

**PLAN DE NEGOCIOS MASTER TOOL SERVICE (MTS)**

**CÉSAR AUGUSTO MORENO SIERRA**

**ANDRÉS CASTRO MANRIQUE**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
FACULTAD DE POSGRADOS  
GERENCIA COMERCIAL CON ENFASIS EN VENTAS  
BOGOTÁ D.C.  
2011**

**PLAN DE NEGOCIOS MASTER TOOL SERVICE (MTS)**

**CÉSAR AUGUSTO MORENO SIERRA**

**ANDRÉS CASTRO MANRIQUE**

**Asesor:**

**DR. GERMAN A. RIVEROS R.**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
FACULTAD DE POSGRADOS  
GERENCIA COMERCIAL CON ENFASIS EN VENTAS  
BOGOTÁ D.C.  
OCTUBRE 04 DE 2011**

## CONTENIDO

	pág.
1. DESCRIPCION SUMARIA DEL PLAN	6
1.1 PRESENTACIÓN GENERAL	6
1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO	6
1.3 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO Y / O SERVICIO	6
1.4 TIPO DE PRODUCTOS A COMERCIALIZAR	7
1.5 CLIENTES O USUARIOS POTENCIALES DEFINIDOS POR OBSERVACIÓN PRIMARIA	7
1.6 DEFINICIÓN DE LA UNIDAD DE MEDIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO EN ESTUDIO	8
2. ESTUDIO DE MERCADOS	9
2.1 ANÁLISIS SITUACIONAL	9
2.2 ANÁLISIS DE AMENAZAS Y OPORTUNIDADES	10
2.3 OBJETIVOS DE MERCADEO	12
2.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
2.5 APLICACIÓN Y TRABAJO DE CAMPO	14
2.5.1 Datos Empresas Extranjeras	14
2.5.2 Datos Empresas Colombianas (Ferreteros.	15
2.5.3 Datos Empresas Colombianas que consumen productos de Fijación en Frío	15
2.6 ANÁLISIS DE RESULTADOS	15
2.6.1 Datos Empresas Extranjeras	15
2.6.2 Datos Empresas Colombianas (Ferreteros)	16
2.6.3 Datos empresas Colombianas (Clientes Finales	16
2.7 OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN	16
2.8 OBJETIVOS DE MERCADEO	17
2.8.1 Consumidor	17
2.8.2 Mercado de referencia	17
2.8.3 Dimensión Conductual	17
2.8.4 Modelo de negocio de acuerdo al consumidor	18
2.8.5 Historia del consumidor	18
2.9 VARIABLE DE PRODUCTO / SERVICIO	19
2.9.1 Construcción de Marca	19
2.9.2 Ciclo de vida del Servicio	20
2.10 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA MARCA	21
2.10.1 Precio	21
2.10.2 Distribución	23
2.11 COMUNICACIÓN	23
2.11.1 Plan de Acción	24
2.11.2 Comportamiento de la Oferta	24

3. ESTUDIO TECNICO	28
3.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	28
3.1.1 Factores determinantes del Tamaño	29
3.1.2 Factores determinantes de la Localización	29
3.1.3 Organización administrativa	30
4. ESTUDIO ECONOMICO	32
4.1 DETERMINACIÓN DE COSTOS	32
4.2 COSTOS FINANCIEROS	33
4.3 PROYECCIÓN DE INGRESOS	33
4.4 INVERSIÓN INICIAL FIJA Y DIFERIDA	34
4.5 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	34
4.6 DETERMINACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO	36
4.6.1 Punto de Equilibrio de la empresa	36
4.6.2 Determinación de la TIR.	37
4.6.3 Preparación de los Flujos Netos Efectivos para cada período.	37
4.6.4 Preparación del estado de pérdidas y ganancias proyectado.	38
4.6.5 Balance General para el primer año.	38
4.6.6 Indicadores Financieros.	39
CONCLUSIONES	42
ANEXOS	42

## LISTA DE ANEXOS

		pág.
ANEXO	1	43
ANEXO	2	68
ANEXO	3	69

## **1. DESCRIPCION SUMARIA DEL PLAN**

### **1.1 PRESENTACIÓN GENERAL**

MASTERTOOL SERVICE (MTS) es una empresa de representación industrial de sistemas de fijación en frío; encargada de buscar marcas Italianas que estén interesadas en el mercado Colombiano y que necesiten un representante local de la marca. Esta empresa se encargara de:

- Realizar estudios y análisis de mercados de los productos de las empresas interesadas en ingresar al mercado Colombiano
- Buscar distribuidores a nivel nacional
- Capacitación técnica y soporte preventa a distribuidores
- Ser el punto de conexión entre la fábrica y el distribuidor

### **1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

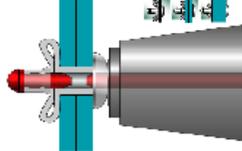
Plantear un modelo de negocio de intermediación como representantes de compañías Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío para incursionar en el mercado Colombia a través de un canal de distribución con empresas Ferreteras (Ferreterías).

### **1.3 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO Y / O SERVICIO**

Servicio Comercial y de soporte técnico como representante de compañías Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío especializados; la cual ofrecerá análisis de mercados, competencia, introducción de marca, consecución de distribuidores, representación a nivel local, soporte de preventa y postventa.

