



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE NEGOCIO ASESORÍAS EN COMERCIO EXTERIOR

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

VERÓNICA BLANCO REYES

ANDREA GARCÍA QUINTERO

JERÓNIMO FLÓREZ RENDÓN

KAREN MARIA LOPEZ CALVO

2020

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, a Dios gracias por permitirnos estar en donde estamos y darnos las fuerzas, los recursos y los conocimientos para llevar a cabo este proceso. Agradecer especialmente a nuestras madres Cielo Reyes Vásquez, Edilma Rendón Montoya, María Gladys Quintero Hernández y a nuestros padres Pedro Blanco Cuevas, Ramón Antonio García Castañeda, Sigifredo Flórez Parra, debido que sin su sacrificio y sin su lucha no sería posible estar aquí, por infundir en nosotros valores y el coraje para seguir adelante; a la profesora Karen María López Calvo por guiarnos en este proceso y por su apoyo, por el aporte en sus conocimientos y por guiarnos siempre de la mejor manera para la elaboración de este proyecto. Finalmente, agradecer a la Institución Universitaria ESUMER y a todas las personas que han tenido que ver de manera directa o indirecta en este emprendimiento.

ÍNDICE

Agradecimientos.....	2
Lista de figuras.....	8
Lista de tablas.....	9
Glosario.....	11
Abstract.....	12
Resumen ejecutivo.....	13
Introducción.....	14
Capitulo I. Información general de la empresa.....	15
1.1 Nombre De La Empresa Y Marca.....	15
1.2 Tipo de Empresa.....	16
1.3 Descripción de la Empresa.....	17
1.4 Visión y Misión de la empresa.....	18
1.4.1 Misión.....	18
1.4.2 Visión.....	18
1.5 Relación Productos y/o Servicios.....	18
1.6 Ventajas Competitivas.....	19
1.7 Tramites y Costos.....	19
Capitulo II. Análisis del entorno y sector.....	22
2.1 Entorno.....	22
2.1.1 Variable económica.....	22
2.1.2 Variable Social.....	26
2.1.3 Variable legal.....	30
2.1.4 Variable Ecológica.....	30

2.1.5 Variable Política	31
2.1.6 Variable Tecnológica.....	34
2.2 Sector o Industria.....	36
2.2.1 Determinación del sector.....	36
2.2.2 Tendencias de crecimiento.....	38
2.2.3 Cadena de valor.....	38
2.2.4 Actores más importantes.....	38
Capitulo III. Análisis del mercado.....	40
3.1 Objetivos de mercadeo.....	40
3.2 Mercado meta de los bienes y/o servicios.....	40
3.3 Perfil del Mercado Potencial de bienes y/o servicios.....	43
3.4 Cuantificación de los clientes potenciales de bienes y/o servicios.....	45
3.5 Mercado Competidor.....	46
3.6 Mercado de Proveedores.....	51
3.7 Mercado Distribuido.....	52
3.7.1 Distribución Directa.....	52
3.8 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación.....	54
3.8.1 Comunicación.....	54
3.8.2 Actividades de promoción y divulgación.....	55
3.9 Plan de Ventas.....	56
Capitulo IV. Análisis comercio internacional.....	59
4.1 Tratados Comerciales y beneficios arancelarios.....	59
4.2 Requisitos y Vistos Buenos.....	64

4.3 Participación en Ferias Especializadas.....	67
4.4 Rutas de Acceso.....	70
4.5 Liquidación de Cosos de Importación y Precios de Exportación.....	76
Capitulo V. Análisis técnico.....	95
5.1 Descripción del proceso de prestación del servicio.....	95
5.2 Capacidad de producción.....	96
5.3 Plan de Producción.....	97
5.4 Recursos materiales y humanos para la producción.....	97
5.4.1 Locaciones.....	97
5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	99
5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.....	100
5.4.4 Requerimientos de servicios.....	101
5.4.5 Requerimientos de personal.....	102
Capítulo VI. Análisis administrativo.....	106
6.1 Estructura Organizacional del Negocio.....	106
6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional.....	106
6.1.2 Organigrama Estructura Personal.....	111
6.1.3 Costos personal y procesos administrativos tercerizados.....	118
6.2 Costos estructura organizacional del negocio.....	125
6.2.1 Locaciones empresa	125
6.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software, muebles y enseres....	125
6.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por área.....	129
6.2.4 Requerimientos de servicio por área.....	130
Capitulo VII. Análisis legal.....	132
7.1 Tipo de Organización empresarial.....	132

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.....	132
Capitulo VIII. Análisis financiero.....	136
8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad.....	136
8.2. Aportes de Capital de los Socios.....	136
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios.....	136
8.4 Precios de los Productos.....	137
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos..	137
8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos.....	137
8.5 Ingresos y Egresos.....	138
8.5.1 Ingresos.....	138
8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio.....	138
8.5.2 Egresos.....	138
8.5.2.1 Inversiones.....	138
8.5.2.2 Costos Fijos y Variables.....	140
8.5.3 Estados Financieros.....	143
8.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias.....	143
8.5.3.2 Flujo de Caja y VPN.....	144
8.5.4 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad.....	147
8.5.4.1 Analisis de Sensibilidad.....	147
8.5.4.2 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado.....	151
8.5.4.3 Flujo de Caja Proyectado.....	152
8.6 Evauación Financiera.....	155

8.6.1 VPN, TIR, PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	155
Conclusiones.....	157
Bibliografía.....	158

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Consulta nombre de la empresa

Figura 2: Consulta nombre de la marca

Figura 3: Pymes, distribución según sector económico (%)

Figura 4: Ubicación regional de la empresa en Colombia

Figura 5: Ubicación específica de la empresa

Figura 6: Número de Pymes exportadoras por grupo de los principales productos

Figura 7: Participación de las pymes en el total de empresas exportadoras de Antioquia en 2018

Figura 8: Antioquia. Exportaciones totales vs. Exportaciones de las pymes

Figura 9: puertos marítimos de Colombia

Figura 10: Redes fluviales de Colombia

Figura 11: Aeropuertos de Colombia

Figura 12: Planos oficina

Figura 13: Organigrama Estructura Organizacional

Figura 14: Organigrama estructura personal

Figura 15: Estado de resultados

Figura 16: Flujo de caja del inversionista

Figura 17: Flujo de caja del proyecto

Figura 18: Estado de resultados a 5 años

Figura 19: Flujo de caja del inversionista a 5 años

Figura 20: Flujo de caja del proyecto a 5 años

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Estudio del entorno

Tabla 2: Tendencias de crecimiento

Tabla 3: Datos relevantes de las mejores regiones económicamente

Tabla 4: Datos del mercado competidor

Tabla 5: Datos del mercado de proveedores

Tabla 6: Indicadores de costos básicos

Tabla 7: Actividades de promoción y divulgación

Tabla 8: VoBo, Licencias y Registros

Tabla 9: Eventos de comercio exterior en Colombia

Tabla 10: Incoterms 2020

Tabla 11: Plan de producción

Tabla 12: Maquinaria, equipo, muebles y enseres

Tabla 13: Materiales e insumos

Tabla 14: Requerimientos de servicios

Tabla 15: Requerimiento de personal

Tabla 16: Funciones de cada una de las áreas.

Tabla 17: Funciones personal de la empresa

Tabla 18: Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Tabla 19: muebles, enseres y maquinaria

Tabla 20: Materiales e insumos de papelería

Tabla 21: Servicios por área

Tabla 22: Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tabla 23: Aportes a capital de los socios

Tabla 24: Resume de tabla de amortización

Tabla 25: Costos unitarios de los componentes del servicio

Tabla 26: Ventas totales por producto

Tabla 27: Inversiones en activos fijos

Tabla 28: Inversión en gastos pre- operativos

Tabla 29: Inversión en capital de trabajo

Tabla 30: Resumen de inversiones

Tabla 31: Costos variables

Tabla 32: Costos fijos de producción

Tabla 33: Costos fijos de administración

Tabla 34: TIR y VPN del flujo de caja del inversionista

Tabla 35: TIR y VPN del flujo de caja del proyecto

Tabla 36: Cambio porcentual en el precio

Tabla 37: Cambio porcentual en las ventas

Tabla 38: Cambio porcentual en los costos variables

Tabla 39: Cambio porcentual en los costos fijos

Tabla 40: Cambio tasa de rentabilidad

Tabla 41: Resumen del estado de resultados a 5 años

Tabla 42: VPN, TIR, Payback descontado del inversionista

Tabla 43: VPN, TIR, Payback descontado del proyecto

GLOSARIO

Asesoría: Servicio de acompañamiento e información actualizada y certificada a empresas en diferentes temas.

Aranceles: Impuesto a los productos importados.

Beneficios arancelarios: Reducción de los aranceles entre países sin necesidad de ser recíproco entre ellos.

Comercio Exterior: Intercambio de bienes y servicio en tres países.

Estudio de mercado: Análisis del comportamiento de un grupo en especial para determinar su atractivo para una empresa.

Exportación: Vender bienes o servicio desde el territorio aduanero nacional a otro país o a una zona franca.

Importación: Comprar bienes o servicios desde otro país o zona franca e introducirlos al territorio aduanero nacional.

Incoterms: Términos y reglas universales que explican cómo funciona el comercio de bienes entres países.

Pymes: Pequeñas y medianas empresas.

Tercerización: Contratar a una empresa para realizar alguna operación que debería ser realizada por la propia empresa con el fin de reducir costos.

Tratados Comerciales: Acuerdo entre países donde ambos están legalmente obligados a cumplir con lo estipulado en dicho acuerdo, con el fin de que ambos países se beneficien en temas de intercambio de bienes y servicios, tránsito de personas e intercambio de capitales.

Vistos Buenos: Certificados exigibles que se deben conseguir previamente a la importación de ciertos productos.

ABSTRACT

Eros-A SAS is a company dedicated to advising small and medium-sized companies in Antioquia on all matters of foreign trade, created by the lack of support that currently exists for SMEs, which is why it was decided to form a company that is dedicated to providing all the support but in a specialized way, so entrepreneurs feel that it is much easier to start to internationalize their company, and thus gradually grow more.

The company not only seeks to reach entrepreneurs who need to export or import, but also those who need advice on all issues concerning international negotiation, benefits of the agreements, documentation, trends in consumption, access routes, updated incoterms, etc. All this is thought to be communicated by a software that has all the subjects installed, and then each businessman is given a CD, with everything seen in the consultancy in which he obtains the tools to start the project of internationalization.

To start operating, the company focused on analyzing aspects and variables of the sector and the country's environment to see the possibility of setting up this consulting company, and start operating without any problem.

Despite the fact that there are competitors such as Cámara de comercio and Pro-Colombia, and companies that are specialized in consultancies and that are highly recognized due to their track record for being an incentive for companies to decide to start exporting, what differentiates Eros-A from these is that our service is more specialized for SMEs, and it will have a much more real approach with the product or service that it markets.

In order to publicize the specialized service that the company Eros-A offers, it was decided to attend a fair specialized for SME companies, in which the stand of the company will be set up, and the service the company offers will be presented, giving them the location of the company and everything there is to offer to small and medium-sized entrepreneurs, so the company is gradually becoming known, until it is recognized for the service offered.

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Eros-A S.A.S es una empresa dedicada a la asesoría de pequeñas y medianas empresas del departamento de Antioquia con todo lo referente al comercio exterior, creada con el fin de suplir la falta de acompañamiento que actualmente existe para las pymes, pero de una manera especializada y profesional, de modo que estos empresarios sientan que es mucho más fácil comenzar a internacionalizar su empresa y poco a poco ir creciendo más.

La compañía no solo busca llegar a los empresarios que necesitan exportar o importar, también los que necesiten asesorías en todos los temas concernientes a la negociación internacional, beneficios de los acuerdos, documentación, tendencias en consumo, rutas de acceso, incoterms actualizados etc. Todo esto se piensa impartir por medio de un software que tiene instalado todos los temas a tratar, y luego a cada empresario se le obsequia un cd, con todo lo visto en la asesoría en el cual obtiene las herramientas para que comience con el proyecto de internacionalización.

Para comenzar a operar, la empresa se enfocó en analizar los aspectos y variables del sector y del entorno del país para ver la posibilidad de colocar esta empresa de asesorías, y comenzar a operar sin problema alguno.

A pesar de que existen competidores como cámara de comercio y procolombia, además de empresas que son especializadas en asesorías y que son muy reconocidas debido a su trayectoria por ser un incentivo para que las empresas decidan comenzar a exportar, lo que diferencia a Eros-A de estas es que, nuestro servicio es más especializado para pymes, y este tendrá un acercamiento mucho más real con el producto o servicio propio que este comercialice.

Para dar a conocer el servicio especializado que la compañía Eros-A ofrece, se decidió asistir a una feria especializada en empresas pymes, en la cual se podrá poner el stand, y se presentará el servicio para estas, dándoles la ubicación de la empresa y todo lo que hay para ofrecerles a los pequeños y medianos empresarios, así poco a poco se va dando a conocer la compañía, hasta que se tenga el reconocimiento por el servicio ofrecido.

El presente trabajo, bajo el nombre de “Eros – A” se estable con el fin de dar un asesoramiento a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del departamento de Antioquia

sobre comercio exterior. Para esto, la empresa se dispuso a crear un paquete de asesoría con un costo unitario de \$770.825; este paquete cuenta con 10 horas de asesorías repartidas, según sea el caso, entre investigación y exposición de los resultados. Dentro del mismo, se expondrán temas como: Incoterms, beneficios arancelarios, requisitos y vistos buenos, rutas de acceso, documentación requerida; conocimientos necesarios para la participación en el mercado internacional.

Una vez definido el mercado y la manera en que se darán las asesorías, se procedió a una cuantificación más real de consumidores, para lo cual, Eros – A se enfocó en las Pymes antioqueñas pertenecientes al sector manufacturero y las relacionadas con el agro, es decir, el 19% de las Pymes en Antioquia. La razón de escoger estos dos sectores es que ambos cumplen de menor manera con un perfil exportador y/o importador, es decir, que pueden tener mayor necesidad de importar insumos o que tiene mayor posibilidad de demanda para exportar.

Después de determinar todos los recursos necesarios para poder cumplir con el funcionamiento de la empresa, tales como, insumos, mano de obra, gastos fijos, etc. y compararlos con la ganancia esperada se determinó que, lamentablemente, las ventas estimadas del primer año son insuficientes para saldar todos los gastos en los que la empresa debe incurrir. Así pues, para el primer año, la tasa de rentabilidad esperada por la empresa es de 0,59%, sin embargo, la Tasa Interna de Retorno es de -1,97%. Lamentablemente, el panorama no mejora con el correr del tiempo, debido a que, en cinco años la Tasa de rentabilidad que se espera obtener es de 7,36% y la TIR proyectada es de -8%.

Por tanto, a la hora de realizar un análisis cuantitativo se revela que la idea de la creación de esta empresa no es viable por los temas financieros, a pesar de haber una demanda y un público objetivo.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo es un plan de negocio llamado “Eros – A S.A.S”, el cual consiste en el asesoramiento a las pequeñas y medianas empresas del departamento de Antioquia en temas de comercio exterior. La razón del por qué se eligió este proyecto es que sin duda había una problemática la cual tratar e intentar dar una solución. El problema era la falta de aprovechamiento de las Pymes de los convenios de comercio internacional que tiene el país a causa de un desconocimiento de estas, por tanto, este proyecto se ve como una gran oportunidad de negocio debido a que existe un público objetivo, posibles consumidores y demandantes, y una problemática clara que solucionar.

A raíz de un estudio se eligió el mercado meta, el cual como se mencionó anteriormente son las Pymes del departamento de Antioquia. El estudio se realizó comparando el departamento de Antioquia, el Valle del Cauca y Bogotá. Finalmente se seleccionó el mercado antioqueño debido a que era el de mayor conocimiento por parte de los tres socios, a que no se tendría que incurrir en gastos extras para irse a otro lugar y que es un departamento con un alto número de Pymes.

Una vez seleccionado el departamento, se eligió que en las Pymes las cuales prestaríamos nuestra atención serían todas las pertenecientes al sector manufacturero y las que llevan relación con el agro y/o la caza.

Teniendo todo el mercado meta delimitado y elegido, se dio paso a la determinación del “proceso productivo” es decir, cómo se prestarían las asesorías. Habiendo elaborado un proceso, se dio el siguiente paso a la determinación financiera de este proceso, la cual respondía al objetivo general de determinar la viabilidad de crear esta empresa, los costos operativos, y todo lo relacionado directa e indirectamente con la elaboración de la asesoría.

A su vez, como objetivo, este proyecto tiene la idea de que a raíz del conocimiento que se le planea dar a estas Pymes, se espera que estas analicen y evalúen sus posibilidades para exportar o bien, los beneficios para importar y lograr ser más competitivos tanto en el mercado nacional como internacional.

CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1 Nombre De La Empresa Y Marca

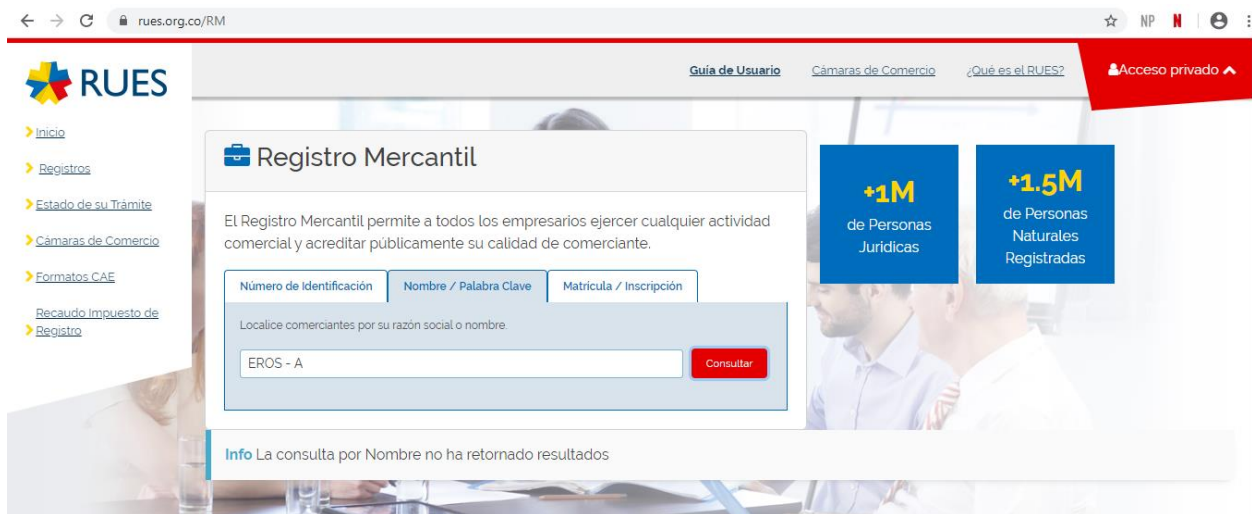
El nombre de la marca proviene del deseo de los tres socios fundadores de representarse a sí mismo dentro de este, así pues, el nombre se divide en dos sílabas:

- Eros, Proveniente de los nombres de los fundadores Verónica y Jerónimo, en donde al abreviarse se le quito las dos iniciales,
- La segunda sílaba es la letra A, representando a la tercera socia Andrea.

Así pues, sale Eros – A S.A.S, un nombre corto, llamativo, fácil de recordar y el cual, busca romper paradigmas.

Verificación de la disponibilidad del nombre: Registro Único Empresarial

Figura 1: Consulta nombre de la empresa

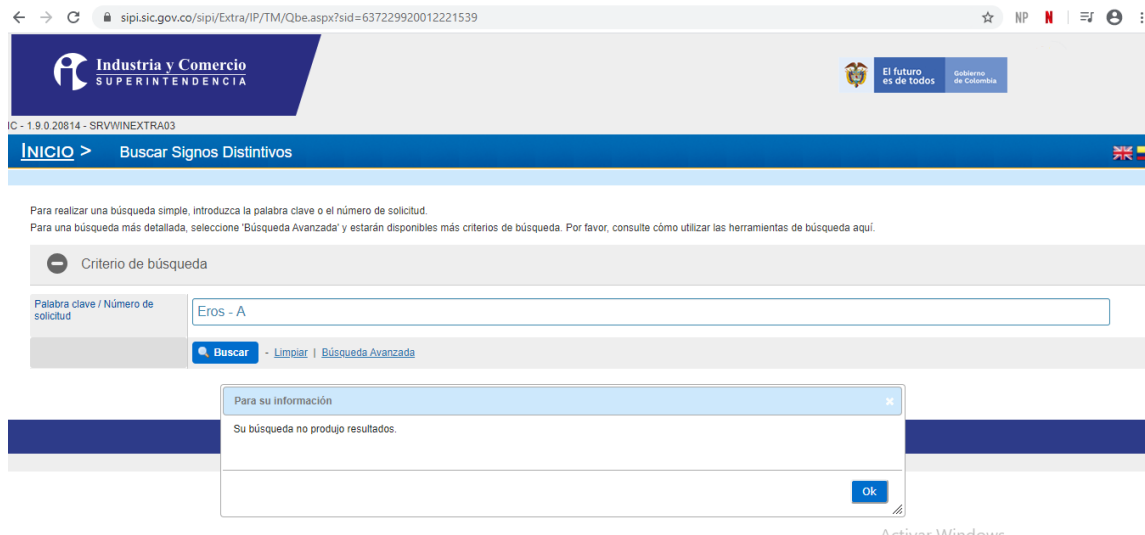


The screenshot shows the RUES website interface. The main heading is 'Registro Mercantil'. Below it, there is a search form with three tabs: 'Número de Identificación', 'Nombre / Palabra Clave', and 'Matricula / Inscripción'. The 'Nombre / Palabra Clave' tab is selected, and the search term 'EROS - A' is entered in the input field. A red 'Consultar' button is next to the input field. Below the search form, there is an information box that reads: 'Info La consulta por Nombre no ha retornado resultados'. To the right of the search form, there are two blue boxes with statistics: '+1M de Personas Jurídicas' and '+1.5M de Personas Naturales Registradas'. The top navigation bar includes links for 'Guía de Usuario', 'Cámaras de Comercio', '¿Qué es el RUES?', and 'Acceso privado'.

Fuente: (RUES, 2020)

- Marca: Eros – A, decidimos ir con el mismo nombre ya que queremos que los clientes se acostumbren a relacionar el nombre Eros – A con todo lo relacionado a asesorías en comercio exterior.

Figura 2: Consulta nombre de la marca



Fuente: (SIC, 2020)

Como se puede observar en las imágenes anteriores en Colombia el nombre Eros – A no se encuentra registrado ni como empresa, ni como marca, lo que nos permite introducirnos al mercado en este nombre.

1.2 Tipo de Empresa

El tipo de persona jurídica que es Eros – A es una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), lo cual quiere decir que en este tipo de persona jurídica los socios tienen responsabilidad limitada según el monto de su capital invertido.

La razón del por qué se eligió este tipo de persona jurídica radica en las ventajas que esta trae consigo mismo en la composición, tales como:

1. El patrimonio de los socios está a salvo y no se puede tocar.
2. En este tipo de sociedad no es necesario limitar un tiempo de acción de la empresa y tampoco el objeto social, lo cual da la oportunidad de operar tanto tiempo como los socios lo decidan y evita que la empresa desaparezca por caducidad del tiempo. También facilita la posibilidad de cambiar el ejercicio comercial si los socios así lo desean sin necesidad de una reforma estatutaria.
3. Otra gran ventaja es que en la Sociedad por Acciones Simplificadas el capital social tiene un plazo de dos años máximo para ser pagado, mientras que en otros tipos de sociedades su plazo máximo es de un año o su pago debe ser íntegramente al constituirse la empresa.

4. La SAS también otorga una simplificación de trámites, que, entre lo más importante, otorga la simplificación de personas necesarias para constituir una sociedad a dos personas.
 5. Autonomía para estipular libremente las normas que más se ajusten al negocio.
 6. Otorgan una flexibilidad de en la estructura de capital, en donde, dispone que la sociedad se puede crear sin invertir cantidad de dinero al momento de su creación, a diferencia de otras sociedades.
- (Cucuta.org.co) (icesi)

1.3 Descripción de la Empresa

La información general de la empresa Eros – A SAS es la siguiente:

- Concepto del negocio: La empresa se moverá en el sector de los servicios, ofreciendo asesorías sobre comercio exterior a los pequeños y medianos empresarios del departamento de Antioquía, Colombia. Sus servicios van desde asesoramientos para importar o exportar hasta asesoramiento en Reo's, y beneficios otorgados por parte del estado para quienes se desarrollan actividades de comercio exterior, beneficios como por ejemplo el Plan Vallejo. El sector al que va dirigido nuestra empresa es cualquiera que se interese en el comercio internacional, perteneciente a las vocaciones económicas regionales.

- Código CIU: 7490

Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

Esta clase incluye: “Las actividades de traducción e interpretación...Las actividades de asesoramiento.” (Bogotá, 2020)

- La ubicación de la empresa es por la vía las Palmas, yendo hacia el aeropuerto internacional José María Córdova. Un ambiente tranquilo y lejos del estrés diario de la ciudad. Con zonas verdes al alrededor y un lugar óptimo para conciliar la concentración y en el cual se puede otorgar un sentimiento de serenidad a nuestros trabajadores y clientes.

1.4 Visión y Misión de la empresa

1.4.1 Misión

Eros – A. es una empresa dedicada a las asesorías en comercio exterior, que busca dar una asesoría integral y de calidad a todas las pymes que realicen exportaciones e importaciones desde y hacia Colombia, mediante una atención personalizada, todo con el fin de contribuir al fortalecimiento de las PYMES.

