.974.850	35,66	230.000
31	33	19.974.850	21.263.550	37,41	241.000
33	35	21.263.550	22.552.250	38,81	250.000
35	52	22.552.250	33.506.200	45,45	293.000
52	70	33.506.200	45.104.500	54,54	351.000
70	87	45.104.500	56.058.450	63,99	412.000
87	105	56.058.450	67.656.750	73,43	473.000
105	123	67.656.750	79.255.050	83,57	538.000
123	140	79.255.050	90.209.000	93,01	599.000
140	158	90.209.000	101.807.300	103,15	665.000
158	175	101.807.300	112.761.250	148,95	730.000
175	192	112.761.250	123.715.200	131,47	847.000
192	210	123.715.200	135.313.500	133,92	863.000

RANGO DE ACTIVOS		RANGO DE ACTIVOS		TARIFA	TARIFA
En salarios mínimos		En pesos		%S.M.M.L.V	EN \$
Mayor a	Menor o igual	Mayor a	Menor o igual		
210	228	135.313.500	146.911.000	136,36	879.000
228	245	146.911.000	157.865.750	138,81	894.000
245	262	157.865.750	168.819.700	141,61	912.000
262	280	168.819.700	180.418.000	143,71	926.000
280	297	180.418.000	191.371.950	146,50	944.000
297	316	191.371.950	203.614.600	148,95	960.000
316	332	203.614.600	213.924.000	151,05	973.000
332	350	213.924.000	225.552.500	154,20	994.000
350	524	225.552.500	337.693.400	159,44	1.027.000
524	700	337.693.400	451.045.000	166,08	1.070.000
700	875	451.045.000	563.806.250	171,33	1.104.000
875	1.050	563.806.250	676.567.500	175,52	1.131.000
1.050	1.224	676.567.500	788.684.400	179,02	1.154.000
1.224	1.399	788.684.400	901.445.650	181,82	1.172.000
1.399	1.574	901.445.650	1.104.206.900	183,92	1.185.000
1.574	1.748	1.104.206.900	1.126.323.800	186,01	1.199.000
1.748	2.098	1.126.323.800	1.351.846.300	188,46	1.214.000
2.098	2.448	1.351.846.300	1.577.368.800	191,26	1.232.000
2.448	2.797	1.577.368.800	1.802.246.950	193,36	1.246.000
2.797	3.147	1.802.246.950	2.027.769.450	194,75	1.255.000
3.147	3.497	2.027.769.450	2.253.291.950	196,85	1.268.000
3.497	5.245	2.253.291.950	3.379.615.750	200,35	1.291.000
5.245	6.993	3.379.615.750	4.505.939.550	205,94	1.327.000
6.993	8.741	4.505.939.550	5.632.263.350	212,94	1.372.000
8.741	10.490	5.632.263.350	6.759.231.500	218,88	1.410.000
10.490	12.238	6.759.231.500	7.885.555.300	220,98	1.424.000
12.238	13.986	7.885.555.300	9.011.879.100	223,78	1.442.000
13.986	15.734	9.011.879.100	10.138.202.900	226,92	1.462.000
15.734	17.483	10.138.202.900	11.265.171.050	231,47	1.491.000
17.483	34.965	11.265.171.050	22.529.697.750	244,06	1.573.000
34.965	69.930	22.529.697.750	45.059.395.250	245,10	1.579.000
69.930	104.895	45.059.395.250	67.589.093.250	246,15	1.586.000
104.895	139.860	67.589.093.250	90.118.791.000	246,85	1.591.000
139.860	174.825	90.118.791.000	112.648.488.750	247,55	1.525.000
174.825	349.650	112.648.488.750	225.296.977.500	248,25	1.600.000
349.650	699.300	225.296.977.500	450.593.955.000	251,05	1.618.000
699.300	874.125	450.593.955.000	563.242.443.750	256,99	1.656.000
874.125	En Adelante	563.242.443.750	En adelante	259,79	1.674.000

## FORMULARIOS

	TARIFA S.M.M.L.V	TARIFA EN \$
Formulario para el Registro Mercantil	0,70	4.500
<b>Tarifas preparadas por la Vicepresidencia Ejecutiva de Confecámaras</b>		

Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín, s.f.)

### Impuesto De Industria y Comercio

La agrupacion que le corresponde al proyecto para determinar la tarifa de industria y comercio es:

Actividad	Codigo ICA	Descripción	Tarifa
Tratamientos especiales	501	contribuyentes y actividades con tratamiento especial	2 por Mil

### Gastos de registro

<b>Certificado de bomberos</b>	<b>\$40000</b>
<b>Matricula mercantil</b>	<b>\$85000</b>
<b>Rut</b>	<b>20000</b>
<b>Certificado de homonimia</b>	<b>25000</b>

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

### **2.1 Estudio Del Entorno**

Con el fin de identificar cuáles son las variables del entorno que pueden afectar el proyecto se realizó el siguiente análisis de dichas variables desde los diferentes aspectos.

#### **2.1.1 Entorno Político**

El gobierno promueve la participación de las empresas de acuerdo a las leyes y normas Colombianas como lo indica la **LEY 7 DE 1991** de Enero 16, Diario Oficial No. 39.632. Sus objetivos principales son:

- Impulsar la internacionalización de la economía colombiana.
- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades de los clientes.
- Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.
- Coordinar las políticas en comercio exterior con las políticas arancelarias, cambiarias y fiscal.

El estado con el fin de dar cumplimiento a sus objetivos crea instituciones de apoyo para las empresas, como lo son Procolombia, la cámara de Comercio, el Ministerio de Industria y Turismo y con el apoyo del SENA para que el bilingüismo sea parte de las competencias internacionales que se ofrece a los Colombianos de forma gratuita.

#### **2.1.2 Entorno Económico**

##### **2.1.2.1 Balanza comercial**

Entre enero y noviembre del 2014, las exportaciones de Colombia sumaron USD51.061 millones, mientras que las importaciones en este mismo periodo del año totalizaron USD55.868 millones, lo que dio como resultado una balanza comercial deficitaria en USD4.807 millones.

**Tabla 3. Balanza comercial de Colombia 2010-2014**

<b>Balanza comercial de Colombia</b>					
<b>Millones de USD</b>					
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014*</b>
<b>Exportaciones</b>	39.713	56.915	60.125	58.822	51.061
<b>Importaciones</b>	38.154	51.556	56.102	56.620	55.868
<b>Totales</b>	<b>1.559</b>	<b>5.358</b>	<b>4.023</b>	<b>2.202</b>	<b>-4.807</b>

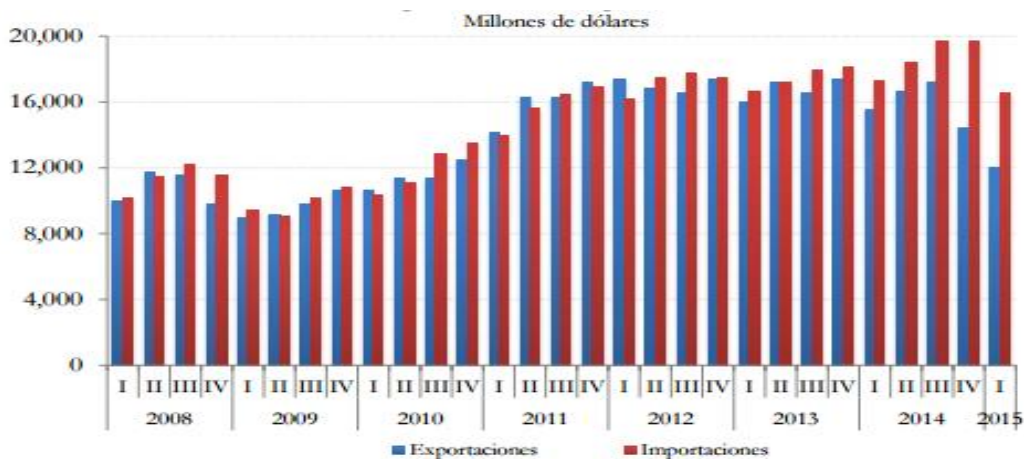
Fuente: (legiscomex.com, 2014)

Según la balanza comercial es importante promover las exportaciones nacionales a través de la diversificación de productos y servicios.

### 2.1.2.2 Balanza Comercial Colombia

La balanza comercial de bienes y servicios registró en los tres primeros meses de 2015 un déficit de US\$ 4,487 m, originado en exportaciones de US\$ 12,041 m e importaciones por US\$ 16,527 m. Este déficit fue superior en US\$ 2,797 m al registrado un año atrás debido principalmente a la caída en las ventas al exterior de bienes y servicios (22.6%, US\$ 3,523 m). La reducción de las compras externas fue de 4.2% (US\$ 726 m). Como se puede evidenciar en la Grafica 1, que se encuentra a continuación:

**Figura 4. Exportaciones e Importaciones de bienes y servicios**

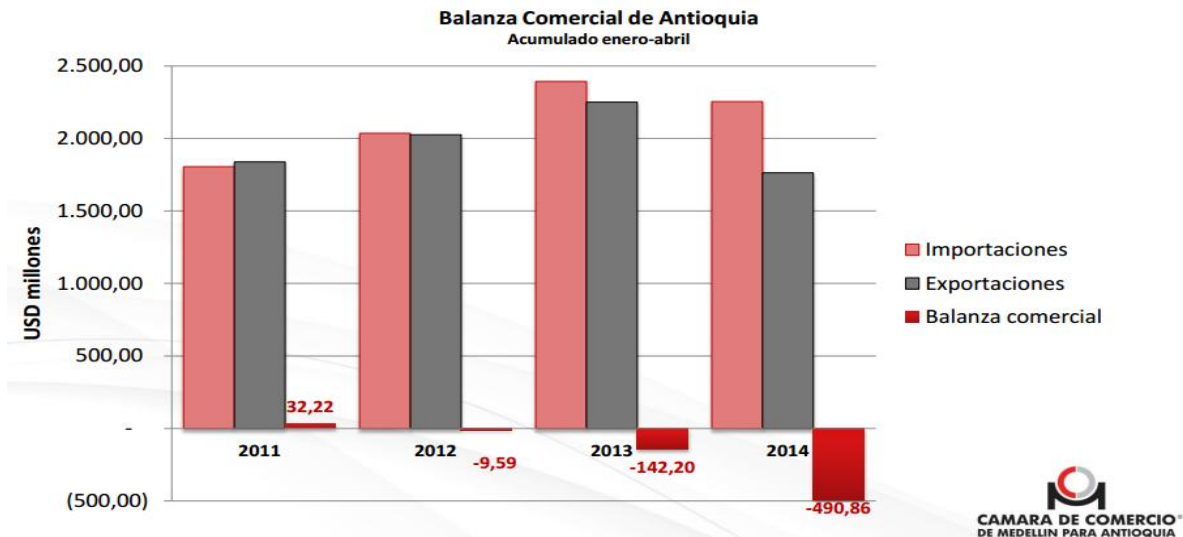


Fuente: (Banco de la República, 2015)

### 2.1.2.3 Balanza Comercial Antioquia

A junio de 2014, la balanza comercial de Antioquia registró un déficit de USD 491 millones.

**Figura 5. Balanza Comercial de Antioquia Enero-Abril**



*Fuente:* (Camara de Comercio de Medellín, 2015)

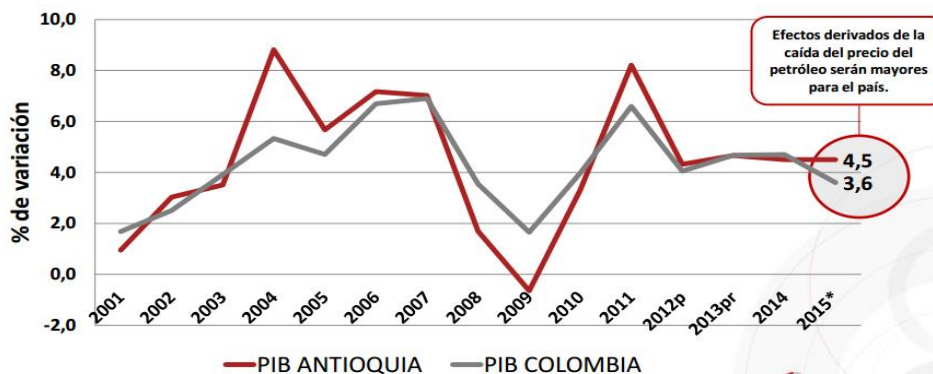
Hay 2.117 empresas colombianas que aún no exportan pero que tienen el potencial de hacerlo. Estas representan el 68,2% de las compañías en todo el país que visitamos desde junio de 2013 para facilitar las exportaciones de más empresas. De estas, 903 están terminando su proceso de adecuación para comenzar a exportar", aseguró la presidenta de Proexport Colombia, María Claudia Lacouture.

Con el fin de identificar cuáles son las variables del entorno que pueden afectar el proyecto se realizó el siguiente análisis de dichas variables desde los diferentes aspectos.

### 2.1.2.3 .Proyección del crecimiento del PIB 2015 Colombia Vs Antioquia

La variación porcentual que se ha presentado desde el año 2001 hasta el año 2015, muestra un comportamiento de crecimiento que a su vez en el 2004 se ve afectado por la mortalidad empresarial hasta el 2009, donde se recupera la economía de Antioquía y a su vez la de Colombia . En 2015, el desempeño de la economía regional será similar al registrado en 2014. El crecimiento se ubicará alrededor de 4,5 %. Este comportamiento será determinante para destacar la Industria y un tipo de cambio que favorecerá las exportaciones. La Proyección del Banco de la República para Colombia es de 3,6 %. (Véase Figura 3).

**Figura 6. Variación de PIB Colombia y Antioquia**



Fuente: (Camara de Comercio de Medellín, 2015)

**Figura 7. Variación Porcentual Anual Del PIB Por Grandes Ramas De Actividad Económica 2012/2013 (Enero-Diciembre).**



**Fuente: (Superintendencia de Sociedades, 2014)**

Producto Interno Bruto por Ramas de Actividad<sup>1</sup> El comportamiento del PIB por grandes ramas de actividad en el periodo de estudio fue positivo, excepto en la industria manufacturera. Los mayores crecimientos fueron registrados por construcción (9,8%), servicios sociales, comunales y personales (5,3%) y agropecuario, silvicultura, caza y pesca (5,2%). En el análisis del comportamiento desagregado de los sectores durante el 2013, el valor agregado del sector agropecuario, silvicultura y pesca <sup>1</sup> A precios Constantes según la Oferta 3 evidenció un crecimiento del 5,2% con respecto al 2012, variación que se explica por el aumento de café (22,3%), animales vivos (2,5%) y otros productos agrícolas (5,4%). Explotación de minas y canteras creció un 4,9%, promovido principalmente por el incremento en el valor agregado del petróleo crudo, gas natural y minerales de uranio y torio, y de los minerales no metálicos. Electricidad, gas y agua desarrolló un crecimiento del 4,9% con una dinámica superior a la mostrada en los dos años anteriores, originado por el incremento de energía eléctrica (4,0%), gas de ciudad en (14,4%) y agua, alcantarillado y aseo (3,8%). El sector de la Construcción recuperó



su dinámica y creció un 9,8% en el periodo de estudio, comportamiento promovido por un aumento de las obras civiles (10,4%) y por la construcción de edificaciones (9,2%). En Comercio, reparación, restaurantes y hoteles, se registró un incremento del 4.3%, explicado principalmente por el buen comportamiento del comercio (4.1%), los servicios de reparación (5.1%) y los servicios de hotelería y restaurantes (4,6%). En Transporte, almacenamiento y comunicaciones, el resultado acumulado del valor agregado mostró un crecimiento del 3,1%, comportamiento promovido por el aumento de los servicios de transporte terrestre (1,9%), los servicios de transporte por vía aérea (10,8%), los servicios de transporte complementarios y auxiliares (5,3%) y de los servicios de correos y telecomunicaciones (2,7%). En Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas, se presentó una dinámica positiva con un incremento del 6,2% como resultado de incrementos en la producción de los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (8,5%), las comisiones y otros servicios de administración financiera (3,5%) y los servicios de seguros (7,1%). En inmobiliarias, el valor agregado del sector servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda presentó un crecimiento en 3.1%, explicado por el aumento en la producción de los servicios de alquiler de vivienda en 3.2%, los alquileres de bienes no residenciales en 2.5% y los servicios inmobiliarios a comisión en 4.4%. Los Servicios sociales, comunales y personales crecieron en 5,3%, comparados con el mismo período del año anterior, durante este período, se observaron crecimientos en los servicios de administración pública y defensa en 5,8%, servicios de enseñanza de mercado en 3,5%, servicios sociales (asistencia social) y de salud en 6,4%, y servicios de asociaciones esparcimiento de mercado en 4,5% y servicios domésticos en 2.9%. Por su parte el sector de industrias manufactureras presentó un decrecimiento del 1,2% respecto a 2012, (el cual se desarrolla en el siguiente numeral) (Superintendencia de Sociedades, 2014).

### **Comportamiento de los principales sectores que favorece el PIB**

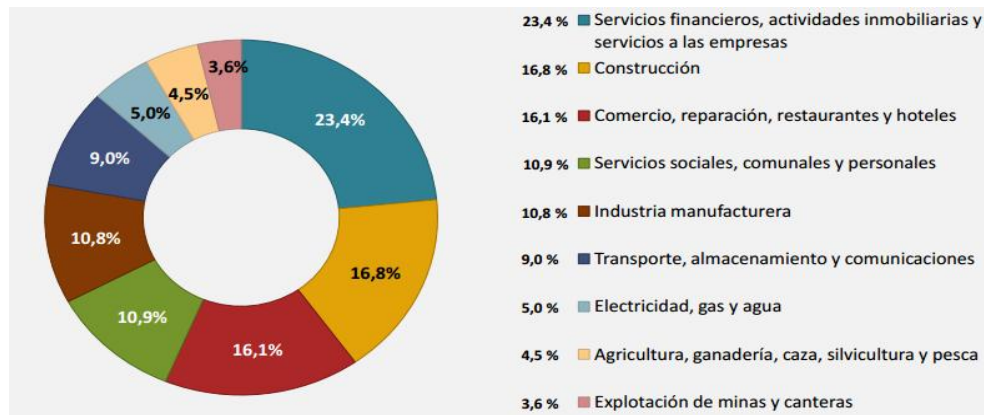
Son tres los sectores que explican el 50% del crecimiento del PIB.

- Servicios financieros, inmobiliarios y a las empresas.
- Construcción.

- Comercio, restaurantes y hoteles.

