



Importación de cargadores solares para Smartphone



IMPORTACIÓN DE CARGADORES SOLARES PARA SMARTPHONE

PLAN DE NEGOCIOS



NOVASOLUCIONES ALTERNATIVAS

ANTIOQUIA, MEDELLÍN

JUNIO, 2014



Escriba su Copyright

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

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

Contenido

P.

1. Información Sobre Los Integrantes del Grupo de Trabajo	15
2. Propósito del Plan de Negocios	16
3. Información General De La Empresa	17
3.1 Nombre de la Empresa	17
3.2 Descripción de la Empresa	17
3.3 Misión de la Empresa.....	17
3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo	18
3.5 Ventajas Competitivas.	18
3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir.....	19
3.7 Relación de productos y/o servicios	19
3.8 Justificación del Negocio.....	19
3.9 Análisis del entorno y del sector.....	20
3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio	23
4. Análisis del Mercado.....	22
4.1 Objetivos de Mercadeo	24
4.1.1 Objetivos a Corto Plazo.....	24
4.1.2 Objetivos a Mediano Plazo	24
4.1.3 Objetivos a Largo Plazo	24
4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios.....	24

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios.....	25
4.3.1 El Mercado Meta.....	25
4.3.2 Objetivos del estudio del mercado consumidor	25
4.3.3 Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor.....	25
4.3.4 Aplicación de la Medios.....	26
4.3.5 Resultados del estudio de los consumidores	26
4.4 El Mercado Proveedor	29
4.4.1 Proveedores	29
4.5 El Mercado Competidor	32
4.5.1 Competidores	32
4.5.2 Estudio del Mercado Competidor	36
4.6 El Mercado Distribuidor	36
4.6.1 Distribución.....	36
4.6.2 Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable).....	36
4.6.3 Distribución Directa (En caso de ser aplicable).....	37
4.6.4 Fuerza de ventas	37
4.6.5 Manejo de Inventarios.....	37
4.6.6 Comunicación.....	37
4.6.7 Actividades de promoción y divulgación.....	37
4.7 Precios de los Productos	38
4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos	38
4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos	38
4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos	39
4.7.4 Política de Precios	40

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización	40
4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado	41
4.10 Plan de venta.....	42
5. Aspectos Técnicos (Análisis de la Producción)	43
5.1 Objetivos de producción	43
5.2 Descripción del proceso de producción	43
5.2.1 Procedimiento para la Importación de Cargadores Solares para Smartphone	
Detectar la necesidad.....	43
5.3 Capacidad de producción	47
5.4 Plan de Producción.....	47
5.5 Recursos materiales y humanos para la producción.....	48
5.5.1 Locaciones.....	48
5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres	52
5.5.3 Materiales e insumos para producción y área administrativa	52
5.5.4 Requerimientos de servicios.....	53
5.5.5 Requerimientos de personal.	54
5.6 Programa de producción	56
6. Aspectos Administrativos	57
6.1 Procesos Administrativos	57
6.1.1 Descripción de los procesos administrativos	57
6.1.2 Procesos administrativos externalizados	57
6.2 Estructura Organizacional del Negocio	58
6.2.1 Organigrama.....	58

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración	58
6.3.1 Locaciones.....	58
6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres	59
6.3.3 Requerimientos de servicios.....	60
6.3.4 Requerimientos de personal	61
6.4 Programa de administración.....	71
7. Aspectos Legales.....	72
7.1 Tipo de Organización empresarial	72
7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	73
8. Aspectos Financieros.....	79
8.1 Estructura Financiera del proyecto	79
8.1.1 Recursos Propios	79
8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios	80
8.2 Ingresos y Egresos	81
8.2.1 Ingresos	81
8.2.2 Egresos	81
8.3 Estados Financieros Proyectados.....	85
8.3.1 Flujo de Caja	85
8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)	87
8.3.3 Balance General	88
8.4 Evaluación financiera del proyecto	88
8.4.1 Valor Presente Neto	88
8.4.2 Tasa Interna de Retorno	88

8.4.3	Indicadores Financieros proyectados	88
8.4.4	Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)	88
8.4.5	Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)	89
9.	Consideraciones Finales.....	90
10.	Cibergrafia.....	92

Tablas

Tabla 1. Resultados del estudio de los proveedores _____ 32

Tabla 2. Lista competidores _____ 32

Tabla 3. Precios – costos _____ 388

Tabla 4. Precio del producto _____ 409

Tabla 5. Costos – comercialización _____ 520

Tabla 6. Capacidad de Producción _____ 53

Tabla 7. Maquinaria, equipos, muebles, enseres requeridos **¡Error! Marcador no definido.2**

Tabla 8. Requerimientos de servicios _____ **¡Error! Marcador no definido.3**

Tabla 9. Cotización Multirriesgo _____ **¡Error! Marcador no definido.3**

Tabla 10. Requerimientos de personal de Producción _____ **¡Error! Marcador no definido.4**

Tabla 11. Maquinarias, equipos, muebles, enseres requeridos y herramientas Administración **¡Error! Marcador no definido.9**

Tabla 12. Análisis ocupacional Gerente _____ 61

Tabla 13. Análisis ocupacional Mercadólogo _____ 62

Tabla 14. Análisis ocupacional administrador de recursos humanos _____ 63

Tabla 15. Análisis ocupacional Vendedors _____ 64

Tabla 16. Análisis ocupacional Servicio al cliente _____ 65

Tabla 17. Análisis ocupacional Negociador Internacional _____ 66

Tabla 18. Salario Vendedor 1 _____ 67

Tabla 19. Salario Vendedor 2 _____ 67

Tabla 20. Salario Servicio al Cliente _____ 68

Tabla 21. Salario Mercadólogo _____ 68

Tabla 22. Salario Gerente _____	69
Tabla 23. Salario Contador _____	69
Tabla 24. Tabla 24. Salario Negociador Internacional _____	70
Tabla 25. Tabla 25. Salario Recursos Humanos _____	70
Tabla 26. Tabla 26. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas _____	73
Tabla 27. Inversiones _____	79
Tabla 28. Calendario aporte socios _____	79
Tabla 29. Préstamo Bancario _____	80
Tabla 30. Intereses y amortizaciones anuales _____	80
Tabla 31. Ventas totales por producto _____	81
Tabla 32. Activos Fijos _____	81
Tabla 33. Capital de trabajo _____	82
Tabla 34. Gastos Pre Operativos _____	82
Tabla 35. Costos Variables _____	83
Tabla 36. Costos Fijos _____	83
Tabla 37. Gastos Administrativos y legales _____	84
Tabla 38. Gastos Distribución y Ventas _____	84
Tabla 39. Gastos Amortización de Diferidos _____	84
Tabla 40. Intereses Anuales _____	85
Tabla 41. Flujo de Caja del Inversionista a 5 años _____	85
Tabla 42. Flujo de Caja del Proyecto a 5 años _____	86
Tabla 43. Estado de Resultados – Cifras Mensuales _____	87
Tabla 44. Flujo de Caja del Proyecto _____	88
Tabla 45. Flujo de Caja del Inversionista _____	88
Tabla 46. Análisis de Sensibilidad del Proyecto (Variación de la Demanda) _____	88

Tabla 47. Análisis de Sensibilidad del Inversionista (Variación de la Demanda) _____ 89

Tabla 48. Análisis de Sensibilidad del Proyecto (Variación del Precio) _____ 89

Tabla 49. Análisis de Sensibilidad del Inversionista (Variación del Precio) _____ 89

Lista de Figuras

p.

Figura 1. Cargador solar.....	25
Figura 2. Flujo de Visitantes centro comercial Monterrey.....	49
Figura 3. Plano Centro Comercial Monterrey.....	50
Figura 4. Operaciones pre operativas de administración	56
Figura 5. Operaciones pre operativas de producción	56
Figura 6. Mapa de procesos.....	57
Figura 7. Organigrama	58
Figura 8. Programa de administración	71
Figura 9. Confirmación razón social	78

Resumen Ejecutivo

NOVA SOLUCIONES ALTERNATIVAS, es una empresa cuyo producto es la importación y comercialización de cargadores solares para celulares, nuestra empresa se encuentra ubicada en Antioquia municipio de Medellín en el centro comercial monterrey.

El objetivo de esta empresa es ser para el 2017 una empresa líder del mercado minorista en la comercialización de cargadores solares para celulares en la región del Antioquia con precios competitivos y con presencia de marca a nivel local, regional, nacional.

Se puede identificar en la actualidad la tendencia que hay en las personas por buscar mejores formas de hacer las cosas, con el menor tiempo posible requerido, y cuidando al medio ambiente de ser posible; y nuestro proyecto le apunta a todas estas tendencias que surgen en el mercado, permitiéndonos estar a la vanguardia y con grandes posibilidades de éxito en nuestros objetivos.

Para la identificación de la viabilidad de este proyecto se procedió a realizarse un estudio de factibilidad sobre los aspectos indispensables para la correcta realización del mismo.

Primero se define con respecto al análisis de mercado y de sector, el nicho del mercado al cual le apunta nuestra empresa, siendo este al de las personas que poseen celulares Smartphone en Medellín y que, producto de sus actividades diarias disponen de poco tiempo para tareas secundarias como las de cargar un celular, adicionalmente nos enfocamos en el centro comercial Monterrey, puesto que gracias al reconocimiento que posee referente al sector

tecnológico y a diversas variables es el punto de venta con mejores condiciones para nuestro producto.

Con relación a los aspectos legales se identifica el tipo de sociedad que mejor se adapta a las condiciones de nuestro proyecto, asimismo los procedimientos inherentes de la realización y puesta en marcha del mismo.

Finalmente se realiza un estudio financiero, que nos arroja resultados satisfactorios para los intereses del proyecto, generando ganancias mayores a las esperadas a 5 años tanto en el estudio del proyecto como del inversionista.

Así pues con la realización del estudio de factibilidad se determina la viabilidad del proyecto en todos los aspectos analizados, siendo atractivo para los inversionistas desde el aspecto financiero, asimismo como en el crecimiento del sector tecnológico en la actualidad y la necesidad inminente del mercado global por cuidar el medio ambiente, mediante productos y servicios sostenibles.

1. Información Sobre Los Integrantes del Grupo de Trabajo

Nombre y Apellidos Sebastián García			
Identificación:	1017213928	Teléfono: 3131433	Celular: 3007313683
Dirección:	Calle 20 Sur · 39 A - 72		Barrio: Poblado
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	sebas_gal@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios
Otros Estudios:	Bachiller		

Nombre y Apellidos Daniel rubio			
Identificación:	1036933590	Teléfono: 5381987	Celular: 3207500033
Dirección:	Carrera 30#46-25		Barrio: b.aires
Ciudad	Medellín	Correo electrónico:	Danielrubio1133@hotmail.com
Estudios:	Técnicos	Tecnológicos	Universitarios
Otros Estudios:	Bachiller		

2. Propósito del Plan de Negocios

En las últimas décadas las personas han implementado herramientas que permitan hacer más fácil y eficiente las tareas cotidianas como las especializadas, gracias a esto las empresas e industrias dedicadas al bienestar y al desarrollo de tecnología han tenido unas ganancias incommensurables, además un crecimiento continuo y constante. Sin embargo todos estos avances implican un impacto medioambiental, por lo cual la comunidad mundial ha venido centrando sus esfuerzos en crear conciencia ecológica que permita una mayor sostenibilidad de los recursos naturales del planeta, promoviendo entre otras ,nuevas alternativas de generación y abastecimiento de energía.

El plan de negocio que aquí se planteara tiene como finalidad la creación de una empresa especializada en la importación y comercialización de cargadores a base de energía alternativa (energía solar) para teléfonos inteligentes. Para llevar a cabo esta idea definiremos los mejores proveedores, así como el nicho de mercado más atractivo. Garantizando que técnica, administrativa, legal y financieramente sean viables todas las implicaciones a tener en cuenta para la realización de nuestro proyecto.

Inicialmente este proyecto lo hemos desarrollado con intenciones netamente académicas donde nos permita aplicar los conocimientos adquiridos durante los semestres anteriores. Aunque analizando el proyecto en todos sus aspectos y considerando que el estudio previo fue realizado por nosotros el cual nos mostró un panorama positivo no descartamos crear empresa a partir de esta idea.

3. Información General De La Empresa

3.1 Nombre de la Empresa

Nova

Soluciones Alternativas

3.2 Descripción de la Empresa

NOVA SOLUCIONES ALTERNATIVAS S.A.S será una empresa dedicada a la importación y comercialización de cargadores a base de energía alternativa (energía solar) para teléfonos inteligentes. Ubicada en la ciudad de Medellín. Nos diferenciaremos de las demás empresas del sector comercial de la ciudad por la calidad de nuestros productos e innovación de estos, la constante investigación, la buena relación con los clientes y por nuestro buen servicio pos venta.

Nuestra empresa estará ubicada en el centro comercial monterrey de la ciudad de Medellín. Ya que este sitio de la ciudad es donde se da el mayor porcentaje en el comercio de productos tecnológicos. Debido a esto consideramos que es un lugar muy estratégico para nuestra empresa

3.3 Misión de la Empresa

Somos Nova Soluciones Alternativas S.A.S, empresa Colombiana especializada en la comercialización de productos y soluciones tecnológicas a base de energía alternativa y renovable. Para alcanzarla, entregaremos a nuestros clientes productos de la mejor calidad a un precio justo, como fruto de la innovación y la orientación permanente hacia su

satisfacción. Contaremos con un personal altamente motivado, calificado y capacitado; que cada día entregará lo mejor de sí para asegurar una operación rentable, productiva y creciente.

Nos comprometemos con el cuidado del medio ambiente, con el apoyo de las causas sociales que beneficien las comunidades donde hacemos presencia.

3.4 Objetivos a corto, mediano y largo plazo

- Desarrollar una estructura y metodología que nos brinden dirección al trabajo
- Recopilar la información necesaria para la ejecución del proyecto
- Desarrollar estudios de mercado, técnicos, financieros y legales.
- Abrir 1 punto de comercialización en Medellín
- Lograr una participación en el mercado del 10 % para el 2017
- Posicionarnos en el mercado de los productos a base de energía solar.

