

PLAN DE NEGOCIOS IMPORTADOR PARA LA COMERCIALIZACION DE  
MATERIAL (Completely Knoked Down) CKD PARA VEHICULOS DE  
TRANSPORTE DE CARGA Y PASAJEROS EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE  
PASTO

LEIDY JOHANNA MONTENEGRO HUERTAS  
ANA CRISTINA GOMEZ ENRIQUEZ

UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2011

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACION DE MATERIAL  
(Completely Knoked Down) CKD PARA VEHICULOS DE TRANSPORTE DE  
CARGA Y PASAJEROS EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO

LEIDY JOHANNA MONTENEGRO HUERTAS  
ANA CRISTINA GOMEZ ENRIQUEZ

Trabajo de Grado para optar por el Titulo de Profesional en Comercio  
Internacional y Mercadeo

Asesor:  
ESP. PABLO CESAR ROJAS CAICEDO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2011

“Las ideas y conclusiones aportadas en este Proyecto de Trabajo de Grado, son de responsabilidad exclusiva de los autores”

Artículo 1ª del Acuerdo No. 324 de octubre de 1966 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

---

Firma del Presidente del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

San Juan De Pasto, Agosto 2011



## **AGRADECIMIENTOS**

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

**PABLO CESAR ROJAS CAICEDO.**

Por su colaboración, dirección y apoyo en la realización de esta monografía.

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO.**

Por su enseñanza y orden en el crecimiento personal y profesional.

## **DEDICATORIAS**

A Pablo Cesar mi esposo, a mi hijo Cesar David Sabiendo que jamás encontraré la forma de agradecer su constante apoyo y confianza, sólo espero que comprendan que mis ideales, esfuerzos y logros han sido también suyos e inspirados en ustedes.

A María Cristina mi madre, porque gracias a su cariño, apoyo y confianza he culminado mi carrera profesional, A mi padre, hermanos y abuela, Gracias por ayudarme cada día a cruzar con firmeza el camino de la superación, porque con su apoyo y aliento hoy he logrado uno de mis más grandes anhelos.  
Con amor y agradecimiento infinito.

### **Ana Cristina Gómez Enríquez**

Con la mayor gratitud por los esfuerzos realizados para que yo lograra terminar mi carrera profesional siendo para mí la mejor herencia.

A Beatriz mi madre que es el ser más maravilloso de todo el mundo. Gracias por el apoyo moral, tu cariño y comprensión que desde niña me has brindado, por guiar mi camino y estar junto a mí en los momentos más difíciles. A Manuel mi padre porque desde pequeña ha sido para mí un gran hombre maravilloso al que siempre he admirado.

Gracias por guiar mi vida con energía, esto ha hecho que sea lo que soy.

**Leidy Johanna Montenegro Huertas**

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	18
1. MERCADO	19
1.1 ANALISIS DEL MERCADO	19
1.2 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN COLOMBIA	19
1.3 TAMAÑO DEL MERCADO	25
1.4 DEMANDA INSATISFECHA.	25
1.5 ANALISIS Y ESTRATEGIAS DE PRECIOS.	26
2. PRODUCTO	27
2.1 CARACTERISTICAS DEL MATERIAL CKD A IMPORTAR	27
2.2 PRECIOS DE UNIDADES CKD EN EL MERCADO	31
3. DESARROLLO Y ANALISIS DE LA ENCUESTA.	33
3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA	33
4. ESQUEMA DE LA ENCUESTA REALIZADA	35
4.1 TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LOS DATOS	35
5. SEGMENTO OBJETIVO	44
6. COMPETENCIA	45
7. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PUBLICIDAD Y VENTAS	48
7.1 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN, PUBLICIDAD	48
7.2 ESTRATEGIA DE VENTA	49
7.3 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN	49
7.4 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y SERVICIO	50
8. PROCESO DE IMPORTACION	51
8.1 GENERALIDADES	51
8.2 IMPORTACIÓN	52
8.3 MODALIDADES DE IMPORTACIÓN	52
9. RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN COLOMBIANA	55

9.1 DOCUMENTOS BÁSICOS PARA LA IMPORTACIÓN EN COLOMBIA	55
9.2 PASOS Y TRÁMITES PARA LA IMPORTACIÓN EN COLOMBIA	55
9.3 UBICACIÓN DE LA POSICIÓN ARANCELARIA	56
9.4 ESTUDIO DE MERCADO	56
9.5 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO	56
9.6 TRÁMITE ANTE EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO	57
10. PASOS Y TRÁMITES DE IMPORTACIÓN EN COLOMBIA DE FORMA FÍSICA	58
10.1 PROCEDIMIENTO CAMBIARIO EN LAS IMPORTACIONES	58
10.2 OTROS TRÁMITES	59
10.3 PROCESO DE NACIONALIZACIÓN	59
11. PROCEDIMIENTO PARA LA IMPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL	61
11.1 CADENA DE DISTRIBUCION FISICA	61
11.2 PROVEEDOR	62
11.3 PERFIL DEL PAÍS DE IMPORTACIÓN	63
11.4 MEXICO MATERIAL DESARMADO PARA ENSAMBLE (CKD)	65
12. COSTO DEL PRODUCTO	71
13. COSTOS DE IMPORTACION	74
14. ANALISIS TECNICO	76
14.1 PROCESO DE VENTA	76
14.2 LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO	76
14.3 EQUIPOS UTILIZADOS	76
14.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	77
15. ANALISIS FINANCIERO	79
15.1 ANALISIS FINANCIERO	79
15.2 PROYECCION DE VENTAS.	79
15.3 ANÁLISIS ÍNDICES DE RENTABILIDAD	96
15.4 ÍNDICES DE LIQUIDEZ	98

16. ANALISIS ADMINISTRATIVO	102
16.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	102
16.2 FILOSOFÍA EMPRESARIAL	102
17. REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO	112
18. REGLAMENTO DE SALUD INDUSTRIAL	115
18.1 OBJETIVO	115
18.2 POLÍTICA DE LA EMPRESA FRENTE A LA SALUD INDUSTRIAL	115
19. PROGRAMA DE MEDICINA PREVENTIVA Y DEL TRABAJO	116
19.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	116
19.2 RECURSOS	116
19.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR	116
20. ANALISIS LEGAL	118
20. 1 ASPECTOS LEGALES	118
20.2 CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD	118
20.3 LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA O SOCIEDAD LIMITADA.	119
CONCLUSIONES	121
RECOMENDACIONES	122
BIBLIOGRAFIA	123
<b>ANEXOS</b>	<b>126</b>

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Sociedades constituidas en la jurisdicción de la CCP – 2009	22
Cuadro 2. Establecimientos de comercio en Nariño, según sector económico 2009	22
Cuadro 3. Establecimientos de Comercio En Nariño, según Número de Empleos 2009.	23
Cuadro 4. Establecimientos de comercio en Nariño, según número de empleos-comparativo 2008- 2009.	23
Cuadro 5. Número total de Empleos En La Jurisdicción de la CCP	24
Cuadro 6. Número De Establecimientos De Comercio En La Jurisdicción De La CCP	25
Cuadro 7. CARACTERISTICAS DE LAS REFACCIONES DE MOTOR	28
Cuadro 8. Características de las refacciones de la caja de cambios	29
Cuadro 9. Características de las refacciones de transmisión	30
Cuadro 10. Balanza Comercial Manufacturera	65
Cuadro 11. Ventas de motor	80
Cuadro 12. Ventas de caja de cambio.	81
Cuadro 13. Ventas de transmisión	82
Cuadro 14. Punto de equilibrio CKD motor	93
Cuadro 15. Punto de equilibrio CKD caja	94
Cuadro 16. Punto de equilibrio CKD transmisión	95
Cuadro 17. Margen Bruto = Utilidad bruta / Ventas netas	96
Cuadro 18. Margen Operacional = Utilidad operacional / Ventas netas	96
Cuadro 19. Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas netas	97
Cuadro 20. Nomina	140

## LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Precios de unidades CKD en el mercad	31
Tabla 2. Disponibilidad de la pieza y ventajas en el precio.	32
Tabla 3. Actividad económica	35
Tabla 4. Clase de Vehículos	36
Tabla 5. Marcas de Vehículos	36
Tabla 6. Modelos de vehículos	37
Tabla 7. Frecuencia de Reparación	37
Tabla 8. El origen de las refacciones	38
Tabla 9. Ubicación proveedor	39
Tabla 10. tipos de establecimientos que ofrecen las refacciones	39
Tabla 11. Cuánto dinero invierte en la reparación	40
Tabla 12. Formas de pago	40
Tabla 13. Tiempo invertido en la reparación	41
Tabla 14. Perfil del cliente	44
Tabla 15. Análisis de la competencia	45
Tabla 16. Datos del banco del proveedor	62
Tabla 17. Importación de autopartes por país de origen US\$ FOB	67
Tabla 18. Partida arancelaria.	68
Tabla 19. Datos generales	69
Tabla 20. Medidas	70
Tabla 21. Costo del producto	72
Tabla 22. Costos de importación	74
Tabla 23. Matriz de costos de D.F.I por puerto de ingreso	75
Tabla 24. Proyección de ventas en unidades años 1, 2, 3, 4, y 5.	79
Tabla 25. Inflación proyectada para el plan de negocios	83
Tabla 26. Proyección de crecimiento en ventas del plan de negocios.	83
Tabla 27. Formas de pago	83

Tabla 28. Carga prestacional	84
Tabla 29. Otros Egresos	85
Tabla 30. Activos fijos	85
Tabla 31. Software	86
Tabla 32. Préstamo	86
Tabla 33. Presupuesto de ingresos	87
Tabla 34. Presupuesto de gastos	88
Tabla 35. Crédito bancario	89
Tabla 36. Estado de resultados	90
Tabla 37. Flujo de efectivo presupuestado	91
Tabla 38. Rentabilidad sobre al activo =Unidad neta/Total activo	97
Tabla 39. Rentabilidad sobre patrimonio = Unidad neta / Patrimonio	98
Tabla 40. Razón corriente = Activo corriente / Pasivo corriente	98
Tabla 41. Prueba ácida = (Activo corriente-Inventarios) / Pasivo corriente	99
Tabla 42. Capital de trabajo neto = Activo corriente – Pasivo corriente	100
Tabla 43. Apalancamiento total=Pasivo total/Patrimonio	101
Tabla 44. Apalancamiento en corto plazo = Pasivo a corto plazo (Corriente)/ Patrimonio	101



## LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1. Empresas	46
Grafica 2. Participación porcentual de las exportaciones manufactureras por principales productos junio de 2011	66
Grafica 3. Balanza comercial con los productos CKD	66
Grafica 4. Diseño de la planta	78
Grafica 5. Organigrama	106
Grafica 6. Resultados de Actividad Económica de la encuesta	128
Grafica 7. Resultados de clase de vehículos de la encuesta	128
Grafica 8. Resultados de Marcas de vehículos de la encuesta	129
Grafica 9. Resultados de Modelos de vehículos de la encuesta	129
Grafica 10. Resultado de la Reparación de motor- frecuencia de la encuesta	130
Grafica 11. reparación de la caja de cambios – frecuencia	130
Grafica 12. Reparación de la transmisión- frecuencia	131
Grafica 13. Origen De Las Refacciones	131
Grafica 14. Ubicación proveedor	132
Grafica 15. Establecimientos que ofrecen las refacciones	132
Grafica 16. Inversión en la reparación del motor	133
Grafica 17. Inversión en la reparación de la caja de cambios	133
Grafica 18. Inversión en la reparación de la transmisión	134
Grafica 19. que forma de pago utiliza para adquirir sus productos	134
Grafica 20. Tiempo Invertido En La Reparación Del Motor	135
Grafica 21. Tiempo invertido en la reparación de la caja de cambios	135
Grafica 22. Tiempo Invertido En La Reparación De La Transmisión	136

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. MEXICO	63
Figura 2. Logo Empresarial	136
Figura 3. Portafolio Empresarial	137
Figura 4. Volante Publicitario	138
Figura 5. Diagrama Explicativo Del Proceso De Importación	139

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. ENCUESTA

Pág.

127

## RESUMEN

Hoy en día, el plan de negocio se considera como el documento de ayuda, donde le permite al empresario o creadores de empresa, analizar, planificar las estrategias en un negocio, como también hacerse una idea general de todos los alcances del proyecto y tener una visión prospectiva del mismo.

El plan de negocios posibilita a través de un documento reunir toda la información necesaria para valorar un negocio y establecer los parámetros generales para ponerlo en marcha, teniendo en cuenta que las probabilidades de que un negocio sea ejecutable dependen en gran medida de sus etapas y estudios preliminares, donde se demuestre la viabilidad del mismo, tanto desde el punto de vista económico como financiero.

El presente proyecto tiene el tema: Plan de Negocios donde se toma como referencia el libro del autor: Antonio Borello, quien muestra de una manera clara y concisa la elaboración y el desarrollo de un plan de negocios para llevar a cabo la puesta en marcha de cualquier negocio.

El tema específico Plan de negocios Importador para la Comercialización de Material CKD para vehículos de carga y transporte de pasajeros en la ciudad de San Juan de Pasto, se ha determinado e identificado que la oportunidad de comercializar estos productos existe, gracias a la amplia demanda de este material, dado que esta clase de vehículos son denominados bienes de capital y las características en la reparación y mantenimiento de los mismos son especiales.

Por otro lado se identificó a los principales competidores en la venta de estos productos en la ciudad de Pasto, conocidos en el mercado y con trayectoria en el mismo, es por esto que se hace una estrategia basada en el precio, dirigida a un mercado que busca calidad, disponibilidad y precio teniendo como referencia los líderes del mercado.

## ABSTRACT

Nowadays, the plan of business is considered to be the document of help, where it allows him the businessman or creators of company, to analyze, to plan the strategies in a business, also is done a general idea of all the scopes of the project and to have a market vision of the same one.

The business plan makes possible across a document to assemble all the necessary information to value a business and to establish the general parameters to start it, bearing in mind that the probabilities of which a business is feasible depend to a great extent on his stages and preliminary studies, where the viability of the same one is demonstrated, so much from the economic as financial point of view.

The present project has the topic: Plan de Negocios Importador para la Comercialización de Material CKD para Vehículos de Carga y Transporte de Pasajeros en la ciudad de San Juan de Pasto where the book of the author takes as a reference: Antonio Borello, who shows in a clear and concise way the production and the development of a business plan to carry out the putting in march of any business.

The topic: Plan de Negocios Importador para la Comercialización de Material CKD para Vehículos de Carga y Transporte de Pasajeros en la ciudad de San Juan de Pasto, one has determined and identified that the opportunity to commercialize these products exists, thanks to the wide demand of this material, provided that they are named this class of vehicles goods of the capital and the characteristics in the repair and maintenance of the same ones they are special.

On the other hand the principal competitors were identified in the sale of these products in the city of Pasto, they are known on the market and with path in the same one, it is for this that does to itself a strategy based on the price, directed a market that looks for quality, availability and price taking the leaders of the market as a reference.

## INTRODUCCIÓN

Esta investigación está centrada en el comercio de autopartes para vehículos haciendo énfasis en el material desarmado para ensamble. Dentro de la cadena de valor automotriz los actores involucrados son los denominados jugadores post-venta en los que intervienen las actividades de servicios, repuestos originales y repuestos independientes.

Las actividades que este subsector de la economía nacional y local realiza, encajan con los cambios en las condiciones y posibilidades de transporte de pasajeros y de carga de los colombianos. En el caso específico de la capital del departamento de Nariño, San Juan de Pasto, la falta de oferta de transporte masivo eficiente, las condiciones de movilidad generadas por el insuficiente estado de la malla vial en el país, los cambios macroeconómicos y el deseo de mejorar el nivel de vida resultan impactando el mercado de la compra de refacciones para vehículos de transporte de carga y pasajeros.

Profundizar en la relación que se construye entre el sector estratégico del material desarmado para ensamble, las actividades que sustentan su productividad y las tendencias que se evidencian hacia el futuro, permite construir una imagen más clara de este sector de la economía dada su importancia y porque es estratégico a la hora de crear empresa.

El plan estratégico importador para la comercialización de material desarmado para ensamble permite acercarse, por medio de un conjunto de instrumentos organizados, lógicos e integrales, a la realidad del sector estudiado. Siguiendo paso a paso la metodología propuesta; el estudio se dividirá en cinco capítulos: El primer capítulo hace una descripción de las variables macroeconómicas, del sector de comercio automotor en general y la forma en que las variables interactúan con todo el sector económico, identificando el potencial comercializador del material CKD en la ciudad de Pasto. El segundo capítulo se enfoca en identificar un proveedor objetivo, alternativo y contingente mediante la definición de estrategias y tácticas que permitan identificar las posibles compras de manera eficiente y eficaz. En el tercer capítulo, el análisis del mercado objetivo, el panorama competitivo, el análisis de las fuerzas del mercado, además del estudio financiero, determinarán el plan de acción a seguir. Finalmente el plan de acción tiene como principal objetivo la elaboración de un plan de importador de material completamente desarmado para el ensamble y reparación de vehículos de vehículos de transporte de carga y pasajeros en la ciudad de San Juan de Pasto para dar solución a la necesidad de comercialización de estas piezas a precios competitivos mediante la creación de empresa.

## **CAPITULO I**

### **ESTUDIO DE MERCADEO**

#### **1. MERCADO**

En este punto se recolectara, se evaluara y se relacionará la información pertinente para el análisis del mercado de material CKD para vehículos de carga y pasajeros de la ciudad de pasto, los posibles compradores y la competencia, con el propósito de formular estrategias coherentes con los objetivos propuestos.

##### **1.1 ANALISIS DEL MERCADO**

Colombia es un escenario ideal para generar una plataforma de fabricación y ensamble de vehículos, camiones, buses y autopartes destinados a abastecer el mercado nacional y regional. La industria automotriz representa el 6,2% del PIB, emplea cerca del 2,5% de la población ocupada y ubica a Colombia como el quinto productor de automóviles en Latinoamérica. El Sector autopartista en desarrollo ha generado ventas por unos USD 600 millones en autopartes a productores locales, aumento de las importaciones en un 48% en los últimos tres años y en los últimos siete años un incremento en el parque automotor de 1.2 millones de unidades, lo que representó un aumento cercano al 31%, demostrando una alta demanda y crecimiento en el país.

##### **11.2 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN COLOMBIA**

La industria automotriz nace en Colombia con los talleres de mantenimiento, incursionando luego en la reposición de partes y piezas, hasta llegar al proceso de ensamble. En ese sentido actualmente en Colombia se identifican varios nichos de negocio dentro de la cadena productiva: ensambladoras de automóviles, ensambladoras de motos, fabricantes de autopartes, concesionarios de automotores, distribuidoras de repuestos y servicio de posventa.

Los primeros pasos para construir una industria automotriz en el país se dieron a mediados de la década de los cincuenta, pero solo en las décadas siguientes fue un hecho la existencia de tres compañías ensambladoras, por lo demás muy representativas del esfuerzo industrializador colombiano dentro de las políticas de sustitución de importaciones, en las que se pensaba en promover sectores con

apreciables y dinámicos encadenamientos productivos hacia delante y hacia atrás.

Así, a fines de los setenta, la compañía terminal Colmotores, vinculada con General Motors, comenzó una producción estable de vehículos; por la misma época se estableció Sofasa, relacionada con la francesa Renault y a partir de la infraestructura comercial de la firma Leónidas Lara se fundó la Compañía Colombiana Automotriz (CCA), con participación accionaria de la japonesa Mazda. Ligada a este desarrollo, y también dentro del modelo de protección, se estableció la industria de Suministros en donde, a cargo de la empresa privada y con base en un esquema normativo gubernamental, se elaboran componentes intensivos en trabajo<sup>1</sup>.

La industria automotriz colombiana y de los países de la Comunidad Andina corresponde al ensamble de vehículos que es el último eslabón de la larga cadena productiva que involucra a ensambladores y a proveedores de conjuntos, piezas y partes. En el sector de autopartes el número de proveedores del primer anillo (proveedores directos) de las ensambladoras tiende a ser menos numeroso y tiene a su cargo la responsabilidad del ensamble de subconjuntos, a partir de los diferentes componentes suministrados por los demás anillos, estos lazos de comunicación e integración entre ensambladores y autopartistas directos son cada vez más estrechos. Paralela a esta actividad, se encuentra la industria autopartista de reposición, caracterizada por estar compuesta por un gran número de empresas y proveedores, que presentan una distancia mayor con las terminales (ensambladoras).<sup>2</sup>

En los últimos años estas empresas de autopartes han logrado importante reconocimiento por la calidad de sus productos, la incorporación de innovaciones y la presencia en mercados internacionales. En este segmento hay una importante presencia de pequeñas y medianas empresas.

• **Descripción y estructura de la cadena productiva autopartes-automotor de Colombia:**

La cadena productiva de autopartes automotor en Colombia, comprende básicamente la actividad de ensamble de vehículos automotores y la fabricación de partes y piezas de vehículos utilizadas en el ensamble y como repuestos. Además involucra artículos producidos en otras cadenas, tales como la

---

<sup>1</sup> PROEXPORT. Sector autopartes en Colombia. Bogotá: Artículo pdf. Pág. 12. (en línea) [www.proexport.com.co/vbecontent7library7documents/docnewsno5709document-no7395.pdf](http://www.proexport.com.co/vbecontent7library7documents/docnewsno5709document-no7395.pdf) (citado el 20 de Febrero de 2011)

<sup>2</sup> GLOBALIZACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTOR EN COLOMBIA, 2007. (en línea) <http://www.econometriaconsultores.com.co>. (citado el 21 de Febrero de 2011)



metalmecánica, petroquímica en lo que respecta al caucho y al plástico, así como la cadena textil.<sup>3</sup>

El presente plan de negocios se ubica en el eslabón de unidades CKD (Completely Knock Down) material desarmado para el ensamble de vehículos y corresponden a tecnologías importadas, no desarrolladas en el país. Bajo esta categoría se agrupa toda clase de partes y piezas para el ensamble de los vehículos, el material desarmado para el ensamble -CKD - es el principal insumo de la industria automotriz ya que representa cerca de 60% de los costos de producción de un vehículo y se importa de las casas matrices o filiales de las compañías.

La cadena no responde a una línea de transformación de materias primas; la actividad y ensamble de vehículos se reduce a operaciones de armada, montaje y pintura. En la construcción de un automotor intervienen cerca de 60 materiales diferentes que varían desde el acero al aglomerado vegetal y desde el níquel hasta el nailon.

• **Comportamiento de las sociedades en la ciudad de San Juan de Pasto**

Para el año 2009 se constituyeron 202 sociedades con un capital de \$ 21.522,7 millones de pesos, de las cuales se constituyeron el mayor número de sociedades en la actividad de comercio y reparación de vehículos, con 56 sociedades constituidas de las cuales representan el 14,4% de la totalidad y su inversión asciende a \$2.126 ,1 millones de pesos.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. Documento sectorial, Cadena Autopartes – Automotor Departamento Nacional de Planeación. Bogotá, octubre de 2007. pdf. p. 11. Op.cit p. 11

<sup>4</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO, Anuario Estadístico, Movimiento del Registro Público, Capítulo 2, p: 8

Cuadro 1. Sociedades constituidas en la jurisdicción de la CCP – 2009

ACTIVIDAD ECONÓMICA	TOTAL		
	No.	Valor (Millones)	%
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>21.522,7</b>	<b>100,0%</b>
(A, B) Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca	5	462,0	0,0%
(C) Explotación de Minas	2	25,0	0,3%
(D) Industria Manufacturera	15	1.980,5	11,4%
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	5	1.290,0	4,7%
(F) Construcción	18	1.415,4	11,3%
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	56	2.126,1	13,4%
(H) Hoteles y Restaurantes	5	223,0	0,0%
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	10	260,2	2,5%
(J) Servicios de Intermediación Financiera	4	217,0	1,3%
(K) Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	52	5.391,8	26,5%
(L) Administración Pública y Defensa, Seguridad Social	4	104,0	0,0%
(M) Educación	1	20,0	0,0%
(N) Servicios Sociales y de Salud	23	8.004,7	28,4%
(O) Otros Servicios	2	3,0	0,0%

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto.

Durante el año 2009 el sector que tuvo mayor participación en cuanto a número de establecimientos registrados en el departamento de Nariño fue el sector de Comercio y reparación de vehículos con una participación del 60%.

Cuadro 2. Establecimientos de comercio en Nariño, según sector económico 2009

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO EN NARIÑO, SEGÚN SECTOR ECONÓMICO 2009								
ACTIVIDAD ECONÓMICA	PASTO No.	PARTIC. %	IPIALES No.	PARTIC. %	TUMACO No.	PARTIC. %	TOTAL NARIÑO No. %	
(A) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	128	0,9	75	2,1	0	0,0	203	1,0
(B) Pesca	16	0,1	2	0,1	0	0,0	18	0,1
(C) Explotación de Minas	27	0,2	5	0,1	18	0,7	50	0,2
(D) Industria Manufacturera	1.194	8,4	280	8,0	135	5,1	1.609	7,9
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	19	0,1	1	0,0	17	0,6	37	0,2
(F) Construcción	193	1,4	36	1,0	15	0,6	244	1,2
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	8.482	59,5	1.917	54,8	1.837	69,1	12.236	60,0
(H) Hoteles y Restaurantes	1.465	10,3	310	8,9	214	8,1	1.989	9,7
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	623	4,4	250	7,1	119	4,5	992	4,9
(J) Servicios de Intermediación Financiera	102	0,7	212	6,1	12	0,5	326	1,6
(K) Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	867	6,1	181	5,2	72	2,7	1.120	5,5
(L) Administración Pública y Defensa, Seguridad Social	11	0,1	10	0,3	3	0,1	24	0,1
(M) Educación	129	0,9	22	0,6	15	0,6	166	0,8
(N) Servicios Sociales y de Salud	309	2,2	69	2,0	55	2,1	433	2,1
(O) Otros Servicios	688	4,8	127	3,6	145	5,5	960	4,7
<b>TOTAL</b>	<b>14.253</b>	<b>100,0</b>	<b>3.497</b>	<b>100,0</b>	<b>2.657</b>	<b>100,0</b>	<b>20.407</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto.

En el departamento de Nariño los establecimientos de comercio inscritos reportan una generación de 41.410 puestos de trabajo, de los cuales el mayor número de empleos está concentrado en el sector de comercio y reparación de vehículos con

un 51.6% del total de los empleos generados en el departamento, a su vez en la ciudad de Pasto el sector emplea a 14.773 personas.

**Cuadro 3. Establecimientos de Comercio En Nariño, según Número de Empleos 2009.**

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO EN NARIÑO, SEGÚN NÚMERO DE EMPLEOS 2009								
ACTIVIDAD ECONÓMICA	PASTO No.	PARTIC. %	IPIALES No.	PARTIC. %	TUMACO No.	PARTIC. %	TOTAL NARIÑO No.	%
(A) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	460	1,5	78	1,7	0	0,0	538	1,3
(B) Pesca	56	0,2	3	0,1	0	0,0	59	0,1
(C) Explotación de Minas	89	0,3	5	0,1	52	0,8	146	0,4
(D) Industria Manufacturera	3.263	10,8	340	7,3	359	5,5	3.962	9,6
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	694	2,3	1	0,0	71	1,1	766	1,8
(F) Construcción	600	2,0	51	1,1	31	0,5	682	1,6
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	14.773	48,8	2.365	51,0	4247	65,6	21.385	51,6
(H) Hoteles y Restaurantes	3.193	10,5	383	8,3	589	9,1	4.165	10,1
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	1.314	4,3	597	12,9	302	4,7	2.213	5,3
(J) Servicios de Intermediación Financiera	240	0,8	313	6,7	31	0,5	584	1,4
(K) Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	2.439	8,1	214	4,6	179	2,8	2.832	6,8
(L) Administración Pública y Defensa, Seguridad	40	0,1	17	0,4	14	0,2	71	0,2
(M) Educación	489	1,6	24	0,5	76	1,2	589	1,4
(N) Servicios Sociales y de Salud	1.417	4,7	99	2,1	186	2,9	1.702	4,1
(O) Otros Servicios	1.229	4,1	148	3,2	339	5,2	1.716	4,1
<b>TOTAL</b>	<b>30.296</b>	<b>100,0</b>	<b>4.638</b>	<b>100,0</b>	<b>6.476</b>	<b>100,0</b>	<b>41.410</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto.

A su vez el sector de comercio y reparación de vehículos le aporta al crecimiento total del indicador de generación de empleo el 6,1% del total entre los años 2008 y 2009.

**Cuadro 4. Establecimientos de comercio en Nariño, según número de empleos-comparativo 2008- 2009.**

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO EN NARIÑO, SEGÚN NÚMERO DE EMPLEOS COMPARATIVO 2008-2009			
ACTIVIDAD ECONÓMICA	NARIÑO 2008	NARIÑO 2009	CRECIMIENTO 2008-2009
(A) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	555	538	-3,1%
(B) Pesca	39	59	51,3%
(C) Explotación de Minas	218	146	-33,0%
(D) Industria Manufacturera	4.072	3.962	-2,7%
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	724	766	5,8%
(F) Construcción	643	682	6,1%
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	20.154	21.385	6,1%
(H) Hoteles y Restaurantes	3.629	4.165	14,8%
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	2.123	2.213	4,2%
(J) Servicios de Intermediación Financiera	506	584	15,4%
(K) Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	3.184	2.832	-11,1%
(L) Administración Pública y Defensa, Seguridad Social	66	71	7,6%
(M) Educación	677	589	-13,0%
(N) Servicios Sociales y de Salud	1.604	1.702	6,1%
(O) Otros Servicios	1.803	1.716	-4,8%
<b>TOTAL</b>	<b>39.997</b>	<b>41.410</b>	<b>3,5%</b>

FUENTE: Cámara de Comercio De Pasto



Haciendo un análisis de los empleos generados por tamaño de empresa y sector económico se destaca que durante el 2009 las microempresas generaron un total de 23.340 empleos equivalentes al 69,2% del total, dentro de la gran empresa se reportaron 1.426 empleos equivalentes al 4,2%, a su vez dentro de las microempresas el sector económico más representativo en cuanto a empleos generados es el sector de Comercio y reparación de vehículos con 12.492 empleos generados, lo que corresponde al 53,5% del total.

Cuadro 5. Número total de Empleos En La Jurisdicción de la CCP

NUMERO TOTAL DE EMPLEOS EN LA JURISDICCION DE LA CCP SEGUN SECTOR ECONOMICO Y TAMAÑO 2009										
ACTIVIDAD ECONOMICA	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		GRANDE		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
(A) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	295	1,2	97	1,3	68	3,9	0	0	460	1,3
(B) Pesca	56	0,2	0	0	0	0	0	0	56	0,1
(C) Explotación de Minas y Canteras	69	0,3	20	0,2	0	0	0	0	89	0,2
(D) Industria Manufacturera	2506	10,7	615	8,5	142	8,1	0	0	3.263	9,7
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	59	0,2	98	1,3	0	0	537	37,6	694	2,0
(F) Construcción	371	1,5	116	1,6	113	6,5	0	0	600	1,7
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	12.492	53,5	1.614	22,3	466	26,8	201	14	14.773	43,8
(H) Hoteles y Restaurantes	2.736	11,7	377	5,22	80	4,6	0	0	3.193	9,4
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	971	4,1	222	3	121	6,9	0	0	1.314	3,9
(J) Servicios de intermediación Financiera	164	0,7	0	0	76	4,3	0	0	240	0,7
(K) Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	1.505	6,4	3.614	50,1	494	28,4	240	16,8	5.853	17,3
(L) Administ. Pública y Defensa. Seguridad Social	40	0,1	0	0	0	0	0	0	40	0,1
(M) Educación	357	1,5	132	1,83	0	0	0	0	489	1,4
(N) Servicios Sociales y de Salud	616	2,6	238	3,3	115	6,6	448	31,4	1.417	4,2
(O) Otras Activ. de Servicios Comunitarios, Sociales	1.103	4,7	66	0,9	60	3,4	0	0	1.229	3,6
<b>TOTAL</b>	<b>23.340</b>	<b>100</b>	<b>7.209</b>	<b>100</b>	<b>1.735</b>	<b>100</b>	<b>1.426</b>	<b>100</b>	<b>33.710</b>	<b>100</b>

FUENTE: Cámara de Comercio De Pasto

Dentro de las microempresas el sector de comercio y reparación de vehículos concentra el 59,8% de los establecimientos siendo este el sector con mayor presencia de los mismos.