Aporte por cada punto de crecimiento, según grandes ramas de actividad económica:

**Figura 8. Los sectores económicos y su aporte al crecimiento del PIB –2014**



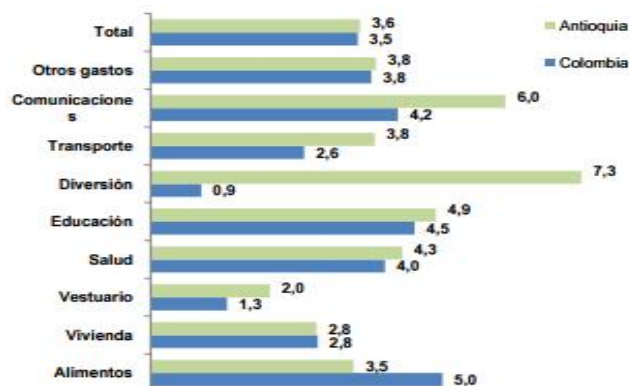
Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín, 2015)

## Inflación

### Inflación Antioquia Vs Colombia a Julio de 2015

El incremento en la inflación afecta los precios en el mercado nacional, materias primas e insumos, por ende la oferta y la demanda de las empresas varía y por esta razón requieren una provisión para poder subsistir en el mercado.

**Figura 9. Inflación Septiembre 2015, Por grupo de Bienes y Servicios**

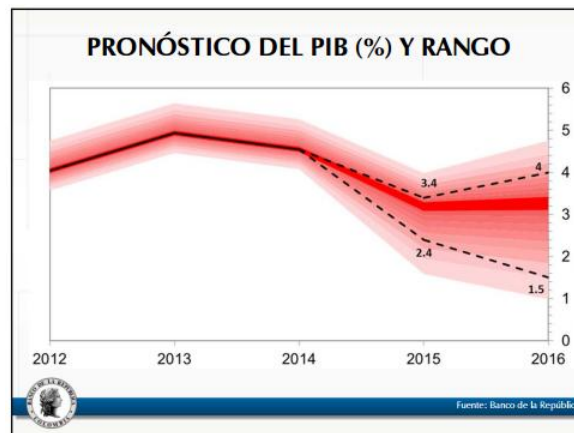


Fuente: (MinComercio, Industria y Turismo, 2015)

El comportamiento de la inflación para Colombia en su totalidad es del 3.5%. El comportamiento de la inflación en Antioquia en su totalidad es del 3.6%, se evidencia el incremento por cada grupo de bien y servicio a nivel de Antioquia y Colombia.

### Expectativas Inflación

**Figura 10. Pronostico del PIB**



**Fuente: (Banco de la República, 2015)**

En el corto plazo, la inflación y los indicadores de inflación básica superan ampliamente el rango de 2% a 4%, debido principalmente a:

- El efecto de condiciones climáticas adversas sobre la oferta y los precios de los alimentos y otros.
- El traslado de parte de la devaluación a los precios al consumidor y costos de insumos importados.
- Las expectativas de inflación aumentan y superan el rango de 2% a 4%.

**Tabla 4. Expectativas de Inflación**

Servicios	Inflación			Proyección Inflación % 2016
	Año 1	Año 2	Año 3	
Asesorías	4.2%	3.9%	3.4%	4.0%

Capacitación	4.2%	3.9%	3.4%
Proceso logístico Importación y exportación	4.2%	3.9%	3.4%

Fuente: (Banco de la República, 2015)

La Junta Directiva del Banco de la República en su sesión de hoy decidió mantener la tasa de interés de intervención en 4,5%. En esta decisión, la Junta tomó en consideración principalmente los siguientes aspectos:

Estados Unidos se expande a un menor ritmo y la zona del euro y Japón muestran señales de recuperación gradual. China continúa desacelerándose mientras que el producto de los principales países de América Latina crece a tasas bajas o negativas. Es factible que el crecimiento económico promedio de los socios comerciales de Colombia en 2015 sea menor que en 2014.

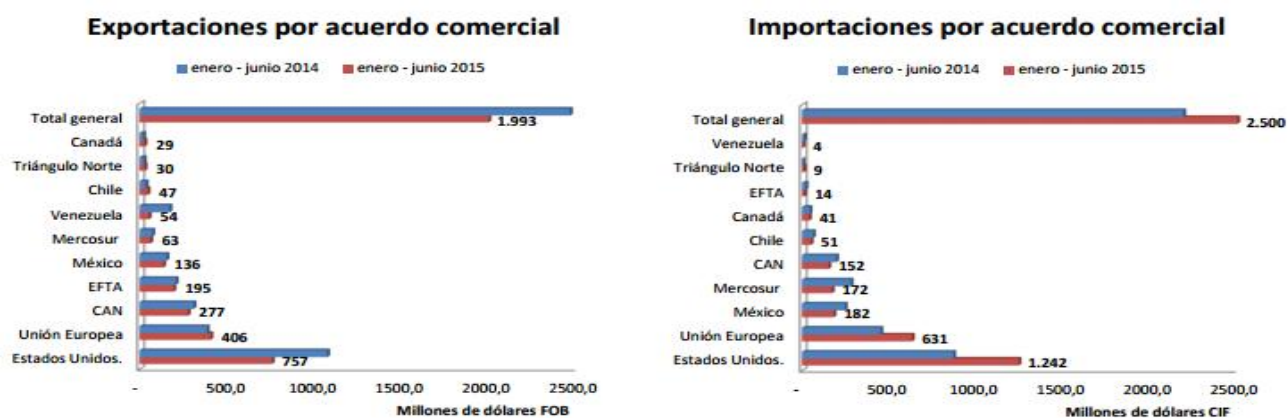
El dólar se ha fortalecido y las primas de riesgo de Colombia y otros países de la región han disminuido. El precio internacional del petróleo ha aumentado. No obstante, se estima que una parte de la caída acumulada de los términos de intercambio de Colombia sea de naturaleza permanente y afecte la dinámica del ingreso nacional.

La Junta seguirá haciendo un cuidadoso monitoreo del comportamiento y proyecciones de la actividad económica e inflación en el país, de los mercados de activos y de la situación internacional. Reitera, además, que la política monetaria dependerá de la información disponible.

### **Importaciones y Exportaciones por acuerdo comercial**

El comportamiento de las importaciones por acuerdos comerciales fue superior con un valor USD\$2.500 millones de dólares FOB a diferencia de las exportaciones con un valor de USD\$1.993 millones de dólares en CIF entre enero a Junio de 2014 a Enero a Junio de 2015.

**Figura 11. Comercio Exterior por acuerdo a Agosto 2015**



Fuente: (MinComercio, Industria y Turismo, 2015)

\*Efta: En el monto exportado se incluye Suiza, Noruega e Islandia. En el monto importado se incluye Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein

\* Total general exportado corresponde al total de exportaciones hacia países con acuerdo comercial.

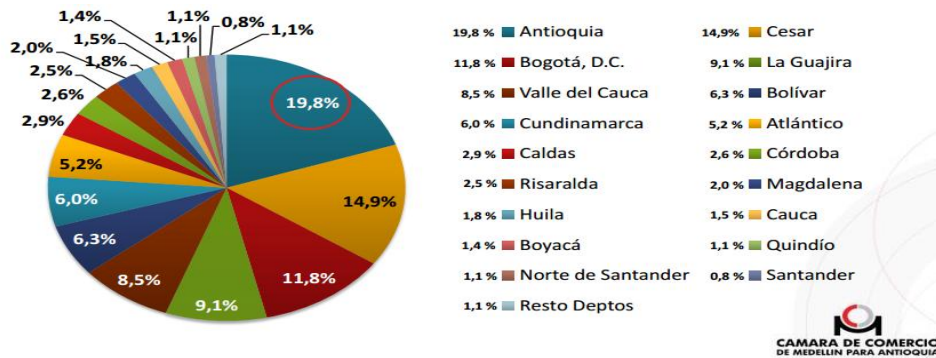
\* Total general importado corresponde al total de importaciones originarias de países con acuerdo

La Figura muestra el comportamiento de las exportaciones e importaciones que se han realizado según acuerdos comerciales, donde las exportaciones son más bajas que las importaciones. Antioquia es un departamento que le aporta mucho al país con sus exportaciones, pero tenemos un déficit en el aprovechamiento de los acuerdos comerciales que a su vez son una buena oportunidad para entrar a esos mercados con competitividad y un buen trabajo de asesoría por parte del outsourcing a las posibles empresas exportadoras (MinComercio, Industria y Turismo, 2015).

### **Antioquia es el Departamento más exportador del país**

Antioquia con el apoyo gubernamental que ofrece a las empresas, implementando programas culturales de emprendimiento, además este departamento tiene una sólida cultura de alianzas público-privadas y es pionera en el desarrollo de clústeres. Para el proyecto estas cifras son muy positivas. (Ver figura 12).

**Figura 12. Exportaciones según el departamento de origen, excluyendo petróleo y sus derivados Acumulado Enero-Diciembre de 2014.**



**Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín, 2015)**

## 2.3 Entorno Social

### 2.3.1 Educación

La educación superior en Antioquia va en constante crecimiento con una buena competitividad en el mercado, en especial en el área de comercio exterior que es el área en el que el proyecto está enfocado, interesándose por profesionales que se especializan en esa competencia y así mismo ayudando a conformar un excelente equipo de trabajo.

#### 2.3.1.1 Universidades que Ofrecen la carrera de comercio exterior

En el momento seis universidades en Medellín ofertan la carrera de comercio exterior.

- Universidad de Medellín
- Institución Universitaria Esumer
- Universidad de Antioquia
- Universidad de San Buenaventura
- Universidad EAFIT

- Universidad Santo Tomas

### 2.3.2 Desempleo

La grafica muestra disminuci3n en la tasa de desempleo jalonado por el sector de la construcci3n en Antioquia y a nivel nacional, por tal raz3n el d3ficit de Las exportaciones no lo han afectado.

**Figura 13. Tasa de desempleo 2008 -2015**

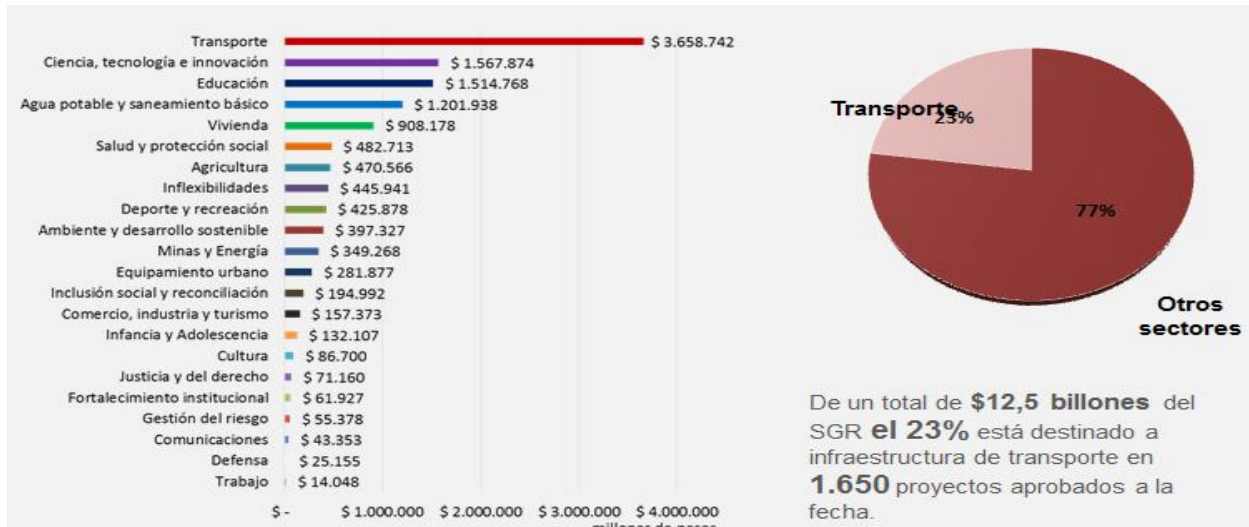


**Fuente: (Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), 2015)**

## 2.4 Infraestructura

El gobierno nacional tiene como objetivo la ampliación de la infraestructura vial del país en puntos estratégicos que permita facilitar el comercio exterior y garantizar mayor competitividad. (Ver grafica 2.7 y 2.8)

**Figura 14. Sectores para Inversión Pública**



**Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín, 2015)**

**Figura 15. Crecimiento esperado de flujos y Capacidad para el 2020.**



**Fuente: (Departamento Nacional de Planeación, 2015)**



### **2.4.1 Leyes de Contratación Laboral**

En este tema laboral es importante conocer que la responsabilidad laboral no solo es para el empleador sino también de forma solidaria para los representantes legales y contratistas que intervengan en todo el proceso de la ejecución de la actividad productiva.

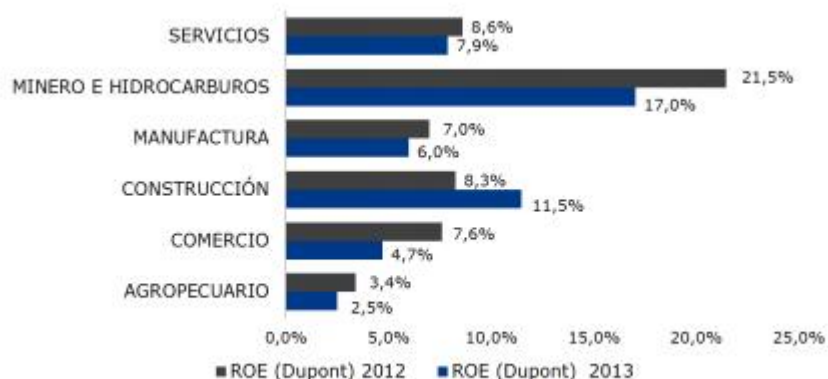
### **2.4.2 Regulaciones de productos:**

- Banco de la República: Para exportar oro y sus aleaciones.
- Federacafe: Exportación de café.
- ICA: Sanidad Animal y vegetal para exportar animales y plantas vivos, y algunos productos de origen animal y vegetal.
- IAN – Instituto de asuntos nucleares: Materiales radioactivos y carga peligrosa.
- Incoder – Instituto Colombiano de desarrollo rural: Actividad pesquera y agrícola.
- ICONTEC: Normas técnicas.
- INVIMA – Instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos: Glándulas y órganos de origen humano, productos farmacéuticos y de cosmetología, productos alimenticios.
- Ministerio del Medio Ambiente: Preservación de fauna y flora, especies en vía de extinción de los reinos animal, vegetal y sus subproductos.
- Ministerio de Comercio Exterior: Frutas, hortalizas, panela, azúcar,
- Ministerio de salud/Invima: Alimentos procesados, drogas y productos que la contengan.
- Ingeominas: Algunos metales preciosos
- Minercol: Para exportar esmeraldas y piedras preciosas.
- Mindefensa: Pólvora, dinamita y otros explosivos.

**Fuente: (Código Sustantivo del Trabajo)**

### 2.4.3 ROE POR MACROSECTOR

**Figura 16. ROE por Macrosector 2012 - 2013**



*Fuente: Superintendencias y CGN. Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros*

ROE: Retorno sobre el patrimonio, o en inglés Return On Equity.

ROA: Retorno sobre los activos, o en inglés Return On Assets.

Entre el año 2012 y 2013, el indicador de ROE presentó un comportamiento positivo, sin embargo el único sector que presentó crecimiento fue el Constructor pasando del 8,3% al 11,5% explicado principalmente por una mejora significativa en su margen neto. Las principales disminuciones se presentaron en el sector comercio del 38,08% y en el sector agropecuario del 26,35% por un deterioro en el componente de utilidades netas sobre ventas. Es importante anotar que en el sector de minería e hidrocarburos, el mayor efecto se generó por una disminución del 39% de las sociedades que conforman el sector minero es sus utilidades netas impactando así el margen neto

## 2.5 SECTOR SERVICIOS



Fuente: (Diario el País )

### 2.5.1 Rentabilidad y Detalles del Sector.

#### Rentabilidad del Sector

15,9% (3,7 billones).

#### Tamaño del sector (volumen de ventas)

Sectores servicios en Colombia generan el 69% de los empleos

El 69% de los empleos del país los aporta el sector servicios en campos como servicios públicos, construcción, comercio, hoteles, restaurantes, transporte, e intermediación financiera, entre otros. El año pasado, este mercado en Colombia fue de US\$203.000 millones\* con un 61% de participación en la economía nacional.

#### Proyección de ventas del sector

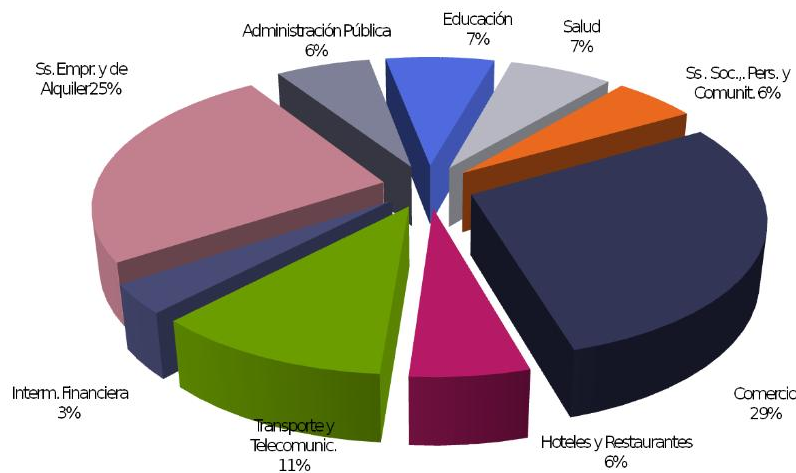
De acuerdo con cifras de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) el sector BPO & ITO, que reúne empresas que ofrecen soluciones en procesos de negocios, tecnología y conocimiento de última generación, generó ventas al exterior en 2012 por más de US\$150 millones, obtuvo ingresos operacionales superiores a los US\$1.500 millones y creó más de 96 mil empleos.

“Tenemos el objetivo de convertir a Colombia en una plataforma de exportaciones de servicios de alto valor agregado para que empresas colombianas y de otros países puedan, por ejemplo, abrir centros de servicios compartidos y prestar sus servicios a un mercado potencial de más de ochocientos cincuenta millones de personas”, afirmó el ministro Díaz-Granados.

El Programa de Transformación Productiva tiene como meta que para 2032 este sector genere 600.000 empleos, \$45 mil millones en ventas y US\$ 40 mil millones en exportaciones. Para lograrlo, el trabajo se ha centrado en fortalecer el capital humano, en KPO, ITO, servicios de valor agregado y la creación de clusters en diferentes regiones del país.

### 2.5.2 Estructura del sector

**Figura 17. Estructura del Sector.**



**Fuente: (Facultad de Ciencias Económicas y Sociales - Universidad Nacional de Mar de Plata, 2012)**

## Cadena de valor de la industria



## Barreras de ingreso o salida del sector

- Barreras arancelarias y no arancelarias

## **CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **3.1 Objetivos de Mercadeo**

Colombia tiene una gran variedad de productos que pueden ser exportados muy fácilmente, sin embargo el país colombiano presenta más importaciones que exportaciones, continúa n siendo las empresas muy conservadoras y reacias al cambio, impidiendo que busquen nuevas alternativas que les permita ser más competitivas en un mercado global. Por esta razón no hay diversificación en las exportaciones y se sigue dependiendo de los mismos productos (minería, derivados del petróleo, etc.)

Colombia necesita ampliar su base empresarial exportadora con una oferta más sofisticada capaz de insertarse en las cadenas globales, con mayor especialización, con valor agregado, de forma que repercuta en una producción eficiente para aprovechar las ventajas competitivas de los mercados y llegar a esos consumidores cada vez más especializados y competitivos.