3.5 Ventajas Competitivas.

En la actualidad en nuestra ciudad no existe un sitio en el comercio el cual se dedique a la venta directa de los cargadores para celulares inteligentes a base de energía alternativa (energía solar) debido a esto es un artículo que no es muy conocido por las personas, sin embargo destacamos que es un producto novedoso el cual se convierte en una herramienta útil para los usuarios de teléfonos inteligentes ya que tiene la capacidad de abastecer los teléfonos en lugares donde se escasea la energía común.

Para cautivar la atención de los consumidores nos centraremos en exponer todas las especificaciones que este artículo no brinda. Su función, la cobertura de la garantía, contaremos con un plan de logística el cual nos permita entregarles a nuestros clientes los

productos en el tiempo acordado. Nos enfocaremos en brindarles a los clientes una excelente atención complementada con un buen servicio pos- venta.

3.6 Necesidad o problema que se quiere intervenir

En la actualidad las personas están optando por utilizar tecnologías que les permiten tener acceso a la información que necesitan en todo momento, además de la comunicación constante en tiempo real, por ello la demanda de los Smartphone ha crecido considerablemente, sin embargo estos Smartphone se restringen su usos puesto que su carga es de muy poca duración, lo que hace necesario que estén cargándose constantemente, lo que acorta su rango de utilización. Por ello es necesario encontrar alternativas que permitan a las personas mantener abastecido de carga su Smartphone, permitiéndoles concentrar su tiempo en las actividades que les requieran mayor concentración.

3.7 Relación de productos y/o servicios

Cargadores solares para celulares

3.8 Justificación del Negocio

Proveer de energía los Smartphone.

En la actualidad gran parte de la población de la ciudad de Medellín usa teléfonos inteligentes, debido a que estos prestan variedad de funciones a parte de la comunicación telefónica, debido a esto la batería de estos dispositivos dura muy poco en su carga. Estos también hacen parte del diario vivir de las personas al grado que se han convertido en una herramienta de trabajo indispensable por ello es necesario tener activo dichos dispositivos.

En el transcurrir de la vida diaria muchas personas no tienen el tiempo disponible requerido para cargar sus Smartphone en la forma de carga habitual (casa. Oficina, y otros

lugares) debido a que si se dedican a este se retrasaran en otras actividades cotidianas. En este punto vemos que es necesaria una forma de cargar el teléfono mientras se realizan otras actividades sin sufrir retrasos en estas o dejar de hacerlas.

VENTAJA: una de las ventajas más importantes que tiene el cargador de energía solar para Smartphone es la posibilidad tener tu Smartphone consigo mientras este se provee de carga, otra ventaja es que no necesitas estar cerca de lugares donde exista energía común para proveer de carga tu teléfono ya que este funciona con energía solar.

BENEFICIO: el cargador para Smartphone de energía solar. Provee de energía tu dispositivo sin necesidad de estar conectado en un lugar. También con este estamos contribuyendo al mejoramiento del medio ambiente. Evitando que siga aumentando el calentamiento global debido a que no vamos a tener que utilizar la energía común para cargar nuestro dispositivo móvil.

USOS: a parte de la provisión de energía a nuestro dispositivo móvil, el cargador solar también tiene la capacidad de aprovisionar otros dispositivos como: Tablet, y video juegos portátiles.

3.9 Análisis del entorno y del sector

El tipo de gobierno colombiano está estructurado de la siguiente manera: República; poder ejecutivo domina la estructura del gobierno.

SITUACION ECONOMICA: Colombia se ha caracterizado a través del tiempo porque se le ha dado un manejo serio a la macroeconomía, hasta el punto que hoy en día está

considerada como una de las economías más estables a nivel latinoamericano. Esa estabilidad económica ha propiciado una inversión extranjero en continuo ascenso, inversión que se traduce en la llegada al país de nuevas empresas y por consiguiente nuevas oportunidades de empleo para los habitantes del país.

SITUACION POLITICA: Entendiendo la política como la actividad referente al gobierno de los estados, Colombia ha mantenido un sistema político llamado democracia durante 54 años ininterrumpidos, permitiendo ciertas libertades a la población que han sostenido estable el sistema de gobierno que se implementa en el país.

SEGURIDAD: Colombia es, en general, un país muy seguro. Viajar por carretera, pasear por las ciudades y pueblos son actividades de muy bajo riesgo. Las grandes ciudades de Colombia, como Bogotá, Medellín, Cartagena, Santa Marta, Cali o Barranquilla cuentan con niveles de inseguridad más bajos que otros lugares de América, incluso más bajos que en otras grandes capitales. Las áreas rurales también son muy seguras y permiten al visitante pasear y descubrirlas sin temor. Al igual que en otros lugares del mundo, en Colombia es necesario tomar algunas precauciones para hacer de tu viaje la mejor experiencia posible.

TECNOLOGICO: en cuanto a la variable de investigación y desarrollo, nuestro país se encuentra en un momento de estancamiento. Mientras que las potencias como estados unidos y Japón invierten el 4.0% del PIB en la investigación y el desarrollo de nuevos productos, nuevos proyectos. En Colombia solo se destina el 0,16 en dicho tema. En la actualidad se están desarrollando una serie de estrategias para incentivar el desarrollo y la investigación en el país. Para ello, tendremos que fortalecer los centros de investigación en áreas prioritarias. La labor de Colciencias en procesos de orientación y financiación de investigaciones va a ser

fundamental. También necesitamos empezar a promover la implementación de políticas de propiedad intelectual en universidades y centros de investigación

Apoyado en entrevista a Hernando José Gómez; director del departamento nacional de planeación.

En conclusión para la actividad que pretendemos desarrollar como lo es la importación de productos tecnológicos. Vemos que hay poca competencia en cuanto a lo relacionado con la producción nacional, nos centraríamos a competir con importadores que manejen nuestra misma línea de producto.

Otro aspecto en el cual tenemos muchas ventajas para la implementación de nuestro plan de ventas utilizando la tecnología es desarrollando e implementando nuestra página web. Esta sería una herramienta demasiado importante y necesaria en la ejecución de nuestro proyecto. (World wide, 2014).

Estado del sector comercial en la ciudad.

Medellín y su área metropolitana es la segunda en número de establecimientos en el total del comercio (11,3%) y el minorista (11,8%) y la tercera en el mayorista (9,4%). La ciudad no presenta ninguna especialización y en algunos sectores, donde hay tradición industrial y de distribución, se presenta una proporción ligeramente superior al promedio como en textiles al por mayor (13%), combustibles diferentes a la gasolina (17,6%), juguetería (14%) y fibra de vidrio (12,6%). En sectores especializados del comercio mayorista, en los que hay alta concentración en Bogotá, existen pocos establecimientos y la

participación es bastante reducida en comparación con el promedio, como en minerales, papelería, artículos de decoración y joyería (Comercio y distribución, 2014).

3.10 Conocimientos para entrar en el Negocio

Actividades de mercadeo: identificar los nichos de mercado más viables, además la obtención de nuevos clientes y desarrollar y ejecutar estrategias que permitan a la empresa posicionarse ante el mercado.

Actividades financieras: registrar y controlar todos los movimientos de dinero.

Recursos humanos: en esta área se realizara la adecuada selección de personal, también velar por un clima laboral optimo en la empresa.

Actividades de producción: en esta área se desarrollaran los planes de importación de la mercancía bajo los parámetros que exige la autoridad aduanera y legal, también se desarrollara un plan de comercio exterior acorde con la empresa que permita tener las mercancías a tiempo para disposición del cliente final.

Administrativas: en esta área se llevaran a cabo los controles de capital, el registro de todos los movimientos financieros de la empresa, toma de decisiones basadas en un estudio a fondo a cerca de los efectos que esta conllevara.

4. Análisis del Mercado

4.1 Objetivos de Mercadeo

4.1.1 Objetivos a Corto Plazo

Adquirir un stock de productos que nos permitan satisfacer la demanda de nuestro producto en la ciudad de Medellín en los primeros seis meses.

Dar a conocer la empresa mediante el posicionamiento otorgado por los medios de comunicación como lo son: prensa, radio e internet.

Realizar ventas por 10.980 cargadores solares en los primeros 6 meses

4.1.2 Objetivos a Mediano Plazo

Tener una rotación de inventario que nos permita reducir el stock en inventario y solo contar con el stock de seguridad establecido por la empresa.

Desarrollar campañas publicitarias innovadoras que nos permitan retener los clientes actuales y atraer clientes potenciales.

Realizar ventas anuales por 21.960 cargadores solares en el primer año.

4.1.3 Objetivos a Largo Plazo

Incrementar la frecuencia de las importaciones producto del posicionamiento generado por la empresa y su gran demanda.

Participar en eventos tecnológicos con gran afluencia de personas donde podremos establecer relaciones con posibles clientes, además de posicionar la marca.

4.2 Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios

Los cargadores a base de energía solar de Smartphone, el tamaño de estos son la mitad de un teléfono iPhone 5. Vienen en los colores blanco y negro inicialmente.

Detalles del embalaje: estándar de cartón de colores

Tamaño peso & Cartón de colores tamaño: 80*40*132mm 0.063kg

El producto viene con el iPhone de carga conectores, micro USB conectores de carga Piedra- en 500 mah batería de litio recargable

Cargador solar el producto viene con el carga conectores, micro USB conectores de carga construido- en 500 mah recargable de litio battery puede suministrar energía a través de conector USB o enegrfy solar.



Figura 1. Cargador solar

4.3 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

4.3.1 El Mercado Meta

Nuestro producto está dirigido especialmente para personas entre 15 años y 49 años, hombres y mujeres de los estratos socioeconómicos 3, 4, 5,6 los cuales utilicen teléfonos inteligentes en su diario vivir.

4.3.2 Objetivos del estudio del mercado consumidor

Puesto que nuestro producto ataca una necesidad de las personas en la actualidad, de reducir el tiempo que requerido al tener que cargar sus celulares, nos enfocamos en las

personas que más probablemente necesitaran de nuestro producto, siendo estos hombres y mujeres entre 15 y 49 años, ya que son más susceptibles a los avances tecnológicos, además para este estudio fue imprescindible delimitar los celulares a Smartphone, puesto que al tener un valor más alto que los celulares convencionales, la utilización de herramientas que faciliten su manejo y por ende el costo que estas acarreen serán pagadas más fácilmente.

Fue necesario realizar esta segmentación, puesto que gracias a esto, podemos delimitar nuestro mercado objetivo, siendo más efectiva en cuanto a la comercialización del producto, y por ende la generación de utilidades.

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

Para la aplicación del estudio del consumidor utilizamos diversas fuentes, especialmente cifras oficiales emitidas por, las TICS, el DANE, Alcaldía de Medellín y C.C. Monterrey.

4.3.4 Aplicación de la Medios

Mediante la información recogida y recabada de los medios anteriormente enunciados, se analizó y filtró dicha información para poder delimitar paso a paso el segmento del mercado al cual nuestra empresa le estaba apuntando, pudiendo obtener al final una cifra, fundamentada en los datos reales, de las ventas probables diarias, mensuales y anuales.

4.3.5 Resultados del estudio de los consumidores

- Tipo de Consumidor

Consumidor directo.

- Criterios de compra de los consumidores

El cargador solar será vendido a un precio de 47.558 pesos y su pago será de contado, teniendo como atractivo principal la innovación del producto.

Perfil del consumidor:

Hombres y mujeres entre 15 y 49 años, de cualquier estado civil, los cuales utilizan Smartphone en su diario vivir, además son personas que les interesa la tecnología y su desarrollo y se mantienen a la vanguardia de esta.

Estos a su vez tienen ritmos de vida acelerados lo cual les reduce el tiempo que pueden utilizar para cargar sus celulares de la forma convencional.

Principalmente nos interesan las personas de los estratos socioeconómicos 3, 4, 5, 6.

Ubicación de los Consumidores

Nuestros clientes están ubicados en Colombia, más específicamente en Medellín, Antioquia, a su vez son personas que frecuentan la parte sur de la ciudad, puesto que nuestra plaza de mercado será en el centro comercial Monterrey.

Determinación de la Demanda

50.295.114 son los abonados en servicios de telefonía móvil en Colombia al cuarto trimestre del 2013 en Colombia según informe trimestral de las TICS.

4.563.644 es el total de suscriptores con datos de internet con acceso móvil en Colombia con tecnologías 2G, 3G Y 4G, según informe trimestral de las TICS.

Hay 47.120.770 personas en Colombia para el 2013 según fuentes del DANE.

Cada persona en promedio en Colombia cuenta con 1.06 celulares, análisis realizado acorde a los datos recogidos según informe trimestral de las TICS.

En promedio el 9.68% de las personas en Colombia poseen un teléfono móvil con acceso a internet, análisis realizado acorde a los datos recogidos según informe trimestral de las TICS.

Hay 2.721.894 personas en Medellín para el 2013, de los cuales 1.452.519 tienen entre 15 a 49 años, según documento técnico de soporte POT realizado por la alcaldía de Medellín.

En promedio se podría deducir que de esos 1.452.519 personas (multiplicado por el 9.68% de las personas en promedio que poseen celulares con acceso a internet en Colombia), son 140.604 personas en Medellín entre los 15 a 49 años que podrían tener celulares con acceso a internet.

23.503 acuden al centro comercial monterrey diariamente en el año 2012, según cifras oficiales de Monterrey 2013.

Las 140.604 personas de 15-49 años que podrían tener teléfonos celulares en Medellín, corresponden al 5.16 % de la población total de Medellín.

Teniendo en cuenta esto podríamos deducir que de los 23.503 asistentes a Monterrey diariamente (multiplicado por el 5.16% de las personas entre 15-49 años que podrían poseer celulares con acceso a internet en Medellín) 1.213 personas tendrían la edad que buscamos y tendrían un teléfono móvil con acceso a internet.