## 1.4 TIPO DE PRODUCTOS A COMERCIALIZAR

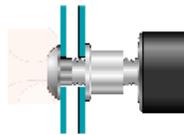
### Structural Breakstem Fasteners



### Threaded Inserts



### Lockbolts



### Maquinas de Instalación



## 1.5 CLIENTES O USUARIOS POTENCIALES DEFINIDOS POR OBSERVACIÓN PRIMARIA

MTS cuenta con dos tipos de Clientes:

Primero: Empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío especializados, que no cuenten con oficinas o representantes en Colombia.

Segundo: ferreterías Colombianas, especializadas en la venta de sistemas de fijación en frío como remaches, tornillos y tuercas.

**Nota:** fuente de información son registros y estudios de mercadeo realizados por la compañía CIE de Colombia, datos obtenidos por el Sr Cesar Moreno quien trabajo para esta compañía como Gerente de Fijación desde el año 2004 al 2009.

## 1.6 DEFINICIÓN DE LA UNIDAD DE MEDIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO EN ESTUDIO

<b>DESCRIPCION TUERCA</b>	<b>unidad de empaque</b>
M5 ESTRIADA CON ALA	2.000
M6 ESTRIADA CON ALA	2.000
M8 ESTRIADA CON ALA	2.000
M10 ESTRIADA CON ALA	2.000
3/16 ESTRIADA	2.000
1/4 ESTRIADA	2.000
5/16 ESTRIADA	2.000
3/8 ESTRIADA	2.000
1/2 ESTRIADA	2.000
<b>DESCRIPCION REMACHE</b>	<b>unidad de empaque</b>
BULBEX 4,8 mm ALUMINIO	2.000
ACERO INOXIDABLE 1/8 Y 3/16	2.000
ALUMINIO 5/32 SELLADO	2.000
ACERO 3/16 ORNILOCK	2.000
ACERO 1/4 ORNILOCK	2.000
ALUMINIO 1/4 ORNILOCK	2.000
ALUMINIO 3/16 ORNILOCK	2.000
INOX 3/16 ORNILOCK	2.000
INOX 1/4 ORNILOCK	2.000
3/16 MAXLOCK	2.000
1/4 MAXLOCK	2.000

Margen de Intermediación mínimo del 10% sobre el valor de la venta.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 ANÁLISIS SITUACIONAL

Actualmente las empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío especializados que buscan incursionar en otros países con el objetivo de ampliar su mercado y los niveles de venta, la forma más utilizada de introducción a nuevos mercados es a través de distribuidores que compren sus productos y los comercialicen de forma local, a través de precios especiales por volumen o descuentos , muchas de estas alianzas comerciales fracasan ya que los volúmenes de venta esperados no cumplen con las expectativas de los fabricantes o la introducción de las marcas no se hace de una forma adecuada por desconocimiento técnico de las empresas locales que sirven de representantes.

Las empresas Italianas deben conocer muy bien el mercado local y las compañías con las cuales se pactan acuerdos comerciales de distribución, para evitar fracasos o mal posicionamiento de la marca o producto, es por esto que surge la necesidad de que estas empresas conozcan toda la información del mercado, las posibilidades de introducción de sus productos y tengan la seguridad de poder conseguir las mejores opciones de distribución a largo plazo, ya sea a través de un red de distribución a nivel nacional, es por esto que existe la oportunidad de crear una compañía Colombiana de representaciones industriales de compañías Italianas, con conocimientos de Ingeniería y especializada en sistemas de fijación en frío, la cual ofrezca análisis de mercados, competencia, introducción de marca, consecución de distribuidores, representación a nivel local, soporte de preventa y postventa

“Abrimos oportunidades de negocios para empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío que quieran introducir sus productos en el mercado Colombiano; somos la mejor y más segura opción de enlace entre fabricantes y distribuidores, ofreciendo el mejor respaldo local y los mejores resultados en posicionamiento de marcas a través de un equipo de expertos técnicos y comerciales concedores de los productos, aplicaciones y del mercado”