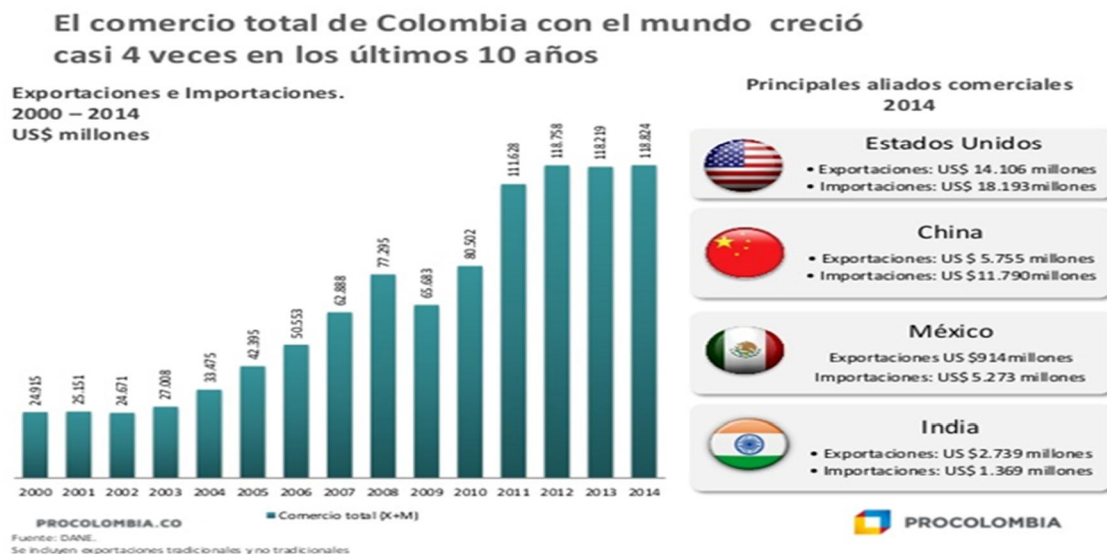
### **3.2 Comercio en Colombia**

El comercio total de Colombia con el mundo creció casi 4 veces en los últimos 10 años (DANE, Ministerio de Industria y Turismo, 2015)

- Estados Unidos:
  - ✓ Exportaciones: US\$ 14.106 millones
  - ✓ Importaciones: US\$ 18.193millones
  
- China
  - ✓ Exportaciones: US \$ 5.755 millones
  - ✓ Importaciones: US \$11.790millones
  
- México
  - ✓ Exportaciones US \$914millones

- ✓ Importaciones: US\$ 5.273 millones
- India
- ✓ Exportaciones: US \$2.739 millones
- ✓ Importaciones: US\$ 1.369 millones Exportaciones e Importaciones. 2000 – 2014  
US\$ millones.

**Figura 18. Comercio Total de Colombia con el mundo**



Fuente: (DANE, Ministerio de Industria y Turismo, 2015)

### 3.2.1 Competencia

Se nombran a continuación algunas empresas dedicadas al comercio exterior que en la actualidad ya prestan este tipo de servicio.

#### Empresas Antioqueñas

- Secomex Ltda

Inicio labores el 30 de marzo 2009 y presta servicios en temas de importación y exportación y está ubicada en el barrio Conquistadores Medellín.

- Impoex H&B

Esta empresa tiene 15 años de experiencia en el mercado y presta el servicio de capacitación, procesos estratégicos y Logística de la importación y exportación y está ubicado en Laureles Medellín Barrio conquistadores Medellín.

**Agencia de aduanas tales como:**

- Agencia De Aduanas Aduanera Antioqueña Ltda. Encías de aduanas en Antioquia
- Agencia De Aduanas Ascome Ltda.
- Agencia De Aduanas Cs Sia Limitada
- Agencia De Aduanas Gómez Y Cía. Jorge S.i.a.
- Agencia De Aduanas J.m. Importaciones
- Agencia De Aduanas Vimarcomex Ltda
- Agencia De Aduanas Roli Cargo Ltda.
- Aviatur S.a.
- Almagrán Cargo S.a.
- Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla S.A.
- L y l Imporexport S.i.a
- Agencia De Aduanas Ceva Aduanas Ltda.
- Alpopular S.A.
- Agencia de Aduana Banaduana Ltda
- Mensaya Ltda



## **Procolombia**

Esta entidad cuenta con un servicio de asesoría y capacitación a través del programa zeiky en temas de exportación, además cuenta con otros programas tales como:

- Patrocinios en acompañamiento profesional con una participación del 50% en gastos, con el objetivo de dar asesoramiento y ejecución de la logística de comercio exterior.
- Plan padrino, consiste en que una empresa con gran trayectoria en el mercado asesora a una pequeña empresa en temas de comercio exterior.

### **3.2.2 Demanda**

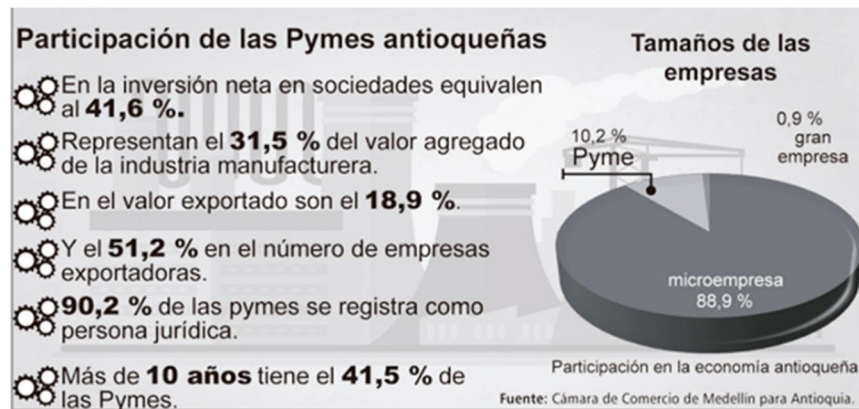
#### **Clientes consumidores**

El fin del proyecto es ayudar a las pymes o empresas no exportadoras de Medellín a entrar un mercado internacional con productos colombianos de alta calidad que sean altamente competitivos.

A una tasa anual de 6,1 por ciento se incrementó el segmento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) antioqueñas entre 2006 y 2013, frente a un aumento de 3,5 por ciento para el total de empresas de la región.

De esa forma, las pymes son ya el 10,2 por ciento de la base empresarial de 145 mil empresas registradas en Antioquia, mientras las grandes compañías participan con un 0,9 por ciento y las microempresas un 88,9 por ciento.

**Figura 19. Participación de las pymes Antioqueñas**



**Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín, s.f.)**

### 3.3 Condiciones Del Mercado

En el mercado encontramos competidores altamente calificados que ofrecen servicios de manera integral y que compiten directamente con el proyecto que se quiere poner en marcha. Los competidores que a continuación se mencionan son unos de los más reconocidos en el mercado Antioqueño.

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

En las bases de datos de la Cámara de Comercio de Antioquia están registradas 102.840 comerciantes matriculados y renovados a 31 de Diciembre de 2014, de los cuales más de 75.910 empresas están localizadas en Medellín y más de 26.924 se encuentran registradas en los cinco centros empresariales de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

La siguiente tabla indica la información resumida del total anterior de la Cámara de Comercio de Medellín, por regiones y tamaño (pequeñas y medianas) empresas ya que es el mercado objetivo del proyecto, véase a continuación:

**Tabla 5. Estadísticas de número de empresas por región**

Centro Regional/Mpios	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total general
MEDELLIN	65.683	7.438	2.105	690	75.916
<b>Suroeste</b>	<b>5.651</b>	<b>89</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>5.756</b>
<b>Norte</b>	<b>4.236</b>	<b>97</b>	<b>17</b>	<b>1</b>	<b>4.351</b>
<b>Bajo Cauca</b>	<b>2.364</b>	<b>52</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>2.429</b>
<b>Norte del Valle de Aburrá</b>	<b>9.087</b>	<b>238</b>	<b>65</b>	<b>38</b>	<b>9.428</b>
<b>Occidente</b>	<b>2.666</b>	<b>38</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2.717</b>
<b>Otros</b>	<b>1.804</b>	<b>116</b>	<b>109</b>	<b>214</b>	<b>2.243</b>
<b>Total general</b>	<b>91.491</b>	<b>8.068</b>	<b>2.328</b>	<b>953</b>	<b>102.840</b>

*Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín, s.f.)*

**Tabla 6. Sectores de Producción de Empresas**

Secciones	Descripción	No. De Empresas			
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande
A	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1.095	405	187	41
B	Explotación de minas y canteras	673	92	47	24
C	Industrias manufactureras	12.398	1.218	275	129
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	67	7	7	10
E	Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residu	375	42	5	3
F	Construcción	4.053	687	288	92
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos	36.900	2.105	525	182
H	Transporte y almacenamiento	1.787	352	91	35
I	Alojamiento y servicios de comida	10.717	207	34	23
J	Información y comunicaciones	2.093	282	56	17
K	Actividades financieras y de seguros	1.303	243	115	125
L	Actividades inmobiliarias	2.051	865	317	69
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	5.974	801	153	43
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	2.471	321	131	36
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social d	72	3	1	8
P	Educación	904	58	8	5
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia so	1.391	219	58	30
R	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	1.193	85	13	7
S	Otras actividades de servicios	3.645	67	16	2
T	Actividades de los hogares en calidad de empleadores; activida	9			
0	Sin Actividad	2.320	9	1	72
<b>Total general</b>		<b>91.491</b>	<b>8.068</b>	<b>2.328</b>	<b>953</b>

*Fuente: (Cámara de Comercio de Medellín, s.f.)*

El proyecto tiene como mercado meta las empresas antioqueñas que están enfocara en los siguientes sectores:

- Sección A con una participación de 592

- Sección C con una participación de 1.493
- Sección G con una participación de 2.630
- Sección J con una participación de 334

Total de empresa: 5.049

## Encuesta

Para determinar la demanda del proyecto se realizó una encuesta exploratoria de los sectores que se tiene como mercado meta. (véase tabla.7)

**Tabla 7. Esquema de la Encuesta realizada**

Encuesta a empresas del mercado meta del proyecto																												
Datos Generales				Preguntas																								
Numero de empresas	Nombre de la Empresa	Ubicación	Nombre del Entrevistado	¿Que productos o servicios comercializa?	¿Actualmente Exporta?		A que Países?	¿Le gustaría que su empresa comenzara a exportar?		¿Actualmente Importa?		¿Qué Productos importa?	¿Cómo la empresa realiza el proceso de comercio exterior?		¿Usted subcontrataría este servicio de		¿Le gustaría recibir capacitación en asesoría técnica?		¿Le gustaría recibir asesoría técnica?									
					SI	NO		SI	NO	SI	NO		Directamente	Subcontrata	SI	NO	SI	NO	SI	NO								
22	REPARES	Carrera 48-48-48	Carlos Gonzalez	Tornillería y elementos de Ferreteria		X		X		X		Tornillería y todos los elementos de ferreteria		X														
23	GRUPO ROLDAN		Carlos Roldan	Hierros y láminas	X			X		X			X															
24	ALMACENES HJ		Hernan Saldarriag	Herramientas electricas	X			X		X											1							
25	CASA FERRETERA		Javier Gonzalez	Herramientas electricas	X			X		X											1							
26	DISTRIBUIDORA BOLIVAR		Sandra Taborda	Herramientas electricas	X			X		X											1							
27	GRUPO LA BARRA		Hernan Duque	Herramientas electricas	X			X		X											1							
28	INTERNACIONAL FERRETERA		Carlos Sierra	Herramientas electricas	X			X		X											1							
29	SOLMAG		Lina Marulanda	Herramientas electricas	X			X		X											1							
30	SUMATEC		Carlos Mario	Herramientas electricas	X			X		X											1							
31	ELECTROBELLO		Mateo tobon	Electrodomesticos	X			X		X											1							
32	AGAVAL	Carrera 48-48-48		Electrodomesticos	X			X		X											1							
33	FULL HOGAR		Diego	Electrodomesticos	X			X		X											1							
34	CASA TIENDAS		Santiago Rodrigu	Electrodomesticos	X			X		X											1							
<b>TOTAL</b>					10	24		23	1	11	23		6		10							22	0	8	0	4	0	
																	participacion	65%	0%	24%	0%	11%	0%					
																	100% 34											

Fuente: Elaboración propia

La encuesta nos arroja como resultado que en el portafolio de servicio del proyecto el proceso logístico tiene mayor demanda en un 65%, capacitación un 24% y asesoría 11%.

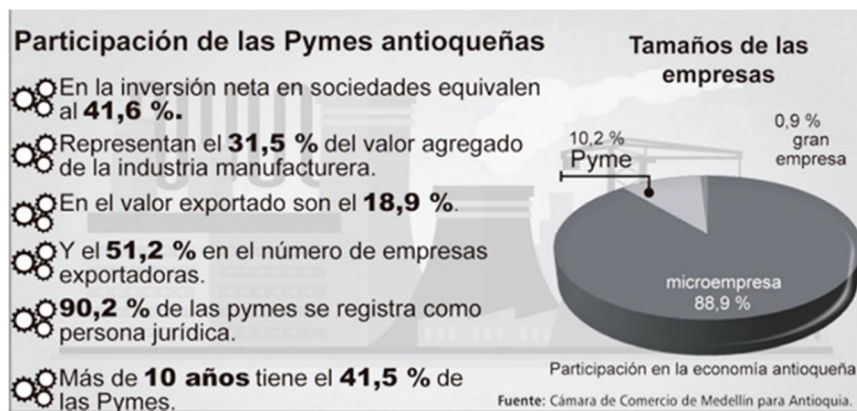
### 3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios

El fin del proyecto es ayudar a las pymes o empresas no exportadoras de Medellín a entrar un mercado internacional con productos colombianos de alta calidad que sean altamente competitivos.

A una tasa anual de 6,1 por ciento se incrementó el segmento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) antioqueñas entre 2006 y 2013, frente a un aumento de 3,5 por ciento para el total de empresas de la región.

De esa forma, las pymes son ya el 10,2 por ciento de la base empresarial de 145 mil empresas registradas en Antioquia, mientras las grandes compañías participan con un 0,9 por ciento y las microempresas un 88,9 por ciento.

**Figura 20. Participación de las pymes Antioqueñas**



**Fuente. (Cámara de Comercio de Medellín, s.f.)**

### 3.5 Mercado Competidor

**Tabla 8. Perfil de los Competidores de Mercado**

Competencia					
Nombre	Ubicación	Contacto	Experiencias	Servicios	Precio
Impoex	Medellin Calle 46 # 80-60	444-90-36 www.impoexhyb.com	18 años en el mercado	Proceso de Importacion	Desde \$ 350.000 hasta \$ 800.000
				Proceso de Exportacion	Desde \$ 350.000 hasta \$ 800.000
				Capacitaciones	Minimo 10 horas \$ 90.000 hora
				Asesoría	Hora o Fraccion \$ 120.000
Syscomer	Medellin, Calle 20 Sur # 39A-72	3213624	15 años en el mercado	Inteligencias de Mercado	Desde \$ 5.000.000
				Proceso Logístico en Exportacion o Importacion	\$ 700.000
Ms Consultoria	Medellin	2560627-3104321146	10 años en el Mercado	Inteligencias de Mercado	Desde \$ 6,000,000
				Consultoria	Hora o Fraccion \$ 150.000
				Capacitacion	Minimo 12 horas \$ 80,000 hora
Partner Soluciones Integrales en Comercio Exterior	Medellin Carrera 46 # 52-36	5775014 wwwpartner.com.co	8 años en el mercado	Inteligencias de Mercado	Desde 6,000,000
				Diseño y Mejoramiento en Procesos	Hora o Fraccion \$ 80.000 hora
				Proceso Logística en importacion o Exportacion	\$ 750.000
Geocargas	Bogota, Calle 25f No. 84b - 28. Cartagena, Calle 26 No. 22 - 30	4103891 - 2955939 2631476	15 años en el mercado	Logística en Importacion	\$ 800.000
				Logística en Exportacion	\$ 800.000
				Asesoría	Hora o Fraccion \$100.000

**Fuente: Elaboración propia**

### 3.6 Mercado Distribuidor

La distribución de los servicios del proyecto se llevara a cabo a través de diferentes lugares que permitan la ejecución óptima del servicio y también de acuerdo a la preferencia del cliente, estos lugares son:

- Las instalaciones de los clientes
- Páginas Web.
- Auditorios Externo

**Tabla 9. Lugar, Capacidad y Precio.**

LUGAR	CAPACIDAD	PRECIO	
Plaza Mayor	Desde 30 hasta 3000 personas	30	\$ 531.000
		80	\$ 1.204.000
		150	\$ 1.642.000
		200	\$ 2.528.000
		300	\$ 3.282.000
		450	\$ 4.365.000
		900	\$ 8.730.000
		1500	\$ 14.294.000
		3000	\$ 21.655.000
Hotel Dann Carlton	Desde 5 hasta 700 personas	Desde \$239,000 hasta \$10'900,000 + IVA Si es con comida el salón es gratis. Precio Comida desde \$40,900 hasta \$60.900 + IVA por persona.	

**Fuente: Elaboración Propia.**

Esta información está basada en llamadas telefónicas que se hicieron para solicitar las cotizaciones, físicamente no fue posible porque hacen el requerimiento de documentos probatorios donde se muestre que la empresa realmente existe.

### **3.7 Proveedores**

Estos proveedores facilitan el proceso de la ejecución del portafolio de servicio del proyecto que se pretende llevar a cabo. Además cuentan con una gran posibilidad de tener alianzas estratégicas con el fin de ser más competitivos.

**Tabla 10. Perfil de Proveedores del Mercado.**

<b>Proveedores</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Oficinas</b>	<b>Servicios</b>	<b>Especialidad</b>	<b>Tipo</b>
SIA Aduanas Gama S.A	Cartagena, Barranquilla, Santa Marta, Buenaventura, Medellin, Bogota y Cucuta	Agenciamiento Aduanero	Carga Sector Industrial	Nivel 1
Almaviva S.A Almacenes Generales de Deposito	Medellin, Bogota, Buenaventura, Cartagena, barranquilla, Armenia, Cali, Bucaramanga, Buga, Ipilaes, Manizalez, Monteria, Pasto, Pereira, Valledupar, Santa Marta	Agenciamiento Aduanero, Transporte Maritimo, Aereo, y Terrestre a nivel nacional, Zona Franca, Depositos	Todo Tipo de Carga	Nivel 1
Mario Londoño SIA S.A	Medellin, Barranquilla, Cartagena, Cali, Buenaventura, Ipilaes, Riohacha, Cucuta, Bogota, Turbo, Santa Marta y Rionegro	Agenciamiento Aduanero, Transporte Maritimo, Aereo, Terrestre a nivel nacional y Depositos	Graneles, maquinaria, especilaizada para la industria e hidrocarburos	Nivel 1
SIA DHL Global Forwarding Colombia S.A	Medellin, Bogota, Barranquilla, Bucaramanga, Buenaventura, Cali, Cartagena, Ibague, Manizalez, Pereira y Santa Marta	Agenciamiento Aduanero, Transporte Maritimo, Aereo, y Terrestre a nivel nacional.	Tipo tipo de Carga	Nivel 1

**Fuente: Elaboración propia**

### **3.10 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación**

#### **3.10.1 Logo de la empresa**



#### **3.10.2 Slogan de la empresa**

*Un mejor futuro sin fronteras*



### **3.10.3 Promoción**

Se ofrecerá un servicio integral a las pequeñas y medianas empresas que no han exportado aún por temor a una mala exportación o porque simplemente desconocen del proceso con:

1. Publicidad por medio de una página web de la empresa con los servicios que se prestan.
2. Brochure para dar a conocer los servicios de manera física a las empresas que no manejan muy bien las herramientas ofimáticas con asesoría personalizada. El costo de este es de \$345.000 por mil unidades.
3. Macrorruedas Internacionales

#### **Macrorruedas Internacionales**

En estas macrorruedas los productos y servicios llegan a compradores internacionales, se tiene un buen contacto con empresarios de diferentes países cuyo interés es invertir y orientarse con nuevas oportunidades en mercados extranjeros aprovechando los acuerdos comerciales que se tienen vigentes entre los países.