De estas 1.213 personas que diariamente van a Monterrey, nos interesa captar el 5 % como compradores de nuestros productos, siendo este de 61 compradores diarios de nuestros cargadores solares para celulares.

Mensualmente en promedio se proyecta vender 1.830 unidades.

Anualmente proyectamos vender 21.960 unidades.

4.4 El Mercado Proveedor

4.4.1 Proveedores

Proveedor 1:

SAGITRON

Distribuidor para España y Portugal de SOLARS-CHINA, presenta la familia de celdas solares amorfas que son particularmente idóneas para aplicaciones con iluminación de interior. Esto se debe a que estas celdas son capaces de generar corriente a partir de luz con longitudes de onda muy variadas, lo cual se adapta perfectamente a variación de luz natural y distintas iluminaciones artificiales que predominan en interior.

Ubicación: Este proveedor se encuentra ubicado en Madrid España. Su ubicación nos facilita realizar el embarque de la mercancía desde el aeropuerto de Madrid ya que esta empresa se encuentra cerca de este.

Capacidad De Respuesta: Es una empresa sólida con más de 30 años de trayectoria en el mercado de Europa, y su capacidad de respuesta es inmediata a los pedidos realizados por parte de los clientes. Su capacidad inmediata de respuesta se da para todas las líneas de productos que estos manejan.

Precio: El precio de estipulado por magistron para los cargadores de energía solar para teléfonos inteligentes es de 12 Euros en termino de negociación exw.

Tiempo De Entrega: El tiempo de entrega establecido por magistron es de un día a partir del pago de la mercancía, en Madrid.

Calidad: Los productos que magistron maneja son de muy buena calidad, ya que tienen más de 30 años en el mercado y han perfeccionado sus productos con el fin de satisfacer las necesidades del cliente. Productos certificados con normas de calidad y ambientales.

Política De Pago: Para la primera compra la mercancía debe ser cancelada en su totalidad contra entrega. Luego para otras operaciones y dependiendo la cantidad de mercancía existe la posibilidad de abrir crédito con esta empresa. Los descuentos se darán cuando las cantidades por referencia superen los 36 artículos.

Proveedor 2

Eshine Solar: Eshine es la marca de productos de energía que proporciona joven, moda, portable, y productos de ahorro de energía.

Shenzhen Eshine Technology Co., Ltd. es una empresa de tecnología innovadora y de alta que se centran en la investigación, desarrollo, fabricación, procesamiento de pedidos del OEM y la operación de la marca.

La fábrica fue fundada en 2006, el predecesor de la fábrica procesa principalmente portátiles empresariales pedidos del OEM de la batería. La compañía ha ampliado la escala con nuestro propio Departamento de I + D desde el año 2010, La investigación y la innovación como pionero, y la calidad de gama alta orientados, utilizando la última tecnología y la moda creativa para desarrollar y producir nuevos productos energéticos con el aspecto de moda, de alta calidad, la energía el ahorro y la protección del medio ambiente.

Ubicación: Este proveedor está ubicado en cantón en china. Desde este punto se nos facilita realizar los embarques de la mercancía ya que esta ciudad cuenta con uno de los

puertos más desarrollados y activos del mundo. Otra ventaja es la cercanía que este punto tiene con las ciudades de foshan y Dasha desde allí también se pueden realizar embarques de mercancía de una manera ágil y oportuna

Capacidad De Respuesta: Es una empresa sólida en el mercado, cuenta con los más altos estándares de calidad en la elaboración de sus productos. Por ello Eshine solar está en capacidad de responder a cualquier tipo de demanda en cualquier línea de producto para esto trabajan constantemente.

Precio: El precio de los cargadores solares para Smartphone de la marca ESHINE SOLAR es de 11 usd en término de negociación EXW.

Tiempo De Entrega: El tiempo de entrega desde el momento en que se realiza el pedido a esta empresa es de 2 días hábiles. La mercancía la entregan debidamente empacada, embalada y con sus respectivas etiquetas si así se requiere.

Calidad: Los productos ESHINE SOLAR. Son realizados bajo unos parámetros de altísima calidad que exigen este tipo de productos. Lo cual hace que estos productos sean de excelente calidad.

Política De Pago: Para la primera compra la mercancía debe ser cancelada en su totalidad contra entrega. Luego para otras operaciones y dependiendo la cantidad de mercancía existe la posibilidad de abrir crédito con esta empresa. Los descuentos se darán cuando las cantidades por referencia superen los 40 artículos.

Tabla 1. Resultados del estudio de los proveedores

Nombre	Ubicación	Producto	Contacto	Precio	Forma de Pago	INCOTER M
SAGITRON	Madrid-España	Solar Charger	+34 918 06 38 00	12 euros	Contado	EXW
ESHINE	China	Solar Charger	+86-755-23328757-8006	11 dólares	Contado	EXW

Fuente: elaboración propia

4.5 El Mercado Competidor

4.5.1 Competidores

Tabla 2. Lista competidores

Nombre	Ubicación	Producto	Contacto
Movistar Trader-Technology	C.C Monterrey Local 92	Telefonía celulares y servicios	266.74.73
PLUM – Nutech Colombia S.A.S	C.C Monterrey Local 106-107	Centro de experiencias de celulares PLUM	604.69.39
Conext Medellín	C.C Monterrey Local 105	Computadores, equipos, programas de informática y equipo de telecomunicaciones	conextpc@hotmail.com
Expertos Industriales en	C.C Monterrey Local 515	Servicios técnico celulares, telefonía y dispositivos	hernando.jimenez@exicomsa.com

Nombre	Ubicación	Producto	Contacto
Comunicaciones Exicom S.A.S		móviles.	
La Clínica Profesional	C.C Monterrey Local 190	Celulares y accesorios	266.26.27
Imports Technologies	C.C Monterrey Local 125	Accesorios para celulares	311.94.46
Importaciones Wikitronik S.A.S	C.C Monterrey Local 71	Venta de Celulares y sistemas de comunicación, tecnológicos y sus partes	311.25.67
Clínica de Tecnología	C.C Monterrey Local 60	Mantenimiento y reparación de equipos tecnológicos y de comunicaciones. Venta de telefonía celular y tecnología.	312 69 49
Tablet House	C.C Monterrey Local 177	Comercio de telefonía móvil, tablets, accesorios y servicio técnico especializado en tecnología	268.50.91 y 268.64.53
Luxury Todo En TecnologiaMovi 1	C.C Monterrey Local 176	Comercio de telefonía móvil, tablets, accesorios y servicio técnico especializado en tecnología	352.04.33

Nombre	Ubicación	Producto	Contacto
Plaza Black	C.C Monterrey Local 172	Celulares, portátiles, servicio técnico de celulares. Computadores y accesorios	312.05.94
Telmax Digital S.A.S	C.C Monterrey Local 165	Productos Y Seguimiento Satélite Por GPS, Cámaras De Vigilancia Ip, Internet Celular Inalámbrico, Servicio Técnico De Celulares Y Accesorios Para Celulares	444.66.26 – 266.94.93
Setelcel	C.C Monterrey Local 137	Servicio Técnico De Celulares. Reparación de celulares.	352.09.79
Maxcelumania	C.C Monterrey Local 133	Venta De Celulares Beeper Y Servicio Técnico.	312.26.48
Ipodcell Monterrey	C.C Monterrey Local 127	Venta de celulares, accesorios y reparación.	311.31.83
Mega Accesorios.Com	C.C Monterrey Local 114	Venta al por menor de accesorios para celulares y Tablets	268.88.36
XT Smartphone	C.C Monterrey Local 104	Importación Y Comercialización De Teléfonos Celulares,	268.61.42

Nombre	Ubicación	Producto	Contacto
		Accesorios Y Repuestos	
Cellzone Claro	C.C Monterrey Local 100	Telefonía celulares y servicios	268.53.07
Tech Box	C.C Monterrey Local 84	Celulares, Accesorios, GPS, Fotocopiadoras, Televisores, Consolas De Juegos Y Sus Accesorios Y Soporte Técnico. Videos Juegos, consolas, PlayStation, PS1, PS2, PS3, Ps4, XBOX 360, Wii U, PSP VITA, juegos originales.	268.47.05
Gadget Digital SAS	C.C Monterrey Local 71	Venta de Celulares	311.25.67
Tecnologie Mobile	C.C Monterrey Local 63	Venta De Planes De Telefonía Celular, Tecnología Móvil, Especialmente Celulares Y Todos Los Artículos Relacionados A Estos.	444 44 07

Nombre	Ubicación	Producto	Contacto
Intelicel	C.C Monterrey Local 40	Comercialización de equipos de telefonía móvil, servicio técnico especializado, actualización y personalización de software.	444.97.17

Fuente C.C Monterrey, elaboración propia

4.5.2 Estudio del Mercado Competidor

Nuestros competidores son las empresas dedicadas a la comercialización de accesorios tecnológicos más específicamente los de los celulares, esto en el mercado de Medellín-Antioquia.

Más específicamente nos centramos en los competidores más directos que son los que encontramos en nuestra plaza que es el centro comercial Monterrey, en el cual se encuentran 22 locales orientados a la satisfacción de la necesidad que nosotros pretendemos atacar.

Nuestra empresa y producto tiene como ventaja competitiva el hecho que atacamos dicha necesidad mediante otras fuentes de energía diferente a las convencionales; además nuestra empresa se enfoca sólo en una variedad de productos, sacrificando la variedad por la calidad óptima en la satisfacción de esta necesidad.

4.6 El Mercado Distribuidor

4.6.1 Distribución

N/A

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

N/A

4.6.3 Distribución Directa (En caso de ser aplicable)

A través de un local comercial en el centro comercial Monterrey de la ciudad de Medellín

4.6.4 Fuerza de ventas

Nova Soluciones Alternativas S.A.S. Contará con 2 vendedores, 1 mercadólogo y 1 persona encargada de servicio al cliente.

4.6.5 Manejo de Inventarios

De los 1830 cargadores que tenemos proyectados vender mensualmente tendremos un stock permanente de un 30% de esta cantidad, siendo de 549 cargadores solares.

Además contaremos con una rotación de inventario alta para disminuir el tiempo que deba permanecer la mercancía potencialmente a vender.

4.6.6 Comunicación

Nombre Comercial: Cargadores Solares para celulares.

Nombre de la Empresa: NOVA soluciones alternativas S.A.S.

Logotipo:

4.6.7 Actividades de promoción y divulgación

Nuestra publicidad estará enfocada en los medios de comunicación como lo son radio, prensa e internet, en apartados de tecnología; con publicidad llamativa que induzca a los posibles compradores a optar por nuestra empresa.

Además asistiremos a eventos tecnológicos en la ciudad.

4.7 Precios de los Productos

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

Para la determinación del precio del producto influyen los trámites de importación, el valor del mismo según el INCOTERM negociado, además los gastos y costos inherentes del producto referentes al funcionamiento de la empresa, sumado a esto una utilidad esperada.

Además al ser un producto novedoso la empresa cuenta con la posibilidad de determinar el valor comercial a conveniencia puesto que no hay precios de referencia del mercado para este tipo de cargadores, sin embargo debiendo mantener un margen aceptable con respecto a nuestros competidores directos.

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Tabla 3. Precios – costos

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Componente Por
cargador solar	\$ 22,090.00	1.00	1	\$ 22.090,00
flete internacional	\$ 1.210,00	1,00	1	\$ 1.210,00
seguro internacional	\$ 58,00	1,00	1	\$ 58,00
agenciamiento aduanero	\$ 70,20	1,00	1	\$ 70,20
Arancel	\$ 0,00	1,00	1	\$ 0,00
IVA	\$ 3.737,00	1,00	1	\$ 3.737,00
gastos de naviera	\$ 134,00	1,00	1	\$ 134,00
reconocimiento de la mercancía	\$ 90,00	1,00	1	\$ 90,00

Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
deposito contenedor	\$ 100,00	1,00	1	\$ 100,00
Bodegaje	\$ 60,00	1,00	1	\$ 60,00
movilización para inspección Dian	\$ 90,00	1,00	1	\$ 90,00
pre inspección	\$ 90,00	1,00	1	\$ 90,00
inspección celsa	\$ 80,00	1,00	1	\$ 80,00
transporte interno en destino	\$ 720,00	1,00	1	\$ 720,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 28.529,20
Producto con utilidad (40%)				\$ 47.548,00

Fuente: elaboración propia

4.7.3 Los Precios de los Productos propuestos

Tabla 4. Precio del producto

Artículo	Valor
Cargador solar para celular	\$ 47.548,00

Se halla la utilidad de la venta dividiendo \$ 28.529,20 sobre 0,6, lo que nos arroja la rentabilidad del 40 % esperada.

4.7.4 Política de Precios

N/A

4.8 Costos asociados a las Actividades de Comercialización**Tabla 5. Costos – comercialización**

COSTOS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN			
Recursos Humanos			
	Vendedor	Mercadólogo	Servicio al Cliente
Cantidad	2	1	1
Costo unitario	\$ 1.253.940,00	\$ 2.730.740,00	\$ 1.549.300,00
Costo Total	\$ 2.507.880,00	\$ 2.730.740,00	\$ 1.549.300,00
TOTAL RECURSOS HUMANOS			\$ 6.787.920,00
Recursos Materiales			
TOTAL RECURSOS MATERIALES			\$ 5.260.480,00
Gastos Asociados a la Comercialización			
ITEM		PRECIO	
Página Web		\$ 605.000,00	
Cuñas Radiales (1 mes)		\$ 689.000,00	
TOTAL COMERCIALIZACIÓN			\$ 1.294.000,00
TOTAL			\$ 13.342.400,00

Fuente: Agencia de carga EC CARGO. Elaboración propia

El ítem de recursos humanos y materiales será desglosado posteriormente en el punto 5.5.

