



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

**CARGADORES PORTATILES CON PANEL SOLAR**

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

SEBASTIAN CEBALLOS MONSALVE

JEISON OSORNO LEZCANO

PROFESOR GUÍA: KAREN LOPEZ CALVO

2015

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por darnos el privilegio de estudiar y la capacidad de culminar con éxito la tecnología en comercio internacional, a nuestros PADRES, quienes nos brindaron la posibilidad de realizar una carrera universitaria para que nos formáremos como profesionales capaces de afrontar retos laborales, quienes fueron nuestros pilares desde antes de comenzar nuestros estudios universitarios, y a toda nuestra familia en general, quienes aportaron su granito de arena para que este sueño se volviera realidad.

A la institución universitaria ESUMER, por brindarnos una educación integral, acogernos en esta etapa de nuestras vidas y darnos la capacidad de enfrentar los retos con tenacidad.

A KAREN LOPEZ CALVO, nuestra asesora de práctica, gracias por el acompañamiento, dedicación, apoyo y por habernos motivado a dar más y más de este trabajo.

# ÍNDICE

LISTA DE FIGURAS .....	vii
LISTA DE TABLAS .....	viii
LISTA DE SÍMBOLOS .....	x
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS .....	xi
GLOSARIO .....	xiii
ABSTRACT .....	xiv
RESUMEN EJECUTIVO .....	xv
INTRODUCCIÓN .....	xvii
1. CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA .....	1
1.1 Nombre De La Empresa Y Marca .....	1
1.2 Tipo de Empresa .....	4
1.3 Descripción de la Empresa .....	5
1.4 Visión Y Misión De La Empresa .....	7
1.4.1 Misión .....	7
1.4.2 Visión .....	8
1.5 Relación Productos .....	8
1.5.1. Cargado solar portátil con paneles solares .....	8
1.6 Ventajas Competitivas .....	11
1.7 Trámites y Costos .....	12
2. CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR .....	15
2.1 Entorno .....	15
2.1.1 Fuerzas Externas Sociales y Culturales .....	15
2.1.2 Fuerzas Tecnológicas .....	16
2.1.3 Fuerzas Económicas .....	17
2.1.4 Fuerzas Ambientales .....	17
2.1.5 Fuerzas Políticas y Legales .....	18
2.2 Sector o Industria .....	18
2.2.1 Análisis Sector Comercio .....	19

2.2.2	Análisis Subsector cargadores solares.....	20
3.	CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	22
3.1	Objetivos de Mercadeo.....	22
3.1.1	Objetivos a corto plazo.....	22
3.1.2	Objetivos a mediano plazo.....	22
3.1.3	Objetivos a largo plazo.....	22
3.2	El Mercado Meta.....	23
3.3	Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios.....	25
3.3.1	Perfil consumidor cargador solar.....	25
3.4	Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios.....	25
3.4.1	Cuantificación demanda cargador solar:.....	25
3.5	Mercado Competidor.....	29
3.5.1	Tienda JR.....	29
3.5.2	K-tronix.....	30
3.5.3	Mercado libre.....	31
3.5.4	Participación en el mercado de la competencia.....	32
3.6	Mercado Distribuidor.....	34
3.7	Comunicación y Actividades de promoción y divulgación.....	37
3.7.1	Comunicación.....	37
3.7.2	Actividades de promoción y divulgación.....	38
3.8	Plan de Ventas.....	41
4.	CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL.....	45
4.1	Tratados Comerciales.....	45
4.2	Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios.....	45
4.3	Requisitos y Vistos Buenos.....	45
4.4	Capacidad Exportadora de proveedores.....	46
4.5	Participación en Ferias Especializadas.....	46
4.5	Rutas de Acceso.....	48
4.5.1	cargador solar.....	48
4.6	Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación.....	50
4.7	Comparación precios con competencia.....	52
5.	CAPITULO V. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL.....	53
5.1	Estructura Organizacional del Negocio.....	53

5.1.1 Organigrama Estructura Organizacional .....	53
5.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados .....	57
5.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio.....	58
5.2.1 Locaciones Empresa .....	59
5.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres .....	59
5.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por Area.....	61
5.2.4 Requerimientos de Servicios por Area .....	64
6.  CAPITULO VI. ANÁLISIS LEGAL .....	66
6.1. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	66
CAPITULO VII. ANÁLISIS FINANCIERO .....	67
7.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad .....	67
7.2. Aportes de Capital de los Socios .....	67
7.3 Créditos y Préstamos Bancarios .....	68
7.4  Precios de los Productos.....	68
7.4.1  Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos....	68
7.4.2  Los Precios de los productos tomando como base los Costos .....	68
7.5  Ingresos y Egresos.....	69
7.5.1  Ingresos.....	69
7.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio.....	69
7.5.2  Egresos.....	70
7.5.2.1 Inversiones .....	70
7.5.2.2 Costos Fijos y Variables.....	73
7.5.3. Analisis de Punto de Equilibrio.....	75
7.5.4 Analisis Financiero Anual y Proyectado .....	76
7.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias .....	76
7.5.4.2 Flujo de Caja, VPN, TIR – Primer Año .....	77
7.5.4.3 Flujo de Caja, VPN, TIR – Proyectado .....	79
7.5.4.4. PAYBACK DESCONTADO.....	82
CONCLUSIONES .....	84
BIBLIOGRAFÍA .....	87

Bibliografía .....	89
ANEXOS .....	91
Anexo A. Soporte propiedad Medellin.....	91
Anexo B. Soporte zona comercial Medellín .....	91
APÉNDICES.....	92

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1.1 Eslogan de la empresa .....	1
Figura 1.2 Verificación por nombre de empresa en sistema RUES .....	2
Figura 1.3 Verificación por palabra clave en sistema RUES.....	3
Figura 1.4 Verificación palabra clave en sistema RUES .....	3
Figura 1.5 Cargador solar portátil con paneles solares .....	8
Figura 1.6 Ficha técnica cargador solar. ....	9
Figura 1.7 Beneficios de los cargadores solares. ....	10
Figura 1.8 contenido del paquete. ....	11
Figura 1.9 Liquidación Registro Mercantil.....	14
Figura 1.10 Tarifas Registro de Marcas.....	14
Figura 2.1 Prototipo del proyecto de zona verde .....	16
Figura 3.1 Página Facebook k-tronix.....	32
Figura 3.2 Página Facebook mercado libre.....	33
Figura 3.3 Página Facebook de Tienda JR.....	33
Figura 3.4 Participación de cada competidor en el mercado .....	34
Figura 3.5 Ubicación centro de distribución de shipper sun - Medellín .....	35
Figura 4.1 Régimen de importación portafolio Shipper sun.....	46
Figura 4.2 Ubicación fabrica Compumass.....	48
Figura 4.3 Trayecto fábrica Compumass – Puerto de Yantian (Shenzhen) .....	49
Figura 4.4 Trayecto puerto de buenaventura- medellin .....	50
Figura 5.1 Organigrama shipper sun.....	53

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1.1 Definición de empresas según su tamaño. ....	7
Tabla 1.2 Trámites para establecer empresa en Colombia.....	12
Tabla 2.1 Variaciones porcentuales por grandes ramas de actividad económica 2013, 2014 y 2015.....	20
Tabla 3.1 Participacion del mercado líneas activas .....	23
Tabla 3.2 Perfil consumidor cargador solar .....	25
Tabla 3.3 Cuantificación de consumidores de cargadores .....	27
Tabla 3.4 Número de hogares de Medellín según estrato socioeconómico. ....	27
Tabla 3.5 Número de hogares 2011-2014 de Bogotá.....	28
Tabla 3.6 Costo de una pagina web .....	36
Tabla 3.7 Analisis de costo por punto de venta .....	37
Tabla 3.8 Información general Shipper sun. ....	37
Tabla 3.9 la comunicación - Redes sociales .....	38
Tabla 3.10 analisis de las fortalezas.....	39
Tabla 3.11 Analisis de las Oportunidades.....	40
Tabla 3.12 analisis de las debilidades. ....	40
Tabla 3.13 la comunicación - Redes sociales .....	41
Tabla 3.14 Relación participación competidores.....	41
Tabla 3.15 Nueva participación en el mercado.....	42
Tabla 3.16 Proyección de ventas en unidades por producto año 1 .....	43
Tabla 3.17 Proyección de ventas en unidades por producto año 2 .....	43
Tabla 3.18 Proyección de ventas en unidades por producto año 3 .....	43
Tabla 3.19 Proyección de ventas en unidades por producto año 4 .....	44
Tabla 3.20 Proyección de ventas en unidades por producto año 5 .....	44
Tabla 4.1 Posición arancelaria de productos y arancel .....	45
Tabla 4.2 Capacidad exportadora proveedores .....	46
Tabla 4.3 Ferias Nacionales e Internacionales.....	47
Tabla 4.3 Liquidación cargador solar .....	51
Tabla 4.4 Comparativo productos competencia.....	52
Tabla 5.1 Responsabilidades de áreas SHIPPER SUN S.A.S .....	54
Tabla 5.2 Responsabilidades por cargo .....	55
Tabla 5.3 Procesos tercerizados .....	56
Tabla 5.4 Pago de Salarios área administrativa .....	57
Tabla 5.5 Costo mensual salarios empleados propios y procesos tercerizados .....	58
Tabla 5.6 Porcentajes de participación por área .....	58
Tabla 5.7 Costo del equipamiento.....	60
Tabla 5.8 Costo Equipamiento por área.....	60
Tabla 5.9 Costos página de internet.....	61



Tabla 5.10 Costos insumos área logística .....	61
Tabla 5.11 Costos Implementos Aseo.....	62
Tabla 5.12 Costos implementos de cafetería .....	62
Tabla 5.13 Costos Implementos Papelería.....	63
Tabla 5.14 Costos de implementos de aseo, cafetería y papelería por área.....	63
Tabla 5.15 Costo servicio público energía por área.....	64
Tabla 5.17 Costo Servicio público agua por área .....	64
Tabla 5.18 Costo servicio público acueducto y alcantarillado .....	65
Tabla 5.19 Total servicios públicos Área total .....	65
Tabla 7.1 Tasas: Interés, Impuesto y Rentabilidad .....	67
Tabla 7.2 Aportes de los Socios.....	67
Tabla 7.3 Relación producto-precio.....	68
Tabla 7.4 resumen costos .....	69
Tabla 7.5 Relación ingresos propios de la empresa .....	70
Tabla 7.6 Relación de la inversión en Activos fijos .....	71
Tabla 7.7 relación activos fijos equipo/equipo de informática/mueble y vehículo .....	71
Tabla 7.8 Relación de la Inversión en Gastos Pre-operativos .....	72
Tabla 7.9 relación de capital de trabajo .....	72
Tabla 7.10 Costos Fijos y Costos Variables .....	74
Tabla 7.11 Punto de equilibrio total.....	75
Tabla 7.12 Punto de equilibrio por producto y ventas .....	76
Tabla 7.13 Estado de resultados.....	77
Tabla 7.14 flujo de caja primer año .....	78
Tabla 7.15 Flujo de caja mensual primer año .....	78
Tabla 7.16 Flujo de caja segundo año.....	79
Tabla 7.17 Flujo de caja tercer año.....	80
Tabla 7.18 Flujo de caja cuarto año .....	81
Tabla 7.19 Flujo de caja quinto año.....	82
Tabla 7.20 Tasa de rentabilidad esperada/interna de retorno viabilidad.....	82

# LISTA DE SÍMBOLOS

## LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

**BID:** Banco Interamericano de Desarrollo.

**DANE:** Departamento Nacional de Planeación.

**LTDA:** Sociedades de Responsabilidad Limitada.

**mAH:** Miliamperios por hora de carga.

**RUES:** Registro Único Empresarial y Social en Cámaras de Comercio.

**S.A.S:** Sociedad por Acciones Simplificadas.

**CFR:** Cost and Freight (Cost y Flete)

**CIU:** Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

**CIF:** Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete).

**CMV:** Costo Mercancía Vendida.

**CREE:** Contribución Empresarial para la Equidad .

**DANE:** Departamento Administrativo Nacional De Estadística.

**DAP:** Delivered at Place (Entregado en Lugar).

**DAT:** Delivered at Terminal (Entregado en Terminal).

**DDP:** Delivered Duty Paid (Entregado con Derechos Pagados).

**DIAN:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

**VPN:** Valor Presente Neto

**RIT:** Registro de Información Tributaria

**MINAMBIENTE:** Ministerio de Ambiente

**FCA:** Free Carrier (Libre Transportista)

**FOB:** Free On Board (Libre a Bordo)

**SIC:** Superintendencia de Industria y Comercio

**RUT:** Registro Único Tributario

**E.A.:** Efectivo Anual.

**EPM:** Empresas Públicas de Medellín

**EXW:** Ex Works (En Fabrica)

**VUCE:** Ventanilla Única de Comercio Exterior

## **GLOSARIO**

**LTDA:** “Es una empresa mercantil en la que el capital está dividido en cuotas sociales de distinto valor, con títulos innegociables ni denominales acciones y en la que la responsabilidad de los socios se circunscribe exclusivamente al capital aportado por cada uno; el número de accionistas es de mínimo 2 y máximo 25”. (Monografías, 2015)

**RUES:** “Es el más avanzado sistema tecnológico y la base de datos más grandes del país la cual ofrece a los empresarios información confiable y oportuna, facilitando los trámites desde y ante cualquiera de las 57 Cámaras de Comercio del país”. (Cámara de comercio de Arauca, 2015).

**S.A.S:** Es un vehículo jurídico para la realización de cualquier actividad empresarial: Que puede ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas, Cuyos accionistas limitan su responsabilidad hasta el monto de sus aportes, Que una vez inscrita en el registro mercantil, forma una persona jurídica distinta de sus accionistas y Que cuenta con múltiples ventajas que facilitan la iniciación y desarrollo de la actividad empresarial. (BANCOLDEX, 2015).

# **ABSTRACT**

## RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Shipper sun, es una pequeña empresa dedicada a la importación y comercialización de cargadores solares portátiles para dispositivos móviles, con un punto de distribución principal en Medellín y una página web establecida en Bogotá, además de contar con canales de distribución, como almacenes de cadena establecidos en el mercado nacional.

Los productos serán importados desde la ciudad de Shenzhen en la República de China, con un único proveedor, el cual es Compumass.co.ltd, la cual es una empresa reconocida en varios países, en la producción y comercialización de dispositivos que generan energía por medio de paneles solares. Dado que la empresa proveedora está ubicada en la República de China, Shipper sun no se beneficiará de algún TLC debido a que Colombia no posee un tratado de libre comercio con la República de China por lo que, debido a esto, el producto que será importado debe pagar en el momento de nacionalizar la mercancía un gravamen del 10% y un arancel del 16%, lo anterior es una desventaja para el costo de los productos, que van a ir cargados al precio de venta al consumidor, esto genera un margen de rentabilidad menor que donde estuviera vigente el tratado ese margen se pudo haber destinado a otros gastos para la comercialización del producto.

La empresa tiene ventajas frente a sus competidores, ya que en el país no son tan ofertados los productos con los que la empresa Shipper sun incursionará en el mercado, los cuales tienen innovación tecnológica y funcionan con sistemas inteligentes que utilizan la energía solar por medio de paneles solares, además de esto, es un producto de dimensiones pequeñas, lo que le permite ser manipulado en cualquier lugar.

La empresa va dirigida al sector de tecnológico, el cual tiene un crecimiento del 4% al 6% anual, lo que le permite a la empresa, visualizar un crecimiento positivo y a su vez, generar una buena rentabilidad; en este sector se encuentran comercializadoras con gran experiencia y trayectoria en el mercado.

Shipper sun está dirigida a un mercado de personas que poseen medianos ingresos, que tienen el interés por adquirir productos que ayudan al cuidado del medio ambiente, y

asi mismo a tener un mejor estilo de vida, debido a que, este producto no necesitan energia electrica para funcionar, con lo que ayuda a reducir la contaminacion.

La empresa necesita de una inversion de 110.000.000 de pesos aproximadamente, los cuales seran destinados por medio del aporte de capital de 2 socios, quienes tendran un aporte total de 140.000.000 de pesos aproximadamente, seran invertidos con el fin de poner en funcionamiento la empresa, lo que requiere gastos legales como los tramites para constituir la empresa, de amoblamiento y ademas hay que destinar un porcentaje del aporte para el abastecimiento del producto. No es necesario una financiacion con un banco debido a que con el aporte de los socios se cubre los costos y los gastos de la empresa en el momento de constituirla y puede contar con un funcionamiento hasta que se genere el punto de equilibrio.

La rentabilidad del proyecto es viable, ya que su TIR proyectada a 5 años, esta por encima de la tasa esperada ya que es una tasa de 81.18% frente a 25.49%, lo cual muestra que este proyecto es tres veces mas productivo de lo proyectado por los inversionistas al comienzo del negocio, contando con que esto ocasiona mas oportunidades de reinversion, debido a que cuenta con un saldo positivo de 178.331.125 denominado VPN (Valor presente Neto).



# INTRODUCCIÓN

La tecnología se ha diferenciado por sus habituales contribuciones para satisfacer las necesidades diarias y mejorar la calidad de vida; el ser humano va en busca de generar nuevos avances para dar soluciones a todas estas actividades, y la comunicación no es la excepción; el celular, una herramienta tan útil para la vida acelerada que llevan las personas debido a la globalización, y tan indispensable para la cotidianidad, cuenta con una falencia y es la necesidad de recargar su batería por medio de corriente eléctrica, es por este dilema donde nace el apuro por encontrar una nueva fuente que produzca energía sin necesidad de conectarse a un tomacorriente.

La evolución ha hecho factible el uso de nuevas alternativas para suministrar energía eléctrica en cualquier circunstancia, como por ejemplo el uso de la energía solar que aprovecha los recursos naturales por medio de paneles y nos ayuda a prescindir de las tomas de energía, permitiendo una mayor portabilidad.

El objetivo de este proyecto es aportar a la humanidad un dispositivo compacto, fácil de llevar; que represente una ecológica e innovadora opción para minimizar la dificultad que produce no tener carga en un celular.

# CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

## 1.1 Nombre De La Empresa Y Marca.

El eslogan y el nombre de la empresa son:

SHIPPER SUN S.A.S.

Figura 1.1 Eslogan de la empresa



El nombre de la empresa surge de la traducción en inglés para las palabras “cargador solar”. En Colombia ninguna empresa está constituida con este nombre, nombre, se hizo la verificación a través del Sistema RUES como se muestra en la muestra en la

- 2 que está a continuación.

**Figura 1.2 Verificación por nombre de empresa en sistema RUES**



Contáctenos ¿Qué es el RUES? Cámaras de Comercio

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

Confecámaras  
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Veedurias Servicios Virtuales Acceso privado

Realice aquí su consulta empresarial o social

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

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

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

Razón social: SHIPPER SUN Consultar

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

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

Fuente: Sistema RUES - Confecámaras, (2015).

También aplicamos la verificación por palabra a través del Sistema RUES de lo cual no se obtuvieron resultados, esto se puede en las siguientes figura.

**Figura 1.3 Verificación por palabra clave en sistema RUES**

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

Confecámaras  
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Veedurias Servicios Virtuales Acceso privado

Realice aquí su consulta empresarial o social

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

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

Consulta por palabra clave retorna todas aquellas razones sociales o siglas que incluyen en cualquier orden y lugar las palabras ingresadas.  
Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso

Razón social: SHIPPER **Consultar**

Tipo Id.	Número Identificación	Razón Social	Cámara de Comercio RM	Categoría	RM	RUP	ESAL	RNT
		ALMACEN SHIPPER	PASTO	Establecimiento	RM			
NIT	900744795 - 4	BOOMERANG SHIPPER SAS	BOGOTA	Persona Jurídica	RM			
		COLOMBIAN SHIPPER COLSHIPPER	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	Establecimiento	RM			
C.C.	1	COLOMBIAN SHIPPER COLSHIPPER LTDA	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	Persona Jurídica	RM			
		SHIPPER	PASTO	Establecimiento	RM			
C.C.		SHIPPER CLOTHING	PASTO	Establecimiento	RM			
NIT	900358236 - 3	SHIPPER MEDICAL & SUPPLIES LTDA FILIAL COLOMBIA	BOGOTA	Persona Jurídica	RM			

Fuente: Sistema RUES - Confecámaras, (2015).