1.4.2 Visión

Eros – A. para el 2025 será reconocida por las PYMES colombianas como una de las mejores empresas de asesorías en comercio exterior, basados en la calidad del servicio y talento humano, la satisfacción de las necesidades de manera confiable y oportuna y el innovador portafolio de servicios.

1.5 Relación Productos y/o Servicios

Ficha Técnica

Servicio: Asesorías en comercio exterior

Descripción:

- Asesoría integral en comercio exterior para las pymes colombianas interesadas en exportar e importar.
- Entrega de un cd complementario en el cual estan todos los temas tratados en la asesoría lo cual será muy útil a la hora de comenzar el proceso de internacionalización para su negocio.
- Al ser personalizada, podrá pedir la cita cuando él desee, y será netamente enfocada al producto y/o servicio que este desee.

1.6 Ventajas Competitivas

Ventajas competitivas: Eros-A se distingue de las demás empresas asesoras de comercio exterior, al ofrecer una línea de servicios en la cual no solamente se identifican los mercados internacionales potenciales para compra y/o venta, sino que también, se tratan temas específicos como, por ejemplo: beneficios de acuerdos económicos, documentaciones requeridas, tendencias de consumo, entre otros. Eros-A cree en la innovación y proyectos que tienen este porcentaje de pequeñas y medianas empresas en el país y que adicionalmente quieren internacionalizarse, pero desafortunadamente muchas de estas no cuentan con el dinero suficiente para acceder a asesorías de comercio exterior de calidad, por esto, otra ventaja competitiva que posee la empresa es un precio accesible para las pymes.

Distinciones: Las estrategias que Eros-A implementará para acercarse a los consumidores será por medio de un software único de la empresa donde está el programa completo con los diferentes temas a abarcar, por eso por medio de nuestra página web, difusión y alianzas, le haremos llegar al consumidor de una manera llamativa nuestra empresa de asesorías, además ofrecemos la garantía de que nuestra asesoría será totalmente eficaz y acercara al cliente al mundo del comercio exterior de una forma rápida, y fácil para nuestros clientes, debido a que somos conscientes de que empresarios no conocen ciertos términos o temas, y esto podría confundirlos más, o hacer que entiendan mal el cómo hacer alguna operación, por eso seremos muy claros y concisos en las asesorías que pretendemos brindar.

1.7Tramites y Costos

Pasos para crear la empresa:

1. Definir si se va a crear como persona natural, juridica o sin animo de lucro. En nuestro caso se va a crear una persona juridica.
2. Definir que tipo de sociedad es, en nuestro caso es una S.A.S. Costo: \$750.000
3. Crear el nombre de la empresa la activad a desarrollar y verificar que este no esté siendo utilizado por otra persona juridica ya matriculado, esto se verifica en el RUES Registro Único Empresarial, en el cual se obtiene respuesta inmediata y gratuita.

4. Verificar el código de la actividad económica – CIIU, el cual se puede encontrar en la Cámara de comercio de forma inmediata y gratuita.
5. Verificar que esté permitido desarrollar la actividad en el lugar que se piensa comprar mediante la solicitud de uso de suelos ante la curaduría del municipio en donde se vaya a encontrar ubicado el establecimiento.
6. Elaborar el documento de constitución teniendo en cuenta que se va constituir una S.A.S el documento debe llevar el nombre, el documento de identificación y el municipio correspondiente al domicilio de cada uno de los accionistas, la razón social seguida de las siglas S.A.S, el domicilio social, la vigencia puede ser definida o indefinida, el objeto de las actividades a desarrollar, el capital autorizado, suscrito y pagado, la distribución del capital, el representante legal, sus facultades y limitaciones, el nombramiento del representante legal y sus suplentes y por último la firma de todos los socios.
7. Sacar el Pre - RUT ante la DIAN para obtener el número de identificación tributaria y donde señalan las obligaciones tributarias a pagar al Estado colombiano por la realización de la actividad de servicios.
8. Diligenciar el formulario RUES firmado por el representante legal. Costo: \$6.100
9. Dirigirse a la Cámara de comercio del municipio donde se encuentre ubicada la empresa, para la liquidación y el pago de derechos de inscripción, registro mercantil, el precio va acorde con los activos y se renueva cada año. Costo: \$45.000
10. Después de obtener el certificado de la cámara debe dirigirse a la DIAN para obtener el NIT y la firma electrónica.

Pasos para crear la marca:

1. Consultar los antecedentes marcarios ASO, antes de presentar una solicitud es bueno hacer una consulta de antecedentes marcarios para saber si existen marcas similares o idénticas registradas o en trámite que puedan obstaculizar el registro de la marca.
2. Clasificar los productos y/o servicios, se deben elegir los servicios que distinguirá la marca y clasificarlos según la Clasificación Internacional de Niza.
3. Presentar la solicitud, se puede presentar de manera electrónica o en físico:
 - Presentación electrónica: Oficina Virtual de Propiedad Industrial SIPI
 - Presentación en físico: Puntos de atención.

4. Hacer seguimiento del trámite ya que se deben cumplir con una serie de plazos para los distintos trámites, publicación en la gaceta oficial, pagos de tasas, etc. Por esto, el solicitante necesita conocer las normas legales vigentes (Decisión 486 de 2000 y Circular Única de la Superintendencia de Industria Y Comercio. Título X) y hacer un cuidadoso seguimiento del trámite, para no incumplir los plazos previstos”. (Superintendencia Industria y Comercio., 2019)

CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

En este estudio se evalúa el alrededor de la empresa y la situación del lugar en la cual esta se encuentra. Su importancia radica en poder entender mejor la situación del entorno para así poder definir si es viable la creación de un proyecto o no.

Tabla 1: Estudio del entorno

2.1.1 Variable económica		
Indicador	Descripción	Análisis
Tipo de economía	Colombia es un país capitalista con una economía abierta basada principalmente en la producción de bienes agrícolas para el mercado nacional e internacional.	Esto nos beneficia debido a que este tipo de economía permite que haya un libre intercambio de bienes y servicios a nivel internacional.
PIB (millones)	Producción total de un país, tanto de nacionales como de extranjeros en el país. 2015: 293.481,75 USD - 2016: 282.825,01 USD 2017: 311.789,87 USD - 2018: 331.047,04 USD	Un PIB en crecimiento representa mayor empleo, por ende, hay un mayor número de personas gastando, pagando impuestos, hay mayor gasto público y la economía está más estable.

<p>PIB per cápita</p>	<p>Mide la riqueza de un país, consiste en dividir el PIB entre la población total para determinar cuánto ganan.</p> <p>2015: 6.175,9 USD - 2016: 5.871,2 USD</p> <p>2017: 6.375,9 USD - 2018: 6.667,8 USD</p>	<p>Este indicador es importante conocerlo debido a que nos permite ver la calidad de vida de los consumidores, su capacidad de consumo y un aproximado de cuanto están dispuestos a gastar.</p>
<p>Salario mínimo</p>	<p>Remuneración mensual mínima que las personas en Colombia reciben por ofrecer su fuerza laboral.</p> <p>2015: \$ 689.455 - 2016: \$ 737.717</p> <p>2017: \$ 781.242 - 2018: \$ 828.116</p> <p>2019: \$ 877.803</p>	<p>Es importante conocer este valor ya que la empresa debe contar con los recursos suficientes para suplir el costo salarios.</p>
<p>Tasa de desempleo</p>	<p>Una persona desempleada es la que encontrándose en edad de trabajar y ofreciendo su fuerza laboral, no se encuentra desarrollando una actividad productiva por el mínimo de tiempo requerido.</p> <p>2015: 8,3% - 2016: 8,7% - 2017: 8,9%</p> <p>2018: 9,1% - 2019: 9,2%</p>	<p>En Colombia la tasa de desempleo cada vez incrementa más por eso es importante crear empresas que ayuden a reducirla además entre más desempleo, mayores ayudas por parte del gobierno se ofrecen para las personas que desean emprender y mucho más cuando son para apoyar las exportaciones.</p>

<p>Inflación</p>	<p>Según (Banco de la República, 2019) la inflación es el aumento sustancial, sostenido y persistente en el tiempo del nivel de precios de una economía.</p> <p>2015: 5,0% - 2016: 7,5% - 2017: 4,3% 2018: 3,2%</p>	<p>Como se puede ver la inflación en los últimos 5 años ha estado muy inestable bajando y subiendo mucho es importante conocerlo debido a que esto afecta los precios en el mercado.</p>
<p>Balanza comercial</p>	<p>La balanza comercial es el saldo neto del comercio exterior, se obtiene restando las exportaciones con las importaciones.</p> <p>2015: - 15.580,51 - 2016: - 11.081,09 2017: - 5.950,40 - 2018: - 7.039,89 2019: - 10.769,08</p>	<p>El déficit en la balanza comercial nos ayuda a ver que en Colombia es necesario empezar a exportar más productos y con mayor valor agregado.</p>
<p>Tasa de cambio</p>	<p>La tasa de cambio es la relación entre dos divisas. Para el caso Colombia es la relación entre el peso colombiano con el dólar estadounidense, que es la moneda principal en el mercado internacional.</p> <p>2015: \$ 2.746,47 - 2016: \$ 3.053,42</p>	<p>La importancia de este indicador radica en conocer la manera en que las divisas afectan las negociaciones y los intercambios comerciales internacionales. Para nuestros usuarios la afectación variaría dependiendo su ejercicio económico internacional, es decir, para un exportador sería beneficioso una tasa de cambio alta, esto debido a que recibiría más pesos por dólar y le quedaría una</p>

	<p>2017: \$ 2.951,15 - 2018: \$ 2.956,55</p> <p>2019: \$ 3.282,39</p>	<p>mayor utilidad; caso contrario al importador, que con una tasa alta tendría que dar más pesos por dólar, incrementando así sus gastos, por tanto, para este último sería más beneficioso una tasa de cambio baja.</p>
Tasa de interés	<p>La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero.</p> <p>2015: 11,4 % - 2016: 14,6 %</p> <p>2017: 13,7 % - 2018: 12,1 %</p>	<p>Es necesario conocer las tasas de interés para poder asesorar a las empresas, las cuales van a adquirir créditos.</p>
Doing busines	<p>Este índice mide la facilidad en cada país para hacer negocios.</p> <p>2019: 67°</p>	<p>Es importante conocer la facilidad que tiene Colombia para crear empresas, que tan rápidos son los procesos, cuales son las regulaciones, factores concernientes a la contratación de empleados, registro de propiedades, requisitos para para las exportaciones e importaciones, entre otros.</p>
Índice global de competitividad	<p>Este indicador nos dice el puesto y puntaje de cada país en cuanto a su capacidad de impulsar la productividad, el desarrollo social y sostenible al interior de un país.</p>	<p>Es importante porque mide la capacidad de un país de utilizar productivamente los recursos que tiene a su disposición, la disponibilidad de infraestructura que tiene cada país, y la capacidad que tiene de mantener un nivel de sostenibilidad que les permita ser cada día más competitivo.</p>

	<p>2015: 61° - 61,12 / 2016: 66° - 61,29</p> <p>2017: 60° - 61,63 / 2018: 57° - 62,73</p>	<p>Teniendo en cuenta que mientras más lejos este el país de la posición uno, que es la mejor, significa que es cada vez peor en el índice, sin contar con la mejor calificación Colombia no posee una de las peores calificaciones en este indicador, el problema radica en que es muy inconsistente en el índice, cambiando varias veces de posición para una peor. Por tanto, se da a entender que, aunque no es el país con peor competitividad es uno que no termina de superar todas las barreras que tiene para mejorar en este indicador.</p>
--	---	---

2.1.2 Variable Social			
Variable	Descripción	Año	Análisis
Población total en Colombia	Esta variable incluye a todas las personas que residen en un territorio ya sean legales, o no.	2014:47.662.000 2015:48.203.000 2016:48.748.000 2017:49.292.000 2018:49.834.000	Como se puede observar, la población colombiana va en un aumento significativo, lo cual representa un aumento en el mercado.

Idioma Oficial	Es el que se establece como de uso corriente en documentos oficiales, en la constitución, y otros documentos.		En Colombia el español es el idioma mayoritario. Teniendo en cuenta que hay más de 60 lenguajes indígenas y criollas.
Índice de pobreza multidimensional nacional	Este índice indica múltiples carencias a nivel de los hogares y las personas en ámbitos de salud, educación y nivel de vida	2014:28,5% 2015:27,8% 2016:17,8% 2017:12,6% 2018: 19,6%	Según estos porcentajes, Colombia vino reduciendo sus niveles de pobreza, hasta el 2017, y en el 2018 se evidencia un aumento del 5%, donde 1.107.000 de personas entraron a la pobreza multidimensional.
Índice de pobreza extrema	Es un término que se refiere al estado más bajo de la pobreza e incluye a todas las personas que no alcanza a cubrir el costo mínimo en los alimentos en determinado tiempo	2014:21,9% 2015:20,2% 2016:17,8% 2017:12,2%	Según los porcentajes, no es muy alta la pobreza extrema en Colombia, pero aun así, estos no disminuyen, sino que por el contrario aumentan.

		2018:19,6%	
Nivel educativo	Es el nivel de educación más alto que una persona ha terminado.	2016:646.426 2017:613.283	Estas cifras corresponden a la cantidad de estudiantes matriculados en una institución universitaria, 6% en un curso técnico, 25%tecnologico 63% universitario, lo cual es una gran oportunidad para la empresa debido a futuros emprendedores en el país
Índice de la felicidad	Es un índice que mide la felicidad de los ciudadanos en los últimos años, donde se les pide que puntúen su vida de 0 a 10.	2015:33° 2016:31° 2017:36° 2018:37° 2019:43°	Con el paso de los años Colombia se mantiene estable en cuanto a la puntuación de la felicidad, el puesto más bajo que ha ocupado es en el año 2019.
	Es la población que habita el paisaje propio de los núcleos urbanos, o ciudades.	2014:79% 2015:80%	En Colombia la mayoría de la población está ubicada en la zona urbana, debido a las condiciones que ofrecen las ciudades urbanas que son todo

Población urbana		2016:80% 2017:80% 2018:81%	tipo de actividades económicas
Tasa de natalidad	Registra el número de nacimientos registrados por cada 1000 habitantes en un tiempo determinado	2014:15.77% 2015:15.48% 2016:15.20% 2017:14.93%	Se puede observar según los porcentajes que en 2017 se redujo la tasa, es decir, que ya no hay tantos nacimientos en Colombia, lo cual indica que las mujeres ya no desean tener tantos hijos o incluso no tenerlos en comparación a años anteriores.
	Mide en una escala de cero (muy corrupto) a 100 (ausencia de corrupción) la percepción de los niveles de corrupción	2014: 94° 2015:83° 2016:90°	Colombia ocupa los últimos puestos, es decir que obtiene las peores puntuaciones de corrupción por Transparencia Internacional, esto puede afectar la reputación del país y

Índice de corrupción	en el sector público de un país.	2017:96° 2018:99°	generar desconfianza por parte de los clientes extranjeros
----------------------	----------------------------------	--------------------------	--

2.1.3 Variable legal

Indicador	Descripción	Análisis
Sistema legal	Colombia tiene un sistema de derecho civil.	
Creación de empresas	Para que una empresa en Colombia pueda funcionar legalmente debe estar registrada en la cámara de comercio correspondiente.	Es importante que todas las empresas estén registradas y constituidas legalmente para facilitar procesos y velar por el cumplimiento de las normas y tributos.
Seguridad social	Ley 100 de 1993, en Colombia las empresas deben asegurar el pago de pensiones, seguridad social y ARL. Además, de otros servicios sociales complementarios como cesantías, primas, etc.	Colombia cuenta con una seguridad social imparcial ya que una parte la paga la empresa y la otra parte el trabajador.

2.1.4 Variable Ecológica

Variable	Descripción	Año	Análisis
		Según “El informe de estado de la calidad del	

Calidad del aire	Es una cifra que proporcionan las autoridades de una zona urbana que refleja las cantidades contaminantes presentes en el aire.	aire” presentado por el IDEAM y el ministerio de medio ambiente En el año 2018 93,8% de las estaciones reportó el cumplimiento de la norma de calidad en el aire frente a 86,5% en 2017	Según este informe se puede evidenciar que en las diferentes ciudades han tomado las medidas necesarias para tener más cuidado con la contaminación.
Deforestación	Proceso centrado en la tala de árboles y en las quemas en la que se destruye todo tipo de superficie forestal.	Según el ministerio del medio ambiente 2018 cerró con una cifra de 270.000 áreas deforestadas	Esto es una problemática, que está amenazando a los ecosistemas de Colombia, lo cual puede perjudicar la salud de los habitantes y otras especies.
Manejo de residuos solidos	Constituyen aquellos materiales desechados tras su vida útil.	Para el año 2018 al 7,5 de botaderos sanitarios del país ya se les acabó su vida útil y 15% restante le queda menos de tres años	El país necesita tomar medidas al respecto, debido a que la basura se está convirtiendo en un caos y según el Departamento Nacional de Planeación la generación de residuos crecerá en un 20% y si no hay el espacio suficiente esto representa un riesgo muy grande medioambiental

2.1.5 Variable Política

Indicador	Descripción	Comportamiento	Análisis
Sistema Político	Republica presidencialista	El presidente es jefe de estado y jefe de gobierno. La elección del presidente se lleva a cabo mediante elecciones populares cada 4 años. Las últimas elecciones presidenciales que hubo en Colombia fueron en el año 2018, en las cuales, el candidato Iván Duque, del Centro Democrático, ganó las elecciones.	Al tener un sistema político el cual se rige por la democracia, Colombia se vuelve un país de sumo interés a la hora de realizar negociaciones o inversiones.
Sistema Legal	Sistema de derecho civil influenciado por los códigos civiles español y francés	El sistema legal colombiano estaba basado en la declaración de los derechos humanos, así mismo, se rige bajos los comportamientos y las normas que tiene el ciudadano como los derechos que este tiene en la sociedad.	Un sistema legal basado en la declaración de los derechos humanos da un mejor panorama a la hora de invertir, esto basándose en que un estado que respete y reconozca los derechos humanos internacionales será

			veedor del cumplimiento de estos.
Índice de Democracia	Es un ranking, el cual, mide diferentes categorías con la finalidad de calificar la manera en que funciona la democracia en un país y si esta es buena o no. El ranking se mide entre cero (0) a diez (10), en donde, más cercano sea a diez mejor es la democracia.	Para el año 2019, Colombia quedo ubicado entre 7.0 – 8.0, ubicándolo así como una “democracia imperfecta,” lo cual lo define como una democracia que no se ha consolidado plenamente.	A pesar de no tener una calificación el cual lo ubique como una de las mejores democracias, Colombia obtiene uno de los mejores promedios y calificaciones en este ranking, si bien es cierto que no es la mejor democracia, obtiene un puntaje que indica que su democracia funciona y que está lejos de ser un régimen híbrido o uno autoritario.
Índice de Riesgo Político	Este indicador mide el índice de riesgo de un país para las inversiones.	Para 2018, el puntaje de Colombia en este Ranking fue de 58.5, siendo una mala calificación, dado que la medición se realiza de 49 a 100, y mientras más baja sea, peor es.	Es un alto riesgo realizar inversiones de negocios dentro del territorio colombiano, tal y como lo indica. Sin embargo, para el análisis y resultado de Colombia para el próximo año se espera una mejoría en la calificación esto a raíz

			de las conversaciones de los tratados de paz con algunos grupos insurgentes del país.
Acuerdos comerciales	<p>“Un acuerdo comercial es un convenio bilateral o multilateral entre estados, que busca conformar los intereses de cada una de las partes y aumentar el intercambio comercial, entre otros objetivos” (Gestiopolis, 2002)</p>	<p>Desde la apertura económica que sufrió Colombia en la década de los 90s, el país a firmado los siguientes acuerdos:</p> <p>Tratados de libre comercio:</p> <p>México; Chile; El Salvador, Guatemala y Honduras; EFTA; Canadá; EE. UU; Costa Rica; Corea del Sur</p> <p>Acuerdo Preferencial:</p> <p>MERCOSUR; CARICOM; Cuba</p> <p>Alianza común:</p> <p>CAN; Alianza del pacífico</p>	<p>Los diversos acuerdos comerciales que posee Colombia son una muestra de la disposición del país para interactuar y participar en el comercio internacional, lo cual, es un gran punto a su favor.</p>

2.1.6 Variable Tecnológica

<p>Infraestructura</p>	<p>“Conjunto de elementos, dotaciones o servicios necesarios para el buen funcionamiento de un país, de una ciudad o de una organización cualquiera” (Española, s.f.)</p>	<p>Colombia es uno de los países que más retos enfrenta para poder mejorar su economía. Dentro del contexto de la economía internacional, Colombia no titula como uno de los países más competitivos del mundo, y una gran razón de esto son sus falencias en la infraestructura. En el ranking de 2018 Colombia quedó en el puesto número 26 (Contrucción, 2018) y en Latinoamérica quedó en la posición número 10 (Contrucción, 2018)</p>	<p>Colombia lentamente se ha ido dando a la tarea de mejorar su infraestructura con la finalidad de lograr ser cada vez más competitivo. Por eso, en el último Plan de Desarrollo Nacional se planteó la idea de invertir un 5,6% del PIB Nacional (Cubillos Murcia, 2019) en infraestructura. Sin embargo el país debe trabajar mucho más para lograr solventar las falencias en esta área y lograr una mejor calificación en el estado de vías.</p>
<p>Rutas</p>	<p>“Camino o dirección que se toma para un propósito” (Española, s.f.)</p>	<p>Para el comercio internacional, Colombia cuenta con una ubicación geoestratégica, debido</p>	<p>Tener una salida a dos mares es una ventaja con la que cuentan las empresas dentro del territorio nacional a la</p>

		a que tiene salida a dos océanos. Cuenta con 4 puertos importantes, Cartagena, Barranquilla, Buena Aventura y Santa Marta.	hora de exportar o de importar.
--	--	--	---------------------------------

Fuentes:

(Construcción, 2018) / (Cubillos Murcia, 2019) / (Española, s.f.) / (Gestiopolis, 2002) / (Finanzas, 2017) / (The Economist, 2019) / (Agency, 2020) / (Global, s.f.) / (Research, 2018) / (Macro, 2018) / (Portafolio, 2018) / (Pérez Martínez, 2017) / (Mundial, 2018) / (Sostenible, 2018) / (Minambiente, s.f.) / (Colombia, 2019)

Conclusión del entorno

En conclusión, se puede decir que la creación de una empresa de asesorías para las pymes en temas de comercio exterior, ayudaría al crecimiento del país, incrementado el empleo, atrayendo inversión extranjera, mejorando el déficit de la balanza comercial y la situación social, apuntando siempre a la sostenibilidad para así minimizar el impacto ambiental y por ende dinamizar la economía colombiana.

2.2 Sector o Industria

En este estudio vamos a describir las condiciones actuales de la industria en el cual estará involucrada la empresa.

2.2.1 Determinación del sector

Sector: Servicios

Código CIIU: 7490

Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

Esta clase incluye: “Las actividades de traducción e interpretación...Las actividades de asesoramiento.” (Bogotá, 2020)

Barreras de ingreso o salida del sector.

“El principal limitante para las empresas del sector a la hora de financiar sus proyectos es la falta de activos fijos que puedan servir como garantía ante el sistema financiero” (S, 2014)

La falta de profesionales, porque la solución no es importar personas que tengan conocimientos sobre el software, sino que se incentiven a los jóvenes a estudiar carreras como ingeniería de sistemas. “tenemos que velar para que los profesionales salgan con los requerimientos que necesita la industria. Este es uno de los sectores que se pueden dar el lujo de que cada profesional salga de estudiar y tenga trabajo” (Restrepo, 2014)

El bilingüismo es otro tema que puede limitar a los nuevos emprendedores que desean incorporar esta tecnología en sus empresas.

Muchos empresarios tienen pocos conocimientos, y ven muchos impedimentos a la hora de tomar una decisión para exportar.

Elevadas sobrecargas en transporte de carga, altos fletes, transportes logísticos, entre otros, y esto es debido a la falta de cultura exportadora y la información de estas empresas asesoras.

Negociación de los clientes y proveedores.

A la hora de negociar con los clientes hay que tener en cuenta que los productos por lo general deben ser innovadores y con características en los productos que deseen comercializar, y si es posible incluir todos los factores que se hayan utilizado para crearlo, así será más fácil determinar qué requisitos son necesarios para una buena asesoría.

El cliente debe tener en cuenta que, para incursionar su producto en el mercado exterior, debe contar con las certificaciones necesarias por las entidades correspondientes, para poder ser aceptado en su comercialización. Adicional a esto, las empresas deben de contar con toda una plataforma amplia para cada necesidad del cliente ya sea estudio de mercados, participación o

licitación en ferias, marketing internacional, entre otros, esto hará que los clientes inexpertos, y con poco conocimiento en el mercado, se sientan más apoyados por la empresa de consultoría, que están invirtiendo bien su dinero y por último que su primera exportación podría tener más posibilidades para el éxito.

Debe ser consciente de los retos a los que se enfrenta, y que puede que su producto como sea aceptado puede que fracase.

2.2.2 Tendencias de crecimiento

Tabla 2: Tendencias de crecimiento

Año	Ventas	Número de empresas	Empleo Generado
2017	10,2 billones de pesos	346	63.300
2016	8.021,2	265	49.338
2015	7.267,7	266	46.152
2014	6.499,1	279	45.010
2013	5.648,1	266	39.347

Fuente: (Estadísticas, s.f.)

2.2.3 Cadena de valor

Logística de entrada: Conocer toda la información referente a la empresa y a su producto.

Proceso: Desarrollo del estudio de mercado para el producto conociendo sus necesidades y sus fortalezas.

Logística de salida: Entrega de la información recolectada.