Cuadro 6. Número De Establecimientos De Comercio En La Jurisdicción De La CCP

NÚMERO TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO DE LA JURISDICCIÓN DE LA CCP SEGÚN SECTOR ECONÓMICO Y TAMAÑO 2009										
ACTIVIDAD ECONÓMICA	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		GRANDE		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
(A) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	121	0,9	6	3,1	1	5,3	0	0,0	128	0,9
(B) Pesca	16	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	16	0,1
(C) Explotación de Minas	26	0,2	1	0,5	0	0,0	0	0,0	27	0,2
(D) Industria Manufacturera	1.165	8,3	28	14,3	1	5,3	0	0,0	1.194	8,4
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	14	0,1	4	2,0	0	0,0	1	20,0	19	0,1
(F) Construcción	186	1,3	6	3,1	1	5,3	0	0,0	193	1,4
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	8.391	59,8	84	42,9	6	31,6	1	20,0	8.482	59,5
(H) Hoteles y Restaurantes	1.445	10,3	19	9,7	1	5,3	0	0,0	1.465	10,3
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	610	4,3	12	6,1	1	5,3	0	0,0	623	4,4
(J) Servicios de Intermediación Financiera	101	0,7	0	0,0	1	5,3	0	0,0	102	0,7
(K) Actividades Inmobiliarias y de alquiler	850	6,1	11	5,6	5	26,3	1	20,0	867	6,1
(L) Administración Pública y Defensa, Seguridad Social	11	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	11	0,1
(M) Educación	123	0,9	6	3,1	0	0,0	0	0,0	129	0,9
(N) Servicios Sociales y de Salud	292	2,1	14	7,1	1	5,3	2	40,0	309	2,2
(O) Otros Servicios	682	4,9	5	2,6	1	5,3	0	0,0	688	4,8
<b>TOTAL</b>	<b>14.033</b>	<b>100,0</b>	<b>196</b>	<b>100,0</b>	<b>19</b>	<b>100,0</b>	<b>5</b>	<b>100,0</b>	<b>14.253</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: Cámara de Comercio De Pasto

### 1.3 TAMAÑO DEL MERCADO

Para definir el tamaño del mercado se tomó como base el número de vehículos registrados en el parque automotor de San Juan de Pasto equivalente a 10.730. Teniendo en cuenta que las ventas de vehículos pesados han crecido un 200% este año debido al dinamismo de la minería y de la exploración petrolera en Colombia, lo que implica un incremento en la demanda de refacciones para vehículos de este tipo.

### 1.4 DEMANDA INSATISFECHA.

En este caso, se deben crear estrategias para poder convertir la demanda insatisfecha en una oportunidad para la empresa, debido a que los servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los propietarios y conductores de estos vehículos, se debe lograr mejorar tanto en atención al cliente y a la disponibilidad de stock para colmar la brecha y logrando capturarlos corrigiendo las deficiencias de los proveedores existentes.

## 1.5 ANALISIS Y ESTRATEGIAS DE PRECIOS.

El precio de las refacciones estará orientado hacia las ventas, lo que implica estrategias para incrementar las ventas tales como: descuentos por la compra de kits completos y estrategias de financiación o mecanismos de pago que le permitan a nuestros clientes ya definidos, adquirir las refacciones en el tiempo justo.

Un elemento de carácter relevante para la fijación de precios son los precios que maneja la competencia, por ello estos precios se han identificado, lo que permitirá tener un punto de referencia respecto a la respuesta de nuestros clientes potenciales frente a los precios que serán asignados.

## 2. PRODUCTO

El material CKD Completely Knocked Down (material completamente desarmado) el conjunto formado por componentes, partes y piezas importadas por las industrias ensambladoras de vehículos debidamente autorizadas por los gobiernos de cada país, la importación de componentes partes y piezas, que constituyen el conjunto CKD; podrá efectuarse de diferentes orígenes siempre que formen parte del mismo conjunto CKD y estén destinados al ensamble de vehículos.















El presente plan importador propone 3 líneas de productos: Piezas o Refacciones utilizadas en la reparación y mantenimiento de del motor, Piezas o refacciones utilizadas en la reparación de la caja de cambios y Piezas o Refacciones utilizadas en la reparación de la transmisión de los vehículos para el transporte de carga y de pasajeros en la ciudad de San Juan de Pasto.

La reparación de motor, de la caja de cambios y de la transmisión implican una alta inversión en piezas que presentan un cierto grado de dificultad en su adquisición, por lo que dependen de variables como el precio, la disponibilidad y el medio de pago que le permita la entidad que las comercializa. En ese orden de ideas con el presente plan importador se pretende ofertar las refacciones con precios accesibles para sus consumidores finales generando estrategias de precios que propendan acceder a las mismas con condiciones favorables.

La alta demanda de vehículos de carga y pasajeros en el mercado colombiano, ha sido muy positiva es así como el 95% de la carga colombiana se mueve por carretera, representando 125 millones de toneladas al año, generando un uso frecuente y continuo en los últimos cuatro años.









### 2.1 CARACTERISTICAS DEL MATERIAL CKD A IMPORTAR

## Cuadro 7. CARACTERISTICAS DE LAS REFACCIONES DE MOTOR

MOTOR	PRESENTACION	DESCRIPCION
CIGUEÑALES		Eje acodado, con codos y contrapesos que, aplicando el principio del mecanismo de biela o manivela, transforman el movimiento rectilíneo alternativo en rotatorio y viceversa.
CASQUETES DE BANCADA		Elemento mecánico en el que se apoya y gira un eje mediante su órgano de contacto. Además de cumplir una función de protección y elementos de recambio los casquetes están sometidos a grandes esfuerzos debidos a la presión de los gases, la fuerza centrífuga producida por la rotación del cigüeñal y las fuerzas de inercia por los movimientos del conjunto de elementos del motor.
BIELAS		Elemento mecánico que sometido a esfuerzos de tracción o compresión, transmite el movimiento articulando el pistón y el cigüeñal.
PISTONES		Se trata de un émbolo que se ajusta al interior de las paredes del cilindro mediante aros flexibles llamados segmentos o aros. Efectúa un movimiento alternativo, obligando al fluido que ocupa el cilindro a modificar su presión y volumen o transformando en movimiento el cambio de presión y volumen del fluido.
ANILLOS		Los anillos o aros son piezas circulares de sección generalmente rectangular, que se adaptan en el émbolo o pistón a una ranura practicada en él y que sirve para hacer estanca o hermética o aislar la cámara del pistón o émbolo sobre las paredes del cilindro.
BOMBA DE ACEITE		El corazón del sistema de lubricación es la bomba de aceite, cuya función es proporcionar un flujo y presión constante de aceite limpio a todos los componentes que tienen fricción durante el funcionamiento del motor.
CARTER		Es el depósito de aceite lubricante, es la tapa inferior del motor, dentro de la cual se mueve el cigüeñal.
BLOQUE		El <b>bloque del motor</b> es una pieza fundida en hierro o aluminio que aloja los cilindros, así como los soportes de apoyo del cigüeñal, su función es alojar el tren alternativo, formado por el cigüeñal, las bielas y los pistones.
CILINDRO		El <b>cilindro</b> de un motor es el recinto por donde se desplace un pistón.
CULATA		La <b>culata</b> , <b>tapa de cilindros</b> , <b>cabeza del motor</b> o <b>tapa del bloque de cilindros</b> es la parte superior del motor que permite el cierre de las cámaras de combustión, además sobre esta se asientan las válvulas.
VALVULAS (escape - admisión)		Las válvulas tienen la misión de permitir la entrada y salida de gases al cilindro cada fase, cerrando herméticamente los conductos de acceso y evacuación de la cámara de combustión durante el tiempo del ciclo. Dado su funcionamiento, están sometidas a grandes sollicitaciones mecánicas y térmicas.
ARBOL DE LEVAS		Mecanismo formado por un eje en el que se colocan distintas levas, se encarga de regular tanto la carrera de apertura y el cierre de las válvulas, como la duración de esta fase de apertura, permitiendo renovación de la carga en las fases de admisión y escape de gases en los cilindros.
BOMBA DE INYECCION DIESEL		Tiene la función de dosificar con exactitud la cantidad de combustible que será inyectado al cilindro de acuerdo a la voluntad del conductor. Regular las velocidades máximas y mínimas del motor.
VOLANTE DE INERCIA		Es una "ACUMULADOR DE ENERGIA" de inercia, debido a su tamaño y peso (una vez girando) ayuda a arrastrar (girar) el cigüeñal con mayor suavidad para cuando el cigüeñal no tiene el empuje necesario en los pistones debido a los intervalos entre las explosiones. También ayuda durante la compresión dentro de los cilindros.



Cuadro 8. Características de las refacciones de la caja de cambios

CAJA	PRESENTACIÓN	DESCRIPCIÓN
ARBOL PRIMARIO		Recibe el movimiento a la misma velocidad de giro que el motor. Habitualmente lleva un único piñón conductor en las cajas longitudinales para tracción trasera o delantera. En las transversales lleva varios piñones conductores. Gira en el mismo sentido que el motor.
ARBOL INTERMEDIO		Árbol intermedio o intermediario. Es el árbol opuesto o contraje. Consta de un piñón corona conducida que engrana con el árbol primario, y de varios piñones (habitualmente tallados en el mismo árbol) que pueden engranar con el árbol secundario en función de la marcha seleccionada. Gira en el sentido opuesto al motor.
ARBOL SECUNDARIO		Consta de varios engranajes conducidos que están montados sueltos en el árbol, pero que se pueden hacer solidarios con el mismo mediante un sistema de desplazables. Gira en el mismo sentido que el motor.
PIÑONES		Se llama piñón a la rueda de menos dientes de las dos que forman un engranaje. Si el piñón tiene pocos dientes se suele frenar los dientes en el mismo eje motor.
DISTANCIADORES		ajustan el ancho del canal
ANILLOS SINCRONIZADORES		estos se utilizan para conseguir el engranaje de forma adecuada con el piñón loco de la velocidad deseada
CARTER TRASERO		su finalidad es el alojamiento y la protección de los mecanismos internos, además de garantizar la protección de la permanente lubricación o de posibles daños en sus engranajes.
CARTER DE PIÑONERA		comprende el alojamiento y protección de los piñones
TAPA DEL EMBRAQUE O CARCASA		Es el elemento que sirve como cubierta al mecanismo de embrague, por el que se fija éste al volante de inercia (por medio de tornillos). En ella se alojan los distintos muelles o diafragma, y las patillas de accionamiento (si proceden).
CARTER DE EMBRAQUE		se encuentra entre el motor y el Carter de piñonera, aloja y protege las piezas que reciben el movimiento a través de transmisiones manuales
CORONA DE ARRANQUE		Facilita la puesta en marcha del motor, venciendo la resistencia inicial que ofrecen los órganos cinemáticos del mismo.
DISCO DEL EMBRAQUE		El disco de embrague es el elemento encargado de transmitir a la caja de velocidades todo el par motor sin que se produzcan resbalamientos. Por este motivo, el disco de embrague, está forrado de un material de fricción que se adhiere a las superficies metálicas (superficies con las que entra en contacto dicho disco), es muy resistente al desgaste y al calor.
VOLANTE		va unido al volante que se encuentra en el extremo del cigüeñal del motor tiene dientes en su anillo exterior que engranan con el piñón conductor de arranque lo que le permite girar al volante y al cigüeñal para poner en marcha al vehículo
PLATO PRESOR		El plato de presión es controlado por el pedal del embrague. Cuando se suelta el pedal, el disco queda presionado entre el plato de presión y el volante. Así se transmite la potencia del cigüeñal a la caja de cambios y a las ruedas motrices.
SINCRONIZADORES		su función es igualar las velocidades del eje y del piñón y hacerlos solidarios para que engranen en la marcha deseada

Cuadro 9. Características de las refacciones de transmisión

TRANSMISION	PRESENTACIÓN	DESCRIPCIÓN
CORONA		Recibe la potencia desarrollada por el motor a las ruedas traseras del vehículo, proveniente del piñón que a su vez está conectado con el árbol de transmisión
ARBOL DE TRANSMISION (CARDAN)		Transmite el movimiento del motor hacia las ruedas traseras con la ayuda de las juntas de cardán. Están elaborados de acero elástico con el objetivo de aguantar la torsión.
PLANETARIO		Pertencen al sistema de engranajes llamado "planetario" una corona o engranaje de mayor diámetro, sobre la que dos engranajes
SATELITE		"satélites" giran locamente en sus ejes, arrastrando a la corona o haciendo girar al porta-satélites en función del giro del eje principal.
HORQUILLA		Pertencen a las juntas de cardan y se acoplan con una cruceta para transmitir un gran par motor que permite desplazamientos angulares de hasta 15°
CRUCETA		Permite la unión de las horquillas ubicadas en cada extremo del cardan
COJINETES DE AGUJA		Están encajados a presión en los alojamientos de las horquillas y sujetos a ellas mediante circlips o bridas de retención
PALIER		Son los ejes a través de los cuales se transmite el movimiento desde el diferencial a las ruedas motrices

## 2.2 PRECIOS DE UNIDADES CKD EN EL MERCADO

Tabla 1. Precios de unidades CKD en el mercad

MOTOR	PRECIO	CAJA	PRECIO	TRANSMISION	PRECIO	
Cigüeñales – Original Cummins	6.500.000	Árbol Primario – Original Cummins	540.000	Corona- marca Euro 9 x 39	2.430.000	
Casquetes De Bancada – Clevite	640.000	Árbol Intermedio- Original Cumins	980.000	Árbol De Transmisión Spicer	580.000	
Casquetes De Biela- Clevite	270.000	Árbol Secundario – Original cumins	540.000	Planetario 46 mil libras Spicer	260.000	
Bielas – Cumins Brasil	250.000	Piñones	1ra.	280.000	Satélite	100.000
			2da.	315.000		
			3ra.	223.000		
			4ta.	420.000		
			5ta.	570.000		
			6ta.	280.000		
Pistones – Clevite	120.000	Distanciadores – Arandelas Estriadas	120.000	Horquilla cruceta 5280 Spicer	480.000	
Anillos- Clevite	120.000	Anillos Sincronizadores – pata gruesa	320.000	Cruceta	270.000	
Bomba De Aceite – Cumins	1.250.000	Carter Trasero	2.820.000	Cojinetes De Aguja	200.000	
Carter de Lámina	1.800.000	Carter De Piñonera – Mono	1.550.000	Palier Eje de rueda 1 de 5 de 41 estrias	500.000	
Bloque – Original Cummins	12.000.000	Tapa Del Embrague O Carcasa – Kit Prensa – Eagle, Kenworkh	2.200.000			
Cilindro – Clevite	130.000	Carter De Embrague – Carcasa Care Vaca	1.050.000			
Culata	850.000	Corona De Arranque	480.000			
VALVULAS (Escape - Admisión) x 24	850.000	Disco Del Embrague- 4 Tacos de 15 pulgadas	480.000			
Árbol De Levas	1.750.000	Volante de Prensa 15 pulgadas – Original Cummins	850.000			
Bomba De Inyección Diesel –Original Cumins	3.250.000	Plato Presor	280.000			
Volante De Inercia	850.000	Sincronizadores	320.000			

Tomando como referencia los precios de la competencia, la estrategia adoptada será ofrecer las refacciones con precios por debajo de los precios que maneja la competencia, con el objetivo de penetrar el mercado e incrementar las ventas, lo que permitirá el posicionamiento de la empresa y la identificación de nuestros clientes para generar estrategias de financiación, dado que para este tipo de productos no se hacen necesarias estrategias orientadas a mejorar la imagen o presentación del producto, empaque o comodidad, sino que resuelven necesidades funcionales que implican calidad del producto, disponibilidad de la pieza y ventajas en el precio.

Tabla 2. Disponibilidad de la pieza y ventajas en el precio.

MOTOR	PRECIO DE INTRODUCCION	CAJA	PRECIO DE INTRODUCCION	TRANSMISION	PRECIO DE INTRODUCCION	
Cigüeñales – Original Cummins	6.400.000	Árbol Primario – Original Cummins	440.000	Corona- marca Euro 9 x 39	2.330.000	
Casquetes De Bancada – Clevite	540.000	Árbol Intermedio- Original Cummins	880.000	Árbol De Transmisión Spicer	570.000	
Casquetes De Biela- Clevite	170.000	Árbol Secundario – Original Cummins	440.000	Planetario 46 mil libras Spicer	250.000	
Bielas – Cumins Brasil	150.000	Piñones	1ra.	270.000	Satélite	90.000
			2da.	305.000		
			3ra.	213.000		
			4ta.	410.000		
			5ta.	560.000		
			6ta.	270.000		
Pistones – Clevite	100.000	Distanciadores – Arandelas Estriadas	110.000	Horquilla cruceta 5280 Spicer	470.000	
Anillos- Clevite	100.000	Anillos Sincronizadores – pata gruesa	310.000	Cruceta	260.000	
Bomba De Aceite – Cummins	1.150.000	Carter Trasero	2.720.000	Cojinetes De Aguja	190.000	
Carter de Lámina	1.700.000	Carter De Piñonera – Mono	1.450.000	Palier Eje de rueda 1 de 5 de 41 estrias	400.000	
Bloque – Original Cummins	11.900.000	Tapa Del Embrague O Carcasa – Kit Prensa – Eagle, Kenworkh	2.100.000			
Cilindro – Clevite	110.000	Carter De Embrague – Carcasa Care Vaca	1.000.000			
Culata	750.000	Corona De Arranque	470.000			
VALVULAS (Escape - Admisión) x 24	750.000	Disco Del Embrague- 4 Tacos de 15 pulgadas	470.000			



### 3. DESARROLLO Y ANALISIS DE LA ENCUESTA.

El objetivo de realizar esta investigación es determinar el potencial de comercialización de material CKD en la ciudad de San Juan de Pasto, mediante la aplicación de una encuesta a comerciantes de estas piezas, conductores y propietarios de los vehículos que las demandan así como a los mecánicos encargados de ensamblarlas en los mismos. Además identificar variables tales como: periodos de reparación, la inversión, clasificación de las refacciones, lugares donde se adquieren, porque prefieren adquirirlas en esos lugares y cuáles son los medios de pago utilizados en las transacciones nacionales como internacionales, investigar el mejor proveedor para realizar la importación de dichas refacciones, la mejor alternativa para la D.F.I. (Distribución Física Internacional), para que con dicha información podamos evaluar la rentabilidad de crear una empresa, saber la inversión necesaria para llevar a cabo la importación y la comercialización de estos productos, mantener un buen flujo de stock en el almacén para poder brindar un buen servicio a los clientes, mediante la creación de estrategias que nos aseguren la fidelización de estos.

#### **ALCANCE:**

- Determinar la frecuencia de reparación de motor, caja y transmisión de los vehículos de transporte de carga y pasajeros.
- Definir el presupuesto de reparación de caja, motor y transmisión de los vehículos.
- Precisar preferencias entre lugar de adquisición de las refacciones y formas de pago.

#### 3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

Según Allen Webster en un estudio estadístico, el investigador está interesado en una determinada colección o conjunto de observaciones denominadas población o universo. Aunque generalmente los estadísticos se interesan en algún aspecto de toda la población, generalmente descubren que las poblaciones son demasiado grandes para ser estudiadas en su totalidad. Por consiguiente, generalmente debe ser suficiente estudiar tan solo una pequeña porción de dicha población. A esta porción más pequeña y manejable se le denomina **muestra**.

Una muestra es un subconjunto de la población seleccionada científicamente. Las muestras son necesarias debido a que el estudio de la totalidad de la población es muy costoso y demanda mucho tiempo.

El análisis de las muestras implica entre las dos principales ramas del análisis estadístico: **la estadística descriptiva** que implica el proceso de recolectar, agrupar y presentar datos de una manera tal que describa fácil y rápidamente dichos datos; **la estadística inferencial** la cual involucra la utilización de una muestra para sacar conclusión sobre la población de la cual hace para la muestra. En la práctica, el proyecto tomara una **muestra aleatoria simple** la cual garantiza que la muestra de algún tamaño tenga la misma probabilidad de ser seleccionada.

**Cálculo de la Muestra Poblacional:** Se determinó que la población del parque automotor existente en la ciudad de Pasto es de 294 vehículos; entre buses de transporte intermunicipal, busetas de transporte urbano, camiones, doble troques, tracto mulas y volquetas; teniendo en cuenta un margen de error del 0.5%. La muestra utilizada para la población se determinó a través de la siguiente fórmula:

N = Población total  
n = Tamaño de la muestra  
Z = Número de unidades de desviación = 1.96 de acuerdo a la tabla  
q = Probabilidad de fracaso = 0,5  
p = Probabilidad de éxito = 0,5  
e = Margen de error = 0,5

n = 167 Encuestas.

Para efecto de la presente investigación se determinó un total de 167 encuestas a realizar dentro de la población de Pasto, Departamento de Nariño.

Las personas encuestadas, son personas involucradas con las actividades de reparación y mantenimiento del motor, caja y transmisión de vehículos dedicados al transporte de carga y de pasajeros tales como: propietarios y conductores de los vehículos, mecánicos y comerciantes de las refacciones.

#### 4. ESQUEMA DE LA ENCUESTA REALIZADA

El desarrollo de la investigación se efectúa de la siguiente manera. Para poder ver la encuesta ir a figura 1

- Recolección de la información mediante encuesta personal a comerciantes, mecánicos, propietarios y conductores relacionados con la actividad en un tiempo estimado de 5 días.
- Tabulación, presentación de las mismas gráficamente e interpretación de la información en los siguientes 3 días.

##### 4.1 TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LOS DATOS

###### 1. Pregunta: ¿Cuál es su actividad económica?

Tabla 3. Actividad económica

ACTIVIDAD ECONÓMICA	TOTAL	
COMERCIANTE	0	0,0%
PROPIETARIO	23	14%
CONDUCTOR	144	86%
MECANICO	0	0%
<b>TOTAL MUESTRA</b>	167	100%

Fuente: esta investigación

Del total de la muestra (167 personas encuestadas) 144 que corresponden al 86% son conductores de los vehículos y el 14% restante equivalente a 23 personas son propietarios de los vehículos. Es así como este sector genera gran cantidad de empleos directos e indirectos en donde los propietarios no pueden dejar estos vehículos parados dado que estos vehículos son considerados bienes de capital y el transporte de pasajeros y de carga es una actividad de carácter continuo, lo que implica que la disponibilidad de las piezas para la reparación de estos vehículos debe ser de carácter inmediata, brindando la oportunidad de formular estrategias orientadas a cumplir con este requerimiento y evitar incrementar los costos. (Figura 2)

**2. Pregunta:** ¿De qué clase es su vehículo?

Tabla 4. Clase de Vehículos

CLASE DE VEHICULOS	TOTAL	
CARGA	142	85%
PASAJEROS	25	15%
<b>TOTAL MUESTRA</b>	<b>167</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta investigación

Del total de personas encuestadas se identificó que el 85% fueron propietarios y/o conductores de vehículos de transporte de carga, el restante 15 % correspondía a vehículos de transporte de pasajeros. Los dos tipos de vehículos representan una oportunidad muy importante dado que cuando presentan fallas deben ser reparados de manera inmediata puesto que su inactividad de estos supone pérdidas significativas para los propietarios y conductores de los mismos.

**3. Pregunta:** ¿De qué marca es su vehículo?

Tabla 5. Marcas de Vehículos

MARCAS DE VEHICULOS	TOTAL	
CHEVROLET	58	35%
FREIGHTLINER	13	8%
HINO	0	0%
AGRALE	17	10%
INTERNATIONAL	48	29%
KENWORTH	31	19%
OTRO	0	0%
<b>TOTAL MUESTRA</b>	<b>167</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta investigación

En la ciudad de San Juan de Pasto el 35% de los vehículos de carga y pasajeros son de marca CHEVROLET, el 29% INTERNATIONAL, el 19% KENWORTH, el 10% AGRALE, el 8% FREIGHTLINER, lo que nos permite identificar claramente cuáles van a ser las marcas de repuestos a importar y comercializar de manera acertada en San Juan de Pasto. (Figura 4)



**4. Pregunta:** ¿Qué modelo es su vehículo?

Tabla 6. Modelos de vehículos

MODELOS DE VEHÍCULOS	TOTAL	
OTRO	0	0%
1996-2000	12	7%
2011	12	7%
2006-2010	21	13%
2001-2005	43	26%
1990-1995	79	47%
TOTAL MUESTRA	167	100%

Fuente: Esta investigación

Del total de la muestra el 47% de los vehículos corresponden a modelos comprendidos entre 1995 y 1990, el 26% comprende modelos entre 2001 y 2005, el 26% comprenden modelos entre 2006 y 2010, entre 1996 y 2000 se encuentran el 7% de los vehículos y el 7% restante corresponde a vehículos con modelo 2011, lo que sugiere que hay una gran oportunidad para la compra de refacciones para vehículos de carga y pasajeros ya que se está haciendo mantenimiento correctivo y preventivo de dichos vehículos. (Figura 5)

**5. Pregunta:** ¿Con que frecuencia usted hace reparación del motor, caja de cambios y transmisión de su vehículo?

Tabla 7. Frecuencia de Reparación

	FRECUENCIA DE REPARACIÓN									TOTAL MUESTRA	%	
	1 AÑO		2 AÑOS		3 AÑOS		4 AÑOS		5 AÑOS			
MOTOR	0	0%	0	0%	71	43%	47	28%	49	29%	167	100
CAJA DE CAMBIOS	61	37%	62	37%	21	13%	0	0%	23	14%	167	100
TRANSMISION	79	47%	53	32%	35	21%	0	0%	0	0%	167	100

Fuente: Esta investigación

Al 43% de los vehículos se les hace reparación y mantenimiento de motor cada 3 años, el 28% cada 4 años y el 29% cada 5 años (Figura 6), por otra parte la caja de cambios es reparada anualmente con una frecuencia del 37% con igual porcentaje reparan la caja de cambios cada dos años, el 14% hacen reparación

cada 5 años y en un menor porcentaje hace mantenimiento correctivo cada 3 años (Figura 7).

La investigación nos permite observar que la transmisión requiere con mayor frecuencia reparación ya que el 47% la realiza cada año, el 32% cada 2 años y el 21% sobrante hace mantenimiento cada 3 años (Figura 8) para estos lapsos de tiempo se debe tener en cuenta la frecuencia del engrase, la exposición del vehículo al trabajo pesado, los periodos de trabajo, mantenimiento en cuanto a la lubricación, la frecuencia de los viajes, los destinos, las carreteras a transitar, entre otras variables que permiten determinar el mantenimiento correctivo y preventivo de las piezas, definiendo el reemplazo o la rectificación de las mismas.

Esto concluye en una gran ventaja para la empresa ya que potencializar la comercialización de productos con mayor frecuencia de rotación en este caso la transmisión y caja de cambios.

**7. Pregunta:** ¿Cuál es el origen de la refacciones?

Tabla 8. El origen de las refacciones

EI ORIGEN DE LAS REFACCIONES SON							
IMPORTADO	TOTAL		NACIONAL	TOTAL		TOTAL MUESTRA	%
	121	72%		46	28%		

Fuente: Esta investigación

La investigación nos permite conocer que el 72% de los consumidores adquiere refacciones para la reparación del motor, caja y transmisión de su vehículo importadas y tan solo el 28% adquiere refacciones nacionales tratándose de piezas menores, ya que pueden encontrarse genéricos que cumplen con la función pero son de menor calidad en su constitucionalidad, convirtiéndose así en una de la más clara oportunidad para importar refacciones para dichos vehículos ya que por su utilidad generan más consumo. (Figura 9)

¿Dónde está su proveedor?

Tabla 9. Ubicación proveedor

UBICACIÓN PROVEEDOR	TOTAL	
PASTO	116	69%
IPIALES	0	0%
CALI	20	12%
BOGOTA	31	19%
MEDELLIN	0	0%
OTRA	0	0%
<b>TOTAL DE LA MUESTRA</b>	<b>167</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta investigación

El 69% de la muestra adquieren las refacciones en la ciudad de Pasto, el 19% adquiere las refacciones en Bogotá y el 12% en la ciudad de Cali, cabe aclarar que las refacciones que corresponden al motor son escasas y costosas, adicionalmente el periodo de reparación de este comprende varios días, lo que le permite al propietario del vehículo hacer pedidos a otras ciudades como Bogotá y Cali con el objeto de disminuir costos o por disponibilidad. Es así como se identifica una oportunidad ya que más del 30% de estos productos se compran por fuera de Pasto los cuales se podrían importar para ser comercializados por la empresa. (Figura 10)

**8. Pregunta:** ¿En qué tipo de establecimientos adquiere las refacciones?

Tabla 10. tipos de establecimientos que ofrecen las refacciones

TIPOS DE ESTABLECIEMIENTOS QUE OFRECEN LAS REFACCIONES	TOTAL	
ALMACENES	49	29%
ALMACENES Y CONCESIONARIOS	43	26%
MINORISTAS	0	0%
CONCESIONARIOS	75	45%
<b>TOTAL DE LA MUESTRA</b>	<b>167</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta investigación

El 45% de los encuestados prefiere adquirir las refacciones en los concesionarios pertenecientes a la marca de su vehículo, pese a que los precios sean más altos, al 29% una diferencia en el precio, disponibilidad de refacciones genéricas o acreditar el costo de las mismas les resulta más atractiva, por su parte el 26%

adquiere las piezas en los almacenes comercializadores y en los concesionarios teniendo en cuenta las mismas variables; sin embargo la existencia de almacenes que comercializan las piezas generan una oportunidad a los propietarios y conductores dado que adquieren las refacciones de la misma calidad que las obtenidas en concesionarios a precios más competitivos, disponibilidad de genéricos y crédito. (Figura 11)

**9. Pregunta:** ¿Cuánto dinero invierte en la reparación del motor, caja de cambios y transmisión?

Tabla 11. Cuánto dinero invierte en la reparación

¿CUÁNTO DINERO INVIERTE EN CADA REPARACIÓN?															
<b>MOTOR</b>	0-2.000.000	0	0%	2.000.001-4.000.000	15	9%	4.000.001-6.000.000	29	17%	6.000.001-8.000.000	32	19%	8.000.001-10.000.000	91	54%
<b>CAJA DE CAMBIOS</b>	0-2.000.000	149	89%	2.000.001-4.000.000	18	11%	4.000.001-6.000.000	0	0%	6.000.001-8.000.000	0	0%	8.000.001-10.000.000	0	0%
<b>TRANSMISIÓN</b>	0-2.000.000	68	41%	2.000.001-4.000.000	99	59%	4.000.001-6.000.000	0	0%	6.000.001-8.000.000	0	0%	8.000.001-10.000.000	0	0%

Fuente: Esta investigación

**11. Pregunta:** ¿Qué forma de pago utiliza para adquirir las refacciones?

Tabla 12. Formas de pago

FORMAS DE PAGO	TOTAL	
CREDITO	57	34%
CONTADO	26	16%
TARJETA DE CREDITO	0	0%
CREDITO Y CONTADO	84	50%
CHEQUE	0	0%
PAGO ELECTRONICO	0	0%
<b>TOTAL DE LA MUESTRA</b>	<b>167</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta investigación

En estas dos preguntas encontramos que el 54% de las personas encuestadas invierten en la reparación del motor entre 8 y 10 millones de pesos, el 19% entre 6 y 8 millones de pesos y el 17% invierte entre 4 y 6 millones de pesos, es necesario aclarar que las personas que invierten entre 2 y 4 millones en la reparación del motor son personas que poseen vehículos de menos cilindraje como las busetas para el transporte urbano, que demandan piezas más pequeñas respecto a los camiones y tracto camiones. Por otra parte el 89% invierte un valor aproximado a los 2 millones de pesos en la reparación de la caja de cambios de sus vehículos, el 11% restante invierte de 2 a 4 millones de pesos. También se observa que la reparación de la transmisión para el 59% de la muestra requiere de

una inversión entre 2 y 4 millones de pesos y el 41% invierte un valor alrededor de los dos millones de pesos. Del mismo modo que la caja de cambios la reparación de la transmisión se hace anualmente y depende de variables tales como el tiempo de exposición del vehículo al trabajo pesado y el mantenimiento en cuanto a engrase. (Figura 12).