**Figura 1.4 Verificación palabra clave en sistema RUES**



# RUES

Registro Único Empresarial y Social  
Cámaras de Comercio



[Inicio](#) [Consultas](#) [Veedurías](#) [Servicios Virtuales](#)

Acceso privado

## Realice aquí su consulta empresarial o social

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

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

Consulta por palabra clave retorna todas aquellas razones sociales o siglas que incluyen en cualquier orden y lugar las palabras ingresadas.  
Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso

Razón social:

Tipo Id.	Número Identificación	Razón Social	Cámara de Comercio RM	Categoría	RM	RUP	ESAL	RNT
		SUN - BEACH REPRESENTACIONES	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	Establecimiento	RM			
		ACADEMIA DE GOLF SUN Y GOLF	BOGOTA	Establecimiento	RM			
		ALMACEN SUN KISS NO.1	BOGOTA	Establecimiento	RM			
		ALMACEN SUN SET	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	Establecimiento	RM			
		ALMACEN SUN Y GOLF	BOGOTA	Establecimiento	RM			
		ALMACEN Y CALZADO SUN	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	Establecimiento	RM			
NTT	800137430 - 2	CAMPBIN SUN LTDA EN LIQUIDACION	BOGOTA	Persona Jurídica	RM			

Fuente: Sistema RUES - Confecámaras, (2015).

- Descriptivo: “SHIPPER SUN: Especifica la idea central de la empresa sobre comercializar productos innovadores para el bienestar de los usuarios de telefonía móvil.
- Atractivo: El nombre SHIPPER SUN produce curiosidad y es fácil de recordar.
- Simple y Claro: El nombre de la empresa es sencillo y corto para enunciar, tiene en su contenido la idea principal en una frase y no ocasiona confusiones.

## 1.2 Tipo de Empresa.

Al momento de direccionar el tipo de sociedad que se adoptará en la empresa se debe tener en cuenta varios aspectos:

- saber el número de socios con el que se constituirá la compañía. SHIPPER SUN contara con 2 accionista, esto deja en descarte a la sociedad anónima (S.A.)

porque conforme como está plasmado en el código de comercio en el artículo 374 del decreto 410 de 1971 el número mínimo de accionistas para conformar esta sociedad es 5. La sociedad limitada (LTDA) permite un mínimo de 2 socios y las sociedades por acciones simplificadas (S.A.S), permiten desde un solo accionista.

- Tener en cuenta la forma en la que se quiere crear la sociedad. Basándonos en el código que rige la constitución de las empresa, encontramos que en el artículo 110 del decreto 410 de 1971 donde se determina que la escritura publica es la que constituye una sociedad; hasta que en el año 2008 se expidió una ley en la que las sociedades por acciones simplificadas (S.A.S.) se pueden constituir inscribiéndose en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio por medio de un documento privado que establezca el acto unilateral o contrato, haciendo que esta sociedad sea más económica y fácil a la hora de crear empresa dado que las escrituras públicas manejan un costo elevado y adicionan más tramites.
- Conocer la forma en la que los socios aportaran el capital según la sociedad a la que quieran constituir. Las sociedades limitadas, deben pagar el 100% de su capital en el momento que constituyan la empresa; Por su parte, la sociedad por acciones simplificadas dá hasta dos años después que se constituya la empresa para la suscripción y el pago del capital.
- Analizar la responsabilidad de los accionistas para cada sociedad. Los integrantes de las sociedades por acciones simplificadas son responsables hasta el monto respectivo de sus aportes (Artículo 1 de la ley 1258 de 2008), mientras no se demuestre que fue constituida para cometer fraude. A su vez la sociedad limitada indica que los socios responderán hasta el monto de sus aportes, pero con la claridad que lo especifica los estatutos pueden existir socios con mayor responsabilidad que otros.

Se ha visto que la opción más viable para constituir la compañía *SHIPPER SUN*, es la sociedad por acciones simplificadas; por su simplicidad a la hora de crear la empresa, el

plazo para suscribir el capital, y las responsabilidades de los socios que se limita hasta el monto de sus aportes.

### **1.3 Descripción de la Empresa**

SHIPPER SUN S.A.S. es un proyecto de importación y comercialización de cargadores solares portátiles elaborados en la República China, que nace de suplir la necesidad que tienen las personas para cumplir las exigencias que trajo la globalización, brindando facilidad e innovación para los usuarios de celulares, representando estas cualidades en una propuesta de un producto pensado y diseñado específicamente para ellos.

Inicialmente, nuestro plan de negocio, busca posicionarse en todas las ciudades importantes de Colombia, pero nuestro fuerte será en esos lugares donde se dificulte obtener energía por medio de tomacorrientes. Estas dos locaciones son indispensables para nuestro mercado meta, ya que en una, la competitividad exige que los usuarios estén siempre conectados con el mundo y en el segundo caso, la complejidad de hallar una red de energía hará que nuestro cargador solar portátil se vuelva indispensable.

En las consultas de las ciudades principales de Colombia con estas características, encontramos que Medellín, Bogotá, Cali, Barranquilla y Cartagena, son las que manejan un alto grado de competitividad, dando nos estos resultados como mejores plazas para nuestro mercado. Por otro lado en los lugares de difícil acceso a la electricidad se encuentra la Sierra Nevada de Santa Marta, en donde llevar electricidad convencional es casi imposible, las zonas selváticas del Chocó que debido a su lejanía dificultan las condiciones de ingreso y zonas rurales de las ciudades importantes que pese a que están cerca de la civilización, el gobierno no se esmera por ofrecerle estos beneficios.

El Código CIU que concierne a nuestra actividad económica es el código 4652. Este código lo utilizan las empresas dedicadas al Comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicación.

SHIPPER SUN S.A.S. es creada inicialmente como una pequeña empresa, contando con las definiciones de mipymes que se muestran en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** que esta a continuación:

**Tabla 1.1 Definición de empresas según su tamaño.**



<b>Microempresa</b>
a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
<b>Pequeña empresa</b>
a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores. b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
<b>Mediana empresa</b>
a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores. b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Fuente: Mipymes. (2013).

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

### **1.4.1 Misión**

Somos una empresa dedicada a la importación y comercialización de cargadores solares, que le brindan la facilidad e innovación a los usuarios de celulares. Para esto contamos con el mejor talento humano que ofrece el mejor servicio para la satisfacción del cliente a través de una excelente calidad en nuestros productos.

### **1.4.2 Visión**

En 2018, SHIPPER SUN S.A.S. será la alternativa más cercana a nivel nacional para las personas interesadas en adquirir cargadores solares portátiles innovadores, que brindan soluciones para los usuarios de la telefonía móvil.

## **1.5 Relación Productos**

En SHIPPER SUN S.A.S., comercializa un cargador solar, que está diseñado específicamente para usuarios de telefonía móvil, satisfaciendo la necesidad común de los celulares, de depender de red eléctrica siempre para mantener su batería cargada. A continuación se presenta el producto seleccionado.

### **1.5.1. Cargado solar portátil con paneles solares.**

Físicamente el producto es tal como se muestra a continuación:

**Figura 1.5 Cargador solar portátil con paneles solares**



Fuente: Cargador-solar.com. (2015).

- **Función del producto:** El cargador solar es un dispositivo que dispone de una fuente electromotriz (un panel solar). El panel solar es el medio por el cual obtiene la energía del sol, que se guarda constantemente en la batería interna para luego alimentar la batería de los dispositivos eléctricos cuando esté conectado. La autonomía portátil de los cargadores solares; utilizan la energía solar fotovoltaica. Es renovable, ya que la fuente primaria es del sol.

**Características técnicas:** El cargador solar móvil cuenta con un tamaño que le permite ser transportado de manera sencilla. El cargador puede ser utilizado de día y noche, debido a que su batería es recargable. Viene con indicador de carga solar y puerto USB. En la siguiente figura podemos apreciar las características técnicas

**Figura 1.6 Ficha técnica cargador solar.**

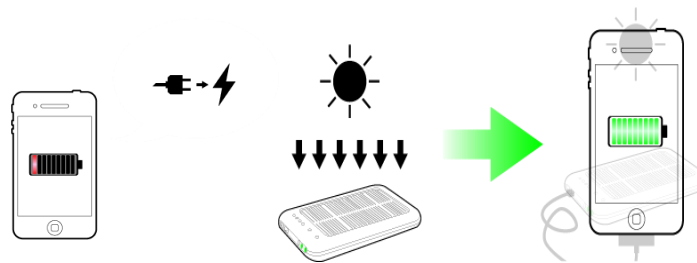
Potencia Panel:	0,45W
Capacidad Batería:	1350mA
Voltaje de salida:	5V
Corriente de salida:	600mA
Tamaño:	98 x 43 x 17 mm
Peso:	110 gramos

Fuente: cargador solar. (2015).

**Beneficios:** Hay muchas razones por las que tener un cargador solar es de gran beneficio y sobre todo en el que un celular se vuelve indispensable en cualquier momento y en cualquier lugar. Es excelente si se considera no solo ecológica sino que también es práctica y alcanzable para cualquier persona. Esta tecnología se ha vuelto interesante gracias a sus diferentes beneficios, tales como:

- Se puede recargar el dispositivo electrónico donde quiera. Es fácil de llevar consigo a todo lugar.
- Es un producto que cuida el medio ambiente.
- Cuenta con una batería interna para dar más autonomía al dispositivo.
- Disponen de reguladores que cuidan la batería del móvil al trabajar con voltajes.
- Es cómodo de llevar y su Peso es liviano.
- Utilizan energía renovable.
- Proporciona independencia para desprenderse de la red eléctrica.
- Su principal fuente es la energía solar.
- Su fuente es inagotable y gratuita.
- múltiples conectores y adaptadores para dar uso a todo tipo de dispositivo con solo llevar un cargador.
- Es un producto cómodo de llevar consigo debido a su tamaño dado que incluye su estuche portable. Tal como se muestra en la siguiente figura :

**Figura 1.7 Beneficios de los cargadores solares.**



Fuente: cargador solar. (2015).

### **Contenido del paquete:**

- 1 Cargador Solar
- 1 adaptador
- 1 adaptador USB
- 1 conector USB
- 5 conectores: Nokia, Samsung, Motorola, Sony Ericsson, iPhone.

Físicamente el producto es tal como se muestra en la figura que está a continuación:

**Figura 1.8 contenido del paquete.**



Fuente: cargador solar. (2015).

## **1.6 Ventajas Competitivas**

De una manera en general podemos hablar de ventajas, las energías renovables. El beneficio más evidente de las energías renovables desde una vista exclusivamente ambiental es de ayudar a disminuir la presencia de CO<sub>2</sub> y gases en la atmósfera, permitiendo que se reduzca el cambio climático debido a factores humanos.

Se plantea el uso de una “Estrategia de precio promedio”, que es basada en ofrecer un producto de calidad alta a precios medios. Aprovechando de que es un producto escaso en el país, lo que lo hace competitivo, para así lograr una rápida penetración en el mercado.

De esta manera, SHIPPER SUN demuestra que realmente ha emprendido una tarea de buscar productos pensando en el medio ambiente y en la satisfacción de sus clientes intentando siempre mejorar la facilidad de obtener energía inagotable.

## 1.7 Trámites y Costos

A la hora de constituir legalmente una empresa es necesario tener los trámites y costos que se encuentran mencionados en la siguiente Tabla .

**Tabla 1.2 Trámites para establecer empresa en Colombia**

<b>Etapas</b>	<b>Trámites</b>	<b>Entidad</b>	<b>Costos</b>	<b>Periodicidad</b>
Consultas previas	Consulta nombre	RUES	0	Única
	Consulta código CIU	Cámara de Comercio	0	Única
	Consulta de Uso de suelo ante POT	Departamento Administrativo de Planeación	0	Única. Cada vez que se abra un nuevo establecimiento de comercio
Trámites de formalización	RUT: Registro único tributario	DIAN	0	Única. Solo se modifica sin costo si se quiera actualizar algún dato
	Documento o Acta Privada	Notaría	50.000	Única
	Inscripción en el registro Público Mercantil	Cámara de Comercio	594.500	Anualmente se debe renovar // Pagar impuesto cada mes
	Matrícula Industria y comercio municipal	Cámara de Comercio	0	Anualmente se debe renovar
	Informar a la oficina de planeación el inicio de actividades	Departamento Administrativo de Planeación	0	Única
Funcionamiento y operación legal	Cumplir con condiciones sanitarias	Secretaría de salud Municipio de Medellín	0	Renovación anual

	Seguridad de establecimientos abiertos al públicos	Cuerpo de Bomberos	<100mts <sup>2</sup> =40.000 >100mts <sup>2</sup> =74.000	Cada vez que se abre un nuevo establecimiento
	Registro de los libros de comercio	Cámara de Comercio	11.200	Único
	Certificado Sayco & Acinpro	Sayco & Acinpro	0	Renovación anual
	Obtener registro nacional de turismo	N/A	N/A	N/A
	Pago de derechos de autor	N/A	N/A	N/A
	Cumplimiento de obligaciones laborales	Entidades prestadores de salud, fondo de pensiones y Aseguradoras de Riesgos profesionales	Dependiendo del número de empleados	Mensual
	Solicitud de autorización para numeración de facturación	DIAN	0	Cada vez que aplique
	Diligenciamiento y presentación de obligaciones tributarias	DIAN	Dependiendo de si es autorretenedor o declarante de renta	Anual
	Declaración de industria y comercio	Subsecretaría de rentas municipales de Medellín		Anual
Otros trámites complementarios	Registros y permisos sanitarios	INVIMA	N/A	N/A
	Registro de marca	Superintendencia de Industria y Comercio	597.000	Única
	Licencias ambientales	Área Metropolitana del Valle de Aburra	N/A	N/A
	Permisos de vertimientos	Área Metropolitana del Valle de Aburra	N/A	N/A

Fuente: Construcción propia. (2015).

Las figuras 1.9 y 1.10 que se presentan a continuación son los soportes que se usaron para construir la tabla anterior:

**Figura 1.9 Liquidación Registro Mercantil**

pagos

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

SIMULADOR DE PAGOS							RESULTADO	
Resultado de la consulta								
CAMARA DE COMERCIO	NOTARIA	MATRICULA MERCANTIL	IMP. REGISTRO	PROponentes	ALCALDIA	ESTAMPILLAS Y FORMULARIOS	TOTAL	
BOGOTÁ	\$ 0,00	\$ 261.000,00	\$ 35.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 296.000,00	
ORIENTE ANTIOQUEÑO	\$ 0,00	\$ 261.000,00	\$ 35.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.500,00	\$ 298.500,00	

Volver a Consultar

Fuente: Crearempresa, (2015).

**Figura 1.10 Tarifas Registro de Marcas**

TASAS SIGNOS DISTINTIVOS - SOLICITUDES NACIONALES			
Modalidad MARCAS	Tasa	Tasa para Mypes	Descuento
Solicitud de registro de marca de productos o servicios por una clase	\$796.000	\$597.000	25%*
Solicitud de registro de marca por cada clase adicional en una misma solicitud	\$398.000	\$298.500	25%*
Solicitud de registro de marca de productos o servicios presentada por artesanos certificados como tales por artesanías de Colombia (1ra Solicitud)	\$53.000	N/A	N/A
Solicitud de registro de marca colectiva o de certificación por una clase	\$1.061.000	N/A	N/A

Fuente: Superintendencia de Industria y Comercio, (2015).



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

### **2.1 Entorno**

SHIPPER SUN S.A.S esta constituida legalmente en Colombia ; vamos a presentar una serie de variables y factores que afectan en el presente y llegarían a afectar en el futuro a nuestra empresa.

#### **2.1.1 Fuerzas Externas Sociales y Culturales.**

Algunas fuerzas sociales que se piensan pueden afectar el negocio de SHIPPER SUN S.A.S son las relacionadas directamente con la tecnología móvil.

En Colombia hay 14.4 millones de usuarios de “smartphone”, tal como lo revela el Tiempo ; somos un país que se sitúa en los mercados más importantes de América Latina en la evolución del negocio móvil. Un informe de penetración de smartphone para América Latina realizada por una compañía especializada en estudios de mercado; ubicó a Colombia en el tercer lugar con la mayor cantidad de usuarios de teléfonos inteligentes en el 2014 .

“la alta penetración de dispositivos móviles que supera a la población de Colombia, sumada al importante crecimiento en el consumo de datos móviles y el incremento de acceso a internet desde el celular, representa un panorama ideal para la consolidación de la publicidad móvil en Colombia” sostuvo Alberto Pardo, fundador y CEO de AdSomovil (empresa de publicidad móvil en Latinoamérica) (El tiempo, 2015).

Si en Colombia la cultura del celular sigue aumentando pasos gigantescos como lo ha hecho hasta ahora; nuestro producto tiene una gran ventaja a la hora de ser comercializado debido a su alta demanda..

### 2.1.2 Fuerzas Tecnológicas.

En los aspectos se consideraron como fuerzas tecnológicas que podrían perjudicar la empresa SHIPPER SUN S.A.S se encuentran principalmente, tecnologías que se implementan para disminuir la contaminación como lo son por ejemplo, la introducción de paneles solares a las mochilas o bolsos para que los dispositivos carguen mientras permaneces guardados en los cargadores dios de transportes que usan energía eléctrica o energía solar. Se realizó recientemente como proyecto de la empresa totto (lanotadigital, 2015).

Además de una manera similar, En Medellín iniciaron un proyecto en tres sectores de la ciudad para poner un sistema de recarga de celulares por medio de la energía solar, gratuita, creada por una alianza público –privada.

Se trata de un proyecto de zonas verdes de recarga de celulares con energía solar, que esta empezando a implementar el Grupo EPM con la empresa Innenergy para que las personas puedan recargar las baterías de los dispositivos móviles en el Parque de los Pies Descalzos, el Parque Explora y el centro comercial Santafé (Caracol radio, 2015). Lo mencionado anterior lo podemos observar en la Figura 2.1.

**Figura 2.1 Prototipo del proyecto de zona verde**



Fuente: (ecos del combenia)2015).

De esta manera concluimos que el uso de estas tecnologías pueden ser competencia fuerte ante el cargador solar como medio de carga alternativo. Sin embargo, es bueno mencionar que no resuelven el problema principal que es el poder suministrar energía en cualquier momento o lugar.

### **2.1.3 Fuerzas Económicas.**

Específicamente para Colombia un informe de la OECD sugiere que Colombia necesita aumentar los recursos para la tecnología y la ciencia de tal modo de que sean significativos para fomentar las reformas que requiere el país. En efecto, los ejemplos en el mundo indican que un período corto Colombia debería invertir por lo menos el 2 por ciento del PIB en esta actividad, lo cual representa más de 7.000 millones de dólares anuales. (la semana, 2014).

Por su parte el mercado de telefonía móvil en Colombia ha logrado máximos históricos con un avance que en septiembre de 2014 alcanzaba el 112,4 por ciento (53,5 millones de líneas activas). (el tiempo, 2015)

### **2.1.4 Fuerzas Ambientales**

Usar telefonía móvil es esencial en la vida de millones de personas quienes a diario utilizan estos aparatos para diferentes funciones: entretenimiento, información, trabajo o comunicación. No obstante el excesivo uso de estos dispositivos implica un aumento en el gasto debido a que para mantenerlos encendidos se necesita cargar su batería por lo menos una vez al día; lo que significa uso de la energía eléctrica.