Esta es una de macrorruedas en las que se puede participar en busca de oportunidades de negocios para las empresas asesoradas por IMCOMEX S.A.S



**Tabla 11. Esquema informativo Macrorruedas Alianzas del Pacifico**

MACRORRUEDAS ALIANZA DEL PACIFICO 2015				
EVENTO REALIZADO EN PISCO - PERÚ	TARIFA HOTEL	SECTORES INVOLUCRADOS	CONTACTOS	
<p>Con el Acuerdo de la Alianza del Pacífico, las entidades de promoción de los cuatro países - PROCHILE, PROCOLOMBIA, PROMÉXICO y PROMPERÚ, a través de la realización de actividades conjuntas orientadas a promover el comercio exterior, la inversión y el turismo.</p>	<p><b>HOTEL EL MIRADOR</b>                      Km 20 Carretera Pisco - Paracas                      +51 (56) 54 5086                      hotel@elmiradorhotel.com                      info@elmiradorhotel.com                      reservas@elmiradorhotel.com                      www.elmiradorhotel.com</p>	<p>*Manufacturas Diversas                      • Acabados y materiales de construcción                      • Envases y embalajes                      • Artículos de higiene y cosméticos                      • Equipo para la industria alimentaria                      • Artículos de dotación institucional y hogar                      • Industria de la salud (fármacos e insumos)                      • Industria de la madera</p>	<p><b>PROCHILE</b>                      Contacto: RODRIGO FIGUEROA                      Teléfono: +56.2 827 5393 - 5608                      Email: rfigueroa@prochile.gob.cl  <b>PROCOLOMBIA</b>                      Contacto: Romualdo Macías                      Teléfono: +57.1 5600100 ext. 30004                      Email: rmacias@procolombia.co  <b>PROMÉXICO</b>                      Contacto: ANDRES GANDARA                      Teléfono: +55 5447 7000 Ext. 1376                      Email:                      andres.gandara@promexico.gob.mx  <b>PROMPERU</b>                      Contacto: Gisselle Caña Mocarro                      Teléfono: +51.1 616 7400 Ext. 2418                      Email: gcana@promperu.gob.pe</p>	
	<p><b>PRECIO USD</b></p>			<p>*Productos Alimenticios / Alimentos y Bebidas                      • Frutas y hortalizas frescas</p>
	Simple	<b>USD 48.00</b>		<p>• Alimentos procesados (frutas, hortalizas, café, aceites comestibles)</p>
	Doble	<b>USD 62.00</b>		<p>• Productos pesqueros procesados y congelados                      • Bebidas alcohólicas y no alcohólicas                      • Frutos secos y deshidratados                      • Gourmet                      • Cacao y derivados del cacao                      • Productos orgánicos</p>
	<p><b>SERVICIOS</b></p>			<p>*Prendas de vestir / Textil Confección y Calzado                      • Confección-prendas                      • Tejidos, textil y avios                      • Calzado                      • Bisutería y joyería                      • Textiles del hogar                      • Marroquinería</p>
<p>• Piscinas                      • Restaurante                      • Red Wi Fi                      • Terrazas con vista al mar                      • Estacionamiento Privado                      • Excursiones                      • Juegos para niños                      • Juegos para niños                      • Check In: 13:00 hrs.                      • Check Out: 12:00 hrs.</p>		<p>*Servicios de Exportación                      • Software, TI                      • Franquicias (manufacturas, textiles, alimentos y gastronomía)                      • Editoriales                      • Servicios de construcción y arquitectura</p>		

**Fuente: (Procolombia, 2015)**

Otras macrorruedas en las que se puede participar ajustandolo a la necesidad de los clientes o empresas, el principal objetivo es abrir mercados y nuevos negocios aprovechando los acuerdos comerciales en pro de dar un buen asesoramiento y seguimiento a las nuevas oportunidades del mercado internacional.

## Macrorruedas anuales



Fuente. (Procolombia, 2015)

### 3.10.4 Eventos

Estos eventos favorecen al reconocimiento del proyecto, con asesorías profesionales y con todo el conocimiento que se requiere para las empresas que se encuentran desactualizadas en Perú, podemos abrir nuevos mercados bilaterales y llegar a buenos acuerdos comerciales. Evento apoyado por la embajada de Colombia en Perú.



Veintisiete empresas colombianas de los sectores de servicio y turismo instaladas en Perú asistirán a un encuentro que busca de actualizarlas sobre sus industrias. Entre los temas a tratar se encuentran el panorama general del sector de servicios, prevención y gestión del riesgo penal, e imagen y comunicación corporativa.

Fecha: 23 de septiembre 2015.

Hora: 8:00 a.m. a 10:00 a.m.

Lugar: Embajada de Colombia en Perú.

Ciudad: Lima, Perú

### 3.11 Plan de Ventas

Este plan de producción está proyectado a tres años de acuerdo a la capacidad productiva del proyecto, considerando utilizar solo el 70% y de acuerdo al crecimiento histórico que tuvo el sector servicio a las empresas 2012 con un 4.6% y 2013 con el 5.0%, para un promedio del 4.8% para los siguientes años.

**Tabla 12. Esquema Plan de Proyección Anual de Ventas.**

Plan de Produccion				Variacion Ventas %
Servicios	Ano 1	Ano 2	Ano 3	
Asesorias	36	38	40	4.80%
Capacitacion	132	138	145	
Proceso logistico Importacion y exportacion	204	214	224	

**Fuente: Elaboracion propia**

## CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

### 4.1 Tratados Comerciales

**Acuerdos Comerciales** Imcomex como empresa de asesoría en comercio exterior le brinda a las empresas el conocimiento en pro de su beneficio sobre los acuerdos comerciales que Colombia tiene con otros países del mundo, y así brindar confianza y la mejor opción para la exportación e importación de sus bienes y servicios a exportar e importar.

**Tabla 13. Acuerdos Comerciales.**

Acuerdos Vigentes	Inicio	Desgravación Arancelaria			Requisitos	
		Sectores	Tiempo	Excepciones		
TLC Colombia - México	01-ene-95	92% del universo arancelario esta desgravado totalmente		Fue de 10 años	Sector agrícola y automotor	Criterios de origen  Sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes  Sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales
TLC Colombia- Estados Unidos	12-oct-11	Industrial	99%	Inmediato	Agropecuaria	

que califican como originarios

		Bienes de Capital o Bienes no producidos en el país	82%	Inmediato			
TLC Colombia Triángulo del Norte	Guatemala 12-nov-09 Salvador 01-feb-10 Honduras 27-mar-10	Canasta A		Inmediato			Sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria, además cumpla con el contenido de valor regional.
		Canasta B		Hasta 5 años			
		Canasta C		Hasta 10 años			
		Canasta D		Hasta 15 años			
		Canasta E		Hasta 20 años			
Acuerdo Colombia Chile	06-dic-93	60% Universo Arancelario		Fue 3 Años			$VCR = \frac{VA - VMN}{VA} \times 100$
		40% Universo Arancelario		Fue inmediata			
Acuerdo Colombia-Canadá	15-ago-11	Canadá A	Colombia A	Inmediato	Inmediato		Sea producido en territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional.
		Canadá B	Colombia B	3 años	5 años		
		Canadá C	Colombia C7, C	7 años	7 y 10 años		
		Canadá D	Colombia D	17 años	15 años		
		Canadá E	Colombia E	Exentas	6 años		
			Colombia F, G, H, I		7 años		





Mercosur		Colombia Recibe	Colombia Otorga			
Argentina		68% En 348 Posiciones Arancelarias: Arancel Promedio 3.5%	57% En 266 Posición Arancelaria: Arancel Promedio 5.6%			El criterio anterior debe cumplir de Colombia para la Mercosur con un valor de contenido regional del 50% y del 55% a partir del 8 año de vigente el acuerdo y de Mercosur para Colombia debe cumplir el 60%
Brasil		84% En 725 Posiciones Arancelarias: Arancel Promedio 1.9%	55% En 149 posiciones Arancelarias: Arancel promedio 5.4%			
Paraguay		52% En 45 Posiciones Arancelarias: Arancel Promedio 6.7%	83% En 39 posiciones Arancelaria: Arancel promedio 2.5%			
Uruguay		70% En 26 Posiciones Arancelarias: Arancel Promedio 3.6%	88% En 32 Posiciones Arancelarias: Arancel promedio 1.4%			
Nicaragua	<b>Inicio</b>	<b>A favor de Nicaragua</b>	<b>A favor de Colombia</b>	<b>Cláusula de Vigencia</b>	<b>Requisitos</b>	
	02-mar-84	En la actualidad las preferencias son pocas (25 subpartidas) a favor de Nicaragua.	Colombia exporta productos farmacéuticos; los cosméticos; libros, productos editoriales y texto; herramientas y cuchillería; manufacturas de piedra, principalmente.	Tendrá una duración de tres (3) años prorrogables automáticamente por iguales periodos, si el país interesado en darlo por terminado no comunica tal intención al otro país signatario con noventa (90) días de anticipación a la fecha en que caduque.	Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de éste	

		<b>A favor de Cuba</b>	<b>A favor de Colombia</b>	<b>Cláusula de Vigencia</b>	
Cuba	10-jul-01	100%, 50%, 20% En 416 subpartidas con preferencias arancelarias	100%. 80%, 50%, 30% En 1.454 subpartidas con preferencias arancelarias	Tendrá una duración de tres años, prorrogable automáticamente por iguales períodos, siempre y cuando ninguna de las Partes manifieste, por lo menos con noventa días de anticipación a la expiración del período respectivo, su intención de no prorrogarlo.	El Acuerdo incluye capítulos sobre acceso a mercados, restricciones no arancelarias, normas de origen, salvaguardia, prácticas desleales de comercio, servicios, inversiones, propiedad intelectual y solución de controversia; por lo cual puede ser clasificado como un acuerdo de tercera generación.

<b>Acuerdos Vigentes</b>	<b>Inicio</b>	<b>Desgravacion Arancelaria</b>			<b>Requisitos</b>			
		<b>Sectores</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Excepciones</b>				
CAN Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú)	26 de mayo de 1969	industrial	10%	inmediato			calificación de origen o fijar requisitos específicos de origen	
		agricultura	5%	inmediato	bienes y servicios	Certificado de origen	factura comercial	la factura comercial podrá ser emitida desde un tercer país
		manufacturas	15%	inmediato				los productos se considerarán como originarios del territorio de un País Miembro los materiales importados originarios de los demás Países Miembros.

		servicios	75%	inmediato				podrá aplicar una tarifa del 10 por ciento ad valorem a las subpartidas que conforme a esta Decisión se ubiquen en el nivel de 20 por ciento.
								Los Países Miembros podrán diferir hasta el 0 por ciento los aranceles para materias primas e insumos no producidos en la Subregión, según la nómina que mantiene la Secretaría General de la Comunidad Andina.

**Fuente: Elaboración propia**

## **4.3 Requisitos y Vistos Buenos**

### **Instituciones que Regulan las Funciones del Proyecto**

1. INVIMA
2. ICA
3. Ingeominas
4. Indumil
5. Superintendencia de Industria y Comercio
6. Ministerio de Trabajo
7. DIAN
8. Policía Fiscal y Aduanera
9. Régimen Aduanero
10. Transito Aduanero
11. Fitosanitaria
12. Zoosanitaria
13. Ministerio de Medio Ambiente

### **Participación en Ferias Especializadas**

En este tipo de eventos se pretende dar a conocer el servicio que presta IMCOMEX, para mayor información ver capítulo de comunicación y Actividades de promoción y divulgación del servicio numeral 3.10.3.

## **4.4 Rutas de Acceso**

Estas rutas de acceso muestran la forma en que están organizados los puertos marítimos en el mundo con un fácil acceso, su objetivo es dar una mayor rapidez y competitividad en los mercados a nivel mundial. (Ver Figura 21)

**Figura 21. Esquema Rutas de Acceso Colombia**



**Fuente: (Procolombia, 2015)**

**Figura 22. Acceso puertos de Estados Unidos con Colombia**



**Fuente: (Procolombia, 2015)**

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico.

Algunos de los puertos estadounidenses se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo.

#### 4.4.1 Costa Este

Hacia la Costa Este de los Estados Unidos, desde la Costa Atlántica operan once (11) diferentes navieras en rutas directas con tiempos de tránsito desde los 3 días, con origen en Cartagena y destino Port Everglades, o desde los 6 días hacia Miami y Filadelfia; la oferta se complementa con rutas con conexión en puertos de Jamaica, Panamá y República Dominicana, que tienen un tiempo de tránsito desde 8 días.

Adicionalmente desde Buenaventura hacia la Costa Este norteamericana, existen servicios con diferentes conexiones en Panamá, México, República Dominicana, con tiempos de tránsito desde los 7 días hacia Port Everglades (conexión en Cartagena).

**Tabla 14. Datos de Rutas de Acceso de Estados Unidos (Costa Este) hacia Colombia.**

Destino	Origen	Tiempo de tránsito (días) directo	Tiempo de tránsito (días) conexión
Baltimore	Barranquilla		14
	Buenaventura	12	12-19
	Cartagena	8-11	14-18
	Santa Marta	10	
Charleston	Barranquilla		9-17
	Buenaventura	14	6-16
	Cartagena	10	7-15
	Santa marta	11	
Port Elizabeth	Barranquilla		14
	Buenaventura		10-14
	Cartagena	6	16
Filadelfia	Barranquilla		12
	Buenaventura	11	9-15
	Cartagena	6	8-17
	Santa Marta	7	
Houston	Barranquilla	10-17	13-18
	Buenaventura	16	16-21

<b>Destino</b>	<b>Origen</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) directo</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) conexión</b>
	Cartagena	8-17	11-12
	Santa Marta	9-16	
Jacksonville	Barranquilla	7	12
	Buenaventura		17
	Cartagena	8	11-15
Miami	Barranquilla	7	11
	Buenaventura		8
	Cartagena	6	10-12
	Santa Marta		10
Mobile	Barranquilla		13
	Buenaventura		13
	Cartagena	6	10-13
New Orleans	Barranquilla	14	17
	Buenaventura		15-19
	Cartagena	8-16	12-19
	Santa Marta	13	
New York	Barranquilla		12-14
	Buenaventura	10	9-16
	Cartagena	5-11	8-14
	Santa Marta	8	
Norfolk	Barranquilla		14
	Buenaventura		16-19
	Cartagena		7-17
Port Everglades	Baranquilla	5-6	13
	Buenaventura	7	7-14
	Cartagena	3-6	7-16
	Santa Marta	4	
Savannah	Barranquilla		12-14
	Buenaventura	14	16
	Cartagena	9	12-17
	Santa Marta	10	

Fuente: (Procolombia, 2015)

#### 4.4.2 Costa Oeste

Desde la Costa Atlántica colombiana, existe una (1) naviera que ofrece servicios directos tanto a Los Ángeles como a Long Beach en la Costa Oeste, en tiempos de tránsito que empiezan desde los 10 días; la oferta se complementa con rutas en conexión en puertos de Panamá, por parte de cinco (5) navieras, con tiempos de tránsito desde los 10 días.

De igual forma, desde Buenaventura hacia la Costa Oeste norteamericana se puede contar con un (1) servicio en ruta directa hacia Los Ángeles con un tiempo de tránsito de 13 días; la oferta se complementa con cuatro (4) navieras con conexiones en Panamá y México y tiempos de tránsito desde los 15 días.

**Tabla 15. Datos de Rutas de Acceso de Estados Unidos (Costa Oeste) hacia Colombia.**

<b>Destino</b>	<b>Origen</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) directo</b>	<b>Tiempo de tránsito (días) conexión</b>
Los Ángeles	Barranquilla		14-18
	Buenaventura	13	13-17
	Cartagena	10	12-20
	Santa Marta	11	
Oakland	Barranquilla		14-20
	Buenaventura		11-17
	Cartagena	14	12-20
	Santa Marta	15	
Long Beach	Barranquilla		16
	Buenaventura		10-15
	Cartagena	12	9-11
	Santa Marta	13	

**Fuente: (Procolombia, 2015)**



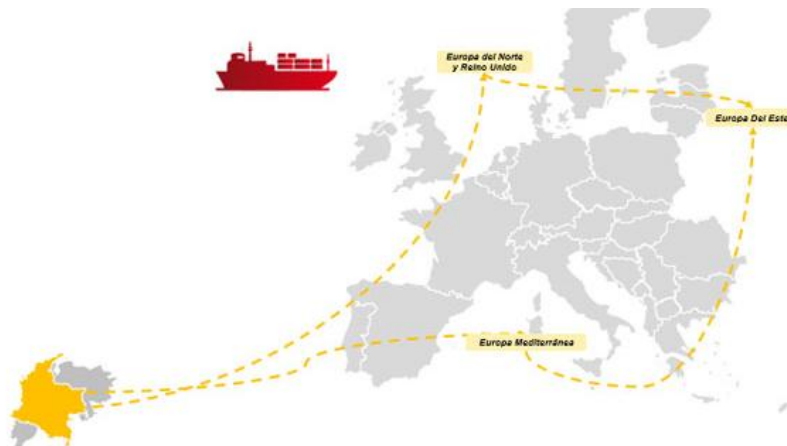
## Navieras que operan estas rutas de acceso



Fuente: (Procolombia, 2015)

### 4.4.3 Rutas de Europa

Figura 23. Esquema de Rutas de Colombia con Europa



Fuente: (Procolombia, 2015)

El transporte marítimo representa el 90% del comercio internacional de Europa y el 40% del comercio al interior de la UE. Con más de 1 200 puertos con movimiento de carga que permiten el comercio y la conexión entre los países miembro de la UE.