## 2.2 ANÁLISIS DE AMENAZAS Y OPORTUNIDADES

<b>Factor Estratégico</b>	<b>Implicación Estratégica</b> ¿Qué se debe hacer?
<p><i>Oportunidades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compañías italianas en busca de representantes locales</li> <li>• Existen en Colombia empresas de representación para sistemas de fijación bajo el modelo de compra y distribución (manejo de inventario) pero ninguna compañía reconocida que ofrezca el modelo de representación por intermediación.</li> <li>• Pocas barreras de entrada al mercado</li> <li>• Productos de fijación italianos de buena calidad y tecnología muy poco conocidos en Colombia.</li> <li>• Sector en crecimiento con posibilidades de negocio.</li> <li>• Tratados de libre comercio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contactarlas para ofrecerles portafolio de servicio y los beneficios de trabajar con M.T.S.</li> <li>• Crear y consolidar Base de Datos</li> <li>• Dar a conocer la compañía por su alto conocimiento técnico en este tipo de productos, conocimiento del mercado y su promesa de valor.</li> <li>• Evaluación de los potenciales productos para ser utilizados en Colombia.</li> <li>• Contactar a los principales ferreteros de los sectores especializados en este tipo de productos.</li> <li>• Estudiar los TLC actuales para identificar ventajas competitivas, y monitorear los tratados en negociaciones que se encuentren en proceso.</li> <li>• Enfocar la empresa como una compañía que abre las puertas al mercado Colombiano de acuerdo a la necesidad de las compañías multinacionales y su estrategia de globalización.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Globalización. Las empresas Italianas están en busca de nuevos mercados para competir con la expansión del mercado chino.</li> <li>• El Modelo de negocio es atractivo para el Ferretero ya que compra a muy buen precio y recibe todo el apoyo y soporte de fábrica a nivel local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pactar con las empresas la remuneración económica para que esta sea win to win. (GANAR – GANAR)</li> </ul>
<p><i>Amenazas:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pocas barreras de entrada al mercado (Competencia)</li> <li>• Políticas Gubernamentales</li> <li>• Política cambiaria</li> <li>• Política arancelaria</li> <li>• Tratados de libre comercio</li> <li>• Que Las compañías Italianas deseen llegar directamente al distribuidor y rechazar el modelo de representación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frente a la posibilidad de creación o surgimiento de competencia la estrategia se enfocara en una diferenciación de servicio y confianza, aprovechando haber sido la primera empresa en especializarse en este tipo de negocio.</li> <li>• Hacer seguimiento continuo para de alguna forma anticiparse a ellas en busca de oportunidades.</li> <li>• Contrarrestar mostrando los beneficios que se pueden obtener a través de un representante local.</li> </ul>
<p><i>Fortalezas:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Base de Datos con compañías Italianas interesadas en tener con Mastertool una representación en Colombia.</li> <li>• Contacto con Ferreteros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar esta información para contactar estas compañías y empezar a trabajar con ellos por medio de contratos exclusivos de representación.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• KnowHow del sector</li> <li>• Mastertool posee conocimientos técnicos y comerciales en este tipo de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar este conocimiento para atraer compañías Italianas.</li> <li>• Aprovechar este conocimiento como estrategia para la captación de clientes extranjeros y nacionales.</li> </ul>
<p><i>Debilidades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital de trabajo</li> <li>• Se requiere especialización de los productos y servicios</li> <li>• Idiomas</li> <li>• Infraestructura</li> <li>• Poca Experiencia en el modelo de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar financiación o recursos, ya sean a través de recursos propios, socio capitalista o créditos en los bancos.</li> <li>• Capacitación continua local y a través de las compañías Italianas.</li> <li>• Incluir en el grupo de trabajo bilingüe</li> <li>• Se deberá contar con la mínima infraestructura necesaria física y de personal para el desarrollo de la labor.</li> <li>• Investigar y capacitarnos en el manejo del negocio aprovechando nuestros conocimientos.</li> </ul>

### 2.3 OBJETIVOS DE MERCADEO

Identificación del problema: Algunas de las empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío no han podido incursionar en el mercado Colombiano o conseguir un distribuidor que cumpla con sus expectativas sobre ampliación de mercados; a su vez los ferreteros no cuentan con una alternativa de compra directa con soporte local para este tipo de producto.

## 2.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar el interés de las empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío de incursionar en el mercado Colombiano.

Determinar el interés de las empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío de manejar sus marcas a través de un representante exclusivo en Colombia.

Determinar el interés de los Ferreteros Colombianos de tener un representante de las marcas de Compañías Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío

Conocer el interés de los distribuidores y clientes finales por nuevas tecnologías en fijación y productos provenientes de Italia.

Tipo de Investigación: Para la implementación de este plan de mercadeo vamos a realizar la investigación a través de los métodos exploratorio y descriptivo. Los cuales nos ayudarán a determinar la solución del objetivo general del plan.

Exploratorio: Se realiza análisis macro y micro (ver anexo 1), se utilizan fuentes secundarias como Internet, información del DANE, bases de datos de Importaciones y exportaciones de Colombia por posiciones arancelarias (Data Sur) y BPR benchmark; en los cuales pudimos identificar el tamaño total del Mercado de elementos de fijación es de aproximadamente Diez y siete Millones de Dólares Americanos anuales; de los cuales aproximadamente Nueve Millones Quinientos mil Dólares Americanos anuales corresponden a la importación de elementos de fijación de remaches estructurales y tuercas remachables, (ver anexo 2).

	US FOB	US VENTA
TAMAÑO TOTAL DEL MERCADO DE FIJACION Y TORNILLERIA 2009	7.554.214,98	13.597.586,96
TAMAÑO TOTAL DEL MERCADO DE FIJACION Y TORNILLERIA 2010	9.552.286,03	17.194.114,85

### TAMAÑO ANUAL APROX. DEL MERCADO TUERCAS REMACHABLES Y REMACHES ESTRUCTURALES

US VENTA
9.500.000,00

### PARTICIPACION DEL MERCADO TUERCAS REMACHABLES Y REMACHES ESTRUCTURALES

A través de la búsqueda en Internet y BRP Benchmark no se encontró una compañía que ofreciera específicamente los servicios ofrecidos por MTS. El

mercado en un 90% se maneja con el modelo tradicional de Distribuidores y Sub-distribuidores a través del modelo de compra y stock.

Descriptivo: Buscando una mejor fuente de Información recurrimos a este método utilizando la aplicación de encuestas y entrevistas a fuentes primarias como Gerentes Comerciales de empresas extranjeras, Gerentes de Distribuidores en Colombia y personas encargadas de áreas de compras de empresas que utilizan sistemas de fijación en frío.

Técnica de Investigación: La metodología a utilizar es cualitativa, principalmente porque el tipo de servicio que se ofrece es especializado dirigido a sector determinado por lo cual se debe realizar contacto directo con las fuentes de información primaria que para nuestro ejercicio en su mayoría son gerentes de compañías internacionales y nacionales.