Los cargadores solares son simples dispositivos con una alternativa de ahorro y con la misma eficiencia de los cargadores tradicionales pero con la gran diferencia que aprovecha una fuente de energía renovable ayudando al medio ambiente. (la ruta solar, 2015)

### 2.1.5 Fuerzas Políticas y Legales.

- **Riesgo tecnológico:** proyecto de ley n° 148 – 2015 Por medio del cual se establecen disposiciones para garantizar el derecho de los niños y niñas a desarrollarse física e intelectualmente en un ambiente libre de plomo, se fijan límites para el contenido de plomo en productos comercializados en el país y se dictan otras disposiciones
- **Contratación laboral:** Colombia cuenta con contratos Termino fijo, término indefinido, de obra o labor, Contrato civil por prestación de servicios, Contrato de aprendizaje, Contrato ocasional de trabajo; artículo 46 del Decreto Ley 3743 de 1950
- **La Ley 1286:** El objetivo general de la presente ley es fortalecer el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología y a Colciencias para lograr un modelo productivo sustentado en la ciencia, la tecnología y la innovación; Incorporar la ciencia, la tecnología y la innovación, como ejes transversales de la política económica y social del país.
- Adicionalmente, se evidencia que la alcaldía de Medellín que estan apoyando constante los programas de innovacion en los colegios con una alternativa para el desarrollo tecnologico de la ciudad (alcaldia de medellin, 2015).

## 2.2 Sector o Industria

La empresa SHIPPER SUN S.A.S hace parte del sector terciario, según las definiciones del Banco de la República:

**Sector primario o agropecuario:** Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

**Sector secundario o industrial:** Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

**Sector terciario o de servicios:** Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional (Banco de la República, 2015).

En el sector terciario las importadoras y comercializadoras de productos tecnológicos para dispositivos móviles en este caso SHIPPER SUN S.A.S , esta ubicada en el subsector de **Comercio: al por mayor, al por menor y comercio internacional**.

### **2.2.1 Análisis Sector Comercio.**

El sector comercio es un amplio sector que mueve la economía colombiana. En los últimos años se ha establecido que es un sector que viene decreciendo. Según el DANE en 2013 la variación anual porcentual de este ramo fue de 9,07% y disminuyó a un crecimiento de 7,47%. Observando esto, en el primer trimestre de 2015 la variación porcentual de crecimiento de este ramo es superior al promedio anual de 2014 y fue igual a 7,22%. Esta información se ve claramente en la tabla 3.

**Tabla 2.1 Variaciones porcentuales por grandes ramas de actividad económica 2013, 2014 y 2015.**

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA	2013*					2014*					2015*
	I	II	III	IV	Anual	I	II	III	IV	Anual	I
AGROPECUARIO, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	-4,87	3,77	3,02	3,82	1,37	9,28	8,14	10,93	18,89	11,83	22,76
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	-7,78	-1,75	6,37	2,02	-0,44	5,63	0,35	-9,86	-19,03	-5,94	-24,36
INDUSTRIA MANUFACTURERA	2,28	5,22	3,94	2,64	3,52	3,43	-0,31	-0,32	1,74	1,11	-0,49
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	3,10	8,46	5,90	6,53	5,99	6,91	6,68	10,18	10,09	8,48	8,03
CONSTRUCCIÓN	12,61	12,16	31,44	18,27	18,33	20,92	10,53	13,32	8,48	13,12	7,51
COMERCIO, REPARACIÓN, RESTAURANTES Y HOTELES	7,21	8,60	9,84	10,54	9,07	8,06	6,67	6,02	6,17	6,71	7,22
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIÓN	11,55	14,22	15,74	14,53	14,01	9,21	7,24	6,78	6,39	7,39	7,23
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, INMUEBLES Y SERVICIOS A LAS EMPRESAS	6,43	6,70	7,84	7,16	7,04	7,62	8,01	6,95	7,30	7,47	7,62
SERVICIOS SOCIALES, COMUNALES Y PERSONALES	9,79	11,28	10,93	11,60	10,91	11,47	9,31	7,99	8,44	9,26	7,28
Subtotal Valor agregado	4,70	7,34	9,95	8,36	7,60	8,99	6,30	5,15	4,58	6,21	3,91
IVA no deducible	-6,29	-9,62	-7,65	-4,89	-7,14	5,08	10,77	12,70	15,81	11,05	10,65
Derechos e impuestos sobre las importaciones	-12,72	-4,12	1,28	4,50	-3,06	10,12	11,69	11,83	13,34	11,78	23,27
Impuestos excepto IVA	26,28	27,46	28,31	20,49	25,54	7,62	3,73	4,52	3,48	4,80	-0,99
Subvenciones	107,69	139,13	119,05	75,79	107,00	25,93	-5,45	-2,51	-5,25	1,89	1,21
Total impuestos	-0,43	-1,93	0,25	1,13	-0,25	5,60	9,10	10,46	12,30	9,37	8,23
<b>PRODUCTO INTERNO BRUTO</b>	<b>4,26</b>	<b>6,54</b>	<b>9,13</b>	<b>7,76</b>	<b>6,93</b>	<b>8,71</b>	<b>6,52</b>	<b>5,56</b>	<b>5,17</b>	<b>6,46</b>	<b>4,26</b>

Fuente: DANE. (2015).

Se puede concluir con esta información que el sector comercio no ha crecido tanto como había venido creciendo en años anteriores.

## 2.2.2 Análisis Subsector cargadores solares.

Desafortunadamente no hay un informe que vincule específicamente el mercado de comercialización de productos para dispositivos móviles especializados para suministrar energía sin necesidad de red eléctrica. Sin embargo, es bueno tener en cuenta algunas cifras y datos recolectados de artículos y publicaciones dado que es posible determinar como se comportará de manera habitual este subsector.

Para empezar, se tiene que Colombia se sitúa como uno de los más importantes mercados de América Latina, lo que respecta a la evolución del negocio móvil un informe de penetración de 'smartphones' en América Latina entre 2013 y 2018 de eMarketer, una compañía especializada en estudios de mercado, Colombia se ubicó como el tercer país en

la región en cantidad de usuarios de teléfonos inteligentes en 2014, con 14,4 millones (el tiempo, 2015) sin embargo, hay que tener en cuenta que en Colombia el negocio de los cargadores solares es un negocio muy poco aprovechado, y es un factor que se debe aprovechar.

por ejemplo; la competencia a la que se enfrentará Shipper Sun son las principales tiendas especializadas en accesorios para dispositivos móviles. Las siguientes son tiendas especializadas en artículos para dispositivos móviles Colombia:

- KTRONIX con presencia en diferentes departamentos del país como: Antioquia, Cundinamarca, Risaralda, Valle del Cauca, entre otros con venta online.
- TIENDA JR con ventas en línea con envíos a toda Colombia.
- MERCADO LIBRE presencia virtual por medio de tienda en línea hace presencia en 14 países en Latinoamérica y cuenta con 15 años de experiencia

Con respecto al modo de negociación que puede llegar a tener la empresa Shipper Sun se tiene que dado que el producto que maneja es muy específico, innovador y el nivel de calidad del proveedor es alto, principalmente con relación al precio es poco, y nuestro principal argumento a la hora de negociar son los descuentos por escala.

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

### **3.1 Objetivos de Mercadeo**

#### **3.1.1 Objetivos a corto plazo.**

- Innovar con cada uno de sus productos, proporcionar al cliente una satisfacción de tener suministro de energía en cualquier momento.
- Lograr posicionarse en el mercado de accesorios para dispositivos móviles con un portafolio de productos cada vez más innovadores y generando rentabilidad.

#### **3.1.2 Objetivos a mediano plazo.**

- Expandir tiendas y puntos de distribución en Medellín y otras ciudades para la venta de sus productos.
- Buscar más productos innovadores para dispositivos móviles que puedan incluirse en el cuidado del medio ambiente para ofrecer soluciones a los clientes.
- Estandarizar los canales de distribución.

#### **3.1.3 Objetivos a largo plazo.**

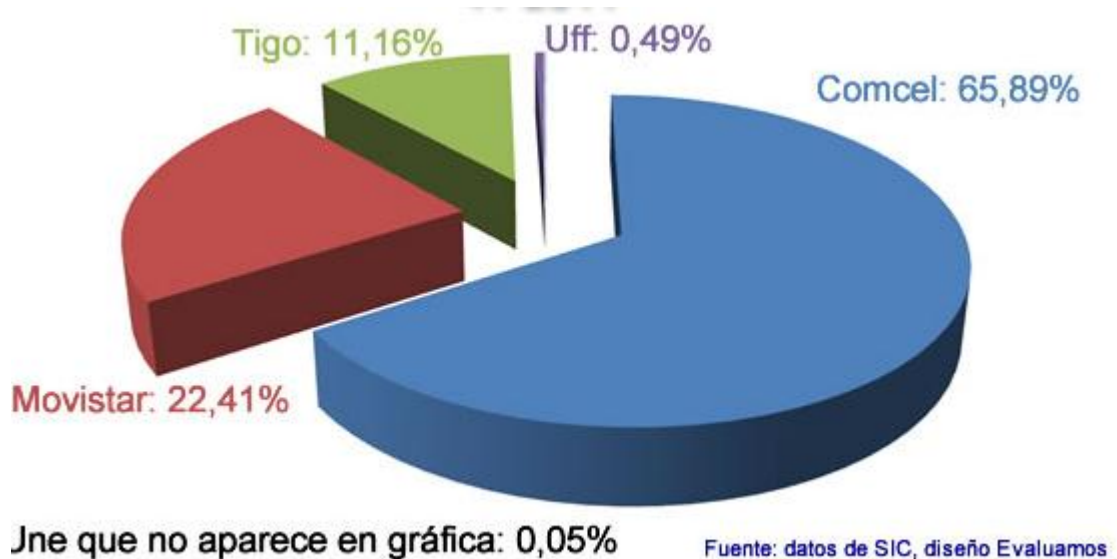
- Ser identificados a nivel nacional como una empresa de tecnología líder en innovación y reconocimiento como distribuidor de productos para compañías fabricantes de dispositivos móviles.
- Iniciar con un proyecto de globalización a países identificados como mercados potenciales.



### 3.2 El Mercado Meta

Con la fin de obtener una breve perspectiva del mercado que es de interés para el presente proyecto, se estudiara la aceptación que tendría el cargador solar móvil en la ciudad de Medellín y bogota . Se tomó como base diferentes criterios como: competencia de empresas dedicadas al mismo campo, características del mercado, precios, etc. Uno de los elementos en generar con el que podemos hacer referencia es el número total estimado de participacion de líneas activas, ya que al ellos poseer una unidad móvil, ya son posibles candidatos que puedan tener interés para adquirir el cargador solar. En el siguiente gráfico se muestra la participacion que poseen las línea activa en las diferentes empresas telefónicas del país.

**Tabla 3.1 Participacion del mercado líneas activas**



Fuente: (portafolio , 2014)

En la estadística representada anteriormente se tiene a comcel con 65.89%, 9,488,160 usuarios, a Movistar con 22,41%, 3,227,040 usuarios, tigo con 11,16% con 1,607,040 y uff con 0.49% con 70,560 usuarios. Lo que nos da un total de 13,852,800 usuarios (portafolio, 2015); se puede observar la presencia de un mercado para los cargadores en general y un probable mercado para los cargadores solares móviles. Aunque se ha realizado un mayor estudio para determinar el principal mercado objetivo del proyecto.

Debido a que el producto planteado en el proyecto es un cargador solar para dispositivos móviles, la pregunta que surge es quiénes serían los clientes potenciales para este producto. Medellín y Bogotá cuentan con un desarrollo tecnológico más alto que en las otras ciudades (La Semana, 2014) lo cual hace que el consumo de los teléfonos inteligentes o smartphones sea más alto, en Medellín cuenta con un promedio de un dispositivo móvil o smartphone por vivienda (portafolio, 2015), Si es un cargador para un dispositivo móvil, representa que el cliente potencial es toda aquella persona que adquiere un cargador para cada teléfono o celular que tenga, para el carro, ya sea de pared o para cargar por medio de la computadora.

Por otro lado, las prioridades del mercado se pueden manifestar bajo los siguientes indicadores:

- Las actuales inclinaciones ambientalistas y de la conservación de recursos energéticos que pueden ayudar al producto, ya que es energía limpia.
- La captación de que se hace algo positivo por el planeta.
- Es un mercado de novedades acompañado de un precio adecuado, el consumidor estará inclinado en adquirir un producto similar, solo por estar a la moda.

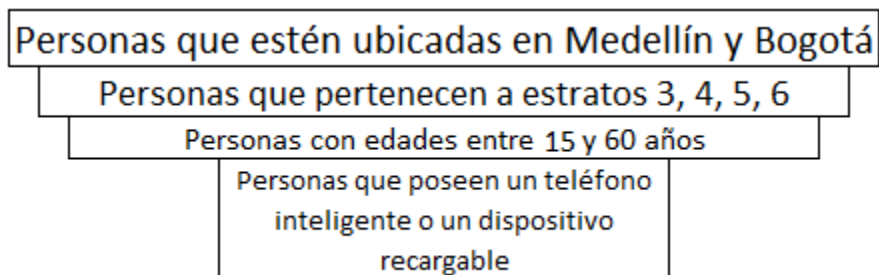
### 3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios

SHIPPER SUN cuenta con un producto para las personas con dispositivos móviles que se ven afectadas por la corta carga de su dispositivo y con la falta de un toma corriente que les brinde energía.

#### 3.3.1 Perfil consumidor cargador solar

El perfil que se ha seleccionado para los consumidores del cargador solar se muestra en la tabla 5

**Tabla 3.2 Perfil consumidor cargador solar**



Fuente: Construcción propia, (2015).

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

Para la determinación de la demanda se tienen en cuenta los aspectos de los perfiles de los consumidores desarrollados en el punto 3.3.

#### 3.4.1 Cuantificación demanda cargador solar:

La determinación de la demanda para este producto se tiene que Bogotá tiene un total de 7'794,463 habitantes según la Secretaría Distrital de Planeación Bogotá (2015), y Medellín tiene 2'464.322 según la Alcaldía de Medellín (2015). Esto da un total de 10'358.785 habitantes en dichas ciudades.

Este producto está proyectado para que sea obtenido principalmente por las personas de estratos 3, 4, 5, 6. Según la encuesta multipropósito 2014 elaborada por la Secretaría de Planeación de Bogotá hay un total de 3'094.092 personas entre los estratos 3 y 6 (2014). Por su parte se calcula que Medellín cuenta con un total aproximado de 1'192.394, según encuesta de calidad de vida elaborada por Alcaldía de Medellín (2011). Es decir que en total tenemos 4'286.486 personas entre los estratos 3 y 6 para ambas ciudades.

En cuanto al rango de edad, según la misma encuesta de calidad de vida de la Alcaldía de Medellín (2011), se encuentra que del total de la población de esta ciudad el 66.90% son personas entre 15 y 59 años; aplicando este mismo resultado al total de personas entre estratos 3 y 6 que hallamos anteriormente tenemos aproximadamente 797.712 personas. Por su parte, Bogotá cuenta con un total de 5'110.645 personas entre 15 y 59 años según la encuesta multipropósito realizada en el 2014 y esto se traduce en un 65,57% de la población total de esta ciudad. Si aplicamos el mismo resultado hallado anteriormente sobre la cantidad de personas entre los estratos 3 y 6 que viven en Bogotá se tiene que hay 2'028.796 personas. En conclusión, se tiene que Medellín tiene 797.712 personas entre los 15 y 59 años que pertenecen a los estratos 3, 4, 5, 6 y Bogotá tiene 2'028.796 de personas con las mismas características. En total tenemos un aproximado de 2.826.508 personas.

Adicionalmente, un estudio de Revista Credencial en el 2013 afirma que del total de la población colombiana aproximadamente el 49.78% tiene teléfonos inteligentes. Si aplicamos este mismo porcentaje (suponiendo que se ha mantenido constante en los últimos 2 años) tendríamos que de nuestro mercado objetivo que son 2'826.433 personas hay un total de 1.407.036 personas que pueden hacer uso del cargador solar para recargar su teléfono. Se debe tener en cuenta que esta cifra no reconoce la estimación de otros

dispositivos que pueden ser recargados con el cargador solar, la cifra actual puede ser mayor debido a que hoy en día el teléfono móvil es una necesidad.

Los datos recolectados anteriormente se resumen en la siguiente tabla.

**Tabla 3.3 Cuantificación de consumidores de cargadores**

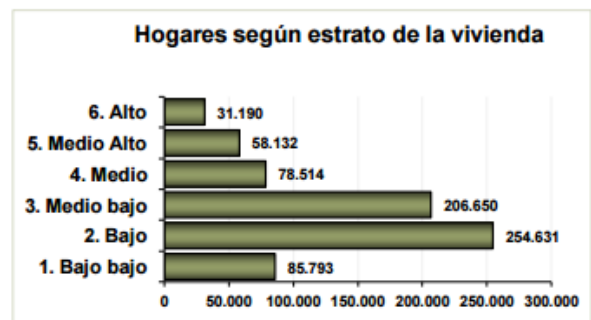
Filtro	Ciudad		Total	% sobre población		% Total
	Medellín	Bogotá		Medellín	Bogotá	
Número de habitantes	2.464.322	7.794.463	10.258.785	100%	100%	100%
Personas entre estratos 3 y 6	1.192.394	3.094.092	4.286.486	48%	40%	42%
Personas entre 15 y 59 años	797.712	2.028.796	2.826.508	32%	26%	28%
Personas con teléfono inteligente	397.101	1.009.935	1.407.036	16%	13%	14%

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla 3.4 Número de hogares de Medellín según estrato socioeconómico.**

**Hogares según estrato socioeconómico de la vivienda**

Estrato de la Vivienda	Hogares	%
1. Bajo bajo	85.793	12,00
2. Bajo	254.631	35,62
3. Medio bajo	206.650	28,91
4. Medio	78.514	10,98
5. Medio Alto	58.132	8,13
6. Alto	31.190	4,36
<b>Total</b>	<b>714.909</b>	<b>100,00</b>



Fuente: Encuesta de Calidad de Vida. Medellín 2011 Expandida

Fuente: Alcaldía de Medellín, (2011).

Según los precios que se han revisado del producto que shipper sun desea comercializar, y haciendo una estimación superficial sobre los precios de los productos en Colombia, se

ha identificado que nuestros consumidores deben tener capacidad adquisitiva media-alta, y por lo tanto las personas en las que se enfoca Shipper sun son los estratos 3, 4, 5, 6. Teniendo en cuenta que el perfil de nuestro consumidor son los estratos 3, 4, 5, 6 se tiene que según la Tabla 3.4 4, hay un total de 374.485 dueños de telefonos smartphome que podrían ser consumidores de los accesorios comercializados por shipper sun.

Según el estudio citado anteriormente, que fue realizado por la Alcaldía de Medellín en 2011 se tiene que el 66.90% de los habitantes de esta ciudad tienen entre 15 y 59 años. Si reflejamos este mismo porcentaje en nuestro público objetivo tenemos que hay 250.530.

Esta es la cifra estimada del mercado que shipper sun empezará atendiendo con este producto

A continuación se hace un estudio muy similar para la ciudad de Bogotá. Se parte de la misma hipótesis basada en el artículo de la revista Dinero que indica que en promedio cada hogar Colombiano tiene un dispositivo movil o smatphone. En este orden de ideas, revisando la información, se tiene que según la encuesta multipropósito realizada por la Secretaría Distrital de Planeación de Bogotá en conjunto con el DANE, para 2014 Bogotá contaba con un total de 2'437.996 hogares, tal como se muestra en la siguiente Tabla 3.5

**Tabla 3.5 Número de hogares 2011-2014 de Bogotá**

Localidad	Viviendas		Viviendas		Hogares		Hogares		Personas		Personas	
	2011		2014		2011		2014		2011		2014	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Estrato 1	157.415	7,5	218.852	9,2	172.199	7,9	222.600	9,1	679.957	9,1	810.266	10,4
Estrato 2	786.494	37,5	908.110	38,1	830.377	38,0	939.833	38,5	3.008.857	40,4	3.220.104	41,3
Estrato 3	772.632	36,8	880.361	37,0	798.621	36,5	898.665	36,9	2.660.570	35,7	2.807.349	36,0
Estrato 4	229.638	10,9	227.319	9,5	232.492	10,6	230.190	9,4	667.169	9,0	604.219	7,8
Estrato 5	69.360	3,3	79.835	3,4	69.360	3,2	79.965	3,3	190.141	2,6	204.002	2,6
Estrato 6	53.521	2,6	66.651	2,8	53.594	2,5	66.743	2,7	137.128	1,8	148.522	1,9
Sin Información de Estrato	28.637	1,4			29.231	1,3			107.409	1,4		
<b>Total Bogotá</b>	<b>2.097.697</b>	<b>100</b>	<b>2.381.129</b>	<b>100</b>	<b>2.185.874</b>	<b>100</b>	<b>2.437.996</b>	<b>100</b>	<b>7.451.231</b>	<b>100</b>	<b>7.794.463</b>	<b>100</b>

Fuente: Secretaría Distrital de Planeación Bogotá, (2015).