Posteriormente en la tabla 10 se evidencia que el 50% de las personas encuestadas adquieren las refacciones pagando bajo las modalidades de crédito y de contado, el 34% paga sus refacciones bajo la modalidad de crédito en los establecimientos que así se lo permiten finalmente el 16% restante paga sus refacciones bajo la modalidad de contado. (Figura 13) estas dos respuestas son claramente una oportunidad para la empresa debido a que el total de la reparación de un vehículo es costosa, es así como se podrá diseñar estrategias que estén directamente implicadas con el producto, plaza, precio, el stock, y la financiación brindada a los clientes permitiéndoles financiar la deuda y crear una relación de confianza y para con el cliente.

**12. Pregunta:** ¿Cuánto tiempo invierte en la reparación del motor, caja de cambios y transmisión?

Tabla 13. Tiempo invertido en la reparación

TIEMPO INVERTIDO EN LA REPARACIÓN										
ITEM	0-7 DIAS		8- 14 DIAS		15- 21 DIAS	OTRO			TOTAL MUESTRA	%
MOTOR	17	10%	84	50%	66	40%	0	0%	167	100
CAJA DE CAMBIOS	167	100%	0	0%	0	0%	0	0%	167	100
TRANSMISION	167	100%	0	0%	0	0%	0	0%	167	100

**Fuente:** Esta investigación

Se requieren entre 15 y 21 días para la reparación del motor de una tracto mula según el 40% de las personas encuestadas, el 84% que corresponden a tracto camiones y camiones sencillos, además de buses de 1 y 2 ejes invierten entre 8 a 14 días, el 10% que corresponde a busetas de transporte urbano invierte aproximadamente 7 días. (Figura 14)

El 100% de de las personas encuestadas invierte en la reparación de la caja de cambios de su vehículo entre 1 y 2 días. (Figura 15) Del mismo modo que la reparación de la caja de cambios, para el 100% de las personas encuestadas el tiempo invertido en la reparación de la transmisión es entre 1 y 2 días. (Figura 16)

Por este tiempo relativamente corto es necesario que los repuestos que se necesiten cambiar estén disponibles y se encuentren con facilidad y que se

ofrezca variedad tanto en marca como en precio, oportunidad que la empresa tiene que aprovechar para poder competir y ganar mercado.

### **Aclaración a las preguntas**

**6.** ¿con que frecuencia hace mantenimiento de motor, caja de cambios y transmisión?

**10.** ¿Cuánto dinero invierte en el mantenimiento de motor, caja de cambios y transmisión.

**13.** ¿Cuánto tiempo invierte en el mantenimiento de motor, caja de cambios y transmisión?

Las respuestas a estas preguntas no se tabularon debido a que los propietarios y conductores de vehículos de estas características evadieron contestarlas, debido a que el mantenimiento de tipo preventivo se hace en el momento de la reparación o mantenimiento correctivo.

### **CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA:**

- la mayoría de las personas encuestadas son conductores de los vehículos y ellos mismos son los que asisten la reparación y mantenimiento de la caja, del motor y de la transmisión de los vehículos.
- La gran mayoría de los vehículos desempeñan actividades de transporte de mercancías.
- Se reconoce el dominio de la marca CHEVROLET en el mercado}
- Los modelos de los vehículos corresponden en su gran mayoría a los modelos comprendidos entre el año 1990 y el año 1995.
- El mantenimiento del motor se hace en periodos entre 3 y 5 años.
- El mantenimiento de la caja de cambios se hace cada 2 años.
- El mantenimiento de la transmisión se hace de 1 a 3 años.
- Se entiende como mantenimiento la toma de acciones correctivas y preventivas teniendo en cuenta variables tales como la exposición del vehículo al trabajo: frecuencia de los viajes, destinos y mantenimiento en cuanto a lubricación y engrase.
- Las refacciones adquiridas son importadas en su gran mayoría y son adquiridas en la ciudad de Pasto.
- los establecimientos donde se adquieren las refacciones son de preferencia los concesionarios de la marca del vehículo, dada la disponibilidad de las mismas y los almacenes comercializadores dada la oportunidad de adquirir una cuenta de crédito que les permita financiar la deuda.
- La inversión para la reparación y mantenimiento de un motor comprende entre 8 y diez millones de pesos.
- La inversión para la reparación y mantenimiento de la caja de cambios comprende 2 millones de pesos.

- La inversión para la reparación y mantenimiento de la transmisión comprende entre 2 y 4 millones de pesos.
- Como modalidad de pago se cancelan las facturas en efectivo.
- El tiempo invertido en la reparación de un motor comprende de 8 a 14 días.
- El tiempo invertido en la reparación y mantenimiento de una caja de cambios comprende 1 o 2 días.
- El tiempo invertido en la reparación y mantenimiento de la transmisión comprende de 1 a 2 días.

## 5. SEGMENTO OBJETIVO

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, lo que divide al mercado en segmentos homogéneos (por ejemplo, las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables).

Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing; por lo tanto nos enfatizaremos en un grupo de personas que cumplan con las siguientes similitudes:

- Propietarios de vehículos de carga y pasajeros
- Conductores
- Mecánicos
- Distribuidores y comerciantes de refacciones de vehículos de carga y pasajeros en la ciudad de san Juan de Pasto.

Un segmento del mercado se compone de una asociación de compradores que comparte unos patrones de consumo comunes; una vez identificadas las variables que condicionan el comportamiento de nuestros consumidores finales, se ha de formular características propias de los mismos que permitan a su vez formular estrategias de marketing coherentes con sus expectativas en el momento de generarse la compra.

Tabla 14. Perfil del cliente

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN		
GEOGRÁFICOS	CIUDAD	Pasto
	URBANA/RURAL	Urbana
DEMOGRÁFICOS	INGRESOS	Más de dos (salarios mínimos legales)
	GENERO	Masculino
	ESCOLARIDAD	No aplica
	OCUPACIÓN	Propietario del vehículo, Conductor, Mecánico.
PSICOGRÁFICOS	VALORES	Seguridad, Cumplimiento, Responsabilidad, tranquilidad.
CONDUCTUALES	BENEFICIOS DESEADOS	Refacciones de calidad, funcionales y con precios accesibles.



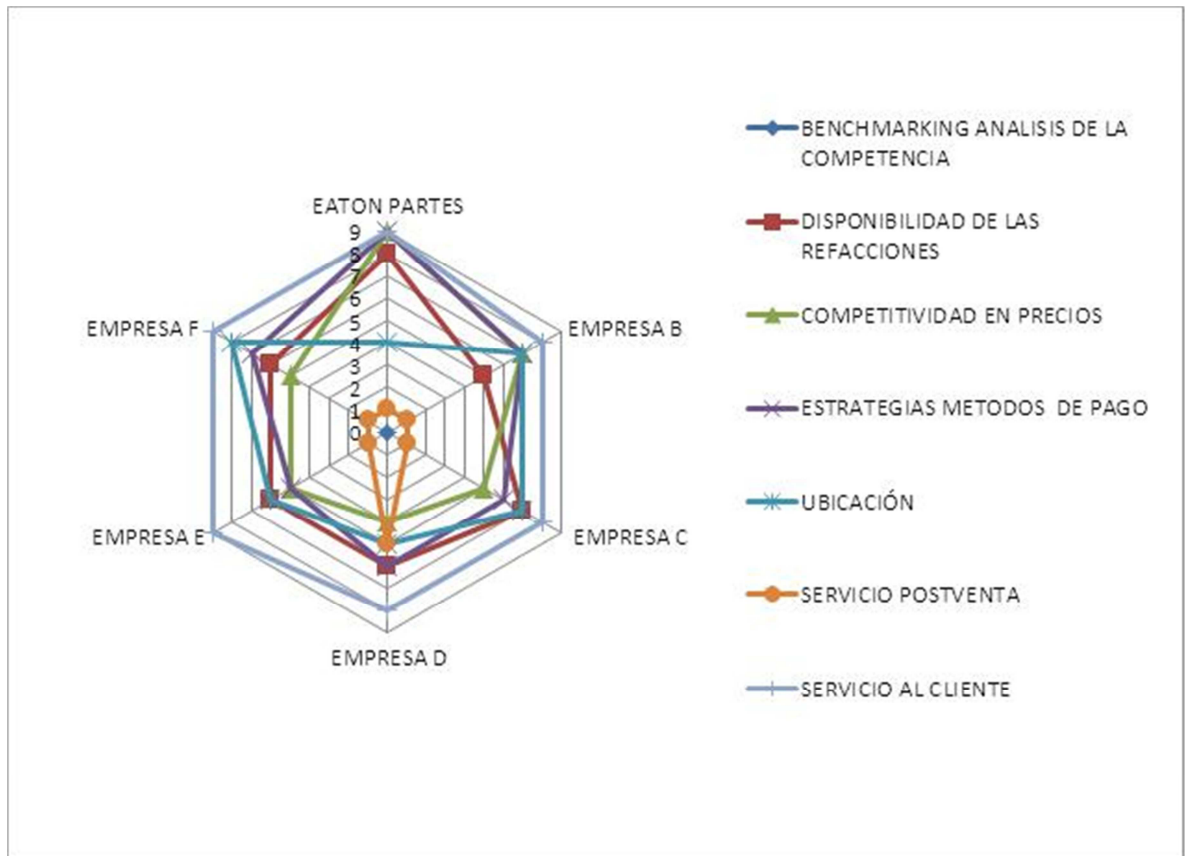
## 6. COMPETENCIA

En la ciudad de Pasto se han registrado oferentes de material CKD. Estas empresas se ubicaron en el reporte anual de la Cámara de Comercio de Pasto por Sectores Económicos.

Tabla 15. Análisis de la competencia

BENCHMARKING ANALISIS DE LA COMPETENCIA							
FACTORES CLAVES DE ÉXITO		EMPRESAS					
		EATON PARTES	MOTORPARTES	ELECTROCARBURADOR	CALIMA DIESEL	HELA REPUESTOS	RISUEÑO REPUESTOS
A	DISPONIBILIDAD DE LAS REFACCIONES	8	5	7	6	6	6
B	COMPETITIVIDAD EN PRECIOS	9	7	5	4	5	5
C	ESTRATEGIAS METODOS DE PAGO	9	7	6	6	5	7
D	UBICACIÓN	4	7	7	5	6	8
E	SERVICIO POSTVENTA	1	1	1	5	1	1
F	SERVICIO AL CLIENTE	9	8	8	8	9	9
Mayor Fortaleza					10		
Mayor Debilidad					1		

Grafica 1. Empresas



**EMPRESA A:** EATON PARTES  
**EMPRESA B:** MOTORPARTES  
**EMPRESA C:** ELECTROCARBURADOR  
**EMPRESA D:** CALIMA DIESEL  
**EMPRESA E:** HELA REPUESTOS  
**EMPRESA F:** RISUEÑO REPUESTOS

Podemos deducir del análisis de la competencia teniendo en cuenta las siguientes variables de:

- **DISPONIBILIDAD DE LAS REFACCIONES:** EATON PARTES es una empresa fuerte en esta variable, teniendo en cuenta que esta empresa vende refacciones originales, ofrece variedad en las marcas y como factor adicional dado que cierta clase de refacciones son un elemento de difícil consecución, esta organización ofrece piezas de segunda mano, pero en muy buen estado, lo que le permite generar diferenciación en este aspecto.

- **COMPETITIVIDAD EN PRECIOS:** La variabilidad de los precios no es representativa, es decir los precios entre los proveedores de las refacciones mantienen un margen parecido.
- **FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LOS METODOS DE PAGO:**A diferencia de los concesionarios los almacenes comercializadores de las piezas ofrecen métodos de pago que se ajustan a las necesidades de crédito de los propietarios de los vehículos, es decir estos almacenes ofrecen prorrogas en los tiempos de pago de ocho, quince y hasta un mes para pagar la totalidad de la cuenta, lo que implica un medio cómodo de hacer la transacción para ambas partes y asegurar la compra.
- **UBICACIÓN DE LA EMPRESA:** La mayoría de las empresas relacionadas están ubicadas en sectores estratégicos debido a que se encuentran cerca de los talleres de reparación, lo que implica una mayor oportunidad de generar la venta.
- **SERVICIO POSTVENTA:** Solo una de las empresas ha hecho esfuerzos medianamente orientados hacia esta variable, lo que implica una oportunidad para penetrar en el mercado, formulando estrategias que permitan el fortalecimiento de la marca, ya sea atendiendo necesidades de información o generando trazabilidad de la pieza adquirida.

## 7. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PUBLICIDAD Y VENTAS

### 7.1 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN, PUBLICIDAD

Los elementos relacionados con la promoción y publicidad orientados a desplegar la información estarán dados por:

- Anuncios en los directorios de telefónicos, en las páginas amarillas en la sección de almacenes de repuestos: este es un medio útil dado que este documento es especialmente referido para este tipo de clientes. Ver figura 17
- Mercadeo directo: Se desarrollará el diseño de un Portafolio de Productos en el que se relacionen las características de todas y cada una de las refacciones ofertadas, marcas de las mismas y la información de la empresa. Ver figura 18
- Volantes: estos serán entregados en los talleres de mecánica, estaciones de servicio y estaciones que ofrezcan los servicios de cambio de aceite y engrase, lavaderos para vehículos pesados. Ver figura 19
- Dar a conocer la empresa mediante un evento de inauguración en el que se invita de manera gratuita a los jefes de mecánica de los talleres especializados en la reparación de motor, caja y transmisión de los vehículos dedicados al transporte de carga y pasajeros así como también a los conductores o propietarios de estos vehículos, a los cuales se llegará mediante visita personal a los talleres, se les entregará la información pertinente al evento, los temas a abordar, la entrega de un portafolio de productos y un lapicero contramarcado con el logo de la empresa.
- Durante el evento se ofrecerá alguna clase de refrigerio, descuentos por compras entre el 5 y el 15% dependiendo del producto, pero este descuento no puede superar los 10 días, ya que al dejarlo más tiempo se puede confundir con el precio normal.
- Despliegue de la información, mediante la entrega del portafolio de productos a los jefes y operarios de los talleres de mecánica, volantes para ser entregados y obsequios para los conductores y propietarios.
- Por cada compra se dará un obsequio ya sea una gorra, una franela o un llavero alusivo a la marca de la empresa.

## 7.2 ESTRATEGIA DE VENTA

- identificar clientes potenciales que estarían dispuestos a comprar las refacciones en un sitio que oferte las mismas marcas con precios favorables.
- Crear con los clientes una base de referidos para que así un agente de ventas lo visite o realice tele mercadeo ofreciendo nuestros productos y servicios.
- El contacto al cliente se hará mediante visita personal en los talleres de reparación de motor, caja y transmisión para vehículos de transporte de caja y pasajeros, ubicados en la zona de las lunas, El Chapal y la zona cerca del terminal de transportes de Pasto.
- Se buscara que los asesores comerciales sean personas con perfiles que se adapten a las necesidades de información de los clientes potenciales, ofreciendo el portafolio de productos, resaltando la variedad en las marcas de las refacciones, la calidad de las mismas y los precios.
- La fuerza de ventas estará inicialmente conformada por, Un gerente comercial, Dos asesores comerciales, Un técnico mecánico.
- Capacitación constante a la fuerza de ventas y al técnico mecánico y al joven de bodega, para que así puedan dar respuestas favorables a los clientes y prestar el servicio adecuado.

## 7.3 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

Se buscara reducir la incertidumbre con que opera la empresa tanto en el aprovisionamiento de la piezas a los talleres de reparación para mantener la continuidad en el suministro de las mismas, lo que permitirá coordinar más efectiva y eficientemente las funciones de distribución para crear diferenciación. Consecuentemente se crearan barreras competitivas de entrada debido al aumento de escala de operación en función del poder alcanzado

- se identificara algunos propietarios de talleres de mecánica para que con ellos llevar a cabo las alianzas estratégicas de integración vertical, reduciéndoles el precio de venta frente al precio de venta al público, para que ellos al momento de reparar un vehículo puedan ofrecer las refacciones y marcas de la empresa, ganando un porcentaje por venta dispuestos por ellos y nosotros garantizamos la venta de las piezas. Es así como evitamos que los compradores coticen en otros almacenes.

- La entrega del producto se hará de forma directa al cliente en las instalaciones del almacén, a domicilio con la opción de hacer órdenes de compra por teléfono que impliquen la entrega del producto en el taller de mecánica.

#### 7.4 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y SERVICIO

El respaldo del producto viene dado por la garantía de la marca que respalda el origen y la calidad de la refacción.

- Extenderemos el horario de apertura del almacén quedando de LUNES A VIERNES DE 8:30 AM A 1:00 PM Y DE 2:30 PM A 7:00 PM LOS SABADOS DE 9:00 AM A 1:30 PM buscando con ello que las personas que trabajan puedan acudir al almacén después del trabajo y así se eviten pedir permisos.
- Se diseñara propagandas publicitarias donde se describa nuestro producto, dirección y promociones, para emitirlas en las emisoras más reconocida de la ciudad como, Santa Fe, Tropicana, entre otras, además contaremos con propagada emitida en el canal regional, TELEPASTO.

## **CAPITULO II**

### **PROCESO DE IMPORTACION DE MATERIAL CKD EN COLOMBIA**

#### **8. PROCESO DE IMPORTACION**

Este capítulo permite recoger los principales elementos identificados en el proceso de la importación, sus pasos y las características, con el fin de que podamos orientarnos para la realización de este plan de negocios importador.

##### **8.1 GENERALIDADES**

En la actualidad es necesario disponer de información actualizada y confiable, con la que se puedan tomar decisiones en un mundo altamente competitivo. Por esta razón hemos identificado de una forma clara y sencilla los pasos, trámites, características del proveedor, proceso de compra, que se deben tener en cuenta al momento de realizar el proceso de importación.

Frente al proceso de apertura y globalización de la economía colombiana, se necesita que los procesos y trámites para el comercio exterior sean sencillos y ágiles, con el objetivo de brindarles a los importadores y exportadores las mejores condiciones de competitividad en los mercados nacionales e internacionales.

En armonía con lo anterior, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, MINCOMERCIO, trabaja en estos dos aspectos, manejando y flexibilizando todos los trámites que son de su competencia. Sin embargo, es indispensable que se brinde mayor educación a los usuarios en cuanto a requisitos, trámites y condiciones del comercio exterior, factores que se deben conocer ampliamente para adelantar las gestiones en forma eficiente y con los menores costos.

El proceso de INTERNACIONALIZACION de la economía, ha significado para el Comercio Exterior colombiano un cambio profundo. Con la Ley Marco de Comercio Exterior, Ley 7a. de enero 16 de 1991, se creó el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio Exterior y el Banco de Comercio Exterior, así mismo, se reorganizaron las entidades del sector, entre ellas el Instituto Colombiano de Comercio Exterior.. Ver figura 24

## 8.2 IMPORTACIÓN

La importación de mercancías continúa jugando un papel preponderante dentro de la economía nacional, pues constituye una fuente de abastecimiento de faltantes en la producción nacional. Ver figura 22. Diagrama de importación.

Para la DIAN la importación “es la introducción de mercancías de procedencia extranjera, o de zona franca colombiana industrial, al resto del territorio nacional, previo el cumplimiento de los requisitos legales establecidos y del pago de los tributos aduaneros a que haya lugar”<sup>5</sup>.

Teniendo en cuenta lo anterior, en este capítulo se hará referencia a los trámites y documentos necesarios en el proceso de importación en nuestro país (Colombia) de material (Completely Knocked Down) CKD para vehículos de transporte de carga y pasajeros

## 8.3 MODALIDADES DE IMPORTACIÓN<sup>6</sup>

A continuación encontrará la definición de las diferentes modalidades de importación que contempla el Decreto 1909 de 1.992 y sus modificaciones.

- **Importación Ordinaria:** Es la introducción de mercancía procedente del extranjero o de zona franca colombiana, al territorio nacional para permanecer en él indefinidamente y en libre disposición, cancelando previamente los tributos aduaneros del caso, y cumpliendo con el procedimiento legal previsto para el efecto.
- **Importación Con Franquicia:** Es aquella importación que, en virtud de tratado, convenio o ley, goza de exención total o parcial de tributos aduaneros y con base en la cual la disposición de la mercancía estará restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio.
- **Reimportación Por Perfeccionamiento Pasivo:** Se define como la importación de mercancía exportada temporalmente para elaboración, reparación o transformación. Causará tributos aduaneros sobre el valor agregado en el

---

<sup>5</sup> DIAN. Dirección de impuestos y aduanas nacionales. (disponible en). [www.DIAN.gov.co](http://www.DIAN.gov.co).(citado el 25 de abril de 2011)

<sup>6</sup> BIBLIOTECA VIRTUAL. guía para importar en Colombia. (disponible en). <http://74.125.47.132/search?q=cache:shl0ugxtwrwj:redcoo.coomeva.com.co/archivos/red/guiadeimportacion.doc+pasos+para+la+importacion&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=co>. (citado el 25 de abril de 2011)



exterior, incluidos los gastos complementarios a dichas operaciones, para lo cual se aplicarán las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria del producto terminado que se importa. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

- **Reimportación En El Mismo Estado:** Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía exportada temporal o definitivamente cuando se encontraba en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificación en el extranjero y se establezca plenamente que la mercancía que se reimporta es la misma que se exportó y que se reintegraron los tributos y beneficios obtenidos con la exportación. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

- **Importación En Cumplimiento De Garantía:** Es la importación sin el pago de los tributos aduaneros de la mercancía que en cumplimiento de una garantía del fabricante o proveedor, se haya reparado en el exterior o reemplace otra que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin que fue importada. La mercancía así importada quedará en libre disposición.

- **Importación Temporal Para Reexportación En El Mismo Estado:** La importación temporal se define como la importación con suspensión de tributos aduaneros, de determinadas mercancías destinadas a la reexportación en un plazo señalado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada en el uso que de ellas se haga, y con base en la cual su disposición quedará restringida. Estas pueden ser de dos clases:

a) **De Corto Plazo:** Cuando la mercancía se importa para atender una necesidad específica que determine su corta permanencia en el país. El plazo máximo de la importación será de 6 meses, prorrogables hasta por 3 meses más.

b) **De Largo Plazo:** Cuando se trata de la importación de bienes de capital, sus accesorios, partes y repuestos siempre que vengan en el mismo embarque. El plazo máximo de esta importación es de 5 años.

- **Importación Temporal Para Perfeccionamiento Activo:** Es aquella importación temporal que permite recibir dentro del territorio aduanero colombiano, con suspensión total o parcial de derechos de importación, mercancías destinadas a ser reexportadas parcial o totalmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, así como los insumos necesarios para estas operaciones. Bajo este régimen podrán importarse también las maquinarias, equipos, repuestos, y las partes o piezas para fabricarlos en el país, que vayan a ser utilizados en la producción y comercialización, en forma total o parcial, de bienes y servicios destinados a la exportación.

- **Importación Para Transformación O Ensamble:** Es la modalidad bajo la cual se importan mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, y autorizadas para el efecto por la Dirección de Aduanas Nacionales, y con base en la cual su disposición quedará restringida.
- **Trafico Postal Y Envíos Urgentes Por Avión:** Es la modalidad por medio de la cual podrán ser objeto de importación por tráfico postal los envíos de correspondencia, los paquetes postales y los envíos urgentes por avión, siempre que su valor no exceda de quinientos ( 500 ) dólares de los Estados Unidos de Norte América y requieran ágil entrega a su destinatario, que no constituyan expediciones comerciales y cuyo peso no exceda veinte (20) kilos, su medida no supere 1,50 metros en cualquiera de sus dimensiones, ni 3 metros la suma de la longitud y el mayor contorno
- **Entregas Urgentes:** Por medio de esta modalidad, la Dirección de Aduanas Nacionales, podrá autorizar sin trámite previo alguno, la entrega directa al usuario, de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza o porque respondan a la satisfacción de una necesidad apremiante.

## 9. RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN COLOMBIANA<sup>7</sup>

### 9.1 DOCUMENTOS BÁSICOS PARA LA IMPORTACIÓN EN COLOMBIA

- Factura Comercial.
- Declaración de Importación.
- Declaración Andina del Valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar.
- Documento de Transporte.
- Certificado de Origen, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales
- Clasificación arancelaria.
- Lista de empaque, salvo en aquellos casos que no se requiera como en los productos a granel.
- Certificado expedido por la compañía de seguros cuando la compra se ha realizado en términos CIF.
- Licencia de exportación, en aquellos bienes sujetos a restricciones cuantitativas y cualitativas.

Todos los documentos arriba mencionados deben ir en original e idioma en español.

### 9.2 PASOS Y TRÁMITES PARA LA IMPORTACIÓN EN COLOMBIA

- Estudio de mercado y factibilidad económica de la importación del producto.
- Permisos, autorizaciones y demás trámites ante otras entidades.
- Trámite del registro o Licencia de Importación, trámite que se cumple en cada una de las siguientes dependencias del MINCOMEX.
- Pago de la importación: Que incluye solicitud apertura Carta de Crédito, Declaración de Cambio, Depósito y Registro de la Operación en Banco de la República si financiación es mayor a 6 meses.
- Contratación de la Sociedad Certificadora que expida Certificado de Inspección, previo al embarque, cuando se requiera.
- Despacho, transporte y entrega de la mercancía a depósito de Aduanas.
- Trámite de Nacionalización de la mercancía realizados por Importador.
- Inspección documental e Inspección Física de la mercancía, según el sistema.
- Retiro o Levante de la mercancía y conservación por mínimo cinco (5) años.

---

<sup>7</sup> EMBAJADA DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA EN COLOMBIA. Como exportar en Colombia. (disponible en). <http://www.embaven.org.co/Contenido/Default.aspx?id=73>. (citado el 25 de abril de 2011)

### 9.3 UBICACIÓN DE LA POSICIÓN ARANCELARIA

El usuario debe localizar la posición arancelaria de su producto, para tal efecto en el Centro de Información Empresarial ZEIKY, podrá tener acceso a los aranceles, y recibir ayuda informal en la búsqueda de la posición (el usuario debe tener claro que solamente la DIAN está autorizada a determinar posiciones arancelarias— Decreto 2685/99 Art. 236 y Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN.

### 9.4 ESTUDIO DE MERCADO

Realice un estudio de mercado y de factibilidad económica de la importación, analizando entre otros aspectos: precio del producto en el mercado internacional, costos de transporte internacional, costos de nacionalización y demás gastos a que hubiere lugar.

### 9.5 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Antes de iniciar los trámites correspondientes a la importación, tenga en cuenta lo siguiente:

- Verifique la posición arancelaria del producto a importar para que a través de ésta, pueda saber los tributos aduaneros (gravamen arancelario e impuesto sobre las ventas, IVA) y demás requisitos para su importación.
- Consultar la circular 077 de 2002 para verificar si el producto a importar está sujeto a vistos buenos e inscripciones previas ante entidades como ICA, INVIMA, Ministerio de Minas, de Medio Ambiente, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio o INCODER. Ingrese a la página Web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, por “Normatividad” y busque la circular 077 de 2002. En caso tal que su producto no esté sujeto a ningún requisito previo no se requiere la autorización de registro de importación.
- El importador deberá solicitar el registro único tributario (RUT), en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

## 9.6 TRÁMITE ANTE EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

(En caso de requerirse Registro de Importación):

- Adquisición de Firma Digital ante una entidad autorizada por la Superintendencia de Industria y Comercio (CERTICÁMARA).
- Inscripción en el Grupo Operativo a través del correo: [registro@mincomercio.gov.co](mailto:registro@mincomercio.gov.co) (RUT, Nombre de la empresa, Nombre del representante legal, dirección de correo electrónico, número de teléfono, fax, dirección y ciudad de domicilio). Por medio de correo electrónico, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo asigna un usuario y una contraseña.
- Diligenciamiento del registro a través del sistema VUCE: [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co), ingresar por el módulo de Importaciones, y realizar el correspondiente pago vía transferencia Electrónica. El valor del Registro de Importador cada 1800 caracteres, es de \$30.000

### a) Importador Esporádico:

- Cámara de Comercio y RUT
- Firma de Condiciones de Uso en el grupo operativo. A través de correo electrónico se asigna un usuario y una contraseña.
- Trámite de Registro a través del Sistema VUCE.
- Pago de Registro de Importación electrónica

**Nota:** El Importador que utilice un Agente Aduanero o un Apoderado Especial para diligenciar el Registro de Importación, deberá tramitar un poder autenticado y radicarlo en el Ministerio de Comercio Industria y Turismo  
Para aquellas personas que tengan firma digital, pueden adquirir un aplicativo en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que facilitará la transferencia de datos, éste tiene un costo de 3 salarios Mínimos Legales Vigentes.

## 10. PASOS Y TRÁMITES DE IMPORTACIÓN EN COLOMBIA DE FORMA FÍSICA

a) Inscripción Como Importador: Se solicita y diligencia la Ficha de Radicación en la Dirección Territorial o en el Grupo Operativo más cercano de MINCOMERCIO, a la que se le adjunta fotocopia de NIT.

b) Compre y diligencie el formulario REGISTRO DE IMPORTACIÓN Hoja Principal/cod.100-, para lo cual consignara \$30.000, en cualquier Banco, (Cta. Empresarial MINCOMERCIO-DGCE 010-999215-4) y se reclama en la Dirección Territorial del MINCOMERCIO más cercano.

c) Radicación del formulario: De acuerdo al régimen de importación las solicitudes se presentan así:

- **REGIMEN DE PREVIA:** En la Dirección Territorial o Grupo Operativo del MINCOMERCIO más cercano (pertenecen al régimen de previa, las solicitudes no reembolsables, las de mercancías imperfectas usadas o saldos, las de licencia anual, las que soliciten la exención de Gravamen Arancelario, las de entidades oficiales, las que amparen productos controlados por el Consejo Nacional de Estupefacientes, armas, explosivos, entre otros).
- **REGIMEN DE LIBRE IMPORTACIÓN:** En la Dirección Territorial o Grupo Operativo del MINCOMERCIO más cercano (se consideran de régimen de libre importación las solicitudes que amparen bienes fabricados en el año de presentación de la solicitud de importación).

### 10.1 PROCEDIMIENTO CAMBIARIO EN LAS IMPORTACIONES

El Régimen Cambiario establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley (Bancos Comerciales, Corporaciones Financieras, Etc.), el importador debe girar al exterior las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario DECLARACIÓN DE CAMBIO No. 1

Cuando el plazo para el pago sea superior a seis (6) meses (fecha documento de transporte), se constituye en operación de endeudamiento externo y se debe informar al Banco de la República a través de los intermediarios financieros, para operaciones superiores a diez mil dólares, USD 10.000 valor FOB y se efectúa dicho procedimiento con el Formulario Declaración No. 3.

## 10.2 OTROS TRÁMITES

Verifique los términos de negociación (INCOTERMS) y si le corresponde pagar los costos del transporte internacional, contrate la empresa transportadora, con la que se definirán dichos costos, para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más convenga y a la cual se podrá dar indicación sobre el Depósito de Aduanas, en el que se desea que se almacene la mercancía mientras se nacionaliza.

## 10.3 PROCESO DE NACIONALIZACIÓN

Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se recomienda solicitar autorización para realizar una pre-inspección con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación y demás documentos, esto cuando surjan dudas acerca de la descripción, número de serie o identificación.

Si el valor de la Importación es igual o superior a USD5.000,00 compre y diligencie la DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR EN ADUANA, este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación.

La liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario, IVA), se hace a través de la DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN (Costo: usd6000) El pago de éstos se realiza ante los intermediarios del mercado cambiario (Bancos Comerciales, Corp. Financieras, Etc.) En las principales aduanas en donde opera el Sistema Global Aduanero SIGA, los formularios se hacen por medio electrónico

Según el estatuto Aduanero (Decreto 2685/99) podrán actuar directamente ante la DIAN.

- Las personas Jurídicas que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000, 00), quienes actuarán de manera personal y directa a través de su representante legal o apoderado.
- Las personas naturales que realicen importaciones que individualmente no superen el valor FOB de mil dólares americanos (USD1.000, 00), quienes deberán actuar de manera personal y directa.

- Los viajeros en los despachos de sus equipajes.

**NOTA:** Cuando se trate de importaciones cuyos montos sean superiores a mil dólares americanos (USD1.000.00), deberán tramitarse a través de una Agencia de Aduanas.

Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los Tributos Aduaneros, debe dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por un funcionario de la Aduana respectiva, y que deberán conservarse por un término de cinco años.

- Factura comercial
- Registro o Licencia de Importación, si se requiere.
- Declaración de Importación
- Declaración Andina del Valor en Aduana, Si se requiere
- Lista de Empaque
- Certificado de Origen (Según el producto y el Origen)
- Documento de Transporte (Guía Aérea – Conocimiento de Embarque)
- Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.

El sistema informático aduanero determina si podrá efectuarse levante automático o sí se requiere inspección física de la mercancía. En el primer caso, podrá retirarse la mercancía una vez sea autorizado por el Depósito o Funcionario Aduanero, en el segundo caso el inspector de la DIAN verificará la concordancia de lo declarado en los documentos con la mercancía para la cual se solicita autorización de levante.



## 11. PROCEDIMIENTO PARA LA IMPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL

La importación de bienes como muestras Sin Valor Comercial se puede hacer de dos formas, y en todos los casos estos bienes están sujetos al pago de Tributos Aduaneros.

Sin licencia de importación:

**a.** Que se importen para fines promocionales y publicitarios, para experimentación, ensayos técnicos y científicos como prototipos de productos no destinados a su comercialización.

**b.** Que el valor unitario de la mercancía no exceda los cincuenta dólares americanos (USD50.00), y hasta diez (10) unidades por envío. Cuando se trate de cantidades mayores los bienes deben estar marcados en el envase o empaque original como Muestra Sin Valor Comercial y el valor total del envío no puede exceder de mil dólares americanos (USD1.000,00).

Con licencia de Importación:

Cuando los bienes no cumplan con los requisitos anteriores, se debe tramitar Licencia de Importación, cumpliendo con lo indicado en el título "Importaciones reembolsables" resolución 001/95.

### 11.1 CADENA DE DISTRIBUCION FISICA

La Distribución Física tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

El sistema de Distribución Física trata todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados.

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se hará referencia al proceso de importación, ubicación del proveedor, medio por el cual se va a realizar el contacto, costo del producto, transporte a utilizar y demás trámites necesarios para la importación de los equipos.

## 11.2 PROVEEDOR

Es importante tener un proveedor que sea confiable, por esta razón el proveedor con el que trabajará es AUTO DISTRIBUTORS, empresa que se encuentra ubicada en el Puerto de Manzanillo (MEXICO).

Al proveedor se le contactará por correo electrónico para que nos enviara la lista de precios, una vez revisada la lista se procederá a realizar una orden de pedido, la cual no requiere ningún tipo de formato. Sobre el mismo cuadro de mensaje se procede a escribir las referencias y las cantidades requeridas.

Cuando el recibe la solicitud procede a enviar por correo electrónico la factura en la que se incluye los gastos de envío. Una vez se recibe la factura y se imprime, el importador procede a dirigirse a una oficina de Comercio Internacional, la cual le pedirá llenar un formulario con los datos del proveedor y del importador, tales como nombre del proveedor, nombre del banco, número de cuenta, ubicación, al igual que a la persona que va a realizar la importación. De esta forma se autoriza a la entidad para que debite de nuestra cuenta la totalidad del valor de la factura enviada por el proveedor y la transfiera a la cuenta del mismo en México. Este es uno de los medios más seguros que utilizan los importadores para el pago a sus proveedores.

Tabla 16. Datos del banco del proveedor

<b>BANCO METRO BANK</b>	
No. De cuenta:	17457866208
Ubicación Banco:	Puerto de Manzanillo373157
Aba del Banco:	023422871

### 11.3 PERFIL DEL PAÍS DE IMPORTACIÓN

Figura 1. MEXICO



México cuenta con una superficie territorial de 1,953,162 km<sup>2</sup>, lo que implica que es en territorio el quinto país más grande de América Latina y el 14<sup>o</sup> en el mundo. Según datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), consignados en el Censo de Población y Vivienda de 2010, la población mexicana alcanza la magnitud de 97.5 millones de habitantes, 11<sup>o</sup> lugar al país del mundo por su población, con una tasa de crecimiento de aproximadamente el 1.8% anual. La distribución por sexo es de un 48.6% de hombres y un 51.4% de mujeres. Un 73.5% de la población vive en zonas urbanas y un 26.5% en zonas rurales. Alrededor del 45% de la población económicamente activa cuenta con algún tipo de seguridad social.

Para el año 2010 un 89% de la población contaba con acceso a servicio de agua; un 78.5% con servicio de drenaje y un 95.4% con servicio de energía eléctrica. La incorporación al sistema educativo, dentro de la población de 6 a 14 años, fue para el año 2010 del 92.1%. En el 2010, la tasa de alfabetismo entre la población de 15 años o más fue del 90.5%. En la parte económica México es la

decimotercera economía más importante del mundo, el octavo exportador de bienes y servicios, y el cuarto productor de petróleo.

El PNB per cápita de México es de US\$4.410 y el saldo total de la deuda externa alcanzaba los US\$167.000 millones a fines de 1999. Para el año 2010 la economía ha presentado un crecimiento mucho mayor al presentado en los años anteriores. Sin embargo, a partir del 2001 la economía ha sufrido una desaceleración en la mayoría de sus sectores. En los primeros meses del año la economía suma una caída 0.1%. El sector industrial reporta el mayor descalabro con 3.2%. La Secretaría de Hacienda informó que el registro del Producto Interno Bruto (PIB) al tercer trimestre del año en comparación con el mismo periodo de 2011 presentó una contracción de 1.6 por ciento.

Al igual que ocurre con otras características socioeconómicas, la estructura del sector productivo varía de región a región, siendo el Distrito Federal, los estados de Jalisco, México, Nuevo León y Puebla, los que ofrecen una mayor contribución en la generación del PIB. La tasa de inflación mostró una clara trayectoria a la baja en 1999 (13.9%), acercándose al cumplimiento de la meta oficial (13%). La fortaleza del peso influyó en esta evolución, además del moderado incremento en productos como frutas y legumbres, frente a las mayores alzas de la tortilla y las tarifas telefónicas.

La Balanza Comercial de México siempre ha sido negativa, para 1999 mostró una leve recuperación con respecto a 1998; sin embargo, para los años 2010 y 2011 ha mostrado un aumento promedio del 25% de déficit. Desde 2009 hasta el año 2011, la paridad del peso ha oscilado de 9 a 10 unidades (números cerrados) respecto del dólar estadounidense. Aunque en los primeros meses del 2011 ha mostrado una leve devaluación llegando a oscilar entre los 9.2 y los 9.5 pesos mexicanos por dólar.

Por los puertos nacionales se mueve más del 80% del volumen total de comercio exterior del país y el 33% de la carga manejada por todos los modos de transporte. Actualmente 114 líneas navieras de diferentes naciones realizan actividades de comercio exterior entre México y más de 370 puertos. Los puertos nacionales están comunicados al interior del país por una amplia red ferroviaria y carretera.

A diciembre de 2008, México contaba con cerca de 323 mil kilómetros de carreteras, de las cuales el 33% corresponden a carreteras libres, casi 2% a carreteras de cuota, 49% a caminos rurales y 16% a brechas. De este total, el 33.7% se refiere a carreteras pavimentadas con más de cuatro o dos carriles. Asimismo, el 47% de las carreteras libres y rurales se encuentra revestido.

En los últimos dos años, el Sistema Ferroviario Mexicano ha acumulado mejoras sustanciales derivadas de la reestructuración de que fue objeto. Dichas mejoras

se traducen en mayor seguridad, eficiencia y competitividad, apertura a la participación de inversión privada y modernización de infraestructura, equipos y sistemas, así como la eliminación de transferencias del gobierno, respeto al derecho de los trabajadores y empleos mejor remunerados.

#### 11.4 MEXICO MATERIAL DESARMADO PARA ENSAMBLE (CKD)

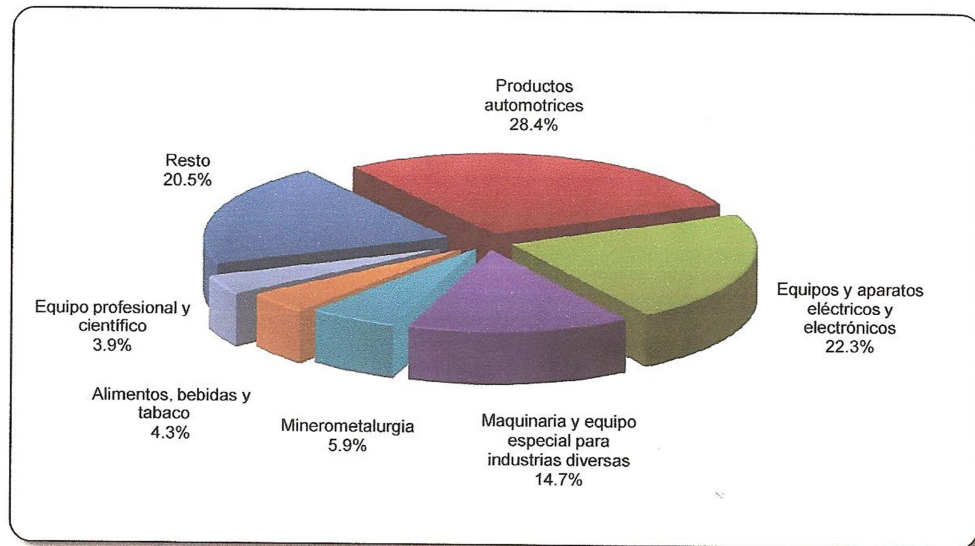
El valor de las exportaciones de material desarmado para ensamble o productos automotrices, en lo corrido del presente año es de 6,875.7 millones de dólares, lo que representa un incremento significativo respecto al año anterior, debido a que el 2010 reportó exportaciones de este material de 5.495,4 millones de dólares.

Cuadro 10. Balanza Comercial Manufacturera

<b>Balanza comercial manufacturera</b>		Cuadro 2.4					
<b>Junio</b>							
Concepto	Valor			Variación absoluta		Variación anual	
	(Millones de dólares)			(Millones de dólares)		(Porcentaje)	
	2009	2010 P	2011 P	2010-2009	2011-2010	2010/2009	2011/2010
<b>Saldo</b>	<b>-1 173.6</b>	<b>-742.8</b>	<b>-805.3</b>	<b>430.8</b>	<b>-62.5</b>	<b>-36.7</b>	<b>8.4</b>
<b>Exportaciones</b>	<b>15 691.3</b>	<b>21 420.6</b>	<b>24 200.3</b>	<b>5 729.3</b>	<b>2 779.6</b>	<b>36.5</b>	<b>13.0</b>
Alimentos, bebidas y tabaco	792.2	820.7	1 033.0	28.5	212.2	3.6	25.9
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	591.9	635.8	704.3	43.9	68.5	7.4	10.8
Industria de la madera	44.7	42.9	55.5	-1.8	12.6	-4.1	29.4
Papel, imprenta e industria editorial	146.1	156.1	182.5	10.0	26.4	6.8	16.9
Química	666.7	724.6	838.6	57.8	114.1	8.7	15.7
Productos plásticos y de caucho	507.6	601.0	723.6	93.5	122.6	18.4	20.4
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	225.4	282.6	282.0	57.2	-0.6	25.4	-0.2
Siderurgia	449.3	583.0	708.6	133.6	125.7	29.7	21.6
Minerometalurgia	762.8	965.6	1 425.7	202.8	460.1	26.6	47.6
Productos metálicos maquinaria y equipo	10 963.0	16 053.3	17 572.0	5 090.3	1 518.7	46.4	9.5
Para la agricultura y ganadería	34.1	43.1	55.3	9.0	12.2	26.3	28.2
Para otros transportes y comunicaciones	2 873.9	5 629.9	7 092.7	2 756.1	1 462.8	95.9	26.0
Productos automotrices	2 767.3	5 495.4	6 875.7	2 728.1	1 380.3	98.6	25.1
Productos para otros transportes y comunicaciones	106.5	134.5	217.0	28.0	82.5	26.3	61.3
Maquinaria y equipo especial para industrias diversas	2 037.8	3 203.0	3 550.9	1 165.3	347.8	57.2	10.9
Productos metálicos de uso doméstico	393.6	490.7	516.6	97.1	26.1	24.7	5.3
Equipo profesional y científico	732.8	821.9	934.7	89.1	112.7	12.2	13.7
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	4 851.6	5 823.7	5 385.5	972.1	-438.2	20.0	-7.5
Aparatos de fotografía óptica y relojería	39.3	41.0	36.2	1.7	-4.7	4.3	-11.5
Otras industrias manufactureras	541.5	555.0	674.5	13.5	119.4	2.5	21.5
<b>Importaciones</b>	<b>16 864.9</b>	<b>22 163.4</b>	<b>25 005.5</b>	<b>5 298.5</b>	<b>2 842.1</b>	<b>31.4</b>	<b>12.8</b>

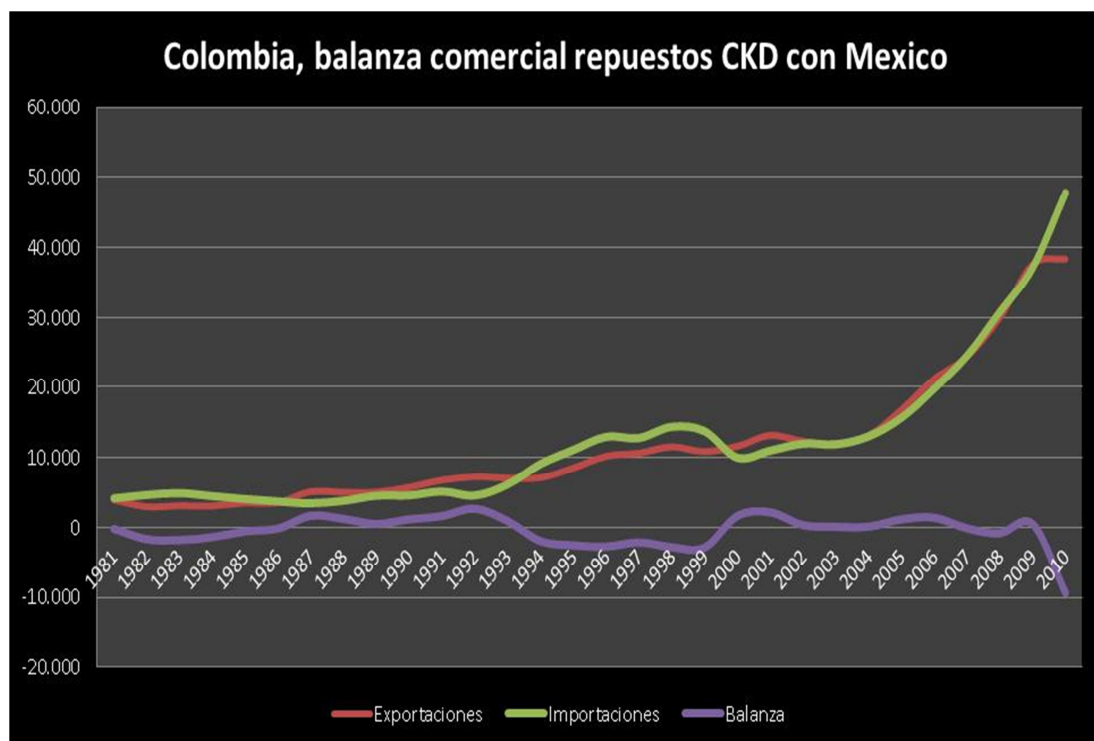
Fuente: estadísticas de Comercio Exterior INEGI

Grafica 2. Participación porcentual de las exportaciones manufactureras por principales productos junio de 2011



Fuente: estadísticas de Comercio Exterior INEGI

Grafica 3. Balanza comercial con los productos CKD



Fuente: estadísticas de Comercio Exterior INEGI



En la gráfica expone el crecimiento del mercado de productos importados desde el mercado mexicano y como beneficia a las dos economías. Los productos que especialmente han crecido son los repuestos CKD para vehículos de carga y pasajeros de transporte pesado lo que evidencia que este país es un gran proveedor para este sector en Colombia.

Tabla 17. Importación de autopartes por país de origen US\$ FOB

PAIS	2008	2009	2010	TOTAL ACUMULADO
ALEMANIA	27.271.999	34.222.426	35.333.420	96.827.845
ARGENTINA	5.737.759	13.704.817	15.236.952	34.679.528
BRASIL	70.944.419	77.186.126	93.356.156	241.486.701
CANADA	10.865.324	5.494.501	5.723.298	22.083.123
CHILE	14.297.777	13.073.270	16.529.513	43.900.560
CHINA	40.492.069	59.479.708	116.288.122	216.259.899
COREADELSUR	25.136.931	54.291.557	44.613.355	124.041.843
COSTARICA	1.208.727	790.403	1.399.700	3.398.830
DEMASPaises	31.922.097	150.284.849	64.110.344	246.317.290
ECUADOR	16.595.394	23.965.507	15.566.875	56.127.776
ESPAÑA	9.268.996	10.238.443	10.485.429	29.992.868
ESTADOSUNIDOS	200.336.929	218.588.702	271.569.921	690.495.552
FRANCIA	23.821.887	30.966.713	30.966.713	85.755.313
HUNGRIA	123.704	186.475	324.265	634.444
ITALIA	14.270.876	15.333.279	18.520.367	48.124.522
JAPON	213.588.459	215.050.340	215.382.528	644.021.327
MEXICO	11.797.660	23.700.379	15.782.203	51.280.242
PANAMA	758.834	447.563	2.691.162	3.897.559
PUERTORICO	118.843	556.857	4.321.114	4.996.814
REP.CHECA	1.307.958	1.557.153	998.302	3.863.413
TAIWAN	28.947.077	36.400.450	42.751.800	108.099.327
VENEZUELA	33.503.743	55.583.707	45.017.420	134.104.870
ZONAFRANCACOLOMBIA	140.314.590	284.343.961	365.504.318	790.162.869
<b>TOTALGENERAL</b>	<b>922.634.055</b>	<b>1.325.449.190</b>	<b>1.432.475.282</b>	<b>3.680.552.515</b>

Fuente: DIAN Declaraciones de Importaciones

El cuadro de importaciones nos permite mostrar la dinámica del sector en los últimos años pasando de importar 922 millones de dólares en el 2008 a 3620 en el 2010.

Tabla 18. Partida arancelaria.

Perfil de la mercancía <sup>8</sup>						
DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	<b>8708.40.10.00</b>			01-ene-2007	...	
Descripción	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. - Cajas de cambio y sus partes: - - Cajas de cambio			01-ene-2007	...	
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007	...	
MEDIDAS						
CONCEPTO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	TRANSITO			
Gravamen	X					
IVA	X					
Otras tarifas generales						
Gravámenes por acuerdos internacionales	X					
Medidas de protección comercial						
Régimen de comercio						
Bienes de capital						
Índice Alfabético Arancelario	X		X			
Notas de nomenclatura						
Correlativas por apertura						
Correlativas por cierre						
Requisitos Específicos de Origen (REO)						
Documentos soporte						
Características especiales						
Restricciones						
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial						
Modalidades permitidas						
Descripciones de mercancías	X		X			
Documentos soporte por zona de RAE						
Cupos de Mercancía						

Fuente: DIAN

<sup>8</sup> DIAN. Dirección de impuestos y aduanas nacionales. (disponible en). <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>.(citado el 25 de abril de 2011)



Tabla 19. Datos generales

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	<b>8708.99.21.00<sup>9</sup></b>			01-ene-2007	...	
Descripción	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. - Las demás partes y accesorios: - - Los demás: - - - Transmisiones cardánicas y sus partes: - - - - Transmisiones cardánicas			01-ene-2007	...	

Fuente: DIAN

<sup>9</sup> DIAN. Dirección de impuestos y aduanas nacionales. (disponible en). <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>.(citado el 25 de abril de 2011)

Tabla 20. Medidas

Unidad física	u - Unidades o artículos	01-ene-2007	...	
MEDIDAS				
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito	
Gravamen	5.0%			
IVA	16%			
Otras tarifas generales				
Gravámenes por acuerdos internacionales	X			
Medidas de protección comercial				
Régimen de comercio	X			
Bienes de capital				
Índice Alfabético Arancelario	X	X		
Notas de nomenclatura				
Correlativas por apertura				
Correlativas por cierre				
Requisitos Específicos de Origen (REO)				
Documentos soporte				
Características especiales				
Restricciones				
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial				
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial				
Modalidades permitidas				
Descripciones de mercancías	X	X		
Documentos soporte por zona de RAE				
Cupos de Mercancía				

Fuente -México con cód. Acuerdo 21 del 10 de enero de 2010 no se cobra arancel.

## 12. COSTO DEL PRODUCTO

Nosotros manejaremos cuatro referencias, de las cuales dos de ellas se complementan. Dentro de las referencias y sus costos tenemos lo siguiente:

Tabla 21. Costo del producto

MOTOR	PRECIO DE INTRODUCCION	CAJA	PRECIO DE INTRODUCCION	TRANSMISION	PRECIO DE INTRODUCCIÓN	
Cigüeñales – Original Cummins	6.400.000	Árbol Primario – Original Cummins	440.000	Corona- marca Euro 9 x 39	2.330.000	
Casquetes De Bancada – Clevite	540.000	Árbol Intermedio- Original Cumins	880.000	Árbol De Transmisión Spicer	570.000	
Casquetes De Biela- Clevite	170.000	Árbol Secundario – Original cumins	440.000	Planetario 46 mil libras Spicer	250.000	
Bielas – Cumins Brasil	150.000	Piñones	1ra.	270.000	Satélite	90.000
			2da.	305.000		
			3ra.	213.000		
			4ta.	410.000		
			5ta.	560.000		
			6ta.	270.000		
Pistones – Clevite	100.000	Distanciadores – Arandelas Estriadas	110.000	Horquilla cruceta 5280 Spicer	470.000	
Anillos- Clevite	100.000	Anillos Sincronizadores – pata gruesa	310.000	Cruceta	260.000	
Bomba De Aceite – Cumins	1.150.000	Carter Trasero	2.720.000	Cojinetes De Aguja	190.000	
Carter de Lámina	1.700.000	Carter De Piñonera – Mono	1.450.000	Palier Eje de rueda 1 de 5 de 41 estrías	400.000	
Bloque – Original Cummins	11.900.000	Tapa Del Embrague O Carcasa – Kit Prensa – Eagle, Kenworkh	2.100.000			
Cilindro – Clevite	110.000	Carter De Embrague – Carcasa Care Vaca	1.000.000			
Culata	750.000	Corona De Arranque	470.000			
VALVULAS (Escape - Admisión) x 24	750.000	Disco Del Embrague- 4 Tacos de 15 pulgadas	470.000			
Árbol De Levas	1.650.000	Volante de Prensa 15 pulgadas – Original Cummins	840.000			
Bomba De Inyección Diesel –Original Cumins	3.150.000	Plato Presor	270.000			
Volante De Inercia	800.000	Sincronizadores	310.000			

Con respecto a los precios en el comercio internacional, estos pueden ser de varios tipos. Los más comunes son Ex Works, FOB y CIF. La utilización de las distintas condiciones de precio, muchas veces tienen que ver con la experiencia en comercio exterior que posean ambas partes, proveedor y comprador.

Ex Works: significa "En Fábrica" y quiere decir que la mercadería se entrega en la fábrica del proveedor, y el resto de los costos para traerla hasta el negocio del comprador corren por cuenta de este último.

FOB: significa "Libre en Buque", es decir que el precio de la mercadería incluye los costos hasta encontrarse cargada en el buque en el puerto de origen, el resto de los costos quedan a cargo del comprador.

CIF: significa "Costo, Seguro y Flete", o sea, el precio incluye los costos hasta que la carga se encuentra en el buque en el puerto destino, lo que resta abonar es el manipuleo en el puerto (son los gastos por descargar la mercadería del buque y cargarla a un camión), los costos aduaneros (derechos de nacionalización, anticipo de impuestos) y el flete hasta el negocio del comprador.

- **AGENTE DE CARGA AÉREA**

Ya que el transporte de la mercancía se hará por vía aérea debemos contactar un agente de carga aérea, el cual recibe la mercancía del proveedor en los estados unidos y la almacena en sus bodegas el tiempo que sea necesario mientras efectúa las reservas de espacio en los aviones, elabora los documentos de transporte aéreo, consolida o desconsolida, traza rutas y planifica las entregas para que la mercancía llegue rápida y segura a su destino. Este intermediario entregara los documentos pertinentes a la Sociedad de Intermediación Aduanera para el respectivo trámite de nacionalización.

- **AGENTES ADUANEROS**

Uno de los objetivos principales de la los AGENTES ADUANEROS es colaborar con las autoridades aduaneras en la aplicación de las normas legales relacionadas al comercio exterior.

En Colombia las normas establecen que las exportaciones e importaciones deben tramitarse a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera cuando éstas operaciones superen mil dólares de Estados Unidos de Norteamérica ( US\$1.000.00).

La importación de los equipos necesarios para empezar el proyecto supera los US\$ 1.000.00, razón por la cual se debe recurrir a una SIA.

Una vez cancelados los gastos de nacionalización, la DIAN libera la mercancía al importador, la cual debe ser retirada de sus bodegas en un lapso de tiempo no mayor a tres a partir de la fecha de liberación de la misma.

Considerando que buena parte de los resultados de una operación de importación o exportación se derivan de la adecuada gestión de las Sociedades de Intermediación Aduanera, es por esto que es importante que se establezcan criterios para su selección como:

- Que se encuentren autorizadas por la DIAN.
- Una vez confirmada esta información y localizada la Agencia Aduanera, se deben evaluar sus servicios.

### 13. COSTOS DE IMPORTACION

Tabla 22. Costos de importación

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I <u>PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial</u>	Partes Cajas de cambio
	II <u>POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)</u>	8708.99.21.00
	II <u>POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)</u>	8708.99.21.00
	III <u>UNIDAD COMERCIAL DE VENTA</u>	UNIDAD
	IV <u>VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL</u>	<input type="text"/>
	V <u>EMPAQUE</u>	CAJA
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI <u>ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE - PUERTO DE EMBARQUE</u>	Puerto de Manzanillo Mexico
	VII <u>DESTINO / PAÍS - PUERTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA</u> <u>Puertos en Países de Destino</u>	
	VIII <u>PESO TOTAL KG/TON</u>	100
	IX <u>UNIDAD DE CARGA</u>	caja
	X <u>UNIDADES COMERCIALES</u>	caja
	XI <u>VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3</u>	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XII <u>TERMINO DE VENTA (INCOTERM)</u>	
	XIII <u>FORMA DE PAGO Y TIEMPO</u>	Carta de Credito
	XIV <u>TIPO DE CAMBIO UTILIZADO</u>	1.800,00

Campos Modificables

Campos con Formulas

Campos Con Información Vinculada

**MENU INICIO SIMULADOR DE COSTOS**

Importacion de parates para Motor, caja, transmision

#### IMPUESTOS EN DESTINO

GRAVAMEN	0
IVA	0
OTROS IMPUESTOS	
OTROS	
<b>SUMATORIA IMPUESTOS</b>	0

Tabla 23. Matriz de costos de D.F.I por puerto de ingreso

MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR PUERTO DE INGRESO

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	IPIALES			CALI			BUENAVENTURA		
	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
<b>PAIS EXPORTADOR</b>	<b>A VALOR EXW</b>								
	costo de CKD Motor, Caja, Transmision	1.5	182.104,64		182.104,64			182.104,64	
	empacar el producto con tres obreros		74,64	3,00	74,64	3,00		74,64	3,00
	marcado	0,12	230,00	2,00	230,00	2,00		230,00	2,00
	Cajas para el empaque	0,90	1.800,00	2,00	1.800,00	2,00		1.800,00	2,00
	<b>Costos Directos</b>								
	1 EMPAQUE								
	2 EMBALAJE								
	3 UNITARIZACION								
	4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR		150,00	0,50	150,00			150,00	
	5 DOCUMENTACION								
	Documentos de Exportacion		10,00	0,50	10,00			10,00	
	certificado de origen		5,00	0,50	5,00			5,00	
	BL		50,00	0,50	50,00	0,11		50,00	
	6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)		2.600,00	2,00	3.600,00			1.600,00	
	7 ALMACENAMIENTO INTERMEDIO		300,00	4,00	400,00			200,00	
	8 MANIPULEO PREEMBARQUE		40,00	1,00	40,00			40,00	
	9 MANIPULEO EMBARQUE		480,00	1,00	880,00			480,00	
	10 SEGURO		1.274,73		1.274,73			1.274,73	
	11 BANCARIO								
	12 AGENTES		100,00		100,00			100,00	
	documentos diligenciados por la Agente aduanero		40,00	0,50	40,00			40,00	
	cobro de la Agente Aduanero 0,5% ó US\$125		978,18		988,18			588,18	
	<b>Costos Indirectos</b>								
13 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto		177,50	17,50	98,00			112,00		
14 CAPITAL-INVENTARIO		1.063,04		763,04			1.163,04		
<b>COSTO DE LA DFI PAIS EXPORTADOR</b>									
<b>B VALOR : FCA</b>									
<b>C VALOR : DAP</b>									
<b>D VALOR : FAS No Incluye Embarque</b>									
<b>E VALOR : FOB</b>		189.373,10		190.503,60			187.917,60		
<b>TRÁNSITO INTERNACIONAL</b>	1 TRANSPORTE INTERNACIONAL		6.800,00	9,00	5.815,00			3.000,00	
	recargo por combustible		150,00		185,00				
	<b>F VALOR CFR</b>		123,00					154,00	
	<b>G VALOR CPT</b>				132,00				
	1 SEGURO INTERNACIONAL		946,87		952,52			939,59	
	<b>H VALOR CIF</b>							165,00	
	<b>I VALOR CIP</b>								
	1 MANIPULEO DE DESEMBARQUE		100,00		100,00			100,00	
	<b>Costos indirectos</b>								
	2 CAPITAL-INVENTARIO		571,49		300,00			571,49	
	<b>COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL</b>								
	<b>J VALOR DAP No Incluye Desembarque</b>								
<b>K VALOR DAT</b>		198.064,45					192.847,67		
<b>PAIS IMPORTADOR</b>	1 TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR		200,00		350,00			280,00	
	2 ALMACENAMIENTO								
	3 SEGURO								
	<b>I VALOR DAP</b>								
	1 DOCUMENTACION								
	2 ADUANEROS (IMPUESTOS)								
	3 AGENTES								
	4 BANCARIO								
	<b>Costos indirectos</b>								
	5 CAPITAL-INVENTARIO		71,49		80,00			81,49	
<b>COSTO DE LA DFI PAIS IMPORTADOR</b>									
<b>J VALOR DDP TOTAL</b>		198.335,94		198.418,11			193.209,16		



## **CAPITULO III**

### **14. ANALISIS TECNICO**

El objetivo central del análisis técnico es determinar la factibilidad de la venta del producto con la calidad y cantidad requerida, para ellos se identificarán las necesidades que demanda el plan importador en materia de tecnologías, maquinarias, proceso de venta, localización del negocio y distribución de planta.