Hipótesis: Existen compañías Internacionales de sistemas de fijación en frío interesadas en introducir sus productos en el mercado Colombiano a través de un representante, de igual forma existen distribuidores Nacionales que ven una ventaja poder negociar directamente con el fabricante y tener el respaldo de un representante local de la marca.

Diseño del Instrumento: la técnica de recolección de información a utilizar es la indagación/entrevista y la encuesta de profundidad.

## 2.5 APLICACIÓN Y TRABAJO DE CAMPO

### 2.5.1 Datos Empresas Extranjeras.

Método	Empresa	País	Persona	Han tenido Representante	Experiencia del Mercado	Interés			Tipo de Negociación
						Colombia	Representante	Venta Directa	
Encuesta	Bianditz	España	Javier Garay	Distribuidor	Mala	si	si	no	Por comisión
Encuesta	Herramex	España	Javier Garay	Distribuidor	Mala	si	si	no	Por comisión
Encuesta	Torreón Neumática	Argentina	Gustavo Gualdrony	no	NS/NR	Si	Si	no	Por comisión
Indagación	Huck	México	Carlos Lesma	Distribuidor	Regular	Si	Si	Si	Por comisión
Indagación	TVT Trade Power	Italia	Gianfranco	no	NS/NR	si	No	no	Distribuidor directo
Indagación	JIE Holding Group	China	Gongbingquan	no	NS/NR	Si	si	No	Por comisión
Indagación	Sumitomo	Chile	William Agudelo	Distribuidor	buena	Si	No	si	Ya tienen representante
Indagación	Imabe Iberica	España	Manuel Sansebastian	Distribuidor	Mala	si	si	Si	Por comisión
Indagación	FAR	Italia	Maximo Generalli	no	NS/NR	Si	si	No	Por comisión

## 2.5.2 Datos Empresas Colombianas (Ferreteros.

Método	Empresa	Persona	Han trabajado con Representantes	Interés			Tipo de Negociación
				Nuevas marcas	Respaldo local	mantenimiento	
Encuesta	Ferretería Luis Penagos	Luis Corzo	si	si	si	si	Compra directa
Encuesta	Ferretería Rhino	Carlos González	si	si	si	si	Compra directa
Indagación	Ferretería Industrial	Gildardo Daza	no	si	si	si	No intermediarios
Indagación	Ferretería Hernando Orozco	Hernando Orozco	si	si	si	si	Compra directa
Indagación	Servitool	Miguel Villada	si	si	si	si	Compra directa
Indagación	Tuercas y Tornillos	Diego Villegas	si	si	si	si	Compra directa
Indagación	Ferricentro	Hernan Agudelo	si	si	si	si	Compra directa

## 2.5.3 Datos Empresas Colombianas que consumen productos de Fijación en Frío.

Método	Empresa	Persona	Han trabajado con Representantes	Interés			Utilizan Sistema de Fijación
				Nuevas marcas	Respaldo local	mantenimiento	
Indagación	Romarco	Aldemar López	si	si	Si	si	si
Indagación	Siemens SA	Jimmy Trujillo	si	si	Si	si	si
Indagación	Schneider	Julio Castiblanco	si	si	Si	si	si
Indagación	Acerías Paz del Río	Víctor Gómez	si	si	Si	si	si
Indagación	Indufrial	Fernando Gamba	si	si	Si	si	si

## 2.6 ANÁLISIS DE RESULTADOS

**2.6.1 Datos Empresas Extranjeras.** De ocho empresas encuestadas 5 tienen o han tenido distribuidor en Colombia, todas muestran interés en ampliar su mercado en Colombia y 6 empresas le interesa la figura de un representante en Colombia que equivale al 75%. 62,5% de las empresas han tenido representación en Colombia, El 50% de ellas han tenido una mala experiencia previa con

representantes en Colombia; el 37.5% de las empresas no han podido encontrar un representante o distribuidor en Colombia. La preferencia en un 62.5% es realizar la venta directa al distribuidor o cliente final y el tipo de negociación predominante con un 75% es bajo el modelo de comisión.

**2.6.2 Datos Empresas Colombianas (Ferreteros).** El 85.7% de las empresas encuestadas han trabajado con el modelo de representantes, el 100% de ellas están interesadas en producto nuevo, en respaldo local y el servicio de mantenimiento post venta del producto de interés. El 85.7% de los distribuidores están interesados en un esquema de venta Directa, lo cual favorece nuestro modelo de negocio.

**2.6.3 Datos empresas Colombianas (Clientes Finales).** El 100% de los clientes finales encuestados utilizan sistemas de fijación en frío y están interesados en nuevas tecnologías.

Conclusión: Existe la necesidad por parte de las empresas extranjeras, especialmente de Italianas, de incursionar en el mercado Colombiano mostrando interés por trabajar con un buen representante local que preste los servicios de estudio de mercado, introducción de la marca, preventa y postventa; a través del modelo de comisión por intermediación. De la misma manera los distribuidores ven con buenos ojos la representación de las marcas a través de una empresa local que le preste asesoría y respaldo; les parece muy atractivo el modelo de compra directa a la fábrica.

Recomendaciones: De acuerdo a los datos obtenidos se recomienda crear la compañía de representación de empresas Italianas fabricantes de Sistemas de fijación en frío industriales, se debe tener en cuenta que para la consecución de clientes se debe analizar muy bien el tipo de producto y la viabilidad de introducción así como los parámetros de negociación. En principio se recomienda iniciar con la búsqueda de representación para compañías asiáticas y Europeas, así mismo la consecución de distribuidores del sector ferretero.