Continuando con el análisis, se debe verificar qué cantidad de estos hogares pertenecen a los estratos 3, 4, 5, 6, es decir, un total de 1'275.563 personas según la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.5**.

En este punto, solo falta revisar qué porcentaje de esta cifra son personas entre 15 y 59 años. Tomando el mismo dato tomado anteriormente se tiene que el 67,57% de la población bogotana está dentro de este rango de edad. Aplicando este porcentaje a nuestro mercado objetivo, tenemos que el número de personas en Bogotá que tiene un dispositivo móvil o smatphone, pertenece a los estratos 3, 4, 5, 6, y tiene entre 15 y 59 años es 836.387.

Este es el mercado objetivo que Shipper sun estará atendiendo inicialmente en la ciudad de Bogotá con el producto

### **3.5 Mercado Competidor**

Como ya se ha indicado previamente, las empresas dedicadas a la comercialización de celulares y accesorios de los mismos, son competencia directa de la empresa que se presenta en este proyecto, los distribuidores de la misma línea de productos. En este caso la empresa se dedicara a la comercialización al por mayor de los cargadores solares. Cabe destacar que estos tipos de negocios tienen conocimiento del cargador solar pero no se exponen a la venta de estos, ya que hay aun muy poco conocimiento del mismo.

Los principales competidores de la empresa Shipper sun son las empresas que se dedican a la venta de accesorios de dispositivos móviles . Dentro de las más reconocidas en Medellín y Bogotá se encuentran las siguientes.

#### **3.5.1 Tienda JR**

Tienda Jr es un competidor con presencia nacional a través de su página web: [tiendajr.com](http://tiendajr.com). Esta empresa se dedica a la comercialización de dispositivos móviles,

accesorios y repuestos para telefonos moviles,tienda JR podría competir con Shipper sun con los siguientes productos

- Cargadores solares que van desde \$65.000 hasta \$135.000.
- Reservas de energia que van desde \$50.000 hasta \$65.000
- Cargador generico que van desde \$25.000 hasta \$50.000

Tienda jr es una tienda on-line sin puntos de venta físico, realizan despachos a toda Colombia con una entrega de 1 a 2 días según donde se encuentre el comprador.

Su gran desventaja radica en que promocionan varios productos que no están disponibles para la venta y no estan en su catálogo real. Aparte de que no cuenta con un punto de venta donde las personas puedan observar los productos y vivir una experiencia fisica,seria de vital importancia que contemplen esa posibilidad ya que las ventas online sin puntos de venta no son una estrategia muy competitiva en el mercado actual

Entre sus ventajas se destaca los precios bajos para los productos que hacen parte de su catalogo;fuera de su estrategia de publicidad y promoción manejando las redes sociales como su principal canal de conectividad con el cliente, Donde mantienen informados de todas sus promociones, eventos y estrategias.

### **3.5.2 K-tronix**

K-tronix es una , es hoy la tienda líder en tecnología,distribuidor de todo tipo de accesorios tecnologicos en diferentes ciudades del país tales como: Medellín, Barranquilla, Manizalez, Casanare, Montería, Bogotá, y Norte de Santander. Sú página web es/[www.ktronix.com.co](http://www.ktronix.com.co). Dentro de sus principales productos están las camaras, telefonos , videos juegos, cargadores solares para dispositivos moviles, estuches, celulare, computadores, neveras y repuestos para celulares y todo tipo de repuestos para dispositivos moviles.



Los productos que distribuye Ktronix y puede competir con Shipper son:

- Cargador solar que van desde \$55.000 hasta \$110.000
- Llaveros con batería extra de \$25.000 hasta \$35.000

Cuenta con varias tiendas en diferentes ciudades del país. Y aparte de esto, distribuye una gran variedad de marcas donde los consumidores tienen la oportunidad de escoger. Su página web es amigable y fácil de navegar.

Tiene una tienda online muy saturada y esa es una de sus debilidades, pese a que cuentan con un diseño de página web bien elaborado, el sistema de compras en línea aún no lo tienen bien montado y las personas obligatoriamente deben desplazarse hasta un punto de venta para conseguir un producto; Limitando las ventas en un gran porcentaje ya que no sería 24/7, sino que solamente en los horarios de atención. Otro fallo que se puede observar, es que la página no ofrece la información del precio de los productos, aunque cuentan con información completa de estos.

Dentro de sus grandes fortalezas está la excelente calidad de sus productos y dándole como valor agregado, la garantía que ofrecen para estos; en su mayoría, los productos que manejan pertenecen a reconocidas marcas internacionalmente.

### **3.5.3 Mercado libre**

Mercado libre es una compañía que ofrece soluciones de comercio electrónico para que cualquier tipo de persona o empresa pueda vender, pagar, comprar o hacer publicidad de sus productos, fue fundada por Marcos Galperín en agosto de 1999 iniciaron las operaciones de mercado libre en Argentina y se expandió rápidamente por Latinoamérica.

Cuenta con presencia en 14 países de América Latina, Portugal y Estados Unidos, más de 2,600 empleados, y más de 132 millones de usuarios registrados.

Es altamente competitiva debido a que su página web es abierta al público en el método de venta online.

### 3.5.4 Participación en el mercado de la competencia

No contamos con datos concretos con respecto a la participación del mercado para la ciudades donde vamos a comercializar nuestro producto. Pese a esto, se quiso determinar la participacion haciendo uso de el numero de seguidores que tienen en su Fanpage. A continuacion veremos los resultados en las siguientes figuras:

Figura 3.1 Página Facebook k-tronix



Fuente: Facebook, (2015).

**Figura 3.2** Página Facebook mercado libre



Fuente: Facebook, (2015).

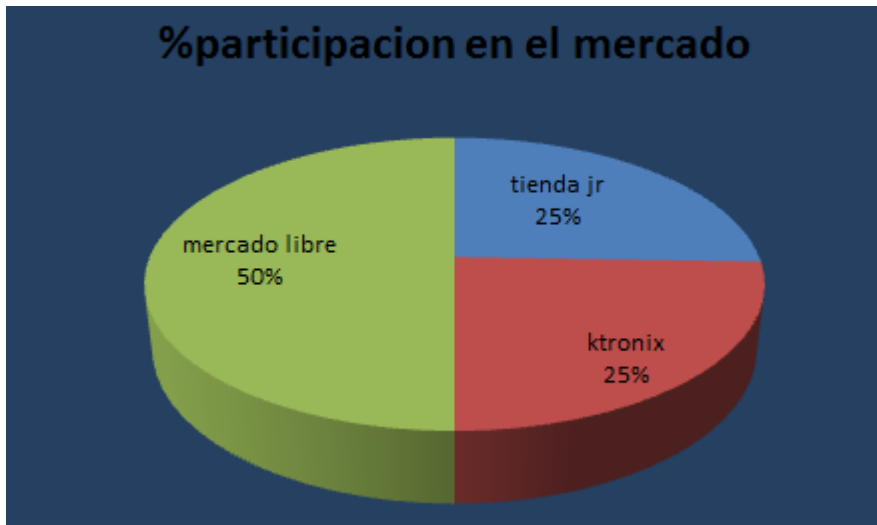
**Figura 3.3** Página Facebook de Tienda JR



Fuente: Facebook, (2015).

Si tomamos los datos del número de seguidores y tomamos como hipótesis ese es el total del mercado, tenemos que la participación de cada competidor es como se muestra en la Figura 3.4.

**Figura 3.4 Participación de cada competidor en el mercado**



Fuente: Construcción propia, (2015).

### **3.6 Mercado Distribuidor**

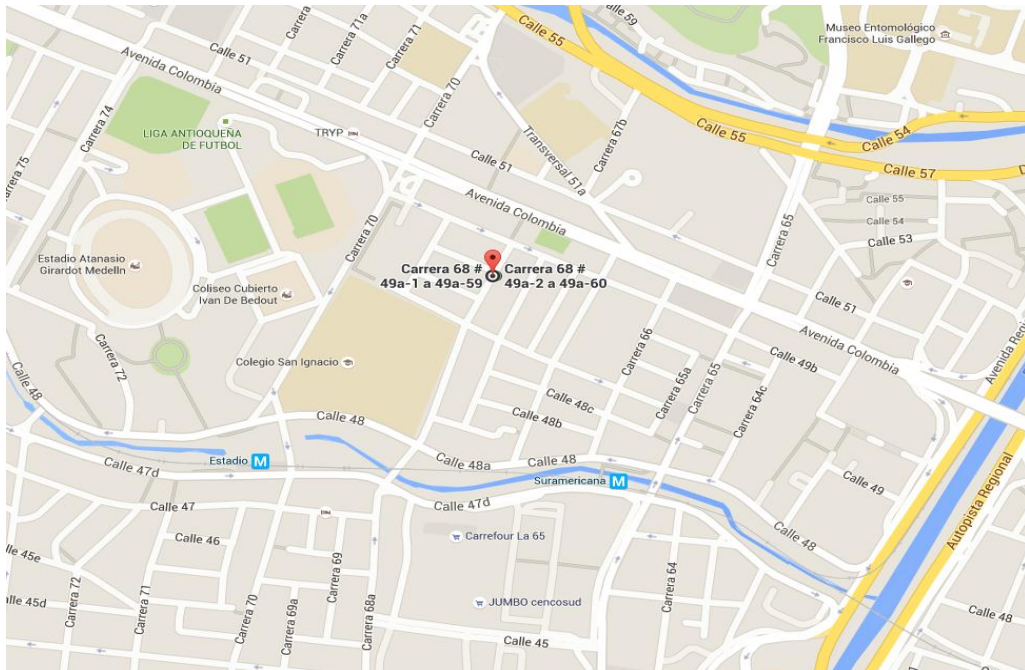
La distribución de los productos que hacen parte del portafolio de la empresa Shipper Sun se hará de manera indirecta.

#### **3.6.1 Distribución Indirecta**

Para la distribución indirecta se decidió solo distribuir desde la empresa o bodega a las ciudades seleccionadas: Medellín y Bogotá. Dado que inicialmente el producto se vendera a almacenes distribuidores.

La ubicación del centro de distribución se hará en cr 68 #49-22 en la ciudad de Medellín, se encontró que esa zona comercial a tenido visitantes promedio todo el año ya que se esta volviendo cada vez mas comercial debido a los vecinos comerciales que los rodean (Éxito de colombia),(centro comercial jumbo)y el centro comercial el diamante , con un total de 392.000 visitas en el mes , según la empresa Marketmedios, (2015). Este centro comercial se adecua a los estratos de las personas a los cuales están enfocados los productos de nuestro portafolio: 3, 4, 5, 6. Adicionalmente se tuvo en cuenta la ubicación del centro de distribución en un punto medio entre los estratos más altos 5 y 6 y los estratos medios 3 y 4. La ubicación exacta puede verse en la Figura 3.5.

**Figura 3.5 Ubicación centro de distribución de shipper sun - Medellín**



Fuente: Google maps, (2015).

Para el caso de Bogotá, se encontró que según Marketmedios (2015), uno de los métodos más factibles es manejar ventas online así que para Bogotá se obtuvo por hacer envíos desde la fábrica en Medellín, así no solo se llega al mercado exclusivo de los centros comerciales sino a todo aquel habitante que esté interesado en la ciudad, los principales extractos serían 3, 4, 5, 6; es decir que se ajusta a nuestro mercado objetivo.

Las páginas web se han convertido en una herramienta imprescindible para que las empresas y los diversos negocios usen el Internet como un medio publicitario para vender y promocionar su imagen corporativa. Cerca del 85% de las personas de estrato 3 al 6, navegan en Internet y lo usan como una herramienta para buscar opciones de productos y servicios. (finanzas personales, 2014)

A continuación se presenta en la Tabla 6 una estimación de los costos de la creación de una página web para la venta en línea en Bogotá.

**Tabla 3.6 Costo de una página web**

Tipo de pagina web	Costo	contenido
Paginas estaticas	Varia entre \$330.000 y \$800.000	Se destacan por tener un diseño personalizado de acuerdo con la imagen corporativa del cliente. Su contenido es fijo y permanente, y no contiene animaciones
Paginas animadas	Varia entre \$710.000 y \$3.000.000	Son sitios web con animaciones en Flash que las hacen más agradables y vistosas para los usuarios. Muestran la información de una forma rápida y eficiente.
Paginas web con administrador de contenido	Varia entre \$1.000.000 y \$5.000.000	Estas páginas permiten al cliente editar los contenidos, tanto imágenes como textos, sin tener previamente ningún conocimiento técnico
Paginas web con tienda online	Varia entre \$2.000.000 y \$7.000.000	Se recomienda para quienes quieran una vitrina en línea para vender sus productos
Pagina web con aplicaciones	Varia entre \$3.000.000 y \$30.000.000	Contiene aplicaciones como chats, foros, encuestas dinámicas, base de datos; son construidos con el fin de tener interacción con los usuarios

Fuente: (construcción propia , 2015)

A continuación se presenta en la Tabla 3.7 una estimación de los costos del arriendo por cada punto de venta.

**Tabla 3.7 Análisis de costo por punto de venta**

CIUDAD	UBICACIÓN	VALOR DEL ARRIENDO	ARRENDAMIENTO
MEDELLIN	CR 68 #49-22	1,500,000	NUTIBARA
BOGOTA	VENTA ONLINE	3,000,000/12= 250000	incorpora web
	TOTAL	4,500,000	

Fuente: Construcción propia, (2015).

### 3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

### 3.7.1 Comunicación

A continuación se muestra la información general de la empresa en la tabla 3.8. donde se incorporan la variación del logo de la empresa, el eslogan ; y el nombre comercial del producto que está incluido en shipper sun.

**Tabla 3.8 Información general Shipper sun.**

LOGO DE LA EMPRESA	
ESLOGAN DE LA EMPRESA	"INNOVACION AMBIENTAL A TU ALCANCE"
NOMBRE COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS	CARGADORES SOLARES

Fuente: Construcción propia, (2015).

### 3.7.2 Actividades de promoción y divulgación

Se presentaran estrategias de marketing, conocidas tambien como estrategias de mercadotecnia, las cuales pueden ser acciones que se lleven a cabo para lograr un determinado objetivo. La publicidad que se desarrollaran mediante algunas redes sociales y las proyecciones que este proyecto intentan lograr.

En internet se subira toda la información actualizada de la empresa Shipper Sun como; horarios de atención, ubicación, fotos de los productos, eventos e información de contacto

Las actividades de promoción que usará se emostrarian en la siguiente tabla: **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**<sup>9</sup>

Nos enfocaremos en el posicionamiento por medio de redes sociales las cuales pueden tener un alcance promedio de 12.000 a 31.000 semanales.



**Tabla 3.9 la comunicación - Redes sociales**



Fuente: Construcción propia, (2015).

### **3.7.3 foda**

En el siguiente análisis FODA se lograran conclusiones que seran de gran utilidad en el estudio de mercado y en las estrategias para un plan de negocios. Por otra parte, se debe dirigir solamente en los factores claves para lograr el éxito del negocio. Se resaltan las fortalezas y debilidades al relacionarlo de manera realista y objetiva con la competencia y con las oportunidades y amenazas del entorno. Con el modelo descrito se realiza el cuadro que se indica a continuación: en la tabla 3.10, tabla 3.11, tabla 3.12, tabla 3.13

**Tabla 3.10 análisis de las fortalezas**

<b>FORTALEZAS</b>
Producto innovador.
Producto de alta calidad que cumple con una función eficiente.
Establecer un convenio de alquiler del local y bodega acordando un costo óptimo, ya que el arrendador es familiar de una de las accionistas.
Existe un deseo frente al medio ambiente y a la búsqueda de opciones de ahorro de recursos.
Se genera un ahorro de consumo de energía eléctrica.
Se cuenta con personal capacitado, que trabaja con eficiencia y profesionalismo.
Reducción de desechos formados por cargadores averiados puesto que es un cargador para muchos modelos y marcas de celulares.

Fuente: (construcción propia, 2015)

**Tabla 3.11 Analisis de las Oportunidades**

<b>OPORTUNIDADES</b>
Existe un mercado para los cargadores solares móviles.
Mercado potencial para los cargadores solares.
El crecimiento del negocio beneficia al medio ambiente
El mismo movimiento ecologista y ambientalista del gobierno puede beneficiar la venta del producto al ser éste compatible con las políticas protectoras del medio ambiente.
Realizar acuerdos comerciales con distribuidores de celulares para dar a conocer del producto al cliente.
El aumento de cobertura telefónica móvil puede generar un incremento, y por ende clientes potenciales para el producto.

fuelle: (construccion propia , 2015)

**Tabla 3.12 analisis de las debilidades.**

<b>DEBILIDADES</b>
Posible dificultad en la adaptaci3n de la nueva tecnologa al reemplazar la anterior.
Contar con un solo local.

fuelle: (construccion propia , 2015)

**Tabla 3.13 la comunicaci3n - Redes sociales**

<b>AMENAZAS</b>
Desconocimiento acerca de este tipo de accesorio por parte de los clientes potenciales.
Bajo nivel de conciencia del cuidado del medio ambiente y del conocimiento acerca de los usos de la energa solar.
De existir cambios arancelarios en la importaci3n puede afectar los costos.
Al ser un producto importado, de ser discontinuado por el fabricante original, indicaría encontrar un reemplazo del producto.
Cambio en la polflica y relaciones comerciales exteriores, puede representar una amenaza referente a la disponibilidad del producto.
Mercado de cargadores para batera de celular altamente competitivo.

fuelle: (construccion propia , 2015)

### **3.8 Plan de Ventas**

De acuerdo a la cuantificaci3n del mercado que realizo en el punto 3.4 se hall3 que los cargadores solares tiene un mercado potencial as3:

- Cargadores solares: 1.407.036 personas.

Teniendo en cuenta esto, se hizo un analisis teniendo las variable precio y calidad, los porcentajes de participación estimados para los competidores principales se tiene que cada uno tendría la siguiente participación, tal como se muestra en la Tabla 14.

**Tabla 3.14 Relación participación competidores**

competidor	%participacion	cargador solar
mercadolibre	50%	703,518
tienda jr	15%	211,055
ktronix	35%	492,462

Fuente: Construcción propia, (2015).

Si se considera la participación que Shipper Sun tendría en el mercado para iniciar operaciones y teniendo en cuenta los tipos de competidores, se observo que del 100% del mercado, la empresa puede llegar a tener un 7% inicialmente. Este 7% que la empresa atacaría corresponde a 5% de la empresa mercado libre y 2% de ktronix. Al competidor tienda JR no se le pretende quitar porcentaje de participación debido a que el público objetivo de esta empresa es un poco diferente al público objetivo de shipper sun. por su parte, mercado libre y ktronix comparten más afinidad con los productos y sus clientes. En la tabla 3.15 se muestra la participación del mercado incluyendo la empresa Shipper sun:

**Tabla 3.15 Nueva participación en el mercado**

competidor	%participacion	cargador solar
mercadolibre	45%	633,166
tienda jr	15%	211,055
ktronix	33%	464,321
Shipper sun	7%	98,492

Fuente: Construcción propia, (2015).

Se decidió dar un porcentaje de participación al producto en el mercado que Shipper su atacaría, según observación propia e impacto según publicidad y estrategia de marketing que la empresa piensa implementar. La repartición porcentual se muestra en la tabla 3.15. Para los cargadores solares sería el total de 98.492

Con lo recolectado hasta el momento se tiene un mercado potencial del producto. La proyección de ventas para el primer año se estimada en un 0,30% para el primer mes y un crecimiento de 0,01% en ventas del producto por mes. Esto es una estimación que se hace teniendo en cuenta las estrategias que se van a implementar. La proyección de ventas igualmente considera un incremento en las ventas en diciembre, teniendo en cuenta que el número de dispositivos vendidos en esta época de navidad se incrementa. Las ventas del primer año se resumen en la tabla 3.16 , donde se evidencia la proyección de unidades vendidas del producto.