4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado

Durante la realización del estudio de mercados determinamos que un posible riesgo existente que puede afectar la comercialización de los cargadores solares para teléfonos inteligentes es la restricción de algunos posibles clientes a la compra de nuestro producto debido a que este es nuevo y novedoso en el mercado. Por ende hay pocas personas que puedan compartir experiencias vividas con este tipo de producto, además el precio puede ser un impedimento para que ciertos posibles clientes puedan hacerse con nuestro producto. Además otra posible dificultad es la gran cantidad de competidores en el c.c. Monterrey que pueden satisfacer la misma necesidad que estamos atacando. Las oportunidades de este producto en el mercado son bastante amplias principalmente por ser un producto novedoso, necesario y útil debido a esto y al crecimiento que viene presentando el sector comercial en nuestra ciudad prevemos que las ventas de nuestro producto alcanzaran índices importantes en su crecimiento. También con nuestro producto estamos contribuyendo al mejoramiento y recuperación del medio ambiente ya que este dispositivo restringe el uso de la energía común y nos da la posibilidad de reemplazarla por energía alternativa (energía solar). A pesar que la plaza en la que nos encontramos ubicados cuenta con bastantes competidores, el concepto de negocio del centro comercial facilita en gran medida la aceptación y el flujo de clientes potenciales a nuestro negocio, puesto que hay gran diversidad del sector tecnológico; además en cuanto a los competidores poseemos una gran ventaja que es nuestra innovación diferenciadora a los productos de nuestra competencia.

4.10 Plan de venta

Basado en los datos encontrados en páginas oficiales las cuales nos permitieron realizar la segmentación de mercado para nuestro tipo de productos podemos determinar las siguientes proyecciones de ventas de las empresa NOVA soluciones alternativas.

Durante el primer año tendremos presupuestado vender 21960 unidades de cargadores solares para celulares, mensualmente la empresa venderá 1830 unidades y diariamente la empresa NOVA soluciones alternativas venderá 61 dispositivos.

5. Aspectos Técnicos (Análisis de la Producción)

5.1 Objetivos de producción

Nuestros productos son comercializados con lo más altos estándares de calidad, así mismo garantizaremos un flujo de stock acelerado producto de importaciones continuas, para así no dejar agotar la mercancía, siendo lo más efectivos posibles en dicha rotación.

Tener una gran capacidad de respuesta a las fluctuaciones de la demanda.

Esta política la implementaremos a lo largo de los primeros 6 meses del desarrollo del proyecto, para tener un sistema solidificado de rotación de inventario al primer año.

Para el segundo año del proyecto tendremos un sistema logístico de importación y distribución solidificada y con gran adaptación a las variaciones de la demanda que se produzcan.

5.2 Descripción del proceso de producción

5.2.1 Procedimiento para la Importación de Cargadores Solares para Smartphone

Detectar la necesidad

Identificamos la necesidad actual en el mercado Colombiano, específicamente en Medellín, enfocado en el nicho de trabajadores con poco tiempo para realizar labores cotidianas o que no estén cerca de las fuentes de energía comunes; de encontrar alternativas eficaces y sostenibles para abastecer energéticamente sus dispositivos, especialmente cargadores de celulares.

Contacto con Posibles Proveedores

Después de un análisis y una investigación exhaustiva acerca de los posibles proveedores, determinamos cual era el más viable para poder abastecer la necesidad identificada, el cual fue **ESHINE SOLAR** ubicado en Guangzhou China, posterior a ello contactamos a dicho proveedor para iniciar y establecer las pautas de la negociación. Inicialmente la primera negociación es **EWX**, y la segunda negociación se podría discutir otro **INCOTERM** según la necesidad.

Ver Requisitos y Costos de la Importación

A través de una investigación detallada de las características de los cargadores solares de celulares, del país de procedencia de la importación, China, y de Colombia con respecto a la normatividad requerida, se identificaron los costos inherentes y los requerimientos para dicha importación.

Solicitar Factura Proforma

Requerimos de parte del proveedor **ESHINE SOLAR** las características de la negociación mediante una factura proforma, en la cual verificamos las especificaciones de la mercancía, término de negociación **INCOTERM 2010 ® (EXW)**, y verificamos que todos los ítems establecidos dentro de la negociación se cumplan.

Licencias Previas

Identificamos si los cargadores solares requieren ciertas licencias previas antes de su importación, de ser así se gestionan para poder importar.

Confirmar El Negocio

En el caso en el cual no se necesitaran licencias previas, o en el cual se necesitara, pero ya se hubiesen tramitado, se prosigue con la confirmación de las características preestablecidas de la negociación con ESHINE SOLAR, dando por ratificado sus condiciones y responsabilidades.

Elegir Medio de Pago

Determinamos el medio de pago, para la importación, que bien sea puede ser una carta de crédito; que debe ser solicitada ante algún banco competente, o algún otro medio de pago.

Contratar Transporte en Origen e Internacional

Si en el término de negociación establecido no estuviera incluido por parte del exportador el transporte en origen y/o el internacional, se procedería a contratar el transporte requerido.

Contratar Seguro en Origen e Internacional

Si en el término de negociación establecido no estuviera incluido por parte del exportador el seguro en origen y/o el internacional, se procedería a contratar el seguro requerido.

Realiza Seguimiento del Embarque y la Llegada del Producto en Puerto de Destino

De ser necesario en el término de negociación establecido, se debe realizar una trazabilidad de la operación del transporte internacional hasta Colombia.

Recibir Detalles de Embarque

Se recibe la notificación de que la mercancía ha llegado al puerto de destino en Colombia.

Confirma Datos al Seguro si Corresponde.

Se confirman los datos al seguro en el evento en el cual hubiese sido necesario contratar un seguro para la mercancía en el trayecto internacional.

Llegada de la Documentación de Embarque.

Llega la documentación referente a la mercancía. Eventualmente la documentación llega antes que la mercancía o al mismo tiempo. Como por ejemplo: lista de empaque, factura comercial, factura proforma, etc.

Documentos por Banco.

En el caso de que hubiese sido requerida alguna financiación se retiran los documentos pagando o firmando letra de cambio u otros documentos según la financiación.

Flete

Después de tramitar los documentos requeridos por el banco o en el caso que no hubiese sido necesario esto se procede a pagar el flete internacional si es requerido por el término de negociación. Además de reunir los documentos de embarque.

Entrega Documentos al Agente de Aduana. Y Tramites de la Importación

Se le entregan los documentos necesarios al agente de aduana, para que este pueda tramitar la importación ante la DIAN.

Documentos En Orden

Si estos cumplen se procede a pagar impuestos y gravámenes que conlleva el producto

Pagar Descargue, Almacenaje u otros que Correspondan.

Se procede a pagar estos ítems si estos no están incluidos en el término de negociación.

Retirar el Producto Libre para uso o Comercialización

Aquí ya tenemos disponibilidad del producto y se procede a llevarlo a la empresa para ser distribuido.

5.3 Capacidad de producción

Fundamentado en el estudio de proyección de ventas y en cuanto a las variables financieras, la empresa está en la capacidad de importar un contenedor de 20', lo que representa 5000 cargadores solares para Smartphones.

5.4 Plan de Producción

De acuerdo a los aspectos financieros y de mercado; además de los resultados obtenidos del estudio del sector y del mercado, determinamos el siguiente plan de producción de acuerdo la cantidad de cargadores solares proyectados en venta, 1830, adicionándole el 30% de stock de inventario del mismo (549), dedujimos que nuestra capacidad de producción acorde a estos parámetros sería de 2379.

Tabla 6. Capacidad de Producción

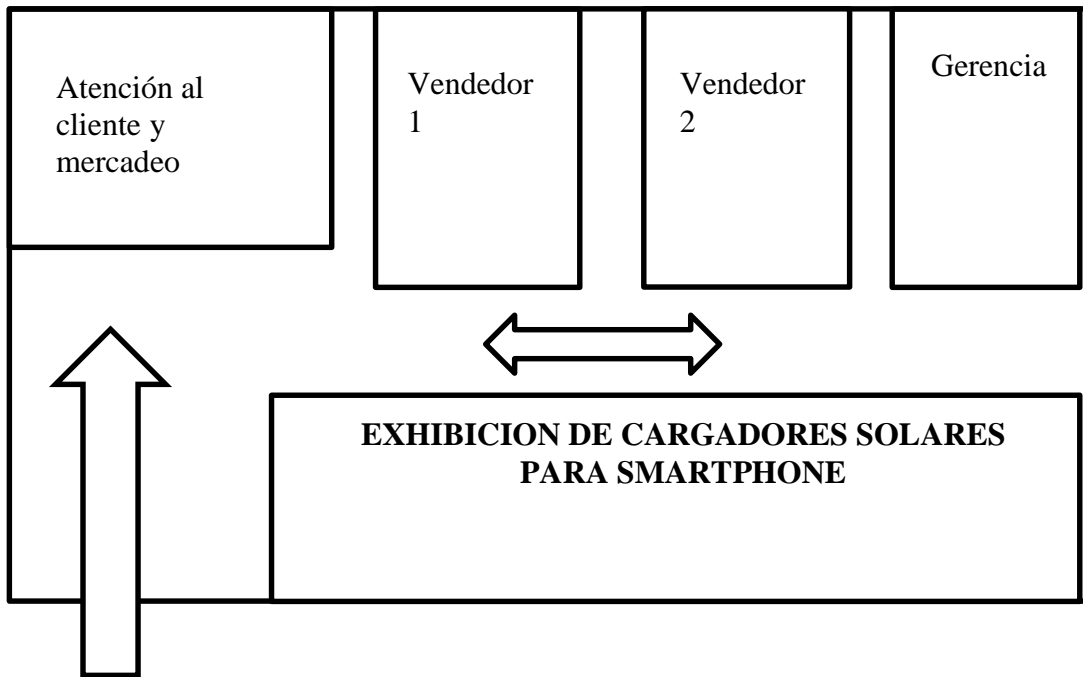
CAPACIDAD DE PRODUCCION			
	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
Cantidad	2379	7137	28548

5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

5.5.1 Locaciones

Tendremos un local arrendado en el centro comercial Monterrey en el local 386, el cual cuenta con 130 metros cuadrados divididos en dos niveles, cada uno de 65 metros cuadrados. Este local será el del área administrativa y de producción.