Marketing y ventas: Todas las actividades de impulsión se tercerizan a una empresa de publicidad.

2.2.4 Actores más importantes

Clientes

Los clientes potenciales son las pymes en Colombia que esten buscando exportar o importar y necesiten asesorías y soluciones en temas de logística, cultura de otros países, traducción y productos en tendencia mundial.

Competidores

Nuestros principales competidores son todas las empresas que presten servicios de asesorías en comercio exterior teniendo como principales a Procolombia y la Cámara de Comercio, también debemos tener en cuenta todas las empresas que presten este servicio sin que esta sea su razón social como agentes de aduana y carga.

Clientes potenciales que pueden llegar al mercado

Como clientes potenciales se tienen empresas en el exterior que requieran asesorías para llegar a Colombia u otros países. Además, de todas aquellas empresas que necesiten información acerca de los mercados internacionales, oportunidades para invertir en otros países y empresas que simplemente necesiten traductores para las negociaciones.

Conclusión del sector

Después de realizar la recolección de datos y darnos a la tarea de analizar cada una de las variables, se encontró que la fundación de la empresa Eros A es viable, dado a las necesidades que se encuentran hoy en día en el mercado colombiano, como por ejemplo, la necesidad de conocer nuevos mercados y sus comportamientos. Sabiendo que hoy en día la mayoría de las empresas colombianas no exportan, es importante que exista un asesor para aquellas que si deciden exportar y también para motivar a las que no lo estan haciendo. Sumado a eso la empresa no tiene ninguna restricción legal que le impida su funcionamiento, por tanto, se encontraría en la plena libertad de poder ejercer su ejercicio comercial.

CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de mercadeo

- Generar un efecto de seguridad y confianza para mantener relaciones de largo plazo con nuestros clientes a través de un buen nivel de comunicación.
- Posicionar la empresa entre las pymes de Medellin.
- Expandir el negocio a todas las regiones de Colombia.

3.2 Mercado meta de los bienes y/o servicios

Para la correcta determinación del mercado meta de nuestros servicios, nos dimos, principalmente, a la tarea de identificar los aspectos más importantes de acuerdo con la finalidad que tiene nuestra empresa, la cual es, el asesoramiento en comercio exterior a las Pymes del país. En ese orden de ideas, dividimos la búsqueda basando en cuáles eran las regiones económicamente mejor en el país, con lo cual, encontramos que Antioquia, Bogotá y Valle del Cauca son esas regiones (Tiempo, 2019). Luego de tener las regiones más representativas, se enfocó la investigación en los siguientes criterios:

Tabla 3: Datos relevantes de las mejores regiones económicamente

Región	Vocación productiva	Número de Empresas	Número de Pymes	Valor en USD de las exportaciones
Antioquia	Turismo Producción cafetera Minería Ganadería Electrónica Industria Textil	127.934 (Universia, s.f.)	18.289 (Medellin, Camara de Comercio, 2019)	4.442.073.531 (Planeación, 2018)

	(Canelo, s.f.)			
Bogotá	Sector financiero Actividades de servicios sociales Comercio Industria Textil Construcción (Garzón P, 2015)	764.639 (Bogota, 2019)	49.025 (Medellin, Camara de Comercio, 2019)	4.595.670.697 (Planeación, 2018)
Valle del Cauca	Azúcar, Caucho, Confitería, Químico, madera, muebles, aparatos electrónicos, calzado, otros alimentos, papel (Cali, 2011)	76.006 (Empresas, s.f.)	9.956 (Medellin, Camara de Comercio, 2019)	1.876.381.732 (Planeación, 2018)

Fuente: Elaboración propia

Los criterios seleccionados para la determinación del mercado meta se eligieron dado que estos permiten tener una idea clara acerca de la posible demanda que hay en las diferentes regiones. El número de Pymes y la cantidad en USD de exportación de las regiones reflejan un claro ejemplo de lo que sería el mercado al que nuestra empresa podría entrar, por eso la importancia de tener en cuenta estos criterios.

A pesar de que la región de Bogotá es la que presenta mejores resultados, como por ejemplo número de Pymes y el valor en USD exportado, la elección final del mercado meta es la región de Antioquia. Esta elección se ha basado en los siguientes aspectos:

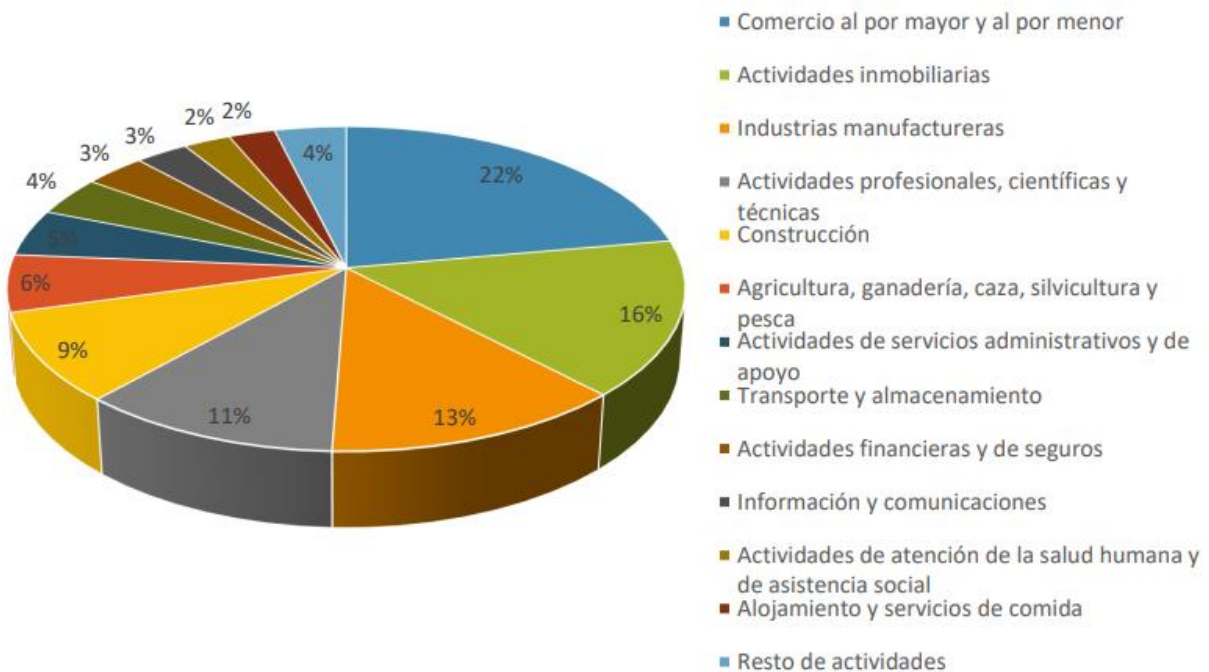
- 1) Al quedarnos en la región de origen y residencia actual, no incurriríamos en gastos extras como la llegada y estadía en otra región, lo cual, claro está, es algo a favor dado que disminuye los gastos.

2) Antioquia presenta un mercado más accesible, en cuanto al mercado que podemos abarcar. Es importante tener en cuenta que al ser una empresa que apenas va a surgir se debe tener en cuenta la “capacidad productiva” por decirlo así, por ello, es mejor lograr estar en un mercado con un número más accesible para nosotros poder brindarles un buen servicio e ir expandiéndonos con el tiempo.

3.3 Perfil del Mercado Potencial de bienes y/o servicios

Sería incorrecto asumir que de las 18.289 pymes que hay en el departamento antioqueño todas exportan o que todas van a ser nuestro mercado potencial. Es preciso resaltar el hecho que, a pesar de haber un buen número de Pymes en este departamento, no todas se desarrollan en el mismo sector económico y que no todos los sectores son objeto de comercialización internacional, o también, que nuestros servicios no se enfocan en todos estos sectores. Para una correcta segmentación y definición del mercado tenemos que conocer primero los sectores económicos de estas Pymes, así pues, encontramos la siguiente información:

Figura 3: Pymes, distribución según sector económico (%)



Fuente: (Medellin, Reto para la consolidación de las pymes en Antioquia, 2019)

Habiendo segmentado los sectores económicos en el cual se desempeñan las Pymes, se tiene una idea mucho más clara del enfoque y de la línea en la cual se trabajará. Siendo así, se ha decidido que en los sectores económicos que más cumplen con el perfil para poder exportar son Industrias Manufactureras (13%) y Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (6%). Reconocemos que hay otros sectores los cuales podrían ser también un sector con mucha demanda y/o potencial exportador, sin embargo, para poder delimitar y concentrarnos en una línea específica, estos dos sectores mencionados anteriormente son los que mayor facilidad tienden a tener a la hora de llevar a cabo una exportación, por ello, son los elegidos.

Figura 4: Ubicación regional de la empresa en Colombia



Fuente: (Maps, 2020)

Figura 5: Ubicación específica de la empresa



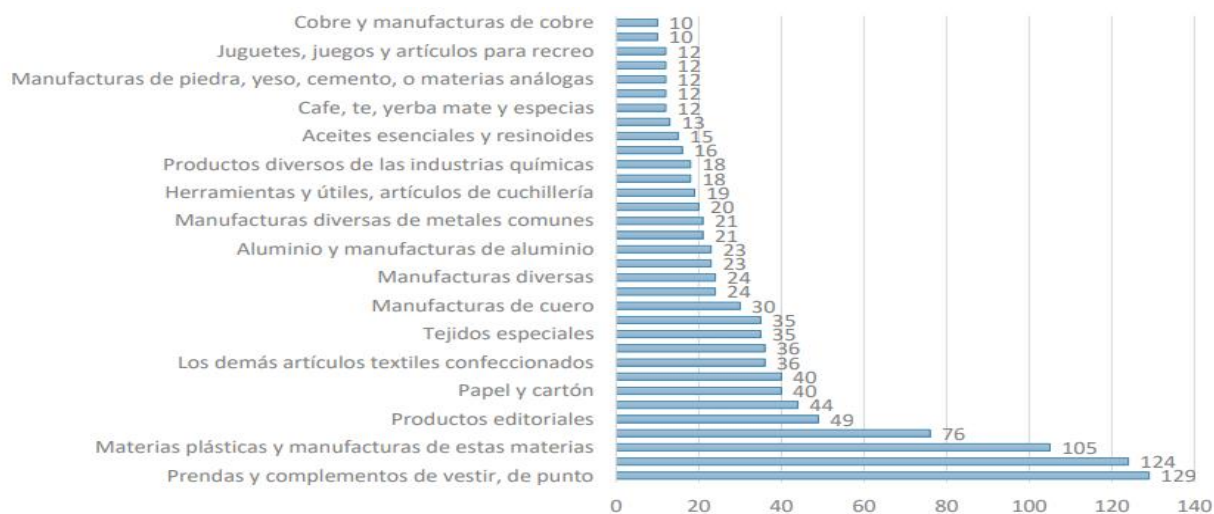
Fuente: (Maps, 2020)

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

Aunque existen varias Pymes no todas son exportadoras, e inclusive, según un estudio realizado en el año 2016 solamente el 43% de estas cuentan con un plan de internacionalización (economicos, 2016). En el mismo documento se les preguntaba a las empresas el por qué no exportaban y la mayor parte de estas decían que porque consideraban que no tenían un producto exportable y otra gran parte porque no estaban interesados. Estos datos podrían ser tomados como negativos, sin embargo, a la hora de analizar cuidadosamente, estos datos significan que hay una brecha de oportunidad para poder ofrecerle nuestros servicios tanto a aquellas interesadas, como a aquellas que no lo están debido a que no consideran su producto exportable, esto último, a raíz de un estudio de mercado enseñándole posibles mercados para su producto.

De acuerdo con lo especificado en el anterior punto, y a simple síntesis, se podría decir que la cuantificación de nuestros potenciales clientes son el 19% de las Pymes del departamento antioqueño, es decir 3.475 Pymes; sin embargo, no podemos tomar ese número a cabalidad porque como ya se especificó no todas las Pymes son exportadoras; no obstante, el panorama no deja de ser alentador, ya que, según datos de la Cámara de Comercio de Medellín las principales Pymes exportadoras son las dedicadas a los sectores manufactureros y agrícolas.

Figura 6: Número de Pymes exportadoras por grupo de los principales productos.



Fuente: (Medellin, Reto para la consolidación de las pymes en Antioquia, 2019)

3.5 Mercado Competidor

A continuación, se mostrará el estudio de mercado de los competidores entre los cuales se encuentran empresas como Procolombia, Cámara de Comercio, Datacomex y Acoext.

Tabla 4: Datos del mercado competidor

Empresa	Datacomex	Procolombia
Página web	http://www.datacomexasesorias.com	https://procolombia.co/
Servicio	Ofrece informes de importaciones y exportaciones colombianas. Asesoran en importaciones y exportaciones.	Servicios de asesorías, acompañamiento y soporte a empresarios colombianos en el diseño de las estrategias de internacionalización para generar oportunidades de negocio en los mercados internacionales.
Precios	150.000 la asesoría inicial, ese día se realiza la cotización según las necesidades del cliente.	Estas asesorías son gratuitas, se podría establecer un costo, pero sería por la participación en seminarios o programas de capacitación especializados. Estos

		precios varían dependiendo del evento ya que se realizan a nivel nacional.
Fortalezas	Es una empresa muy completa ya que asesora en temas legales, aduaneros, de logística internacional, de régimen cambiario y de costos. Ofrecen sus servicios en español e inglés. Se adaptan a la necesidad de su cliente.	La base de datos que manejan. El tiempo y experiencia en el mercado.
Debilidades	Tiempo en el mercado. Poco reconocimiento.	Las asesorías son muy generales, actúan más como un guía que como el departamento de comercio exterior de la empresa.
Estrategias de promoción	Página web. Redes sociales.	Medios masivos (tv, radio, pancartas). Página web. Ferias y eventos. Redes sociales.
Canales de distribución	Directo a los clientes. Vía video llamada.	Página web. En las diferentes oficinas de Procolombia.

Empresa	Cámara de comercio de Medellín	Acoext
Página web	https://www.camaramedellin.com.co/	https://www.acoext.com/
	Realizar el diagnóstico internacional de las empresas y conocer el estado	Apoyo puntual o integral en las distintas etapas del proceso de internacionalización.

<p>Servicio</p>	<p>actual que tiene en las áreas de internacionalización.</p> <p>Recibir asesoría básica personalizada donde podrás conocer las herramientas necesarias para realizar los procesos de exportación e importación de manera exitosa.</p> <p>Diseñar un plan exportador con una estrategia comercial internacional y un plan de acción detallado enfocado en un mercado internacional.</p> <p>Todo esto va dirigido a empresas que no han exportado aun o exportado cantidades superiores 20.000 USD</p>	<p>Información, formación y asesoramiento a la medida según la necesidad del cliente</p> <p>Programa de apoyo que integra un conjunto de acciones para el logro de su exportación/internacionalización</p>
<p>Precios</p>	<p>Es gratuito para todos los empresarios sin excluir ningún módulo</p>	<p>El precio de las asesorías cambia dependiendo del servicio que la empresa requiera pero aproximadamente una primera cita de introducción cuesta 100.000 COP.</p>
<p>Fortalezas</p>	<p>Cámara de comercio de Medellín reconocida por administrar los registros mercantiles de las empresas y sociedades que se creen en el departamento de Antioquia, aparte de todos sus servicios, tiene un espacio especializado para quienes deseen incursionar en el mundo del</p>	<p>Es una compañía con una plataforma de servicios muy amplia, no solo a las pymes, sino también a compañías gubernamentales, hacen un estudio de mercados muy completo, e incluso conectan a posibles inversores interesados en el negocio, una gran oportunidad para quienes estén empezando a exportar o</p>

	comercio exterior, aportándole herramientas a esos emprendedores con consultores especializados en el tema, y así brindar un acompañamiento en sus nuevos procesos.	incluso quieran importar, además esta empresa está ubicada en diferentes países, facilitando más la interacción entre diferentes comerciantes.
Debilidades	No abarcan temas logísticos. Opcionales para los exportadores. Las asesorías son de comercio exterior en general, y no específicas de cada empresa.	
Estrategias de promoción	E-commerce Medios masivos (tv, radio, pancartas) Página web Ferias y eventos Publicidad en transporte masivo	Publicidad digital en redes sociales. Plataforma web totalmente amplia especificando cada uno de sus servicios. Páginas propias en redes sociales
Canales de distribución	Página web Establecimiento directo a los consumidores	Página web. Oficinas propias de la empresa

Fuente: Elaboración propia

3.6 Mercado de Proveedores

En las siguientes tablas se encuentra la información perteneciente a los proveedores, que en este caso solo se es necesario un proveedor de software para la prestación del servicio.

Tabla 5: Datos del mercado de proveedores

Empresa	Prologistics	Independiente
Datos de contacto	http://www.prologics.co/ Cel: 322 418 11 25	Pedro Blanco Cel: 315 616 37 19
Producto o Servicio	Desarrollo de software Bases de datos Licenciamiento	Desarrollo de software Desarrollo de páginas web
Precios	Cambian dependiendo del tipo de trabajo y la cotización solo se puede dar después de la primera reunión con la empresa.	El precio depende de lo que necesite la empresa.
Políticas de pago	El 40% antes de iniciar y el 60% cuando el software sea entregado. Negociable.	Se paga el 50% por anticipado y el otro 50% cuando se entregue el software.
Fortalezas	Mayor experiencia. Convenio con empresas reconocidas.	Mayor disponibilidad.
Debilidades	Teniendo en cuenta la experiencia que tiene la empresa se concluye que los precios serían más costosos.	Menor experiencia.

Fuente: Elaboración propia

3.7 Mercado Distribuidor

Al ser una empresa de asesoramiento en comercio internacional, y que como tal estamos ofreciendo un producto mas no un servicio, la distribución de los servicios solo se hará de manera directa.

3.7.1 Distribución Directa.

Para iniciar, el proceso comenzará posteriormente de un contacto con el cliente consumidor que solicite los servicios de la empresa, esto a través de un contacto por la página web o mediante el correo electrónico de la empresa. Seguido de ello se realizará la correspondiente inteligencia de mercado para el cliente y luego se le expondrá los resultados. Para esto, se podrá hacer de dos formas:

- 1) En nuestras instalaciones: Luego de la realización de la inteligencia de mercado, de tener determinado los países potenciales y tener seleccionado el mejor destino, se dará paso al siguiente proceso que es exponerle al cliente los resultados arrojados por el proceso investigativo. En la exposición, se lo mostrarán las variables más significativas y se les explicará las influencias de estas. Finalmente, se les entregará todo el material obtenido, es decir, las tablas de Excel y los documentos en Word.
- 2) En las instalaciones del cliente: De igual manera en que se describió en la primera opción, se le dará al cliente toda la información recolectada pero esta vez “puerta a puerta”, yendo a su empresa y explicándoles en sus instalaciones toda la información obtenida.

En cuanto a los costos de instalaciones se refiere, encontramos la siguiente información:

Tabla 6: Indicadores de costos básicos

Indicador	Costo	Frecuencia
Compra	403´000.000	Única vez
Seguros	Seguro multirriesgo: 1´233.867 COP Accidentes: 3´290.313 COP <u>Resp. Civil: 3´701.602 COP</u> TOTAL: 8´225.782 COP (García, 2018)	Anual

Fuente: Elaboración propia

3.8 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

3.8.1 Comunicación.

- Logo:



- Slogan:
Siempre adelante: Con este eslogan se quiere hacer referencia a que la interacción con el mercado internacional es sumamente importante para la sobrevivencia de la empresa, y a la vez, que este camino es el futuro del comercio.
- Nombre comercial del servicio:
Asesorías para las pymes colombianas en el mercado internacional.
- Costos incurridos:
La empresa tendrá que incurrir en 65 USD, 244.725 pesos colombianos, referente a la elaboración del logo (Looka, 2020)

3.8.2 Actividades de promoción y divulgación

- Disponer y gestionar canales de información permanente y efectiva con los diferentes medios de difusión y comunicación (medios masivos, especializados en comercio, comunitarios).
- Promover canales de distribución modernos: páginas web, redes sociales (Instagram, Facebook)
- Divulgar a través de formatos digitales con referentes comerciales, e ideas para quienes estén interesados en comenzar con este mundo de los negocios.

- Gestionar alianzas con entidades públicas y ministerios para la utilización y difusión de Eros- A y sus proyectos en actividades, proyectos, eventos o publicaciones.
- Participar en ferias y congresos en Medellín los cuales nos permita acercarnos al gremio al cual buscamos brindarles una asesoría.

Tabla 7: Actividades de promoción y divulgación

Actividad	Mes	Costo
Vallas publicitarias	Junio – diciembre	17.000.000
Publicidad periódico el colombiano preferencial	Mayo	12.186.000
Página web	Marzo	1.620.000
Creación de página web empresarial red social Facebook y avisos con imágenes	Abril	299.000 mensual
Participación V foro regional de comercio exterior	Marzo	320.000 + IVA
Participación X foro nacional de importadores	Mayo	480.000
Participación XXXIII congreso nacional de exportadores	Septiembre	850.000

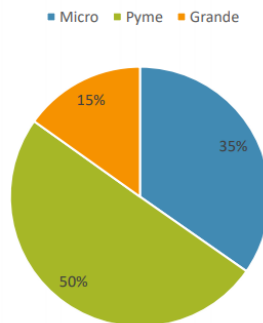
Fuente: Elaboración propia

3.9 Plan de Ventas

Para determinar la demanda nos basamos en las pymes que se encuentran en el departamento Antioqueño, especialmente aquellas de las Industrias Manufactureras y Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, lo que arroja un dato aproximado de 3.475 pymes. Teniendo en cuenta como se mencionó anteriormente que no todas serian posibles clientes ya que entre estas se encuentran empresas que no esten interesadas en internacionalizar su mercado. Con esto claro nuestros clientes serian todas las pymes que ya esten o quieran comenzar a internacionalizar su mercado y no tenga el conocimiento de como hacerlo.

Figura 7: Participación de las pymes en el total de empresas exportadoras de Antioquia en 2018.

Participación de las pymes en el total de empresas exportadoras de Antioquia 2018

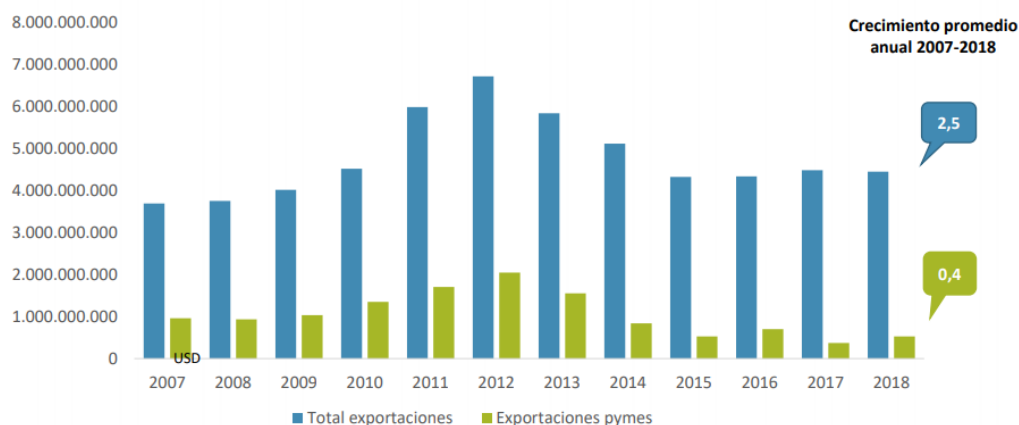


Fuente: (Medellin, Reto para la consolidación de las pymes en Antioquia, 2019)

En la grafica anterior se muestra la participación de las pymes en las exportaciones de la region antioqueña y se puede ver que la mitad de las exportaciones son realizadas por las pymes, que implica una demanda paralela de los servicios de asesorias en comercio exterior.

Figura 8: Antioquia. Exportaciones totales vs. Exportaciones de las pymes.

Antioquia. Exportaciones totales vs. exportaciones de las pyme



Fuente: DANE.
Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Activar Wind

Fuente:

(Medellin, Reto para la consolidación de las pymes en Antioquia, 2019)

En esta grafica podemos ver que el comportamiento de exportacion de las pymes has sido muy inconsistente en los ultimos 5 años lo que nos lleva a que la necesidad de una empresa que los asesore en temas de comercio exterior es fundamental para que las empresas que empiezan a comercializar internacionalmente no desistan.

Teniendo en cuenta que en los ultimos 10 años el número de pymes ha crecido en un 6% (comercio, 2019) y que estas mismas representan el 50% de las exportaciones en Antioquia y que los sectores de la industria manufacturera y Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, son grandes representantes de las industrias antioqueñas, esto equivale a una demanda de servicios de asesorias en comercio exterior.