**Tabla 3.16 Proyección de ventas en unidades por producto año 1**

porcentaje de ventas		0,30%	0,31%	0,32%	0,33%	0,34%	0,35%	0,36%	0,37%	0,38%	0,39%	0,40%	0,60%	
producto	mercado potencia	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	total
cargador solar	98492	295	305	315	325	335	345	355	364	374	384	394	591	4383

Fuente: Construcción propia, (2015).

A partir del primer año, se estima un crecimiento del 5% anual considerando que este es el dato aproximado que se encontró en el estudio del sector para este tipo de establecimientos de comercio. En las siguientes tablas se relacionan las proyecciones de ventas considerando un incremento del 5%.

**Tabla 3.17 Proyección de ventas en unidades por producto año 2**

producto	mercado potencia	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	total
cargador solar	98492	309	320	330	341	351	362	372	382	392	403	413	620	4595

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla 3.18 Proyección de ventas en unidades por producto año 3**

producto	mercado potencia	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	total
cargador solar	98492	324	336	346	358	368	380	390	401	411	423	433	651	4821

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla 3.19 Proyección de ventas en unidades por producto año 4**

producto	mercado potencia	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	total
cargador solar	98492	340	352	363	375	386	399	409	421	431	444	454	683	5057

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla 3.20 Proyección de ventas en unidades por producto año 5**

producto	mercado potencia	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	total
cargador solar	98492	357	369	381	393	405	418	429	442	452	466	476	717	5305

Fuente: Construcción propia, (2015).

## CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

### 4.1 Tratados Comerciales

En estos momentos no hay ningun tratado comercial que aplique para la importacion de del producto que forma parte del portafolio de shipper sun debido a que colombia no presenta tratado comercial con la republica de china..

### 4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

La posicion arancelaria del producto el cargador solar se relacionan en la tabla 4.1.

**Tabla 4.1 Posicion arancelaria de productos y arancel**

producto	partida	acuerdo	iva	gravamen arancelario
cargador solar	8501.32.99.00	no tiene acuerdo con la rep. China	16%	10%

Fuente: Construcción propia, (2015).

### 4.3 Requisitos y Vistos Buenos

Para el producto que forma el portafolio de Shipper sun es de libre importación y no necesita de permisos previos ni vistos buenos para la importación, tal como se puede observar en la Figura 4.1.

**Figura 4.1 Régimen de importación portafolio Shipper sun**

Régimen de comercio para importaciones – 8501322900			
Concepto	Desde	Hasta	Leg
LIBRE IMPORTACIÓN	01-ene-2007	...	

Fuente: DIAN, (2015).

#### 4.4 Capacidad Exportadora de proveedores

La capacidad exportadora de los proveedores se presenta en la siguiente tabla 4.2

**Tabla 4.2 Capacidad exportadora proveedores**

PROVEEDOR	PRODUCTO	CAPACIDAD IMPORTADORA		
		CAPACIDAD MENSUAL	PRECIO DE VENTA	INCOTERM
Shenzhen COMPUMASS Technology Co., Ltd. REP. DE CHINA		CAPACIDAD MINIMA 500 UNIDADES	6,54 USD/FOB	FOB






Fuente: Construcción propia, (2015).

#### 4.5 Participación en Ferias Especializadas

En la Tabla 4.3 se presenta un resumen de las ferias especializadas más importantes a nivel Nacional y a nivel Internacional.



**Tabla 4.3 Ferias Nacionales e Internacionales**

PARTICIPACION EN FERIAS			
NACIONALES			
	Fecha 30 de Septiembre al 3 de Octubre 2015	lugar: corferias - bogota	objetivo: Expociencia Expotecnología reúne en cada versión cerca de 100.000 visitantes de diferentes regiones de Colombia con el fin de apoyar el desarrollo basado en la educación científica, la inclusión social y la autonomía humana
	Fecha 12-14 de noviembre 2015	lugar: c. c monterrey medellin Hora: 10:00 a.m. a 7:30 p.m	objetivo: es una plataforma para que líderes tecnológicos y aficionados descubran novedades del alcance tecnológico.
	Fecha 6-9 de noviembre 2015	lugar: parque explora durante la semana de medellin innovation festival	La Feria de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación va más allá del evento demostrativo; es un proceso de investigación que transcurre durante el año escolar y que involucra a los actores de la comunidad educativa, estudiantes, maestros, directivos, padres o madres de familia, así como miembros de la comunidad científica y profesionales de las empresas de la ciudad.
INTERNACIONALES			
	Fecha 26 al domingo 29 de noviembre 2015	*Recinto: Singapor e Expo *Ciudad de Singapur *Pais: Singapur	Es la principal feria de consumo de las mejores marcas que presenta sus últimos productos e innovaciones para un público ávido de todas las edades. SiteX incluye actividades para dar a conocer a la nueva generación lo último en oferta de la electrónica de consumo en el mercado
	Fecha 1-2 de diciembre 2015	*Recinto: tokyo internacional Exhibition Center *Ciudad: tokyo *Pais: japon	proporcionar un punto de encuentro y un espacio donde pueden acceder a las últimas tecnologías, soluciones y herramientas para adaptar al cambiante mundo digital. Esta feria se realiza en siete países diferentes

Fuente: Construcción propia, (2015).

Teniendo en cuenta que medellin es una de las ciudades que más invierte en innovacion y tecnologia y promueve cultura del cuidado del medio ambiente en Colombia, se decidió analizar los costos y beneficios de participación de la feria tecnologica de monterrey

Considerando que Shipper sun tiene la empresa ubicada en Medellin los costos no serán tan altos para la participacion en esta feria. Dentro de los costos se incluyen:

- Hospedaje: aproximadamente \$300.000.
- Pasajes y transporte: aproximadamente \$200.000 por persona.
- Inscripción a la feria: \$1'000.000
- Montaje de la feria: \$200.000

- Material de promoción: \$500.000.
- Salario personal: Incluido en el salario regular de la empresa.
- Gastos varios: aproximadamente \$100.000 por persona.

## 4.5 Rutas de Acceso

### 4.5.1 cargador solar

La fábrica del proveedor del producto a importar se encuentra en la ciudad de Shenzhen, localizada al sur de la provincia de Cantón, en la República Popular China., tal como se ve en la Figura 4.2.

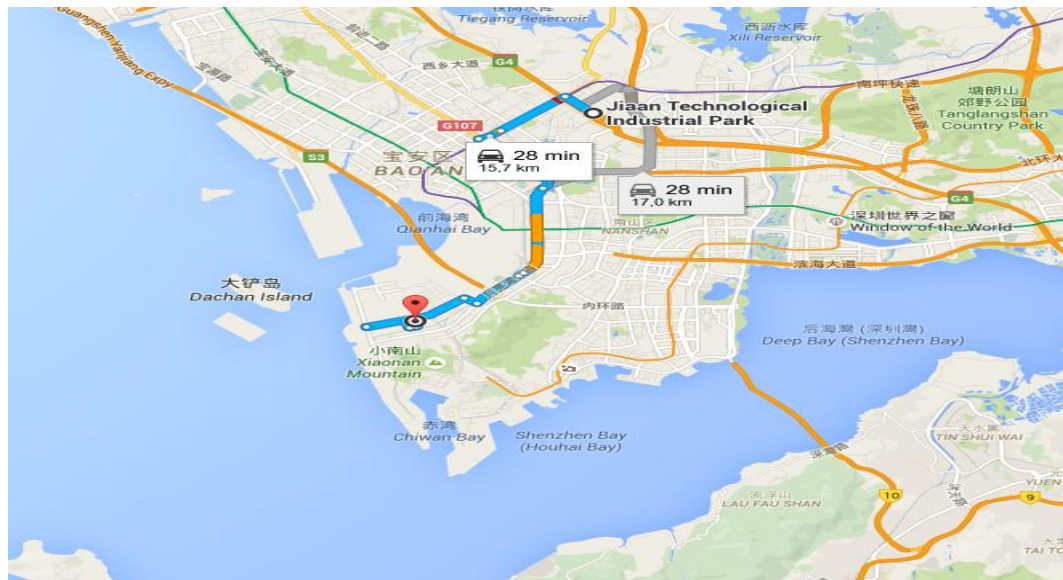
**Figura 4.2 Ubicación fabrica Compumass**



Fuente: Google Maps, (2015).

Teniendo en cuenta la ubicación se halló que el puerto mas cercano es el puerto de El puerto de Shenzhen . Desde la fábrica se puede transportar la mercancía en camion hasta el puerto. A continuación se observa el trayecto desde la fábrica hasta el puerto en la Figura 4.3.

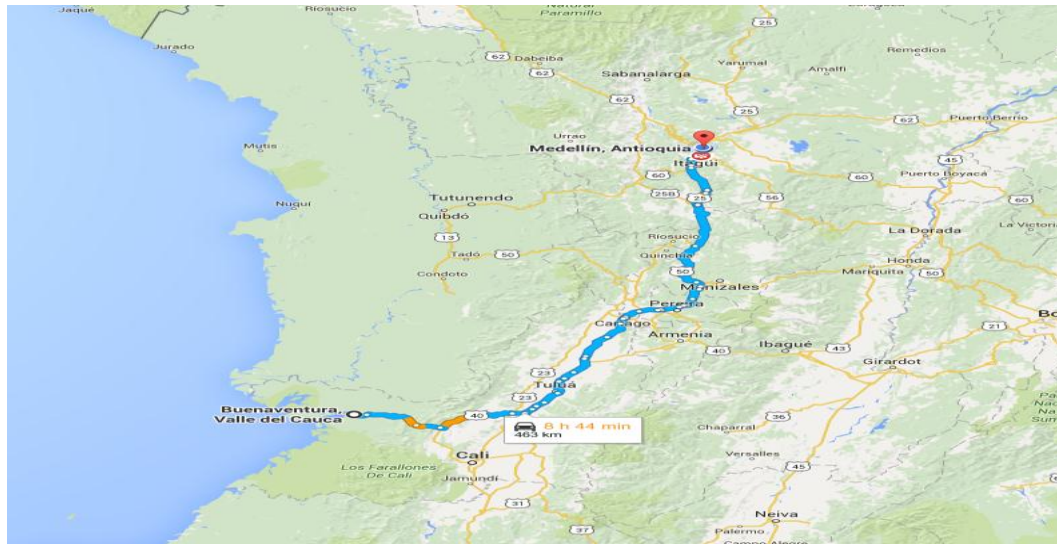
**Figura 4.3 Trayecto fábrica Compumass – Puerto de Yantian (Shenzhen)**



Fuente: Google Maps, (2015).

La mercancía llega al puerto de Buenaventura donde emprende via terreste hacia la ciudad de medellin , A continuación se observa el trayecto desde la puerto de Buenaventura hasta ciudad de medellin.

**Figura 4.4 Trayecto puerto de buenaventura- medellin**



Fuente: Google Maps, (2015).

#### **4.6 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación**

Para la liquidación de la importación tuvimos en cuenta diferentes cotizaciones con los agentes de aduana y proveedores. La liquidación del producto se presenta a continuación en la tabla 4.3

Para la importacion se encargaran 1024 unidades trimestrales asi tendremos abastecimiento y almacenamiento en el tiempo programado.

La negociacion se realizo FOB iniciando desde el puerto de yantian en la ciudad de shenzhen en la Republica de China.

**Tabla 4.3 Liquidación cargador solar**

Liquidacion cargadores solares				
incoterm	Descripcion	informacion	total	moneda
EXW	Precio Mcia	TASA 3024,35	6525,36	USD
<b>TOTAL EXW</b>			<b>6525,36</b>	<b>USD</b>
FAS	Pick up	95 USD	95,00	USD
	seguro	incluido	0,00	USD
	BL	50 USD	50,00	USD
<b>TOTAL FAS</b>			<b>6670,36</b>	<b>USD</b>
FOB	cargue al buque	30 USD	30,00	USD
<b>TOTAL FOB</b>			<b>6700,36</b>	<b>USD</b>
CFR	flete internacional	110 USD W/M min 140 USD	200,64	USD
	IFS (COMBUSTIBLE)	3 USD * 1,824	5,47	USD
<b>TOTAL CFR</b>			<b>6906,47</b>	<b>USD</b>
CIF	Seguro internacional	0,50% / Valor asegurado min 80	80	USD
	documentacion seguro	10 USD	10	USD
<b>TOTAL CIF</b>			<b>6996,47</b>	<b>USD</b>
DAT	desconsolidacion	USD 15 W/M min 60	60	USD
	manipulacion	USD 105	105	USD
	uso de instalaciones	USD 4,5 W/M min 25	25	USD
	collect free	4% min 35 USD	35	USD
<b>TOTAL DAT</b>			<b>7221,47</b>	
DDP	Arancel	10 % / CIF	699,65	USD
	Iva	16% / CIF	1119,44	USD
	Intermedacion aduanera	0,45% / CIF min 350000	115,73	USD
	Gastos varios	110000	36,37	USD
	Elaboracion declaracion	40000	13,23	USD
	Fotocopias, Comunicación y correos	35000	11,57	USD
	Gastos portuarios	300000	99,19	USD
<b>TOTAL DDP</b>			<b>9316,65</b>	<b>USD</b>
tasa	3024,35			
<b>TOTAL EN PESOS</b>		<b>Total</b>	<b>DDP por unidad</b>	
		\$28.176.809,69	\$27.462,78	

Fuente: Construcción propia, (2015).

## 4.7 Comparación precios con competencia

En la Tabla 4 se evidencia un cuadro comparativo del producto que hacen parte del portafolio de Shipper sun con respecto al producto más similares de la competencia.

**Tabla 4.4 Comparativo productos competencia**

PRODUCTO	PRECIO TEMPORAL ODP	MERCADO LIBRE	PRECIO DE LA COMPETENCIA POR UNIDAD				
			PRODUCTO	TIENDA JR	PRODUCTO	K-TRONIX	
 Shipper sun	\$ 27,462	Desde \$90,000 a 120,000		Desde \$105,000 a 125,000		Desde \$85,000 a 100,000	

Fuente: Construcción propia, (2015).

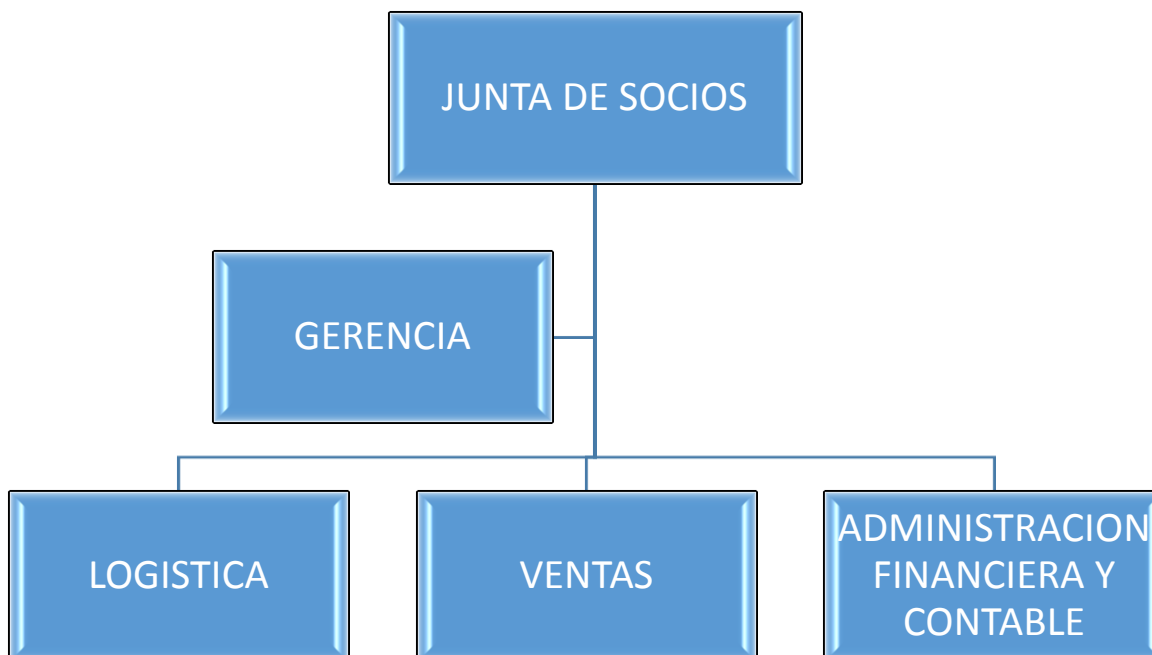
## CAPITULO V. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

### 5.1 Estructura Organizacional del Negocio

#### 5.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

En la Figura 5.1 se determina la estructura del organigrama en general de la empresa SHIPPER SUN S.A.S.

**Figura 5.1 Organigrama shipper sun**



Fuente: Construcción propia, (2015).

Dentro de la empresa habrá un proceso tercerizado para el área de contabilidad:

- Administración financiera y contable: Contabilidad, tesorería y cartera.



Se presenta a continuación la tabla con cada una de las responsabilidades del área.

**Tabla 5.1 Responsabilidades de áreas SHIPPER SUN S.A.S**

Área	Responsabilidades
<b>Gerencia mercadeo y ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinar los procesos administrativos de toda la empresa.</li> <li>• Definir planes de acción que fomenten el crecimiento.</li> <li>• Guiar las actividades de promoción y ventas.</li> <li>• Velar por el bienestar y crecimiento de las demás áreas y los empleados.</li> <li>• Administrar un plan de comunicación eficiente al interior y al exterior de la empresa.</li> <li>• Tomar decisiones frente a hechos previstos e imprevistos que lleven a la empresa a su permanencia en el mercado.</li> <li>• Idear y poner en marcha planes innovadores de ventas</li> <li>• Buscar productos innovadores que satisfagan necesidades de los clientes</li> <li>• Vigilar la competencia y analizar las tendencias de mercado.</li> <li>• Velar por el crecimiento y cumplir con el presupuesto de ventas.</li> <li>• Gestionar presupuestos basados en proyecciones de ventas.</li> </ul>
<b>Logística</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar y seleccionar eficientemente los mejores proveedores para la logística nacional y la distribución física internacional.</li> <li>• Controlar eficientemente la cadena de suministros.</li> <li>• Planear la compra, el transporte, el almacenaje y la distribución de los productos del portafolio.</li> <li>• Mantener un nivel óptimo de inventarios para asegurar un buen nivel de servicio.</li> </ul>
<b>Servicios generales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyar los procesos logísticos de mensajería y tramites de la empresa</li> <li>• Asegurar que los puntos de trabajo y espacios de la oficina estén en <u>óptimas</u> condiciones para su uso</li> </ul>
<b>Finanzas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar y seleccionar los mejores proveedores para el servicio de tercerización financiera.</li> <li>• Vigilar y supervisar los servicios financieros <u>tercerizados</u>.</li> <li>• Realizar los pagos a proveedores nacionales, proveedores del exterior y nómina de la empresa.</li> <li>• Mantener un nivel adecuado de caja menor y vigilar el buen manejo de los recursos financieros de la empresa.</li> </ul>

Fuente: Construcción propia, (2015).



En la siguiente Tabla 5.2; **Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.** se muestran las principales funciones de los cargos propios de la empresa Shipper sun, con el número de personas que se contratarán para el cargo.