#### **14.1 PROCESO DE VENTA**

Las ventas serán responsabilidad de los asesores comerciales con la orientación y apoyo del técnico mecánico de manera directa con el cliente. Este será contactado de manera personal en los puntos como: estaciones de servicio que ofrezcan servicios de engrase y cambio de aceite, talleres de reparación y lavaderos. Una vez el cliente tenga la intención de compra se debe hacer diligenciar un formato de orden de pedido u cotización, en el cual se diligenciará la información del cliente: nombre y teléfono para hacer seguimiento a la compra, una vez la compra se haga efectiva se entregará la respectiva factura y se coordinará el lugar de entrega, si esta es inmediata o si se llevará la o las piezas hasta el taller de reparación.

#### **14.2 LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO**

Se considera un local ubicado en la zona de las Lunas, dada su ubicación estratégica, que posea todos los servicios domiciliarios: agua, energía, alcantarillado y línea telefónica; que tenga una puerta de acceso grande que permitan el fácil acceso al lugar y un parqueadero que facilite la estadía de los clientes que visiten el lugar.

Valor del arrendamiento:

#### **14.3 EQUIPOS UTILIZADOS**

Para el normal desarrollo de las actividades de tipo operativo son necesarios los siguientes equipos:

- 3 Racks de almacenamiento
- 1 teléfono
- Papelería con formatos correspondientes al área operativa

Actividades de tipo administrativo:

- 1 Computador
- 1 impresora
- 1 teléfono
- 1 estabilizador de energía
- 1 escritorio
- Cinco sillas
- 1 módulo de recepción
- 1 Archivador
- 1 calculadora

Área de ventas

- 1 computador
- 1 impresora
- 1 teléfono
- 1 módulo de recepción
- 1 estabilizador de energía
- 2 escritorios
- Muebles para la sala de espera

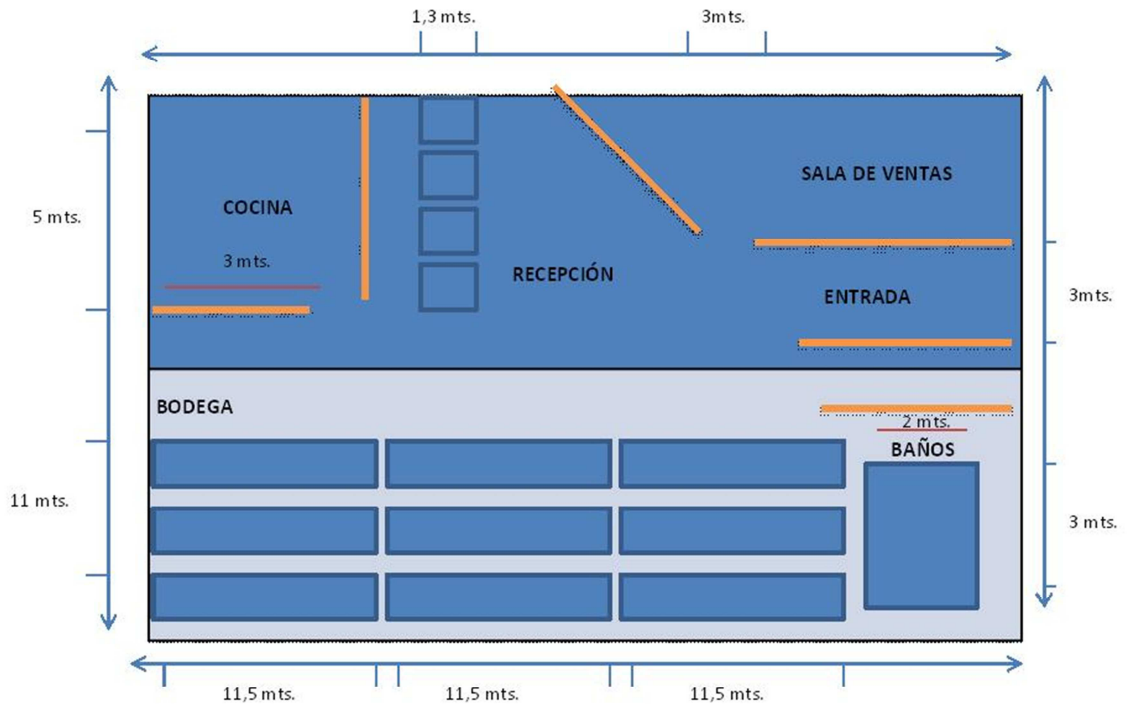
#### 14.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La distribución de la planta tendrá en cuenta las condiciones favorables para el desempeño del trabajo del personal como concentrar el mismo en locaciones de trabajo con buena iluminación, ventilación, comunicación y adaptabilidad al cambio, evitando las superficies en las que trabajo un número excesivo de personas, se utilizará escritorios de estilo uniforme y de dimensiones acordes con las necesidades ergonómicas propias del trabajo.

Las unidades de trabajo que están en contacto frecuente con los clientes estarán ubicadas en áreas accesibles, cerca de las entradas y zonas de recepción, las instalaciones eléctricas serán suficientes para las conexiones de equipos y máquinas, Las instalaciones tendrán los servicios de cafetería y sanitarios adecuados.

La bodega estará distribuida por estantes con la señalización adecuada y cumpliendo los requisitos de almacenamiento. Todo esto con el objeto de transmitir el orden y la confianza para el cliente externo como garantizar las condiciones adecuadas de trabajo para el cliente interno. El local cuenta con un área de 144 metros cuadrados. Diseño De La Planta:

Grafica 4. Diseño de la planta



## MECANISMOS DE CONTROL

Con el objeto de hacer seguimiento al cliente el formato orden de pedido o cotización se identificarán los datos del mismo y los datos del vehículo, lo que permitirá la trazabilidad de la compra, además de registrar cualquier inquietud, sugerencia o queja en un formato al final de la compra, diligenciado por el asesor comercial, ya que en el contexto no se tiene cultura de la queja mediante el registro de formatos por parte del cliente.

## CAPITULO IV

### 15. ANALISIS FINANCIERO

#### 15.1 ANALISIS FINANCIERO

El objetivo del análisis económico es determinar aspectos y características económicas proyecto, tales como inversiones en activos fijos, gastos de formalización requeridos para el proyecto, inversión en capital de trabajo, y los presupuestos de operación proyectados para los años establecidos así como los gastos y costos de operación proyectados.

Para la realización de un plan importador es esencial un Estudio y Análisis Financiero que muestre a los inversionistas la viabilidad del proyecto. El estudio financiero es una guía práctica que orienta a los inversionistas sobre las utilidades y planes a seguir para el sostenimiento de la compañía a través del tiempo.

Se realizó un presupuesto estimado para cinco años, con el fin de tener indicadores financieros que avalen la puesta en marcha del plan importador. Para ello se tuvo en cuenta los presupuestos de ingresos, costos de ventas y gastos operacionales y no operacionales para así poder generar los Estados de Resultados presupuestados, después se efectuaron los Flujos de efectivo y finalmente los Balances generales estimados para los cinco primeros años.

#### 15.2 PROYECCION DE VENTAS.

Tabla 24. Proyección de ventas en unidades años 1, 2, 3, 4, y 5.

PROYECCION DEL MERCADO Y VENTAS	Ene, Feb, Mar.	Abr, May, Jun	Jul, Ago, Sep.	Oct, Nov, Dic	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MERCADO TOTAL (UNIDADES) <sup>10</sup>	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730
VOLUMEN DE VENTAS (UNIDADES)	70	75	100	73	318	363	417	484	566
PARTICIPACION MERCADO (%)	0,7%	0,7%	0,9%	0,7%	3,0%	3,4%	3,9%	4,5%	5,3%

<sup>10</sup> ASORENAR, Población total de vehículos de carga y pasajeros de Nariño.

Se iniciara el proceso operativo en el primer año con una participación en el mercado estimada del 3% equivalente a 318 unidades vendidas, para el segundo año el estimado será del 3,4% equivalente a 363 unidades vendidas, para el tercer año el estimado será del 3,9% equivalente a 417 unidades, para el cuarto año será del 4,5% equivalente a 484 unidades; finalmente para el quinto año la participación en el mercado será del 5.3% lo que implica 566 piezas vendidas.

Cuadro 11. Ventas de motor

MOTOR	Referencia	VALOR
CIGUEÑALES		6.500.000
CASQUETES DE BANCADA		700.000
BIELAS		250.000
PISTONES		120.000
ANILLOS		120.000
BOMBA DE ACEITE		1.300.000
CARTER		5.400.000
BLOQUE		20.000.000
CILINDRO		130.000
CULATA		850.000
VALVULAS (escape - admisión)		850.000
ARBOL DE LEVAS		1.750.000

Cuadro 12. Ventas de caja de cambio.

CAJA	REFERENCIA	VALOR
ARBOL PRIMARIO		540.000
ARBOL INTERMEDIO		980.000
ARBOL SECUNDARIO		135.000
PINONES		1.280.000
DISTANCIADORES		120.000
ANILLOS SINCRONIZADORES		320.000
CARTER TRASERO		2.820.000
CARTER DE PIÑONERA		1.550.000
TAPA DEL EMBRAGUE O CARCASA		2.200.000
CARTER DE EMBRAGUE		1.050.000
CORONA DE ARRANQUE		480.000
DISCO DEL EMBRAGUE		480.000
VOLANTE		850.000

Cuadro 13. Ventas de transmisión

TRANSMISION	REFERENCIA	VALOR
CORONA		2.430.000
ARBOL DE TRANSMISION (CARDAN)		580.000
PLANETARIO		260.000
SATELITE		100.000
HORQUILLA		490.000
CRUCETA		280.000
COJINETES DE AGUJA		450.000
PALIER		500.000

En el cuadro anterior podemos mirar el tipo de producto y los precios en pesos en el mercado de San Juan de Pasto. Pidiendo identificar que presenta precios muy competitivos con en el mercado.

Tabla 25. Inflación proyectada para el plan de negocios<sup>11</sup>

INFLACIONEN COLOMBIA AÑO 2011	4,5%
INFLACIONEN COLOMBIA AÑO 2012	4,0%
INFLACIONEN COLOMBIA AÑO 2013	3,5%
INFLACIONEN COLOMBIA AÑO 2014	3,0%

Esta información fue obtenida de las proyecciones realizadas por el Banco de la República en su página web [www.banreb.gov.co](http://www.banreb.gov.co) publicada el día 16 de julio de 2011. Con esta información podemos identificar que los precios públicos se mantendrán estables para los próximos 5 años lo cual indica una estabilidad de la demanda y una posibilidad muy grande para el plan de negocios.

Tabla 26. Proyección de crecimiento en ventas del plan de negocios.

CRECIMIENTO EN VENTAS ESPERADO AÑO 2011	10,0% Anual
CRECIMIENTO EN VENTAS ESPERADO AÑO 2012	8,0% Anual
CRECIMIENTO EN VENTAS ESPERADO AÑO 2013	7,0% Anual
CRECIMIENTO EN VENTAS ESPERADO AÑO 2014	6,0% Anual

Teniendo en cuenta el comportamiento del mercado de auto partes, realizamos una proyección de ventas para el plan de negocios importador que nos permitirá conocer las metas de crecimiento para cada año y como estas influirán en la participación de la empresa en el mercado.

Tabla 27. Formas de pago

PLAZO PARA COMPRAS	De contado
PLAZO PARA VENTAS A CREDITO	30 días
PORCENTAJE VENTAS A CREDITO	40%
PORCENTAJE DE VENTAS DE CONTADO	60%

La empresa para el primer años no puede realizar ventas a crédito serán de contado para poder apalancar el crédito que adquirida para la inversión en la

<sup>11</sup>BANCO DE LA REPÚBLICA. Gobierno En Línea. (disponible en). [www.banrec.gov.co](http://www.banrec.gov.co).(citado el 2 de mayo de 2011)



importación de la mercancía (entendiéndose crédito todas aquellas ventas que se paguen después de 30 días)

Tabla 28. Carga prestacional<sup>12</sup>

<b>CARGA PRESTACIONAL</b>	<b>%</b>
CESANTIAS	8,33%
INTERESESACESANTIAS	1,00%
VACACIONES	4,17%
SALUD	8,00%
PENSION	12,00%
ARP	0,52%
CAJA COMPENSACION	4,00%
SENA	3,00%
I.C.B.F	2,00%
<b>TOTAL% CARGA PRESTACIONAL</b>	<b>51,35%</b>

La empresa cumplirá con todos los requisitos de ley para su funcionamiento por esta razón como política empresarial a los empleados se le realizara el pago de todos los parafiscales.

- **NÓMINA**

La nómina de la empresa mensualmente será de \$9.986.891. Permittiéndonos conocer para cada año en la inversión de talento humano requerido. Ver Figura 23.

---

<sup>12</sup> MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL. República de Colombia. (disponible en). [www.ministeriodelaproteccionsocial.gov.co](http://www.ministeriodelaproteccionsocial.gov.co). (citado el 2 de mayo de 2011)

Tabla 29. Otros Egresos

DETALLE OTROS EGRESOS	COSTO MENSUAL	GASTO ADMON MENSUAL	GASTO VENTAS MENSUAL	TOTAL EGRESO MENSUAL
ARRIENDO	1.000.000	300.000	500.000	1.800.000
SERVICIOS PUBLICOS	185.000	100.000	100.000	385.000
REGISTRO MERCANTIL			240.000	240.000
ANUNCIO PAGINAS AMARILLAS			53.000	53.000
CATALOGOS LINEAS DE PRODUCCION			15.000	15.000
VOLANTES			13.000	13.000
PARTICIPACION FERIA			3.000.000	
ASESORIA CONTABLE		300.000		300.000
PAPELERIA	50.000	70.000	80.000	200.000
SEGUROS CONTRA ROBOS	80.000			80.000

Sumado a la nómina debemos tener en cuenta otros egresos que en este cuadro superan más de 2.00.000 mensuales.

Tabla 30. Activos fijos

DETALLE ACTIVO FIJO	CANT	VR UNITARIO	VR TOTAL	MESES DEPRE EC	VR MENSUAL DEPRECIACIÓN
<u>BODEGA</u>					
RACKS DE ALMACENAMIENTO	5	280.000	1.400.000	120	11.667
MONTACARGA MANUAL	2	300.000	600.000	120	5.000
TELEFONO	1	70.000	70.000	60	1.167
<b>TOTAL ACTIVOS BODEGA</b>			<b>2.070.000</b>		<b>17.833</b>
<u>ADMINISTRACIÓN</u>					
COMPUTADORES	2	1.800.000	3.600.000	60	60.000
IMPRESORA MATRIZ DE TINTA	1	350.000	350.000	60	5.833
TELEFONO	2	70.000	140.000	60	2.333
ESTABILIZADORES	2	50.000	100.000	60	1.667
ESCRITORIOS	2	150.000	300.000	60	5.000
SILLAS	5	50.000	250.000	60	4.167
MODULO RECEPCION	1	1.000.000	1.000.000	60	16.667
FAX	1	300.000	300.000	60	5.000
ARCHIVADOR	1	200.000	200.000	60	3.333
CALCULADORA	1	100.000	100.000	60	1.667
<b>TOTAL ACT AREA ADMINISTRATIVA</b>			<b>6.340.000</b>		<b>105.667</b>
<u>VENTAS</u>					
COMPUTADORES	2	1.800.000	3.600.000	60	60.000
IMPRESORA MATRIZ DE PUNTO	1	250.000	250.000	60	4.167
TELEFONO	2	70.000	140.000	60	2.333
ESTABILIZADORES	2	50.000	100.000	60	1.667
ESCRITORIOS	2	150.000	300.000	60	5.000
SILLAS	5	50.000	250.000	60	4.167
<b>TOTAL ACTIVOS AREA DE VENTAS</b>			<b>4.640.000</b>		<b>77.333</b>

El plan de negocios requiere una inversión en activos fijos que se requieren para la operación de la empresa los cuales están representados en planta y quipos los cuales tiene una inversión superior a 4.500.000.

Tabla 31. Software

DETALLE SOFTWARE	CANTIDAD	VR UNITARIO	VR TOTAL	AMORTIZACIÓN MENSUAL
SOFTWARE CONTABLE	1			26.667
SOFTWARE CONTABLE HELISA	1	1.600.000	1.600.000	

El Software contable en una inversión administrativa y legal que la organización debe hacer dado que permite la adecuada sistematización de la información como también la toma de decisiones en el corto, mediano y largo plazo.

Tabla 32. Préstamo

DETALLE	VALOR
Impuesto de Industria y Comercio	1,10%
Aporte de Socios	\$ 100.000.000
TASA DE OPORTUNIDAD	24,5% Anual
TASA DEL MERCADO	22% Anual
VALOR DEL PRESTAMO	\$ 130.000.000
PLAZO PRESTAMO	20
TASA DE INTERES TRIMESTRAL	4,14%
PROVISION PARA IMPUESTOS	34,0% Anual
PORCENTAJE RESERVA LEGAL	10,0% Anual

Para la constitución inicial de la empresa se solicitara un préstamo de ciento treinta millones de pesos (\$130.000.000), el aporte de los socios será de cien millones de pesos (\$100.000.000).

Tabla 33. Presupuesto de ingresos

PRODUCTO: REFACCIONES PARA MOTOR					
No DE EQUIPOS CKD TRIMESTRALES	105	114	123	132	141
VALOR UNITARIO DEL PRODUCTO (\$)	3.000.000	3.135.000	3.260.400	3.374.514	3.475.749
INGRESO CKD CAJA	<b>315.000.000</b>	<b>357.390.000</b>	<b>401.029.200</b>	<b>445.435.848</b>	<b>490.080.668</b>
REFACCIONES PARA CAJA					
No DE CKD TRIMESTRALES	39	43	47	51	55
VALOR UNITARIO DEL PRODUCTO (\$)	1.000.000	1.045.000	1.092.025	1.141.166	1.192.519
INGRESO CKD MOTOR	<b>39.000.000</b>	<b>44.935.000</b>	<b>51.325.175</b>	<b>58.199.472</b>	<b>65.588.523</b>
REFACCIONES PARA TRANSMISION					
No DE CKD TRIMESTRALES	129	142	154	166	175
VALOR UNITARIO DEL PRODUCTO (\$)	950.000	992.750	1.037.424	1.084.108	1.132.893
INGRESO CKD	<b>122.550.000</b>	<b>140.970.500</b>	<b>159.763.258</b>	<b>179.961.898</b>	<b>198.256.217</b>
INGRESOS BRUTOS ANUALES	<b>476.550.000</b>	<b>420.246.750</b>	<b>473.736.120</b>	<b>528.280.167</b>	<b>578.017.129</b>
VENTAS DE CONTADO 60%	285.930.000	252.148.050	284.241.672	316.968.100	346.810.277
VENTAS A CREDITO 40%	190.620.000	168.098.700	189.494.448	211.312.067	231.206.852
PROVISION CARTERA 2%	9.531.000	8.404.935	9.474.722	10.565.603	11.560.343
INGRESOS NETOS TRIM.	467.019.000	411.841.815	464.261.398	517.714.564	566.456.786
RECAUDO TRIMESTRE 91%	424.987.290	374.776.052	422.477.872	471.120.253	515.475.676
SALDO CLIENTES A 31 Dic	<b>51.562.710</b>	<b>45.470.698</b>	<b>51.258.248</b>	<b>57.159.914</b>	<b>62.541.453</b>

En el cuadro anterior se puede observar cómo se realizara el plan de ventas y las metas establecidas para cada periodo teniendo en cuenta el tipo de producto y las metas de venta esperadas; los datos anteriores tiene relación con relación con el estudio de mercado y al potencial de la empresa identificado.

Tabla 34. Presupuesto de gastos

Detalles	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Administrador	27.424.693	28.658.805	29.805.157	30.848.337	31.773.787
Secretaria General	14.321.947	14.966.434	15.565.092	16.109.870	16.593.166
Contador	16.280.853	17.013.492	17.694.031	18.313.323	18.862.722
Servicios Generales	12.363.040	12.919.377	13.436.152	13.906.417	14.323.610
Auxiliar de bodega	12.363.040	12.919.377	13.436.152	13.906.417	14.323.610
Auxiliar de Seguridad	12.363.040	12.919.377	13.436.152	13.906.417	14.323.610
Cajero	12.363.040	12.919.377	13.436.152	13.906.417	14.323.610
Vendedor 3	12.363.040	12.919.377	13.436.152	13.906.417	14.323.610
<b>TOTAL GASTOS DE PERSONAL</b>	<b>119.842.693</b>	<b>125.235.615</b>	<b>130.245.039</b>	<b>134.803.615</b>	<b>138.847.724</b>
<b>OTROS GASTOS DE ADMIN.</b>					
ARRIENDO	12.000.000	12.540.000	13.041.600	13.498.056	13.902.998
SERVICIOS PUBLICOS	3.600.000	3.762.000	3.912.480	4.049.417	4.170.899
ASESORIA CONTABLE	3.600.000	3.762.000	3.912.480	4.049.417	4.170.899
PAPELERIA	3.000.000	3.135.000	3.260.400	3.374.514	3.475.749
DEPRECIACION	3.900.000	4.075.500	4.238.520	4.386.868	4.518.474
VOLANTES	500.000	522.500	543.400	562.419	579.292
PARTICIPACION FERIA	3000000	3.135.000	3.260.400	3.374.514	3.475.749
PAPELERIA	700.000	731.500	760.760	787.387	811.008
AMORTIZACION	960.000	1.003.200	1.043.328	1.079.844	1.112.240
<b>TOTAL OTROS GASTOS DE ADMIN.</b>	<b>31.260.000</b>	<b>32.666.700</b>	<b>33.973.368</b>	<b>35.162.436</b>	<b>36.217.309</b>
<b>TOTAL GASTOS DE ADMIN.</b>	<b>151.102.693</b>	<b>157.902.315</b>	<b>164.218.407</b>	<b>169.966.051</b>	<b>175.065.033</b>

Este cuadro consolida todo el gasto del plan de negocios importador de material CKD el año 2011 hasta el 2015 y nos permite tener una herramienta para definir el punto de equilibrio por producto y por periodo.

## Tabla 35. Crédito bancario

### Simulador de Crédito:

Valor del Préstamo:				13000000
Plazo (en meses)				
Tasa				1.38
Cuota Mensual				3,200,158
Cuota Seguro Vida				130
Cuota Seguro Bien				37,7
TOTAL CUOTA				3,367,858
1	1,794,000	1,406,158	128,593,842	3,200,158
2	1,774,595	1,425,563	127,168,279	3,200,158
3	1,754,922	1,445,236	125,723,043	3,200,158
4	1,734,978	1,465,180	124,257,863	3,200,158
5	1,714,759	1,485,399	122,772,464	3,200,158
6	1,694,260	1,505,898	121,266,566	3,200,158
7	1,673,479	1,526,679	119,739,886	3,200,158
8	1,652,410	1,547,748	118,192,139	3,200,158
9	1,631,052	1,569,106	116,623,032	3,200,158
10	1,609,398	1,590,760	115,032,272	3,200,158
11	1,587,445	1,612,713	113,419,560	3,200,158
12	1,565,190	1,634,968	111,784,591	3,200,158
13	1,542,627	1,657,531	110,127,061	3,200,158
14	1,519,753	1,680,405	108,446,656	3,200,158
15	1,496,564	1,703,594	106,743,062	3,200,158
16	1,473,054	1,727,104	105,015,958	3,200,158
17	1,449,220	1,750,938	103,265,021	3,200,158
18	1,425,057	1,775,101	101,489,920	3,200,158
19	1,400,561	1,799,597	99,690,323	3,200,158
20	1,375,726	1,824,432	97,865,891	3,200,158
21	1,350,549	1,849,609	96,016,283	3,200,158
22	1,325,025	1,875,133	94,141,149	3,200,158
23	1,299,148	1,901,010	92,240,139	3,200,158
24	1,272,914	1,927,244	90,312,895	3,200,158
25	1,246,318	1,953,840	88,359,055	3,200,158
26	1,219,355	1,980,803	86,378,252	3,200,158
27	1,192,020	2,008,138	84,370,114	3,200,158
28	1,164,308	2,035,850	82,334,263	3,200,158
29	1,136,213	2,063,945	80,270,318	3,200,158
30	1,107,730	2,092,428	78,177,891	3,200,158
31	1,078,855	2,121,303	76,056,587	3,200,158
32	1,049,581	2,150,577	73,906,010	3,200,158
33	1,019,903	2,180,255	71,725,755	3,200,158
34	989,815	2,210,343	69,515,413	3,200,158
35	959,313	2,240,845	67,274,567	3,200,158
36	928,389	2,271,769	65,002,798	3,200,158
37	897,039	2,303,119	62,699,679	3,200,158
38	865,256	2,334,902	60,364,777	3,200,158
39	833,034	2,367,124	57,997,653	3,200,158
40	800,368	2,399,790	55,597,862	3,200,158
41	767,25	2,432,908	53,164,955	3,200,158
42	733,676	2,466,482	50,698,473	3,200,158
43	699,639	2,500,519	48,197,954	3,200,158
44	665,132	2,535,026	45,662,928	3,200,158
45	630,148	2,570,010	43,092,918	3,200,158
46	594,682	2,605,476	40,487,442	3,200,158
47	558,727	2,641,431	37,846,011	3,200,158
48	522,275	2,677,883	35,168,128	3,200,158
49	485,32	2,714,838	32,453,290	3,200,158
50	447,855	2,752,303	29,700,988	3,200,158
51	409,874	2,790,284	26,910,703	3,200,158
52	371,368	2,828,790	24,081,913	3,200,158
53	332,33	2,867,828	21,214,085	3,200,158
54	292,754	2,907,404	18,306,682	3,200,158
55	252,632	2,947,526	15,359,156	3,200,158
56	211,956	2,988,202	12,370,954	3,200,158
57	170,719	3,029,439	9,341,516	3,200,158
58	128,913	3,071,245	6,270,270	3,200,158
59	86,53	3,113,628	3,156,642	3,200,158
60	43,562	3,156,596	0	0
<b>Nota:</b>				
Los créditos se contabilizan con la tasa vigente en el momento del desembolso				

De esta manera la empresa puede idéntica como se presenta la amortización del crédito requerido para la inversión inicial de plan de negocios importador de material CKD y hacer la Planeación financiera frete al proyecto de inversión.

Tabla 36. Estado de resultados

DETALLE –AÑOS	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos Operacionales	476.550.000	420.246.750	473.736.120	528.280.167	578.017.129
(-) Costo de Ventas	151.102.693	157.902.315	164.218.407	169.966.051	175.065.033
UTILIDAD BRUTA	325.447.307	262.344.435	309.517.713	358.314.116	402.952.096
Gastos Operacionales de Administración y Ventas	119.842.693	125.235.615	130.245.039	134.803.615	138.847.724
UTILIDAD OPERACIONAL	205.604.613	137.108.821	179.272.674	223.510.500	264.104.372
(-) Gastos No Operacionales	31.260.000	32.666.700	33.973.368	35.162.436	36.217.309
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	174.344.613	104.442.121	145.299.306	188.348.064	227.887.063
Provisión para Impuestos	59.277.169	35.510.321	49.401.764	64.038.342	77.481.601
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	115.067.445	68.931.800	95.897.542	124.309.722	150.405.462
Reserva Legal	11.506.744	6.893.180	9.589.754	12.430.972	15.040.546
UTILIDAD DEL EJERCICIO	103.560.700	62.038.620	86.307.788	111.878.750	135.364.916

El presente cuadro contable muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) del plan de Negocios Importador durante el periodo 2011 hasta el 2015. Presenta la situación financiera de la empresa proyectada en los años en mención, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. En el cuadro anterior podemos identificar el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del Sector Paraestatal en el periodo.

Tabla 37. Flujo de efectivo presupuestado

<b>FLUJOS DE EFECTIVO PRESEPUESADOS</b>						
	0	2011	2012	2013	2014	2015
SALDO INICIAL	0	17.510.000	4.424.898	28.000.914	64.822.692	114.061.543
INVERSION INICIAL	100.000.000	0	0	0	0	0
PRESTAMO BANCARIO	130.000.000	0	0	0	0	0
(+) INGRESOS OPERACIONALES	0	327.357.000	407.156.225	459.419.954	512.770.319	562.128.758
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	230.000.000	476.550.000	420.246.750	473.736.120	528.280.167	578.017.129
(-) COSTOS TOTALES HASTA BODEGA	0	195.165.935	198.543.000	202.858.442	220.407.027	24.634.009
(-) COSTOS TOTALES MANO DE OBRA DIRECTA	0	20.598.963	21.525.916	22.386.953	23.170.496	23.865.611
(-) COSTOS INDIRECTOS TOTALES	0	15.994.000	16.704.100	17.363.704	17.963.944	18.496.442
(-) GASTOS OPERACIONALES DE ADMINIS	0	50.705.926	52.916.233	54.969.362	56.837.710	58.495.201
(-) GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	0	63.837.211	67.870.829	71.746.128	75.464.264	78.806.813
(-) GASTOS FINANCIEROS	0	2.528.862	2.159.196	1.708.151	1.157.811	486.317
TOTAL EGRESOS DEL PERIODO	230.000.000	127.719.103	60.527.476	102.703.380	133.278.915	373.232.736
(+) PROVISION GASTO	0	7.338.000	8.404.935	9.474.722	10.565.603	11.560.343
(+) AMORTIZACIONES	0	320.000	320.000	320.000	320.000	320.000
(+) DEPRECIACIONES	0	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000
(=) SALDO FINAL DE EFECTIVO (SF)	230.000.000	137.787.103	71.662.411	114.908.102	146.574.518	387.523.079

<b>PERIODO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>VALORESHISTORICOS</b>	-20.000.000	-13.085.102	23.576.01	36.821.778	49.238.852
<b>VALORESTRAIDOSA VR PRESENTE</b>	-20.000.000	-10.510.122	15.210.08	19.080.805	20.494.178
<b>VPN DEL PROYECTO</b>	<b>75.760.905</b>				
<b>TIRDEL PROYECTO</b>	<b>43,20%</b>				
<b>CAUEDELPROYECTO</b>	<b>27.883.106</b>				



El flujo de Fondos muestra de donde provendrán los ingresos y como se usarán esos fondos. El flujo de fondos solo indica si la empresa genera suficiente dinero en efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo de la actividad empresarial como lo podemos observar esta variable se muestra de manera positiva puesto que la ventas generadas superan los gasto en el periodo 2011 hasta el 2015.

El flujo de Fondos para un período 2011 hasta el 2015 contiene el movimiento de Anual (entradas y salidas en efectivo en cada año).

Un presupuesto mensual no siempre refleja la realidad por esta razón en este trabajo lo realizamos anual ya que requeríamos reflejar con mayor exactitud en la información

- **TASA DE INTERÉS DE OPORTUNIDAD (TIO)**

La Tasa Interna de oportunidad para la este plan de inversiones está representada por el 43,20% dado que en el sistema financiero solo alcanza a generar una rentabilidad de menos del 1% del valor invertido por esta razón este valor se ve multiplicado en el plan de negocios Importador.

**VPN:** El VPN del proyecto es el resultado de la sumatoria de las utilidades obtenidas durante los cinco años, traídas a valor presente menos la inversión inicial realizada. Para este caso el VPN nos indica que el proyecto genera utilidades por \$75760905 a la fecha después de descontar la inversión inicial de \$20000000. Es importante anotar que la tasa de interés que se utilizó para realizar el cálculo fue la tasa de oportunidad que deseaba obtener los socios.

**TIR:** La TIR muestra la tasa de rentabilidad en la cual los egresos son iguales a los ingresos. Para el proyecto la tasa interna de retorno fue del 43,2%. Es una tasa buena ya que está por encima de la tasa de oportunidad que se deseaba obtener del 24,5%. También es rentable, ya que está por encima de la tasa del mercado que es del 22%.

**CAUE:**

El costo anual uniforme equivalente es el resultado de convertir el VPN en cuotas iguales anuales durante los períodos del proyecto. Para este, el CAUE es de \$27883106, que equivale a obtener cinco utilidades por este valor durante el tiempo de duración del proyecto tomando como interés la tasa de oportunidad.