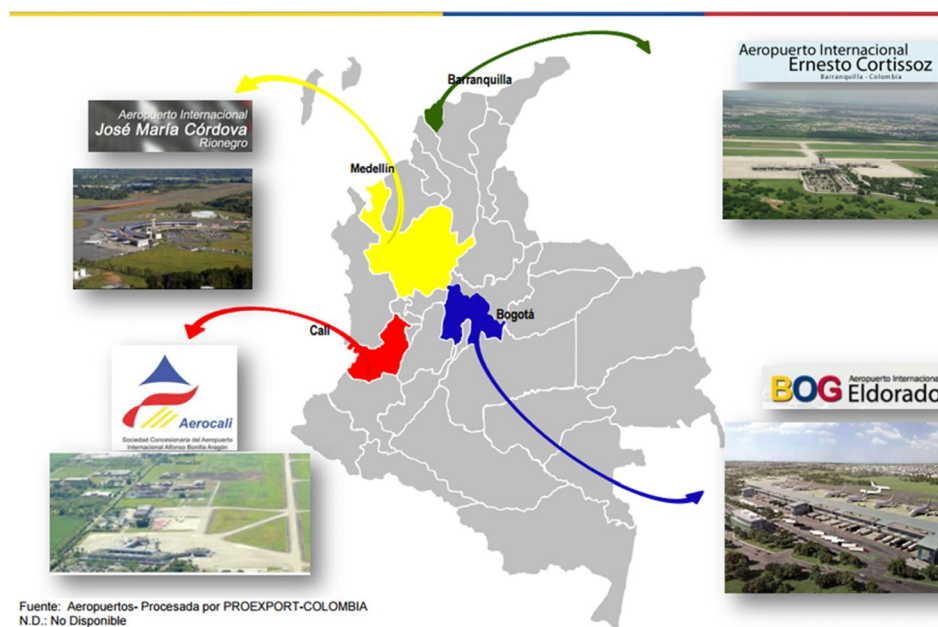
Actualmente la oferta de transporte marítimo de carga desde Colombia a la Unión Europea cuanta con más de 630 rutas directas y con conexión prestadas por 13 navieras y 5 consolidadores de carga que recalcan en más de 100 ciudades.

El mayor volumen de carga desde Colombia con destino a la Unión Europea se manejó vía marítima con 44.668.015 mil toneladas, siendo el 99.95% del total de las toneladas exportadas, los principales puertos de llegada son: Rotterdam, Tilbury en Reino Unido, Algeciras, Barcelona y Valencia en España, Lisboa, Genova, Le Havre, Hamburgo y Amberes (Procolombia, 2015).

#### 4.4.4 Principales Aeropuertos Internacionales

Estos son los aeropuertos de Colombia ubicados en las principales ciudades del país que son Barranquilla, Medellín, Bogotá y Cali.

**Figura 24. Principales Aeropuertos Internacionales en Colombia**



**Fuente: (Proexport Colombia, 2012)**

#### 4.4.5 Conexiones Aéreas al Mundo

En la Figura 3.5 se identifican las conexiones que tiene Colombia a nivel mundial. (Ver Figura 19)

**Figura 25. Esquema Conexiones Aéreas de Colombia al Mundo**



Fuente: (Proexport Colombia, 2012)

**4.4.6 Conexiones Marítimas con el Mundo**

En la Figura 3.6 se identifican las conexiones que tiene Colombia a nivel mundial.

**Figura 26. Esquema Conexiones Marítimas de Colombia con el Mundo.**



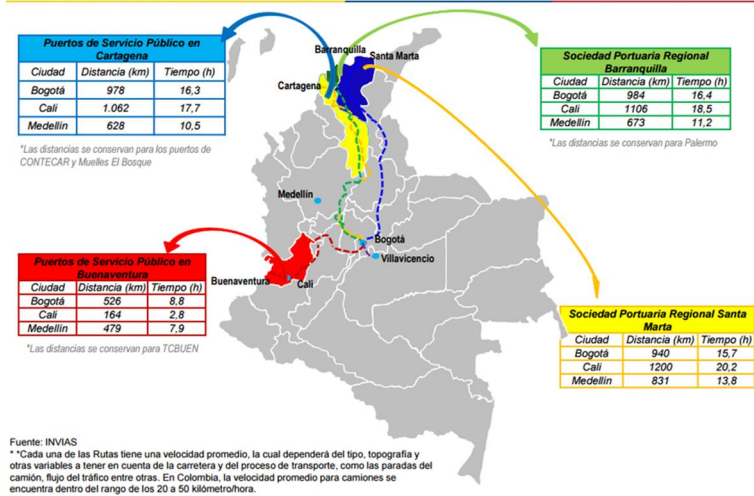
Fuente: (Proexport Colombia, 2012)

**Distancia a las principales ciudades Transporte Terrestre**

Cada una de las rutas tiene una velocidad promedio, la cual dependerá del tipo de topografía y otras variables a tener en cuenta de la carretera y del proceso de transporte como las paradas del

camión, el flujo del tráfico entre otras. En Colombia la velocidad promedio para camiones se encuentra dentro del rango de los 20 a 50 kilómetros/hora.

**Figura 27. Esquema de distancias entre las principales ciudades por transporte terrestre**

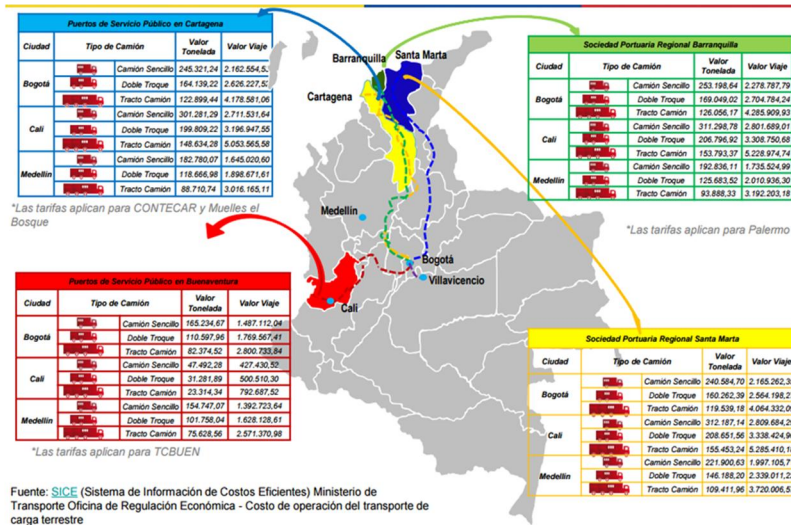


Fuente: (Proexport Colombia, 2012)

### Costo de Fletes – Transporte Terrestre

Estos costos en los fletes y transporte dependen del tipo de mercancía y lugar de entrega y destino.

**Figura 28. Costos Fletes para Transporte Terrestre en Colombia.**



Fuente: (Proexport Colombia, 2012)



## Costo de Fletes – Transporte Aéreo

Figura 29. Esquema de Costos Fletes para Transporte Terrestre en Colombia

TARIFAS PARA CARGA AÉREA (CA)		
PESO	TRAYECTOS 1	TRAYECTOS 2
Envíos de 6 Kg	38.000	77.000
Kg Adicional	6.500	7.000

Flete Variable : 2% con un mínimo de \$500 por unidad.

TRAYECTOS 1	TRAYECTOS 2	TRAYECTOS 2
Directas * - Leticia	Directas * - Acandí	Directas * - Mitú
Directas * - San Andrés	Directas * - Alto Baudó	Directas * - Murindó
Barranquilla - Bogotá	Directas * - Bahía Solano	Directas * - Nòvita
Bogotá - Barranquilla	Directas * - Bajo Baudó	Directas * - Nuquí
Bogotá - Cali	Directas * - Bojayá	Directas * - Puerto Carreño
Bogotá - Cartagena	Directas * - Capurganá	Directas * - Puerto Leguizamó
Bogotá - Medellín	Directas * - Cravo Norte	Directas * - Puerto Rondón
Bogotá - Santa Marta	Directas * - Cumaribo (Vich)	Directas * - Riosucio (Chocó)
Cali - Bogotá	Directas * - Inírida	Directas * - San José del Palmar
Cartagena - Bogotá	Directas * - Juradó	Directas * - Santa María del Darién
Medellín - Bogotá	Directas * - La Macarena (Meta)	Directas * - Sipi
Santa Marta - Bogotá	Directas * - La Primavera (Vich)	Directas * - Unguía
	Directas * - López de Micay	Directas * - Uribe (Meta)

\* Se consideran Poblaciones DIRECTAS como origen las ciudades donde Coordinadora tiene terminales de carga

---

### BASES Y CONDICIONES PARA LA LIQUIDACIÓN

El valor del transporte se compone de un Flete Fijo más un Flete Variable.

El **Flete Fijo** se obtiene al multiplicar el valor del kilo según tarifa por el peso real o peso volumen de cada unidad, el mayor de los dos, con un factor de conversión de 222 Kg / m<sup>3</sup>, liquidándose siempre sobre un mínimo de 6 kg por unidad.

El **Flete Variable** o costo de manejo nacional, corresponde al 2% del valor declarado con un mínimo de \$500 por unidad.

**Condiciones Trayectos 1:**  
Este servicio opera bajo el sistema de reserva de cupos, por lo tanto el cliente debe solicitar su reserva garantizada antes de las 11 a.m. del día del despacho y su entrega se hará al día siguiente en la mañana.

**Condiciones Trayectos 2:**  
Consulte con su asesor los tiempos de entrega.

Fuente: (Coordinadora, 2015)

## Costo de Fletes – Navieras

Estos son los costos en las navieras según el tipo de carga y contenedor a utilizar.

**Figura 30. Esquema de Costos Fletes para Transporte Marítimo en Colombia**

Uso de instalaciones portuarias a la carga doméstica	
Descripción	Tarifa USD\$
Contenedores 20' / U carga normal	110,00
Contenedores 40' / U carga normal	145,00
Flat Racks 20' / U carga normal	135,00
Flat Racks 40' / U carga normal	186,00
Open Tops 20' / U carga normal	135,00
Open Tops 40' / U carga normal	186,00
Isotanques 20' / U carga normal	135,00
Contenedores Extradimensionados 45' / U carga normal	165,00
Contenedores vacíos / U	25,00
Carga suelta normal, tonelada peso	5,50
Carga granel, tonelada peso	4,50
Vehículos menores a 20 metros cúbicos / U	61,00
Vehículos entre 20 y 40 metros cúbicos / U	85,00
Vehículos más 40 metros cúbicos / U	152,00

## CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

### 5.1 Descripción del proceso de producción

Después de determinar el mercado y las condiciones del mismo se ha establecido la mezcla de marketing con la que se trabaja la propuesta y se requiere establecer un plan que permita determinar el nivel de aplicación y utilización óptima de los recursos disponibles, distribución en planta, capacidad e ingeniería del proyecto

### 5.2 Proceso Productivo

#### ASESORÍA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
Cliente solicita asesoría	Vía correo, Llamada telefónica, o de manera personal	Asistente Administrativo	10 minutos
Concretar cita	La asistente administrativa asigna cita para que el coaching realice la visita a la empresa del cliente	Asistente Administrativa	15 minutos
Recopilar información	El coaching identifica la necesidad y solicita la documentación	El coaching	3 horas

	necesaria para la ejecución del servicio aprestar		
<b>Analizar información</b>	<b>El coaching realiza un estudio de la información obtenida y realiza cotización</b>	<b>El coaching</b>	<b>1 hora</b>
<b>Aprobar el servicio</b>	<b>El cliente aprueba la prestación del servicio por escrito</b>	<b>El cliente</b>	<b>30 minutos (Tiempo cliente)</b>
<b>Elaborar el contrato de servicios</b>	<b>Por unanimidad se establecen unos compromisos previos para la prestación del servicio</b>	<b>El cliente y el Outsourcing</b>	<b>1 horas</b>
<b>Pagar el anticipo según acuerdo</b>	<b>El cliente consigna a la cuenta del Outsourcing el respectivo anticipo</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>
<b>Realizar el plan de mejoras</b>	<b>El Coaching realiza plan de recomendaciones con su respectivo</b>	<b>El Coaching</b>	<b>3 horas</b>



	<b>proceso para implementar en la empresa del cliente</b>		
<b>Implementar el plan de mejoras en la empresa del cliente</b>	<b>El Coaching se reúne con las personas involucradas en el proceso para dar a conocer el plan de mejoras y como se va a ejecutar</b>	<b>El coaching</b>	<b>4 horas</b>
<b>Realizar acompañamiento</b>	<b>El coaching hace acompañamiento en el proceso de implementación hasta que el cliente lo requiera</b>	<b>El coaching</b>	<b>10 horas estándar, pero el cliente puede solicitar más acompañamiento con un costo adicional</b>
<b>Pagar la totalidad por el servicio prestado</b>	<b>El cliente consigna a la cuenta del Outsourcing el saldo restante</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>
		<b>TOTAL HORAS</b>	<b>22 horas con 25 minutos</b>

## Capacitaciones

Proceso para la realización de las capacitaciones solicitada por los clientes.

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>TIEMPO</b>
<b>Cliente solicita capacitación</b>	<b>El cliente solicita vía correo electrónico, llamada telefónica o de manera personal cotización de servicios</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora</b> <b>(Tiempo del cliente)</b>
<b>Cotizar el servicio</b>	<b>La Asistente Administrativa realiza cotización del servicio</b>	<b>Asistente Administrativa</b>	<b>1 hora</b>
<b>Aprobar el servicio</b>	<b>El cliente después de analizar la cotización autoriza el servicio de forma escrita</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora</b> <b>(Tiempo del cliente)</b>
<b>Programar Capacitación</b>	<b>La Asistente Administrativa se encarga de agendar la capacitación e informar al</b>	<b>Asistente Administrativa</b>	<b>30 minutos</b>

	<b>Coaching</b>		
<b>Elaborar el contrato de servicios</b>	<b>Por unanimidad se establecen unos compromisos previos para ambas partes</b>	<b>El cliente y el Outsourcing</b>	<b>1 horas</b>
<b>Pagar el anticipo según acuerdo</b>	<b>El cliente consigna a la cuenta del Outsourcing el respectivo anticipo</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>
<b>Preparar la capacitación</b>	<b>El Coaching prepara el contenido del tema a exponer</b>	<b>El Coaching</b>	<b>3 horas</b>
<b>Realizar la Capacitación</b>	<b>El Coaching expone el tema de la capacitación teórico-práctico incluyendo materiales a utilizar</b>	<b>El Coaching</b>	<b>4 horas mínimo depende del tema a tratar</b>
<b>Pagar totalidad por la prestación del servicio</b>	<b>El cliente consigna a la cuenta del Outsourcing el saldo restante</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>

<b>Entrega de Memorias</b>	<b>El Outsourcing entrega por correo las memorias al cliente del tema expuesto</b>	<b>Asistente Administrativa</b>	<b>15 minutos</b>
		<b>TOTAL HORAS</b>	<b>9 horas con 45 minutos</b>

### 5.3 Proceso Logístico De Importación y Exportación

Procesos en los que incurre hacer una importación y exportación y los integrantes que intervienen en estos.

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>TIEMPO</b>
<b>El cliente solicita el servicio</b>	<b>El cliente solicita vía correo electrónico, llamada telefónica o de manera personal la solicitud de cotización</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>
<b>Recopilar la Información</b>	<b>Recopilación de la información necesaria del cliente para realizar pre costeo del servicio, tales como (Rut y</b>	<b>Asistente Administrativo</b>	<b>1 hora</b>

	<b>Cámara de Comercio y proforma)</b>		
<b>Elaborar Pre liquidación</b>	<b>El coaching realiza un pre costeo con los posibles costos y gastos en los que se va a incurrir en el proceso de importación o exportación</b>	<b>El Coaching</b>	<b>2 horas</b>
<b>Aprobar servicio</b>	<b>El cliente autoriza el servicio de forma escrita</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>
<b>Elaboración del contrato de servicios</b>	<b>Por unanimidad se establecen unos compromisos previos para ambas partes</b>	<b>El cliente y el Outsourcing</b>	<b>1 horas</b>
<b>Pagar anticipo según acuerdo</b>	<b>El cliente consigna a la cuenta del Outsourcing el respectivo anticipo</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>
<b>Analizar documentación del</b>	<b>El coaching verifica que los documentos</b>	<b>El coaching</b>	<b>1 hora</b>

<b>cliente</b>	<b>de constitución de la empresa del cliente tengan los respectivos permisos para la realización del proceso de comercio exterior</b>		
<b>Iniciar el proceso de importación o exportación</b>	<b>El coaching analiza la información de la proforma enviada por el cliente tales como el término de negociación, los términos de pago, medios de transporte, entre otros para determinar lo más conveniente para el cliente</b>	<b>El coaching</b>	<b>1 hora</b>
<b>Analizar pro forma</b>			
<b>Contratar medio de Transportes y seguros</b>	<b>El Outsourcing realiza contratación del medio de transporte y seguros en los que va a intervenir el proceso</b>	<b>El Coaching</b>	<b>1 horas</b>
<b>Contratar Agencia de Aduana</b>	<b>El Outsourcing realiza contratación con el Agente de Aduana</b>	<b>El coaching</b>	<b>1 hora</b>
<b>Seguimiento de la mercancía hasta su</b>	<b>El Outsourcing se encarga de hacer un monitoreo constante</b>	<b>Asistente Administrativa y</b>	<b>1 a 15 días (lo que dure el proceso)</b>

<b>destino</b>	<b>de la mercancía en transito</b>	<b>coaching</b>	<b>aproximadamente)</b>
<b>Nacionalizar la Mercancía de Importación o Legalización de la Exportación</b>	<b>El Outsourcing realiza este trámite a través de la DIAN</b>	<b>Agencia de Aduanas y el Coaching hace seguimiento</b>	<b>1 a 5 días 5 horas de seguimiento</b>
<b>Legalización del reembolso o reintegro</b>	<b>El Outsourcing canaliza las divisas según corresponda</b>	<b>El Coaching</b>	<b>2 horas</b>
<b>Pago Total por la prestación del servicio</b>	<b>El cliente consigna a la cta del Outsourcing el saldo restante</b>	<b>El cliente</b>	<b>1 hora (Tiempo del cliente)</b>
<b>Archivo de Información</b>	<b>El Outsourcing conserva los documentos por el tiempo establecido por la DIAN</b>	<b>Asistente Administrativa</b>	<b>5 años que se guarda por Ley la información</b>
		<b>TOTAL HORAS</b>	<b>15 horas</b>

## **5.4 Capacidad de producción**

En las siguientes tablas observamos la capacidad de producción, proyecciones y tiempos estimados en cada proceso.

**Tabla 16. Cuadro Real Proyectado IMCOMEX S.A.S**

CUADRO REAL PROYECTADO IMCOMEX S.A.S			
	Asesoría	Capacitación	Proceso Logístico Importación y Exportación
IMCOMEX	11%	24%	65%
Coaching 1	1	5	8
Coaching 2	1	5	8
Coaching	1	5	8
<b>Total</b>	3	15	25
<b>70%</b>	2	11	17

**Fuente: Elaboración propia**

**Tabla 17. Intensidad Laboral diaria, semanal y mensual**

Dias Laborales	Horario	Intensidad Horaria
Lunes	7:00 am - 12m 2:00 pm - 6:00 pm	9
Martes		9
Mieroles		9
Jueves		9
Viernes		9
Sabado	9:00 am - 12m	3
<b>Total</b>		48
	Horas/semana	Horas/mes
Coaching 1	48	192
Coaching 2	48	192
Coaching 3	48	192
<b>Total</b>	144	576

**Fuente: Elaboración Propia**

Capacidad de producto por cada línea de servicio utilizando la capacidad total del tiempo disponible.