Teniendo en cuenta la capacidad de producción máxima mensual la cual es 48 asesorias por mes se determina que la demanda mensual del producto será:

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
N° de Asesorias	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

Teniendo en cuenta que la variación porcentual anual de los precios y costos será el 3,48%, que la variación porcentual anual de ventas estimada será del 10% y la inflación promedio estimada es el 3,48% para el 2021 se determina que la demanda anual del producto será:

Año	1	2	3	4	5
N° de Asesorias	576	656	746	849	967

CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales y beneficios arancelarios

De acuerdo con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MINCIT, 2020) a la fecha Colombia ha firmado 15 acuerdos comerciales con el fin de ampliar su mercado de bienes y servicios. Estos se encuentran divididos así:

- **TLC:** Los TLC son tratados de libre comercio bilaterales donde lo que se busca es eliminar o reducir las barreras arancelarias entre los países que hacen parte.
 - México; Chile; El Salvador, Guatemala y Honduras; EFTA; Canadá; EE. UU; Costa Rica; Corea del Sur; UE.
- **Acuerdo de alcance parcial:** Este acuerdo busca dar beneficios solo en materia arancelaria, y a algunos de los productos, además es una ayuda que se le da a determinados miembros de un Tratado.
 - CARICOM
- **Acuerdo de complementación económica**
 - Cuba
- **Mercado común:** Donde además de tener preferencias arancelarias entre ellos y un arancel común, se tiene libre circulación de bienes, servicios y personas.
 - MERCOSUR; CAN; Alianza del pacífico

- **Acuerdos Vigentes:**

TLC con México: este acuerdo entra en vigencia el 1 de enero de 1995, en este se incluyó una apertura de mercados para los bienes y servicios y establecieron las reglas para el comercio e inversión, en cuanto a los aranceles se realizó un programa de desgravación para la mayoría de los productos en un período de 10 años, excluyendo la mayor parte del sector agropecuario. A hoy el 97% de los productos cuentan con un arancel del 0%. La lista completa de desgravación se encuentra en el texto final del acuerdo en la página web del MINCIT. (MINCIT, 2020)

TLC con el Triángulo del Norte: este entró en vigencia con Guatemala el 12 de noviembre de 2009, con el Salvador el 2 de febrero de 2010 y con Honduras el 27 de marzo de 2010, donde se negociaron temas del acceso de mercancías al mercado, inversión, comercio electrónico, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, normas de origen, entre otros. En cuanto a los beneficios arancelarios Colombia tuvo acceso preferencial inmediato en el 53% de los bienes industriales con El Salvador y Guatemala, y con Honduras el 55%. Hoy día pasado 10 años más del 70% de los productos industriales ya se encuentran libre de aranceles con Guatemala y El Salvador, y con Honduras el 87%.

Entre los productos con desgravación inmediata están: pescados frescos, congelados o refrigerados, sal refinada, azufre, yesos y cales, combustibles minerales, energía eléctrica, hipoclorito de calcio comercial, algunos productos químicos orgánicos, llantas neumáticas, algunas pieles, alguna maquinaria mecánica y eléctrica, congeladores horizontales y verticales, cinturones de seguridad y autopartes. (MINCIT, 2020)

CAN: Comunidad andina (Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú). Entra en vigor el 16 de octubre de 1969, se negoció la libre circulación de bienes, servicios y ciudadanos. En cuanto a beneficios arancelarios este acuerdo permite un intercambio sin arancel en el 100% de los bienes. (MINCIT, 2020)

CARICOM: este entra en vigor el 1 de enero de 1995. CARICOM se encuentra conformado por 15 países, pero Colombia solo suscribió con 12 (Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas), en cuanto a beneficios arancelarios Colombia recibe preferencias arancelarias del 100% en 1.074 productos como: tabaco, maquinaria agrícola, sulfatos de amonio, sulfatos de calcio, polipropileno, almidón de maíz, textiles, entre muchos otros, por parte de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. Colombia otorga preferencias arancelarias del 100% a 1.128 productos en productos como: gasolinas, aceites para lubricantes, yeso natural, nuez moscada, pescados, ácidos, sales y ésteres, entre muchos otros. (MINCIT, 2020).

TLC con Chile: entró en vigencia el 8 de mayo del 2009, se negociaron temas como el comercio de mercancías, normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitaria, entre otros. En cuanto a beneficios arancelarios a partir del 01 de enero de 2012 el 100% de los bienes quedó sin arancel, exceptuando los productos sujetos al mecanismo de franja de precios, algunos son productos cárnicos, lácteos, arroz, oleaginosos y azúcar, los cuales tiene un sistema de desgravación gradual. (MINCIT, 2020)

EFTA: (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), entró en vigor el 1 de julio del 2011 y además de tener un acuerdo entre todos Colombia tiene un acuerdo bilateral con cada uno de los países miembros. En cuanto a beneficios arancelarios el 100 por ciento de los bienes industriales colombianos quedaron libre de aranceles de manera inmediata. Y Colombia desgravará el 85,7% de los bienes industriales provenientes de los países miembros. Para los productos agrícolas se consolidó un SGP con algunos de los productos colombianos, con Noruega el 100% del SGP y con Suiza cerca de 96%. Además, en productos como el café se pactó una desgravación del SGP en el 100% desde la entrada en vigencia del acuerdo. En cuanto a los productos básicos negociados bilateralmente; con Suiza se obtuvieron preferencias en hortalizas, algunas flores, aromáticas, tabaco, cigarrillos, preparaciones alimenticias y gelatinas. Con Noruega, se obtuvieron preferencias en más del 60% en el ámbito agrícola, y con Islandia en licores, cigarrillos y jugos. (MINCIT, 2020)

TLC con Canadá: entró en vigencia el 15 de agosto del 2011, se negociaron temas como normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, competencia, compras públicas defensa comercial y solución de controversias, entre otros. En cuanto a beneficios arancelarios el 99.8% del comercio de bienes industriales quedó libre de aranceles de manera inmediata y 97.6% de los bienes agrícolas también.

Y el porcentaje de productos que no entraban en este su desgravación se da de la siguiente manera:

Con desgravación inmediata: Incluye animales vivos, carne de bovino, yogur, huevos fértiles, flores, hortalizas, frutas, embutidos de carne, azúcar de caña crudo, confitería, derivados de cacao, productos a base de cereales, preparaciones de frutas y hortalizas,

preparaciones para sopas, alcohol etílico, aguardientes, preparaciones alimenticias para animales, tabaco y cigarrillos, manitol y aceites esenciales.

Con desgravación hasta 3 años: carne de gallo o gallina sin trocear.

Con desgravación hasta 7 años: carne y trozos de pollo, pavo, tocino, carne en salmuera, demás preparaciones de carne, azúcar blanco de remolacha, glucosa, extracto de malta, preparaciones alimenticias, alimento para animales y ovoalbúmina.

Con desgravación hasta 10 años: los demás azúcares de caña (17019990). (MINCIT, 2020)

TLC con USA: Entra en vigor el 15 de mayo del 2002, uno de los sectores más beneficiados fue el agropecuario, ya que se logró un acceso libre de arancel para las flores colombianas, en cuanto a el azúcar se aumentó la cuota de exportación colombiana, para los cigarrillos se obtendrá una norma de origen que permite durante los primeros años mezclar materias primas de terceros países mientras la oferta nacional alcanza el nivel requerido. Además, se logró una cuota preferencial sin aranceles y una desgravación a 15 años. Por otro lado, para el sector industrial, se logró en cuanto a textiles y vestidos una mejoría en la regla de origen para las exportaciones de brassieres y se eliminan los aranceles de las confecciones para el hogar, para el calzado y cueros se logró incluir algunos tipos de calzado entren con cero. (MINCIT, 2020)

MERCOSUR: (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) se suscribió el 18 de octubre de 2004. En cuanto a beneficios arancelarios el acuerdo otorga acceso arancelario preferencial a productos como los textiles, los químicos y los vehículos, más de 660 productos textiles aprovechen el acceso preferencial arancelario y en el sector de los plásticos, casi 300 productos tendrán beneficios tributarios, y hasta 3.500 toneladas de botellas de plástico se podrán exportar a Argentina sin impuestos. Por último, el campo de los agroquímicos en Colombia también podrá vender hasta 31.000 toneladas libre de aranceles a Argentina. (MINCIT, 2020)

ACE con Cuba: entró en vigencia el 10 julio del 2001. En cuanto a beneficios arancelarios Colombia puede ingresar al mercado cubano con preferencias arancelarias del 100%: animales vivos, carne bovina, lácteos, flores, papas, hortalizas, bananos, café,

arroz, aceite de palma, margarina, dulces, confetis, chocolate, productos de panadería, mermeladas, agua mineral y gaseada, cerveza, entre otros. Por su Parte, Cuba puede vender con preferencia arancelarias del 100% al mercado colombiano: quesos, verduras, alimentos procesados, químicos, cosméticos, artículos de cuero, confecciones, entre otros. Y en el sector industrial, Colombia logrará preferencias en textiles y confecciones, automotor (buses, autos, motos, camiones, autopartes), jabones y cosméticos, cueros, electrodomésticos, calzados, juguetes, productos de la siderurgia, materias de construcción entre otros. (MINCIT, 2020)

TLC – Unión Europea: En cuanto a beneficios arancelarios se destacan los siguientes, para el azúcar Colombia contará con un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas, para el etanol y biodiesel se pactó libre acceso inmediato, para las flores se acordó inmediatamente acceso libre de manera permanente, para el café se logró arancel 0 para el café tostado y para las preparaciones de café, para el Aceite de palma se pactó libre arancel 0 para el aceite crudo y para el refinado, para las frutas y hortalizas se negoció arancel 0 inmediato en su gran mayoría, y los que no habrá beneficios frente a terceros. (MINCIT, 2020)

Alianza del Pacífico: entró en vigencia el 20 de julio de 2015. En cuanto a beneficios arancelarios desde que entró en vigor permite que el intercambio del 92% de productos se realice sin aranceles y el restante 8% tienen plazos de entre tres y 17 años para obtener el mismo beneficio, además, tiene un mecanismo que avala la acumulación regional para que cada país aproveche las preferencias arancelarias de exportación para materias primas y bienes elaborados entre sus cuatro integrantes. Y como se mencionó anteriormente permite el libre tránsito de personas. (MINCIT, 2020)

TLC con Costa Rica: entró en vigor el 1 de agosto del 2016. En cuanto a beneficios arancelarios se pactó en el sector Costa Rica desgravará el 81%, 60% del mismo de manera inmediata. En productos como confites, pastas de cacao, chocolates y galletas, huevos, champiñones, bebidas energizantes e hidratantes, frutas y hortalizas y tabaco y cigarrillos. En cuanto a los bienes industriales, Costa Rica desgravará más del 98% del total de productos, con cerca del 75% con liberación inmediata de aranceles. Por otro lado, desde la puesta en vigor del acuerdo ingresarán libres de arancel bienes como

combustibles, sostenes, algunas resinas petroquímicas en forma primaria, bisutería, partes de motocicletas y autopartes para remolques, sal, carbón, medicamentos, algunos cosméticos, cueros preparados; vehículos, automóviles, fibras e hilados y tejidos, repuestos para vehículos y juguetes. (MINCIT, 2020)

TLC - Corea: entró en vigencia el 15 de julio de 2016. En cuanto a beneficios arancelarios todos los productos agrícolas contarán con preferencias, el 99% de los casos con reducciones graduales que eventualmente llegarán a la eliminación total de los aranceles, productos como el café, flores, cacao y frutas como banano y piña son algunos de los que ingresarán con preferencias arancelarias al país asiático. (MINCIT, 2020)

Por otra parte, a la fecha Colombia tiene suscritos 3 acuerdos con: Israel, Panamá y Reino Unido y se encuentra haciendo 4 negociaciones con: Japón, Turiquia, TISA y la Alianza del Pacífico para añadir más países.

4.2 Requisitos y Vistos Buenos

En Colombia dependiendo del producto que se va a exportar o importar se debe obtener Vistos Buenos para el caso de las mercancías pertenecientes al régimen de libre importación o exportación, y Licencias para el caso de las importaciones o exportaciones de régimen previo.

En ambos casos el proceso se da de la siguiente manera, en primer lugar se debe hacer la inscripción a la entidad, solicitar el permiso, realizar el pago y por último el envío del permiso por parte de la entidad. Este trámite siempre se debe hacer previo al registro de importación, es decir primero se debe obtener el permiso y después hacer la importación o exportación.

En la tabla a continuación se encuentran las entidades a las cuales se les debe solicitar estos permisos, sus requisitos y algunos de los productos a los que les aplica.

Tabla 8: VoBo, Licencias y Registros

Entidades	Requisitos	Productos
AUNAP	Registro Mercantil. Plan de Actividades	Para recursos pesqueros, animales acuáticos.

	<p>Ubicación y descripción de las actividades.</p> <p>Descripción de las instalaciones de las operaciones.</p> <p>Relación de especies, o productos a comercializar.</p> <p>Certificación escrita de los proveedores.</p> <p>(AUNAP)</p>	<p>Ejm: Peces moluscos y crustáceos vivos.</p>
SuperVigilancia	Inscripción como importador o exportador.	<p>Equipos de espionaje, detección y alarmas.</p> <p>Circuitos cerrados de Tv, equipos vigilancia.</p> <p>Vehículos blindados.</p>
Servicio Geológico Colombiano	Los requisitos establecidos en la Resolución 18-1419 de 2004 del Ministerio de Minas y Energía.	Todo material radioactivo.
MIN. Minas y Energía	<p>Inscripción como importador o exportador de equipos para el sector minero y petrolero.</p> <p>Certificación de calidad.</p>	<p>Todos los productos, materiales y equipos para el sector petrolero y minero.</p> <p>Ejm: Combustibles derivados del petróleo.</p>
INVIMA	Registro sanitario.	Medicamentos.

	Solicitud del VoBo.	Alimentos, licores, bebidas. Cosméticos, jabones, y otros. Equipos Médicos y biomédicos.
ICA	Inscripción como importador, exportador o productor. Permiso zoosanitario. Registro de venta o de uso.	Animales vivos y productos de origen animal. Insumos agropecuarios.
MIN. Transporte	Inscripción como importador. Ficha técnica de homologación.	Homologación para vehículos, carrocerías, remolques, etc. Que se fabriquen, ensamblen o importen para transporte de carga o de servicio público.
ANLA	N/A	Plaguicidas, Insecticidas. Vehículos y Motos. Ollas a presión, refrigeradores, equipos de aire acondicionado, pilas. Desechos preligrosos.
MIN. Agricultura	Convenio de absorción. (MADR, 2020)	Listado de productos en el Dec. 2439/94 y sus modificaciones.

INDUMIL	Inscripción previa y concepto favorable previo. Solo para el Ejército y la Policía Nacional.	Armamento, municiones, explosivos, equipos y materiales. Insumos para la fabricación de explosivos. Vehículos blindados. Químicos como cloratos, nitratos, bromatos.
---------	---	---

Fuente: Elaboración propia

4.3 Participación en Ferias Especializadas

Ferias de Comercio Exterior en Colombia

Tabla 9: Eventos de comercio exterior en Colombia

Feria y fecha	Lugar	Descripción
X Congreso Internacional de Supply Chain y Logística Mes de mayo	Cartagena de Indias Centro de Convenciones Hotel Estelar	Empresarios, gremios, teóricos y estudiosos del tema, debaten sobre la configuración de cadenas de valor acordes con las exigencias del mercado, que hoy por hoy demanda productos y servicios personalizados

<p>Mi club pymex</p> <p>Mes de Junio</p>	<p>Bogotá, cámara de comercio Bogotá</p>	<p>Misión para que pequeñas y medianas empresas con proyección internacional a través de los vínculos y el desarrollo de una oferta diferencial, los miembros de Mi Club Pymex aprovechen los espacios de crecimiento que hay en el escenario internacional.</p>
<p>XXXIII Congreso Nacional de exportadores</p> <p>Mes de septiembre</p>	<p>Medellín Centro de convenciones Dann Carlton</p>	<p>Evento anual en el cual asisten en un mismo escenario empresarios nacionales e internacionales, exportadores e importadores, representantes de multinacionales, miembros del gobierno nacional y local, agentes gremiales y la academia vinculados con el comercio exterior.</p>
<p>9° encuentro Portuario e Industrial</p> <p>Mes de abril</p>	<p>Barranquilla, centro de convenciones Dann Carlton</p>	<p>Expectativas de crecimiento y diversificación de productos, servicios y procesos logísticos para el fortalecimiento y consolidación del comercio exterior colombiano</p>

XII foro nacional de importadores Mes de Mayo	Bogotá, Hotel Grand Hyatt	El evento más importante que convoca y reúne a toda la cadena del comercio exterior y la logística del país.
X foro nacional de importadores Mes de mayo	Medellín, country club ejecutivos	El evento más importante que convoca y reúne a toda la cadena del comercio exterior y la logística del país

Fuente: (eventos, 2020)

Feria elegida

- **Nombre:** My club pymex
- **Viáticos:**
Vuelo Medellín – Bogotá, Bogotá- Medellín aerolínea Latam, 3 adultos: \$708.579
- **Hospedaje:** Hotel Ayenda 1066 El virrey centro: 2 noches, 3 adultos: \$ 420.000
- **Otro transporte:**
Taxi aeropuerto el Dorado- hotel y viceversa: \$50.000
Taxi hotel- Cámara de comercio y viceversa: Tarifa mínima \$3.800 por cada trayecto
- **Alimentación:**
Desayuno: Lo incluye el hotel
Almuerzo: 12.500 c/u
Cena: 15.000-20.000 c/u
- **Material promocional:** CDS, Tarjetas de contacto.
- **Salario personal:** 5.400.000 (1.800.000 c/u)
- **Descuentos en empresas aliadas:**

- 55% Legiscomex
- 30% Cámara de comercio
- 5% servicios de Marketplace logístico
- 35% DHL
- **Total Ingreso Feria:** \$12.000.000 (tiene derecho a espacio, stand y vallas)

4.4 Rutas de Acceso

Colombia tiene cuatro ciudades principales donde se encuentran los principales puertos; Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta; los primeros tres de ellos se encuentran en la costa atlántica y el último en el Pacífico.

La costa atlántica conecta al país con: América Central, América del Norte y Europa; mientras que la costa del Pacífico es el punto de interconexión con América del Sur, la costa oeste de América del Norte y Asia. (Torres, 2018)

- Participación de las exportaciones en los puertos en Colombia
 - Buenaventura: 33%
 - Santa Marta: 26.3%
 - Cartagena: 24%
 - Barranquilla: 16,7%
- Participación de las importaciones en los puertos de Colombia
 - Buenaventura 49%.
 - Barranquilla 20,3%,
 - Cartagena a 20,1%
 - Santa Marta el 10%.
- **Número de rutas y destinos**
 - Cartagena cuenta con 1.652 rutas y 472 puertos de destino

- Buenaventura tiene 1.146 rutas y 404 puertos de destino
- Barranquilla suma 697 y 320
- Santa Marta tiene 244 y 190

Figura 9: puertos marítimos de Colombia



(Torres, 2018)

Red Fluvial

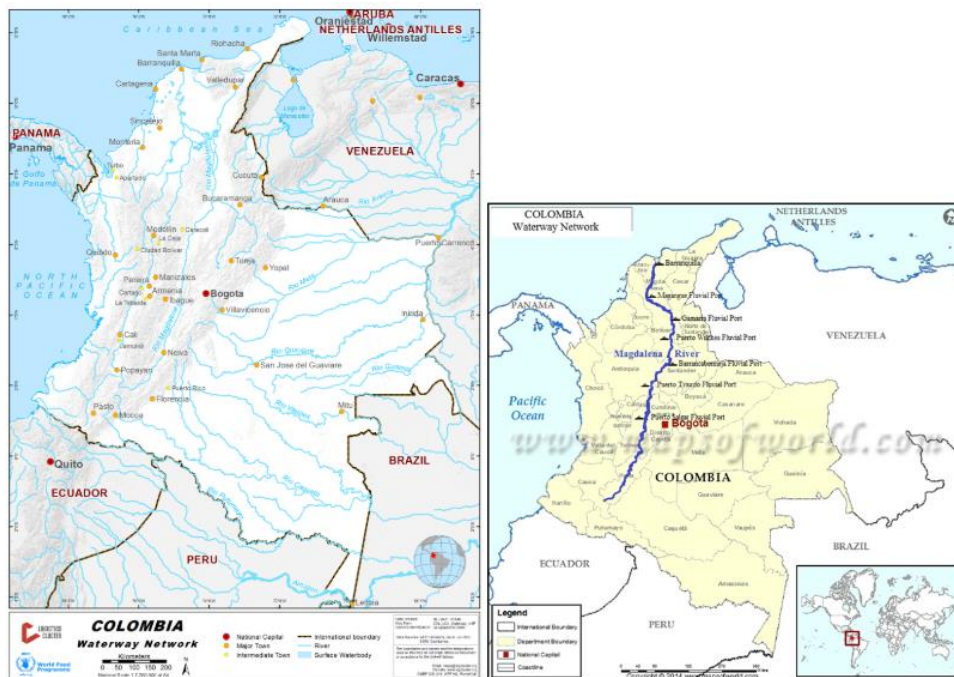
La red fluvial de Colombia tiene una longitud total de 24.725 km, de los cuales 18.225 km (74%) permiten navegación menor permanente durante todo el año. De éstos, 7.063 km (39%) admiten, además, navegación mayor y permanente; y 4.210 km (23%), navegación transitoria de embarcaciones mayores. Los restantes 6.500 km (26%) no son navegables.

Los ríos Magdalena y Cauca son las más importantes vías de comercio, la comunicación fluvial sigue siendo importante en la Amazonía y la Orinoquía colombianas y en el Chocó donde las condiciones selváticas no han permitido un gran desarrollo de la malla vial.

Leticia, sobre el río Amazonas es un importante puerto colombiano. Se encuentra relativamente aislada del resto del país porque no existen carreteras y todo su transporte es aéreo desde el interior del país, o fluvial desde y hacia Perú y Brasil. (Torres, 2018)

Los principales puertos fluviales en el río Magdalena están ubicados en Barranquilla, Magangué, Puerto Boyacá, Puerto Berrio, Barrancabermeja, Puerto Wilches y Gamarra. En el río Amazonas están Puerto Nariño, Leticia, Puerto Asís. En el río Atrato, los principales puertos están ubicados en Quibdó, Istmina, Yuto, Turbo, Pizarro. En el Meta, Orinoco e Inírida se encuentran puertos en San José del Guaviare, Puerto Elvira, Puerto Lleras, Puerto Rico, Puerto Gaitán, Puerto Carreño, Inírida, Arauca, Orocué. (Torres, 2018)

Figura 10: Redes fluviales de Colombia



(Torres, 2018)

Red aérea

Actualmente, 14 aeropuertos están clasificados como aeropuertos internacionales, que se encuentran en: Bogotá, Armenia, Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cúcuta, Leticia, Medellín, Pereira, Riohacha, Santa Marta, Isla de Ipiales y San Andrés. Pero, solo cinco de estos, transportan pasajeros y carga considerable del/al extranjero. (Torres, 2018)

Aeropuerto el Dorado: El Aeropuerto Internacional El Dorado es el principal aeropuerto de Colombia. Se encuentra localizado a 13,35 kilómetros al occidente del centro (Plaza de Bolívar) de Bogotá, entre las localidades de Fontibón y Engativá, la superficie del área Concesionada es de 1100 hectáreas, actualmente la superficie de la Terminal Unificada es de 173.037 m². (Torres, 2018)

En el Aeropuerto El Dorado funcionan 30 Aerolíneas de vuelos internacionales, 6 Aerolíneas de vuelos domésticos y 18 Aerolíneas de carga. Actualmente el aeropuerto moviliza un promedio de 36 millones de pasajeros y 820 mil toneladas por año.

El Aeropuerto El Dorado es el que más cargamento transporta en el país con 820 mil toneladas por año y actualmente es el aeropuerto con mayor movimiento de carga en América Latina. (Torres, 2018)

Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz: Es un aeropuerto que da servicio a la zona de Barranquilla, la capital del departamento de Atlántico. El aeropuerto está ubicado en el municipio suburbano de Soledad, a solo 12 km del centro de Barranquilla. (Torres, 2018)

Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragon: Localizado en el corregimiento de Palmaseca del municipio de Palmira, Valle del Cauca, sirve a la ciudad de Cali, Valle del Cauca, Colombia, es el tercer aeropuerto en movilidad de pasajeros y de carga en Colombia, después del Aeropuerto El Dorado de la ciudad de Bogotá y del Aeropuerto Internacional José María Córdova de la ciudad de Medellín. Este aeropuerto estratégicamente ubicado en el Hemisferio Occidental para vuelos de la zona transcontinental de la costa pacífica que conecta América del Norte con Sudamérica, se encuentra a aproximadamente 5 horas de vuelo desde Santiago de Chile, a 50 minutos de Quito, Ecuador, y 3 horas 18 minutos al aeropuerto de Miami. (Torres, 2018)

Aeropuerto Internacional Jose Maria Corodova: Es el segundo aeropuerto después del Aeropuerto Internacional El Dorado, en términos de infraestructura y servicio de pasajeros. Está localizado en el municipio de Rionegro a 45 minutos de la ciudad de Medellín.

El terminal de pasajeros tiene capacidad para recibir hasta 12 aeronaves con puentes de embarque, 8 nacionales y 4 internacionales, siendo las posiciones 7, 8, 9 y 10 mixtas para vuelos nacionales e internacionales gracias al separador de flujos que conecta el avión con dos pasillos, uno de salidas y otro de llegadas, evitando así el cruce de pasajeros.

El aeropuerto cuenta también con un terminal de carga, el cual puede albergar hasta diez aviones. Es un importante foco para la exportación de flores y otros productos del oriente antioqueño y de la región. Cerca de esta terminal está la zona aduanera y los hangares de la aerolínea Tampa Cargo, la cual tiene su base principal en el aeropuerto y realiza vuelos desde allí hacia países de Sur, Centro y Norteamérica (Torres, 2018)

- Algunas aerolíneas que transportan carga y salen de dichos aeropuertos:
 - Copa Airlines S.A
 - Continental Air Cargo Express Ltda
 - Colombian Air Cargo S.A
 - Centurion Cargo S.A
 - American Airlines S.A
 - Tampa Cargo S.A

Figura 11: Aeropuertos de Colombia



(Torres, 2018)

4.5 Liquidación de Cosos de Importación y Precios de Exportación.

Teniendo presente que Eros – A no ofrece ningún bien, o un producto tangible, la empresa no incurriría en dichos gastos anteriormente mencionados, sin embargo, es preciso saber sobre aspectos de negociación internacional dado que es una parte fundamental para las accesorias que se le darán a nuestros clientes. Para esto, se necesita tener conocimiento de los Incoterms de 2020, los cuales se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 10: Incoterms 2020

Incoterms	Explicación	Obligaciones Exportador	Obligaciones Importador
EXS	En este Incoterm, el vendedor se encarga de darla la mercancía en sus instalaciones	+ Incurrir en gastos de fabricación de la mercancía. + Suministrar factura comercial.	+ Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa.