**Tabla 5.2;** **Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.**



### Responsabilidades por cargo

Cargo	Nº de personas	Responsabilidades
Gerente general asesor de venta	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administrar de manera ordenada todas las áreas de la empresa.</li> <li>• Liderar procesos que aumenten el valor agregado de los productos de la empresa.</li> <li>• Fomentar el normal desarrollo de la comunicación e integración de las áreas.</li> <li>• Mantenerse actualizado sobre las tendencias del negocio para alinear las acciones y políticas de la empresa.</li> <li>• Alinear las gerencias de los procesos de la empresa.</li> <li>• Presentar reportes periódicos a la junta de socios sobre el desempeño de la empresa.</li> <li>• Impulsar los productos mediante proyectos de participación en ferias y eventos relacionados con los productos del portafolio de la empresa</li> <li>• Generar relaciones estratégicas con proveedores y aliados.</li> <li>• Proponer estrategias para incrementar el nivel de ventas de la empresa y cumplir con la proyección anual.</li> <li>• Realizar los trámites correspondientes a la importación y nacionalización de los productos.</li> </ul>
Auxiliar administrativo	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar informes semanales al gerente sobre el desempeño de las áreas.</li> <li>• Recepción de llamadas de clientes y proveedores.</li> <li>• Llevar un control de agendas y citas del Gerente General.</li> <li>• Demás funciones inherentes al cargo.</li> <li>• Coordinar el abastecimiento de implementos, útiles y papelería necesaria para las funciones y trámites de las oficinas administrativas y punto de venta.</li> <li>• Realizar informes de desempeño laboral.</li> </ul>
bodeguero	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinar el abastecimiento de implementos, útiles y papelería necesaria para las funciones y trámites de las oficinas administrativas y puntos de ventas.</li> <li>• Buscar el mejor proveedor y contratar el transporte para asegurar inventario en los puntos de venta.</li> <li>• Asegurarse de que la mercancía este en óptimas condiciones</li> <li>• Ordenar de manera eficiente la mercancía para optimar el espacio</li> <li>• Asegurar el abastecimiento permanente de inventario, en coordinación con el área de abastecimiento, para asegurar el nivel de servicio establecido por la gerencia.</li> </ul>
Auxiliar de bodega mensajero	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestar disponibilidad para mensajería</li> <li>• Coordinar apoyo en la bodega</li> <li>• Realizar inventario.</li> </ul>
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	

Fuente: Construcción propia, (2015).

Para el caso de los procesos tercerizados se tiene la siguiente información relacionada en la Tabla .

Tabla 5.3 Procesos tercerizados

Area de la Empresa	Servicios Tercerizados	Proveedor	Costo aproximado	Descripción de Procesos	Funciones	Contacto
Administrativo	Administración Financiera y Contable		Honorario \$ 1.000.000 por mes	Servicio de procesamiento de datos con reportes mensuales de balance y estado de resultados, declaración de renta, IVA bimestral, retención en la fuente mensual y presentación de medios magnéticos. El diseño del proceso contable a la medida de sus necesidades le permitirá, no sólo el mejor conocimiento de su organización sino también el prepararla estratégicamente para el logro de sus metas	<p><u>Outsourcing</u> en procesamiento de datos con un ERP completo el cubre las necesidades de los diferentes departamentos del cliente.</p> <p>Reportes financieros a entidades de control como DIAN, Superintendencia de Sociedades y Banco de la Republica.</p> <p>Proceso contable integral para efectos de tener la información al día.</p> <p>Preparación de información soporte de declaraciones de renta e informes financieros.</p> <p>Planeación tributaria en la operación comercial.</p> <p>Diseño, estructuración y montaje del proceso contable de su empresa.</p>	448 0364
	Aseo		\$12.000 hora	Prestamos con esmero el servicio de aseo y cafetería para que las instalaciones y usuarios de nuestros clientes cuenten con condiciones agradables para desarrollar sus actividades	<p>Mantener de manera óptima las áreas de la empresa.</p> <p>Asegurar que los puntos de ventas estén limpios y organizados.</p>	444 4996

Fuente: Construcción propia, (2015).

### 5.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Se demuestra siguiente tabla un listado de los salarios y aportes a seguridad social y parafiscales que la empresa Shipper sun debe hacer por cada una de las posiciones pensadas para el crecimiento y desarrollo de la empresa organizado por áreas. Esta tabla fue diseñada con base en la herramienta de calculadora laborar que esta disponible en la página web oficial del Ministerio de Trabajo (2015).

Se tiene el área administrativa y el area de logistica. A continuación se muestra en la Tabla 5.4.

**Tabla 5.4 Pago de Salarios área administrativa**

Area de la empresa		Salario base	Aux Transporte	Prestaciones sociales			Descanso Remunerado	Aportes a la Seguridad social				TOTAL
				Cesantias 8,33%	Primas 8,33%	Intereses sobre cesantias 1%	Vacaciones 4,16%	Pensiones 16%	Salud 12,5%	ARL 1,044%	Parafiscales 4%	
administrativo	Gerente General y asesor de ventas	\$ 1.200.000		\$ 99.960	\$ 99.960	\$ 1.000	\$ 49.920	\$ 192.000	\$ 150.000	\$ 12.528	\$ 48.000	\$ 1.853.368
	auxiliar administrativo	\$ 850.000	\$ 74.000	\$ 76.969	\$ 76.969	\$ 770	\$ 35.360	\$ 136.000	\$ 106.250	\$ 8.874	\$ 34.000	\$ 1.399.192
	<b>total administrativo</b>	<b>\$ 2.050.000</b>	<b>\$ 74.000</b>	<b>\$ 176.929</b>	<b>\$ 176.929</b>	<b>\$ 1.769</b>	<b>\$ 85.280</b>	<b>\$ 328.000</b>	<b>\$ 256.250</b>	<b>\$ 21.402</b>	<b>\$ 82.000</b>	<b>\$ 3.252.560</b>
logistica	jefe de bodega	\$ 750.000	\$ 74.000	\$ 68.639	\$ 68.639	\$ 686	\$ 31.200	\$ 120.000	\$ 93.750	\$ 7.830	\$ 30.000	\$ 1.244.745
	auxiliar de bodega(mensajero)	\$ 650.000	\$ 74.000	\$ 60.309	\$ 60.309	\$ 603	\$ 27.040	\$ 104.000	\$ 81.250	\$ 6.786	\$ 26.000	\$ 1.090.297
	<b>total logistica</b>	<b>\$ 1.400.000</b>	<b>\$ 148.000</b>	<b>\$ 128.948</b>	<b>\$ 128.948</b>	<b>\$ 1.289</b>	<b>\$ 58.240</b>	<b>\$ 224.000</b>	<b>\$ 175.000</b>	<b>\$ 14.616</b>	<b>\$ 56.000</b>	<b>\$ 2.335.042</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

Este análisis revela que mensualmente, Shipper sun tiene por concepto de salarios aproximadamente que pagar \$ 3.450.000 para el personal contratado directamente por la empresa.

Como conclusión, teniendo en cuenta los costos de los procesos tercerizados en Tabla se muestra en la siguiente

**Tabla 5.5 Costo mensual salarios empleados propios y procesos tercerizados**

<b>COSTO</b>	<b>VALOR</b>
propios Shipper sun	\$ 3.450.000
servicio tercerizado	\$ 1.000.000
<b>total</b>	<b>\$ 4.450.000</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

## **5.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio**

se presentan a continuación algunos costos adicionales teniendo presente cada una de las áreas de la empresa Shipper sun. Para obtener estimaciones más precisas cada área se le dio un porcentaje de participación en la empresa. En la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, se aprecia los porcentajes que se le dieron a cada área.

**Tabla 5.6 Porcentajes de participación por área**

<b>AREA</b>	<b>% de participacion</b>
gerencia	25%
logistica	50%
servicios generales	25%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente:(construccion propia, 2015)

### **5.2.1 Locaciones Empresa**

La empresa está constituida por una bodega donde se almacenara el inventario. La bodega será al mismo tiempo el centro de administración donde estarán ubicados la oficina principal, estará ubicado en Medellín.

Tiene aproximadamente 110 metros cuadrados. La propiedad va a ser arrendado y estará ubicada en Cr 68 # 49-22 cerca a la estación estadio. Según las páginas de arrendamientos en general por internet se encuentra que una propiedad con estas características llegaría a costar aproximadamente \$1'500.000.

Por su parte, en la localidad de Bogotá se optó por montar una página web la cual nos daría un abarcamiento de la mayoría de la población para una venta directa; para la creación de la página se determinó la capacidad de la página y la exigencia del contenido que debe llevar para ser una página de distribución abierta al público, tal como lo describimos al detalle en la Tabla .

La bodega opcional puede verse en el Anexo A.

### **5.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres**

La empresa contará con una inversión inicial que cubrirá el equipamiento necesario para dar el funcionamiento de cada área como lo vemos en la siguiente Tabla 5.

**Tabla 5.7 Costo del equipamiento**

EQUIPAMIENTO					
Producto	Cantidad	Proveedor	Vlr Unitario	Vlr total	Tipo de Equipamento
microondas	1	Tienda Éxito	\$ 1.318.500	\$ 1.318.500	Equipo
cafetera	1	Tienda Éxito	\$ 60.000	\$ 60.000	Equipo
relojes	3	Tienda Éxito	\$ 18.000	\$ 54.000	Equipo
lamparas	5	Tienda Éxito	\$ 150.000	\$ 750.000	Equipo
televisor	1	Tienda Éxito	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000	Equipo
computadores	4	Tienda Éxito	\$ 1.035.300	\$ 4.141.200	Equipo de informatica
impresoras	4	Tienda Éxito	\$ 899.000	\$ 3.596.000	Equipo de informatica
telefonos	4	Tienda Éxito	\$ 35.000	\$ 140.000	Equipo de informatica
sillas	4	Tienda Éxito	\$ 103.920	\$ 415.680	mueble
escritorios	4	Tienda Éxito	\$ 210.000	\$ 840.000	mueble
mesas	2	Tienda Éxito	\$ 56.000	\$ 112.000	mueble
tableros	2	Tienda Éxito	\$ 120.000	\$ 240.000	mueble
muebles de espera	1	Tienda Éxito	\$ 337.500	\$ 337.500	mueble
papeleras	4	Tienda Éxito	\$ 49.900	\$ 199.600	mueble
dispensador de jabon	2	Tienda Éxito	\$ 17.900	\$ 35.800	mueble
archivadores	4	Tienda Éxito	\$ 159.000	\$ 636.000	mueble
lookers	4	Tienda Éxito	\$ 79.900	\$ 319.600	mueble
<b>total</b>				<b>\$ 14.445.880</b>	

Fuente: Construcción propia, (2015).

Para apreciar la proporción de participación en cada área aplicamos el porcentaje establecido en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.6**, por lo cual obtuvimos los costos iniciales que tendrá cada área como lo muestra la siguiente Tabla 5.8.

**Tabla 5.8 Costo Equipamiento por área**

AREA	COSTO POR AREA
gerencia	\$ 3.611.470,00
logistica	\$ 7.222.940,00
servicios generales	\$ 3.611.470,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.445.880,00</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

Para mercadeo y ventas tendríamos una inversión para la adecuación de la página de internet en la ciudad de Bogotá como se puede observar en la siguiente Tabla 9.

**Tabla 5.9 Costos página de internet**

PAGINA ON-LINE BOGOTA		
PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR
Página web con manejo en línea	1	\$ 3.000.000

Fuente: Construcción propia, (2015).

### 5.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por Area

En el área de Logística contamos con los siguientes costos mensuales Tabla 50.

**Tabla 5.10 Costos insumos área logística**

EMPAQUE				
Producto	Cantidad	Proveedor	Vlr Unitario	Vlr Total
bolsas de Empaque con logo shipper sun	500	Marquillas y accesorios	\$ 550	\$ 275.000
stikers precio y logo	500	Marquillas y accesorios	\$ 350	\$ 175.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 450.000</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

Los costos que se generan mensuales para el funcionamiento perfecto de todas las áreas aparecen en las siguientes Tabla 5.11, Tabla 5.2 y Tabla 5.13.



**Tabla 5.11 Costos Implementos Aseo**

EQUIPAMENTO				
Producto	Cantidad	Proveedor	Vlr Unitario	Vlr total
trapeadora	2	Tienda Éxito	\$ 15.000	\$ 30.000
escoba	2	Tienda Éxito	\$ 5.000	\$ 10.000
limpido	3	Tienda Éxito	\$ 3.990	\$ 11.970
toallas	2	Tienda Éxito	\$ 5.000	\$ 10.000
Axion	2	Tienda Éxito	\$ 7.990	\$ 15.980
Fabuloso	2	Tienda Éxito	\$ 4.490	\$ 8.980
Reccogedor	2	Tienda Éxito	\$ 7.800	\$ 15.600
Detergente	3	Tienda Éxito	\$ 9.900	\$ 29.700
Esponjas	4	Tienda Éxito	\$ 3.500	\$ 14.000
Servilletas	4	Tienda Éxito	\$ 3.000	\$ 12.000
Limpia vidrios	2	Tienda Éxito	\$ 7.200	\$ 14.400
Papel higienico	10	Tienda Éxito	\$ 19.500	\$ 195.000
cepillo de baño	2	Tienda Éxito	\$ 9.000	\$ 18.000
guantes	3	Tienda Éxito	\$ 4.900	\$ 14.700
jabon para manos	2	Tienda Éxito	\$ 5.000	\$ 10.000
<b>total</b>				<b>\$ 410.330</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla 5.12 Costos implementos de cafetería**

CAFETERIA				
producto	Cantidad	Proveedor	Vlr Unitario	Vlr Total
azucar	5 kilos	Tienda en la zona	2500	12500
café	2 paquetes	Tienda en la zona	35000	70000
Aromatica	10 cajas	Tienda en la zona	2500	25000
<b>total</b>				<b>107500</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla 5.13 Costos Implementos Papelería**

EQUIPAMENTO				
Producto	Cantidad	Proveedor	Vlr Unitario	Vlr total
lapiceros	20	Tienda Éxito	\$ 450	\$ 9.000
resma de papel	2	Tienda Éxito	\$ 10.600	\$ 21.200
marcadores	4	Tienda Éxito	\$ 3.500	\$ 14.000
calendarios	4	Tienda Éxito	\$ 1.000	\$ 4.000
coseadora	4	Tienda Éxito	\$ 25.000	\$ 100.000
sellos	2	Tienda Éxito	\$ 30.000	\$ 60.000
huelleros	2	Tienda Éxito	\$ 8.200	\$ 16.400
colbon	3	Tienda Éxito	\$ 7.000	\$ 21.000
perforadora	2	Tienda Éxito	\$ 25.000	\$ 50.000
carpetas	1	Tienda Éxito	\$ 20.000	\$ 20.000
folders	4	Tienda Éxito	\$ 12.600	\$ 50.400
sobres	1	Tienda Éxito	\$ 1.900	\$ 1.900
tintas	3	Tienda Éxito	\$ 45.000	\$ 135.000
clics	1	Tienda Éxito	\$ 4.900	\$ 4.900
ganchos	1	Tienda Éxito	\$ 21.300	\$ 21.300
cinta	1	Tienda Éxito	\$ 2.800	\$ 2.800
libro contabilidad	1	Tienda Éxito	\$ 20.800	\$ 20.800
revistero	2	Tienda Éxito	\$ 8.000	\$ 16.000
borrador de tablero	1	Tienda Éxito	\$ 7.500	\$ 7.500
<b>total</b>				<b>\$ 576.200</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

Los costos de Aseo y Cafeteria por area van especificados en la siguiente Tabla **¡Error!**  
**No hay texto con el estilo especificado en el documento.4.**

**Tabla ¡Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.14 Costos de implementos de aseo, cafetería y papelería por área**

AREA	COSTO POR AREA
gerencia	\$ 273.500
logistica	\$ 547.000
servicios generales	\$ 273.500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.094.000</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

#### 5.2.4 Requerimientos de Servicios por Area

En el estudio de los servicios públicos tuvimos en cuenta las tarifas del mes de octubre de 2015 que se están disponibles en la página web de Las Empresas Públicas de Medellín (EPM, 2015). Se hace un estimado de cuánto se pagara en total por el servicio de cada área en las siguientes Tabla 5.5, Tabla **¡Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.**5.16 y Tabla 5.17.

**Tabla 5.15 Costo servicio público energía por área**

epm	
CONSUMO DE ENERGIA 720 KWH*501,35	
AREA	COSTO POR AREA
gerencia	\$ 90.243
logistica	\$ 180.486
servicios generales	\$ 90.243
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 360.972</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla **¡Error! No hay texto con el estilo especificado en el documento.**5.17 Costo Servicio público agua por área**

epm	
CONSUMO PUBLICO AGUA 15M3*1759,58	
AREA	COSTO POR AREA
gerencia	\$ 6.598
logistica	\$ 13.197
servicios generales	\$ 6.598
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 26.393</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

**Tabla 5.18 Costo servicio público acueducto y alcantarillado**

epm	
CONSUMO PUBLICO ACUEDUCTO 15M3*2660,30	
AREA	COSTO POR AREA
gerencia	\$ 9.976
logistica	\$ 19.952
servicios generales	\$ 9.976
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 39.905</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

Podemos concluir con que el total de servicios públicos discriminado por áreas de Administración, ventas, servicios generales y logística

**Tabla 5.19 Total servicios públicos Área total**

epm	
SERVICIO PUBLICO ENERGIA/AGUA/ACUEDUCTO	
AREA	COSTO POR AREA
gerencia	\$ 106.810
logistica	\$ 213.620
servicios generales	\$ 106.810
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 427.240</b>

Fuente: Construcción propia, (2015).

## **CAPITULO VI. ANÁLISIS LEGAL**

### **6.1. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas**

Para la creación de la empresa Shipper sun y la gestión relacionada con los trámites para el comienzo de las actividades de la empresa puede referirse a la Tabla 1.2 Trámites para establecer empresa en Colombia

Adicionalmente en la Figura 4.1 se puede analizar que los productos que Shipper sun importará son productos con libre importación, por lo que no se necesita tramitar permisos ni vistos buenos ante entidades de control como el ICA o el INVIMA.

Teniendo en cuenta que no tenemos tratados de libre comercio con el país donde está ubicado nuestro proveedor no se necesita un certificado de origen por cada importación en cambio habrá que pagar arancel y gravamen.

Para la constitución de la empresa Shipper sun de acuerdo a lo que se refiere en la Tabla 1.2 es necesario pagar \$1.326.700 para pagar a las entidades encargadas de registrar la empresa legalmente.

## CAPITULO VII. ANÁLISIS FINANCIERO

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

Para el analisis financiero nos apoyamos en las siguientes tasas que se encuentran en la **Tabla 7.1**

**Tabla 7.1 Tasas: Interés, Impuesto y Rentabilidad**

TASA DE RENTABILIDAD	TASA LIBRE DE RIESGO	RENTABILIDAD ESPERADA	IMPUESTO SOBRE RENTA	IMPUESTO SOBRE CREE	% MC
5%	6,50%	5%	25%	9%	35%

Fuente: Contrucción propia, (2015)

### 7.2. Aportes de Capital de los Socios

La empresa cuenta con 2 socios cada un con un aporte como socio de \$70.000.000 que seran distribuidos de la siguiente forma como lo muestra en la **Tabla 7.2**

**Tabla 7.2 Aportes de los Socios**

<b>APORTE SOCIOS</b>	\$ 140.000.000
<b>DESTINO</b>	<b>APORTE</b>
Equipos	\$ 12.000.000
Equipos de informatica y Comunicación	\$ 4.000.000
Muebles y enseres	\$ 4.000.000
Constitucion y Registro	\$ 1.550.000
Adecuaciones Locativas	\$ 200.000
Caja	\$ 15.000.000
<b>TOTAL</b>	\$ 36.750.000
Capital de Trabajo Disponible	\$ 103.250.000

Fuente: Contrucción propia, (2015)

### 7.3 Créditos y Préstamos Bancarios

De acuerdo a los estudios y costos realizados la empresa cuenta con un apoyo financiero por parte de los socios; Un aporte el cual cubre todos los costos de importación y sostenimiento de la empresa por 3 meses; No fue necesario realizar un crédito bancario.

### 7.4 Precios de los Productos

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

El precio de los productos de Shipper sun se asignó a través de varios componentes tales como el precio de los competidores, el alto porcentaje de valor agregado en el producto y los nichos del mercado meta; el costo del producto ya que en Colombia no se ha dado a conocer de una manera amplia. El factor más significativo por el cual se decidió el precio de los productos ofrecidos por la empresa es el valor agregado que tienen dichos productos a comercializarse, luego se tomó en cuenta así mismo los precios de los competidores con productos más similares a los de Shipper sun, y posteriormente se tuvo en cuenta el mercado al que nos vamos a dirigir, es decir, nuestro mercado meta.

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

La tabla 7.2 nos demuestra la relación del producto comercializado por Shipper sun y el precio de estos.