LOCAL COMERCIAL CENTRO COMERCIAL MONTERREY NIVEL 1 65 M2



FLUJO DE VISITANTES CENTRO COMERCIAL MONTERREY

LOCAL COMERCIAL CENTRO COMERCIAL MONTERREY NIVEL 2 65 M2

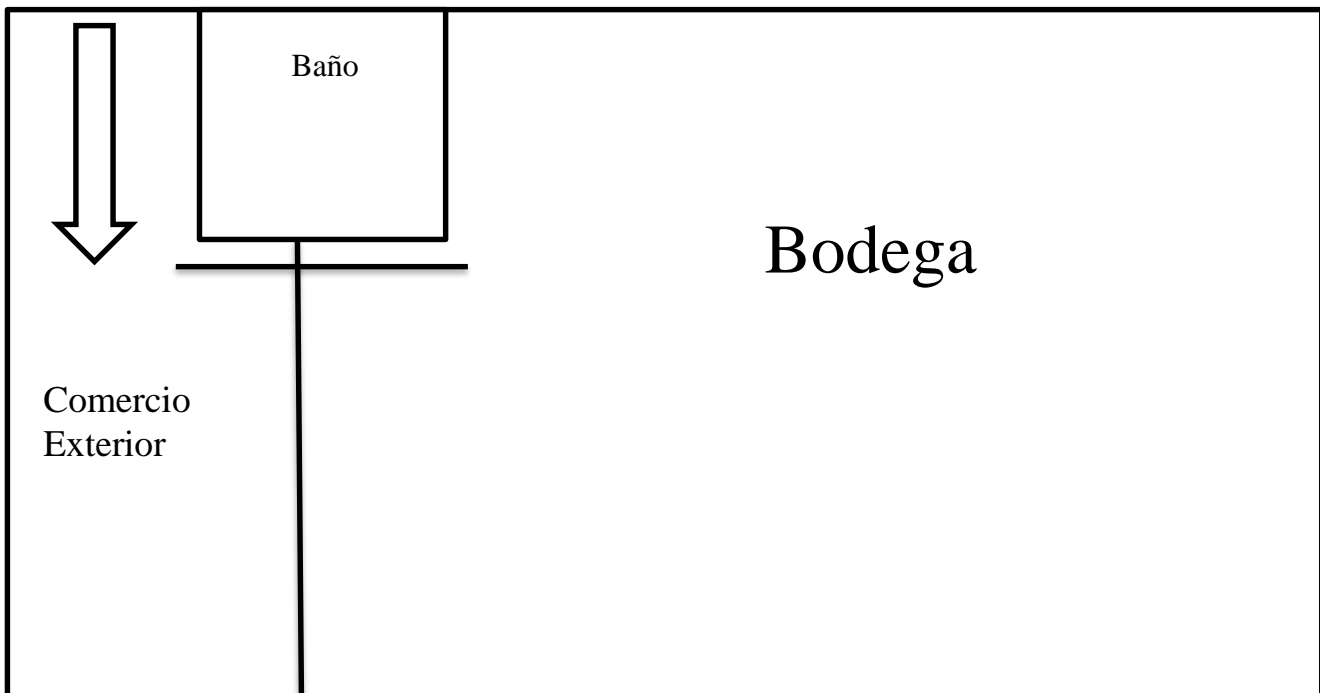


Figura 2. Flujo de Visitantes centro comercial Monterrey

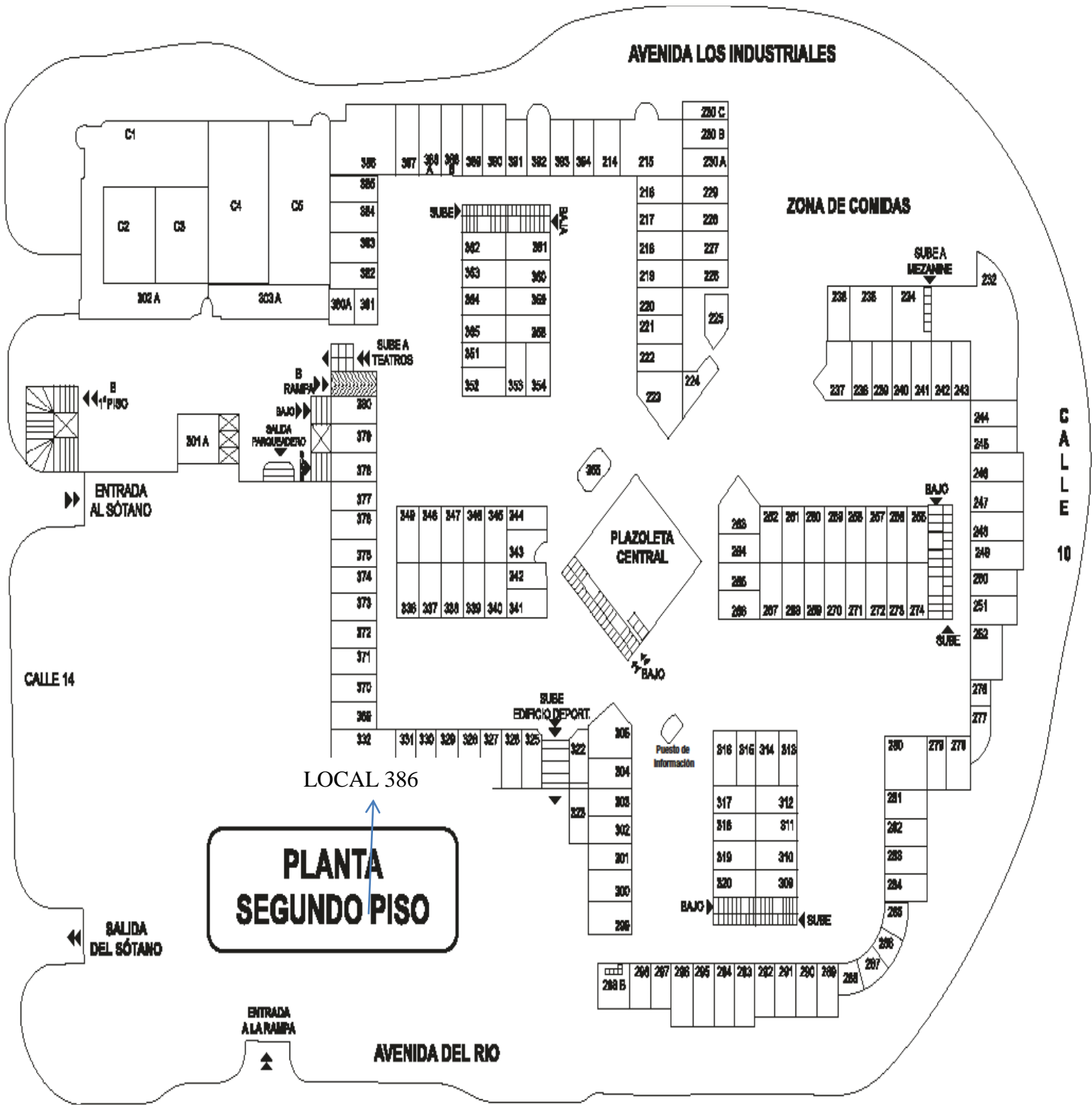


Figura 3. Plano Centro Comercial Monterrey

Fuente: Plano suministrado por la ejecutiva comercial de Monterrey Jennifer Díaz Palacio 2014

El canon está inicialmente en \$5.700.000 con un IPC + 5 puntos, monterrey nos propone lo siguiente:

- Canon escalonado para el primer año, donde se empieza de la siguiente manera

01 a 04 meses: \$5.000.000 + IVA

05 a 08 meses: \$5.350.000 + IVA

09 a 12 meses: \$5.700.000 + IVA

IPC + 3 PUNTOS

- Publicidad por un mes y medio sin costo: por medio de banner en la página, volanteo, rompe tráfico entre otras con el fin de posicionar su marca en el centro comercial.
- Posibilidad de colocar valla externa que va hacia la avenida los industriales.

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres

5.5.3 Materiales e insumos para producción y área administrativa

Tabla 7. Maquinaria, equipos, muebles, enseres requeridos

MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES, ENSERES REQUERIDOS Y HERRAMIENTAS.					
DESCRIPCION	CANTIDAD	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	CONTACTO
Computadores de escritorio	1	k-tronix	969.000	969.000	4073033
laptop	2	k-tronix	719.000	1.438.000	4073033
escritorio	2	Home center	300.000	600.000	01 8000 12 73 73
TELEFONO	1	k-tronix	49.900	49.900	4073033
Sillas de Escritorio	2	Home center	71.900	143.800	01 8000 12 73 73
Celular	1	Tigo	480.000(Con un plan de 109.900 x mes)	480.000	
Impresora Multifuncional	2	k-tronix	119.000	238.000	4073033
Total				3.918.700	

Fuente: elaboración propia

5.5.4 Requerimientos de servicios.

Tabla 8. Requerimientos de servicios

Estos serán a su vez los del área administrativa

REQUERIMIENTO DE SERVICIOS						
	monitoreo por cámara	Seguro todo riesgo	Energía	Internet y telefonía	Agua	Plan de telefonía celular
Costo mensual	\$ 200.000,00	\$ 64.643,75	\$ 300.000,00	\$ 120.000,00	\$ 50.000,00	\$ 109.900,00
Costo Anual	\$ 2.400.000,00	\$ 775.725,00	\$ 3.600.000,00	\$ 1.440.000,00	\$ 600.000,00	\$ 1.318.800,00
TOTAL REQUERIMIENTO DE SERVICIOS					\$ 10.134.525,00	

Fuente: elaboración propia



Tabla 9. Cotización Multirriesgo

TOMADOR:NOVA Soluciones Alternativas S.A.S			
DIRECCION:Centro Comercial Monterrey			
ACTIVIDAD:OFICINAS			
RESUMEN DE COSTOS			
SECCIONES	PRIMA	IVA	TOTAL
INCENDIO Y ANEXOS INCLUIDO TERREMOTO	\$209.728	\$33.556	\$243.284
AMCCPH y AMITAL 100%	\$12.652	\$2.024	\$14.676
SUSTRACCION	\$359.350	\$57.496	\$416.846
EQUIPO ELECTRONICO	\$26.999	\$4.319	\$31.318
RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTU	\$60.000	\$9.600	\$69.600
TOTAL	\$668.729	\$106.996	\$775.725

Fuente: aseguradora solidaria

TOTAL PRIMA ANUAL

\$775.725

5.5.5 Requerimientos de personal.**Tabla 10. Requerimientos de personal de Producción**

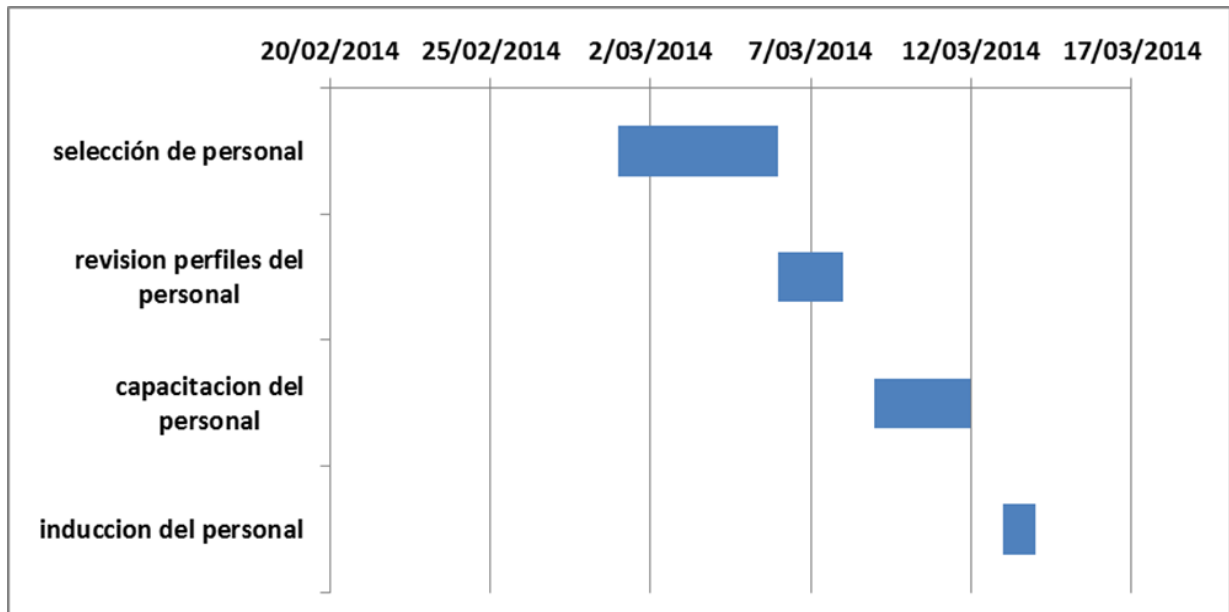
Actividad	Descripción	responsable	Tiempo	Maquinaria requerida	Costo
Trámites aduaneros (Subcontratado)	Gestión de los procesos y tramites inherentes de la importación	Agencia de aduanas BSP S.A NIVEL 1	El tiempo que requiera la operación para llevar la mercancía desde origen hasta destino		351.000
Agenciamiento de la carga. (Subcontratado)	Gestión de todos los trámites para la expedición o despacho de mercancías desde el origen hasta el destino final, estudiando y combinando todos los	Agente de carga	El tiempo requerido para el transporte. De la mercancía desde origen hasta destino		250.000

	medios de transporte necesarios.				
Encargado de comercio exterior(Daniel Rubio personal de la empresa)	Encargado de tramitar y estar al tanto de los movimientos del comercio internacional de la empresa	Negociador internacional	Trabajador de planta.	Computador Celular Teléfono.	1.253.940

Fuente: elaboración propia

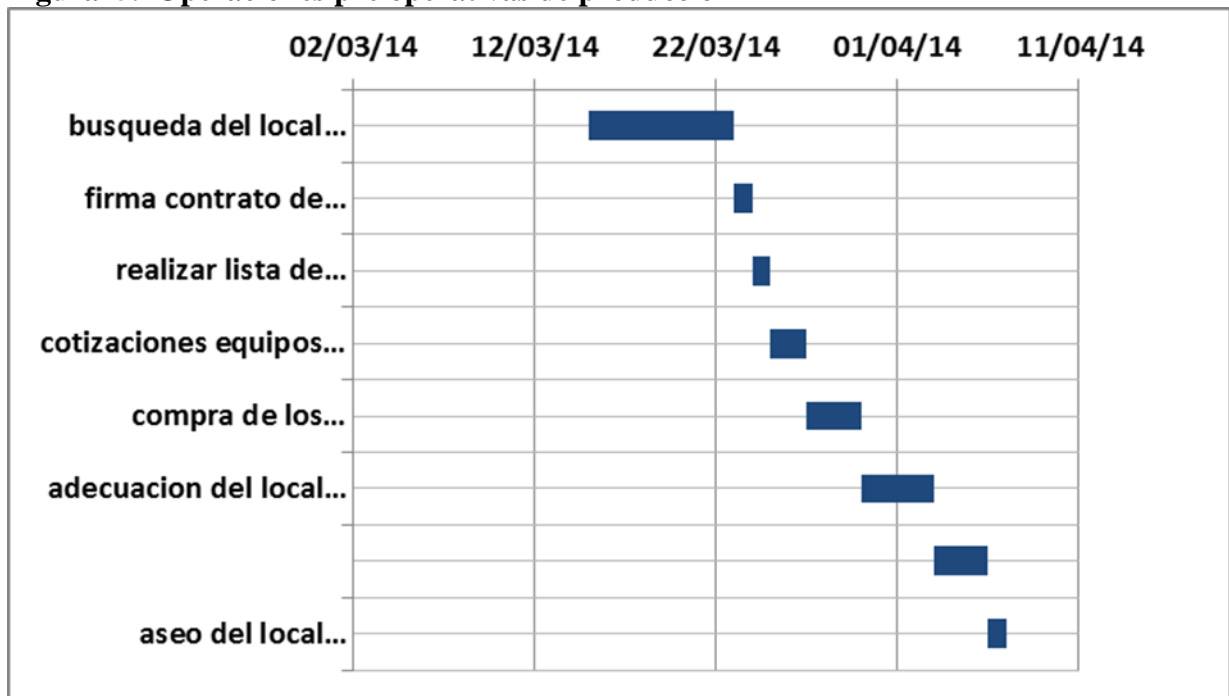
5.6 Programa de producción

Figura 4. Operaciones pre operativas de administración



Fuente: Elaboración propia

Figura 5. Operaciones pre operativas de producción



Fuente: Elaboración propia

6. Aspectos Administrativos

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Figura 6. Mapa de procesos



Fuente: Elaboración propia

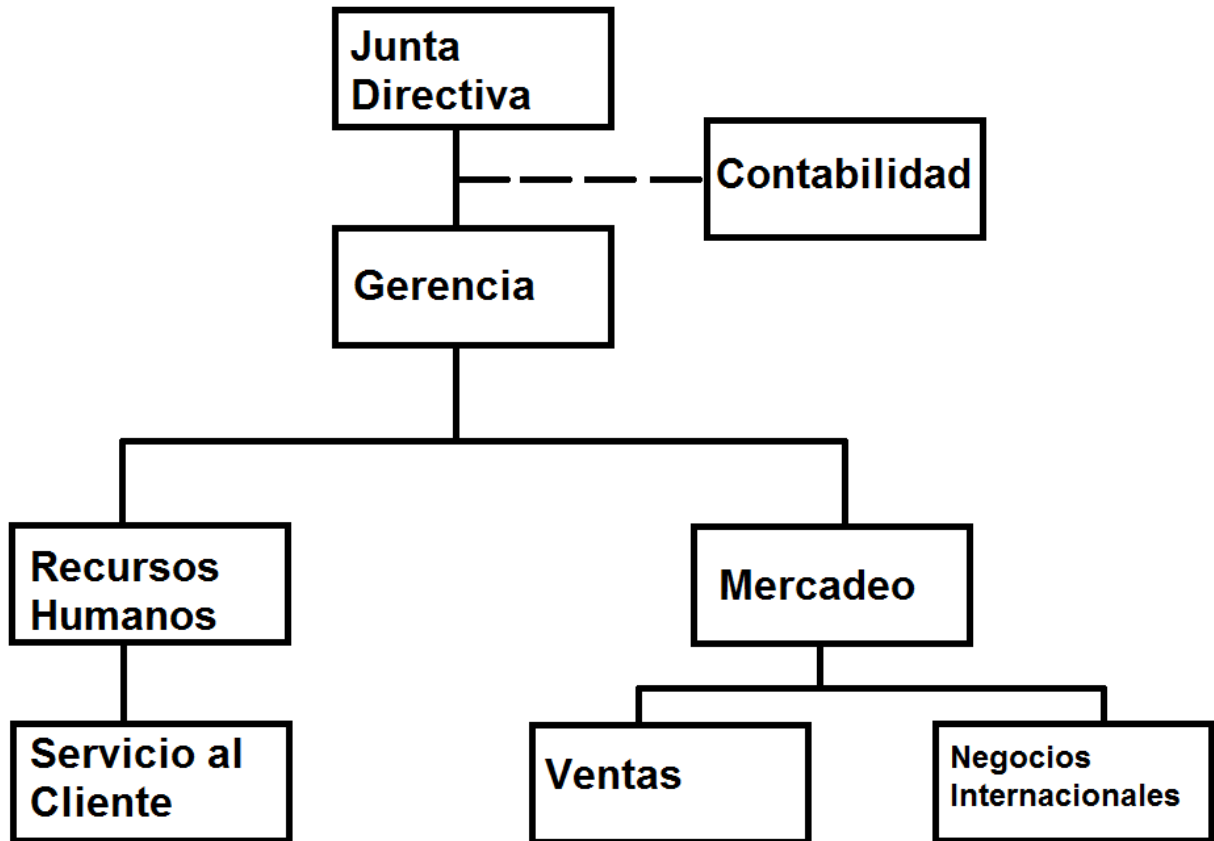
6.1.2 Procesos administrativos externalizados