	(taller, fabrica, almacén, etc) al comprador	<ul style="list-style-type: none"> + Embalar y marcar la mercancía. + Dar aviso al comprador de que puede recoger la mercancía. + Proveer documentación e información que el importador necesite. 	<ul style="list-style-type: none"> + Recepción la mercancía cuando reciba la notificación del exportador. + Incurrir en todos los gastos pertinentes a la operación de comercio exterior, tanto operativos como documentales.
FCA	El importador contrata a una persona encargada para que esta vaya al lugar acordado con el exportador y reciba la carga	<ul style="list-style-type: none"> + Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para la exportación. + Embalar, marcar y realizar inspecciones previas al embarque. + Si procede, realizar trámites aduaneros. + Avisar al importador que la mercancía fue entregada o no, según proceda. + Suministrar prueba de la entrega de la mercancía. 	<ul style="list-style-type: none"> + Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa. + Contratar transporte interno en el país de origen o procedencia. + Informar al vendedor con tiempo la información pertinente de la persona o personas que recibirán la mercancía. + Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las licencias de importación u otras autorizaciones necesarias, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación y transporte de la mercancía, así como pagar las

			inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador
FAS	Para este termino de negociación, el exportador se encargará de entregar la mercancía al lado del buque (asumiendo todos los riesgos hasta ese momento) en el punto de carga fijado por el comprador, dentro del puerto convenido. Este término solo aplica para el transporte de mercancías por medios marítimos o fluviales.	<ul style="list-style-type: none"> + Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para la exportación. + Embalar, marcar y realizar inspecciones previas al embarque. + Si procede, realizar trámites aduaneros. + Asumir riesgo de pérdida o daño hasta que la mercancía haya sido entregada. + Suministrar información al importador para que este contrate un seguro si así lo desea. + Avisar al importador, por cuenta y riesgo de éste, de que la mercancía ha sido entregada, o de que el buque no ha podido recogerla en la fecha prevista. 	<ul style="list-style-type: none"> + Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa. + Contratar transporte internacional desde el puerto designado. + Comunicar al exportador, con tiempo suficiente, el nombre del buque, el punto de carga y, si resulta necesario, el momento en el que ha de entregar la mercancía. + Ayudar, de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía. + Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las

		<p>+ Suministrar el justificante habitual de entrega de la mercancía. + Prestar apoyo al importador para la obtención del documento de transporte, así como suministrar la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta el destino final; todo ello por cuenta y riesgo del importador.</p>	<p>licencias de importación u otras autorizaciones necesarias, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación y transporte de la mercancía, así como pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador.</p> <p>+Recepción de la mercancía cuando se produzca la entrega.</p>
FOB	<p>El exportador entregara la mercancía a bordo del buque que le indica el importador, en el puerto de embarque convenido. Este término solo aplica para el transporte de mercancías por</p>	<p>+ Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para la exportación.</p> <p>+ Embalar, marcar y realizar inspecciones previas al embarque.</p> <p>+ Si procede, realizar trámites aduaneros.</p> <p>+ Asumir riesgo de pérdida o daño hasta que la mercancía haya sido entregada.</p>	<p>+ Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa.</p> <p>+ Contratar transporte internacional desde el puerto designado.</p> <p>+ Comunicar al exportador, con tiempo suficiente, el nombre del buque, el punto de carga y, si resulta necesario, el momento en el que ha de entregar la mercancía.</p>

	medios marítimos o fluviales.	<p>+ Suministrar información al importador para que este contrate un seguro si así lo desea.</p> <p>+ Avisar al importador, por cuenta y riesgo de éste, de que la mercancía ha sido entregada, o de que el buque no ha podido recogerla en la fecha prevista.</p> <p>+ Suministrar el justificante habitual de entrega de la mercancía. + Prestar apoyo al importador para la obtención del documento de transporte, así como suministrar la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta el destino final; todo ello por cuenta y riesgo del importador.</p>	<p>+ Ayudar, de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.</p> <p>+ Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las licencias de importación u otras autorizaciones necesarias, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación y transporte de la mercancía, así como pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador.</p> <p>+Recepción de la mercancía cuando se produzca la entrega.</p>
CFR	Al igual que en el término anterior, el exportador se	+ Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para la exportación.	+ Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa.

	<p>encarga de poner la mercancía a bordo del buque, la diferencia es que aquí es este mismo quien se encarga de contratar el transporte internacional. El exportador debe incurrir en gastos hasta el puerto de destino, sin embargo, la responsabilidad de asumir los riesgos acaba en el puerto de origen. Este término solo aplica para el transporte de mercancías por medios marítimos o fluviales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> + Embalar, marcar y realizar inspecciones previas al embarque. + Si procede, realizar trámites aduaneros. + Contratar el transporte (marítimo) de la mercancía desde el lugar / punto de entrega hasta el puerto de destino (o un punto dentro de éste). + Suministrar información, por cuenta y riesgo del importador, para que éste pueda contratar el seguro. + Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas necesarias para la recepción de la mercancía. + Suministrar, oportunamente, el documento de transporte habitual para el puerto de destino acordado. + Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación 	<ul style="list-style-type: none"> + Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las licencias de importación u otras autorizaciones necesarias, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación y transporte de la mercancía, así como pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador. + Avisar al exportador sobre el momento de embarque y el punto de recogida de la mercancía en el puerto de destino. + Ayudar, de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.
--	--	---	---

		<p>y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.</p>	<p>+ Recoger la mercancía al transportista (cuando se haya producido la entrega), en el puerto de destino.</p> <p>+ Avisar, oportunamente, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, de cara a que aquel (exportador) pueda suministrarle la documentación e información necesaria para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino.</p> <p>Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador</p>
CIF	<p>Aquí el exportador se encarga de contratar el transporte internacional, de poner abordo la carga en el buque y de contratar un seguro internacional para la operación de</p>	<p>+ Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para la exportación.</p> <p>+ Embalar, marcar y realizar inspecciones previas al embarque.</p> <p>+ Si procede, realizar trámites aduaneros.</p> <p>+ Contratar el transporte (marítimo) de la mercancía</p>	<p>+ Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa.</p> <p>+ Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las licencias de importación u otras autorizaciones necesarias, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación y</p>

	<p>tránsito. En este incoterm, los riesgos a los que están sujetos las mercancías se ven amparados por el seguro internacional. Este término solo aplica para el transporte de mercancías por medios marítimos o fluviales.</p>	<p>desde el lugar / punto de entrega hasta el puerto de destino (o un punto dentro de éste).</p> <ul style="list-style-type: none"> + Contratar un seguro internacional. + Suministrar información al importador sobre las coberturas del seguro, así como proveerle de información (por cuenta y riesgo del importador) para que pueda contratar coberturas adicionales (ya que el seguro obligatorio incorpora coberturas mínimas). + Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas necesarias para la recepción de la mercancía. + Suministrar, oportunamente, el documento de transporte habitual para el puerto de destino acordado. + Ayudar al importador en la obtención de la información 	<p>transporte de la mercancía, así como pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador.</p> <ul style="list-style-type: none"> + Si es necesario, suministrar al exportador información para que este contrate un seguro adicional al que ya se ha contratado. + Ayudar, oportunamente, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía. + Recoger la mercancía al transportista (cuando se haya producido la entrega), en el puerto de destino. + Avisar, de forma oportuna, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, de
--	---	---	---

		necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.	cara a que aquel (exportador) pueda suministrarle la documentación e información necesarias para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino. Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador.
CPT	El exportador es quien se encarga de contratar un transportista y de entregarle la carga a este mismo en el lugar convenido. Este término es como el CIF, con la diferencia que este último como ya se dijo, es para transporte marítimo, y el CPT aplica para transporte aéreo o terrestre.	<ul style="list-style-type: none"> + Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para la exportación. + Embalar, marcar y realizar inspecciones previas al embarque. + Si procede, realizar trámites aduaneros. + Contratar el transporte de la mercancía desde el lugar / punto de entrega hasta el puerto de destino (o un punto dentro de éste). + Suministrar información, por cuenta y riesgo del 	<ul style="list-style-type: none"> + Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa. + Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las licencias de importación u otras autorizaciones necesarias, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación y transporte de la mercancía, así como pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las

		<p>importador, para que éste pueda contratar el seguro.</p> <p>+ Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas necesarias para la recepción de la mercancía.</p> <p>+ Suministrar, oportunamente, el documento de transporte habitual para el puerto de destino acordado.</p> <p>+ Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.</p>	<p>autoridades del país del exportador.</p> <p>+ Avisar al exportador sobre el momento de embarque y el punto de recogida de la mercancía en el puerto de destino.</p> <p>+ Ayudar, de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.</p> <p>+ Recoger la mercancía al transportista (cuando se haya producido la entrega), en el puerto de destino.</p> <p>+ Avisar, oportunamente, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, de cara a que aquel (exportador) pueda suministrarle la documentación e información necesaria para la importación y desplazamiento de la</p>
--	--	---	---

			mercancía hasta destino. Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador
CIP	El exportador contrata el transportista y le entrega la mercancía, a su vez, se encarga de contratar un seguro internacional. Los riesgos a los que está sujeta la mercancía están amparados por el seguro internacional.	<ul style="list-style-type: none"> + Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para la exportación. + Embalar, marcar y realizar inspecciones previas al embarque. + Si procede, realizar trámites aduaneros. + Contratar el transporte (marítimo) de la mercancía desde el lugar / punto de entrega hasta el puerto de destino (o un punto dentro de éste). + Contratar un seguro internacional. + Suministrar información al importador sobre las coberturas del seguro, así como proveerle de información (por cuenta y riesgo del importador) para que pueda contratar 	<ul style="list-style-type: none"> + Pagar el valor estipulado en el contrato de compraventa. + Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las licencias de importación u otras autorizaciones necesarias, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación y transporte de la mercancía, así como pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador. + Si es necesario, suministrar al exportador información para que este contrate un seguro adicional al que ya se ha contratado.

		<p>coberturas adicionales (ya que el seguro obligatorio incorpora coberturas mínimas).</p> <p>+ Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas necesarias para la recepción de la mercancía.</p> <p>+ Suministrar, oportunamente, el documento de transporte habitual para el puerto de destino acordado.</p> <p>+ Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.</p>	<p>+ Ayudar, oportunamente, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.</p> <p>+ Recoger la mercancía al transportista (cuando se haya producido la entrega), en el puerto de destino.</p> <p>+ Avisar, de forma oportuna, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, de cara a que aquel (exportador) pueda suministrarle la documentación e información necesarias para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino. Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador.</p>
--	--	--	---

DAP	El exportador es quien se encarga que la mercancía llegue hasta el puerto de destino.	<ul style="list-style-type: none"> + Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para exportar y transportar la mercancía, si procede. + Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones pre-embarque establecidas como obligatorias por las autoridades de su país (del exportador). + Realizar los trámites aduaneros para exportar y transportar la mercancía hasta el país de destino, si procede. + Contratar el transporte hasta el lugar / punto de destino acordado. + Suministrar al importador el documento que le permita recoger la mercancía. + Facilitar información al importador, por cuenta y riesgo de éste, para la contratación del seguro. + Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas oportunas 	<ul style="list-style-type: none"> + Pagar el precio establecido en el contrato de compraventa. + Obtener, si procede, las licencias de importación y otras autorizaciones necesarias. Asimismo, ha de pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador. + Llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para importar la mercancía. Suministrar al exportador (a petición) la información necesaria para obtener el seguro. + Avisar al exportador sobre el momento y el punto de recogida de la mercancía en el lugar de destino, de forma oportuna y cuando proceda determinarlos. + Aceptar el documento suministrado por el
-----	---	---	--

		<p>para la recepción de la mercancía.</p> <p>+ Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.</p>	<p>exportador para poder recoger la mercancía.</p> <p>Ayudar, si procede y de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y los documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.</p> <p>+ Recibir la mercancía cuando haya sido entregada (lista para ser descargada del medio de transporte) en el lugar / punto de destino acordado.</p> <p>+ Avisar, oportunamente, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, de cara a que aquel (exportador) pueda suministrarle la documentación e información necesarias para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino.</p> <p>Los correspondientes costes en que incurra el exportador</p>
--	--	---	---

			serán reembolsados por el importador
DPU	<p>Este término es nuevo en los incoterms, remplazando al DAT. Aquí, el exportador asume los costos de descargue de la mercancía en el país de destino, la flexibilidad que tiene este con el DAT es que se amplió la consideración de lugar de destino, dejando de delimitar obligatoriamente a una “terminal”</p>	<ul style="list-style-type: none"> + Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para exportar y transportar la mercancía. + Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones pre-embarque establecidas como obligatorias por las autoridades de su país (del exportador). + Realizar los trámites aduaneros para exportar y transportar la mercancía hasta el país de destino, si procede. + Contratar el transporte hasta el lugar de destino acordado. + Suministrar al importador el documento que le permita recoger la mercancía. + Facilitar información al importador, por cuenta y riesgo de éste, para la contratación del seguro. 	<ul style="list-style-type: none"> + Pagar el precio establecido en el contrato de compraventa. + Obtener, si procede, las licencias de importación y otras autorizaciones necesarias, así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para importar la mercancía. + Pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador. + Suministrar al exportador (a petición) la información necesaria para obtener el seguro. + Avisar al exportador del momento y el punto de recogida de la mercancía en la terminal designada, de forma oportuna y cuando proceda determinarlos.

		<p>+ Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas oportunas para la recepción de la mercancía. Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.</p>	<p>+ Ayudar, si procede y de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.</p> <p>+ Recibir la mercancía cuando haya sido entregada en el lugar de destino acordado.</p> <p>+ Avisar, oportunamente, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, de cara a que aquel (exportador) pueda suministrarle la documentación e información necesaria para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino. Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador.</p>
--	--	--	--

DDP	<p>El exportador se encarga de todo el proceso de comercio exterior, hasta la nacionalización de la mercancía en el país de destino y poniendo la mercancía a disposición del importador.</p>	<ul style="list-style-type: none"> + Entregar la mercancía y la factura comercial de acuerdo con el contrato de compraventa. + Obtener las licencias para exportar e importar la mercancía, así como otras autorizaciones necesarias, si procede. + Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones pre-embarque que sean obligatorias (de acuerdo con la regulación del país de exportación y/o importación). + Realizar los trámites aduaneros para exportar, transportar e importar la mercancía en el país de destino, si procede. + Contratar el transporte hasta el lugar / punto de destino acordado. Si no fuese acordado, el vendedor puede seleccionar el que mejor le convenga. 	<ul style="list-style-type: none"> + Pagar el precio establecido en el contrato de compraventa. + Ayudar al exportador, a petición y por cuenta y riesgo de éste, en la obtención de las licencias de importación y otras autorizaciones necesarias; si procede. + Suministrar al exportador (a petición) la información necesaria para obtener el seguro. + Avisar al exportador sobre el momento y el punto de recogida de la mercancía en el lugar de destino, de forma oportuna y cuando proceda determinarlos. + Aceptar el documento suministrado por el exportador para poder recoger la mercancía. + Ayudar, si procede y de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de éste) para que
-----	---	--	---

		<p>+ Suministrar al importador el documento que le permita recoger la mercancía.</p> <p>+ Suministrar información, por cuenta y riesgo del importador, para la contratación del seguro por parte de éste.</p> <p>+ Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas oportunas para la recepción de la mercancía.</p> <p>+ Ayudar al importador (a petición, y por cuenta y riesgo de éste) en la obtención de la información necesaria para el transporte de la mercancía, si procede, entre el lugar de destino convenido y el destino final.</p>	<p>obtenga la información y los documentos necesarios para la exportación, el transporte, y la importación de la mercancía en destino.</p> <p>+ Recibir la mercancía cuando haya sido entregada (lista para ser descargada del medio de transporte) en el lugar / punto de destino acordado.</p> <p>+ Avisar, oportunamente, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, de cara a que aquel (exportador) pueda suministrarle la documentación e información necesarias para el desplazamiento de la mercancía hasta el destino final (desde el lugar de destino convenido). Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador</p>
--	--	---	---

Fuente: (Internacionales, 2020)

CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1 Descripción del proceso de prestación del servicio

Es importante tener en cuenta que la empresa no ofrece ningún bien material o físico, por tanto, el proceso productivo que conlleva el ejercicio profesional que realiza Eros – A es diferente a lo que normalmente es un proceso productivo y las cosas que este conlleva.

Para empezar, hay que decir que la dirección de nuestro proceso productivo se deriva según las dos líneas en las cuales la empresa asesora, importación y exportación, así pues, el proceso sería el siguiente:

Importación:

- 1) Se necesita conocer a cabalidad todas las indicaciones de la empresa contratante, es decir, producto que elaboran, materia prima e insumos utilizados, etc.
- 2) Una vez conocida la empresa, su producto y sus insumos y/o matearía prima que necesita realizara un estudio de mercado, originalmente con 5 posibles países proveedores, donde se evaluaran diferentes categorías y se buscaran los dos mejores de estos 5.
- 3) Seguido de esto, se procederá con los dos mejores países de los 5 antes preseleccionados, a estos últimos dos, se les evaluará nuevamente bajo diferentes parámetros, más, específicos, para poder determinar numéricamente cuál de los dos sería mejor.
- 4) Ya conociendo el país seleccionado, se buscarán 3 posibles proveedores dentro de este, la elección final se llevará a cabo teniendo en cuenta aspectos como: calidad, reputación, precio, REOs.
- 5) Una vez seleccionado el país y el proveedor, se le explicara al cliente aspectos básicos de la importación que debe de tener en cuenta, como, por ejemplo, requisitos de origen, vistos buenos, permisos, declaraciones, etc. Sumado a eso y sabiendo que no todas las empresas poseen un departamento de comercio exterior, se les dará información también de agentes de aduana y de carga los cuales pueden contactar para realizar el proceso importador.
- 6) Se le entregará al cliente todos los resultados obtenidos del proceso, en donde, se notará los criterios de evaluación, las categorías evaluadas, los resultados obtenidos y las explicaciones del por qué se eligió determinado país y determinado cliente.

Exportación

- 1) Conocer la empresa del cliente, es decir, conocer el producto y los materiales e insumos con que este está fabricado. A su vez, también explicarle las condiciones y requerimientos que necesite para poder exportar, como, por ejemplo, estar inscritos ante cámara de comercio como una empresa exportadora.
- 2) Saber si estos cumplen con los REOs que requieren los tratados internacionales.
- 3) Saber la capacidad productiva y la capacidad ociosa que tiene la empresa, para poder saber el estimado de producción que se podría exportar.
- 4) Saber si la empresa ha tenido antes alguna interacción con el mercado internacional, es decir, si ha exportado anteriormente o si ha recibido algún contacto con un posible cliente en el exterior.
- 5) Ya sabiendo lo anteriormente mencionado, comienza el proceso de inteligencia de mercado, donde se analizan 3 posibles países a los cuales llegar con el producto esperado.
- 6) De estos 3, se selecciona uno, y de este, se selecciona una ciudad específica a la cual llegar y comenzar el proceso de internacionalización.
- 7) Adicionalmente, se le explicara al cliente el Plan Vallejo, los requerimientos, las obligaciones y los beneficios que este tiene, con la finalidad de mostrarle un beneficio otorgado por el gobierno nacional con el cual podría incrementar su margen de ganancia de exportación.

5.2 Capacidad de producción

La empresa EROS-A tendrá 3 Negociadores Internacionales que se envargarán de realizar las asesorías durante todo el año en los diferentes temas y servicios que ofrece la empresa. Teniendo en cuenta que no todas las asesorías requieren acompañamiento continuo y que cada una es diferente, a continuación mostraremos la capacidad máxima de producción mensual si el personal asesor trabajara al máximo en las asesorías con acompañamiento continuo.

Número de asesores: 3 asesores.

Días laborales: Lunes – Viernes.

Horas trabajadas: 8 horas diarias.

Duración de cada asesoría: 10 horas por empresa.

La capacidad maxima será igual a:

3 asesores * 8 horas diarias de trabajo : 24 horas diarias * 5 dias de la semana que se trabajan : 120 horas a la semana / 10 horas que se demora c/asesoria : 12 asesorias completas a empresas a la semana * 4 semanas del mes : 48 asesorias al mes.

Esta seria la capacidad productiva maxima sin tener en cuenta tiempos de ocio, tiempos muertos y de movilidad hacia las empresas cuando sea necesario, entre otros.

5.3 Plan de Producción

Teniendo en cuenta la capacidad maxima y la demanda esperada el plan de producción será:

Tabla 11: Plan de producción

Servicio	No. de asesorías por mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoría completa	48	576	1.152	1.728	2.304	2.880

Fuente: Elaboración propia

La empresa EROS-A depende de la productividad de sus asesores y de los servicios que requieran las empresas, asi como de factores externos por parte de otras entidades relacionadas, por lo que el aumento anual se hizo basado en la suposición de que cada vez sus asesores serán más eficientes en los procesos y a su vez se contartaran más asesores, por lo que la oferta sera el doble, y luego el triple y asi sucesivamente cada año.

5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 Locaciones

Área necesaria: 504 m2

Oficina propia: 403.000.000

Eros-A considera que se debe hacer una inversión para que la oficina sea propia para más comodidad, debido a que estamos fijos en un mismo punto, no tendríamos que mudarnos de lugar porque nos lo pidió el arrendatario, lo cual ocurriría si el local fuera arrendado, además nosotros al ser los dueños podemos adecuar la oficina como queramos y darles cualquier uso a

las instalaciones, también podemos buscar un punto que sea de fácil acceso para nuestros clientes y empleados.

Adecuaciones:

Cableado para conexión de computadores y el conmutador : 2.026.079

Pintarla con los colores del logo: 32.270.560

Instalar pantallas con información de la empresa: 1.500.000

Eros-A tiene previsto distribuir los espacios de la oficina así:

Figura 12: Planos oficina



<https://arquitecturayconcreto.com/proyecto/life-72-oficinas/>

5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla 12: Maquinaria, equipo, muebles y enseres

Nombre	Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio
Escritorio	Se requiere un mueble en la zona principal de la oficina donde estarán ubicadas las	2	Mercado libre	Unitario: \$1.204.000

	repcionistas,deben ser amplios para todos los implementos que estas requieren.			Total: \$2.408.000
Computador All in one Hp Pavilion 24- xa111la AMD R5	Computadores que faciliten el desarrollo de las actividades de todos los miembros de la empresa, a partir de su rápido procesador, cobertura y ram.	8	Alkosto	Unitario: \$2.249.000 Total: 25.992.000
Conmutador	Cada empleado debe tener un conmutador en su escritorio ya que por medio de este se establecera la comunicación entre los diferentes empleados.	8	Panasonic	Unitario: \$520.000 Total: \$4.160.000
Brother Mfc- 13710cw Impresora Multifuncional Color Empresas	Es importante tener una buena impresora para poder facilitar la obtención de documentos físicos que se requieran.	2	Mercado Libre	Unitario: \$2.830.990 Total: \$5.661.990
Sillas de oficina	Sillas comodas y seguras con un buen soporte lo cual permite que los empleados trabajen cómodamente en su tiempo laboral	8	Mercado libre	Unitario: \$175.000 Total: \$1.400.000
Muebles Sala de espera	se requieren unos muebles para que los clientes esperen mientras son atendidos	3	Tugó	Unitario: \$1.500.000 Total: \$4.500.000

Mesa de centro	Una mesa en la cual se facilite la comodidad de quienes están en la sala de espera.	1	Falabella	Unitario: \$349.900 Total: \$349.900
Dispensador de agua	Este es indispensable para que nuestros clientes se refresquen mientras están en la sala de espera	1	Kalley	Unitario: \$579.000 Total: \$579.900
Escritorio de oficina	Escritorios amplios y cómodos, para que los empleados estén más a gusto durante sus horas laborales.	8	Tugó	Unitario: \$519.900 Total: \$4.159.920

Fuente: Elaboración propia

5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Tabla 13: Materiales e insumos

Nombre	Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio
Software	Software para empresa de servicios, donde se llevará a cabo el desarrollo de las asesorías	1	Intel	Unitario: \$4.495.317 Total: \$4.495.317
Paquete de Office	Incluye Word, Excel, Power Point, Outlook para Windows 10, para uso en el trabajo.	1	Office hogar y empresas	Total: \$1.199.999
CD'S digitales audio	cds virgenes en los cuales se les imprimirá a nuestros clientes	4	Mercado libre	Unitario: \$45.000

profesional Torre x25	todos los contenidos de la asesoría en comercio exterior.			Total: \$180.000
Folletos	En ellos se encuentra el paso a paso de como encontrar la información en el cd a la hora de instalarlo en sus computadores.	100	Publimarket	Unitario: \$16.950 (50 unidades) Total: \$33.900

5.4.4 Requerimientos de servicios.

Tabla 14: Requerimientos de servicios

Servicio	Descripción	Proveedor	Precio
Agua	Necesitamos el servicio de agua para el baño, cocina y cuarto de aseo	Epm	120.000
Luz	Se necesita el servicio de luz y electricidad para poder operar en la oficina	Epm	120.000
comunicaciones	Se necesita una buena cobertura de internet para poder operar efectivamente	Claro	268.900
Comunicaciones	En cuanto a la telefonía necesitamos un servicio que nos permita llamar sin problema a nuestros clientes de forma ilimitada	ETB	176.000

Fuente: (epm) (Claro, 2020) (ETB, 2020)

5.4.5 Requerimientos de personal.

Tabla 15: Requerimiento de personal

Negociador Internacional
Perfil <ul style="list-style-type: none">- Interes por las diferentes culturas e idiomas.- Interés por la toma de decisiones y el trabajo en equipo en contextos interculturales y multidisciplinarios.- Experiencia en consultoria en materia de comercio internacional y comercio exterior.- Experiencia en manejo de logistica internacional.- Conocimiento en operaciones de importaciones y exportaciones.
Capacitaciones: <p>Para que los negociadores internacionales laboren en una empresa, necesitan aplicar unos cursos sobre el software donde estará todo el contenido de las asesorías para los clientes.</p>
Documentaciones: <ul style="list-style-type: none">- Diploma y tarjeta profesional en negocios internacionales.- Copias de la cedula de ciudadanía para la afiliacion a salud y ARL.- Copia de afiliacion a pensión.- Certificados laborales.- Referencias personales por escrito.- Exámenes médicos.- Certificado de aprobación en los cursos.
Salario: \$ 5.000.000
Transporte: \$ 0,00

PRESTACIONES SOCIALES:

Cesantías (8,33%): \$ 383.180

Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 3.831

Primas (8,33%): \$ 383.180

Vacaciones (4,17%): \$191.820

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP) 4%: \$ 200.000

Salud (EPS) 4%: \$ 200.000

Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 24.012

PARAFISCALES

Caja de compensación familiar 4%: \$184.000

ICBF: Excento

SENA: Excento

TOTAL: \$ 4'600.000

Ingeniero de sistemas**Perfil**

- Ingeniero con experiencia en instalacion y manejo de software.
- Capacidad de desenvolverse facilmente ante el público.
- Conocimiento en planteamiento de soluciones estrategicas acordes a las necesidades del mercado actual.