**Tabla 18. Proyección 100% por línea**

PROYECCION 100% POR LINEA			
	Asesoría	Capacitación	Proceso Logístico Importación y Exportación
Coaching 1	8	20	13
Coaching 2	8	20	13
Coaching 3	8	20	13
<b>Total</b>	24	60	39

**Fuente: Elaboración Propia**

Capacidad de Producción teniendo en cuenta el porcentaje de demanda por cada línea de servicio obtenido de una encuesta exploratoria realizada para el proyecto. Se planea hacer uso del 70% de la capacidad disponible en horas.

#### 5.4.1 Comisiones

Estimado comisiones proyectadas por ventas de los coaching.

**Tabla 19. Cuadro Real Proyectado Porcentajes Pago Coaching IMCOMEX S.A.S**

CUADRO REAL PROYECTADO IMCOMEX S.A.S PAGO COACHING			
PAGO MINIMO	Asesoría	Capacitación	Proceso Logístico Importación y Exportación
Coaching 1	40%	40%	10%
Coaching 2	40%	40%	10%
Coaching 3	40%	40%	10%

**Fuente: Elaboración propia**

**Tabla 20. Cuadro Real Proyectado Pago Coaching IMCOMEX S.A.S**

CUADRO REAL PROYECTADO IMCOMEX S.A.S PAGO COACHING						
PAGO MINIMO	Asesoría	Capacitación	Proceso Logístico Importación y Exportación	TOTAL BONIFICACION	MINIMO	TOTAL GENERAL
Coaching 1	\$ 880.000	\$ 1.451.520	\$ 600.000	\$ 2.931.520	\$ 718.350	\$ 3.649.870
Coaching 2	\$ 880.000	\$ 1.451.520	\$ 600.000	\$ 2.931.520	\$ 718.350	\$ 3.649.870
Coaching 3	\$ 880.000	\$ 1.451.520	\$ 600.000	\$ 2.931.520	\$ 718.350	\$ 3.649.870
				\$ 8.794.560	\$ 2.155.050	\$ 10.949.610

**Fuente: Elaboración propia**

#### 5.4.2 Plan De Proyección Anual De Ventas

Este plan de producción está proyectado a tres años de acuerdo a la capacidad productiva del proyecto y de acuerdo al crecimiento histórico que tuvo el sector servicio a las empresas 2012 con un 4.6% y 2013 con el 5.0%, para un promedio del 4.8% para el 2016.

**Tabla 21. Esquema Plan de Proyección Anual de Ventas.**

Plan de Produccion				Variacion Ventas %
Servicios	Ano 1	Ano 2	Ano 3	
Asesorias	36	38	40	4.80%
Capacitacion	132	138	145	
Proceso logistico Importacion y exportacion	204	214	224	

**Fuente: Elaboración Propia**

#### 5.4.3 Plan De Proyección Anual De Precios

Este plan de producción está proyectado a tres años de acuerdo a la capacidad productiva del proyecto y de acuerdo al crecimiento histórico que tuvo el sector servicio a las empresas en los

precios para el año 2012 con un 8,0% y 2013 con el 10.2%, para un promedio del 9.1% para el 2016.

**Tabla 22. Esquema Plan de Proyección Anual de Ventas.**

Plan de Proyección Anual de Precios				Proyección Precios % 2016
Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	
Asesorías	\$ 86.407.200	99507484	114276480	9,10%
Capacitación	\$ 108.873.072	124179576	142352010	
Proceso logístico Importación y exportación	\$ 166.923.000	191039940	218163904	

Fuente: (DANE, 2013)

## 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

### 5.5.1 Locaciones

El proyecto requiere de unas instalaciones, cómodas y adecuadas que permitan un óptimo desarrollo de las actividades necesarias para la ejecución de la prestación de servicios.

La ubicación del local está en la carrera 80 No. 32 EE – 72 Edificio OFIX 33 barrio Laureles.

El local dispone de un área de 60 metros cuadrados donde se adecuan tres divisiones de trabajo y una recepción, espacios que se requieren para evacuación según certificado expedido por bomberos con sus señalamientos y extintores.

**Tabla 23. Recursos Financieros para fines Locativos.**

Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo unitario	Costo total
Arriendo Local	1	Bancasa	\$1'500.000	\$1.500.000

<b>Servicios Públicos</b>	<b>1</b>	<b>EPM y UNE</b>	<b>\$300.000</b>	<b>\$300.000</b>
<b>Recarga Extintor anual con un costo de \$30.000</b>	<b>1</b>	<b>Extintores Convigases &amp; Cia Ltda</b>	<b>\$2.500 mes</b>	<b>\$2.500 mes</b>
			<b>Total</b>	<b>\$ 1'802.500</b>

**Fuente: Elaboración Propia**

### **5.5.2 Tecnología y Equipos De Comunicación**

Estos son los equipos y tecnología requeridos para el buen funcionamiento de las actividades en el proyecto de Outsourcing.

**Tabla 24. Recursos Tecnológicos**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
<b>computadores portátiles marca HP ref: C14-AF106LA</b>	<b>3 unidades</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$1'199.000</b>	<b>\$3'597.000</b>
<b>Impresora Multifuncional marca HP</b>	<b>1 unid</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$360.000</b>	<b>\$360.000</b>
<b>Teléfono PBX Panasonic Kx-t 7730</b>	<b>1 unid</b>	<b>Almacén Alkosto</b>	<b>\$200.000</b>	<b>\$200.000</b>

<b>Página Web básica</b>	<b>1 unid</b>	<b>Zopym</b>	<b>\$390.000</b>	<b>\$390.000</b>
<b>Planes de celular empresarial</b>	<b>3 Paquetes Ilimitados de minutos con datos</b>	<b>Movistar</b>	<b>\$150.000</b>	<b>\$450.000</b>
			<b>Total</b>	<b>\$ 4'997.000</b>

**Fuente: Elaboración Propia.**

### 5.5.3 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

**Tabla 25. Muebles y Enseres.**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
<b>Escritorio oficina en L 1.53cm ancho x 1.18cm de Largo x 73 alto</b>	<b>3 unidades</b>	<b>Mercado Libre</b>	<b>\$199.000</b>	<b>\$597.000</b>
<b>Silla Ejecutiva con brazos</b>	<b>4 unds</b>	<b>Mercado Libre</b>	<b>\$129.900</b>	<b>\$519.600</b>
<b>Mueble Recepción Oficina</b>	<b>1 unid</b>	<b>Mercado Libre</b>	<b>\$400.000</b>	<b>\$400.000</b>
<b>Mesa pequeña para Juntas</b>	<b>1 unid</b>	<b>Tecnimuebles</b>	<b>\$450.000</b>	<b>\$450.000</b>
<b>Lámpara Fluorescente Incrustar 30x120 Cm T5 2x28w Luz Blanca</b>	<b>3 unids</b>	<b>Almacén Easy</b>	<b>\$166.900</b>	<b>\$500.700</b>

<b>Archivador</b>	<b>3 unids</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$339.900</b>	<b>\$1'019.700</b>
<b>Microondas marca HACEB</b>	<b>1 unids</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$249.900</b>	<b>\$249.900</b>
<b>Cafetera marca Black &amp; Decker</b>	<b>1 unid</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$89.900</b>	<b>\$89.900</b>
<b>Vajilla Tintera</b>	<b>1 Juego x 12 unds</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$59.900</b>	<b>\$59.900</b>
<b>Escurreidor de Platos</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$49.900</b>	<b>\$49.900</b>
<b>Extintor Multipropósito Araní 20 Libras con soporte</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$ 54.900</b>	<b>\$ 54.900</b>
<b>Placa señalización salida</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$11.900</b>	<b>\$11.900</b>
<b>Placa señalización ruta de evacuación</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$11.900</b>	<b>\$11.900</b>
<b>Placa señalización extintor</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$11.900</b>	<b>\$11.900</b>
<b>Placa señalización Botiquín</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$11.900</b>	<b>\$11.900</b>

<b>Botiquín Sidem Primeros Auxilios</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$149.900</b>	<b>\$149.900</b>
<b>Camilla de Emergencia</b>	<b>1 unidad</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$249.900</b>	<b>\$249.900</b>
			<b>Total</b>	<b>\$ 4.438.900</b>

Fuente: Elaboración Propia.

#### 5.5.4 Requerimientos de materiales e insumos.

Estos son los insumos requeridos para el buen funcionamiento en las actividades del Outsourcing.

**Tabla 26. Materiales e Insumos**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
<b>Calculadora FC100V Casio</b>	<b>1 unid</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$110.000</b>	<b>\$110.000</b>
<b>Papeleras</b>	<b>5 unids</b>	<b>Homecenter</b>	<b>\$29.900</b>	<b>\$149.500</b>
<b>Cosedora</b>	<b>2 Unids</b>	<b>Panamricana</b>	<b>\$15.600</b>	<b>\$31.200</b>
<b>Perforadora</b>	<b>1 unids</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$31.900</b>	<b>\$31.900</b>
<b>Resmas de</b>	<b>2 x 500 unids</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$7.000</b>	<b>\$14.000</b>

<b>papel</b>	<b>c/u</b>			
<b>Tinta Impresora</b>	<b>2 frascos tinta liquida</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$15.000</b>	<b>\$30.000</b>
<b>Lapiceros</b>	<b>50 caja</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$15.000</b>	<b>\$15.000</b>
<b>Liqui paper</b>	<b>3 unids</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$3.000</b>	<b>\$9.000</b>
<b>Lápices</b>	<b>50 caja</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$13.000</b>	<b>\$13.000</b>
<b>Borradores</b>	<b>20 caja</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$20.000</b>	<b>\$20.000</b>
<b>Post- It</b>	<b>50 unids</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$3.000</b>	<b>\$3.000</b>
<b>Clips</b>	<b>1 Caja x 100</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$4.000</b>	<b>\$4.000</b>
<b>Resaltadores</b>	<b>1 caja x 4</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$6.000</b>	<b>\$6.000</b>
<b>Pegante</b>	<b>2 unids</b>	<b>Panamericana</b>	<b>\$6.500</b>	<b>\$13.000</b>
			<b>Total</b>	<b>\$449.600</b>

**Fuente: Elaboración Propia.**

### **5.5.5 Aseo y Cafetería Mensual**

**Tabla 27. Aseo y Cafetería.**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
--------------------	-----------------	------------------	-----------------------	--------------------



<b>Café</b>	<b>2 kilos</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$12.000</b>	<b>\$24.000</b>
<b>Azúcar</b>	<b>2 kilos</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$5.000</b>	<b>\$10.000</b>
<b>Papel Higiénico</b>	<b>24 rollos</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$1.250</b>	<b>\$30.000</b>
<b>Agua Manantial</b>	<b>2 botellón</b>	<b>Makro</b>	<b>\$11.000</b>	<b>\$22.000</b>
<b>Jabón en polvo</b>	<b>1 bolsa de 3 kg</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$11.392</b>	<b>\$11.392</b>
<b>Escoba</b>	<b>1 unid</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$11.000</b>	<b>\$11.000</b>
<b>Trapero</b>	<b>1 unid</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$12.000</b>	<b>\$12.000</b>
<b>Balde</b>	<b>1 unid</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$8.000</b>	<b>\$8.000</b>
<b>Bayetilla</b>	<b>5 unids</b>	<b>Almacenes Éxito</b>	<b>\$2.780</b>	<b>\$13.900</b>
			<b>Total</b>	<b>\$142.292</b>

**Fuente: Elaboración Propia.**

### 5.5.6 Requerimientos de personal

En el cuadro adjunto se relaciona los gastos en los que se incurrirá periódicamente con relación al personal que se requiere para el proyecto.

**Tabla 28. Esquema Salarial y de Prestaciones Sociales para empleados.**

Cargo	Perfil	Tipo de contrato	Salario	Prestaciones
<b>Gerente Gerencial</b>	<b>Administrador en Negocios internacionales</b>  <b>Experiencia</b> Mínimo 5 años  <b>Competencias</b> -Visión de Negocios -Orientación a Resultados -Planificación estratégica -Liderazgo -Comunicación efectiva	<b>Término Indefinido</b>	<b>\$3'000.000</b>	<b>Seguridad Social 2015</b>  <b>Salud</b> -Empresa 8.5% -Empleado 4%  <b>Pensión</b> -Empresa 12% -Empleado 4%  <b>Parafiscales</b> -Caja de Compensación 4%  <b>Cargos Prestacionales</b> -Cesantías 8.3% -Intereses a las cesantías 1% mes -Prima de servicios 8.33% -Vacaciones 4.17%
<b>Director de Mercadeo</b>	<b>Profesional en Marketing</b>  <b>Competencias</b>	<b>Término Indefinido</b>	<b>\$2'300.000</b>	<b>Seguridad Social 2015</b>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Experiencia en desarrollo de estrategias a medio y largo plazo</li> <li>-Liderazgo</li> <li>-Capacidad de negociación</li> <li>-Visión global de empresa</li> <li>-Orientación a Resultados</li> <li>-Buen conocimiento de inglés</li> </ul>			<p><b>Salud</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Empresa 8.5%</li> <li>-Empleado 4%</li> </ul> <p><b>Pensión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Empresa 12%</li> <li>-Empleado 4%</li> </ul> <p><b>Parafiscales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Caja de Compensación 4%</li> </ul> <p><b>Cargos Prestacionales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cesantías 8.3%</li> <li>-Intereses a las cesantías 1% mes</li> <li>-Prima de servicios 8.33%</li> <li>-Vacaciones 4.17%</li> </ul>
<b>Coaching Ejecutivos</b>	Especialista en Comercio Internacional, DFI, clasificación Arancelaria; legislación aduanera, cambiaria y tributaria	<b>Término Indefinido</b>	<b>\$1'500.000</b>	<p><b>Seguridad Social 2015</b></p> <p><b>Salud</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Empresa 8.5%</li> <li>-Empleado 4%</li> </ul> <p><b>Pensión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Empresa 12%</li> <li>-Empleado 4%</li> </ul> <p><b>Parafiscales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Caja de Compensación 4%</li> </ul>

<p><b>Asistente Administrativa</b></p>	<p>Conocimiento en contabilidad, manejo de Office, servicio al cliente</p>	<p><b>Término Indefinido</b></p>	<p><b>\$644.350</b></p>	<p><b>Cargos Prestacionales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cesantías 8.3%</li> <li>-Intereses a las cesantías 1% mes</li> <li>-Prima de servicios 8.33%</li> <li>-Vacaciones 4.17%</li> </ul> <p><b>Seguridad Social 2015</b></p> <p><b>Salud</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Empresa 8.5%</li> <li>-Empleado 4%</li> </ul> <p><b>Pensión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Empresa 12%</li> <li>-Empleado 4%</li> </ul> <p><b>Parafiscales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Caja de Compensación 4%</li> </ul> <p><b>Cargos Prestacionales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cesantías 8.3%</li> <li>-Intereses a las cesantías 1% mes</li> <li>-Prima de servicios 8.33%</li> <li>-Vacaciones 4.17%</li> </ul> <p><b>Auxilio de Transporte \$74.000</b></p>

<b>Contador Público</b>	<b>Título Profesional en contaduría Pública</b>  <b>Experiencia</b> Mínimo de 5 años	<b>Contrato de servicios</b>	<b>\$500.000</b>	<b>N/A</b>

**Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2015)**

## 5.6 Relación De Salarios

**Tabla 29. Esquema General Salarial y de Prestaciones sociales.**

Items	% Empresa	% Empleado	Gerente General	Deducible	Director de Mercadeo	Deducible	Coaching	Deducible	Asistente administrativa	Deducible
Salario	30		3000000		2300000		644350		644350	
Auxilio de Transporte	30						-		74000	
Salud	12,50%	0,04000	375000	120000	287500	92000	80544	25774	80544	25774
Pension	16%	0,04000	480000	120000	368000	92000	103096	25774	103096	25774
Caja de compensacion	4%	-	120000	-	92000	-	25774	-	25774	-
ARL	0,52%	-	15660	-	12006	-	3364	-	3364	-
Cesantias	8,33%	-	249900	-	191590	-	53674	-	53674	-
Interes a las Cesantias	1%	-	2499	-	1916	-	537	-	537	-
Prima de servicio	8,33%	-	249900	-	191590	-	53674	-	53674	-
Vacaciones	4,17%	-	125100	-	95910	-	26869	-	26869	-
Fondo de Solidaridad	1,00%	-	-	30000	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	-	0,08000	1618059	270000	1240512	184000	347532	51548	347532	51548

Empleados	Salario	Prestaciones Sociales	Total
Gerente General	3000000	<b>1348059</b>	4348059
Director de Mercadeo	2300000	<b>1056512</b>	3356512
3 Coaching	644350	295984	2821002
Asistencia administrativa	718350	295984	1014334
Contador	500000	-	500000
<b>Total</b>	1862700	591968	12039907

**Fuente: Elaboración Propia**

### **5.6.1 Subcontrataciones**

1. En el área de asesorías y capacitaciones se subcontratará el siguiente servicio:

- ✓ Alquiler de auditorios

2. En el área de proceso logístico de importación y exportación se requiere la subcontratación de los siguientes servicios:

- ✓ Contrato de transporte nacional e internacional
- ✓ Agencia de Aduana
- ✓ Agente de carga
- ✓ Depósitos aduaneros
- ✓ Pólizas de seguros

3. Servicios complementarios:

- ✓ Contador Público

### **5.6.2 Servicios Directos**

1. En el área de asesorías y capacitaciones se subcontratará el siguiente servicio:

- ✓ Conferencista o Caoching

2. En el área de proceso logístico de importación y exportación se requiere la subcontratación de los siguientes servicios:

- ✓ Clasificación arancelaria
- ✓ Revisión de documentos

- ✓ Estudio de mercado
- ✓ Cotizaciones de transporte y seguros
- ✓ Legalización de las divisas
- ✓ Seguimiento de la mercancía en todo el proceso
- ✓ Tiempos de entrega de la mercancía
- ✓ Plan vallejo



# CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

## 6.1 Personal requerido y organigrama

Las personas contratadas para el funcionamiento del proyecto Outsourcing están altamente calificadas para el manejo y direccionamiento de este, inicialmente se cuenta con muy poco personal pero es suficiente para dar inicio al proyecto y a medida que el negocio vaya avanzando progresivamente se estará contemplando la idea de contratar más personal en el área que se necesario.