N/A

6.2 Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Organigrama

Figura 7. Organigrama



Fuente: Elaboración propia

6.3 Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1 Locaciones

Expresado en el punto 5

6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres, materiales de oficina.

Tabla 11. Maquinarias, equipos, muebles, enseres requeridos y herramientas Administración

MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES, ENSERES REQUERIDOS Y HERRAMIENTAS.					
DESCRIPCION	CANTI	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	CONTACTO
sillas plásticas	6	Rimax	19.000	114.000	6959333 ext. 139
Trapero	2	Éxito	15.750	31.500	5144470
Escoba	2	Éxito	7.440	14.880	5144470
Recogedor	2	Éxito	4.220	8.440	5144470
Papelera	3	Éxito	27.900	83.700	5144470
Resmas de papel(por 100)	5	Éxito	10.000	50.000	5144470
Caja de lapicero(por 36)	1	Éxito	14.300	14.300	5144470
Caja de lápiz(por 3)	2	Éxito	3.000	6.000	5144470
Caja de Borradores(por 2)	3	Éxito	1.400	4.200	5144470
Caja de marcadores(por 4)	1	Éxito	6.500	6.500	5144470
Detergente	2	Éxito	5.680	11.360	5144470

Tinta negra de impresora	2	Éxito	42.500	85.000	5144470
Tinta de color de impresora	1	Éxito	97.900	97.900	5144470
Paquete bolsas plásticas(100)	20	plasticesltda	6.800	136.000	4445076
Caja de Bombillos(por 3)	3	Éxito	17.900	53.700	5144470
Papel Higiénico(por 4)	3	Éxito	5.690	17.070	5144470
Jabón (por 5)	1	Éxito	5.950	5.950	5144470
Toalla(por 3)	1	Éxito	6.930	6.930	5144470
Carpetas	5	Éxito	7.290	36.450	5144470
Archivador	1	Home center	557.900	557.900	01 8000 12 73 73
Total				1.341.780	

Fuente: Elaboración propia

6.3.3 Requerimientos de servicios.

Expresado en el punto 5

6.3.4 Requerimientos de personal

Tabla 12. Análisis ocupacional Gerente

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
		Nombre del Cargo: Gerente
FUNCIONES DEL CARGO	<p>Labores Principales: Estar al tanto de las necesidades cotidianas de la empresa, y las personas involucradas en esta, teniendo en cuenta las variaciones del mercado y los lineamientos estratégicos de la empresa.</p> <p>Mantener una estabilidad organizacional, delegando funciones.</p> <p>Actuar en calidad de representante legal.</p> <p>Promover el cumplimiento de las metas producto de una motivación constante del personal.</p>	
EXIGENCIAS DEL CARGO	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN: Profesional en Administración de Empresas.</p>	
	<p>Experiencia: 3 años relacionados como gerente general de otras empresas.</p>	
	<p>Conocimientos especiales: Conocimiento de Administración, Dominio de una segunda lengua (Inglés).</p>	
	<p>Habilidades especiales: Toma de decisiones oportunas, manejo eficiente de personal, capacidad de reacción frente a inconvenientes, Incentivar el trabajo en equipo.</p>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. Análisis ocupacional Mercadólogo

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
		Nombre del Cargo: Mercadólogo
FUNCIONES DEL CARGO	<p>Labores Principales: el mercadólogo debe estar en la capacidad de:</p> <ul style="list-style-type: none"> Realizar investigaciones de mercado Proponer y desarrollar estrategias de promoción de ventas Maximizar los recursos Buscar, identificar y explotar las oportunidades de la empresa 	
EXIGENCIAS DEL CARGO	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN: Profesional en mercadeo</p>	
	<p>Experiencia: experiencia mínima de 3 años desempeñados en el área de mercadeo</p>	
	<p>Conocimientos especiales: dominio de una segunda lengua (ingles)</p>	
	<p>Habilidades especiales: toma de decisiones oportunas, capacidad de reacción y actuación frente a inconvenientes.</p>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14. Análisis ocupacional administrador de recursos humanos

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
		Nombre del Cargo: administración de recursos humanos
FUNCIONES DEL CARGO	<p>Labores Principales: Reclutamiento y selección cuidadosa de personal Contratación de personal Ofrecer a los empleados una capacitación constante con el objetivo de lograr un buen clima laboral Prestaciones y derechos La empresa deberá hacer de su conocimiento a todo lo que tiene derecho y/u obligación</p>	
EXIGENCIAS DEL CARGO	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN: Administrador de recursos humanos</p>	
	<p>Experiencia: experiencia mínima de 3 años desempeñándose en el área de recursos humanos</p>	
	<p>Conocimientos especiales:</p>	
	<p>Habilidades especiales: toma de decisiones oportunas, capacidad de reacción y actuación frente a inconvenientes.</p>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15. Análisis ocupacional Vendedor

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
		Nombre del Cargo: vendedor
FUNCIONES DEL CARGO	<p>Labores Principales: la función del vendedor o tarea a desempeñar, ya no consiste únicamente en vender y brindar un buen servicio al cliente también, en realizar un una serie de actividades que le permitan lograr determinados objetivos, como: retener a los clientes actuales, búsqueda de clientes potenciales, lograr determinados volúmenes de venta en mercancías, mantener o mejorar la participación en el mercado, generar una determinada rentabilidad.</p>	
EXIGENCIAS DEL CARGO	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN: Vendedor</p>	
	<p>Experiencia: experiencia mínima de 3 años desempeñándose en el área ventas</p>	
	<p>Conocimientos especiales:</p>	
	<p>Habilidades especiales: habilidad para conseguir clientes, habilidad para cerrar la venta, habilidad para crear buena relación con el cliente. Habilidades para satisfacer los clientes.</p>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. Análisis ocupacional Servicio al cliente

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
FUNCIONES DEL CARGO	<p>Nombre del Cargo: servicio al cliente</p> <p>Labores Principales: Atención al cliente personalmente o por medios como el teléfono o la internet. Recepción telefónica y vía e-mail de objeciones por parte de los clientes. Entrega de información oportuna a los clientes. Gestión y entrega de solicitudes de las distintas áreas</p>	
EXIGENCIAS DEL CARGO	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN: Auxiliar de servicio al cliente</p>	
	<p>Experiencia: experiencia mínima de 3 años desempeñándose en el área de servicio al cliente</p>	
	<p>Conocimientos especiales: sistemas y contabilidad</p>	
	<p>Habilidades especiales: toma de decisiones oportunas, capacidad de reacción y actuación frente a inconvenientes.</p>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. Análisis ocupacional Negociador Internacional

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL
FUNCIONES DEL CARGO	<p>Labores Principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Formular, ejecutar y evaluar planes y programas operativos Desarrollar procedimientos y programas de acción Elegir métodos eficaces para el logro de los planes Diagnosticar la situación real de los Mercados Internacionales Captar recursos para el cumplimiento de los planes y ejecutar proyectos en ámbito Nacional y/o Internacional Formular y ejecutar proyecciones de crecimiento de la organización hacia el Comercio Exterior.
EXIGENCIAS DEL CARGO	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN:</p> <p>Negociador internacional</p>
	<p>Experiencia:</p> <p>Experiencia mínima de 1 año desempeñando labores de comercio internacional</p>
	<p>Conocimientos especiales: logística y costos</p>
	<p>Habilidades especiales: toma de decisiones oportunas, capacidad de reacción y actuación frente a inconvenientes.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. Salario Vendedor 1

SALARIO VENDEDOR 1		
Salario		\$ 800.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 68.000,00
Pensiones	12%	\$ 96.000,00
Arp	0,52%	\$ 4.160,00
Subtotal seguridad social		\$ 168.160,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 66.640,00
Cesantías	8,33%	\$ 66.640,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 8.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 213.780,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 32.000,00
ICBF	3%	\$ 24.000,00
SENA	2%	\$ 16.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 72.000,00
TOTAL		\$ 1.253.940,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19. Salario Vendedor 2

SALARIO VENDEDOR 2		
Salario		\$ 800.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 68.000,00
Pensiones	12%	\$ 96.000,00
Arp	0,52%	\$ 4.160,00
Subtotal seguridad social		\$ 168.160,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 66.640,00
Cesantías	8,33%	\$ 66.640,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 8.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 213.780,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 32.000,00
ICBF	3%	\$ 24.000,00
SENA	2%	\$ 16.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 72.000,00
TOTAL		\$ 1.253.940,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20. Salario Servicio al Cliente

SALARIO SERVICIO AL CLIENTE		
Salario		\$ 1.000.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 85.000,00
Pensiones	12%	\$ 120.000,00
Arp	0,52%	\$ 5.200,00
Subtotal seguridad social		\$ 210.200,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 83.300,00
Cesantías	8,33%	\$ 83.300,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 10.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 249.100,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 40.000,00
ICBF	3%	\$ 30.000,00
SENA	2%	\$ 20.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 90.000,00
TOTAL		\$ 1.549.300,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21. Salario Mercadólogo

SALARIO MERCADÓLOGO		
Salario		\$ 1.800.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 153.000,00
Pensiones	12%	\$ 216.000,00
Arp	0,52%	\$ 9.360,00
Subtotal seguridad social		\$ 378.360,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 149.940,00
Cesantías	8,33%	\$ 149.940,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 18.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 390.380,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 72.000,00
ICBF	3%	\$ 54.000,00
SENA	2%	\$ 36.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 162.000,00
TOTAL		\$ 2.730.740,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Salario Gerente

SALARIO GERENTE		
Salario		\$ 3.000.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 255.000,00
Pensiones	12%	\$ 360.000,00
Arp	0,52%	\$ 15.600,00
Subtotal seguridad social		\$ 630.600,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 249.900,00
Cesantías	8,33%	\$ 249.900,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 30.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 602.300,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 120.000,00
ICBF	3%	\$ 90.000,00
SENA	2%	\$ 60.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 270.000,00
TOTAL		\$ 4.502.900,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. Salario Contador

SALARIO CONTADOR		
Salario		\$ 1.500.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 127.500,00
Pensiones	12%	\$ 180.000,00
Arp	0,52%	\$ 7.800,00
Subtotal seguridad social		\$ 315.300,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 124.950,00
Cesantías	8,33%	\$ 124.950,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 15.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 337.400,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 60.000,00
ICBF	3%	\$ 45.000,00
SENA	2%	\$ 30.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 135.000,00
TOTAL		\$ 2.287.700,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. Salario Negociador Internacional

SALARIO NEGOCIADOR INTERNACIONAL		
Salario		\$ 800.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 68.000,00
Pensiones	12%	\$ 96.000,00
Arp	0,52%	\$ 4.160,00
Subtotal seguridad social		\$ 168.160,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 66.640,00
Cesantías	8,33%	\$ 66.640,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 8.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 213.780,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 32.000,00
ICBF	3%	\$ 24.000,00
SENA	2%	\$ 16.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 72.000,00
TOTAL		\$ 1.253.940,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. Salario Recursos Humanos

SALARIO RECURSOS HUMANOS		
Salario		\$ 1.000.000,00
SEGURIDAD SOCIAL		
EPS	8,5%	\$ 85.000,00
Pensiones	12%	\$ 120.000,00
Arp	0,52%	\$ 5.200,00
Subtotal seguridad social		\$ 210.200,00
PRESTACIONES SOCIALES		
Subsidio de Transporte		\$ 72.500,00
Primas	8,33%	\$ 83.300,00
Cesantías	8,33%	\$ 83.300,00
Intereses a las cesantías	1%	\$ 10.000,00
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 249.100,00
APORTES PARAFISCALES		
CCF	4%	\$ 40.000,00
ICBF	3%	\$ 30.000,00
SENA	2%	\$ 20.000,00
Subtotal aportes parafiscales		\$ 90.000,00
TOTAL		\$ 1.549.300,00