Capacitaciones:

Este ingeniero recibirá toda la informacion que la empresa decide que este contenida en el programa para las asesorías, el se encarga de recopilarla y ejecutarla en el software.

Documentaciones:

- Diploma y tarjeta profesional en ingeniería de sistemas.
- Certificados laborales.
- Referencias personales.

Salario: \$ 2.000.000**Transporte: \$ 0,00**

Retención por honorarios (10%): \$ 200.000

TOTAL: \$ 1'800.000

Fuente: Recursos Propios

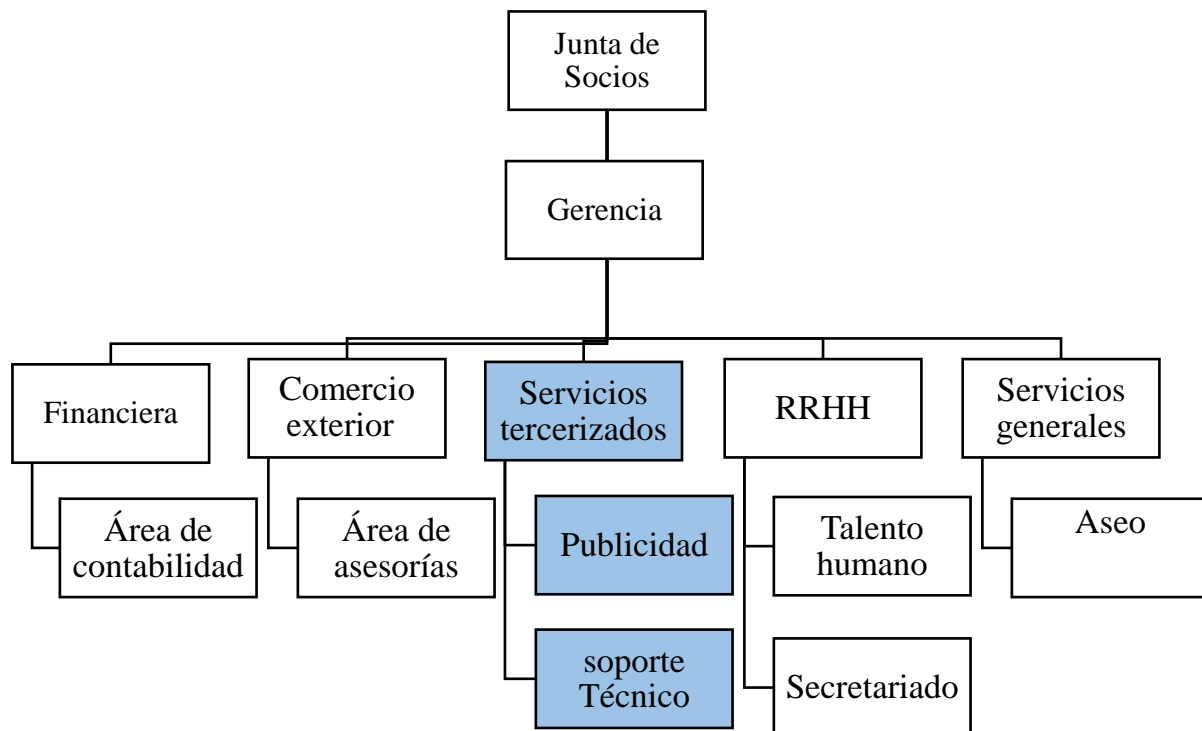
CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura Organizacional del Negocio

6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

A continuación se presentará de manera esquemática como está organizada cada área de la empresa.

Figura 13: Organigrama Estructura Organizacional



Nota: Las casillas rellenas de azul, son los servicios que la empresa Eros-A tercerizará

Tabla 16: Funciones de cada una de las áreas.

Área de Gerencia
<ul style="list-style-type: none"> - Planificar a corto, mediano y largo plazo las metas de la organización. - Diseñar y determinar funciones y tareas entre las diferentes unidades operativas. - Dirigir los esfuerzos de todos los empleados de la organización, hasta finalizar los objetivos esperados. - Controlar la dirección de los avances y resultados de la organización. - Analizar los problemas que se presenten en la compañía, para buscarles solución e implementarlas en el problema. - Tomar decisiones frente a problemas u oportunidades que se planteen en el entorno. - Deben informar sobre las decisiones que toman, para crear bases de consenso y de encuadre disciplinario a los fines de su puesta en práctica.
Área Financiera
<ul style="list-style-type: none"> - Ocuparse de las responsabilidades financieras de la empresa, para tomar las decisiones adecuadas frente a ellas dependiendo de los costos, gastos, inversiones, entre otras. - Elaborar el modelo de organización financiera de la compañía. - Pagar la nómina a los trabajadores y toda la actividad económica relacionada con estos. - Gestionar los problemas financieros que se presenten en la compañía.
Área de contabilidad
<ul style="list-style-type: none"> - Definir, implementar e inspeccionar toda la normatividad y procedimientos relacionados con el área contable. - Responder por la información de los libros contables, realizar los balances generales, liquidar los impuestos, y generar los informes de cómo avanza la compañía. - Responder ante las autoridades competentes en caso tal de que haya un problema o equivocación.
Área de Comercio Exterior
<ul style="list-style-type: none"> - Analizar los mercados regionales y como funcionaría allí el modelo de negocio de la empresa.

<ul style="list-style-type: none"> - Conocer el sistema legal local, sus aplicaciones y regulaciones en cuanto al comercio exterior. Además, conocer los sistemas de los países o mercados que se apuntan como objetivo. - Impulsar la promoción internacional de la empresa y sus productos o servicios. - Investigar y seleccionar los mercados adecuados para la internacionalización de la organización.
Área de asesorías en comercio exterior
<ul style="list-style-type: none"> - Brindar apoyo a la empresa en todo lo relacionado a importación o exportación de mercancías. - Entrar en contacto directo con los posibles clientes y ayudarles a conocer los beneficios que pueden tener para ellos los productos o servicios de la empresa. - Formular plan estratégico de marketing internacional. - Apoyar la introducción y penetración de los productos del cliente en el mercado - Brindar un apoyo que integra un conjunto de acciones para el logro de la exportación/internacionalización de los clientes.
Área de Recursos Humanos
<ul style="list-style-type: none"> - La selección, con el proceso adecuado para contratar a la persona más idónea al puesto. - La contratación, una vez se haya seleccionado la persona adecuada. - La capacitación y el desarrollo, para mejorar los conocimientos, actitudes y/o capacidades de las personas en la empresa. - Favorecer la comunicación dentro de la empresa. - Mantener actualizados la documentación y registros del personal. - Realizar los trámites administrativos de cargas familiares, accidentes de trabajo, licencias médicas, etc.
Área de Talento Humano
<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar las condiciones de trabajo. - Reducción significativa de la brecha entre las competencias. - Mejoramiento de la cultura organizacional y el clima de trabajo. - Garantizar la eficacia y el máximo desarrollo de los recursos humanos. - Inculcar la colaboración y el trabajo en equipo entre las distintas áreas.

Área de Secretariado
<ul style="list-style-type: none"> - Asistir en todas las funciones de cada una de las áreas que compone la empresa, para una mayor eficacia, agilidad, y rendimiento de esta.
Área de Servicios generales
<ul style="list-style-type: none"> - Se encarga de proporcionar oportuna y eficientemente, los servicios que requiera la compañía. - Proporcionar a las instalaciones el servicio de aseo y limpieza necesarios que permitan la realización de las actividades en un ambiente salubre. - Coordinar, orientar y apoyar las actividades del personal adscrito al área de su competencia.
Área de Aseo
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar las actividades de limpieza y mantenimiento que van a garantizar la correcta higiene de las instalaciones. - Limpieza de suelos, muebles y cristales. Generalmente esto se basa en barrer, fregar, quitar el polvo, entre otros. - Vaciado de papeleras o eliminación de residuos. - Reposición de materiales, como papel higiénico o servilletas. - Mantenimiento de equipos.
Área de Servicios tercerizados
<ul style="list-style-type: none"> - Es una práctica que busca la eficiencia y la optimización de los recursos. - Es más beneficioso porque hay más tiempo para dedicarse a la actividad principal de la empresa. - Agilidad a la hora de contratar un servicio para la empresa.
Área de Publicidad
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar los objetivos y programas de publicidad que la organización planifica periódicamente a fin de apoyar los objetivos de comunicación y marketing. - Determinar el presupuesto y poner en marcha el plan de control de gastos que derivan de los programas previstos.

- Investigar todos los factores críticos para el plan de publicidad: consumidores reales y potenciales, opinión y usos del producto o servicio, competencia, tendencias sociales, económicas, culturales, etc.
- Desarrollar el procedimiento de selección de las empresas de publicidad con las que se va trabajar.

Área de Soporte Técnico

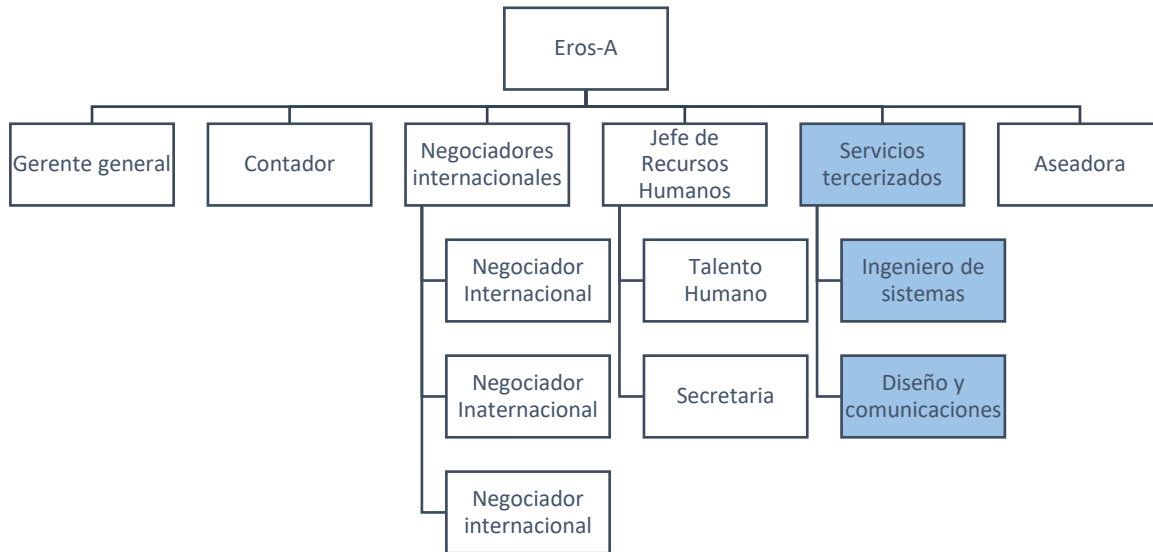
- Instalar y configurar la tecnología a ser empleada en la empresa, es decir, los equipos, sistemas operativos, programas y aplicaciones.
- Realizar el mantenimiento periódico de los equipos y sistemas.
- Elaborar informes sobre el estado de los equipos y sistemas de la empresa.
- Implementar y orientar en la ejecución de nuevas aplicaciones o sistemas operativos
- Realizar revisiones de seguridad en todos los sistemas.
- Llevar a cabo pruebas de seguridad eléctrica en todos los sistemas.

Fuente: (Academy información, s.f.) (Acoext, s.f.) (Limtek, s.f.) (Neuvoo, s.f.) (konrad Lorenz, s.f.)

6.1.2 Organigrama Estructura Personal

A continuación se presenta como está distribuido el personal que va a laborar en la organización y en que área de la empresa está ubicado, para cumplir las diversas funciones.

Figura 14: organigrama estructura personal



Nota: Los cuadros con relleno azul, son las áreas de servicios que tercerizará la compañía

Tabla 17: Funciones personal de la empresa

Gerente general
El gerente general usualmente vela por todas las funciones de mercadeo y ventas de una empresa, así como las operaciones del día a día. Frecuentemente, también responsable de liderar y coordinar las funciones de la planificación estratégica.
Contador
<ul style="list-style-type: none"> - Realizar el inicio anual del Sistema Contable, incluyendo además asignaciones presupuestales, partidas presupuestales, proyectos, etc. - Supervisar la correcta operación de la Red del Sistema Integral de Contabilidad. - Apoyar al Jefe de Departamento en los procesos de seguimiento y control contable y financiero, que se den entre los Departamentos de Compras y Recursos Humanos. - Elaborar conciliaciones bancarias de las cuentas de recursos fiscales.

- Imprimir y actualizar las pólizas de diario, egresos e ingresos.
- Respalda la información contable y presupuestal en los archivos mensuales en el servidor de la red, así como en discos compactos.
- Emitir de reportes contables de la información generada por el Sistema Integral de Contabilidad, para integrar el Libro mensual.
- Dispersar y emitir los reportes de movimientos del Sistema Electrónico Bancario.

Negociadores Internacionales

- Planear, organizar, dirigir y controlar los recursos para obtener los resultados previstos de manera eficiente.
- Reconocer los diferentes ambientes empresariales y comprender cómo funciona una empresa y cómo se desarrollan proyectos para su sostenibilidad y la del entorno.
- Identificar y comparar acertadamente los ambientes político, legal, económico, cultural y social.
- Liderar y acompañar procesos, identificar oportunidades y transformar los problemas o adversidades en potencialidades de desarrollo.
- Saber identificar oportunidades y coyunturas y elaborar propuestas de transformación productiva para el desarrollo de negocios viables.
- Ser capaz de construir relaciones provechosas con el mundo empresarial, entes gubernamentales y clientes.
- Capaz de formular proyectos e implantar estrategias de internacionalización empresariales.
- Ser versátil para orientar su desarrollo profesional hacia la creación de empresas, la alta gerencia o la investigación

Jefe de Recursos Humanos

- Desarrollar y formular estrategias, normas y procedimientos de desarrollo de los recursos humanos.
- Gestionar y coordinar la aplicación de las normas y los procedimientos de RR.HH.
- Desarrollar y aplicar sistemas de información de la gestión.
- Contratar y asignar recursos humanos, atraer a los empleados más cualificados y colocarlos en aquellos puestos para los que sean más adecuados.

- Comunicar y facilitar a los empleados actuales y potenciales información sobre normas, cometidos, condiciones de trabajo, salarios, oportunidades de ascenso y prestaciones para los empleados.
- Asesorar y ayudar a los directores con la contratación y formación del personal.
- Desarrollar programas para la igualdad de oportunidades y evitar el acoso sexual; cerciorarse de que la organización cumpla las normas correspondientes.
- Coordinar los programas y prácticas de salud y seguridad profesionales.
- Vigilar y medir los costes de empleo y los niveles de productividad, así como las relaciones laborales y de empleo de todo el personal.
- Planificar los programas de formación para los empleados.
- Formar y asesorar a otros gestores, por ejemplo, en asuntos de personal o de relaciones empresariales.

Talento Humano

- Verificar y registrar la documentación pertinente a las actividades del personal (reclutamiento, capacitación, reclamos, evaluaciones de desempeño).
- Recopilar, preparar y actualizar informes y documentos vinculados con las actividades del personal antes descritas
- Publicar ofertas de empleo.
- Recopilar información de los aspirantes.
- Brindar asistencia en la selección de los candidatos.
- Programar entrevistas de trabajo y brindar asistencia en dicho proceso.
- Administrar y calificar las evaluaciones pre-empleo.
- Verificar los datos aportados por el aspirante, tales como formación académica y referencias.
- Hacer seguimiento de los candidatos.
- Procesar la nómina.
- Hacer seguimiento de vacaciones y reposos médicos.
- Dar respuesta a las preguntas concernientes a la nómina.
- Auditar la nómina a los fines de recomendar los correctivos pertinentes.

- Participar en la resolución de quejas o reclamos, reconciliar los balances pertinentes a los beneficios y aprobar facturas para su pago.
- Actualizar y llevar el registro de los beneficios de los empleados, su estatus o cargo, entre otros.
- Brindar asistencia en la coordinación de eventos internos, sean recreativos o de capacitación.
- Programar viajes para los ejecutivos de la empresa.
- La selección, con el proceso adecuado para contratar a la persona más idónea al puesto.
- La contratación, una vez se haya seleccionado la persona adecuada.
- La capacitación y el desarrollo, para mejorar los conocimientos, actitudes y/o capacidades de las personas en la empresa.
- Favorecer la comunicación dentro de la empresa.
- Mantener actualizados la documentación y registros del personal.
- Realizar los trámites administrativos de cargas familiares, accidentes de trabajo, licencias médicas, etc.

Secretariado

- Saber completamente el manejo de Microsoft - Office de forma integral y en el software de “back-office”
- Conocimiento en la administración de oficinas y procedimientos contables básicos.
- Saber organizar y gestionar el tiempo.
- Tener buena comunicación proactiva.

Aseo

- Realizar y mantener la limpieza de las oficinas.
- Prestar el servicio de cafetería a los funcionarios en sus oficinas y atender las reuniones que se lleven a cabo en las diferentes áreas de trabajo.
- Solicitar y recibir el pedido de aseo y cafetería
- Suministrar en baños según corresponda: toallas, jabón líquido para manos y papel higiénico.
- Despapelar diariamente las canecas ubicadas en la oficina.

- Realizar la recolección, clasificación y disposición final de los desechos orgánicos e inorgánicos de la Institución.
Publicidad
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar los objetivos y programas de publicidad que la organización planifica periódicamente a fin de apoyar los objetivos de comunicación y marketing. - Determinar el presupuesto y poner en marcha el plan de control de gastos que derivan de los programas previstos. - Investigar todos los factores críticos para el plan de publicidad: consumidores reales y potenciales, opinión y usos del producto o servicio, competencia, tendencias sociales, económicas, culturales, etc. - Desarrollar el procedimiento de selección de las empresas de publicidad con las que se va trabajar.
Ingeniero de Sistemas
<ul style="list-style-type: none"> - Instalar y configurar la tecnología a ser empleada en la empresa, es decir, los equipos, sistemas operativos, programas y aplicaciones. - Realizar el mantenimiento periódico de los equipos y sistemas. - Elaborar informes sobre el estado de los equipos y sistemas de la empresa. - Implementar y orientar en la ejecución de nuevas aplicaciones o sistemas operativos - Realizar revisiones de seguridad en todos los sistemas. - Llevar a cabo pruebas de seguridad eléctrica en todos los sistemas.

Proceso	Proveedor	Costo
Tercerizado		
Instalacion del software	Intel	Costo software: \$4.495.317 Ingeniero:\$1.800.000
Publicidad	Fusion Creativa	Costo publicidad en vallas y eventos: \$20.000.000

Fuente: (Neuvoo, s.f.) (Limtek, s.f.) (Acoext, s.f.) (Tu economía fácil, s.f.) (Academy información, s.f.) (konrad Lorenz, s.f.)

6.1.3 Costos personal y procesos administrativos tercerizados

Tabla 18: Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

Gerente
<p>Salario: \$ 7.000.000</p> <p>Transporte: \$ 0,00</p> <p>PRESTACIONES SOCIALES:</p> <p>Cesantías (8,33%): \$ 536.452</p> <p>Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 5.364</p> <p>Primas (8,33%): \$ 536.452</p> <p>Vacaciones (4,17%): \$ 268.548</p> <p>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</p> <p>Pensiones (AFP) 4%: \$ 280.000</p> <p>Salud (EPS) 4%: \$ 280.000</p> <p>Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 33.616</p> <p>PARAFISCALES</p> <p>Caja de compensación familiar 4%: \$ 257.600</p> <p>ICBF: Excento</p> <p>SENA: Excento</p> <p>TOTAL: \$ 6'440.000</p>
Contador
<p>Salario: \$ 2.800.000</p> <p>Transporte: \$ 0,00</p> <p>PRESTACIONES SOCIALES:</p>

Cesantías (8,33%): \$ 214.580

Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 2.145

Primas (8,33%): \$ 214.580

Vacaciones (4,17%): \$ 107.419

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP) 4%: \$ 112.000

Salud (EPS) 4%: \$ 112.000

Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 13.446

PARAFISCALES

Caja de compensación familiar 4%: \$ 103.040

ICBF: Excento

SENA: Excento

TOTAL: \$ 2'576.000

Negociadores Internacionales

Salario: \$ 5.000.000

Transporte: \$ 0,00

PRESTACIONES SOCIALES:

Cesantías (8,33%): \$ 383.180

Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 3.831

Primas (8,33%): \$ 383.180

Vacaciones (4,17%): \$191.820

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP) 4%: \$ 200.000

Salud (EPS) 4%: \$ 200.000

Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 24.012

PARAFISCALES

Caja de compensación familiar 4%: \$184.000

ICBF: Excento

SENA: Excento

TOTAL: \$ 4'600.000

Jefe de Recursos Humanos

Salario: \$ 1.500.000

Transporte: \$ 0,00

PRESTACIONES SOCIALES:

Cesantías (8,33%): \$ 114.954

Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 1.149

Primas (8,33%): \$ 114.954

Vacaciones (4,17%): \$ 57.546

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP) 4%: \$ 60.000

Salud (EPS) 4%: \$ 60.000

Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 7.203

PARAFISCALES

Caja de compensación familiar 4%: \$ 55.200

ICBF: Excento

SENA: Excento

TOTAL: \$ 1'380.000

Talento Humano

Salario: \$ 1'400.000

Transporte: \$ 120.000

PRESTACIONES SOCIALES:

Cesantías (8,33%): \$ 116.453

Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 1.164

Primas (8,33%): \$ 116.453

Vacaciones (4,17%): \$ 58.296

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP) 4%: \$ 60.800

Salud (EPS) 4%: \$ 60.800

Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 7.299

PARAFISCALES

Caja de compensación familiar 4%: \$ 55.920

ICBF: Excento

SENA: Excento

TOTAL: \$ 1'398.400

Secretaria

Salario: \$ 1'400.000

Transporte: \$ 120.000

PRESTACIONES SOCIALES:

Cesantías (8,33%): \$ 116.453

Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 1.164

Primas (8,33%): \$ 116.453

Vacaciones (4,17%): \$ 58.296

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP) 4%: \$ 60.800

Salud (EPS) 4%: \$ 60.800

Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 7.299

PARAFISCALES

Caja de compensación familiar 4%: \$ 55.920

ICBF: Excento

SENA: Excento

TOTAL: \$ 1'398.400

Aseadora

Salario: \$ 877.803

Transporte: \$ 120.000

PRESTACIONES SOCIALES:

Cesantías (8,33%): \$ 76.467

Intereses sobre las cesantías (1%): \$ 764

Primas (8,33%): \$ 76.467

Vacaciones (4,17%): \$ 38.279

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP) 4%: \$ 39.912

Salud (EPS) 4%: \$ 39.912

Riesgos laborales (ARL) 0,522%: \$ 4.791

PARAFISCALES

Caja de compensación familiar 4%: \$ 36.719

ICBF: Excento
SENA: Excento
TOTAL: \$ 917.979
Ingeniero de sistemas
Salario: \$ 2.000.000
Transporte: \$ 0,00
Retención por honorarios (10%): \$ 200.000
TOTAL: \$ 1'800.000

Fuente: Elaboración propia

6.2 Costos estructura organizacional del negocio.

En este ítem, se especifican los gastos en los cuales la empresa debe incurrir para el ejercicio de su actividad comercial, así:

6.2.1 Locaciones empresa

La empresa solo contara con una sede localizada por la vía las Palmas, cerca al aeropuerto internacional José María Córdova. La sede contara con un espacio de 504 mt² y le costara a la empresa \$403.000.000 de pesos.

Fuera de eso, la empresa tendrá que incurrir en dos gastos adicionales de adecuación, los cuales son:

- Cableado para conexión de computadores y el conmutador : 2.026.079
- Pintarla con los colores del logo: 32.270.560
- Instalar pantallas con información de la empresa: 1.500.000

El total de gastos para la empresa en cuanto a localización se refiere es de \$ 438.796.639.