**Tabla 7.3 Relación producto-precio**

nombre del producto	Costo Variable	Costo fijo por producto	Costo Total	Precio	Utilidad
cargador solar	27463,23	31680	59142	85000	25858

Fuente: Contrucción propia, (2015)



En la tabla 7.4 se demuestra el vínculo de los costos variables y los costos fijos con los cuales incide la empresa, en relación con los costos fijos se tuvieron en cuenta 3 procesos importantes de la organización tales como los Costos fijos de administración, Costos Fijos de comercialización y Costos Fijos de producción.

**Tabla 7.4 resumen costos**

<b>RESUMEN COSTOS</b>		
Cuenta	Valor	Participación
Total Costos Variables	\$ 9.200.181,7	46,44%
Total Costos fijos de producción	\$ 4.608.146,4	23,26%
Total Costos fijos de administración	\$ 5.504.587,0	27,78%
Total Costos fijos de Comercialización y Ventas	\$ 500.000,0	2,52%
Costos Totales	\$ 19.812.915,1	100,00%

Fuente: Contrucción propia, (2015)

## **7.5 Ingresos y Egresos**

### **7.5.1 Ingresos**

Shipper sun se dedica a la importación y comercialización de productos los cuales cuentan con una característica, ser un producto terminado. Teniendo en cuenta lo anterior los ingresos de la empresa correspondiente al Sector Real solo deben ser conseguidos por la venta de su producto, ya que no cuenta con la capacidad de realizar alguna otra actividad comercial.

#### **7.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio**

La razón de los ingresos de SHIPPER SUN es el resultado de la suma de la demanda de su producto por el precio unitario de este, es decir los ingresos de Shipper sun son demostrados por la venta de su producto terminado, el cual va a ser mostrado a

continuación en la tabla 7.5 con su promedio de unidades vendidas y su precio teniendo en contanto con que los escenario fue pesimistas, optimista y en un punto medio.

**Tabla 7.5 Relacion ingresos propios de la empresa**

Producto o servicio	cantidad a vender por mes	Costo Variable Unitario	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta total
Cargador solar	335	\$ 59.142	\$ 85.000	\$ 19.812.570	\$ 28.475.000

Fuente: Contrucción propia, (2015)

## 7.5.2 Egresos

### 7.5.2.1 Inversiones

Shipper sun tiene 3 tipos de inversiones los cuales estan distribuidos en pre-operativos, activos fijos, y las inversiones realizadas en capital de trabajo; estas seran demostradas a continuacion en las tablas 7.6, 7.7, 7.8, 7.9. Para esta empresa la inversión que mas tuvo valor fue en activos fijos ya que aparte de los inmuebles tambien se opto por tener una moto para prestar el servicio de entrega de la mercancia.

**Tabla 7.6 Relación de la inversión en Activos fijos**

EQUIPAMENTO					
Producto	Cantidad	Proveedor	Vlr Unitario	Vlr total	Tipo de Equipamento
microondas	1	Tienda Éxito	\$ 1.318.500	\$ 1.318.500	Equipo
cafetera	1	Tienda Éxito	\$ 60.000	\$ 60.000	Equipo
relojes	3	Tienda Éxito	\$ 18.000	\$ 54.000	Equipo
lamparas	5	Tienda Éxito	\$ 150.000	\$ 750.000	Equipo
televisor	1	Tienda Éxito	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000	Equipo
computadores	4	Tienda Éxito	\$ 1.035.300	\$ 4.141.200	Equipo de informatica
impresoras	4	Tienda Éxito	\$ 899.000	\$ 3.596.000	Equipo de informatica
telefonos	4	Tienda Éxito	\$ 35.000	\$ 140.000	Equipo de informatica
sillas	4	Tienda Éxito	\$ 103.920	\$ 415.680	mueble
escritorios	4	Tienda Éxito	\$ 210.000	\$ 840.000	mueble
mesas	2	Tienda Éxito	\$ 56.000	\$ 112.000	mueble
tableros	2	Tienda Éxito	\$ 120.000	\$ 240.000	mueble
muebles de espera	1	Tienda Éxito	\$ 337.500	\$ 337.500	mueble
papeleras	4	Tienda Éxito	\$ 49.900	\$ 199.600	mueble
dispensador de jabon	2	Tienda Éxito	\$ 17.900	\$ 35.800	mueble
archivadores	4	Tienda Éxito	\$ 159.000	\$ 636.000	mueble
lookers	4	Tienda Éxito	\$ 79.900	\$ 319.600	mueble
<b>total</b>				<b>\$ 14.445.880</b>	

Fuente: Contrucción propia, (2015)

**Tabla 7.7 relación activos fijos equipo/equipo de informática/mueble y vehículo**

Activos Fijos	
Equipo/Equipo de informatica/Muebles	\$ 14.445.880
Vehiculo	\$ 4.290.000
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 18.735.880</b>

Fuente: Contrucción propia, (2015)

Para Shipper sun la inversión en activos fijos significó un valor de \$ 18.735.880 pesos colombianos, aunque la adquisicion de estos activos fue de gran importancia para comenzar a llevar a cabo las actividades comerciales de SHIPPER SUN S.A.S.

**Tabla 7.8 Relación de la Inversión en Gastos Pre-operativos**

<b>Gastos Preoperativos Exigibles</b>	<b>Valor</b>
Constitución y registro	\$ 1.326.700,0
Investigación y estudios	\$ 1.200.000,0
Salarios	\$ 1.200.000,0
Honorarios de Asesores	\$ 1.000.000,0
Publicidad y Promoción	\$ 6.000.000,0
Adecuaciones Locativas	\$ 200.000,0
Certificados de salud y Bomberos	\$ 75.000,0
<b>Total Gasto Preoperativos Exigibles</b>	<b>\$ 11.001.700,0</b>

Fuente: Contrucción propia, (2015)

**Tabla 7.9 relación de capital de trabajo**

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>
<b>Costos Variables</b>	<b>\$ 27.600.545</b>
<b>Costos Fijos de Producción</b>	<b>\$ 13.824.439</b>
<b>Costos Fijos de Administración</b>	<b>\$ 16.513.761</b>
<b>Costos Fijos de Comercialización y Ventas</b>	<b>\$ 1.500.000</b>
<b>Inventarios productos</b>	<b>\$ 13.808.328</b>
<b>Inventario de Materia Prima</b>	<b>\$ 0</b>
<b>TOTAL Capital de trabajo Exigible</b>	<b>\$ 73.247.073</b>

Fuente: Contrucción propia, (2015)

### **7.5.2.2 Costos Fijos y Variables**

SHIPPER SUN incide con costos variables y fijos en el instante para poder tener el funcionamiento en la empresa. Los costos fijos con los que cuenta la empresa son divididos en costos fijos de producción o sea que, los que poseen relación directamente con el producto, los costos administración fijos y Costos de mercadeo fijos , en cada tipo de costo deben de estar relacionados también con los costos fijos como los servicios de cada área, los suministros para el aseo y la cafetería, los servicios públicos y la cafetería.

En cambio Shipper sun solo se maneja un unico tipo de costo variable que es el valor de la mercancía en el incoterm de negociación DDP, como se muestra en la tabla 7.10.

Tabla 7.10 Costos Fijos y Costos Variables

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salario (1 persona)	\$ 1.200.000
Prestaciones Sociales	\$ 562.224
Arriendo	\$ 1.500.000
Servicios	\$ 427.000
Transporte	\$ 200.000
Mantenimiento	\$ 150.000
Aseo	\$ 100.000
Vigilancia	\$ 50.000
Imprevistos	\$ 418.922
<b>TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCION</b>	<b>\$ 4.608.146</b>
<b>Porcentaje de participación:</b>	<b>23.25%</b>
COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios(3 personas)	\$ 2.250.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.054.170
Gastos de representación	\$ 400.000
Papelería	\$ 200.000
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 100.000
honorarios	\$ 1.000.000
Imprevistos	\$ 500.417
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>\$ 5.504.587</b>
<b>Porcentaje de participación:</b>	<b>27.78%</b>
COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Prestaciones Sociales	\$ 0
Publicidad y Mercadeo	\$ 500.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 500.000</b>
<b>Porcentaje de participación:</b>	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$10.612.733</b>
COSTOS VARIABLES	
Mercancia DDP	\$ 9.200.181
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 9.200.181</b>
Porcentaje de participación	46.43%
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 19.812.914</b>
Porcentaje de participación	100%

Fuente: Contrucción propia, (2015)

### 7.5.3. Analisis de Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio en cualquier empresa se muestra cuando no hay ni una ganancia ni tampoco una perdida ya que el resultado del precio de venta de los producto y los costos fijos totales menos el costo variable sea similar. El punto de Equilibrio de Shipper sun se encuentra en vender 184 unidades y en el flujo de \$ 15.678.362,21, el cual equivale a un 55.06% de los flujos totales según las tablas 7.11 y 7.12, asi mismo se puede reflejar que se estamos vendiendo más unidades de las que necesitamos para lograr sostener la empresa, es decir, que manejamos un margen porcentuales por encima del punto de equilibrio siendo \$15.678.362,21 el 55% y 28.475.009,09 el 100%, lo que significa que la empresa esta vendiendo más de lo necesita para sostenerse y sus ventas totales son mayores que los costos variables y los costos fijos totales. De acuerdo a la Tablas a continuación vendemos 150 unidades más.

**Tabla 7.11 Punto de equilibrio total**

PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL						PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO			
Producto o Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario/CMV	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Total	Venta Total	Margen Contribucion Unitario	Participacion Ventas	Punto Equilibrio (Unidades)	Punto Equilibrio (Pesos)
cargadores portatiles solares	335	\$ 27.463,23	\$ 85.000,00	\$ 9.200.181,68	\$ 28.475.000,09	\$ 57.536,77	100,00%	184,45	\$ 15.678.362,21
<b>VALORES TOTALES</b>				\$ 9.200.181,68	\$ 28.475.000,09				

Costo Variable promedio =	32,31%	Punto de Equilibrio (%) =	55,06%
Margen de contribución (\$) =	\$ 19.274.818,410	Punto de Equilibrio (\$) =	\$ 15.678.362,21
Margen de contribución (%) =	67,69%		

Fuente: Contrucción propia, (2015)

**Tabla 7.12 Punto de equilibrio por producto y ventas**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>				
<b>Producto o servicio</b>	<b>Cantidad a Vender por mes</b>	<b>Punto Equilibrio (Unidades)</b>	<b>Venta Total</b>	<b>Punto Equilibrio (pesos)</b>
<b>Cargador solar</b>	335	184,45	\$ 28.475.000	\$ 15.678.362,21

Fuente: Contrucción propia, (2015)

## **7.5.4 Analisis Financiero Anual y Proyectado**

### **7.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias**

Shipper sun posee unos ingresos mensualmente de \$ 28.475.000 por concepto de las ventas de sus productos, unos costos fijos mensuales de \$ 10.612.733 y unos costos variables mensuales de \$ 9.200.181, la suma de estos dos es \$ 19.812.914. Por tanto, la utilidad neta mensual es de \$ 5.368.225 y la utilidad neta acumulada en el primer año es de \$ 68.418.697. Los costos más significativos son los costos variables ya que en estos deben ir incluidos todos los costos del producto y porque se importa el producto finalizado listo para comercializarse. El cuadro 7.13 nos muestra que la empresa no presenta perdidas para el año 1 debido a que incurriendo con todos los gastos y costos presenta una utilidad neta.



**Tabla 7.13 Estado de resultados**

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	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000	28.475.000
. Costo Variables	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182	9.200.182
. Costos Fijos Producción	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146	4.608.146
. Gastos Depreciación	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049	345.049
= Utilidad Bruta en Ventas	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623	14.321.623
. Costos fijos de Administración	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587	5.504.587
. Costos Fijos de Ventas y Distribución	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
. Amortización de diferidos	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362	183.362
= Utilidad Operativa	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674
+ Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
. Otros egresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
. Costos de Financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidad Antes de Impuestos	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674	8.133.674
. Impuestos	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449	2.765.449
= UTILIDAD NETA	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225
. Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225	5.368.225
= Utilidades no Repartidas Acumuladas	5.368.225	10.736.450	16.104.674	21.472.899	26.841.124	32.209.349	37.577.573	42.945.798	48.314.023	53.682.248	59.050.473	64.418.697

Fuente: Contrucción propia, (2015)

#### 7.5.4.2 Flujo de Caja, VPN, TIR – Primer Año

El flujo de caja de Shipper sun en el primer año nos muestra buenos resultados ya que no muestra perdidas para la empresa, antes nos muestra un Valor Presente Neto Positivo 36.734.787 y una Tasa Interna Retorno de 5.35% frente a una Tasa Esperada del 1.91%, es decir casi 2 veces más alta; lo que nos muestra la viabilidad del proyecto como lo indica la Tabla 7.14; La tabla 7.15

**Tabla 7.14 flujo de caja primer año**

FLUJO DE CAJA (MENSUAL) Y EVALUACION FINANCIERA													
VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Altas		475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475
Medias		365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Bajas		165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Consolidado		335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335	335
tasa de rentabilidad esperada		1,91%											
Valor Presente Neto		36.734.787											
Tasa Interna de Retorno		5,35%											

Fuente: Construcción propia, (2015)

**Tabla 7.15 Flujo de caja mensual primer año**

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta		\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000	\$ 28.475.000
- Costos variables		\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182	\$ 9.200.182
- Costos fijos	\$ 0	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733	\$ 10.612.733
Costos fijos de Producción		\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146	\$ 4.608.146
Costos fijos de Administración		\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587	\$ 5.504.587
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674	\$ 8.133.674
- Impuestos	\$ 0	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449	\$ 2.765.449
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225	\$ 5.368.225
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411	\$ 528.411
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 96.643.640
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 73.247.073
Valor de Salvamento													\$ 23.396.567
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 102.984.573	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 18.735.800												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 11.001.700												
Capital de Trabajo	\$ 73.247.073												
FLUJO DE CAJA		\$ -102.984.573	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 5.896.636	\$ 102.540.276

Fuente: Construcción propia, (2015)

### 7.5.4.3 Flujo de Caja, VPN, TIR – Proyectado

El flujo de Caja proyectado a 5 años tiene un comportamiento muy positivo; como lo evidenciamos las tablas 7.16, 7.17, 7.18 y 7.19. Para el segundo año se presenta un Valor Presente Neto que supera el del primer año de \$ 65.300.865, debido a que la Tasa Interna de Retorno de 69.14% es superior a la Tasa Esperada de 25.49%.

**Tabla 1.16 Flujo de caja segundo año**

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2
+ Ingresos por venta		\$ 341.700.001	\$ 375.289.111
- Costos variables		\$ 110.402.180	\$ 114.818.267
- Costos fijos		\$ 127.352.801	\$ 132.446.913
Costos fijos de Producción		\$ 55.297.757	\$ 57.509.667
Costos fijos de Administración		\$ 66.055.044	\$ 68.697.246
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.000.000	\$ 6.240.000
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 97.604.087	\$ 121.682.998
- Impuestos	\$ 0	\$ 33.185.390	\$ 41.372.219
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 64.418.697	\$ 80.310.778
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 93.232.590
Préstamos	\$ 0		
Recuperación Capital de trabajo			\$ 76.176.956
Valor de Salvamento			\$ 17.055.633
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 102.984.573	\$ 2.929.883	\$ 0
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 102.984.573</b>	<b>\$ 67.829.748</b>	<b>\$ 179.884.301</b>
Tasa Interna de Retorno		25,49%	
Valor Presente Neto		65.300.865	
Tasa Interna de Retorno		69,14%	

Fuente: Construcción propia, (2015)

En el Tercer año los resultados positivos son mucho mayores debido a que la Tasa Interna de Retorno de 68.53% siendo positiva frente a la Tasa Esperada de 25.49%, por lo tanto el Valor Presente Neto del tercer año es mayor a los años anteriores \$ 90.253.357.

**Tabla 1.17 Flujo de caja tercer año**

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3
+ Ingresos por venta		\$ 341.700.001	\$ 375.289.111	\$ 412.180.031
- Costos variables		\$ 110.402.180	\$ 114.818.267	\$ 119.410.998
- Costos fijos		\$ 127.352.801	\$ 132.446.913	\$ 137.744.789
Costos fijos de Producción		\$ 55.297.757	\$ 57.509.667	\$ 59.810.054
Costos fijos de Administración		\$ 66.055.044	\$ 68.697.246	\$ 71.445.136
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.000.000	\$ 6.240.000	\$ 6.489.600
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 97.604.087	\$ 121.682.998	\$ 148.683.310
- Impuestos	\$ 0	\$ 33.185.390	\$ 41.372.219	\$ 50.552.325
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 64.418.697	\$ 80.310.778	\$ 98.130.985
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 89.938.734
Préstamos	\$ 0			
Recuperación Capital de trabajo				\$ 79.224.034
Valor de Salvamento				\$ 10.714.700
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 102.984.573	\$ 2.929.883	\$ 3.047.078	\$ 0
Activos Fijos	\$ 18.735.800			
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 11.001.700			
Capital de Trabajo	\$ 73.247.073	\$ 2.929.883	\$ 3.047.078	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 102.984.573</b>	<b>\$ 61.488.814</b>	<b>\$ 77.263.700</b>	<b>\$ 188.069.719</b>
Tasa Interna de Retorno		25,49%		
Valor Presente Neto		90.253.357		
Tasa Interna de Retorno		68,53%		

Fuente: Construcción propia, (2015)

En el Cuarto año ya se ha recuperado la inversión inicial, ya que se registra un Valor Presente Neto de \$ 125.745.528 y una disponibilidad para ser reinvertida sin que la inversión deje de ser viable; la tasa Interna de Retorno 72.69% es superior notablemente frente a la Tasa Esperada de 25.49%.

**Tabla 1.18 Flujo de caja cuarto año**

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
+ Ingresos por venta		\$ 341.700.001	\$ 375.289.111	\$ 412.180.031	\$ 452.697.328
- Costos variables		\$ 110.402.180	\$ 114.818.267	\$ 119.410.998	\$ 124.187.438
- Costos fijos	\$ 0	\$ 127.352.801	\$ 132.446.913	\$ 137.744.789	\$ 143.254.581
Costos fijos de Producción		\$ 55.297.757	\$ 57.509.667	\$ 59.810.054	\$ 62.202.456
Costos fijos de Administración		\$ 66.055.044	\$ 68.697.246	\$ 71.445.136	\$ 74.302.941
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.000.000	\$ 6.240.000	\$ 6.489.600	\$ 6.749.184
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
- Intereses Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 97.604.087	\$ 121.682.998	\$ 148.683.310	\$ 178.914.376
- Impuestos	\$ 0	\$ 33.185.390	\$ 41.372.219	\$ 50.552.325	\$ 60.830.888
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 64.418.697	\$ 80.310.778	\$ 98.130.985	\$ 118.083.488
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 86.766.763
Préstamos	\$ 0				
Recuperación Capital de trabajo					\$ 82.392.996
Valor de Salvamento					\$ 4.373.767
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 102.984.573	\$ 2.929.883	\$ 3.047.078	\$ 3.168.961	\$ 0
Activos Fijos	\$ 18.735.800				
Pago Credito (Capital)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 11.001.700				
Capital de Trabajo	\$ 73.247.073	\$ 2.929.883	\$ 3.047.078	\$ 3.168.961	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 102.984.573</b>	<b>\$ 61.488.814</b>	<b>\$ 77.263.700</b>	<b>\$ 94.962.023</b>	<b>\$ 204.850.250</b>
Tasa Interna de Retorno	25,49%				
Valor Presente Neto	125.745.528				
Tasa Interna de Retorno	72,69%				

Fuente: Construcción propia, (2015)

En el año quinto la Tasa Interna de Retorno es de 81.18% frente a la Tasa Esperada de 25.49%, dando como resultado un Valor Presente Neto de \$ 178.331.125, es decir que en este año la rentabilidad de la empresa es superior ya que la Tasa Interna de Retorno es 3 veces mucho mayor que la Tasa Esperada.