Figura 1. Organigrama Administrativo



Fuente: Elaboración Propia

## **6.1.1 Costos Personal y Procesos Administrativos**

### **Junta de socios**

Las funciones son:

- ✓ Designar Gerente General
- ✓ Determina la forma de reparto de las utilidades
- ✓ Selección del contador Público y auditores externos
- ✓ Conocer y aprobar los informes financieros
- ✓ Aprobación de inversiones o gastos que representen salidas de dinero a partir de \$50.000.000 (cincuenta millones) en adelante
- ✓ Aprobación del presupuesto anual

### **Gerente General**

Sus funciones son:

- ✓ Toma de decisiones gerenciales
- ✓ Representación Legal frente al estado y todas las autoridades de control
- ✓ Responsable del correcto funcionamiento frente a los requerimientos legales
- ✓ Selecciona el personal según perfiles determinados (Excepto contador y Revisor Fiscal en caso de que se requiera)
- ✓ Pago nómina y seguridad social
- ✓ Realiza el presupuesto de manera mensual y proyecciones de ventas
- ✓ Firma documentos legales y aprobación de salida de dineros inferiores a \$50.000.000 (cincuenta millones de pesos)

### **Director de Mercadeo**

- ✓ Direcciona las funciones del Coaching
- ✓ Apertura de mercado
- ✓ Búsqueda de clientes
- ✓ Estudio de mercado

## **Coaching Ejecutivo**

- ✓ Visitar el cliente
- ✓ Asesoría en temas profesionales de comercio exterior
- ✓ Realización de pre liquidación del servicio a prestar
- ✓ Elaboración de contrato de servicios
- ✓ Contratación de medios de transporte
- ✓ Contratación agencia de aduana
- ✓ Seguimiento de la tramitología de la legalización de la mercancía
- ✓ Preparación de conferencias
- ✓ Realización de las capacitaciones

## **Asistente Administrativa**

- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Diligenciamiento de documentos
- ✓ Recopilación de información del cliente requerida para la prestación del servicio
- ✓ Administrar base de datos de clientes nuevos y clientes fijos
- ✓ Archivo de documentos
- ✓ Apoyo en el seguimiento de las operaciones logísticas de las mercancías
- ✓ Agendamiento de citas
- ✓ Recaudo de cartera
- ✓ Manejo caja menor
- ✓ Apoyo contable

## **Contador Público**

- ✓ Cierre contable anual y elaboración de estados financieros
- ✓ Verificar y depurar cuentas contables
- ✓ Elaboración de la declaración de impuestos
- ✓ Revisar y firmar conciliaciones bancarias

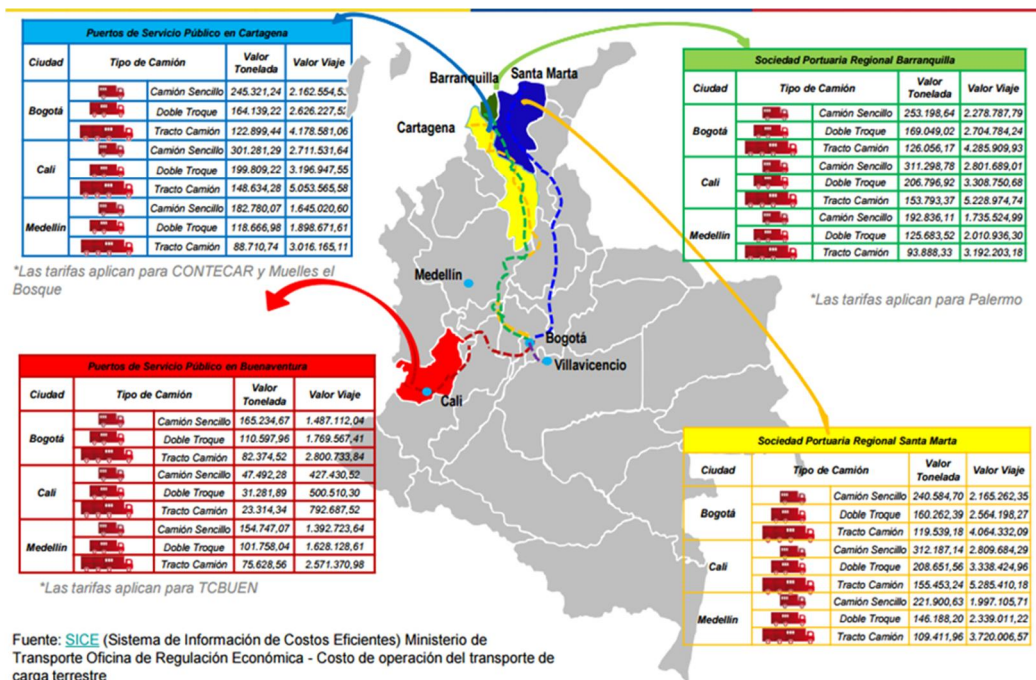
- ✓ Elaborar y presentar información tributaria a la Dian
- ✓ Controlar el correcto registro de la auxiliar contable

## 6.2 Procesos tercerizados

### 6.2.1 Costo de Fletes – Transporte Terrestre

Estos costos en los fletes y transporte dependen del tipo de mercancía y lugar de entrega y destino.

**Figura 31. Costos Fletes para Transporte Terrestre en Colombia.**



Fuente: (Proexport Colombia, 2012)

### 6.2.2 Tarifa Aérea

El flete aéreo Transporte aéreo entre aeropuertos) se determina en base a las “The Air Cargo Tariff” (TACT), es decir, las Tarifas de Carga Aérea publicadas trimestralmente por la IATA.

Existen distintos tipos de tarifa y su cálculo es diferente en función de cada tipo (Mínima, Normal. General por cantidad, Básica, Corates, de clase, por ULD, etc.).

En ellas se determina el coste de cada envío en base a un precio por kilogramo de peso tarifario.

El peso tarifario es el mayor entre el peso en báscula y el peso de volumen (relación de equivalencia entre 1 metro y 167 kg).

Los costes previos o posteriores. En función del incoterm se puede acordar con el agente la gestión de otras operaciones, entre otras, las siguientes:

- Transporte previo hasta aeropuerto
- Despachos de exportación o importación
- Gestiones documentales (certificados)
- Cargo por valor
- Recargo por mercancías peligrosas, etc.

**Fuente:** (ICEX)

### **6.2.3 Naviera**

Las navieras cobran según origen, destino, tipo de carga, puerto y requisitos del envío o características de la operación.

Además las cotizaciones marítimas son muy volátiles y las navieras las actualizan de forma constante ajustando recargos por alza de combustible y otras circunstancias. Para mayor información en las tarifas se puede encontrar en el capítulo IV del análisis comercio internacional figura 30 del análisis técnico.

## **6.3 Locaciones Empresa**

El local dispone de un área de 60 metros cuadrados donde se adecuan tres divisiones de trabajo y una recepción, espacios que se requieren para evacuación según certificado expedido por bomberos con sus señalamientos y extintores.

**Tabla 30. Recursos Financieros para fines Locativos.**

Descripción	Cantidad	Proveedor	Costo unitario	Costo total
Arriendo Local	1	Bancasa	\$1'500.000	\$1.500.000

### 6.3.1 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres

En este requerimiento el valor total de la inversión es de cuatro millones cuatrocientos treinta y ocho mil novecientos pesos m/cte. (\$ 4.438.900), para información más detallada se puede observar en el análisis técnico numeral tabla 20.

### 6.3.2 Requerimientos de materiales e insumos

Los gastos mensuales en los insumos son de cuatrocientos cuarenta y nueve mil seiscientos pesos m/cte. (\$449.600), para información más detallada se puede observar en el análisis técnico tabla 21.

### 6.3.3 Requerimientos de servicios

Los servicios requeridos para el funcionamiento mensual del negocio se muestran a continuación:

**Tabla 31. Esquema requerimientos de servicios.**

Servicios Públicos	1	EPM	\$300.000,00	\$300.000
Planes de celular empresarial	3 Paquetes Ilimitados de minutos con datos	Movistar	\$150.000	\$450.000
Resmas de papel	2 x 500 unids c/u	Panamericana	\$7.000	\$14.000
Tinta Impresora	2 frascos tinta liquida	Panamericana	\$15.000	\$30.000
Lapiceros	50 caja	Panamericana	\$15.000	\$15.000
Liqui paper	3 unids	Panamericana	\$3.000	\$9.000
Lápices	50 caja	Panamericana	\$13.000	\$13.000
Borradores	20 caja	Panamericana	\$20.000	\$20.000
Post- It	50 unids	Panamericana	\$3.000	\$3.000
Clips	1 Caja x 100	Panamericana	\$4.000	\$4.000
Resaltadores	1 caja x 4	Panamericana	\$6.000	\$6.000
Pegante	2 unids	Panamericana	\$6.500	\$13.000
			Total	\$877.000

Fuente: Elaboración Propia.

### 6.3.4 Requerimientos de personal

Se adjunta tabla con la relación de los cargos y salarios que corresponden a cada empleado del proyecto.

**Tabla 32. Esquema Requerimientos de personal.**

<b>Empleados</b>	<b>Salario</b>	<b>Prestaciones Sociales</b>	<b>Total</b>
<b>Gerente General</b>	<b>3000000</b>	<b>1348059</b>	<b>4348059</b>
<b>Director de Mercadeo</b>	<b>2300000</b>	<b>1056512</b>	<b>3356512</b>
<b>3 Coaching</b>	<b>644350</b>	<b>295984</b>	<b>2821002</b>
<b>Asistencia administrativa</b>	<b>718350</b>	<b>295984</b>	<b>1014334</b>
<b>Contador</b>	<b>500000</b>	<b>-</b>	<b>500000</b>
<b>Total</b>	<b>1862700</b>	<b>591968</b>	<b>12039907</b>

## **CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL**

### **7.1 Tipo de Organización empresarial**

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

### **7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas**

#### **7.2.1 Requisitos para constituir una S.A.S. (Cámara de Comercio de Cali, 2015):**

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.



- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

## 7.2.2 Certificado de Homonimia

De acuerdo con la Ley, la Cámara de Comercio no registra nombres iguales a otros que ya se encuentren inscritos. En consecuencia no se matricula a una persona natural o jurídica, ni a un establecimiento de comercio, sucursal o agencia que tenga el mismo nombre de otro ya inscrito.

**Figura 32. Resultado consulta Homonimia.**

The image shows a screenshot of the RUES website interface. At the top, there is a navigation bar with the RUES logo and the text 'Registro Único Empresarial y Social Cámaras de Comercio'. Below this is a secondary navigation bar with links for 'Inicio', 'Consultas', 'Veedurias', and 'Servicios Virtuales'. The main content area features a search form with several tabs: 'Razón Social Nombre', 'Razón Social Palabra Clave', 'Número de Identificación', 'Matrícula Mercantil', and 'Registro Nacional de Turismo'. The 'Razón Social Nombre' tab is selected, and the search input field contains 'IMCOMEX S.A.S'. A blue 'Consultar' button is positioned to the right of the input field. Below the search form, a yellow warning banner reads: 'Advertencia: La consulta por Nombre no ha retornado resultados'. At the bottom of the page, there is a footer with logos for 'RM - Registro Mercantil', 'RUP - Registro Único de Proponentes', 'ESAL - Entidad Sin Animo de Lucro', and 'RNT - Registro Nacional de Turismo'. The footer also includes the text: 'CONFECÁMARAS - Gerencia Registro Único Empresarial y Social Carrera 13 No 26A - 47 of 502 Bogotá, Colombia'.

**Fuente: (Registro Único Empresarial y Social (RUES), 2015)**

IIMCOMEX no tiene nombres iguales en la Cámara de Comercio por lo tanto es apto para el proyecto.

### **7.2.3 Impuesto de Avisos y Tableros**

Según el Art. 59 del Decreto 352 de 2002, el impuesto complementario de avisos y tableros se liquidará tomando como base el impuesto a cargo total de industria y comercio a la cual se aplicará una tarifa fija del 15% del impuesto.

### **7.2.4 Impuesto De Industria y Comercio**

La agrupacion que le corresponde al proyecto para determinar la tarifa de industria y comercio es:

<b>Actividad</b>	<b>Codigo ICA</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tarifa</b>
Tratamientos especiales	501	contribuyentes y actividades con tratamiento especial	2 por Mil

Certificado de bomberos	\$40.000	1 DÍA
Matricula Mercantil	\$85.000	1 DÍA
Rut	20000	1 DÍA
Certificado de homonimia	25000	1 DÍA

Estos son los tramites que se requieren por ley para el funcionamiento del proyecto.

## 7.2.5 Matricula mercantil

RANGO DE ACTIVOS		RANGO DE ACTIVOS		TARIFA	TARIFA
En salarios mínimos		En pesos		%S.M.M.L.V	EN \$
Mayor a	Menor o igual	Mayor a	Menor o igual		
0	2	,0	1.288.000	5,24	34.000
2	4	1.288.000	2.577.400	7,34	47.000
4	5	2.577.400	3.221.750	9,79	63.000
5	7	3.221.750	4.510.450	10,84	70.000
7	9	4.510.450	5.799.150	12,94	83.000
9	11	5.799.150	7.087.850	14,68	95.000
11	12	7.087.850	7.732.200	16,08	104.000
12	14	7.732.200	9.020.900	17,83	115.000
14	16	9.020.900	10.309.600	20,28	131.000
16	18	10.309.600	11.598.300	22,38	144.000
18	19	11.598.300	12.242.650	23,78	153.000
19	21	12.242.650	13.531.350	25,52	164.000
21	23	13.531.350	14.820.050	26,92	173.000
23	25	14.820.050	16.108.750	28,67	185.000
25	26	16.108.750	16.753.100	30,77	198.000
26	28	16.753.100	18.041.800	31,82	205.000
28	30	18.041.800	19.330.500	33,57	216.000
30	31	19.330.500	19.974.850	35,66	230.000
31	33	19.974.850	21.263.550	37,41	241.000
33	35	21.263.550	22.552.250	38,81	250.000
35	52	22.552.250	33.506.200	45,45	293.000
52	70	33.506.200	45.104.500	54,54	351.000
70	87	45.104.500	56.058.450	63,99	412.000
87	105	56.058.450	67.656.750	73,43	473.000
105	123	67.656.750	79.255.050	83,57	538.000
123	140	79.255.050	90.209.000	93,01	599.000
140	158	90.209.000	101.807.300	103,15	665.000
158	175	101.807.300	112.761.250	148,95	730.000
175	192	112.761.250	123.715.200	131,47	847.000
192	210	123.715.200	135.313.500	133,92	863.000

## FORMULARIOS

	TARIFA S. M. M. L. V	TARIFA EN \$
Formulario para el Registro Mercantil	0,70	4.500
<b>Tarifas preparadas por la Vicepresidencia Ejecutiva de Confecámaras</b>		

## CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO

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

Tasa de Rentabilidad Esperada: 12,68%

Tasa de Interés: 2,14% Mes Vencido

Impuesto: 25% Renta y 9% CREE

### 8.2. Aportes de Capital de los Socios

Aporte total: \$13'600.000

Aporte por cada socio: \$ 4'533.333 (el proyecto cuenta con tres socios)

### 8.3. Créditos y Préstamos Bancarios

El proyecto requiere financiarse para poder adquirir la materia prima, insumos, herramientas y demás requerimientos necesarios para facilitar el adecuado funcionamiento de las actividades del proyecto, por esta razón se toma el crédito con el grupo Bancolombia a una cuota fija, con una tasa de 2.14% mes vencida a un plazo de 60 Meses

**Figura 33. Tasas disponibles para préstamos bancarios**

#### Tasas

Tasas de interés vigentes desde el 03 de noviembre de 2015

	Tasa fija		Tasa Variable	
	MV	EA	TA	EA
Preferencial	1,41%	18,30%	11,00%	12,04%
Personal Plus	2,14%	28,98%	20,00%	23,19%
Personal	2,14%	28,98%	20,00%	23,19%
Micropyme	2,14%	28,98%	20,00%	23,19%

Las tasas anteriores aplican para los plazos desde 12 meses hasta 60 meses.

La tasa Efectiva Anual total se calcula usando la siguiente Formula:  $(1 + \text{DTF E.A})^* (1 + \text{Puntos Básicos EA})$

DTF: Tasa promedio ponderada de las captaciones en certificados de Depósito a Término CDTs a 90 días, de los bancos, las corporaciones financieras y las compañías de financiamiento comercial. Generalmente, esta tasa se da en modalidad trimestre anticipado. Su cálculo es semanal y refleja la tasa de interés promedio ponderada de los CDTs a 90 días realizadas la semana inmediatamente anterior a su periodo de vigencia.

**Figura 34. Tasas disponibles para préstamos bancarios**

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA | Banco Caja Social

<b>CRÉDITO MICROEMPRESARIOS</b>	
<b>Mercado Objetivo</b>	<b>TASA (Efectiva Anual)</b>
Créditos hasta 40 S.M.M.L.V.	39.90%
Créditos superiores a 40 S.M.M.L.V.	29.95%
<b>Vigentes a partir del 03 de noviembre de 2015</b>	

Fuente: (Banco Caja Social, 2014)

### 8.3.1 Monto total del préstamo necesario para el proyecto

<b>DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>	
Préstamo Bancario (Financiación)	
Monto del Préstamo:	\$ 82.913.298
Intereses (efectivo Mensual):	2.14%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	Cuota Fija

**Tabla 33. Esquema de Amortización del Préstamo**

<b>Tabla de Amortización Préstamo (Mensual)</b>				
<b>Periodo</b>	<b>Cuota Préstamo</b>	<b>Intereses</b>	<b>Capital</b>	<b>Saldo</b>
<b>1</b>	29.601.358	20.240.899	9.360.460	73.552.839
<b>2</b>	29.601.358	17.533.022	12.068.337	61.484.502
<b>3</b>	29.601.358	14.041.786	15.559.572	45.924.930
<b>4</b>	29.601.358	9.540.574	20.060.784	25.864.146
<b>5</b>	29.601.358	3.737.212	25.864.146	0
<b>Total</b>		65.093.494	82.913.299	

## 8.4 Precios de los Productos

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

El factor que mayor influencia tiene sobre el precio de los servicios del proyecto es la competencia, y por esta razón el proyecto debe acogerse a las condiciones del mercado para lograr una participación en el mercado local y nacional de manera activa, significativa y estable en el tiempo.

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

Los Precio de ventas de cada producto con base a los costos fijos y variables y esperando una tasa de rentabilidad del 12.68%, se refleja un incremento no muy elevado en los productos de asesoría y capacitación, esto se debe a la poca participación en las ventas que tiene estos servicios, y en la misma proporción se ven afectados por los costos fijos del proyecto.

**Tabla 34. Esquema de Costos Fijos.**

Servicio	Costo Variable por Producto	Costo Fijo por Producto	Costo Total por Producto	Tasa de Rentabilidad Esperada 12.68%	Precio de Venta Total	precio de venta por hora
Asesoría	\$ 883.000	\$1.165.098	\$2.048.098	\$ 306.038	\$2.354.136	\$ 107.006
Capacitación	\$ 322.900	\$ 400.322	\$ 723.222	\$ 108.068	\$ 831.290	\$ 87.967
Proceso Logístico	\$ 214.258	\$ 397.078	\$ 611.336	\$ 91.349	\$ 702.685	\$ 702.685
<b>Total</b>	<b>\$ 1.420.158</b>	<b>\$1.962.498</b>	<b>\$3.382.656</b>			<b>\$ 897.658</b>

<b>COSTOS FIJOS</b>	
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 3.347.302.2
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 10.956.876.7
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 345.000.0
<b>COSTOS FIJOS TOTAL (CFT)</b>	<b>\$ 14.649.178.9</b>

Total Costos Variables por Producto		Ventas Unidades	Costo Variable total	Participación Ventas
ASESORIA	\$ 883.000.0	3	\$ 2.649.000.9	23.86%
Capacitaciones	\$ 322.900.0	11	\$ 3.551.900.0	30.06%
Proceso Logístico de Importación y Exportación	\$ 214.258.0	17	\$ 3.642.386.2	46.09%
<b>COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)</b>			<b>\$ 9.843.287.1</b>	

**Fuente: Elaboración Propia**

## 8.5 Ingresos y Egresos

### 8.5.1 Ingresos

Las ventas del proyecto están programadas de acuerdo a la demanda y al 70% de la capacidad de producción que está determinada en tiempo.