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

Tabla 19: muebles, enseres y maquinaria

Nombre	Descripción	Cantidad	Proveedor	Precio
Escritorio	Se requiere un mueble en la zona principal de la oficina donde estarán ubicadas las recepcionistas, deben ser amplios para todos los implementos que estas requieren.	2	Mercado libre	Unitario: \$1.204.000 Total: \$2.408.000
Computador All in one Hp Pavilion 24- xa111la AMD R5	Computadores que faciliten el desarrollo de las actividades de todos los miembros de la empresa, a partir de su rápido procesador, cobertura y ram.	8	Alkosto	Unitario: \$2.249.000 Total: 25.992.000
Conmutador	Cada empleado debe tener un conmutador en su escritorio ya que por medio de este se establecera la comunicación entre los diferentes empleados.	8	Panasonic	Unitario: \$520.000 Total: \$4.160.000
Brother Mfc- 13710cw Impresora Multifuncional Color Empresas	Es importante tener una buena impresora para poder facilitar la obtención de documentos físicos que se requieran.	2	Mercado Libre	Unitario: \$2.830.990 Total: \$5.661.990
Sillas de oficina	Sillas cómodas y seguras con un buen soporte lo cual permite que los empleados trabajen cómodamente en su tiempo laboral	8	Mercado libre	Unitario: \$175.000 Total: \$1.400.000

Muebles Sala de espera	se requieren unos muebles para que los clientes esperen mientras son atendidos	3	Tugó	Unitario: \$1.500.000 Total: \$4.500.000
Mesa de centro	Una mesa en la cual se facilite la comodidad de quienes están en la sala de espera.	1	Falabella	Unitario: \$349.900 Total: \$349.900
Dispensador de agua	Este es indispensable para que nuestros clientes se refresquen mientras están en la sala de espera	1	Kalley	Unitario: \$579.000 Total: \$579.900
Escritorio de oficina	Escritorios amplios y cómodos, para que los empleados estén más a gusto durante sus horas laborales.	8	Tugó	Unitario: \$519.900 Total: \$4.159.920
Archivadores	Archivador metálico 4 puestos	1	Homecenter	Total: \$640.000
Papeleras	Papelera plástica, con tapa vavivén	7	Homecenter	Unitario: \$12.900 Total: \$90.300
Microondas	Microondas de 6 velocidades, ajustable de 0 a 10 potencias, ajustable.	1	Alkosto	Total: \$189.521
Cafetera	Cafetera 12 Tazas	1	Falabella	Total:

				\$96.400
Jarra	Jarra de vidrio 1.2 litros	1	Homecenter	Total: \$12.900

Fuente: elaboración propia

El total de gastos para la empresa en cuanto a muebles y enseres se refiere es de \$ 50.239.931. Esta es una inversión inicial, puesto que con el tiempo es preciso ir remodelando muebles, enseres y maquinaria debido al desgaste de estos.

Tabla 20: Materiales e insumos de papelería

Sobres de Manila	Sobre 90gr catalogo ½ oficio 17.5x24cm x10	10	officedepot	Total: \$39.500
Resmas de papel	Resma Reprograf tamaño carta 75 gr	1	Jumbo	Total: \$9.900
Carpeta Legajadora	Carpeta legajadora con gancho	100	Jumbo	Total: \$289.000
Resaltadores		8	Jumbo	Unitario: \$3.990 Total: \$31.920
Lapiceros	Caja de lapiceros bic cristal caja x12	1	Jumbo	Total: \$12.900

Fuente: elaboración Propia

El total de gastos para la empresa en cuanto a materiales e insumos de oficina es de \$383.220

6.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por área

En cuanto a materias primas e insumos relacionado a cada área en específico de la empresa no se encontró una relación, puesto que, los materiales e insumos que necesita la empresa son el software y los cd's, que le corresponden al área de comercio exterior, y su proveedor y precio

han sido explicadas en el cuadro anterior. Además del área de comercio exterior el área de servicios generales cuenta con la necesidad de materias e insumos de limpieza, tales como:

- Trapero: \$5.750 x unidad
- Escoba: \$4.320 x unidad
- Clorox: \$13.400 x unidad
- Fabuloso: \$17300 x unidad
- Balde: \$12.480 x unidad
- Recogedor: \$10.510 x unidad

Y otros materiales e insumos para el área de cafetería, tales como:

- Vasos de icopor paquete x 20: \$3.702
- Aromática Hindú 20 bolsitas: \$3.220
- Café instantáneo clásico x 500 gr: \$25.990
- Azúcar x 200 sobres: \$4.270
- Pitillo cañita x 200 unidades: \$8.427

Entre otros implementos de aseos necesarios, estos gastos serán semanales, y el proveedor es el Éxito.

6.2.4 Requerimientos de servicio por área

Tabla 21: Servicios por área

Servicio	Descripción	Area que le corresponde	Proveedor	Precio
Agua	Necesitamos el servicio de agua para el baño, cocina y cuarto de aseo	Á. Servicios generales	Epm	120.000

Luz	Se necesita el servicio de luz y electricidad para poder operar en la oficina	A todas las áreas les corresponde este servicio	Epm	120.000
comunicaciones	Se necesita una buena cobertura de internet para poder operar efectivamente	A todas las áreas le corresponde este servicio	Claro	268.900
Comunicaciones	En cuanto a la telefonía necesitamos un servicio que nos permita llamar sin problema a nuestros clientes de forma ilimitada	A todas las áreas le corresponde este servicio	ETB	176.000

Fuente: elaboración propia

CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL

7.1 Tipo de Organización empresarial

El tipo de sociedad que se va a crear es Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S, es una sociedad de capitales que se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas mediante la inscripción en el registro mercantil y en la cual los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes.

En cuanto a los beneficios se encuentra que esta es una sociedad flexible y menos costosa, el pago de los aportes puede diferirse hasta por 2 años y no se exige una cuota o porcentaje mínimo inicial, por otra parte los socios no están obligados a crear junta directiva, o cumplir con ciertos requisitos, como la pluralidad de socios. Además como mencionado anteriormente se benefician de la limitación de la responsabilidad. (Dinero, s.f.)

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

A continuación, en la tabla se mostrarán todos los tramites que se deben realizar ante las entidades públicas para constituir la empresa.

Tabla 22: Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tramite	Descripción	Costo	Tiempo	Periodicidad
Consulta del nombre	Verificar en la Cámara de comercio para verificar que el nombre que se va a utilizar si está disponible y no está siendo usado por otra empresa.	\$ 0	10 min.	Única vez.
Consulta código CIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme, tiene como fin agrupar todas las actividades económicas por categorías.	\$ 0	10 min.	Única vez.
RUT	Registro ante la DIAN para obtener el número de identificación	\$ 0	1 día.	Se debe actualizar

	tributaria y donde señalan las obligaciones tributarias a pagar al Estado colombiano por la realización de la actividad de servicios.			cada año en febrero.
Registro mercantil	Esta tarifa será liquidada anualmente, de conformidad con lo dispuesto en las siguientes reglas previstas por el artículo 2.2.2.46.1.1. Costo calculado con base a tarifas vigentes al 10/01/2020.	\$ 107.000	1 día.	Se renueva cada año en marzo.
Inscripción de libros y documentos	Este registro de los libros contables se hace ante la cámara de comercio.	1,4% del SMMLV \$ 13.729,2	1 día.	Única vez.
Resolución de facturación	Autorización ante la DIAN para la utilización de ciertos números para ser utilizados en las facturas, tiene una vigencia máxima de 2 años contados a partir de la fecha de emisión.	\$ 0	1 día.	Se renueva cada que se acaben los rangos de facturación.
Trámites de seguridad social y aportes parafiscales.	Afiliación al sistema nacional de salud y protección social, este sistema incluye la afiliación a la salud, pensión, riesgos laborales, aportes al ICBF, al SENA y los	\$ 0	1 día.	Trámite mensual.

	aportes a las cajas de compensación familiar.			
AFP	Afiliación al Fondo de Pensiones, el 12% lo pone el empleador y el 4% el trabajador.	\$ 0	1 día.	Trámite mensual.
EPS	Entidad Promotora de Salud encargada de brindar servicios médicos a la población asociada, el 8,5% lo pone el empleador y el 4% el trabajador.	\$ 0	1 día.	Trámite mensual.
Caja de compensación	Empresas privadas sin ánimo de lucro, dedicadas a mejorar la calidad de vida de las familias de los trabajadores, por medio de subsidios y servicios como: salud, educación, recreación, etc. El 4% lo paga el empleador.	\$ 0	1 día.	Trámite mensual.
ARL	Sistema General de Riesgos Laborales, normas y procedimientos, destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de las enfermedades y accidentes que se ocasionan en el trabajo o como resultado de este, el 0,5% lo pone el empleador.	\$ 0	1 día.	Trámite mensual.
Registro impuestos de	Costo de carácter municipal que se genera por el uso de vallas, avisos,	\$ 480.000	1 día.	Se declara cada año en abril.

avisos y tableros	tableros en la empresa o establecimientos de comercio.			
Formulario RUES	Se diligencia virtualmente para S.A.S. en las instalaciones de la Cámara, porque requiere validación de identidad y asignación de clave segura.	\$ 6.100	1 día.	Única vez.
Derechos de inscripción por constitución	Se genera una sola vez, cuando radicas los documentos en la Cámara.	\$ 45.000	1 día.	Única vez.
Impuesto de registro por constitución de sociedad (con cuantía)	Es el 7,50 por cada mil sobre el capital social para sociedades de personas y sobre el capital suscrito para las sociedades por acciones como la S.A.S. La fecha del documento debe ser igual o inferior a dos meses.	\$750.000	1 día.	Se declara cada año en el mes de abril.
Libro de registro de socios o accionistas	Prueba legal de los socios o accionistas que tenga la sociedad.	\$ 15.000	1 día.	Al finalizar cada año calendario.

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

En este capítulo se interpretará la información obtenida del estudio financiero, el cual se realizó para determinar la viabilidad del proyecto de asesorías en comercio exterior.

- La tasa de rentabilidad de la Industria de servicios es de 7,36% (Cámara de comercio de Pasto, 2017)
- Tasas Libre de Riesgo: 3,2% (AVAL, 2020)
- Tasas de Rentabilidad Esperada: La tasa esperada por el inversionista es el 7,3%
- Impuesto sobre la Renta: 33%
- % de Margen de Contribución sobre costo unitario:

Servicio	Cantidad a vender por mes	Costo Variable Unitario	Precio de Venta Unitario	MC	MC %
Asesorías en comercio exterior	48	\$ 308,330	\$ 770,825	\$ 462,495	60%

8.2. Aportes de Capital de los Socios

En la siguiente tabla se muestra el aporte de capital de los socios de la empresa Eros – A. el cual será de \$100.000.000 millones de pesos colombianos, y su destino.

Tabla 23: Aportes de capital de los socios

Socio	Aporte	Destino
Andrea García	33'333.333	

Jerónimo Flórez	33'333.333	Adecuación física de la oficina, y para la participación en el V foro nacional de comercio exterior, para dar a conocer la empresa por primera vez.
Verónica Blanco	33'333.333	

Fuente: Elaboración propia

8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

- Nombre de la entidad financiera: Banco Caja Social
- Monto total del préstamo: \$561'514.539,1
- Tasa de Interes: 0,868%
- Plazo del préstamo: 60 meses

Tabla 24: Resumen de Tabla Amortización

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuota	\$13,338,965	\$12,364,176	\$11,389,387	\$10,414,597	\$9,439,808
Interes	\$53,126,014	\$41,428,543	\$29,731,072	\$18,033,601	\$6,336,130
Capital	\$112,302,908	\$112,302,908	\$112,302,908	\$112,302,908	\$112,302,908
Saldo	\$449,211,631	\$336,908,723	\$224,605,816	\$112,302,908	\$ 0

Fuente: Elaboración propia

8.4 Precios de los Productos

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

Para la determinación del precio de la asesoría se estuvieron en cuenta los siguientes aspectos: la competencia, costo del producto, agilidad, y experiencia en el estudio de mercados, segmento de mercado.

8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

El precio de la asesoría por 10 horas es de \$ 770.825, teniendo en cuenta el coste del producto el cual se encuentra en la siguiente tabla y teniendo en cuenta que la empresa espera tener una rentabilidad del 60%.

Tabla 25: Costos unitarios de los componentes del servicio

Servicio	Cantidad a Vender por Mes	Costo Variable Unitario	Precio de Venta Unitario	MC	Costo fijo unitario	Costo unitario total	Utilidad total	Utilidad total %
Asesorías en comercio exterior	48	\$ 308,330	\$ 770,825	\$ 462,495	\$ 643,240.67	\$ 951,571	-\$ 180,746	-23%

Fuente: Elaboración propia

8.5 Ingresos y Egresos

8.5.1 Ingresos

8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

A raíz del promedio de los escenarios optimista, medio y pesimista, se encontró que un estimado de ventas mensual de la empresa es 48 paquetes de asesorías por 10 horas mensuales, en donde, el valor unitario de cada paquete es de \$770.825 por lo tanto, se estima que los ingresos propios del negocio mensualmente serán \$36.999.600. En la siguiente tabla se describirá los ingresos de la empresa Eros-A en un mes.

Tabla 26: Ventas totales por producto

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participación del total Ventas
Asesorías en comercio exterior	\$ 36,999,600.8	100.00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 36,999,600.8	100.00%

Fuente: Elaboración propia

8.5.2 Egresos

8.5.2.1 Inversiones

En las siguientes tablas se pueden ver las inversiones que ha hará la empresa en activos fijos, gastos pre operativos y en capital de trabajo.

Tabla 27: Inversiones en Activos Fijos

Activos Fijos Exigibles (Vida Útil)	Valor
Edificios (20 años)	\$ 403,000,000.0
Equipos (10 años)	\$ 2,830,990.0
Equipos de Informática y Comunicaciones (3 años)	\$ 30,152,000.0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 14,336,541.0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 450,319,531.0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: Inversión en Gastos Pre-operativos

Gastos Pre operativos Exigibles	Valor
Constitución y registro	\$ 1,416,829.2
Presentación y Promoción	\$ 20,000,000.0
Investigación y estudios	\$ 11,767,884.0
Viaje y representación	\$ 1,268,479.0
Honorarios de Asesores	\$ 2,000,000.0
Publicidad y Promoción	\$ 1,919,000.0
Adecuaciones Locativas	\$ 35,796,639.0
Total Gasto Pre operativos Exigibles	\$ 74,168,831.2

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29: Inversiones en Capital de trabajo

Capital de Trabajo Exigible		
CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR
Costos Variables	90	\$ 44,399,521
Costos Fijos de Producción	90	\$ 7,385,619
Costos Fijos de Administración	90	\$ 85,241,037
Total Capital de trabajo Exigible		\$ 137,026,177

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla se puede ver el resumen de las inversiones que la empresa tendrá que hacer para poder comenzar a funcionar.

Tabla 30: Resumen de inversiones

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)			
Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponible	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 450,319,531.0	\$ 46,380,710.0	\$ 403,938,821.0
Gastos Pre operativos	\$ 74,168,831.2	\$ 38,372,192.2	\$ 35,796,639.0
Capital de Trabajo	\$ 137,026,177.1	\$ 15,247,098.0	\$ 121,779,079.1
Total Requerimientos Financieros			\$ 561,514,539.1

Fuente: Elaboración propia

Después de analizar todas las tablas de inversiones se puede ver que la inversión más representativa para la empresa equivale a la de activos fijos ya que se pretende comprar un inmueble lo cual requiere una inversión alta, seguida está la inversión en capital de trabajo la cual es necesaria para poder dar inicio a las actividades de la empresa.

8.5.2.2 Costos Fijos y Variables

Costos variables

En la siguiente tabla se observarán los costos variables, los cuales son aquellos en los que la empresa debe incurrir solo cuando se está produciendo y que varían según los niveles de producción.

Tabla 31: Costos variables

Costos Unitarios de los Componentes del Servicio				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Asesor	\$ 20,833.00	10	Horas	\$ 208,330.00
cd's digitales audio profesionales	\$ 100,000.00	1	Unidades	\$ 100,000.00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 308,330.00

Fuente: Elaboración propia

Costos fijos

En la siguiente tabla se observarán los costos fijos, los cuales son aquellos costos en los que la empresa debe incurrir sin importar si se está produciendo o no.

Costos fijos de producción

En la siguiente tabla se observará los costos fijos mensuales de producción.

Tabla 32: Costos Fijos de Producción

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Servicios	\$ 684,900
Aseo	\$ 877,803
Imprevistos	\$ 899,170
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 2,461,873

Fuente: Elaboración propia

Costos fijos de administración

En la siguiente tabla se observará los costos fijos mensuales de administración.

Tabla 33: Costos Fijos de Administración

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 20,510,779
Prestaciones Sociales	\$ 3,912,863
Gastos de representación	\$ 500,000
Papelería	\$ 383,220
Mantenimiento (Equipos de Oficina)	\$ 94,813
Seguros	\$ 83,333
Administración	\$ 300,000
Varios (cafetería.)	\$ 45,609
Imprevistos	\$ 2,583,062
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 28,413,679

Fuente: Elaboración propia

Después de analizar los costos fijos y variables se puede determinar que los costos variables dependen en un gran porcentaje del salario de los empleados ya que este es el instrumento principal del cual depende el servicio que presta la empresa, por otro lado los costos fijos más representativos son los administrativos ya que entre estos se encuentran los salarios de los empleados, los gastos de representación y la papelería.

8.5.3 Estados Financieros

8.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias

En la siguiente tabla se observará que tan rentable es el negocio de asesorías en un período de un año.

Figura 15: Estado de resultados
ESTADO DE RESULTADOS -CIFRAS MENSUALES

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por concepto de Ventas	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601	36,999,601
- Costo Variables	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840	14,799,840
- Costos Fijos Producción	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873	2,461,873
- Gastos Depreciación	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785	2,659,785
= Utilidad Bruta en Ventas	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102	17,078,102
- Costos fijos de Administración	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679	28,413,679
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Amortización de diferidos	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147	1,236,147
= Utilidad Operativa	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724
+ 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	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724	-12,571,724
- Impuestos	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669	-4,148,669
= UTILIDAD NETA	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055	-8,423,055
Utilidades no Repartidas Acumuladas	-8,423,055	-16,846,110	-25,269,165	-33,692,220	-42,115,275	-50,538,330	-58,961,384	-67,384,439	-75,807,494	-84,230,549	-92,653,604	-101,076,659

Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver en la tabla anterior en el primer año la empresa genera utilidades negativas ya que lo que se recibe por las ventas no es suficiente para cubrir los costos fijos y variables y los impuestos, aunque las ventas sean altas los costos fijos y variables representan aproximadamente el 130% del total de las ventas, para lo cual es necesario encontrar la forma de reducir los costos, incrementar las ventas o buscar algún inversionista que esté interesado en invertir y poner más capital para poder mejorar los resultados.

8.5.3.2 Flujo de Caja y VPN

En la siguiente tabla se mostrarán las salidas y entradas de dinero de la empresa en el primer año.

Flujo de caja del inversionista

Figura 16: Flujo de caja del inversionista

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		\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601
- Costos variables		\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840
- Costos fijos	\$ 0	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552
Costos fijos de Producción		\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873
Costos fijos de Administración		\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 4,873,946	\$ 4,792,714	\$ 4,711,481	\$ 4,630,249	\$ 4,549,016	\$ 4,467,784	\$ 4,386,552	\$ 4,305,319	\$ 4,224,087	\$ 4,142,854	\$ 4,061,622	\$ 3,980,389
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 17,445,670	-\$ 17,364,438	-\$ 17,283,205	-\$ 17,201,973	-\$ 17,120,740	-\$ 17,039,508	-\$ 16,958,275	-\$ 16,877,043	-\$ 16,795,810	-\$ 16,714,578	-\$ 16,633,346	-\$ 16,552,113
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 17,445,670	-\$ 17,364,438	-\$ 17,283,205	-\$ 17,201,973	-\$ 17,120,740	-\$ 17,039,508	-\$ 16,958,275	-\$ 16,877,043	-\$ 16,795,810	-\$ 16,714,578	-\$ 16,633,346	-\$ 16,552,113
• Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932
• Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 561,514,539	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 614,763,353
Prestamos	\$ 561,514,539												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 137,026,177
Valor de Salvamento													\$ 477,737,176
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 661,514,539	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576
Activos Fijos	\$ 450,319,531												
Pago Credito (Capital)		\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576	\$ 9,358,576
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 74,168,831												
Capital de Trabajo	\$ 137,026,177												
FLUJO DE CAJA	-\$ 100,000,000	-\$ 22,908,313	-\$ 22,827,081	-\$ 22,745,849	-\$ 22,664,616	-\$ 22,583,384	-\$ 22,502,151	-\$ 22,420,919	-\$ 22,339,686	-\$ 22,258,454	-\$ 22,177,222	-\$ 22,095,989	\$ 592,748,597

A raíz del análisis de flujo de caja se interpreta, según los resultados, que la cantidad de ventas proyectadas para el primer año son insuficientes para satisfacer de manera completa todos los gastos y costos en que la empresa debe incurrir, debido a que, se presentan valores negativos en los resultados de caja de todos los meses, salvo en el mes 12, en el cual, el resultado es de \$592.748.597, teniendo en cuenta que este valor es solo si se liquida la empresa, porque si se le resta el capital de trabajo y el valor residual de los activos permanentes se seguirá presentando una pérdida del -\$ 22,014,757.

Flujo de caja del proyecto

Figura 17: Flujo de caja del proyecto

FLUJO DE CAJA	Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
• Ingresos por venta		\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601	\$ 36,999,601
- Costos variables		\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840	\$ 14,799,840
- Costos fijos	\$ 0	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552	\$ 30,875,552
Costos fijos de Producción		\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873	\$ 2,461,873
Costos fijos de Administración		\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679	\$ 28,413,679
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932
- Intereses Credito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724	-\$ 12,571,724
• Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932	\$ 3,895,932
• Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 614,763,353
Prestamos	\$ 0												
Recuperación Capital de trabajo													\$ 137,026,177
Valor de Salvamento													\$ 477,737,176
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 661,514,539	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Activos Fijos	\$ 450,319,531												
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 74,168,831												
Capital de Trabajo	\$ 137,026,177												
FLUJO DE CAJA	-\$ 661,514,539	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	-\$ 8,675,792	\$ 606,087,562

Fuente: Elaboración propia

Realizando un nuevo analisis del flujo de caja del primer año operacional de la empresa sin la presencia de un prestamo se sigue obteniendo un resultado negativo ya que la cantidad de ventas proyectadas para el primer año no son suficientes para cubrir todos los gastos y costos en que la empresa debe incurrir, se vuelven a presentar valores negativos aunque más bajos en los resultados de caja de todos los meses, salvo en el mes 12, en el cual, el resultado es de \$606,087,562, teniendo en cuenta que este valor es solo si se liquida la empresa, porque si se le resta el capital de trabajo y el valor residual de los activos permanentes se seguirá presentando una pérdida del -\$ 8,675,791.

TIR y VPN del flujo de caja del inversionista

En la siguiente tabla se podrá ver la tasa de rentabilidad y el valor presente neto.

Tabla 34: TIR y VPN del flujo de caja del inversionista

Tasa de rentabilidad	7.36%
Valor Presente Neto	- 13,381,946
Tasa Interna de Retorno	6.72%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede observar que el negocio genera una rentabilidad del 6,72% o sea el 0,64% menos de lo esperado, lo que significa que se está dejando de recibir \$13.381.946. Lo cual no es bueno ya que esto quiere decir que el proyecto a un año no es viable.

TIR y VPN del flujo de caja del proyecto

En la siguiente tabla se podrá ver la tasa de rentabilidad y el valor presente neto.

Tabla 35: TIR y VPN del flujo de caja del proyecto

Tasa Interna de Retorno	7.36%
Valor Presente Neto	- 466,941,689
Tasa Interna de Retorno	-1.97%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede observar que el negocio genera una rentabilidad negativa, se puede ver que la empresa está recibiendo \$466.941.689 menos de lo esperado. Lo cual no es bueno ya que esto quiere decir que el proyecto a un año no es viable.

8.5.4 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad

8.5.4.1 Analisis de Sensibilidad

En las siguientes tablas se observará como cambia la viabilidad del proyecto al cambiar datos como el precio del producto, el número de asesorías vendidas, los costos variables, costos fijos y la tasa de rentabilidad esperada.

Cambio porcentual en el precio

Tabla 36: Cambio porcentual en el precio

Cambio Porcentual en el Precio	39.00%
Tasa de Retorno	7.36%
Valor Presente Neto	- 359,275,228
Tasa Interna de Retorno	0.19%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede ver como al incrementar el precio en un 39% se comienza a observar una rentabilidad positiva aunque muy mínima comparada a la esperada, esto no resulta viable ya que la empresa tendria que pasar de vender las asesorías de \$ 770,825 a \$ 30.833.000 y a este precio en el mercado no sería posible vender la asesoría. Inclusive si se realiza un incremento del 100% la empresa solo recibiría el 2,55% de rentabilidad lo cual seguiría siendo menos de la esperada.

Cambio porcentual en las ventas

Tabla 37: Cambio porcentual en las ventas

Cambio Porcentual en las Ventas	60.00%
Tasa de Retorno	7.36%

Valor Presente Neto	- 380,349,089
Tasa Interna de Retorno	0.08%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede ver como al incrementar el porcentaje de ventas en un 60% se comienza a observar una rentabilidad positiva aunque muy mínima comparada a la esperada, esto no resulta viable ya que la empresa tendría que pasar de vender 48 asesorías en el mes a vender 77 lo cual no es posible ya que la capacidad de producción máxima de la empresa son 48 asesorías por mes y aunque se realice un incremento del 100% la empresa solo recibiría el 0,94% de rentabilidad lo cual seguiría estando muy por debajo de la esperada.