Fuente: Elaboración propia

6.4 Programa de administración

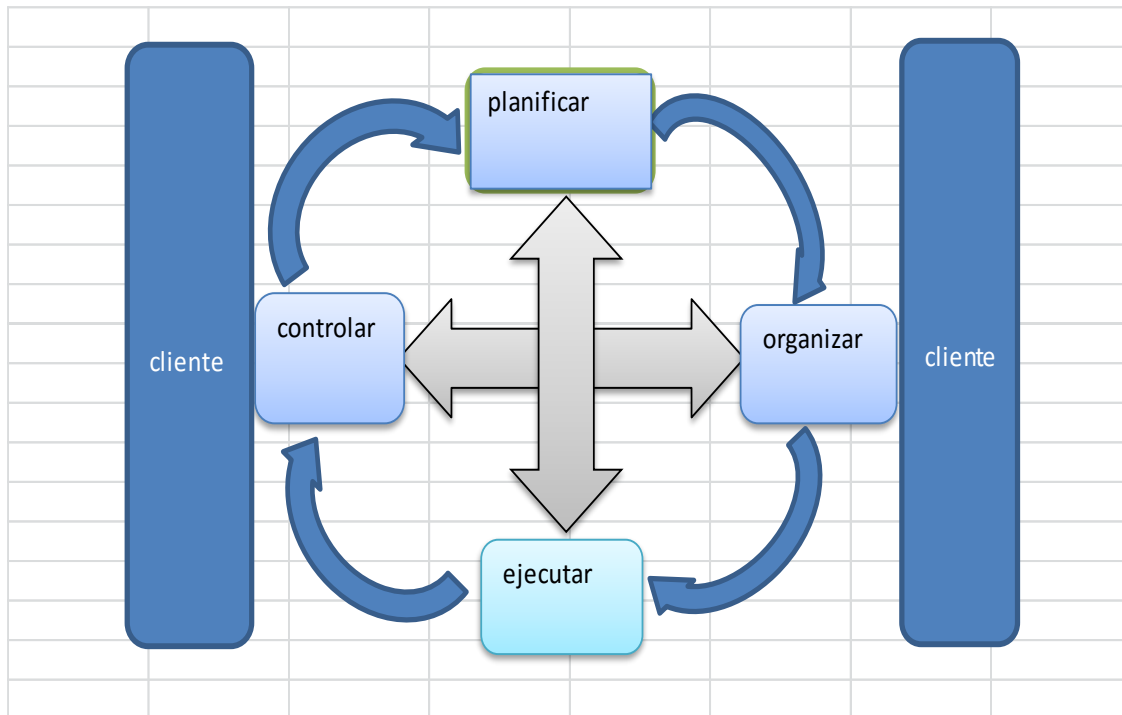


Figura 8. Programa de administración

7. Aspectos Legales

7.1 Tipo de Organización empresarial

Sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) tienen unas reglas más flexibles y su proceso de creación es más económica que las sociedades anónimas usuales.

Una organización activa, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde una sola persona puede ser el titular de la propiedad es lo que propone la sociedad por acciones simplificadas (S.A.S).

La naturaleza de este tipo será siempre comercial, independientemente de las actividades predichas en objeto social, para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificadas se registrará por las reglas aplicables a la sociedad anónima.

PASOS PARA SU CONSTITUCION.

1) Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento privado debe contener, al menos, la siguiente información de la sociedad:

Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas;

Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada", o de las letras S.A.S.;

El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas Sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;

El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La forma de administración y el nombre, documento de Identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse al menos un representante legal.

2) Las personas que suscriben el documento de constitución deberán autenticar sus firmas antes que éste sea inscrito en el registro mercantil. Esta autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado, en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.

3) El documento privado debe ser inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal. Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, como es el caso de los inmuebles, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera (mediante escritura pública) e inscribirse también en los registros correspondientes. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro Único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y se lleva a cabo el pago de lo atinente a matrícula mercantil, impuesto de registro y derechos de inscripción

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tabla 26. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

PROCESO DE CONSTITUCIÓN	Documento privado, inscrito en el registro mercantil (si los aportes iniciales incluyen bienes inmuebles, se requiere
-------------------------	---

	Escritura pública).
PLURALIDAD DE SOCIOS	Mínimo: 1 accionista Máximo: infinito
RESPONSABILIDAD DE LOS ASOCIADOS	Limitada, al monto de los aportes, salvo en casos de fraude a la ley o abuso de la SAS en perjuicio de terceros.
RÉGIMEN DE APORTES	Pago de los aportes puede diferirse hasta por un plazo máximo de dos años
POSIBILIDAD DE ESTABLECER MONTOS MÁXIMOS Y MÍNIMOS DE CAPITAL	Es factible crear reglas estatutarias en este sentido, así como las consecuencias previstas en caso de su Incumplimiento.
TÍTULOS DE PARTICIPACIÓN	Existe libertad para crear diversas clases y series de acciones, incluidas las siguientes: (I) acciones ordinarias, (II) acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, (III) acciones privilegiadas, (IV) acciones con voto

	múltiple, (V) acciones con dividendo fijo y (VI) Acciones de pago.
ACUERDO DE ACCIONISTAS	Son oponibles a la sociedad sin importar el material Sobre el cual versen. El representante legal no computa votos emitidos en Contra. Puede promoverse la ejecución específica de las obligaciones ante la Superintendencia de Sociedades.
CONFLICTO ENTRE ACCIONISTAS	Arbitraje, Superintendencia de Sociedades o por excepción, jurisdicción ordinaria para todos los Efectos.

ADMINISTRACIÓN	Libertad plena para diseñar la estructura de Administración.
	Si no se crea un régimen estatutario de administración, la asamblea o

JUNTA DIRECTIVA	el accionista único y el representante legal podrán ejercer todas las funciones Direcciones y administración. Es factible crear junta directiva o cualquier otro órgano colegiado y designar a sus miembros mediante cualquier sistema de elección (mayoría simple, cociente electoral, etc.
REVISOR FISCAL	Si no se exceden los criterios dimensionales señalados podría incluirse la revisoría fiscal en forma potestativa en las sociedades de responsabilidad limitada, las empresas unipersonales y en Las SAS.
CÁMARA DE COMERCIO	Si no se exceden los criterios dimensionales señalados podría incluirse la revisoría fiscal en forma potestativa en las sociedades de responsabilidad limitada, las

	<p>empresas unipersonales y en las SAS.comercio , en desarrollo de su función pública de llevar el registro mercantil tendrán los siguientes valores, independientemente del número de hojas</p> <p>TARIFAS REGISTRO MERCANTIL AÑO 2014</p> <p>TARIFAS EN S.M.M.L.V TARIFAS EN \$</p> <p>Matricula mercantil: \$ 2.200</p> <p>Certificado de existencia representación legal, inscripción de documentos. \$ 4.300</p> <p>Para personas jurídicas: documento original que acredite su existencia y representación legal, fotocopia del documento de identidad de quien realiza el trámite, con exhibición del original, constancia de titularidad de una cuenta corriente activa y original de un recibo de servicios públicos domiciliarios.</p> <p>COSTO: De acuerdo a el valor de los activos de la empresa que es de : 9.611.700 de acuerdo a esto se toma el % de un SMMLV que es de 20,28% y este equivale a 125.000 pesos</p>
--	---

Fuente: Datos obtenidos de la Cámara de comercio de Medellín, elaboración propia

Figura 9. Confirmación razón social

The screenshot shows the RUE (Registro Único Empresarial) website interface. The header includes the RUE logo and the text "Registro Único Empresarial Cámaras de Comercio". Navigation links for "Inicio", "Registro Mercantil", and "Registro de Proponentes" are visible. The main content area is titled "Consultas de Homonimia" and contains instructions for performing searches. Below the instructions is a search form with two options: "Consulta por nombre" and "Consulta por palabra clave". The "Consulta por nombre" field contains the text "nova soluciones alt" and has a "Consultar" button next to it. The "Consulta por palabra clave" field is empty and also has a "Consultar" button. Below the search form, a red message states "La consulta no ha devuelto resultados".

RUE
Registro Único Empresarial
Cámaras de Comercio

Inicio Registro Mercantil Registro de Proponentes

Consultas de Homonimia

Instrucciones para realizar las consultas (Ocultar Detalles...)

- Se deben realizar las consultas del nombre de diferentes formas, ya que pueden existir nombres que fonéticamente suenan iguales, pero se escriben en forma diferente, ej: Soni, sony, Zoni; casa, Kasa.
- Consulte los nombres compuestos, por ej: casaestrella y casa estrella, para asegurarse de que no exista una empresa con un nombre muy similar a otra.
- Digite las palabras que el nombre va a contener, tener en cuenta que entre más cantidad de palabras escriba, más rápida será la búsqueda. Por ej: si desea consultar el nombre "Granero Central", puede obtener la búsqueda digitando solamente la palabra granero; pero para hacerla más breve puede utilizar la otra palabra que existe dentro del nombre, así: "Granero Central".
- Ejecute la búsqueda del nombre tanto en plural como en singular, por ej: horizontes y horizonte. Con tilde y sin tilde, por ejemplo: tecnologico y tecnológico
- En los resultados de la búsqueda, los registros que aparecen en color rojo corresponden a matrículas mercantiles o proponentes cancelados o inactivos, por favor verificar en el detalle de la información y si existen inquietudes comunicarse con la Cámara de Comercio respectiva.

Consulta por nombre Consultar

Consulta por palabra clave Consultar

La consulta no ha devuelto resultados

Fuente: http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas

8. Aspectos Financieros

8.1 Estructura Financiera del proyecto

8.1.1 Recursos Propios

Tabla 27. Inversiones

Inversiones	Exigibles (Valor)	Disponibles	Requerimiento Financiero
Activos Fijos	\$ 9.611.700,0	\$ 6.500.000,0	\$ 3.111.700,0
Gastos Pre operativos	\$ 6.080.800,0	\$ 1.500.000,0	\$ 4.580.800,0

Tabla 28. Calendario aporte socios

CALENDARIO APORTE DE SOCIOS			
SOCIO	MONTO	MOMENTO	DISTRIBUCIÓN DINERO
Daniel Rubio	\$ 4.000.000,00	Inicio de Sociedad	1.500.000 en muebles y enseres, 1.500.000 en equipos de informática y comunicaciones, 1.000.000 en investigaciones y estudios.
Sebastián García	\$ 4.000.000,00	Inicio de Sociedad	3.500.000 en muebles y enseres, y 500.000 en salario como gerente en las labores pre-operativas.

8.1.2 Créditos y Préstamos Bancarios**Tabla 29. Préstamo Bancario**

DATOS GENERALES DEL PROYECTO	
Préstamo Bancario (Financiación) Bancolombia	
Monto del Préstamo:	\$ 88.478.335
Intereses (efectivo Mensual):	1,50%
Plazo (meses):	60
Modalidad del Préstamo:	cf.

Tabla 30. Intereses y amortizaciones anuales

INTERESES Y AMORTIZACIÓN ANUAL		
AÑO	INTERESES	AMORTIZACIÓN
1	\$ 14.967.916	\$ 11.992.053
2	\$ 12.622.052	\$ 14.337.917
3	\$ 9.817.295	\$ 17.142.674
4	\$ 6.463.877	\$ 20.496.092
5	\$ 2.454.469	\$ 24.505.500

8.2 Ingresos y Egresos

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del Negocio.

Tabla 31. Ventas totales por producto

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO		
Ventas		Participacion del total Ventas
Cargador solar para smartphone	\$ 87.012.840,0	100,00%
VENTAS TOTALES (VT)	\$ 87.012.840,0	100,00%

8.2.1.2 Otros Ingresos

N/A

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Tabla 32. Activos Fijos

INVERSIONES (EXIGIBLES y DISPONIBLES)				
Activos Fijos				
Activos Fijos Exigibles (Vida Util)	Valor	Depreciación Mensual	Activos Fijos Disponibles	Valor
Equipos (10 años)	\$ 238.000,0	\$ 1.983,3	Equipos	\$ 0,0
Equipos de Informatica y Comunicaciones (3 años)	\$ 2.936.900,0	\$ 81.580,5	Equipos de Informatica y Comunicaciones	\$ 1.500.000,0
Muebles y Enseres (10 años)	\$ 6.436.800,0	\$ 53.640,0	Muebles y Enseres	\$ 5.000.000,0
Total Activos Fijos Exigibles	\$ 9.611.700,0		Total Activos Fijos Disponibles	\$ 6.500.000,0
Total Depreciación Mensual		\$ 137.203,8		

Tabla 33. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO				
Capital de Trabajo Exigible		Valor	Capital de trabajo Disponible	Valor
CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR		
Costos Variables	30	\$ 52.208.436		
Costos Fijos de Producción	90	\$ 26.716.449		
Costos Fijos de Administración	90	\$ 29.819.526		
Costos Fijos de Comercialización y Ventas	90	\$ 24.245.760	\$ 132.990.171	
CUENTA	DIAS DE COBERTURA	VALOR		
Materia Prima	30	\$ 52.208.436	\$ 52.208.436	
Total Capital de trabajo Exigible		\$ 80.781.735	Total Capital de trabajo Disponible	0
INVERSION TOTAL EXIGIBLE		\$ 96.478.335	INVERSIÓN TOTAL DISPONIBLE	\$ 8.000.000

Tabla 34. Gastos Pre Operativos

Gastos Preoperativos				
Gastos Preoperativos Exigibles	Valor	Amortización	Gastos Preoperativos Disponibles	Valor
Constitución y registro	\$ 131.500,0	\$ 2.191,7	Constitución y registro	\$ 0,0
Investigación y estudios	\$ 1.000.000,0	\$ 16.666,7	Investigación y estudios	\$ 1.000.000,0
Salarios	\$ 2.849.300,0	\$ 47.488,3	Salarios	\$ 500.000,0
Honorarios de Asesores	\$ 800.000,0	\$ 13.333,3	Honorarios de Asesores	\$ 0,0
Publicidad y Promoción	\$ 500.000,0	\$ 8.333,3	Publicidad y Promoción	\$ 0,0
Adecuaciones Locativas	\$ 800.000,0	\$ 13.333,3		\$ 0,0
Total Gasto Preoperativos Exigibles	\$ 6.080.800,0		Total Gasto Preoperativos Disponible	\$ 1.500.000,0
Total Amortización Mensual		\$ 101.346,7		