**Tabla 35. Ventas Totales**

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
ASESORIA	\$ 6.600.002.20	24%
Capacitaciones	\$ 8.316.000.08	30%
Proceso Logístico	\$ 12.750.000.75	46%
Ventas Totales	\$ 27.666.003.03	100%

**Fuente: Elaboración propia**

### 8.5.2 Egresos

#### 8.5.2.1 Inversiones

#### 8.5.3 Activos fijos

Los siguientes recursos tangibles o intangibles se presume que son de naturaleza permanente porque son necesarios para las actividades normales del proyecto y no serán vendidos o desechados en el corto plazo, ni por razones comerciales.

**Tabla 36. Detalles de Activos Fijos.**

<b>Activos Fijos Exigibles</b>	<b>Valor</b>	<b>Depreciación Mensual</b>
Terrenos	\$ -	\$ -
Edificios (20 años)	\$ -	\$ -
Equipos (10 años)	\$ -	\$ -
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 4.997.000.00	\$ 138.805.56
Maquinaria (10 años)	\$ -	\$ -
Herramienta (5 años)	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 4.438.900.00	\$ 36.990.83
Vehiculos (5 años)	\$ -	\$ -
<b>Total Activos Fijos Exigibles</b>	\$ 9.435.900.00	
<b>Total Depreciación Mensual</b>		\$ 175.796.39

**Fuente: Elaboración Propia**

#### **8.5.4 Gastos Pre-operativos**

Para la Iniciación del proyecto se debe incurrir previamente en ciertos gastos para que empiece a funcionar de manera correcta una empresa, entre ellos se pueden considerar todo lo relacionado con investigaciones, publicidad, adecuación locativa, costos de constitución y registros ante las autoridades correspondientes y demás tramites fiscales necesarios para la legalidad de la operación.



**Tabla 37. Detalles Gastos Pre operativos**

<b>Gastos Preoperativos Exigibles</b>	<b>Valor</b>	<b>Amortización</b>
Constitución y registro	\$ -	\$ -
Diseño organizacional	\$ -	\$ -
Presentación y Promoción	\$ -	\$ -
Estudios financieros	\$ -	\$ -
Investigación y estudios	\$ 6.500.000.00	\$ 108.333.33
Salarios	\$ 6.300.000.00	\$ 105.000.00
Costos financieros	\$ -	\$ -
Viaje y representación	\$ -	\$ -
Costos de Capacitación	\$ -	\$ -
Honorarios de Asesores	\$ -	\$ -
Publicidad y Promoción	\$ 390.000.00	\$ 6.500.00
Puesta en Marcha	\$ -	\$ -
Otros (Especificar)	\$ -	\$ -
Adecuaciones Locativas	\$ 200.000.00	\$ 3.333.33
Gastos de Registro	\$ 170.000.00	\$ 2.833.33
Certificados de salud y Bomberos	\$ 40.000.00	\$ 666.67
	\$ -	\$ -
<b>Total Gasto Preoperativos Exigibles</b>	<b>\$ 13.600.000.00</b>	
<b>Total Amortización Mensual</b>		<b>\$ 226.666.67</b>

**Fuente: Elaboración Propia.**

### **8.5.5 Capital de trabajo**

El capital de trabajo son los recursos que requiere la empresa a corto plazo y deben estar disponibles para poder operar. Es decir son los activos corrientes como efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios. Para el proyecto se requiere un monto de \$ 73.477.398

<b>Total Capital de trabajo Exigible</b>	<b>\$ 73.477.398</b>
--	----------------------

## 8.6 Resumen de Inversión

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)			
Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 9.435.900.0	\$ 0.0	\$ 9.435.900.0
Gastos Preoperativos	\$ 13.600.000.0	\$ 13.600.000.0	\$ 0.0
Capital de Trabajo	\$ 73.477.398.1	\$ 0.0	\$ 73.477.398.1

Total Requerimientos Financieros	\$ 82.913.298.1
----------------------------------	-----------------

### 8.6.1 Costos Fijos y Variables

Los costos fijos del proyecto equivalen a un monto de \$ 14, 649,179 los cuales el proyecto debe pagarlo independientemente de su nivel de operación, mientras los costos variables que suman \$ 9, 843,287 hacen referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción.

RESUMEN COSTOS		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 9.843.287.1	40.19%
Total Costos fijos de producción	\$ 3.347.302.2	13.67%
Total Costos fijos de administración	\$ 10.956.876.7	44.74%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 345.000.0	1.41%
Costos Totales	\$ 24.492.466.0	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

### Costo Variable por Servicio:

#### Asesoría

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
coaching	\$ 880.000,00	1,00	hora	\$ 880.000,00
papelería	\$ 300,00	10,00	unidad	\$ 3.000,00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 883.000,00</b>

## Capacitación

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Coaching	\$ 302.400,00	1,00	hora	\$ 302.400,00
Material didactico	\$ 20.000,00	1,00	unidad	\$ 20.000,00
CD con memorias	\$ 500,00	1,00	unidad	\$ 500,00
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 322.900,00</b>

## Proceso Logístico

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Coaching	\$ 75.000	1	Proceso	\$ 75.000
Agente de Aduana	\$ 37.500	1	Proceso	\$ 37.500
Transporte	\$ 101.758	1	Tonelada	\$ 101.758
Seguro	\$ 0	0		\$ 0
<b>Total Costos Variable Unitario del Producto</b>				<b>\$ 214.258</b>

## Costos Fijos del Proyecto:

### De Producción

#### COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES

Salarios	\$ 2.155.050
Prestaciones Sociales	\$ 887.952
Imprevistos	\$ 304.300
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 3.347.302</b>

## Administrativos

<b>COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES</b>
---

Salarios	\$ 6.018.350
Prestaciones Sociales	\$ 2.700.555
Gastos de representación	\$ 100.000
Papelera	\$ 449.600
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 50.000
Honorarios contador	\$ 500.000
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 142.292
Imprevistos	\$ 996.080
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 10.956.877</b>

## Comercialización y Ventas

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

Publicidad y Mercadeo	\$ 345.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 345.000</b>

## 8.7 Estados Financieros

### 8.7.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

En este documento contable se resumen todos los resultados del proyecto de por doce meses, tales como ingresos, Costos variables y fijos depreciación de los activos y amortizaciones de obligaciones financieras y utilidad de la operación. Para el Outsourcing en el primer año se proyectó todos los ítems anteriores de manera lineal, es decir está basado bajo los mismos parámetros del primer mes.

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	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003	27.666.003
- Costo Variables	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287	9.843.287
- Costos Fijos Producción	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302	3.347.302
- Gastos Depreciación	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796	175.796
= Utilidad Bruta en Ventas	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617	14.299.617
- Costos fijos de Administración	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877	10.956.877
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000	345.000
- Amortización de diferidos	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667	226.667
= Utilidad Operativa	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074
+ 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	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074	2.771.074
- Impuestos	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165	942.165
= <b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>	<b>1.828.909</b>
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909	1.828.909
= Utilidades no Repartidas Acumuladas	1.828.909	3.657.818	5.486.726	7.315.635	9.144.544	10.973.453	12.802.362	14.631.270	16.460.179	18.289.088	20.117.997	21.946.906

## 8.7.2 Flujo de Caja y VPN

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado, por lo tanto constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja de este proyecto varía mes a mes ya que los intereses que se pagan por la financiación van disminuyendo a través del tiempo, afectando la utilidad antes de impuesto y también los impuestos, generando de esta manera variación en el flujo de caja.

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>+ Ingresos por venta</b>		\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003	\$ 27.666.003
<b>- Costos variables</b>		\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287	\$ 9.843.287
<b>- Costos fijos</b>	\$ 0	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179	\$ 14.649.179
Costos fijos de Producción		\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302	\$ 3.347.302
Costos fijos de Administración		\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877	\$ 10.956.877
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000	\$ 345.000
<b>- No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463
<b>- Intereses Credito</b>	\$ 0	\$ 1.774.345	\$ 1.759.526	\$ 1.744.391	\$ 1.728.932	\$ 1.713.142	\$ 1.697.014	\$ 1.680.541	\$ 1.663.716	\$ 1.646.530	\$ 1.628.977	\$ 1.611.048	\$ 1.592.735
<b>= Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 996.729	\$ 1.011.547	\$ 1.026.683	\$ 1.042.142	\$ 1.057.932	\$ 1.074.060	\$ 1.090.533	\$ 1.107.358	\$ 1.124.544	\$ 1.142.097	\$ 1.160.026	\$ 1.178.339
<b>- Impuestos</b>	\$ 0	\$ 338.888	\$ 343.926	\$ 349.072	\$ 354.328	\$ 359.697	\$ 365.180	\$ 370.781	\$ 376.502	\$ 382.345	\$ 388.313	\$ 394.409	\$ 400.635
<b>= Utilidad despues de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 657.841	\$ 667.621	\$ 677.611	\$ 687.814	\$ 698.235	\$ 708.879	\$ 719.752	\$ 730.856	\$ 742.199	\$ 753.784	\$ 765.617	\$ 777.704
<b>+ Ajuste por No Desembolsables</b>	\$ 0	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463	\$ 402.463
<b>+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)</b>	\$ 82.913.298	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 91.683.741
Prestamos	\$ 82.913.298												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 73.477.398
Valor de Salvamento													\$ 18.206.343
<b>- Otros Egresos no deducibles de impuesto</b>	\$ 96.513.298	\$ 692.435	\$ 707.253	\$ 722.389	\$ 737.848	\$ 753.638	\$ 769.766	\$ 786.238	\$ 803.064	\$ 820.250	\$ 837.803	\$ 855.732	\$ 874.045
Activos Fijos	\$ 9.435.900												
Pago Credito (Capital)		\$ 692.435	\$ 707.253	\$ 722.389	\$ 737.848	\$ 753.638	\$ 769.766	\$ 786.238	\$ 803.064	\$ 820.250	\$ 837.803	\$ 855.732	\$ 874.045
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.600.000												
Capital de Trabajo	\$ 73.477.398												
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 13.600.000</b>	<b>\$ 367.869</b>	<b>\$ 362.831</b>	<b>\$ 357.685</b>	<b>\$ 352.429</b>	<b>\$ 347.060</b>	<b>\$ 341.577</b>	<b>\$ 335.976</b>	<b>\$ 330.255</b>	<b>\$ 324.412</b>	<b>\$ 318.444</b>	<b>\$ 312.348</b>	<b>\$ 91.989.863</b>

Tasa de rentabilidad esperada	1,00%
Valor Presente Neto	71.577.309
Tasa Interna de Retorno	18,50%

## 8.8 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad

### 8.8.1 Analisis de Sensibilidad

El proyecto en cuanto al precio tiene una resistencia para disminuirse en un 21% sin que afecte la rentabilidad esperada. Por otro lado considerando que las ventas se disminuyan, solo resistiria hasta un 30%. Y en cuanto a los costos Variables y Fijos el proyecto solo es viable si aumentan hasta un 20%.

**Tabla 38. Resultados de Análisis de Sensibilidad.**

<b>Sensibilidad</b>	
Cambio Porcentual en el Precio:	-21%
Cambio Porcentual en las Ventas:	-30%
Cambio Porcentual Costos Variables:	20%
Cambio Porcentual Costos Fijos:	20%
Tasa de Rentabilidad Esperada	16%

**Fuente: Elaboración propia.**

### Variación Porcentual del -21% en los Precio

Cambio Porcentual en el Precio	-21,00%
Tasa de Retorno	1,00%
Valor Presente Neto	10.328.840
Tasa Interna de Retorno	2,98%

### Variación Porcentual del -30% en las Ventas

Cambio Porcentual en las Ventas	-30,00%
Tasa de Retorno	1,00%
Valor Presente Neto	16.537.540
Tasa Interna de Retorno	5,09%

### Variación Porcentual del 20% en los Costos Variables

Cambio Porcentual Costos Variables	20,00%
Tasa de Retorno	1,00%
Valor Presente Neto	52.897.158
Tasa Interna de Retorno	11,08%

### Variación Porcentual del 20% en los Costos Fijos

Cambio Porcentual Costos Fijos	20,00%
Tasa de Retorno	1,00%
Valor Presente Neto	48.824.195
Tasa Interna de Retorno	9,60%

### Aumento en la Rentabilidad Esperada al 16%

Tasa Interna de Retorno	15,92%
Valor Presente Neto	3.785.236
Tasa Interna de Retorno	18,50%



### 8.8.2 Estado de Perdida y Ganancias proyectado

CUENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por concepto de Ventas	\$ 331.992.036	\$ 379.589.071	\$ 434.009.996	\$ 496.233.142	\$ 567.377.095
- Costo Variables	\$ 118.119.446	\$ 125.206.612	\$ 132.719.009	\$ 140.682.150	\$ 149.123.079
- Costos Fijos Producción	\$ 40.167.626	\$ 186.337.556	\$ 197.517.809	\$ 209.368.877	\$ 221.931.010
- Gastos Depreciación	\$ 2.109.557	\$ 2.236.130	\$ 2.370.298	\$ 2.512.516	\$ 2.663.267
= Utilidad Bruta en Ventas	\$ 171.595.408	\$ 65.808.773	\$ 101.402.881	\$ 143.669.599	\$ 193.659.739
- Costos fijos de Administración	\$ 131.482.520	\$ 139.371.472	\$ 147.733.760	\$ 156.597.786	\$ 165.993.653
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	\$ 4.140.000	\$ 4.388.400	\$ 4.651.704	\$ 4.930.806	\$ 5.226.655
- Amortización de diferidos	\$ 2.720.000	\$ 2.883.200	\$ 3.056.192	\$ 3.239.564	\$ 3.433.937
= Utilidad Operativa	\$ 33.252.887	-\$ 80.834.299	-\$ 54.038.775	-\$ 21.098.556	\$ 19.005.495
+ Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Otros egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Costos de Financiación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 33.252.887	-\$ 80.834.299	-\$ 54.038.775	-\$ 21.098.556	\$ 19.005.495
- Impuestos	\$ 11.305.982	-\$ 27.483.662	-\$ 18.373.184	-\$ 7.173.509	\$ 6.461.868
= UTILIDAD NETA	\$ 21.946.906	-\$ 53.350.637	-\$ 35.665.592	-\$ 13.925.047	\$ 12.543.627
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
= Utilidades no Repartidas	\$ 21.946.906	-\$ 53.350.637	-\$ 35.665.592	-\$ 13.925.047	\$ 12.543.627
Utilidades no Repartidas Acumuladas	\$ 142.654.886	\$ 89.304.249	\$ 53.638.657	\$ 39.713.610	\$ 52.257.237

## 8.8.3 Flujo de Caja Proyectado

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 331.992.036	\$ 379.589.071	\$ 434.009.996	\$ 496.233.142	\$ 567.377.095
- Costos variables		\$ 118.119.446	\$ 125.206.612	\$ 132.719.009	\$ 140.682.150	\$ 149.123.079
- Costos fijos		\$ 175.790.147	\$ 186.337.556	\$ 197.517.809	\$ 209.368.877	\$ 221.931.010
Costos fijos de Producción		\$ 40.167.626	\$ 42.577.684	\$ 45.132.345	\$ 47.840.286	\$ 50.710.703
Costos fijos de Administración		\$ 131.482.520	\$ 139.371.472	\$ 147.733.760	\$ 156.597.786	\$ 165.993.653
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 4.140.000	\$ 4.388.400	\$ 4.651.704	\$ 4.930.806	\$ 5.226.655
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557
- Intereses Credito		\$ 20.240.899	\$ 17.533.022	\$ 14.041.786	\$ 9.540.574	\$ 3.737.212
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 13.011.989	\$ 45.682.324	\$ 84.901.836	\$ 131.811.984	\$ 187.756.237
- Impuestos	\$ 0	\$ 4.424.076	\$ 15.531.990	\$ 28.866.624	\$ 44.816.074	\$ 63.837.121
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 8.587.913	\$ 30.150.334	\$ 56.035.212	\$ 86.995.909	\$ 123.919.116
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557	\$ 4.829.557
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 82.913.298	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 91.651.639
Préstamos	\$ 82.913.298					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 92.763.522
Valor de Salvamento						-\$ 1.111.883
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 96.513.298	\$ 13.769.103	\$ 16.741.499	\$ 20.513.125	\$ 25.311.549	\$ 25.864.146
Activos Fijos	\$ 9.435.900					
Pago Credito (Capital)		\$ 9.360.460	\$ 12.068.337	\$ 15.559.572	\$ 20.060.784	\$ 25.864.146
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 13.600.000					
Capital de Trabajo	\$ 73.477.398	\$ 4.408.644	\$ 4.673.163	\$ 4.953.552	\$ 5.250.765	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 13.600.000</b>	<b>-\$ 351.634</b>	<b>\$ 18.238.392</b>	<b>\$ 40.351.644</b>	<b>\$ 66.513.917</b>	<b>\$ 194.536.166</b>

Tasade rentabilidad esperada	12.68%
Valor Presente Neto	176.992.959
Tasa Interna de Retorno	121.89%

## CONCLUSIONES

En este estudio se observa el compromiso del gobierno nacional en cumplimiento de sus objetivos que es impulsar a las empresas al mercado global con mayor competitividad, con el apoyo de muchas instituciones que brindan recursos económicos y conocimiento. Además, las estadísticas muestran el crecimiento del sector de la construcción y sector de la industria manufacturera que tiene una gran participación en el PIB nacional y por esta razón el proyecto decide enfocarse en seguir impulsando el sector manufacturero ya que tiene gran potencial exportador.

En el mercado Antioqueño se observa una gran oferta en la prestación de servicios de comercio exterior, las medianas y pequeñas empresas no son beneficiadas con estos servicios debido a que no se sienten clientes potenciales, por tal razón no les prestan la atención e importancia que deberían ofrecer las empresas de asesoría y consultoría en comercio exterior prestadoras del servicio, esta es una de las razones que desfavorece su crecimiento y reconocimiento en el mercado internacional, de igual manera se busca impulsar sus productos y servicios para generar más rentabilidad y así ampliar su visión a un nivel de competitividad en el mercado.

Las empresas tienen la oportunidad de crecer en nuevos mercados, muchas de las empresas son empíricas y no cuentan con el conocimiento suficiente, perdiendo mercados importantes donde la oportunidad está ahí latente y lista para ser aprovechada, allí es donde nace la necesidad de este proyecto que cuenta con personas competentes, proactivas y capaces de asumir estos retos con el fin de fortalecer sus debilidades, potenciar sus fortalezas y llevarlas a un mundo global.