Cambio porcentual en los costos variables

Tabla 38: Cambio porcentual en los costos variables

Cambio Porcentual Costos Variables	-90.00%
Tasa de Retorno	7.36%
Valor Presente Neto	- 342,152,500
Tasa Interna de Retorno	0.08%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede ver como al reducir los costos en un 90% se comienza a observar una rentabilidad positiva aunque muy mínima comparada a la esperada, esto no resulta viable ya que la empresa no puede reducir el salario a los asesores en tan gran porcentaje y en caso de que se hiciera la rentabilidad seguiría estando muy por debajo de la esperada, no valdría la pena.

Cambio porcentual en los costos fijos

Tabla 39: Cambio porcentual en los costos fijos

Cambio Porcentual Costos Fijos	-45.00%
--------------------------------	---------

Tasa de Retorno	7.36%
Valor Presente Neto	- 338,167,055
Tasa Interna de Retorno	0.15%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede ver como al reducir los costos fijos en un 45% se comienza a observar una rentabilidad positiva aunque muy mínima comparada a la esperada, esto no resulta viable ya que la empresa no puede contratar una menor cantidad de empleados o reducir sus salarios para el área administrativa ya que este rubro representa el costo fijo más grande y en caso de que se hiciera la rentabilidad seguiría estando muy por debajo de la esperada, no cual no se justifica.

Cambio tasa de rentabilidad

Tabla 40: Cambio tasa de rentabilidad

Tasa de rentabilidad	3,2%
Valor Presente Neto	- 150,860,685
Tasa Interna de Retorno	-1.97%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede ver como al reducir la tasa de rentabilidad a la mínima esperada cuando se hace una inversión la cual es el 3,2% se sigue presentando una utilidad negativa y reducirla más no resulta viable ya que sería más rentable invertir en otra cosa como TES del Estado.

8.5.4.2 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado

En la siguiente tabla se observará que tan rentable es el negocio de asesorías en un período de unos 5 años.

Figura 18: Estado de resultados a 5 años

	CUENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+	Ingresos por concepto de Ventas	\$ 443,995,209	\$ 505,390,867	\$ 575,276,316	\$ 654,825,525	\$ 745,374,798
-	Costo Variables	\$ 177,598,084	\$ 183,778,497	\$ 190,173,989	\$ 196,792,044	\$ 203,640,407
-	Costos Fijos Producción	\$ 29,542,476	\$ 30,570,554	\$ 31,634,409	\$ 32,735,287	\$ 33,874,475
-	Gastos Depreciación	\$ 31,917,420	\$ 31,917,420	\$ 31,917,420	\$ 31,917,420	\$ 31,917,420
=	Utilidad Bruta en Ventas	\$ 204,937,230	\$ 259,124,396	\$ 321,550,498	\$ 393,380,775	\$ 475,942,497
-	Costos fijos de Administración	\$ 340,964,149	\$ 352,829,701	\$ 365,108,175	\$ 377,813,939	\$ 390,961,864
-	Costos Fijos de Ventas y Distribución	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-	Amortización de diferidos	\$ 14,833,766	\$ 14,833,766	\$ 14,833,766	\$ 14,833,766	\$ 14,833,766
=	Utilidad Operativa	-\$ 150,860,685	-\$ 108,539,072	-\$ 58,391,443	\$ 733,069	\$ 70,146,867
+	Otros Ingresos	0	0	0	0	0
-	Otros egresos	0	0	0	0	0
-	Costos de Financiación	0	0	0	0	0
=	Utilidad Antes de Impuestos	-\$ 150,860,685	-\$ 108,539,072	-\$ 58,391,443	\$ 733,069	\$ 70,146,867
-	Impuestos	-\$ 49,784,026.12	-\$ 35,817,893.61	-\$ 19,269,176.21	\$ 241,912.82	\$ 23,148,465.96
=	UTILIDAD NETA	-\$ 101,076,659.09	-\$ 72,721,177.93	-\$ 39,122,266.85	\$ 491,156.34	\$ 46,998,400.59
-	Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0
=	Utilidades no Repartidas	-\$ 101,076,659.09	-\$ 72,721,177.93	-\$ 39,122,266.85	\$ 491,156.34	\$ 46,998,400.59
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	-\$ 101,076,659.09	-\$ 173,797,837.02	-\$ 212,920,103.86	-\$ 212,428,947.52	-\$ 165,430,546.93

Fuente: Elaboración propia

Tabla : Resumen del estado de resultados a 5 años

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Bruta en Ventas	46%	51%	56%	60%	64%
Utilidad Operativa	-34%	-21%	-10%	0%	9%
UTILIDAD NETA	-23%	-14%	-7%	0%	6%

Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver en la tabla anterior en los primeros 3 años la empresa genera utilidades negativas ya que lo que se recibe por las ventas no es suficiente para cubrir los costos fijos y variables y los impuestos, llegado el año 4 aunque no se generan utilidades, lo que se percibe de las ventas cubre todos los costos y gastos y ya en el año 5 se empieza a percibir una utilidad positiva, aunque menor a la esperada por la empresa.

8.5.4.3 Flujo de Caja Proyectado

En la siguiente tabla se mostrarán las salidas y entradas de dinero de la empresa en los primeros 5 años.

Flujo de caja del inversionista

En la figura a continuación se observa según los resultados, que la cantidad de ventas proyectadas para los primero cuatro años no son suficientes para satisfacer de manera completa todos los gastos y costos en que la empresa debe incurrir, lo cual está generando resultados negativos en el flujo de caja de cada año, excepto en el año 5, en el cual, el resultado es de \$425.053.090, teniendo en cuenta que este valor es solo si se liquida la empresa, porque si se le resta el capital de trabajo y el valor residual de los activos permanentes se seguirá presentando una pérdida del -\$ 22,728,528.

Figura 19: Flujo de caja del inversionista a 5 años

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 443,995,209	\$ 505,390,867	\$ 575,276,316	\$ 654,825,525	\$ 745,374,798
- Costos variables		\$ 177,598,084	\$ 183,778,497	\$ 190,173,989	\$ 196,792,044	\$ 203,640,407
- Costos fijos		\$ 370,506,625	\$ 383,400,255	\$ 396,742,584	\$ 410,549,226	\$ 424,836,339
Costos fijos de Producción		\$ 29,542,476	\$ 30,570,554	\$ 31,634,409	\$ 32,735,287	\$ 33,874,475
Costos fijos de Administración		\$ 340,964,149	\$ 352,829,701	\$ 365,108,175	\$ 377,813,939	\$ 390,961,864
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186
- Intereses Credito		\$ 53,126,014	\$ 41,428,543	\$ 29,731,072	\$ 18,033,601	\$ 6,336,130
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 203,986,699	-\$ 149,967,614	-\$ 88,122,515	-\$ 17,300,532	\$ 63,810,736
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21,057,543
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 203,986,699	-\$ 149,967,614	-\$ 88,122,515	-\$ 17,300,532	\$ 42,753,193
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 561,514,539	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 447,851,619
Préstamos	\$ 561,514,539					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 157,119,186
Valor de Salvamento						\$ 290,732,432
- Otros Egresos no deducibles de impues	\$ 661,514,539	\$ 117,071,419	\$ 117,237,363	\$ 117,409,082	\$ 117,586,777	\$ 112,302,908
Activos Fijos	\$ 450,319,531					
Paqo Credito (Capital)		\$ 112,302,908	\$ 112,302,908	\$ 112,302,908	\$ 112,302,908	\$ 112,302,908
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 74,168,831					
Capital de Trabajo	\$ 137,026,177	\$ 4,768,511	\$ 4,934,455	\$ 5,106,174	\$ 5,283,869	
FLUJO DE CAJA	-\$ 100,000,000	-\$ 274,306,932	-\$ 220,453,791	-\$ 158,780,411	-\$ 88,136,123	\$ 425,053,090

Fuente: Elaboración propia

Flujo de caja del proyecto

Figura 20: Flujo de caja del proyecto a 5 años

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 443,995,209	\$ 505,390,867	\$ 575,276,316	\$ 654,825,525	\$ 745,374,798
- Costos variables		\$ 177,598,084	\$ 183,778,497	\$ 190,173,989	\$ 196,792,044	\$ 203,640,407
- Costos fijos		\$ 370,506,625	\$ 383,400,255	\$ 396,742,584	\$ 410,549,226	\$ 424,836,339
Costos fijos de Producción		\$ 29,542,476	\$ 30,570,554	\$ 31,634,409	\$ 32,735,287	\$ 33,874,475
Costos fijos de Administración		\$ 340,964,149	\$ 352,829,701	\$ 365,108,175	\$ 377,813,939	\$ 390,961,864
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	-\$ 150,860,685	-\$ 108,539,072	-\$ 58,391,443	\$ 733,069	\$ 70,146,867
- Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 241,913	\$ 23,148,466
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	-\$ 150,860,685	-\$ 108,539,072	-\$ 58,391,443	\$ 491,156	\$ 46,998,401
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186	\$ 46,751,186
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 447,851,619
Prestamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 157,119,186
Valor de Salvamento						\$ 290,732,432
- Otros Egresos no deducibles de impues	\$ 661,514,539	\$ 4,768,511	\$ 4,934,455	\$ 5,106,174	\$ 5,283,869	\$ 0
Activos Fijos	\$ 450,319,531					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 74,168,831					
Capital de Trabajo	\$ 137,026,177	\$ 4,768,511	\$ 4,934,455	\$ 5,106,174	\$ 5,283,869	
FLUJO DE CAJA	-\$ 661,514,539	-\$ 108,878,010	-\$ 66,722,341	-\$ 16,746,431	\$ 41,958,473	\$ 541,601,205

Fuente: Elaboración propia

Realizando un nuevo analisis del flujo de caja de los primeros 5 años de la empresa sin realizar un prestamo se obtiene un resultado negativo en los primero 3 años, ya que la cantidad de ventas proyectadas para el primer año no son suficientes para cubrir todos los gastos y costos en que la empresa debe incurrir,pero se puede ver como a partir del cuarto año la empresa comienza a generar flujos de caja positivos, y si se decidiera liquidar la empresa a los 5 años, restandole el capital de trabajo y el valor residual de los activos permanentes se seguirá presentando una ganancia de \$ 93,749,587.

8.6 Evauación Financiera

8.6.1 VPN, TIR, Periodo de recuperación de la inversión

En la siguiente tabla se podrá ver la tasa de rentabilidad y el valor presente neto a los 5 años.

Tabla 42: VPN, TIR, Payback descontado del Inversionista

Tasa Interna de Retorno	7.36%
Valor Presente Neto	- 443,400,898
Tasa Interna de Retorno	-20.33%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede observar que el negocio genera una tasa de retorno negativa, lo que significa que se está recibiendo \$443.400.898 menos de lo esperado. Con esto se demuestra que el que el proyecto a cinco años no es viable.

VPN, TIR, Periodo de recuperación de la inversión

En la siguiente tabla se podrá ver la tasa de rentabilidad y el valor presente neto a los 5 años.

Tabla 43: VPN, TIR, Periodo de recuperación de la inversión

Tasa Interna de Retorno	7.36%
Valor Presente Neto	- 422,965,903
Tasa Interna de Retorno	-8.00%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede observar que el negocio genera una tasa de retorno negativa, lo que significa que se está recibiendo \$422.965.903 menos de lo esperado. Con esto se demuestra que el que el proyecto a cinco años no es viable.

CONCLUSIONES

Después de tener la idea de crear una empresa de asesorías para pymes sobre comercio exterior en el departamento de Antioquia, se realizó un estudio exhaustivo para determinar la viabilidad de este proyecto. Primero se investigó todo lo pertinente al entorno consultando datos económicos como la inflación, tasas de interés, crecimiento del PIB, entre otras. Luego de analizarlas se determinó que la creación de la empresa ayudaría al crecimiento del país, incrementado el empleo, atrayendo inversión extranjera, mejorando el déficit de la balanza comercial, la situación social y por ende, dinamizando la economía colombiana. Además, después de analizar el sector, se encontró que la rentabilidad del sector servicios es del 7,36% lo cual es bueno ya que es mayor a la tasa libre de riesgo (3,2%) siendo esta lo mínimo que se gana al hacer una inversión en Colombia.

Por otra parte, se realizó un estudio de mercado para poder segmentarlo y determinar el nicho al que se llegaría, después de realizado se eligió el departamento de Antioquia debido a que es el segundo departamento del país con mayor número de Pymes (18.289 Pymes) lo cual representa una amplia oportunidad de negocio para la empresa. Ya teniendo en cuenta el número de Pymes que hay en Antioquia se eligió trabajar con aquellas que pertenecen a la manufactura (13%) y aquellas que tienen que ver con el agro y actividades de caza (6%). Luego de tener los clientes bien determinados, se procedió a buscar si en el mercado existía una necesidad a suplir semejante a los servicios que la empresa ofrecería, y debido a que la mayor parte de las Pymes antioqueñas no exportaban a causa de la falta de conocimiento de oportunidades, o que bien no importaban directamente, por el desconocimiento del funcionamiento del mercado internacional la respuesta es sí, por lo cual, el panorama cualitativo para crear una empresa en asesorías de comercio exterior se ve prometedor, esto porque, había una oferta, una demanda y una necesidad.

Luego se continuó con la determinación del proceso para la prestación del servicio, la capacidad de producción y todos los recursos materiales y humanos necesarios, concluyendo que para la producción solo se necesita contar con los negociadores internacionales que actuarán como asesores y el Cd que el cliente se lleva, donde encontrará toda la información pertinente a la asesoría; luego se determinaron los recursos humanos y materiales que se necesitarían para el área administrativa al momento de comenzar con las operaciones de la empresa.

Adicionalmente, se hallaron los costos en los que incurre la empresa al momento de pagar los sueldos de cada una de las personas que participan directa o indirectamente en la elaboración del producto.

En el tema legal, se consultaron los certificados y tramites que tiene que realizar la empresa para poder funcionar legalmente, y se encontró que gran parte de ellos no tiene costo lo cual es beneficioso para la empresa ya que reduce los costos.

Sin embargo, el panorama cuantitativo arrojó otros resultados, después de evaluar y tener en cuenta todos los gastos fijos y variables de producción, de los costos en que la empresa tendría que incurrir y en los supuestos de ventas esperados por la empresa, la tasa interna de retorno para el primer año es de -1,97% y para cinco años es de -8%, muy lejos de la tasa de rentabilidad esperada por parte de la empresa la cual es 7,36%, con lo cual se concluye que la creación de una empresa asesora de pymes en comercio exterior no es viable.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

Academy información. (s.f.). Obtenido de Academy información:

<https://www.academyformacion.com/funciones-de-una-secretaria/>

Acoext. (s.f.). Obtenido de Acoext: <https://www.acoext.com/servicios/pymes/marketing-internacional>

Agency, C. I. (14 de Febrero de 2020). *The World Factbook*. Obtenido de

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>

AUNAP. (s.f.). *AUNAP*. Obtenido de [https://www.aunap.gov.co/wp-](https://www.aunap.gov.co/wp-content/uploads/2016/08/Comercializaci%c3%b3n..pdf)

[content/uploads/2016/08/Comercializaci%c3%b3n..pdf](https://www.aunap.gov.co/wp-content/uploads/2016/08/Comercializaci%c3%b3n..pdf)

AVAL, G. (2020). Obtenido de <https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/>

Bogotá, C. d. (Febrero de 2019). *Camara de Comercio de Bogota*. Obtenido de

<https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2019/Febrero-2019/Bogota-Region-cerro-el-2018-con-764.639-empresas-y-establecimientos-de-comercio>

Bogotá, C. d. (2020). *Cámara de Comercio de Bogotá*. Obtenido de

<https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

Cali, C. d. (2011). *Desarrollo Productivo y Empleo*. Cali, Valle del Cauca, Colombia. Obtenido de

<https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2011/03/Desarrollo-Productivo-y-Empleo.pdf>

Cámara de comercio de Pasto. (2017). Obtenido de [https://www.ccpasto.org.co/wp-](https://www.ccpasto.org.co/wp-content/uploads/2017/05/Boletin-No.-005-Ranking-de-Rentabilidad-por-sectores.pdf)

[content/uploads/2017/05/Boletin-No.-005-Ranking-de-Rentabilidad-por-sectores.pdf](https://www.ccpasto.org.co/wp-content/uploads/2017/05/Boletin-No.-005-Ranking-de-Rentabilidad-por-sectores.pdf)

Canelo, A. (s.f.). *lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/economia-de-antioquia/>

Claro. (30 de 03 de 2020). *Claro servicios*. Obtenido de <https://www.claro.com.co/negocios/>

Colombia, R. N. (6 de Enero de 2019). *Radio Nacional de Colombia*. Obtenido de

<https://www.radionacional.co/noticia/actualidad/medio-ambiente-colombia-retos-2019>

comercio, C. d. (2019). *Camara de comercio*. Obtenido de Camara de comercio:

<https://www.camaramedellin.com.co/articulos-y-noticias/noticias/crece-la-pyme-en-la-base-empresarial-en-antioquia>

Contruccion, C. M. (2018). Ranking Mundial de Competitividad en Infraestructura . Mexico :
<https://www.cmic.org.mx/cmhc/ceesco/2018/RANKING%20MUNDIAL%20DE%20COMPETITIVIDAD%204.0%20EN%20INFRAESTRUCTURA%202018-2019.pdf>.

Cubillos Murcia, N. (15 de Abril de 2019). *El Colombiano*. Obtenido de Colombia: a invertir en infraestructura para enfrentar la desaceleración:
<https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/infraestructura-para-enfrentar-la-desaceleracion-EA10543557>

Cucuta.org.co. (s.f.). Algunas ventajas claves de las SAS. Cúcuta, Norte de Santander, Colombia:
http://www.cccucuta.org.co/uploads_descarga/desc_11dbf4d2e39de35b3350e44475fca85e.pdf.

Dinero. (s.f.). Obtenido de <https://www.dinero.com/empresas/articulo/empresa-sas-en-colombia-que-tipo-de-sociedades-de-empresa-debo-elegir/84554>

easyoffices. (s.f.). *easyoffices.com*. Obtenido de https://www.easyoffices.com/co/espacio-de-oficina/medell%C3%ADn?gclid=CjwKCAjwmKLzBRBeEiwACCVihsx3GjHMwYYgox_QZaPgytGi8dSm4nYFwqRjklalkO7HuGFeaEdRoCEX0QAvD_BwE&gclidsrc=aw.ds

economicos, C. d. (2016). La Gran Encuesta Pyme. 141. Colombia. Obtenido de
<http://anif.co/sites/default/files/uploads/GEP%20REGIONAL%20I-2016.pdf>

Empresas, I. /. (s.f.). *Informa / Directorio de Empresas*. Obtenido de
https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/departamento_valle

epm. (s.f.). Obtenido de
<https://www.epm.com.co/site/Portals/2/documentos/tarifas/Energia2019/Publicacion%20Dicie-mbre%2016%202019.pdf?ver=2019-12-17-082318-887>

Española, R. A. (s.f.). *dle.raw.es*. Obtenido de <https://dle.rae.es/infraestructura>

Estadísticas, D. A. (s.f.). *DANE, Información para todos*. Obtenido de
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios/encuesta-anual-de-servicios-eas/encuesta-anual-de-servicios-eas-informacion-historica>

ETB. (03 de 30 de 2020). *ETB*. Obtenido de <https://etb.com/negocios/Planes-Duo.aspx>

eventos, A. (12 de 1 de 2020). Obtenido de <https://www.analdex.org/eventos-2/>

Finanzas, M. d. (2017). *Indice de Democracia* . Montevideo, Uruguay:
<https://www.mef.gub.uy/innovaportal/file/10114/12/indice-de-democracia-2017.pdf>.

Franco Angel, M. (2019). *Estudios Gerenciales* vol. 35. Calí, Valle del Cauca, Colombia. Obtenido de
<http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v35n150/0123-5923-eg-35-150-81.pdf>

García, G. (28 de Agosto de 2018). *empredepyme.net*. Obtenido de
<https://www.empredepyme.net/cuanto-cuesta-un-seguro-para-empresa.html>

Garzón P, M. C. (Abril de 2015). *Estado de Bogotá región*. Bogotá, Cundinamarca, Colombia.

Gestiopolis. (15 de Enero de 2002). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/>

Global, I. (s.f.). *Irueña Global* . Obtenido de <http://www.iruena.com/riesgo-pais-o-riesgo-politico/>

icesi, U. (s.f.). *Ventajas y desventajas de una SAS*. Calí , Valle del Cauca , Colombia .

Internacionales, A. F. (2020). *Guías 2020, Incoterms*. Madrid, Madrid, España.

konrad Lorenz. (s.f.). Obtenido de konrad Lorenz:
<http://www.konradlorenz.edu.co/es/aspirantes/carreras-universitarias/carrera-de-administracion-de-negocios-internacionales/perfil-del-egresado.html>

Limtek. (s.f.). Obtenido de Limtek:
<https://administracion.cinvestav.mx/Secretar%C3%ADaAdministrativa/Subdirecci%C3%B3ndeServiciosyMantenimiento/DepartamentodeServiciosGenerales.aspx>

Looka. (11 de Marzo de 2020). *Looka.com*. Obtenido de <https://looka.com/checkout/43773437>

Macro, D. (2018). *Datosmacro.com*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/>

MADR. (2020). *MADR*. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/paginas/default.aspx>

Maps, G. (11 de Marzo de 2020). *Google Maps*. Obtenido de
<https://www.google.com/maps/@6.2379578,-75.5626034,10z>

Medellin, C. d. (2019). *Camara de Comercio*. Obtenido de <https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Noticias/Documentos%20Noticias%202019/Pre-sentaci%C3%B3n%20Jaime%20Echeverri.pdf?ver=2019-06-04-150220-220>

Medellin, C. d. (4 de Junio de 2019). Reto para la consolidación de las pymes en Antioquia. Medellín, Antioquia, Colombia. Obtenido de <https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/Noticias/Documentos%20Noticias%202019/Pre-sentaci%C3%B3n%20Jaime%20Echeverri.pdf?ver=2019-06-04-150220-220>

Minambiente. (s.f.). *Minambiente*. Obtenido de <http://www.minambiente.gov.co/index.php/noticias/4404-gobierno-nacional-presenta-el-estado-de-la-calidad-del-aire-en-colombia-y-la-primera-estrategia-nacional-de-calidad-del-aire-del-pais>

MINCIT. (2020). *MINCIT*. Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/>

Mundial, B. (2018). *BancoMundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.URB.TOTL.IN.ZS>

Neuvoo. (s.f.). Obtenido de Neuvoo: <https://neuvoo.com.mx/neuvooPedia/es/asistente-de-rrhh/>

Olalla, R. (28 de Marzo de 2018). *Finutive* . Obtenido de <https://blog.finutive.com/formacion/diccionario/asesoria/contabilidad/que-es-el-flujo-de-caja/>

Pérez Martínez, Á. (6 de Marzo de 2017). *Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/en-colombia-los-jovenes-no-terminan-la-educacion-media-angel-perez/242654>

Planeación, D. N. (2018). *Departamento Nacional de Planeación* . Obtenido de <https://www.dnp.gov.co/programas/desarrollo-empresarial/comercio-exterior-e-inversion-extranjera/Paginas/estadisticas.aspx>

Plus Empresarial. (Noviembre de 2018). *Plus Empresarial*. Obtenido de <http://plusempresarial.com/que-es-un-estado-de-ganancias-y-perdidas/>

Portafolio. (29 de Abril de 2018). *Portafolio* . Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/numero-de-universitarios-casi-se-duplico-en-la-ultima-decada-516663>

Raiz, F. (s.f.). *fincaraiz.com*. Obtenido de <https://www.fincaraiz.com.co/oficina-en-arriendo/medellin/centro-det-5308915.aspx>

Research, B. (2018). *Marsh, Political Risk Map* . Obtenido de <https://www.marsh.com/content/marsh/political-risk-map-d3/prm-2018.html>

Restrepo, P. (28 de 01 de 2014). Radiografía de la industria Colombiana del software. *El Tiempo*.

RUES. (2020). Obtenido de <https://www.rues.org.co/RM>

S, M. A. (14 de 01 de 2014). Radiografía de la industria Colombiana del software. *El Tiempo*.

SIC. (2020). Obtenido de <https://sipi.sic.gov.co/sipi/Extra/IP/TM/Qbe.aspx?sid=637229920012221539>

Sostenible, S. (11 de Mayo de 2018). *SemanaSostenible*. Obtenido de <https://sostenibilidad.semana.com/impacto/articulo/manejo-de-residuos-en-colombia-es-una-bomba-a-punto-de-estallar/40963>

Superintendencia Industria y Comercio. (14 de Agosto de 2019). *Superintendencia Industria y Comercio*. Obtenido de <http://www.sic.gov.co/pasos-para-solicitar-el-registro-de-una-marca>

The Economist, I. U. (2019). *Democracy Index 2019*. Obtenido de <https://www.eiu.com/topic/democracy-index>

Tiempo, E. (26 de Junio de 2019). *El Tiempo*. Obtenido de El Tiempo / Regiones colombianas con mejor y peor crecimiento: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/pib-en-colombia-regiones-con-mejor-y-peor-crecimiento-en-2018-380780>

Torres, A. (09 de 5 de 2018). *logistics capacity assessment* . Obtenido de <https://dlca.logcluster.org/pages/releaseview.action?pagelId=7308153>

Tu economía fácil. (s.f.). Obtenido de Tu economía fácil: <https://tueconomiafacil.com/importancia-del-departamento-de-contabilidad/>

Universia. (s.f.). *Universia.net*. Obtenido de <https://guiaempresas.universia.net.co/departamento/ANTIOQUIA/>

ANEXOS