8.2.2.2 Costos

Tabla 35. Costos Variables

Costos Unitarios de los Componentes del Producto				
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
cargador solar	\$ 22.090,00	1,00	1	\$ 22.090,00
flete internacional	\$ 1.210,00	1,00	1	\$ 1.210,00
seguro internacional	\$ 58,00	1,00	1	\$ 58,00
agenciamiento aduanero	\$ 70,20	1,00	1	\$ 70,20
arancel	\$ 0,00	1,00	1	\$ 0,00
iva	\$ 3.737,00	1,00	1	\$ 3.737,00
gastos de naviera	\$ 134,00	1,00	1	\$ 134,00
reconocimiento de la mercancia	\$ 90,00	1,00	1	\$ 90,00
deposito contenedor	\$ 100,00	1,00	1	\$ 100,00
bodegaje	\$ 60,00	1,00	1	\$ 60,00
movilizacion para inspeccion dian	\$ 90,00	1,00	1	\$ 90,00
pre inspeccion	\$ 90,00	1,00	1	\$ 90,00
inspeccion celsa	\$ 80,00	1,00	1	\$ 80,00
transporte interno en destino	\$ 720,00	1,00	1	\$ 720,00
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 28.529,20

Tabla 36. Costos Fijos

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 800.000
Prestaciones Sociales	\$ 453.940
Arriendo	\$ 6.206.000
Servicios	\$ 844.543
Honorarios	\$ 601.000
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	\$ 8.905.483

8.2.2.3 Gastos**Tabla 37. Gastos Administrativos y legales**

COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES	
Salarios	\$ 5.500.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.839.900
Papelería	\$ 338.150
Varios (Vigilancia, aseo, etc.)	\$ 358.170
Imprevistos	\$ 903.622
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 9.939.842

Tabla 38. Gastos Distribución y Ventas

COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	
Salarios	\$ 4.400.000
Prestaciones Sociales	\$ 2.387.920
Publicidad y Mercadeo	\$ 1.294.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS	\$ 8.081.920

Tabla 39. Gastos Amortización de Diferidos

AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS	
Gastos Pre-operativos Exigibles	Amortización
Constitución y registro	\$ 2.191,7
Investigación y estudios	\$ 16.666,7
Salarios	\$ 47.488,3
Honorarios de Asesores	\$ 13.333,3
Publicidad y Promoción	\$ 8.333,3
Adecuaciones Locativas	\$ 13.333,3
Total Amortización Mensual	\$ 101.346,7

8.2.2.4 Gastos Financieros

Tabla 40. Intereses Anuales

Intereses Anual	
AÑO	INTERESES
1	\$ 14.967.916
2	\$ 12.622.052
3	\$ 9.817.295
4	\$ 6.463.877
5	\$ 2.454.469

8.3 Estados Financieros Proyectados

8.3.1 Flujo de Caja

Tabla 41. Flujo de Caja del Inversionista a 5 años

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.044.154.081	\$ 1.172.793.863	\$ 1.317.282.067	\$ 1.479.571.218	\$ 1.661.854.392
- Costos variables		\$ 626.501.232	\$ 689.151.356	\$ 758.066.491	\$ 833.873.140	\$ 917.260.454
- Costos fijos		\$ 323.126.940	\$ 355.439.634	\$ 390.983.597	\$ 430.081.957	\$ 473.090.153
Costos fijos de Producción		\$ 106.865.796	\$ 117.552.376	\$ 129.307.613	\$ 142.238.374	\$ 156.462.212
Costos fijos de Administración		\$ 119.278.104	\$ 131.205.914	\$ 144.326.506	\$ 158.759.156	\$ 174.635.072
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 96.983.040	\$ 106.681.344	\$ 117.349.478	\$ 129.084.426	\$ 141.992.869
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606
- Intereses Credito		\$ 14.967.916	\$ 12.622.052	\$ 9.817.295	\$ 6.463.877	\$ 2.454.469
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 76.695.387	\$ 112.718.216	\$ 155.552.078	\$ 206.289.638	\$ 266.186.710
- Impuestos	\$ 0	\$ 25.309.478	\$ 37.197.011	\$ 51.332.186	\$ 68.075.581	\$ 87.841.614
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 51.385.909	\$ 75.521.205	\$ 104.219.892	\$ 138.214.058	\$ 178.345.096
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 88.474.235	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 119.652.010
Préstamos	\$ 88.474.235					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 118.272.538
Valor de Salvamento						\$ 1.379.472
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 96.474.235	\$ 20.070.227	\$ 23.223.907	\$ 26.917.263	\$ 31.248.141	\$ 24.505.500
Activos Fijos	\$ 9.611.700					
Pago Credito (Capital)		\$ 11.992.053	\$ 14.337.917	\$ 17.142.674	\$ 20.496.092	\$ 24.505.500
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.080.800					
Capital de Trabajo	\$ 80.781.735	\$ 8.078.174	\$ 8.885.991	\$ 9.774.590	\$ 10.752.049	
FLUJO DE CAJA	-\$ 8.000.000	\$ 34.178.288	\$ 55.159.903	\$ 80.165.234	\$ 109.828.522	\$ 276.354.212

Tabla 42. Flujo de Caja del Proyecto a 5 años

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

Conceptos	Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ Ingresos por venta		\$ 1.044.154.081	\$ 1.172.793.863	\$ 1.317.282.067	\$ 1.479.571.218	\$ 1.661.854.392
- Costos variables		\$ 626.501.232	\$ 689.151.356	\$ 758.066.491	\$ 833.873.140	\$ 917.260.454
- Costos fijos		\$ 323.126.940	\$ 355.439.634	\$ 390.983.597	\$ 430.081.957	\$ 473.090.153
Costos fijos de Producción		\$ 106.865.796	\$ 117.552.376	\$ 129.307.613	\$ 142.238.374	\$ 156.462.212
Costos fijos de Administración		\$ 119.278.104	\$ 131.205.914	\$ 144.326.506	\$ 158.759.156	\$ 174.635.072
Costos fijos de comercialización y ventas		\$ 96.983.040	\$ 106.681.344	\$ 117.349.478	\$ 129.084.426	\$ 141.992.869
- No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606
- Intereses Credito		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
= Utilidad Antes de Impuestos	\$ 0	\$ 91.663.303	\$ 125.340.268	\$ 165.369.373	\$ 212.753.515	\$ 268.641.179
- Impuestos	\$ 0	\$ 30.248.890	\$ 41.362.288	\$ 54.571.893	\$ 70.208.660	\$ 88.651.589
= Utilidad despues de Impuestos	\$ 0	\$ 61.414.413	\$ 83.977.980	\$ 110.797.480	\$ 142.544.855	\$ 179.989.590
+ Ajuste por No Desembolsables	\$ 0	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606	\$ 2.862.606
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 119.652.010
Préstamos	\$ 0					
Recuperación Capital de trabajo						\$ 118.272.538
Valor de Salvamento						\$ 1.379.472
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	\$ 96.474.235	\$ 8.078.174	\$ 8.885.991	\$ 9.774.590	\$ 10.752.049	\$ 0
Activos Fijos	\$ 9.611.700					
Pago Credito (Capital)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos PREOPERATIVOS	\$ 6.080.800					
Capital de Trabajo	\$ 80.781.735	\$ 8.078.174	\$ 8.885.991	\$ 9.774.590	\$ 10.752.049	
FLUJO DE CAJA	-\$ 96.474.235	\$ 56.198.845	\$ 77.954.534	\$ 103.885.496	\$ 134.655.412	\$ 302.504.206

8.3.2 Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultados)**Tabla 43. Estado de Resultados – Cifras Mensuales****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	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840	87.012.840
- Costo Variables	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436	52.208.436
- Costos Fijos Producción	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483	8.905.483
- Gastos Depreciación	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204	137.204
= Utilidad Bruta en Ventas	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717	25.761.717
- Costos fijos de Administración	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842	9.939.842
- Costos Fijos de Ventas y	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920	8.081.920
- Amortización de diferidos	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415	101.415
= Utilidad Operativa	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540
+ 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	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540	7.638.540
- Impuestos	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718	2.520.718
= UTILIDAD NETA	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822
- Utilidades Repartidas (Dividendos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Utilidades no Repartidas	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822	5.117.822
Utilidades no Repartidas	5.117.822	10.235.644	15.353.466	20.471.288	25.589.110	30.706.932	35.824.754	40.942.576	46.060.398	51.178.219	56.296.041	61.413.863

8.3.3 Balance General

N/A

8.4 Evaluación financiera del proyecto**8.4.1 Valor Presente Neto****8.4.2 Tasa Interna de Retorno****Tabla 44. Flujo de Caja del Proyecto**

Tasa Interna de Oportunidad	6,00%
Valor Presente Neto	445.855.559
Tasa Interna de Retorno	83,90%

Tabla 45. Flujo de Caja del Inversionista

Tasa Interna de Oportunidad	6,00%
Valor Presente Neto	434.146.482
Tasa Interna de Retorno	484,40%

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

N/A

8.4.4 Análisis de sensibilidad (Variación de la Demanda)**Tabla 46. Análisis de Sensibilidad del Proyecto (Variación de la Demanda)**

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Retorno	0,49%
Valor Presente Neto	27.010.198
Tasa Interna de Retorno	2,93%

Tabla 47. Análisis de Sensibilidad del Inversionista (Variación de la Demanda)

Cambio Porcentual en las Ventas	-10,00%
Tasa de Retorno	0,49%
Valor Presente Neto	94.148.347
Tasa Interna de Retorno	29,70%

8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)**Tabla 48. Análisis de Sensibilidad del Proyecto (Variación del Precio)**

Cambio Porcentual en el Precio	-15,00%
Tasa de Retorno	0,49%
Valor Presente Neto	- 68.337.709
Tasa Interna de Retorno	-5,70%

Tabla 49. Análisis de Sensibilidad del Inversionista (Variación del Precio)

Cambio Porcentual en el Precio	-15,00%
Tasa de Retorno	0,49%
Valor Presente Neto	- 5.989.482
Tasa Interna de Retorno	-0,60%

9. Consideraciones Finales

Una vez desarrollado el proyecto del plan de negocio de importación y comercialización de cargadores solares para celulares se obtienen las siguientes conclusiones basadas en objetivos planteados al inicio de este proyecto.

Desde el punto de vista comercial nuestro proyecto es viable fundamentados en los datos encontrados, también a que implementaremos una serie de estrategias que nos permiten de promoción y comercialización aptas para que nuestro producto le llegue al cliente en las mejores condiciones y en los tiempos adecuados.

En la parte técnica de nuestro proyecto podemos determinar es totalmente viable ya que implementaremos un proceso de producción que nos permita responder positivamente a la demanda existente y potencial. Contaremos con un personal altamente calificado que nos permita la realización sin contratiempos de todas nuestras operaciones relacionadas con nuestra producción y comercialización. También con unos equipos, enseres y locaciones que nos faciliten desarrollar las tareas de manera eficiente y oportuna para así garantizar una operación rentable.

En la parte organizacional determinamos que nuestra estructura tiene el fin de flexibilizar la información a fin de que responda rápidamente a las necesidades que se generan tanto de manera interne como externa, así como de asegurar que exista un buen flujo de información, recursos y una adecuada delegación de actividades. Trataremos de reducir la jerarquía consiguiendo que cada persona se sienta en igual nivel ajustando la empresa a estructuras planas con personas motivadas y comprometidas con su trabajo.

Legalmente nuestro proyecto es viable debido a que la empresa se constituirá bajo el modelo de sociedad por acciones simplificadas (S.A.S). Y de acuerdo en lo que se estipula para su constitución cumplimos con cada uno de estos parámetros. Algo muy importante es que este tipo de sociedades se pueden iniciar con un capital no muy generoso y a medida que la empresa se esté solidificando económicamente este capital puede ser ampliado siendo esta una gran ventaja para nosotros al poner en práctica dicho proyecto.

Financieramente analizando nuestro proyecto se concluye que nuestro proyecto como tal y para el inversionista es totalmente viable ya que este genera una TIR muy superior a la esperada, dentro de estos análisis existe un ítem que se llama el análisis de sensibilidad. En este punto se determinó que nuestro proyecto es muy sensible a las variaciones

10. Cibergrafía

- World Wide, (2014). The world fact book. Recuperado de: web:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>
- DANE, (2014). Cuentas nacionales trimestrales. Recuperado de: web:http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bolet_PIB_Itrim13.pdf
- Ministerio de Tecnologías de la información y las comunicaciones consultado (2014). de la world wide web: <http://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-propertyvalue-1053.html>
- General de importaciones electrónicas S.A (2014). Recuperado de: World wide web: <http://www.sagitron.com>.
- Oficina comercial de la embajada de España en Colombia (2005). Recuperado de: <http://www.fenalco.com.co/sites/default/files/blog/COMERCIO%20Y%20DISTRIBUCION%20en%20Colombia.pdf>
- PROEXPORT (2014). Recuperado de: <http://www.colombia.travel/es/turista-internacional/informacion-practica/viajar-a-colombia-informacion-y-consejos/antes-de-venir/seguridad>
- Presidencia de la República de Colombia (2011). Recuperado de: http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2011/Mayo/Paginas/20110510_05.aspx
- Valen Light (2006). Eshine Recuperado de: <http://es.aliexpress.com/store/530929>
- DANE (2010). Recuperado de: <http://www.businesscol.com/economia/pib.htm>
- DANE (2013). Recuperado de: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/calidad_vida/cp_ECV_2012.pdf

- Departamento para la prosperidad social (2013). Recuperado de:
http://www.dps.gov.co/documentos/7427_Boletin_t%C3%A9cnico_DPS_No.1.pdf
- Departamento para la prosperidad social (2013). Recuperado de:
http://www.dps.gov.co/documentos/7427_Boletin_t%C3%A9cnico_DPS_No.1.pdf
- Wikipedia (2014). Recuperado de:
http://es.wikipedia.org/wiki/Religi%C3%B3n_en_Colombia