**Tabla 1.19 Flujo de caja quinto año**

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 341.700.001	\$ 375.289.111	\$ 412.180.031	\$ 452.697.328	\$ 497.197.475
- Costos variables		\$ 110.402.180	\$ 114.818.267	\$ 119.410.998	\$ 124.187.438	\$ 129.154.935
- Costos fijos		\$ 127.352.801	\$ 132.446.913	\$ 137.744.789	\$ 143.254.581	\$ 148.984.764
Costos fijos de Producción		\$ 55.297.757	\$ 57.509.667	\$ 59.810.054	\$ 62.202.456	\$ 64.690.554
Costos fijos de Administración		\$ 66.055.044	\$ 68.697.246	\$ 71.445.136	\$ 74.302.941	\$ 77.275.059
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 6.000.000	\$ 6.240.000	\$ 6.489.600	\$ 6.749.184	\$ 7.019.151
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 97.604.087	\$ 121.682.998	\$ 148.683.310	\$ 178.914.376	\$ 212.716.842
- Impuestos	\$ 0	\$ 33.185.390	\$ 41.372.219	\$ 50.552.325	\$ 60.830.888	\$ 72.323.726
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 64.418.697	\$ 80.310.778	\$ 98.130.985	\$ 118.083.488	\$ 140.393.116
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933	\$ 6.340.933
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 83.721.549
Préstamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 85.688.716
Valor de Salvamento						-\$ 1.967.167
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 102.984.573	\$ 2.929.883	\$ 3.047.078	\$ 3.168.961	\$ 3.295.720	\$ 0
Activos Fijos	\$ 18.735.800					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 11.001.700					
Capital de Trabajo	\$ 73.247.073	\$ 2.929.883	\$ 3.047.078	\$ 3.168.961	\$ 3.295.720	
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 102.984.573</b>	<b>\$ 67.829.748</b>	<b>\$ 83.604.634</b>	<b>\$ 101.302.957</b>	<b>\$ 121.128.701</b>	<b>\$ 230.455.598</b>
Tasa de rentabilidad esperada		25,49%				
Valor Presente Neto		178.331.125				
Tasa Interna de Retorno		81,18%				

Fuente: Construcción propia, (2015)

#### 7.5.4.4. Conclusion viabilidad

**Tabla 7.20 Tasa de rentabilidad esperada/interna de retorno viabilidad**

Tasa de rentabilidad esperada	25,49%
Valor Presente Neto	178.331.125
Tasa Interna de Retorno	81,18%

Fuente: Construcción propia, (2015)

La empresa Shipper sun como se ha venido informando a lo largo del proyecto tiene solo una unidad de negocio, la cual es la comercializacion de accesorios generadores de energia por medio de energia solar, los cuales tienen la caracteristica de que son productos importados y una caracteristica principalmente; que son productos terminados. Esta empresa presenta unos ingresos de \$28.475.000 mensualmente debido a las ventas de sus productos con los cuales debe cubrir unos unos costos fijos de \$ 10.612.733 y unos costos variables mensuales los cuales hacen referencia a el costo de la mercancia en DDP de \$ 9.200.181 sumando entre estos \$19.812.914.

El capital invertido en la empresa fue de \$ 140.000.000, el cual se destino para pagar los activos fijos y los gastos pre-operativos tales como los tramites para constituir y legalizar la empresa. Se espera que para el tercer año se recupere el capital de inversión y además la empresa pueda contar con un capital disponible para reinvertir en nuevos productos. Es un proyecto no presenta perdidas en las utilidad neta y la Tasa Interna de Retorno es 2 veces más alta que la Tasa esperada o Tasa de Oportunidad; esto nos indica que es viable ya que frente a proyectos con condiciones similares nos ofrece una rentabilidad mayor. Su utilidad neta mensual es de \$5.368.225 y su Utilidad acumulada al final del año es de \$68.418.697

En una proyeccion de 5 años la empresa va a representar las mismas condiciones, es decir, los ingresos van a cubrir sus costos variables y costos fijos, sus resultados van a estar por encima del punto de equilibrio, el proyecto va a tener una Tasa Interna De Retorno más alta que la que tiene la Tasa Esperada por los inversionistas, a través de los años esto va a presentarse en mayor cantidad. En el año quinto la empresa presentara una Tasa Interna de Retorno de 81.18% frente a la Tasa Esperada 25.49%, lo que demuestra una amplia diferencia que demuestra más oportunidades para los inversionistas, de igual manera presenta un Valor Presente Neto de \$178.331.125, lo que refleja nuevas oportunidades para que el capital sea reinvertido o sea distribuido en utilidades, sin que sea afectada la viabilidad del proyecto. Adicional la empresa planea bajar los costos de importación analizando nuevas lineas de negocio y incrementando a su vez la utilidad.

## CONCLUSIONES

SHIPPER SUN S.A.S se lanzara en el mercado de manera eficiente, ya que cuenta con un producto a la altura de la competencia y tambien cuenta con una ventaja competitiva que es el grado de responsabilidad con el medio ambiente y de innovación tecnológica, debido a que el producto funciona es a través de energía solar, lo cual convierte la empresa en una de las pocas compañías que comercializa este tipo de producto a nivel nacional.

El entorno en el cual va a ser comercializado el producto es apto para hacer esta actividad económica, ya que es un país es globalizado, el cual accede a los cambios, las culturas que sean impuestas por corrientes mayores y los avances tecnológicos. De esta manera los consumidores van a acceder a este producto de indole innovadora en su mercado, además la disminución o eliminación de la energía eléctrica, que promueven otros países como Holanda y Alemania, entre otros, esto genera impacto de manera eficaz en la mente de los consumidores, a lo cual esta apuntando esta empresa.

La empresa participa en el sector Colombiano de tecnología, el cual lo componen empresas distribuidoras, comercializadoras y fabricantes de productos de procedencia extranjera. El sector de tecnología en Colombia ha tenido un crecimiento a lo largo de los años debido a la globalización y con esto a las exigencias de los consumidores, se ha impulsado su crecimiento por el incremento de nuevas tecnologías o dispositivos demostrando así un crecimiento anual del 4% al 6%.

Entre sus principales competidores se encuentra empresas como Mercado Libre, Tienda JR y K-tronik y las demás medianas y pequeñas empresas que participan en este sector, que conjuntas forman un mayor porcentaje de participación en el mercado que cualquier otra organización. El sector se ve afectado por variables como la competencia de las grandes empresas internacionales, la Volatibilidad de la tasa de cambio y la vulnerabilidad de sus productos para contribuir con el Lavado de activos.

El mercado meta de Shipper sun es 98.492 personas que vivan en la ciudad de Bogotá y tambien en la ciudad de Medellín donde se encuentra las sede de la empresa, se filtro por



las personas de estratos socioeconomicos 3, 4, 5 y 6 y por ultimo se tuvo en cuenta una edad entre los 15 y 59 años que serian el mercaco objetivo de la empresa. Estas ventas se van a llevar a cabo comercializando de manera directa los productos en las ciudades de Bogota y Medellin , y a través de terceros por parte de almacenes locales distribuidores de accesorios moviles. Además busca darse a conocer por medio de ferias como la feria de innovacion tecnologia realizada en el centro comercial Monterrey en la ciudad de Medellín.

La empresa importara la mercancia, osea que , el producto terminado desde la Republica de China donde se situa el proveedor con el cual se realizo el contrato de compra y venta de la mercancia en un termino de negociación FOB(Free on board), el cual indica que la mercancia sera entregada ya cargada en la naviera y apartir de ahi los costos y las responsabilidades los llevará a cabo la empresa Shipper sun a través de una agencia de Carga Internacional. Debido a que la mercancía será traída desde la Republica de China, esta no se beneficiaria de un TLC por lo tanto es necesario a la hora e nacional la mercancia pagar un gravamen del 10% y un IVA del 16%. Para cumplir con las ventas proyectadas , se estima realizar la misma importación cada tres mese osea trimestral asi se puede controlar el sistema de abastecimiento, la cual se realizará vía maritima desde el puerto de Yantian en la Republica de China hasta el Puerto de Buenaventura en Colombia.

La empresa tiene un Recurso Humano de 4 personas . Este recurso Humano esta dividido en 3 areas importantes las cuales son gerencia, logistica y por último el área administrativa; Para la contabilidad de la empresa se cuenta con un auxiliar contable por honorarios.

SHIPPER SUN incide con unos costos variables y fijos, los costos fijos con los que cuenta la empresa se encuentran divididos en costos fijos de producción de \$ 4.608.146 mensuales, es decir, los que se relacionan con el producto directamente, los costos fijos de administración de la empresa son \$ 5.504.587 los cuales se encuentra relacionados con el area financiera y el área administrativa, y los Costos fijos de mercadeo de

\$500.000, en los cuales se estima los costos por la publicidad que se le realiza al producto, la creación de la página web y la participación en ferias internacionales. También se encuentran en cada tipo de costo los relacionados con los servicios de cada área, los suministros para el aseo y la cafetería y los servicios públicos, entre otros. Los costos variables presentan referencia a la mercancía en un término de negociación DDP, es decir, una vez ya se haya realizado el pago de los tributos aduaneros y el IVA en el país de destino para esto los costos variables son de \$ 9.200.181 mensuales.

Los costos fijos totales suman un total de \$ 10.612.733 y los costos variables son de \$9.200.181, los costos mensuales totales de la compañía son de \$ 19.812.914 frente a los ingresos por ventas del producto de \$28.475.000, el precio de estos productos fue determinado basándonos en el precio de los competidores, el nicho de mercado meta y el porcentaje de valor agregado del producto a comercializar.

La compañía cuenta con una inversión inicial de 140.000.000 por parte de sus socios. Designada para cubrir los gastos preoperativos, los costos fijos y los costos variables además de los activos fijos necesarios para poner en funcionamiento la empresa.

El análisis financiero de la Empresa Shipper sun permite deducir que es una oportunidad viable de negocio, debido a que la empresa Shipper sun es capaz de cubrir su punto de equilibrio, es bueno aclarar además de que sus egresos son menores que sus ingresos, por lo cual muestra una utilidad neta mensual de \$ 5.368.225 y una utilidad neta acumulada en el primer año de \$ 64.418.697; su flujo de caja mensual nos muestra que la Tasa Interna de Retorno de 5.35% es superior a la Tasa Esperada de 1.91%, lo cual da como resultado un Valor Presente Neto Positivo de \$ 36.734.787.

En una proyección de cinco años la empresa Shipper sun va a presentar una Tasa Interna de Retorno de 81.18% frente a la Tasa Esperada 25.49%, lo que muestra que el proyecto es para entonces 3 veces más rentable de lo esperado, lo cual nos permite tener más oportunidades para los inversionistas de reinvertir sin que la inversión deje de ser viable, ya que el Valor Presente Neto es de \$178.331.125.

## BIBLIOGRAFÍA

- BANCOLDEX. (2015). *Guía básica: Sociedad por acciones simplificadas S.A.S.* Recuperado de [http://www.bancoldex.com/documentos/2180\\_Guia\\_SAS-web.pdf](http://www.bancoldex.com/documentos/2180_Guia_SAS-web.pdf)
- Banco de la República. (2015). *Sectores económicos. Biblioteca Virtual Luis Ángel Arango.* Recuperado de [http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores\\_economicos](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos)
- Cámara de Comercio de Arauca. (2015). *Definición técnica del Sistema Rues.* Recuperado de, <http://www.camaracomercioarauca.com/>
- Crearempresas, (2015). *Liquidacion Registro Mercantil.* Recuperado de, <http://www.crearempresa.com.co/General/Home.aspx>
- Consultoría Gestión Contable. (2015). *Portafolio de Servicios.* Recuperado de, <http://cygcontable.com/portafolio-de-servicios>
- Decreto 410 de 1971, *Diario Oficial 33339 de la República de Colombia, Bogotá, Colombia, 16 de junio de 1971.* Recuperado de, <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102>
- Dian. (2015). *Consulta de arancel.* Recuperado de, <http://www.dian.gov.co>
- DANE, (2015). *Variaciones porcentuales por grandes ramas de actividad económica.* Recuperado de, <http://www.dane.gov.co/index.php/cuentas-economicas/cuentas-trimestrales>
- E- Talento. (2015). *Portafolio de Servicios.* Recuperado de, <http://www.etalento.co/sitio/quienes-somos>
- El Tiempo. (2013). *Conozca en detalle las localidades de Bogotá.* Recuperado de, <http://www.eltiempo.com/Multimedia/infografia/localidadbogota/>
- EPM. (2015). *Tarifas para servicios de acueducto y aguas residuales.* Recuperado de, [http://www.epm.com.co/site/Portals/2/documentos/tarifas/2015/tarifas\\_aguas\\_septiembre\\_2015.pdf](http://www.epm.com.co/site/Portals/2/documentos/tarifas/2015/tarifas_aguas_septiembre_2015.pdf)
- EPM. (2015). *Tarifas y costos de energía eléctrica.* Recuperado de, <http://www.epm.com.co/site/Portals/2/documentos/tarifas/2015/Publicación%20Septiembre%202011%20de%202015.pdf>
- Éxito. (2015). *Tienda online.* Recuperado de, <http://www.exito.com>
- Homecenter. (2015). *Tienda Online.* Recuperado de, <http://www.homecenter.com.co>
- Ley 1258 de 2008, *Diario Oficial 47194 de la República de Colombia, Bogotá, Colombia, 5 de diciembre de 2008.* Recuperado de,

[http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1258\\_2008.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html)

Mercado Libre. (2015). Lámparas Tubo Led. Recuperado de,  
[http://listado.mercadolibre.com.co/lamparas-tubo-led#D\[A:lamparas-tubo-led,B:2](http://listado.mercadolibre.com.co/lamparas-tubo-led#D[A:lamparas-tubo-led,B:2)

Mercado Libre. (2015). Tableros En Vidrio. Recuperado de,  
<http://listado.mercadolibre.com.co/tableros-en-vidrio>

Mercado Libre. (2015). Video Vit. Recuperado de,  
<http://listado.mercadolibre.com.ve/video-vit>

Mercado Libre. (2015). Cámaras de Vigilancia. Recuperado de,  
<http://listado.mercadolibre.com.co/camaras-vigilancia/>

Mercado Libre. (2015). Estanterías. Recuperado de,  
[http://listado.mercadolibre.com.co/estanterias#D\[A:estanterias\]](http://listado.mercadolibre.com.co/estanterias#D[A:estanterias])

Mercado Libre. (2015). Cajas Registradoras. Recuperado de,  
[http://listado.mercadolibre.com.co/caja-registradora#D\[A:caja-registradora,B:0\]](http://listado.mercadolibre.com.co/caja-registradora#D[A:caja-registradora,B:0])

Marion. (2015). Tienda Online. Recuperado de, <http://www.marion.com.co>

Monografias. (2015). Constitución de una sociedad limitada y transformación de ésta en comercializadora internacional. Recuperado de,  
<http://www.monografias.com/trabajos41/transformacion-sociedad/transformacion-sociedad2.shtml>

Mipymes. (2013). Definición Tamaño Empresarial Micro, Pequeña, Mediana o Grande. Recuperado de, <http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2761>.

Mintrabajo. (2015). Calculadora Laboral. Recuperado de,  
<http://www.mintrabajo.gov.co/calculadora-laboral.html>

Marketmedios. (2015). Centros comerciales Medellín. Recuperado de,  
<http://www.marketmedios.com.co/seccion/19/medellin.html>

Marketmedios. (2015). Centros comerciales Bogotá. Recuperado de,  
<http://www.marketmedios.com.co/seccion/18/bogot.html>

Pareja, D. (10 de diciembre de 2014). Las 10 obras que revolucionarán a Medellín. El Tiempo. Recuperado de,  
<http://www.eltiempo.com/colombia/medellin/las-10-obras-que-le-cambiaran-la-cara-de-medellin/14952075>.

*Rues.* (2015). *Verificación por nombre y por palabra de la empresa.* Recuperado de,  
[http://www.rues.org.co/RUES\\_Web/](http://www.rues.org.co/RUES_Web/)

*Sogercol.* (2015). *Servicios.* Recuperado de,  
[http://www.sogercol.com/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=38&Itemid=59](http://www.sogercol.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=38&Itemid=59)

*Super Intendencia de Industria y Comercio.* (2015). *Tarifas Registro de Marca.* Recuperado de,  
<http://www.sic.gov.co/logros/>

*Secretaria de planeacion de Bogota.* (2014). *Encuesta Multiproposito.* Recuperado de,  
[http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/Encuesta\\_Multiproposito\\_2014/Resultados\\_2014/Boletin\\_Resultados\\_Encuesta\\_Multiproposito\\_2014.pdf](http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/Encuesta_Multiproposito_2014/Resultados_2014/Boletin_Resultados_Encuesta_Multiproposito_2014.pdf)

*Secretaria de Planeación de Antioquia.* (Marzo de 2012). *Perfil socioeconomico Medellin.*  
Recuperado de,  
<https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpcccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Planeación%20Municipal/Secciones/Publicaciones/Documentos/Encuesta%20Calidad%20de%20Vida/ECV2011/Perfil%20Total%20Medellin%20Encuesta%20Calidad%20de%20Vida%202011.pdf>

*Tiendeo.* (2015). *Catalogo Metro.* Recuperado de,  
[http://www.tiendeo.com.co/Catalogos/medellin/79767&subori=web\\_visor&buscar=Makro&sw=1280](http://www.tiendeo.com.co/Catalogos/medellin/79767&subori=web_visor&buscar=Makro&sw=1280)

*Urbanos Mensajería Ltda.* (2015). *Servicios.* Recuperado de,  
<http://urbanosmensajeria.com/servicios/>

*finanzas personales.* (30 de marzo de 2014). Obtenido de  
<http://www.finanzaspersonales.com.co/cuanto-cuesta/articulo/cuanto-cuesta-hacer-una-pagina-web/36857>

*la semana.* (31 de marzo de 2014). Obtenido de  
<http://www.semana.com/educacion/articulo/inversion-ciencia-tecnologia/382220-3>

*portafolio .* (12 de mayo de 2014). Obtenido de  
<http://www.evaluaamos.com/images2012A/13024-2.jpg>

*alcaldía de medellin.* (16 de agosto de 2015). Obtenido de  
<https://www.medellin.gov.co/irj/portal/negocios>

*construccion propia.* (17 de octubre de 2015).

*construccion propia.* (2015).

*construccion propia* . (15 de octubre de 2015). Obtenido de <http://www.finanzaspersonales.com.co/cuanto-cuesta/articulo/cuanto-cuesta-hacer-una-pagina-web/36857>

*DANE*. (10 de septiembre de 2015). Obtenido de [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

*el tiempo*. (16 de enero de 2015). Obtenido de <http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/lo-que-trae-2015-en-telefonía-movil-en-colombia/15103755>

*el tiempo*. (9 de enero de 2015). Obtenido de <http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/colombia-el-tercer-pais-de-america-latina-con-mayor-numero-smartphones-/15066597>

*google mapas*. (2015). Obtenido de [https://www.google.com.co/maps/dir/"/Medell%C3%ADn,+Antioquia/@5.0078039,-77.4193859,8z/data=!4m14!4m13!1m5!1m1!1s0x8e372470d3ee86eb:0xa3e3b101691f2b6a!2m2!1d-77.0197212!2d3.8830471!1m5!1m1!1s0x8e4428ef4e52ddb:0x722fd6c39270ac72!2m2!1d-75.5812119!2d6.24](https://www.google.com.co/maps/dir/)

*la ruta solar*. (10 de septiembre de 2015). Obtenido de <http://www.larutasolar.com?aprende=cargador-solar-usb-una-nueva-alternativa-para-ahorrar-energía>

*portafolio*. (15 de agosto de 2015). Obtenido de <http://www.portafolio.co/temas/inflacion>

*www.posot.com* . (2015). Obtenido de [www.posot.com](http://www.posot.com)

*ecos del combenia*. (s.f.). Recuperado el marzo de 2015, de <http://www.ecosdelcombeima.com/cultural/nota-65916-primeras-zonas-publicas-recargar-celulares-energía-solar-colombia>

-

## **ANEXOS**

### **Anexo A. Soporte propiedad Medellin**



### **Anexo B. Soporte zona comercial Medellín**



## APÉNDICES