## **2.7 OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN**

Contactar y dar a conocer la compañía y su portafolio de producto a través de email, correo directo, referidos y ferias en su primer año de vida; como mínimo a 20 compañías de Italia.

Contactar y dar a conocer la compañía y su portafolio de producto a través de email, correo directo, referidos y ferias en su primer año de vida; como mínimo a 100 Ferreteros en Colombia.

Posicionar la marca de la compañía a través de una página web; logrando 3 contactos efectivos en el primer año de vida de MTS.

Contactar de forma directa a la Embajada Italiana y entidades comerciales de este país ubicadas en Colombia

Posicionar la compañía como la mejor opción en estudios de mercados del sector con el fin de crear un vínculo de seguridad con los potenciales clientes y que ellos sientan que tienen grandes posibilidades de negocio a través de MTS, minimizando los riesgos de participar en el mercado Colombiano.

## 2.8 OBJETIVOS DE MERCADEO

**2.8.1 Consumidor.** De acuerdo al tipo de compañía planteada, la cual es para un segmento especializado de mercado, el perfil y segmentación de los clientes es el siguiente:

- Empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío, que no tengan distribuidores en Colombia y estén interesadas en introducirse en el mercado nacional. (*Empresas representadas*)
- Empresas Colombianas comercializadoras de remaches, tuercas y tornillos; especialmente Ferreterías. Que se encuentren ubicadas en las principales ciudades del país. (*Ferreterías y distribuidores de tornillos*)

### 2.8.2 Mercado de referencia.

**Misión:** MTS es una compañía colombiana de representación para empresas Italianas fabricantes de sistemas de fabricación en frío, que estén interesadas en incursionar en el mercado nacional, somos la mejor conexión entre fabricantes y distribuidores, ofrecemos un servicio completo de asesoría y respaldo a las empresas y marcas en todo el territorio Colombiano, generamos estudios de mercado, servicio preventa, capacitación y respaldo posventa de nuestros representados frente al cliente, generando confianza y seguridad tanto a representados y distribuidores.

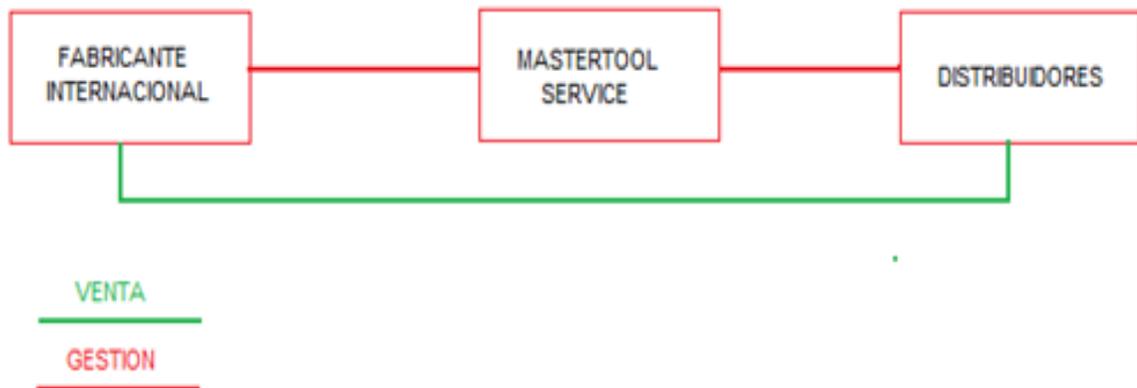
**Visión:** MTS busca a mediano plazo posicionarse en la mente y corazón de las empresas Italianas y nacionales, como la primera y más confiable solución de representación y manejo de marcas especializadas, basado en su alta capacidad técnica y profesional de sus servicios, ofreciendo y representando marcas de fijación de alta calidad que generen tranquilidad y seguridad a nuestros clientes.

### 2.8.3 Dimensión Conductual.

Necesidades	Económicas, seguridad. Interés de introducir los productos con éxito y minimizando las probabilidades de fracaso en el mercado Colombiano
-------------	---

Beneficios buscados	Conocer con seguridad el mercado y la probabilidad de aumentar las ventas a través del mercado nacional.
Tasa de uso	Regular
Relación de compra	Positiva
Relación con la marca	Introducción de la marca
Información requerida	Mucha
Ocasión de compra	Normal
Beneficios esperados	Seguridad, tranquilidad, confianza, bajo riesgo.
Grado del usuario	Potencial
Tasa de uso	Mediano uso
Grado de lealtad	Mediana (a través de contratos)
Grado de conocimiento	Interesado
Actitud frente al servicio	Positiva

**2.8.4 Modelo de negocio de acuerdo al consumidor.** La fortaleza de nuestro modelo de distribución se basa en no adicionar costos a la cadena de distribución ya que oficiaremos como representantes de las compañías Italianas las cuales facturaran directamente a los Distribuidores ferreteros en Colombia; es un tipo de distribución donde los beneficios económicos o la rentabilidad del negocio está en el fee/comisión que pagaran las compañías extranjeras por la consecución de negocios en el mercado Colombiano; por lo anterior la distribución seria de acuerdo con la siguiente gráfica:



**2.8.5 Historia del consumidor.** Existen tres tipos de clientes/consumidores que intervienen en el proceso del servicio de intermediación.

1. Fabricantes italianos de sistemas de fijación en frío, que estén interesados en ingresar al mercado nacional de una manera segura y efectiva, que puedan

haber tenido malas experiencias con distribuidores o que no han conseguido una representación de la marca en Colombia.