- **PUNTO DE EQUILIBRIO POR LÍNEA DE PRODUCTO**

Es el punto en donde los ingresos totales correspondientes al plan de negocios importador recibidos se igualan a los costos asociados al plan de ventas de Motor, Caja y transmisión como lo podemos identificar uno por uno en las gráficas

que a continuación presentamos en donde cada uno de los productos se ve reflejado de manera individual (IT = CT). En este caso el punto de equilibrio es usado para determinar la posible rentabilidad de plan de ventas determina para cada uno de los productos. Para calcular el punto de equilibrio se identificaron el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

En donde identificamos para cada uno de los gráficos:

1. Precio promedio de venta al público de las refacciones de Motor teniendo en cuenta que la inversión mínima requerida en este caso es de 3.000.000.
2. Costo del producto promedio para el plan de negocios Importador. Que es igual a 2.100.000

Los costos fijos están presupuestados para un año y corresponde 33.855.963

3. Podemos observar como en la gráfica se muestra un punto de equilibrio en 38 unidades.

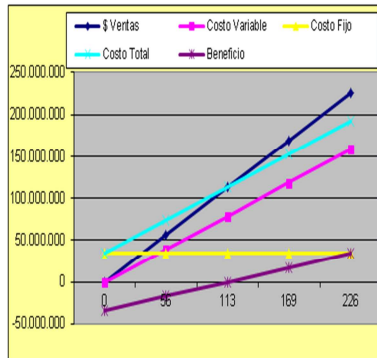
Como conclusión para todos los cuadros podemos afirmar que: Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

Cuadro 14. Punto de equilibrio CKD motor



Cuadro 15. Punto de equilibrio CKD caja

Precio Venta	1.000.000	< Completar	Q Ventas	0	56	113	169	226
Costo Unitario	700.000	< Completar	\$ Ventas	0	56.426.604	112.853.209	169.279.813	225.706.417
Costos Fijos	33.855.963	< Completar	Costo Variable	0	39.498.623	78.997.246	118.495.869	157.994.492
Pto. Equilibrio	113	(en Cantidad)	Costo Fijo	33.855.963	33.855.963	33.855.963	33.855.963	33.855.963
			Costo Total	33.855.963	73.354.586	112.853.209	152.351.832	191.850.455
			Beneficio	-33.855.963	-16.927.981	0	16.927.981	33.855.963

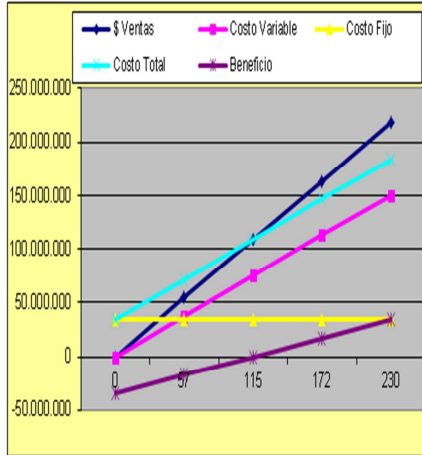


En donde identificamos para el gráfico que:

4. Precio promedio de venta al público de las refacciones de Motor teniendo en cuenta que la inversión mínima requerida en este caso es de 1.000.000.
5. Costo del producto promedio para el plan de negocios Importador. Que es igual a 700.00
6. Los costos fijos están ´presupuestados para un año y corresponden a 33.855.963
7. Podemos observar como en la gráfica se muestra un punto de equilibrio en 113 unidades.

Cuadro 16. Punto de equilibrio CKD transmisión

Precio Venta	950.000	< Completar	Q Ventas	0	57	115	172	230
Costo Unitario	655.000	< Completar	\$ Ventas	0	54.513.838	109.027.676	163.541.514	218.055.352
Costos Fijos	33.855.963	< Completar	Costo Variable	0	37.585.857	75.171.714	112.757.570	150.343.427
Pto. Equilibrio	115	(en Cantidad)	Costo Fijo	33.855.963	33.855.963	33.855.963	33.855.963	33.855.963
			Costo Total	33.855.963	71.441.819	109.027.676	146.613.533	184.199.390
			Beneficio	-33.855.963	-16.927.981	0	16.927.981	33.855.963



En donde identificamos para el gráfico:

Precio promedio de venta al público de las refacciones de Motor teniendo en cuenta que la inversión mínima requerida en este caso es de 950.000.

Costo del producto promedio para el plan de negocios Importador. Que es igual a 655.000

Los costos fijos están presupuestados para un año y corresponden 33.855.963

Podemos observar como en la gráfica se muestra un punto de equilibrio en 115 unidades.

• **BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO.**

Con el balance general, se dará a conocer un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a sus propietarios, a una fecha determinada.

Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo.

### 15.3 ANÁLISIS ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Cuadro 17. Margen Bruto = Utilidad bruta / Ventas netas

2011	2012	2013	2014	2015
138.951.851	156.094.031	183.645.886	206.896.056	231.120.351
366.900.000	420.246.750	473.736.120	528.280.167	578.017.129
<b>37,87%</b>	<b>37,14%</b>	<b>38,77%</b>	<b>39,16%</b>	<b>39,99%</b>

El anterior resultado indica que las ventas generaron 37.87% de utilidad bruta para el año uno, En otras palabras, que cada \$ 1.00 vendido generó 37.87 centavos de utilidad, descontando solamente el costo de la mercancía vendida.

En el año dos. Cada peso vendido, generó 37.14 centavos de utilidad, descontando solamente el costo de la mercancía vendida.

En el año tres. Cada peso vendido generó 38.77 centavos de utilidad, descontando solamente el costo de la mercancía vendida.

En el año cuatro. Cada peso vendido generó 39.16 centavos de utilidad, descontando solamente el costo de la mercancía vendida.

En el año quinto. Cada peso vendido generó 39.99 centavos de utilidad, descontando solamente el costo de la mercancía vendida.

Cuadro 18. Margen Operacional = Utilidad operacional / Ventas netas

2011	2012	2013	2014	2015
23.568.714	35.306.969	56.930.396	74.594.083	93.818.337
366.900.000	420.246.750	473.736.120	528.280.167	578.017.129
<b>6,42%</b>	<b>8,40%</b>	<b>12,02%</b>	<b>14,12%</b>	<b>16,23%</b>

El anterior resultado indica que la utilidad operacional correspondió a 6,42% de las ventas netas. Esto es, que de cada \$1.00 vendido en el año uno se obtuvieron 6.42 centavos de utilidad operacional, descontando todos los costos y gastos propios de la operación.

Año dos. De cada \$1.00 vendido se obtuvieron 8.40 centavos de utilidad operacional, descontando todos los costos y gastos propios de la operación.

Año tres. De cada \$1.00 vendido se obtuvieron 12.02 centavos de utilidad operacional, descontando todos los costos y gastos propios de la operación.

Año cuatro. De cada \$1.00 vendido se obtuvieron 14.12 centavos de utilidad operacional, descontando todos los costos y gastos propios de la operación.

Año cinco. De cada \$1.00 vendido se obtuvieron 16.23 centavos de utilidad operacional, descontando todos los costos y gastos propios de la operación.

Cuadro 19. Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas netas

2011	2012	2013	2014	2015
12.497.672	19.689.777	32.802.014	43.621.146	55.439.220
366.900.000	420.246.750	473.736.120	528.280.167	578.017.129
<b>3,41%</b>	<b>4,69%</b>	<b>6,92%</b>	<b>8,26%</b>	<b>9,59%</b>

Este indicador significa que la utilidad neta correspondió a 3,41% de las ventas en el año uno, que equivale a decir que por cada \$1.00 vendido generó 3.41 centavos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Año dos. Por cada \$1.00 vendido generó 4.69 centavos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Año tres. Por cada \$1.00 vendido generó 6.92 centavos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Año cuatro. Por cada \$1.00 vendido generó 8.26 centavos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Año cinco. Por cada \$1.00 vendido generó 9.59 centavos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Tabla 38. Rentabilidad sobre el activo = Utilidad neta/Total activo

2011	2012	2013	2014	2015
12497672	19689777	32802014	43621146	55439220
52.360.646	76.305.999	117.758.085	169.368.537	234.010.474
<b>23,87%</b>	<b>25,80%</b>	<b>27,86%</b>	<b>25,76%</b>	<b>23,69%</b>

Nos señala que por cada peso invertido en activo total generó 23.87, 25.80, 27.86, 25.76 y 23.69 centavos de utilidad neta, respectivos a cada año.

Tabla 39. Rentabilidad sobre patrimonio = Unidad neta / Patrimonio

2011	2012	2013	2014	2015
12.497.672	19.689.777	32.802.014	43.621.146	55.439.220
33.886.302	55.763.832	92.210.514	140.678.454	202.277.587
<b>36,88%</b>	<b>35,31%</b>	<b>35,57%</b>	<b>31,01%</b>	<b>27,41%</b>

Año uno. Los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 36.88%.

Año dos. Los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 35.31%.

Año tres. Los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 35.57%.

Año cuatro. Los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 31.01%.

Año cinco. Los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión de 27.41%.

Estos resultados son favorables para el crecimiento de la empresa, ya que se obtiene una rentabilidad considerable por la venta de los productos y esto garantiza de cierta manera el pago de obligaciones y el mantener un buen stock de venta.

#### 15.4 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Tabla 40. Razón corriente = Activo corriente / Pasivo corriente

2011	2012	2013	2014	2015
40.440.646	67.115.999	111.298.085	165.638.537	233.010.474
9.202.421	13.770.159	21.825.820	28.690.083	31.732.887
<b>4,395</b>	<b>4,874</b>	<b>5,099</b>	<b>5,773</b>	<b>7,343</b>

Este resultado indica que la empresa tiene una razón corriente de 4.395 en diciembre 31 del año uno, o que la razón corriente es de 4.395 veces. Significa en principio que por cada \$1.00 que la empresa debe a corto plazo, cuenta con \$4.395 para respaldar esta obligación.

Año dos. Por cada \$1.00 que la empresa debe a corto plazo, cuenta con \$4.874 para respaldar esta obligación.

Año tres. Por cada \$1.00 que la empresa debe a corto plazo, cuenta con \$5.099 para respaldar esta obligación.

Año cuatro. Por cada \$1.00 que la empresa debe a corto plazo, cuenta con \$5.773 para respaldar esta obligación.

Año cinco. Por cada \$1.00 que la empresa debe a corto plazo, cuenta con \$7.343 para respaldar esta obligación.

Tabla 41. Prueba ácida = (Activo corriente-Inventarios) / Pasivo corriente

2011	2012	2013	2014	2015
36.629.898	64.891.504	106.554.725	160.737.821	233.010.474
9.202.421	13.770.159	21.825.820	28.690.083	31.732.887
3,980	4,712	4,882	5,603	7,343

Este indicador está mostrando que la empresa presenta una prueba ácida de 3.980 veces en el año uno. Lo anterior quiere decir que por cada \$ 1.00 que se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con \$3.980 en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Año dos. Por cada \$1.00 que se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con \$4.712 en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Año tres. Por cada \$ 1.00 que se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con \$4.882 en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Año cuatro. Por cada \$ 1.00 que se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con \$5.603 en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Año cinco. Por cada \$ 1.00 que se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con \$7.343 en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Estos indicadores de muestran una gran oportunidad para los empresarios ya que el producto genera confianza para poder llevar a cabo el pago de obligaciones.



Tabla 42. Capital de trabajo neto = Activo corriente – Pasivo corriente

2011	2012	2013	2014	2015
31.238.226	53.345.839	89.472.265	136.948.454	201.277.587

Año uno. Nos indican que a la empresa le quedaría 31.238.226 millones de pesos representados en efectivo u otros activos corrientes después de haber pagado todos los pasivos de corto plazo, en el caso de que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

Año dos. Nos indican que a la empresa le quedaría 53.345.839 millones de pesos representados en efectivo u otros activos corrientes después de haber pagado todos los pasivos de corto plazo, en el caso de que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

Año tres. Nos indican que la empresa le quedaría 89.472.265 millones de pesos representados en efectivo u otros activos corrientes después de haber pagado todos los pasivos de corto plazo, en el caso de que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

Año cuatro. Nos indican que la empresa le quedaría 136.948.454 millones de pesos representados en efectivo u otros activos corrientes después de haber pagado todos los pasivos de corto plazo, en el caso de que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

Año cinco. Nos indican que la empresa le quedaría 201.277.587 millones de pesos representados en efectivo u otros activos corrientes después de haber pagado todos los pasivos de corto plazo, en el caso de que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

Los resultados evidencian que el negocio de la importación de material CKD, genera ganancias considerables para sus propietarios ya sea en efectivo o en otros activos, convirtiéndose en un respaldo para seguir invirtiendo y pensar en estrategias de expansión.

Tabla 43. Apalancamiento total=Pasivo total/Patrimonio

2011	2012	2013	2014	2015
18.474.344	20.542.166	25.547.570	28.690.083	31.732.887
33.886.302	55.763.832	92.210.514	140.678.454	202.277.587
<b>54,52%</b>	<b>36,84%</b>	<b>27,71%</b>	<b>20,39%</b>	<b>15,69%</b>

Año uno. Esto nos indica que por cada peso de patrimonio, la empresa tiene deudas por 54,52%.

Año dos. Esto nos indica que por cada peso de patrimonio, la empresa tiene deudas por 36,84%.

Año tres. Esto nos indica que por cada peso de patrimonio, la empresa tiene deudas por 27,71%.

Año cuatro. Esto nos indica que por cada peso de patrimonio, la empresa tiene deudas por 20,39%.

Año cinco. Esto nos indica que por cada peso de patrimonio, la empresa tiene deudas por 15,69%.

Tabla 44. Apalancamiento en corto plazo = Pasivo a corto plazo (Corriente)/ Patrimonio

2011	2012	2013	2014	2015
9.202.421	13.770.159	21.825.820	28.690.083	31.732.887
33.886.302	55.763.832	92.210.514	140.678.454	202.277.587
<b>27,16%</b>	<b>24,69%</b>	<b>23,67%</b>	<b>20,39%</b>	<b>15,69%</b>

Este indicador está mostrando, que Por cada peso de patrimonio, la empresa tiene deudas a corto plazo por 27,16% en el año uno, 24,69% en el año dos, 23,69 para el año tres, 20,39 para el año cuatro, y 15,69% para el año quinto.

## CAPITULO V

### 16. ANALISIS ADMINISTRATIVO

Para que en el plan de negocios importador se tomen decisiones, con base en información confiable y se desarrollen los procedimientos administrativos y operativos sin contratiempos, se debe contar con las herramientas que faciliten la toma de decisiones, respecto de la gestión del talento humano y en general sobre el funcionamiento del negocio importador a desarrollar.

Por tanto es necesario crear la empresa encargada de importar y Comercializar Material (Completely Knoked Down) Ckd Para Vehículos De Transporte De Carga Y Pasajeros En La Ciudad denominada “**CKD PARA PESADOS**” y así conocer la Filosofía Empresarial (principios corporativos, visión, misión, objetivos, políticas, estrategias, programas), Organigrama, Manual de funciones, Manual de Requerimientos, Reglamento de higiene y salud ocupacional, Reglamento interno de trabajo, Reglamento de Salud Industrial.

#### 16.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Con este análisis se pretende explicar de una forma clara los modelos administrativos, procesos y procedimientos necesarios para que funcione el negocio. Se presentara y se definirá una estructura organizacional, las funciones de cada uno de los colaboradores que participaran en el negocio y se hará un presupuesto del personal proyectado.

Para el desarrollo de la investigación es pertinente indicar los parámetros que justifican la razón de ser de la empresa en desarrollo de este proceso de diseño.

#### 16.2 FILOSOFÍA EMPRESARIAL

El horizonte de planeación se establece para el período comprendido entre los años 2011 - 2015, por considerar que el direccionamiento estratégico debe ser constantemente renovado. De acuerdo a los cambios que se presenten en el entorno y al interior de la organización, por lo cual se estima conveniente el período de 5 años para el desarrollo de los planes y programas corporativos.

La empresa “**CKD PARA PESADOS**” se crea con la base del deseo de servir al sector de transporte de carga y de pasajeros, respondiendo a las necesidades que este presenta y contribuyendo al beneficio de otros sectores de la economía

nacional que se benefician de este al ver significativamente reducido sus costos tener un servicio just- time

- **MISIÓN**

Somos una organización que ofrece servicios de comercialización de Material (Completely Knoked Down) Ckd Para Vehículos De Transporte De Carga Y Pasajeros en el municipio de Pasto y posteriormente en las diferentes ciudades del departamento de Nariño y el País.

Trabajamos con un avanzado nivel de tecnología e infraestructura para prestar un servicio de excelencia, en el marco de la ética y la responsabilidad, garantizando la rentabilidad de nuestros accionistas contribuyendo al bienestar de nuestro recurso humano y al desarrollo integral de la comunidad.

Nuestras acciones están encaminadas a prestar la mayor atención a clientes y visitantes para que obtengan productos de calidad y con una alta responsabilidad social. Haremos de este compromiso la más firme promesa mediante una vocación de servicio al cliente y un sólido respaldo de talento humano calificado y comprometido para satisfacer sus necesidades y expectativas.

- **VISION**

**“CKD PARA PESADOS** es una empresa que se proyecta ante los Nariñenses y Colombianos como la mejor opción para la adquisición de Material (Completely Knoked Down) Ckd Para Vehículos De Transporte De Carga Y Pasajeros, ampliando la cobertura del servicio en las ciudades del departamento y del país, mejorando y capacitando permanente el talento humano radicando bases bien fundamentadas para un excelente funcionamiento de nuestro servicio. Queremos ser los número uno y su mejor opción de elección.

El cumplimiento de la visión está supeditado a:

- **“CKD PARA PESADOS”** debe ser una organización sólida, en la cual se apliquen criterios de planeación estratégica y táctica.
- Se responda eficientemente a las necesidades de los transportadores buscando lograr presencia en el mercado regional, tener cobertura creciente y presencia significativa en el departamento de Nariño.
- Promover permanentemente la innovación y cultivar una filosofía empresarial basada en el desarrollo integral de las personas y las sociedades.

- Mantener información permanente sobre los hábitos de consumo de los clientes.

En los procesos operativos y administrativos la empresa debe actuar con criterio de calidad, para lo cual se tratará de implementar la metodología 6 SIGMA<sup>13</sup>.

El estilo de dirección será participativo, propiciando el apoyo inteligente del talento humano en la optimización de costos y procesos.

- **PRINCIPIOS CORPORATIVOS**

- La satisfacción del cliente es la razón de ser de la empresa.
- El talento humano vinculado a **“CKD PARA PESADOS”** será considerado el principal activo de la empresa y por tanto se estimulará su desarrollo personal, profesional, económico, cultural y familiar.
- Sin distinción de cargos el talento humano se caracterizará por sentido de pertenencia, respeto a sus compañeros y a los clientes, la cordialidad, la ética y el compromiso laboral.
- **“CKD PARA PESADOS”** competirá con lealtad y ética comercial.

## 1. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- **“CKD PARA PESADOS”** busca alcanzar los siguientes objetivos:
- Ofrecer servicios con valor agregado que brinden el 100% de satisfacción del cliente.
- Participar inicialmente en un 25% de la cobertura del mercado departamental.
- Fortalecer las alianzas con el objeto de reinvertir en el negocio para ampliar el radio de acción de la empresa a otras ciudades.
- Estandarizar la eficiencia y eficacia en todas las acciones y actividades.
- Liderar el crecimiento laboral, familiar y profesional del talento humano.

---

<sup>13</sup> METODOLOGÍA SIX-SIGMA: CALIDAD INDUSTRIAL; Ing. Gustavo López; Investigador del Instituto de Ingeniería-UABC

## **2. FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA:**

El proyecto funcionará como una empresa de Importación y comercialización, fue necesario buscar la mejor alternativa que favorezca al proyecto y se acomode mejor a la característica de este y fue así como se decidió que la empresa se constituya como la forma de una sociedad de responsabilidad limitada.

- Poseerá responsabilidad limitada hasta por el monto de aporte de las partes.
- Será una entidad legal independiente.
- La propiedad es transferible.
- Tendrá una duración indefinida e ilimitada.
- Será de fácil crecimiento.
- Constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al 50% del capital suscrito, formada por el 10% de las utilidades líquidas en cada ejercicio.
- Cuando la reserva llegue al 50% mencionado, la sociedad no quedara obligación de continuar llevando a esta cuenta el 10% de las utilidades líquidas, pero si disminuye volverá a apropiarse el mismo 10% de las utilidades hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.
- La sociedad repartirá entre sus socios las utilidades aprobadas por la Junta Directiva, justificada por balances fidedignos y después de hechas las reservas, legal, estatutaria y ocasionales, así como las apropiaciones para pagos de impuestos.

El Administrador estará supeditado a los preceptos que imponga la Junta Directiva, considerando autonomía en las decisiones que le competen directamente a él. Tendrá en línea directa de mando a su cargo al personal, operativo y administrativo.

Para que la empresa pueda operar, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro de matrícula en la Cámara de Comercio.
- Certificado de impuesto de Industria y Comercio.
- Certificado de sanidad que lo expide la Dirección Local de Seguridad Social en Salud.
- Concepto técnico de bomberos.
- Diligenciar el formulario de Registro Único Tributario (R.U.T.)

### 3. DESCRIPCIÓN DEL ORGANIGRAMA

La estructura organizacional de CKD PARA PESADOS, obedece a un modelo administrativo horizontal, es decir por áreas organizacionales en el cual se asigna la autoridad para la toma de decisiones sin embargo todas confluyen en una estructura horizontal para el beneficio de la organización, donde la adecuada comunicación se refleja en la responsabilidad de cada cargo.

Grafica 5. Organigrama



En esta estructura la junta directiva es la que toma las decisiones y realiza la solución a los problemas que se presentan en la empresa, una vez se haya determinado la necesidad o requerimiento mediante la recolección de la información en el área correspondiente y orientando el actuar de acuerdo a los objetivos empresariales.

### 4. MANUAL DE FUNCIONES:

El manual de funciones se constituye como una herramienta de gestión y de control utilizada por la administración para delegar responsabilidades y determinar una funcionalidad eficiente que garantice el logro de los objetivos propuestos para

el proyecto, al tiempo que permite fijar unas líneas claras de mando y dirección que son principios básicos que toda organización debe tener.

❖ **CARGO:** JUNTA DIRECTIVA

**NATURALEZA DEL CARGO:** Está integrada por los socios fundadores quienes desempeñaran las funciones de estudiar, examinar, aprobar o improbar las diferentes actividades concernientes a su cargo.

**FUNCIONES:**

- Crear los cargos y elegir por periodos de un año, remover libremente al administrador así como fijar la remuneración.
- Constituir las reservas que debe hacer la sociedad e indicar la inversión a la que se debe destinar.
- Presentar proyectos de distribución de utilidades.
- Aprobación de planes y presupuestos anuales.
- Presentar reformas en cuanto a políticas de la empresa.
- Ordenar las sanciones que correspondan a los empleados y representante legal.

❖ **CARGO:** ADMINISTRADOR

**JEFE INMEDIATO:** Junta Directiva

**NATURALEZA DEL CARGO:** Cumplir con el proceso administrativo, planeando y organizado, dirigiendo y controlando todas las actividades de la unidad de servicios.

**FUNCIONES:**

- Representar legalmente a la empresa ante las diferentes entidades de control y ante terceros.
- Hacer uso de la razón social ante toda clase de funciones, entidades privadas y públicas.
- Elaborar y someter a la aprobación de la junta directiva el presupuesto anual de aprobaciones e inversiones.
- Presentar periódicamente a la junta directiva el estado financiero de la sociedad.
- Llevar los libros de registro, conforme a las leyes.
- Cumplir con las órdenes e instrucciones que le imparta la asamblea general de socios.
- Diligenciar oportunamente todos los requisitos y exigencias legales que se relacionan con la existencia y funcionamiento de la sociedad.



**REQUISITOS:**

- Tener dos años de experiencia en gerencia de empresas comercializadoras de repuestos para vehículos de carga pesada o empresas de servicios.
- Poseer título profesional en el área administrativa.

❖ **CARGO:** SECRETARIA

**JEFE INMEDIATO:** Administrador

**NATURALEZA DEL CARGO:** Le corresponde lo relacionado con la ejecución de labores de secretariado y apoyo administrativo.

**FUNCIONES:**

- Promover la buena calidad de los productos, hacer que la atención a los clientes sea eficaz y tenga calidez.
- La redacción de las diferentes correspondencias de acuerdo a las instrucciones recibidas y los manuales de normas y procedimientos que existan dentro de la empresa.
- Archivar correspondencia, notas, cartas, informes, lo mismo que asuntos tratados en reuniones y conferencias efectuadas.
- Recibir y hacer llamadas telefónicas transmitiendo o recibiendo mensajes correspondientes.
- Realizar pedidos de implementos requeridos por la empresa.
- Tener autocontrol y ante su superior inmediato por la aplicación de los métodos y procedimientos del sistema de control interno.
- Participar en las labores de mercadeo, publicidad y venta del servicio de acuerdo con las normas legales de la empresa, así como también fortalecer los planes, proyectos que ayuden al desarrollo de la empresa.
- Cumplir con las demás funciones afines al cargo y otras que sean asignadas.

**REQUISITOS:**

- Bachiller
- Curso de secretariado y contabilidad
- Un año de experiencia en el área

❖ **CARGO:** CONTADOR

**JEFE INMEDIATO:** Administrador

**NATURALEZA DEL CARGO:** La ejecución de labores relacionadas con el manejo del sistema contable y los costos de la comercializadora.

**FUNCIONES**

- Ejecutar y organizar el sistema contable y de costos de la comercializadora.
- Colaborar y facilitar a la junta los estados financieros.
- Colaborar en el mejoramiento de procedimientos utilizados con el fin de aumentar la efectividad de la empresa.
- Formular recomendaciones para mejorar los controles internos de la administración, los procedimientos y sistemas de orden contable que ayuden a la mayor eficacia de la gestión financiera y económica de la comercializadora.
- Elaborar un plan de ejecución presupuestal que permita controlar los recursos financieros asignados a su área de responsabilidad.
- Cumplir con las demás funciones afines con la naturaleza del cargo que sean asignados.

**REQUISITOS**

- Título universitario de contaduría pública y su respectiva tarjeta profesional,
- Experiencia mínima dos años.

❖ **CARGO:** CAJERO

**Naturaleza del cargo:** ejecutar las labores de venta de material (completely knocked down) ckd para vehículos de transporte de carga y pasajeros como también el servicio al Cliente como valor agregado fundamental.

**FUNCIONES**

- Atender al público, recibir dinero y entregar las boletas en la taquilla y diligenciar los formatos correspondientes.
- Acatar las indicaciones del Administrador en cuanto al desempeño del cargo.
- Colaborar con las labores de oficina que le sean encargadas por la secretaria.
- Procurar el mantenimiento preventivo de los equipos a su cargo.
- Velar por el correcto uso y mantenimiento del equipo y elementos a su cargo.
- Ejercer las demás funciones que le sean asignadas y sean afines con la naturaleza de su cargo.

## **REQUISITOS**

- Título de bachillerato comercial.
- Experiencia: Dos (2) años de experiencia relacionada
- Constituir póliza de cumplimiento.

### **❖ CARGO: OPERARIOS DE BODEGA**

**NATURALEZA DEL CARGO:** Ejecutar las labores de acompañamiento y asesoría para un adecuado servicio al cliente.

### **FUNCIONES:**

- Recibir y clasificar los repuestos de material (completely knocked down) ckd para vehículos de transporte de carga y pasajeros enviados por el proveedor.
- Diligenciar el recibo de ingreso de los productos.
- Manejar adecuadamente los productos en bodega y en la entrega de los mismos al cliente final.
- Velar por el correcto uso y mantenimiento del equipo y elementos a su cargo.
- Ejercer las demás funciones que le sean asignadas y sean afines con la naturaleza de su cargo.

### **REQUISITOS:**

- Título de bachillerato comercial.
- Experiencia: Experiencia comprobada en administración de bodega.

### **❖ CARGO: PUNTO DE VENTA**

**NATURALEZA DEL CARGO:** Ejecutar las labores de preparación y venta de material (completely knocked down) ckd para vehículos de transporte de carga y pasajeros en el punto de venta interno.

### **FUNCIONES:**

- Atender al público, recibiendo los pedidos y entregándolos.
- Liquidar el costo del servicio y cobrarlo.
- Velar por el correcto uso y mantenimiento del equipo y elementos a su cargo.
- Ejercer las demás funciones que le sean asignadas y sean afines con la naturaleza de su cargo.

### **REQUISITOS:**

- Título de bachiller.
- Experiencia en ventas de repuestos de vehículos mínima de 2 años
- Idoneidad: Recomendaciones personales.

❖ **CARGO:** AUXILIAR DE SEGURIDAD

**NATURALEZA DEL CARGO:** Ejecutar las labores de control de seguridad y en general en toda la planta física.

**FUNCIONES:**

- Controlar el ingreso y egreso de público.
- Garantizar la seguridad interna y del resto de la planta física.
- Tomar acciones cuando encuentre personas no deseadas y en el resto de la planta física.
- Atender las observaciones del público con respecto a la seguridad.
- Velar por el correcto uso y mantenimiento del equipo y elementos a su cargo.
- Ejercer las demás funciones que le sean asignadas y sean afines con la naturaleza de su cargo.

**REQUISITOS:**

- Título de bachiller.
- Idoneidad: - Libreta militar.
- Curso de vigilancia.
- Recomendaciones personales.

❖ **CARGO:** SERVICIOS GENERALES

**JEFE INMEDIATO:** ADMINISTRADOR

**NATURALEZA DEL CARGO:** Realizar oficios como: aseo, mantenimiento, celaduría, etc.

**FUNCIONES:**

- Realizar mantenimiento de los establecimientos (pisos, baños, etc.)
- Efectuar el pago de los servicios públicos entre otros.
- Preparar los refrigerios para los empleados.

**REQUISITOS:**

- Haber obtenido título de bachiller académico o comercial.
- Un año de experiencia relacionado con el ejercicio de las funciones asignadas.

## 17. REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

### **CKD PARA PESADOS'**

Artículo 1º. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo con los empleados operativos y los administrativos, su comportamiento es obligatorio. En caso contrario conlleva a la cancelación del contrato.

Artículo 2º. **CONDICIONES DE ADMISIÓN:** La persona que aspira a tener el cargo en la empresa debe hacer su solicitud por escrito y acompañada de los siguientes documentos:

- Cédula de ciudadanía y libreta militar en caso de postulantes masculinos.
- Aportar póliza de cumplimiento y recomendaciones personales, según el caso.
- El empleador podrá establecer en el reglamento además de los documentos mencionados todos aquellos que considere necesarios para admitir o no al aspirante como certificados de capacitación en seguridad, DAS y pólizas de cumplimiento.

Artículo 3º. **EL CONTRATO DE APRENDIZAJE:** Es en el que el empleado se obliga a prestar sus servicios al empresa a cambio de que le proporciona información profesional en un oficio para cuyo desempeño ha sido contratado por un periodo y que además le paguen un salario convenido.

Artículo 4º. **PERÍODO DE PRUEBA:** La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular un periodo inicial de prueba que no debe exceder de dos meses y es con el objeto de apreciar aptitudes del trabajador y las conveniencias de las condiciones del trabajo.

Artículo 5º. **HORARIOS DE TRABAJO:** Para los trabajadores de esta empresa la entrada se estipula a las 7:30 A. M. en la mañana para el personal de aseo, vigilancia, a las 7:50 contabilidad, secretaría, atención del punto de venta.

Artículo 6º. **LAS TASAS DE LIQUIDACIÓN:** Las tasas de liquidación y recargos serán de acuerdo a la ley 50 de 1990 y para efectos prestacionales la ley 100 de 1993 y siguientes, vigentes.

Artículo 7º. Los días de descanso reconocidos por la empresa son pactados con los trabajadores.

Artículo 8º. VACACIONES REMUNERADAS: Los trabajadores que hubieren prestado servicios durante un año tienen derecho a 15 días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas y los que no cumplan un año de trabajo tendrán vacaciones proporcionales al tiempo de trabajo.

Artículo 9º. PERMISOS: La empresa concederá permisos a los trabajadores en los casos de calamidad doméstica, visita al médico y en asistencia a auxilio a los compañeros de trabajo.