2. Distribuidores nacionales, empresas ferreteras y comercializadores de remaches, tuercas y tornillos; que estén interesadas en nuevas tecnologías, nuevas marcas y busquen un respaldo local de fábrica y una negociación directa con la marca.
3. Clientes finales, fabricantes de muebles metálicos y fabricantes de carrocerías para buses y camiones

Estos tipos de clientes/consumidores les interesa el modelo de representación directa en Colombia, ya que los Fabricantes extranjeros obtienen beneficios como introducir sus productos al mercado nacional de una manera más segura y efectiva, mientras que las empresas nacionales se benefician con una negociación económica directa con fábrica, respaldo y asesoría a nivel local.

## **2.9 VARIABLE DE PRODUCTO / SERVICIO**

El servicio ofrecido por nuestra compañía es la representación de marcas Italianas, análisis y estudios de mercados, planes de introducción de marcas y consecución de distribuidores para sistemas de fijación en frío en Colombia.

### **2.9.1 Construcción de Marca.**

- **Atributos:** Servicio de representación especializada en Colombia a fabricantes y marcas Italianas de sistemas de fijación en frío.
- **Beneficios.**
  1. Funcionales: Los fabricantes Italianos pueden ingresar al mercado local de una manera más eficiente y organizada, conocer de manera anticipada la factibilidad de introducción de sus productos al mercado nacional, conocimiento del mercado y competencia, evaluación y manejo de distribuidores, se presentan beneficios económicos al tener una mejor efectividad en ventas y una mayor eficiencia en tiempos de introducción y recursos invertidos.

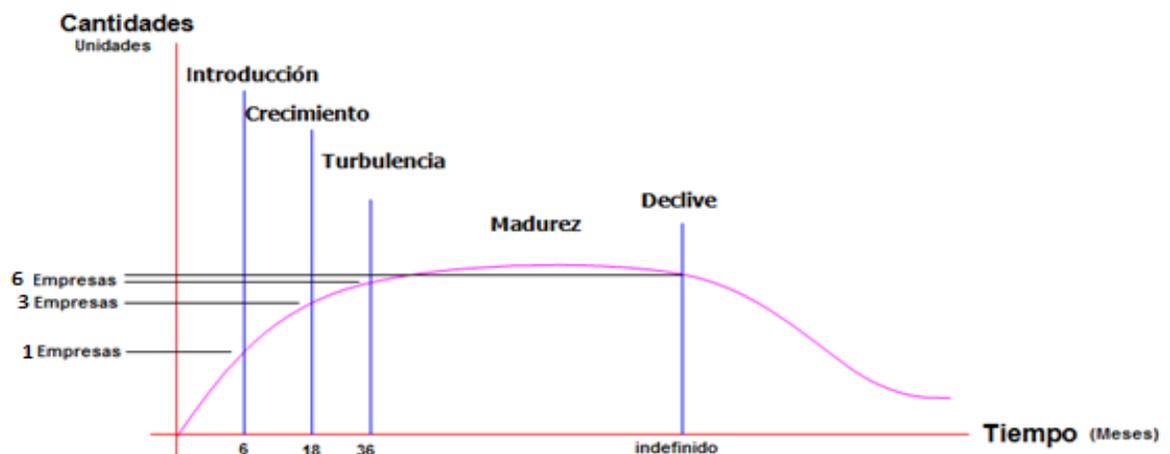
Por parte de Distribuidores Ferreteros se obtienen beneficios económicos al negociar directamente con fábrica, respaldo técnico y comercial preventa y posventa a nivel local, asesoría permanente.

2. Psicosociales: Seguridad y tranquilidad del manejo de la marca, respaldo y control de sus productos en el mercado y garantía que los canales de distribución se especialicen en el manejo de los productos, así como el reconocimiento de la marca al tener un respaldo local.

Por parte de Distribuidores Ferreteros se obtienen beneficios de confianza en la marca, tranquilidad, respaldo y seguridad.

3. Riesgos percibidos: El posible riesgo que pueden percibir los distribuidores Ferreteros son el incremento de los precios de los productos al existir una intermediación, pero este debe ser neutralizado con la negociación y pago directo al fabricante, la representación debe ser asumida por el fabricante como los costos de representación y distribución en plazas extranjeras.
- **Valores**: El servicio debe ser captado como un servicio especializado, que irradie facilidad, seriedad, seguridad y confianza, en la introducción de sistemas de fijación en frío al mercado Colombiano. Siendo una verdadera solución.
  - **Personalidad**: El servicio es seguro, confiable, serio, especializado, con gran experiencia y conocimiento del mercado.

### 2.9.2 Ciclo de vida del Servicio.



## 2.10 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA MARCA

### “MastertoolsService su Partner especializado más efectivo y confiable en la conquista del mercado Colombiano”

Las empresas Italianas buscan introducir sus productos en el mercado nacional para incrementar sus ventas de una manera rentable, la forma más utilizada es la alianza con distribuidores que compren y vendan el producto, muchas de estas alianzas fracasan ya que la empresa nacional de distribución no es la más adecuada o no se ha hecho un estudio previo del mercado, con la creación de “Mastertoolservice” como una marca de representación a nivel local busca proyectar la tranquilidad, confianza, efectividad, seguridad de introducir las marcas al mercado con éxito, minimizando riesgos e inversiones, prestando un servicio especializado en preventa y posventa a los canales más eficientes de distribución.