Artículo 10º. SALARIO MÍNIMO CONVENCIONAL, LUGAR, DÍAS DE PAGO Y PERÍODOS QUE LO REGULAN: El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diferentes modalidades: por hora, a destajo, etc., pero respetando el salario pactado. El salario no estará exento de cotización a la seguridad social, de los aportes del servicio Nacional de aprendizaje Sena, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (I.C.B.F) y Cajas de Compensación Familiar.

Artículo 11º. EL SALARIO se pagará al trabajador directamente por la persona que él autorice por escrito el último día de cada mes.

Artículo 12º. OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR: Velar por la salud, higiene y seguridad de los trabajadores a su cargo igualmente es su obligación garantizar los recursos en medida preventiva y del trabajo de higiene y seguridad industrial, es decir: por la protección integral del trabajador.

Artículo 13º. LOS TRABAJADORES tienen como deberes los siguientes:

- Respeto y subordinación a los superiores.
- Respeto en su comportamiento ante el trabajo y sus compañeros.
- Guardar buena conducta y disciplina en la empresa.
- Ejecutar el trabajo con honradez, voluntad y de la mejor manera y lugar donde deba desempeñar su labor.

Artículo 14º. SON OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR:

- Poner a disposición de los trabajadores los instrumentos básicos y necesarios para desempeñar las labores.
- Prestar de manera inmediata los primeros auxilios en caso de accidente o enfermedad profesional.
- Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
- Guardar respeto a la dignidad del trabajador.
- Abrir y llevar al día los registros de horas extras y trabajadores menores de edad si lo hubiere según lo ordena la ley.

- Cumplir este reglamento y tener orden, moralidad y respeto.

#### Artículo 15°. SON OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR

- Realizar personalmente la labor en los términos estipulados, observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes que imponga la empresa.
- No comunicar información sobre su trabajo a terceros.
- Conservar en buen estado su sitio y herramientas de trabajo salvo deterioro normal.

#### Artículo 16°. SE PROHÍBE A LA EMPRESA:

- Deducir, detener, compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones legales salvo con orden propia de la ley.
- Despedir sin justa causa comprobada a ningún trabajador.
- Vulnerar o restringir los derechos de los trabajadores que frenan su dignidad en el artículo 59 del Código Sustantivo del Trabajo.

Artículo 17°. SE PROHIBE A LOS TRABAJADORES presentarse en estado de embriaguez o drogadicción al sitio de trabajo, faltar al trabajo sin justa causa o sin permiso de la empresa, disminuir intencionalmente su ritmo de trabajo, suspender labores y promover suspensiones intempestivas, apropiarse indebidamente de los bienes de la empresa.

Artículo 18°. SE CONSTITUYEN FALTAS GRAVES: El retardo hasta 30 minutos en la hora de entradas sin excusa por quinta vez, la falta total del trabajador a la jornada de trabajo sucesivamente por tercera vez. Violación grave por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias, apropiación sin autorización de los bienes de la empresa.

Artículo 19°. SANCIONES DISCIPLINARIAS: Se establecen sanciones a las faltas cometidas por los trabajadores, multas por retardo faltas al trabajo sin excusas suficientes. El trabajador pagará una multa que no exceda de la quinta parte del salario diario, en la sanción de suspensión del trabajo no puede exceder de ocho días por primera vez ni de los dos meses en caso de reincidencia, cancelación inmediata del contrato del trabajo en caso de apropiación indebida de los bienes de la empresa, irrespeto a los mandos superiores e inferiores, tradición profesional a la empresa.

## 18. REGLAMENTO DE SALUD INDUSTRIAL

### REGLAMENTO DE SALUD INDUSTRIAL

#### ***“CKD PARA PESADOS”***

##### 18.1 OBJETIVO

Garantizar seguridad, protección y atención a los empleados en el desempeño de su trabajo.

##### 18.2 POLÍTICA DE LA EMPRESA FRENTE A LA SALUD INDUSTRIAL

La administración de la empresa debe pregonar continuamente el interés por un trabajo realizado por los empleados en forma segura y su compromiso hacia la salud industrial manifestando continuamente responsabilidades de todos los niveles de la organización en la implementación del programa y cumplimiento de todos los aspectos normativos vigentes en Colombia.

La política de salud industrial de la empresa contempla:

- Cumplir las normas legales vigentes sobre Salud Industrial y Seguridad Integral.
- Proteger y mantener el mayor nivel de bienestar, tanto físico como mental, de todos los empleados, disminuyendo al máximo la generación de accidentes de trabajo y los riesgos en su origen.
- Preservar las buenas condiciones de operación en los recursos materiales y económicos, logrando la optimización en su uso y minimizando cualquier tipo de pérdida.
- Garantizar que la prestación del servicio esté libre de humo de fumadores.
- Responder porque en todos los niveles de administración de la empresa se provea un ambiente sano y seguro de trabajo, por medio de equipos, procedimientos y programas adecuados.
- Incentivar la responsabilidad de todos los empleados por su seguridad.
- Incorporar el control de riesgos en cada una de las tareas.

Esta política será publicada y difundida a todo el personal de empleados, para obtener así su cooperación y participación, siguiendo el ejemplo manifestado y demostrado por la administración.



## 19. PROGRAMA DE MEDICINA PREVENTIVA Y DEL TRABAJO

Definición: Conjunto de actividades dirigidas a la promoción y control de la salud de los trabajadores. En este subprograma se integran las acciones de Medicina Preventiva y Medicina del trabajo, teniendo en cuenta que las dos tienden a garantizar óptimas condiciones de bienestar físico, mental y social de los empleados protegiéndolos de los factores de riesgo y manteniéndolos en aptitud de producción laboral.

Objetivo General: Orientarse por el mejoramiento y mantenimiento de las condiciones generales de salud y calidad de vida de los empleados.

### 19.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Educar a todo el personal de empleados en la forma de mantener su salud.
- Capacitación en factores de riesgo, sus efectos sobre la salud y la manera de corregirlos.
- Prevenir, detectar precozmente y controlar las enfermedades generales (EG) y las profesionales (EP).
- Hacer seguimiento periódico de los empleados para identificar y vigilar a los expuestos a riesgos específicos.

### 19.2 RECURSOS

Los recursos con que contará la empresa para llevar a cabo este subprograma son:

- Convenios con las E.P.S con las cuales se encuentra relacionada, por medio de la afiliación de los empleados.
- La empresa contará con un Equipo de Botiquín de Primeros Auxilios.
- La entidad que presta asesoría para Accidentes de Trabajo (A.R.P.).

### 19.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

Evaluaciones Médicas: Se establecerá la realización de evaluaciones médicas de pre-ingreso, periódicas y de retiro con base en el panorama de riesgos; para tal fin se diligenciará Historia clínica previo diseño de los perfiles psico-fisiológicos.

Diagnóstico de salud: Para identificar las variables demográficas y de morbilidad de la población de empleados, se realizará el diagnóstico de salud correspondiente.

Sistemas de vigilancia epidemiológica: Con base en el diagnóstico de Salud se establecerán las prioridades en cuanto a las patologías halladas y se diseñarán los sistemas de vigilancia epidemiológica necesarios.

Primeros Auxilios: Se implementará un servicio básico de Primeros Auxilios acorde con las necesidades de los empleados, con cobertura de toda la jornada laboral.

Ausentismo laboral: Se analizará el ausentismo laboral con el ánimo de obtener información sobre morbi-mortalidad y el clima organizacional de la empresa.

Capacitación: Con base en los hallazgos de los puntos anteriores se desarrollan actividades de capacitación con énfasis en:

- Educación en Salud.
- Educación según factores de riesgo.
- Coordinación con entidades de salud, recreación, deporte y cultura.
- Entidades promotoras de salud, instituciones prestadoras de servicio:
- Administradora de Riesgos Profesionales COLMENA.
- Caja de Compensación Familiar (COMFAMILIAR).

Sistemas de Información y Registros: Con el fin de poseer información de fácil acceso, se diseñarán formatos prácticos y se establecerá la metodología de análisis estadístico para la morbi-mortalidad presentada.

Evaluación del Programa: La ejecución de acciones deberá evaluarse en forma periódica en cuanto a recursos, realización, metodología cobertura, cumplimiento de fechas y acciones consecuentes. El resultado de éstas, mostrará el grado de efectividad de las medidas de prevención y control establecidas; constituyéndose en la base de futuros ajustes y/o modificación, aplicables al dinamismo propio del Programa de Salud Industrial.

## CAPITULO VI

### 20. ANALISIS LEGAL

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales estén estudio construye y determina el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí.

El marco legal faculta a la autoridad correspondiente para que lleve a cabo las labores de administración de conformidad a la estructura detallada dentro de sus mismas provisiones.

#### 20. 1 ASPECTOS LEGALES

#### 20.2 CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

La sociedad es un contrato o acuerdo que surge entre dos o más personas que se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, para desarrollar una determinada actividad, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas por la empresa.

Una vez constituida la sociedad por escritura pública, se forma una persona jurídica independiente de sus asociados, la cual debe matricularse en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar pactado como domicilio social.

Una sociedad se puede constituir por escritura pública o documento privado (con el lleno de los requisitos establecido en la ley 1014 de 2006), cualquiera que sea su objeto social y debe contener los siguientes requisitos:

- Nombres, apellidos, identificación y domicilio de los socios.
- Clase de sociedad que se constituye. Por ejemplo: sociedad anónima, sociedad limitada, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones.
- Denominación o razón social de la persona jurídica que se constituye.
- Domicilio principal: la ciudad o municipio escogido para desarrollar la actividad de la sociedad.
- Si en el acto de constitución se establecen sucursales se debe indicar el municipio donde estarán ubicadas.
- Objeto social: una enunciación clara y completa de las actividades principales que realizará la sociedad.

- Termino de duración.

**CAPITAL SOCIAL:** Se debe expresar el capital que se aporta y la forma en que está distribuido. En las sociedades anónimas y en comandita por acciones, el monto del capital autorizado, la parte del capital que se suscribe y se paga en el acto de constitución. En las sociedades limitadas, colectivas, o en comandita simple, se debe indicar el valor que cada uno aporta y el número de cuotas o partes de interés correspondiente.

- **LA FORMA DE ADMINISTRACIÓN:** establecer en forma clara y precisa la forma de administración de los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades de los representantes legales y administradores.

- **CAUSALES DE DISOLUCIÓN:** enunciar las causales de la disolución anticipada de la sociedad.

Época y forma de convocar la asamblea o la junta de socios a sesiones ordinarias y extraordinarias (es decir, la antelación, medio para realizar la convocatoria y la persona u órgano que puede convocar a los asociados).

Facultades y obligaciones de los revisores fiscales si el cargo está previsto en la ley o en los estatutos.

- **NOMBRAMIENTOS:** el nombre, apellidos e identificación de los representantes legales, miembros de junta directiva, revisores fiscales, según el caso.

Si se trata de una sociedad anónima o en comandita por acciones debe contener, adicionalmente, el nombramiento de la junta directiva y revisores fiscales, con indicación de su identificación.

Para el caso de la empresa, el tipo de sociedad que se ha escogido por unanimidad es la sociedad Limitada (Ltda.).

## 1. TIPO DE SOCIEDAD.

### 20.3 LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA O SOCIEDAD LIMITADA.

Significa que en caso de deudas por parte de la empresa el socio o los socios sólo tienen que devolver la cantidad de dinero que lleguen hasta lo que aportaron a la sociedad.'

Las participaciones sociales no son equivalentes a las acciones de las sociedades anónimas, dado que existen obstáculos legales a su transmisión. Además, no tienen carácter de "valor" y no puede estar representada por medio de títulos o anotaciones en cuenta, siendo obligatoria su transmisión por medio de documento público que se inscribirá en el libro registro de socios. Se constituye en escritura pública y posterior inscripción en el registro mercantil, momento en el que adquiere personalidad jurídica<sup>14</sup>.

---

14 ARTURO ALESSANDRI. Sociedad de responsabilidad limitada. (Disponible en). [http://es.wikipedia.org/wiki/Sociedad\\_limitada](http://es.wikipedia.org/wiki/Sociedad_limitada).(citado el 25 de mayo de 2011)

## CONCLUSIONES

- En primer lugar se plantea el diseño del Plan Importador y de comercialización de material CKD para vehículos de carga y pasajeros en la ciudad de Pasto, reflejado en la contribución de nuevos empleos, creación de nueva empresa, incursión en un nuevo mercado, y siendo competitivos en nuestro entorno empresarial.
- Por otro lado se realizaron los estudios de mercado, técnico, financiero y administrativo los cuales determinaron por medio de la recopilación de información, factores fundamentales como grado de aceptación que tiene el material CKD, el presupuesto, la inversión inicial del proyecto y sus proyecciones reales, y el proceso de planeación a nivel administrativo y estratégico con el cual se presenta el panorama para lograr una adecuada incursión en el mercado.
- Por medio de la puesta en marcha del proyecto se aportó al crecimiento personal y profesional quienes contribuyen con el desarrollo empresarial en la construcción de un proyecto que involucre a un sector específico.
- Al realizar la investigación, tuvimos la brindo la oportunidad de aplicar los conocimientos y herramientas obtenidos durante la carrera, especialmente al estructurar y manejar una herramienta como lo es el plan de negocio, aportar nuestros conocimientos a la implantación de estrategias de desarrollo empresarial, además de aprender y profundizar en aspectos como importación y comercialización de sistemas de material CKD.
- El pan Importador tiene un alto porcentaje de éxito, como lo muestra cada una de las etapas que lo conforman, las cuales dejan ver que el plan de negocios es viable, además que permite satisfacer una necesidad específicas y que contribuye al mejoramiento y desarrollo empresarial.
- La elección de inversión sobre este plan de negocios queda a disposición de las proponentes.
- El análisis financiero muestra una gran oportunidad para los empresarios ya que el producto genera confianza para poder llevar a cabo el pago de obligaciones. Estos resultados son favorables para el crecimiento de la empresa, ya que se obtiene una rentabilidad considerable por la venta de los productos y esto garantiza de cierta manera el pago de obligaciones y el mantener un buen stock de venta.

## RECOMENDACIONES

- Invertir capital necesario para implementar las estrategias planteadas en el plan de negocios importador.
- Definir claramente la ventaja competitiva y diferenciadora de la empresa para que sea más fácil su posicionamiento en el mercado y haya distinción entre sus competidores.
- Mantener al día un control de inventarios, para tener registrado los productos en existencia y los que no, tenerlos en cuenta para la próxima importación.
- Ofrecer capacitaciones y asesoría a los empleados más que todo a la fuerza de ventas de la empresa.
- Estandarización del portafolio a mostrar, que todos los asesores manejen el mismo portafolio con sus respectivos presupuestos y formatos.

## BIBLIOGRAFIA

AMBROSIO, Vicente. Plan de Marketing Paso a Paso. Colombia: Prentice Hall, 2000.p.160.

BACAURBINA, Gabriel, evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill 2000, 325p.

Banco de la República. *Cotización del Dólar de los Estados Unidos* (online). Banco de la República. (Citado, 1 de Agosto de 2009). Disponible desde la página web: <http://discoverer.banrep.gov.co>

Cámara de la Industria Automotriz. Ventas de Vehículos, Histórico (online). Cámara de la Industria Automotriz. (Citado, 28 de Julio de 2009). Disponible desde la página web: <http://www.andi.com.co/camaras/automotor/SectorCifras.asp>

CAMARA DE COMERCIO DE PASTO, Estudio sobre comportamiento del comercio binacional Colombo-Ecuatoriano – Síntesis - JOSE MARIA O KEAN, Análisis Del Entorno Económico De Los Negocios, Una Introducción a la macroeconomía, 1999

CADENAS PRODUCTIVAS, Estructura, comercio internacional y protección. Departamento Nacional de Planeación, República de Colombia, 2004.

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, Guía para constituir y formalizar una empresa. Departamento de publicaciones de la cámara de comercio de Bogotá 2002 98p.

CHAVES, Milciades, COLORADO, Iván, DUICA, Carlos. Estudio Socio-Económico de Nariño. 2<sup>a</sup> Edición. Ediciones EDINAR

CALVO SALAZAR. Artemio. Siete principios básicos del mercadeo. ICESI. Cali. 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. Administración en los nuevos tiempos McGraw Huí. México: 2002. 865 p.

Código de Comercio,

Constitución Política de Colombia

Código Sustantivo del Trabajo



El Espectador. *Información económica* (online). El Espectador. (Citado, 31 de Julio de 2009). Disponible desde la página web:

GONZÁLEZ VELEZ, Diego. Factores de éxito en la administración moderna. Burbuja. Segunda ed. México. 2003.

Gestión efectiva de emprendimientos sociales: Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica, Escrito por SEKN, ebrary, Inc, Banco Interamericano de Desarrollo, Publicado por Inter-American Development Bank, 2006, ISBN 1597820350, 9781597820356 , 351 páginas

HAYNES, E Marian. Administración de Proyectos, 1992 INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS. Tesis y Otros Trabajos de Grado. Bogotá: ICONTEC, 2002. 122. p.

<http://www.elespectador.com/economia/articulo153771-economia-se-habria-estabilizado-banco-de-republica>

HECTOR DANIEL GONZALEZ, Metodología de Investigación, propuesta, anteproyecto y proyecto. Cuarta Edición, D.C. agosto de 2009

JIMENEZ ORELLANA, Jorge Ángel. Proyectos de Inversión. Términos de Referencia para su formulación. 2ª Ed. 1997.

JIMENEZ ORELLANA, Jorge Ángel. Proyectos de Inversión 2ª 1997 125p  
<http://www.dapd.gov.co>

Las organizaciones de productores y el desarrollo de la granja, Publicado por IICA ISBN 9290396717, 9789290396710

NASSIR SAPAG CHAIN, Criterios De Evaluación De Proyectos, Como medir la rentabilidad de las inversiones. 1993.

MENDEZ, Rafael. Formulación y Evaluación de proyectos. Enfoque para emprendedores. 3ª Ed. 2004

MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación. 3ª Ed. Bogotá: Mc Graw - Hill, 1995

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION, Segunda Edición, M. en C. Roberto Hernández sampieri.

MIRANDA, JUAN JOSÉ. Proyectos Factibles Ed. Nueva Colombia Industrial. 1996. 438 p

RAMIREZ PADILLA, Noel David. Contabilidad administrativa. 7ª Ed. McGrawHill.

RAMIREZ, Elbar. Proyectos de inversión Competitivos. Ed. Universidad Nacional de Colombia.

ROMAN C, Ruth Esperanza. Formulación y Evaluación de Proyectos de inversión. Ed. Universidad Distrital Francisco José de Caldas, 2005.

SAENZ CESPEDES, Alberto. Principios de mercadeo: ediciones 450 p

Superintendencia de Sociedades, SIREM. *Información estadística por empresa* (online). Superintendencia de Sociedades. (Citado, 5 de Agosto de 2009). Disponible desde la página web: <http://sirem.supersociedades.gov.co/SIREM/index.jsp>

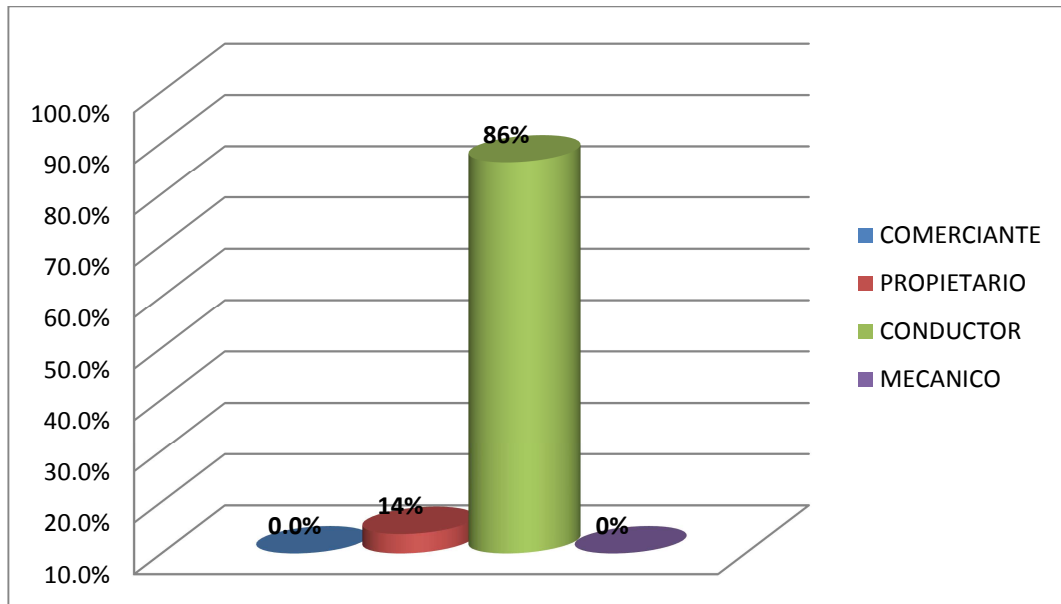
VARELA, Rodrigo, Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresas. Bogotá: Pearson educación de Colombia Ltda., 2001. 382p.

# ANEXOS

## Anexo A. ENCUESTA

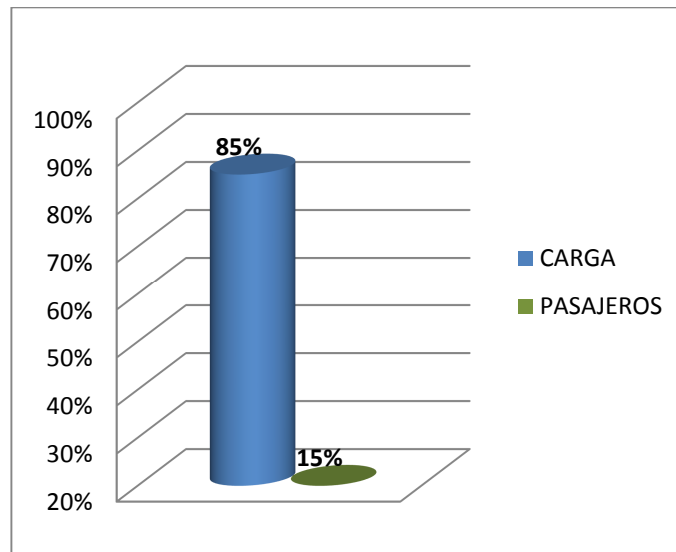
UNIVERSIDAD DE NARIÑO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO JUNIO DE 2011											
<b>OBJETIVO:</b> Identificar las oportunidades de negocio para la comercialización de material CKD para vehículos de carga y pasajeros en la ciudad de San Juan de Pasto											
<b>1. ACTIVIDAD ECONÓMICA:</b>		COMERCIANTE		PROPIETARIO		CONDUCTOR		MECANICO			
<b>2. SU VEHICULO ES DE:</b>				CARGA		PASAJEROS					
<b>3. DE QUE MARCA ES SU VEHICULO:</b>				CHEVROLET		FREIGHTLINE		HINO			
AGRALE		INTERNATIONAL		KENWORTH		OTRO					
<b>4. ¿Qué MODELO ES SU VEHICULO?</b>											
<b>5. CON QUE FRECUENCIA HACE REPARACION DE:</b>											
		1 AÑO		2 AÑOS		3 AÑOS		4 AÑOS		5 AÑOS	
MOTOR											
CAJA DE CAMBIOS											
TRANSMISION											
<b>6. CON QUE FRECUENCIA HACE MANTENIMIENTO DE:</b>											
		1 AÑO		2 AÑOS		3 AÑOS		4 AÑOS		5 AÑOS	
MOTOR											
CAJA DE CAMBIOS											
TRANSMISION											
<b>7. EL ORIGEN DE LAS REFACCIONES SON:</b>											
Importado:					Nacional:						
<b>DONDE ESTÁ SU PROVEEDOR:</b>											
PASTO		IPIALES		CALI		BOGOTA		MEDELLIN		OTRA CUAL:	
<b>8. ¿EN QUE TIPO DE ALMACENES ADQUIERE LAS REFACCIONES?</b>											
ALMECENES		MAYORISTAS		MINORISTAS		CONCESIONARIOS					
<b>9. ¿CUANTO DINERO INVIERTE EN CADA REPARACION?</b>											
MOTOR		0- 2.000.000		2.000.001- 4.000.000		4.000.001- 6.000.000		6.000.001- 8.000.000		8.000.001- 10.000.000	
CAJA DE CAMBIOS		0- 2.000.000		2.000.001- 4.000.000		4.000.001- 6.000.000		6.000.001- 8.000.000		8.000.001- 10.000.000	
TRANSMISION		0- 2.000.000		2.000.001- 4.000.000		4.000.001- 6.000.000		6.000.001- 8.000.000		8.000.001- 10.000.000	
<b>10. ¿CUANTO DINERO INVIERTE EN EL MANTENIMIENTO?</b>											
MOTOR		0- 2.000.000		2.000.001- 4.000.000		4.000.001- 6.000.000		6.000.001- 8.000.000		8.000.001- 10.000.000	
CAJA DE CAMBIOS		0- 2.000.000		2.000.001- 4.000.000		4.000.001- 6.000.000		6.000.001- 8.000.000		8.000.001- 10.000.000	
TRANSMISION		0- 2.000.000		2.000.001- 4.000.000		4.000.001- 6.000.000		6.000.001- 8.000.000		8.000.001- 10.000.000	
<b>11. QUE FORMA DE PAGO UTILIZA PARA ADQUIRIR SU PRODUCTOS?</b>											
Crédito		Contado		Tarjeta de crédito		Cheque		Giro directo		Pago electrónico	
<b>12. ¿CUANTO TIEMPO INVIERTE EN LA REPARACIÓN?</b>											
ITEM		0-7 DIAS		8- 14 DIAS		15- 21 DIAS		OTRO CUANTO:			
MOTOR											
CAJA DE CAMBIOS											
TRANSMISION											
<b>13. CUANTO TIEMPO INVIERTE EN EL MANTENIMIENTO?</b>											
MOTOR		0-7 DIAS		8- 14 DIAS		15- 21 DIAS		OTRO CUANTO:			
CAJA DE CAMBIOS											
TRANSMISION											

Grafica 6. Resultados de Actividad Económica de la encuesta



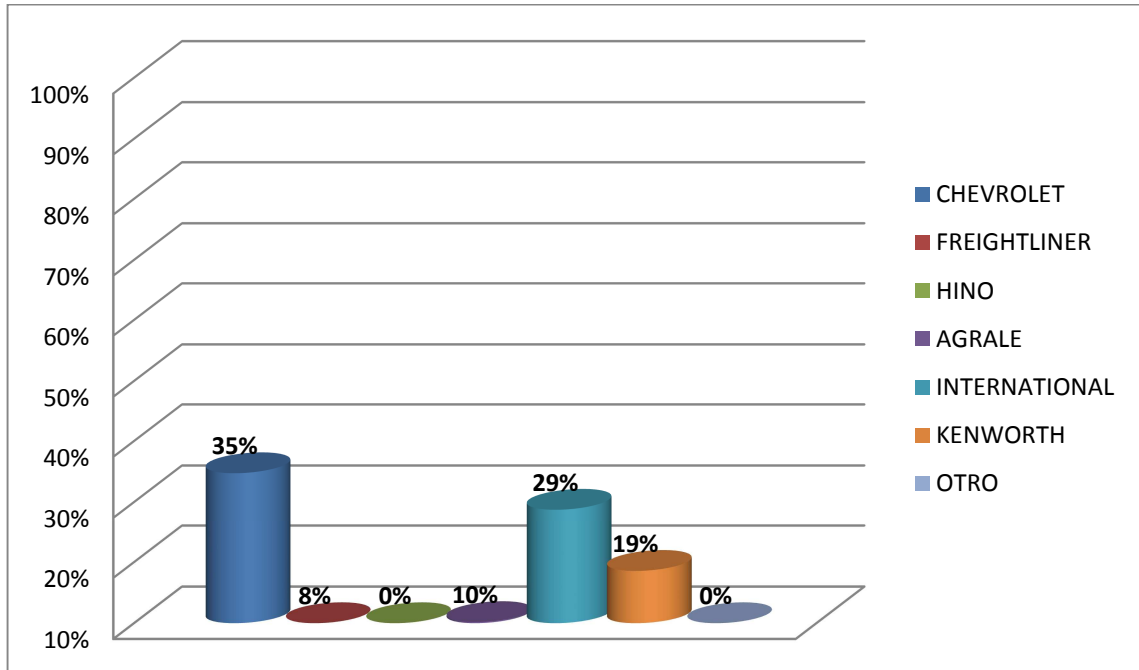
Fuente: esta investigación

Grafica 7. Resultados de clase de vehículos de la encuesta



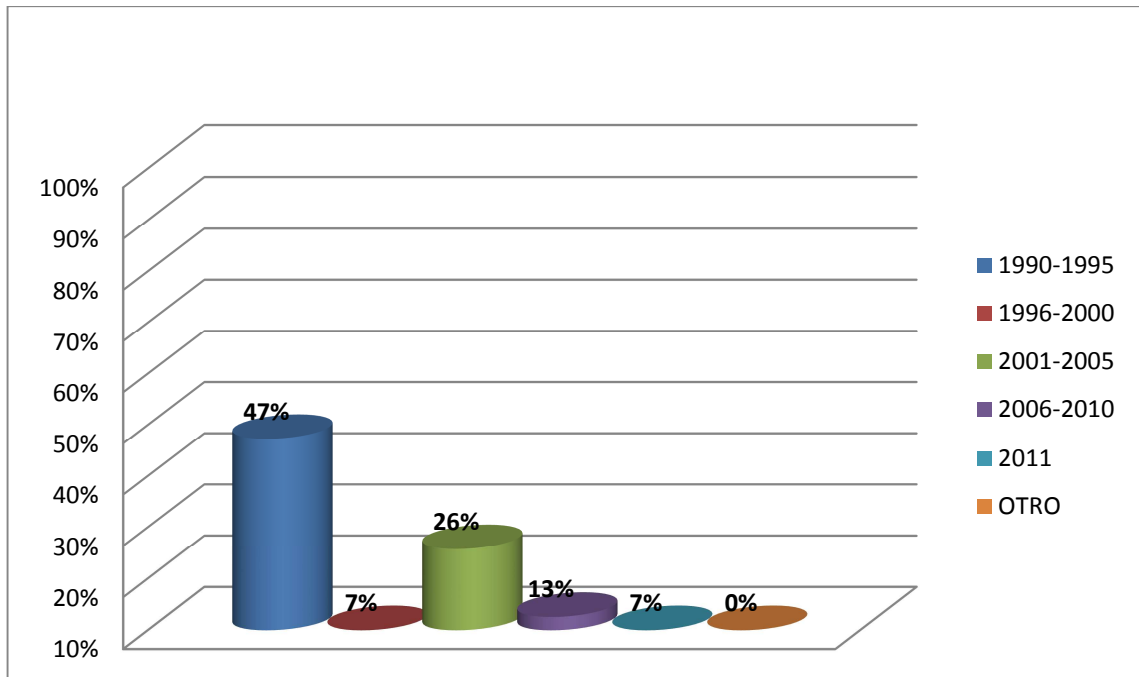
Fuente: esta investigación

Grafica 8. Resultados de Marcas de vehículos de la encuesta



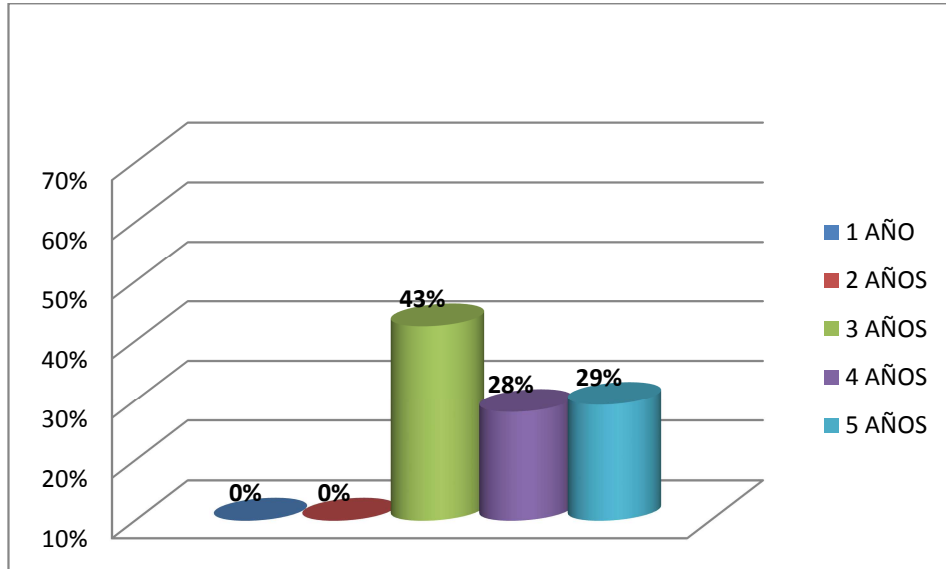
Fuente: esta investigación

Grafica 9. Resultados de Modelos de vehículos de la encuesta



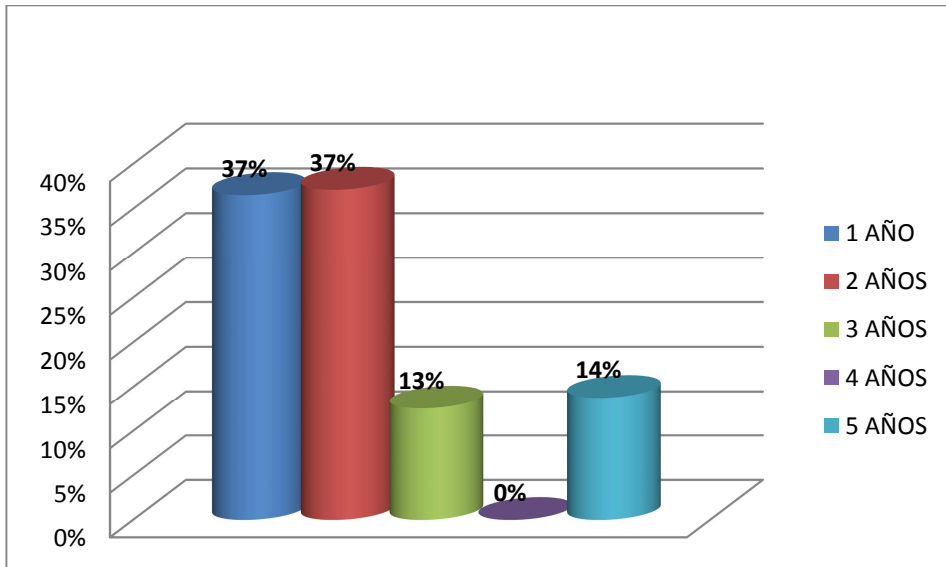
Fuente: esta investigación

Grafica 10. Resultado de la Reparación de motor- frecuencia de la encuesta



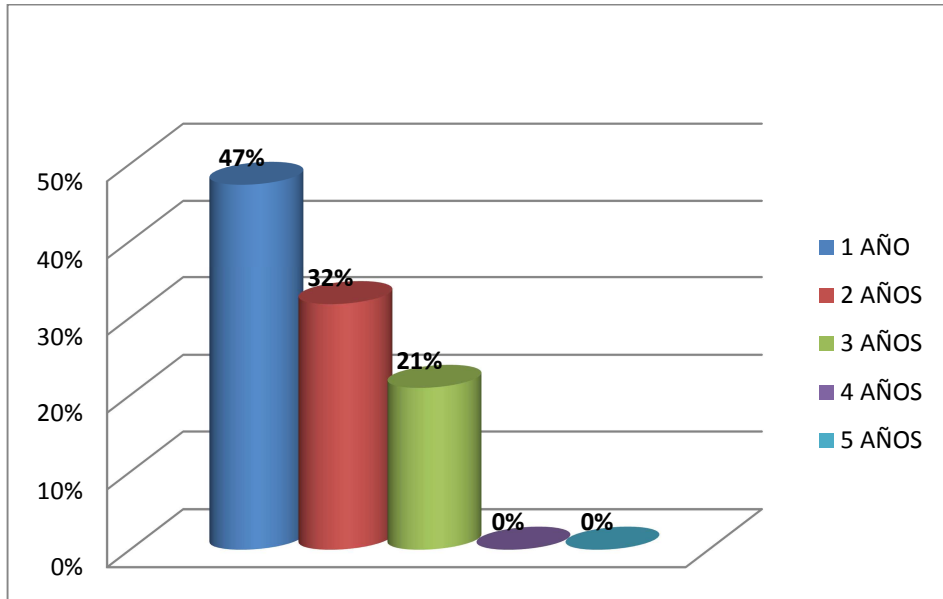
Fuente: esta investigación

Grafica 11. reparación de la caja de cambios – frecuencia



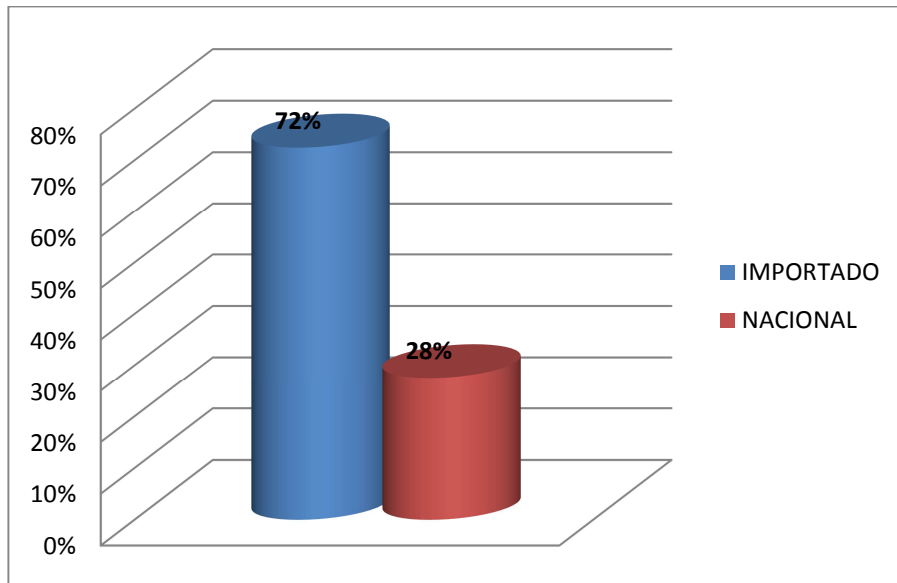
Fuente: esta investigación

Grafica 12. Reparación de la transmisión- frecuencia



Fuente: esta investigación

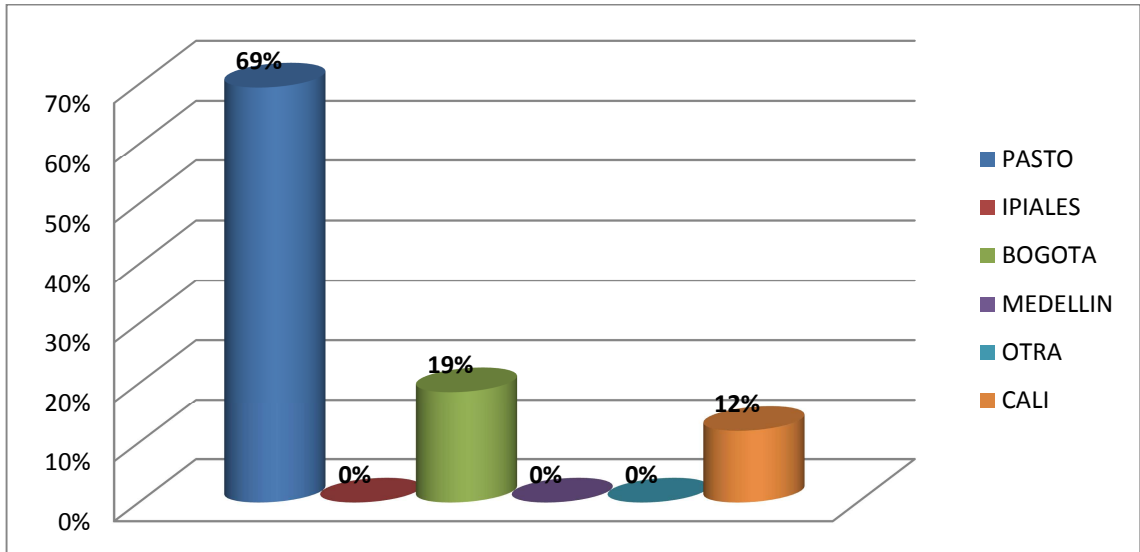
Grafica 13. Origen De Las Refacciones



Fuente: Esta investigación

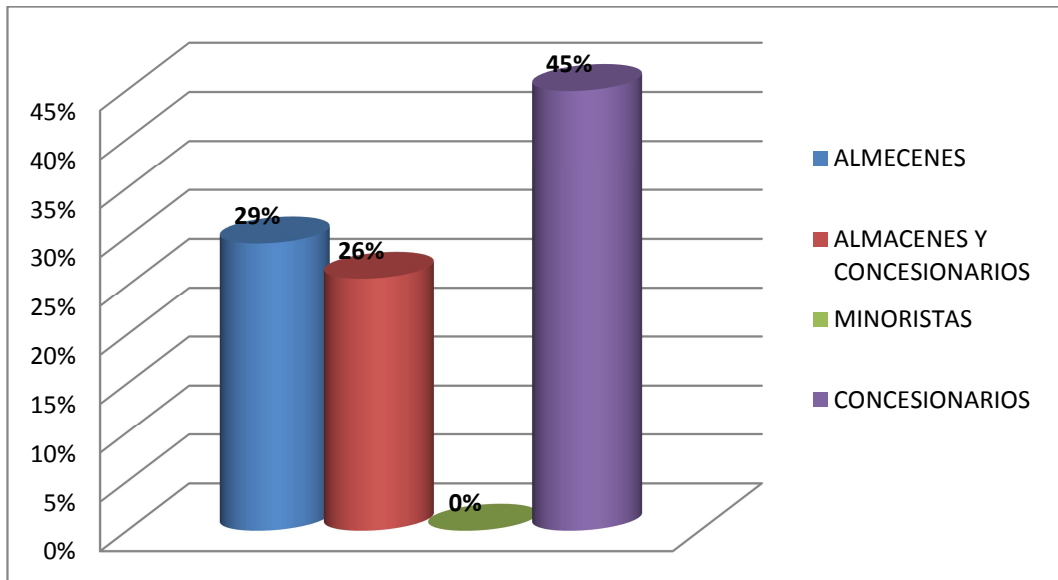


Grafica 14. Ubicación proveedor

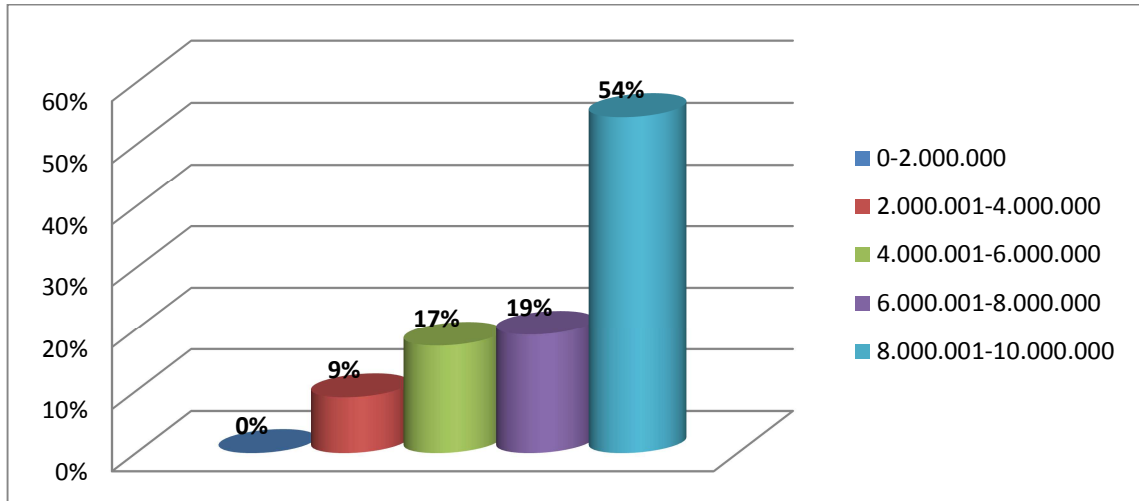


Fuente: esta investigación

Grafica 15. Establecimientos que ofrecen las refacciones

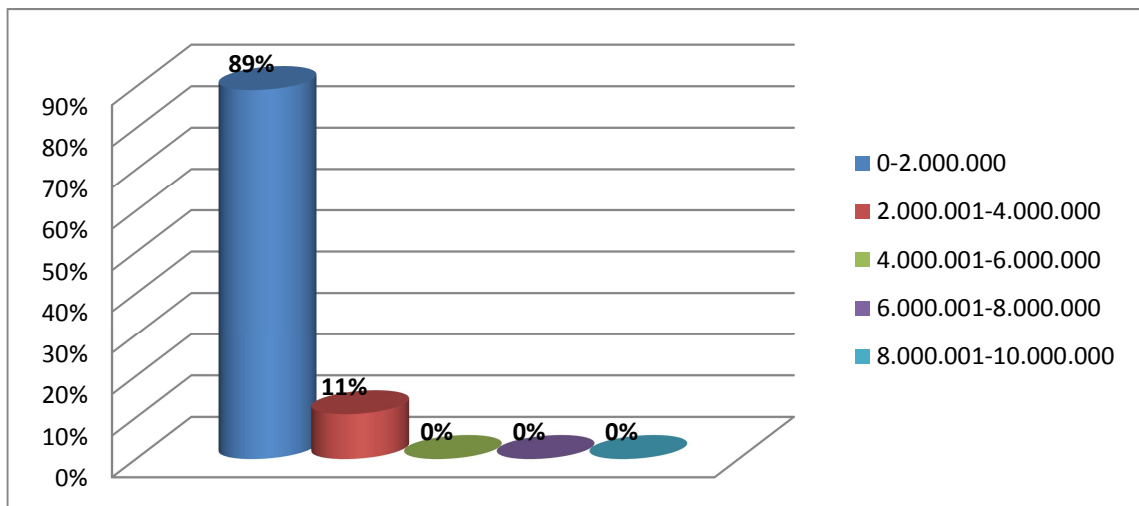


Grafica 16. Inversión en la reparación del motor



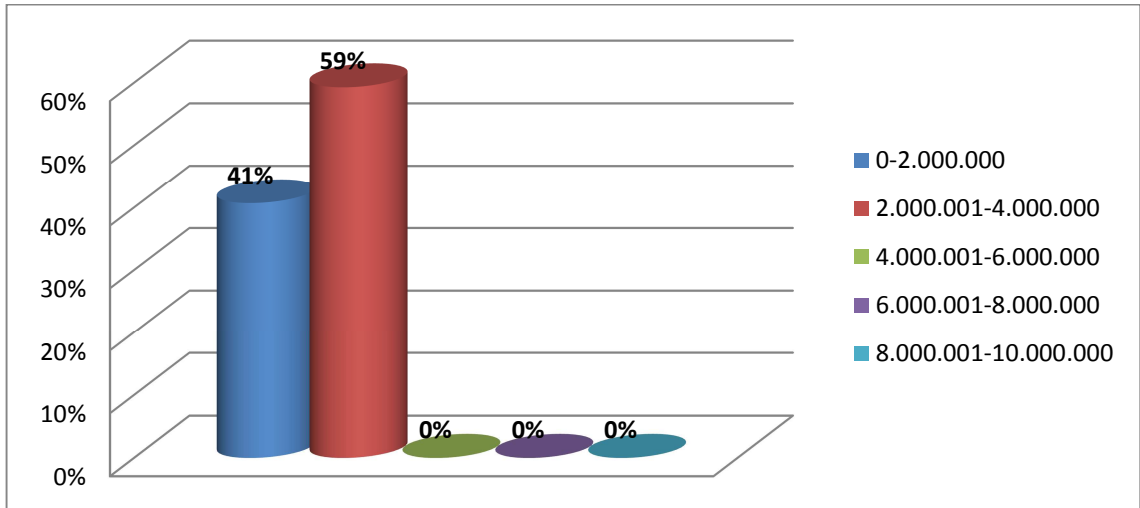
Fuente: esta investigación

Grafica 17. Inversión en la reparación de la caja de cambios



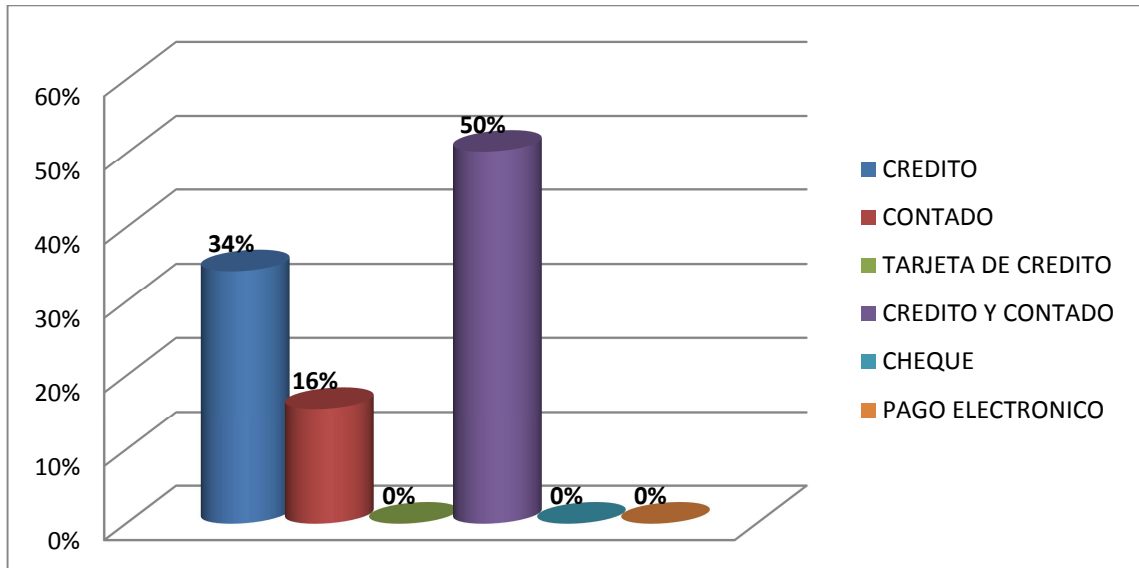
Fuente: esta investigación

Grafica 18. Inversión en la reparación de la transmisión



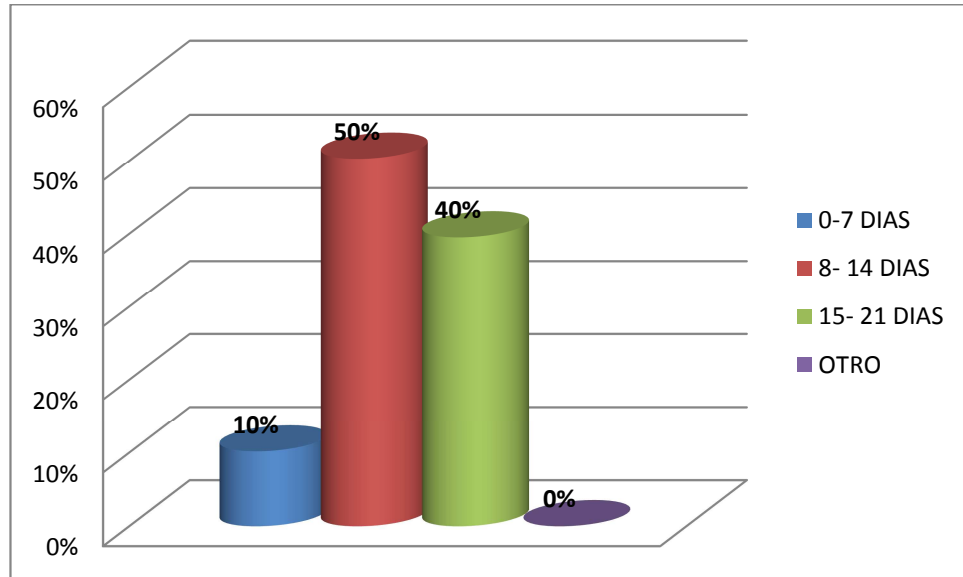
Fuente: esta investigación

Grafica 19. que forma de pago utiliza para adquirir sus productos



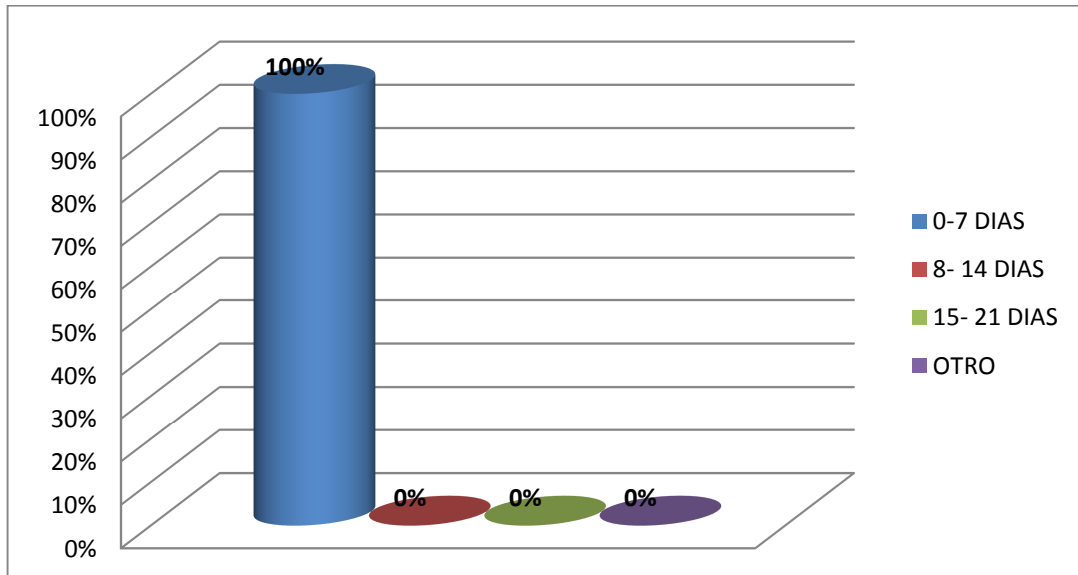
Fuente: esta investigación

Grafica 20. Tiempo Invertido En La Reparación Del Motor



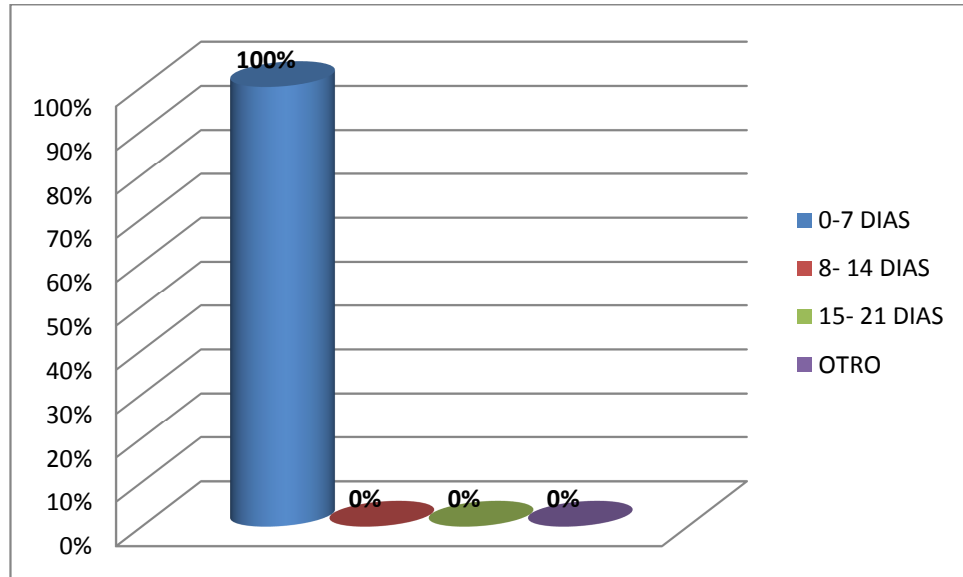
Fuente: esta investigación

Grafica 21. Tiempo invertido en la reparación de la caja de cambios



Fuente: esta investigación

Grafica 22. Tiempo Invertido En La Reparación De La Transmisión



Fuente: esta investigación

Figura 2. Logo Empresarial



Figura 3. Portafolio Empresarial

CKD Para Pesados

REPUESTOS ORIGINALES PARA  
MOTOR CAJA Y TRANSMISIÓN

REPUESTOS ORIGINALES PARA  
MOTOR CAJA Y TRANSMISIÓN

CKD Para Pesados

**MICI**

Somos una organización que ofrece servicios de comercialización de Material Completo (Material Down) para Vehículos de Transporte De Carga y Pasajero, en el municipio de Páez y

**VICI**

Somos una organización que ofrece servicios de comercialización de Material Completo (Material Down) del Para Vehículos de Transporte De Carga y Pasajero, en el municipio de Páez y

**ORJET**

Somos una organización que ofrece servicios de comercialización de Material Completo (Material Down) del Para Vehículos de Transporte De Carga y Pasajero, en el municipio de Páez y

**DOLIT**

Somos una organización que ofrece servicios de comercialización de Material Completo (Material Down) del Para Vehículos de Transporte De Carga y Pasajero, en el municipio de Páez y

**VALO**

Somos una organización que ofrece servicios de comercialización de Material Completo (Material Down) del Para Vehículos de Transporte De Carga y Pasajero, en el municipio de Páez y

Somos una organización que ofrece servicios de comercialización de Material Completo (Material Down) del Para Vehículos de Transporte De Carga y Pasajero, en el municipio de Páez y

**TELEFAX: 7 36 65 09 CEL: 317  
665 10 71**

Figura 4. Volante Publicitario



Mercedes-Benz



KENWORTH



GMC



HINO



AGRALE



CHEVROLET

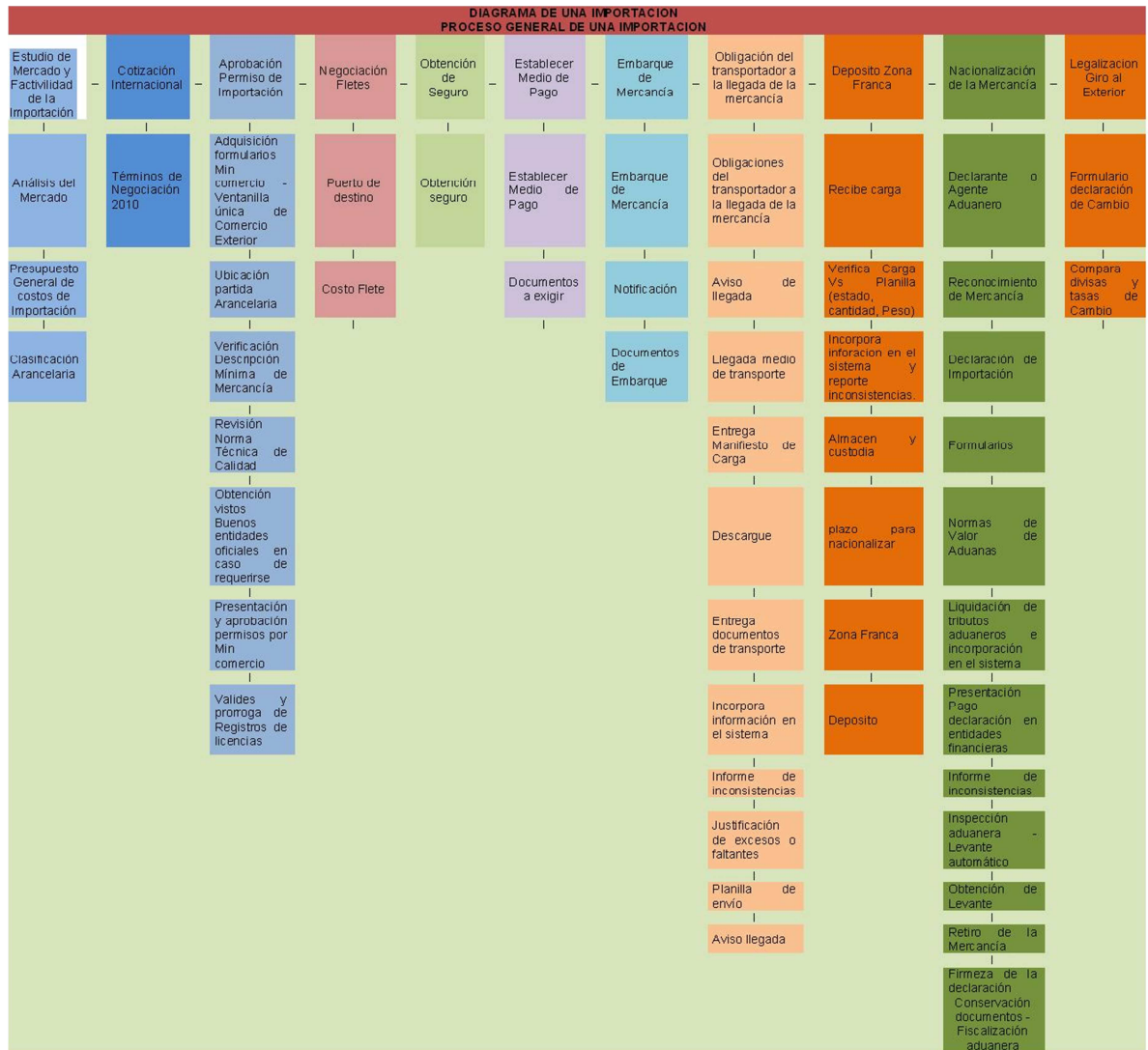


TELEFAX: 7 36 65 09 CEL: 317 665 10 71

CRA: 18 No. 9 -35 LAS LUNAS

[CKDparapesados@hotmail.com](mailto:CKDparapesados@hotmail.com)

Figura 5. Diagrama Explicativo Del Proceso De Importación



Fuente: Negocios internacionales, Global bussines



Cuadro 20. Nomina

	Nº	SUELDO BÁSICO	PREST.	A.R.P.	SENA	I.C.B.F.	EPS %	PENSIONES %	CAJA	AUX. TRANS.	VAC.	PRIMA	CESANTIAS	INT. CES.	TOTAL
		536.000	SN	0,52%	3,0%	2,0%	12,5%	13,0%	9,0%	50.800	20	1	1	12,0%	
Administrador	1,00	1.400.000	Si	7.280	42.000	28.000	175.000	182.000	126.000	0	933.333	1.400.000	1.400.000	168.000	2.285.391
Secretaria General	1,00	700.000	Si	3.640	21.000	14.000	87.500	91.000	63.000	50.800	466.667	700.000	700.000	84.000	1.193.496
Contador	1,00	800.000	Si	4.160	24.000	16.000	100.000	104.000	72.000	50.800	533.333	800.000	800.000	96.000	1.356.738
Servicios Generales	1,00	600.000	Si	3.120	18.000	12.000	75.000	78.000	54.000	50.800	400.000	600.000	600.000	72.000	1.030.253
Auxiliar de bodega	1,00	600.000	Si	3.120	18.000	12.000	75.000	78.000	54.000	50.800	400.000	600.000	600.000	72.000	1.030.253
Auxiliar de Seguridad	1,00	600.000	Si	3.120	18.000	12.000	75.000	78.000	54.000	50.800	400.000	600.000	600.000	72.000	1.030.253
Cajero	1,00	600.000	Si	3.120	18.000	12.000	75.000	78.000	54.000	50.800	400.000	600.000	600.000	72.000	1.030.253
Vendedor 3	1,00	600.000	Si	3.120	18.000	12.000	75.000	78.000	54.000	50.800	400.000	600.000	600.000	72.000	1.030.253
TOTALES							737.500	767.000	531.000	355.600	3.933.333	5.900.000	5.900.000	708.000	9.986.891