Actualmente en Colombia existen distribuidores de sistemas de fijación con el modelo de distribución por inventario, pero ninguna de estas presta servicios de representación por margen de intermediación; MTS busca proyectar la marca a nivel internacional como la primera marca Colombiana especializada en este tipo de servicios con la ayuda de una buena estrategia de comunicación que contenga publicidad directa, Web, convenio con la embajada Italiana, ferias industriales y referidos.



**2.10.1 Precio.** Para determinar los precios iniciales de los servicios ofertados por MTS se tienen en cuenta la especialización en el personal profesional que presta el servicio, los beneficios y ventajas que ofrecen nuestros servicios, los costos de funcionamiento, impuestos y deducciones, así como la inversión inicial de tiempo y recursos en el estudio, evaluación y apertura del mercado.

Estas tarifas fijadas inicialmente buscan el sostenimiento y sobrevivencia de la compañía a largo plazo y parten de la base por comisión de intermediación que se maneja actualmente en el mercado de este tipo de productos, pero también se busca arrancar con una tarifa muy atractiva de lanzamiento.

SERVICIO	TARIFA
Representación de la marca, búsqueda de distribuidores, apertura de mercado, servicio de preventa y posventa.	10% de comisión sobre el total de las ventas realizadas durante la vigencia del contrato

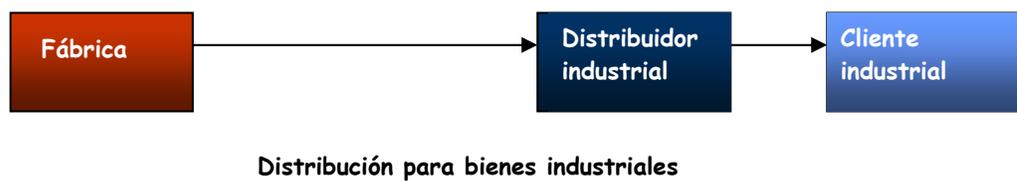
DESCRIPCION TUERCA	COSTO UNITARIO	COSTO UNITARIO DOLARES
M5 ESTRIADA CON ALA	\$ 95,76	USD 0,06
M6 ESTRIADA CON ALA	\$ 145,01	USD 0,08
M8 ESTRIADA CON ALA	\$ 149,36	USD 0,09
M10 ESTRIADA CON ALA	\$ 277,95	USD 0,16
3/16 ESTRIADA	\$ 95,91	USD 0,06
1/4 ESTRIADA	\$ 123,33	USD 0,08
5/16 ESTRIADA	\$ 167,31	USD 0,11
3/8 ESTRIADA	\$ 147,81	USD 0,09
1/2 ESTRIADA	\$ 260,85	USD 0,16
<b>MAQUINAS DE INSTALACION TUERCAS</b>		<b>500,00</b>
DESCRIPCION REMACHE	COSTO UNITARIO	COSTO UNITARIO DOLARES
BULBEX 4,8 mm ALUMINIO	\$ 91,12	USD 0,05
ACERO INOXIDABLE 1/8 Y 3/16	\$ 164,47	USD 0,10
ALUMINIO 5/32 SELLADO	\$ 99,60	USD 0,06
ACERO 3/16 ORNILOCK	\$ 177,96	USD 0,10
ACERO 1/4 ORNILOCK	\$ 228,66	USD 0,13
ALUMINIO 1/4 ORNILOCK	\$ 372,84	USD 0,22
ALUMINIO 3/16 ORNILOCK	\$ 255,76	USD 0,15
INOX 3/16 ORNILOCK	\$ 467,62	USD 0,27
INOX 1/4 ORNILOCK	\$ 654,69	USD 0,38
3/16 MAXLOCK	\$ 182,28	USD 0,11
1/4 MAXLOCK	\$ 248,41	USD 0,14
<b>MAQUINAS DE INSTALACION REMACHADORAS</b>		<b>\$ 400,00</b>

Los anteriores precios corresponden a precios de lista de la compañía Italiana FAR.

Los precios de los remaches estructurales y de las tuercas remachables son los precios internacionales del mercado fijados por el fabricante. (Fuente: lista del precio 2010 de la compañía americana Huck, Bralo de España y FAR de Italia)

Los contratos iniciales de representación no deben ser inferiores a 2 años con cláusulas de permanencia, prórroga e indemnizaciones. Se pactaran una meta mínima de ventas para este primer periodo.

**2.10.2 Distribución.** MTS es una compañía Colombiana de representaciones industriales, la fortaleza de su modelo se basa en no adicionar costos a la cadena de distribución ya que oficiaremos como representantes de las compañías Italianas las cuales facturarán directamente a los Distribuidores Ferreteros; es un tipo de distribución sin manejo de Stock del producto, donde los beneficios económicos o la rentabilidad del negocio está en el fee/comisión que pagaran las compañías Italianas por la consecución de negocios en el mercado Colombiano; por lo anterior la distribución sería de acuerdo con la siguiente gráfica:



**2.10.2.1 Tipo de Distribución** Dirigido a Mayoristas o minoristas, de tipo intensivo con cobertura de mercado y función promocional.

## 2.11 COMUNICACIÓN

MTS ofrecerá sus servicios a través de la elaboración de una página web en Inglés, Italiano y Español que resalte las fortalezas de la compañía y a su vez muestre las oportunidades Italianas en el mercado Colombiano; así como un portal

de información para las empresas Colombianas que estén interesadas en conocer los productos y ser distribuidores de las marcas representadas.

También contaremos inicialmente con una fuerza de venta de dos personas especializadas, quienes se encargaran de hacer visitas a distribuidores a nivel nacional para ofrecerles el portafolio de producto de las representaciones ya conseguidas con compañías Italianas. (Ver costos análisis financiero)

Adicionalmente los socios de la compañía estarán participando en ferias industriales internacionales que se realicen en Colombia e Italia; para dar a conocer los servicios de MTS y así captar clientes extranjeros nuevos, distribuidores interesados en adquirir productos de fijación.

Se realizará una gestión de Telemercadeo y contacto directo a través de correos electrónicos a una base de datos inicial de fabricantes Italianos de sistemas de fijación y ferreteros Colombianos.

#### **2.11.1 Plan de Acción.**

- Presentación del plan de negocios
- Consecución de recursos
- Consecución Planta física.
- Constitución de la Sociedad de tipo SAS
- Consecución de Clientes
- Firma de contratos
- Plan Comercial
- Consecución de Distribuidores
- Soporte a Distribuidores
- Soporte a Clientes.
- Mantenimiento de Clientes y Distribuidores.
- Ampliación número de Clientes
- Ampliación del portafolio.

#### **2.11.2 Comportamiento de la Oferta.**

- Situación histórica de la Oferta: los sistemas de fijación en frío tienen origen en Europa a finales de los años 70, se crean para cubrir la necesidad de tener sistemas simples, rápidos y económicos para unir chapas metálicas y reemplazar remaches simples e inseguros como el remache pop, principalmente en la industria de carrocerías, muebles metálicos y aviación. En Colombia llegan estos sistemas a finales de los años 80 con la compañía Inglesa AVDEL representada por la empresa CIE de Colombia, creando una revolución en el sector de muebles metálicos y carrocerías para buses. El mercado ha venido creciendo y en los años 90 ingresando compañías

Españolas e Italianas a competir en este mercado; actualmente estos sistemas son utilizados en fabricación de muebles metálicos, industria de carrocerías, refrigeración y electrónica, con productos en su mayoría de origen asiático, europeo y estadounidense aumentando la cantidad de empresas que importan ese producto y el interés de compañías extranjeras por incursionar en el mercado Colombiano.

- **Situación actual análisis:** actualmente las empresas que importan los sistemas especializados de fijación en frío como: tuercas remachables y remaches estructurales manejan el modelo de compra por stock y precio de venta libre en el mercado, estas empresas son:
  - CIE de Colombia SA
  - Comercializadora Becor
  - Servitool Limitada

Se busca en Base de Datos, de importaciones Cámara y Comercio, Benchmark e Internet y no se encontró una compañía especializada en elementos de fijación en frío que maneje el modelo de representación directa o que ofrezca este servicio.

- **Perfil del cliente ferretero.** Ferreterías y empresas que comercialicen tornillería, remaches y artículos para la industria metálica al por mayor y al detal, indispensable que tengan venta de mostrador y suministro a mercado de fabricación de muebles, carrocerías, arquitectura metálica, fabricantes de autopartes y mantenimiento automotriz e industrial.

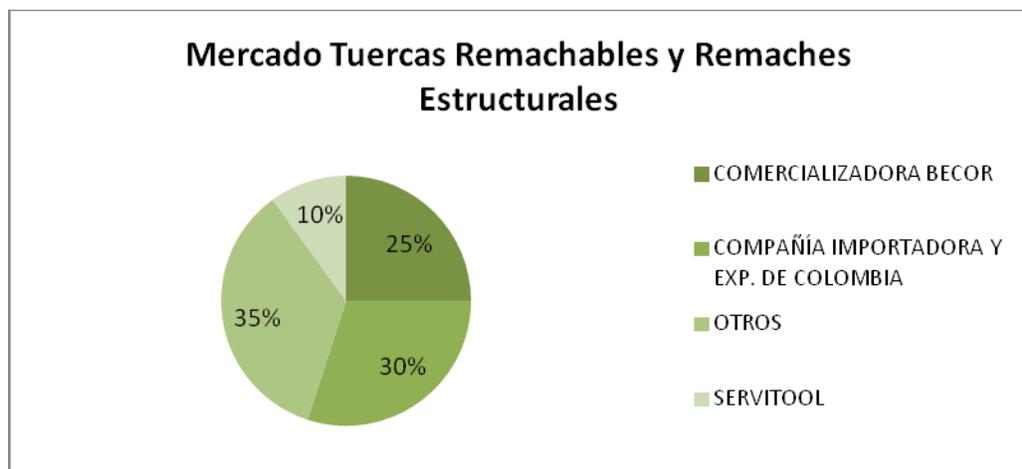
En Colombia existen aproximadamente 7000 empresas Ferreteras registradas en la cámara de comercio a nivel nacional (fuente cámara de comercio de Bogotá), de las cuales 6624 están registradas en la base de datos de páginas amarillas de publicar (paginasamarillas.com Colombia).

M.T.S. tendrá como cliente objetivo este tipo de empresas ferreteras, buscando consolidar la cadena de distribución de los sistemas de fijación en frío, en las principales ciudades del país de la siguiente manera:

DEPARTAMENTO (CIUDAD)	NUMERO DE FERRETERIAS
BOGOTA (CUNDINAMARCA)	100
CALI (VALLE DEL CAUCA)	10
MEDELLIN (ANTIOQUIA)	10
BARRANQUILLA, CARTAGENA, (COSTA ATLANTICA)	5

BUCARAMANGA (SANTANDER)	5
CUCUTA (NTE DE SANTANDER)	5
BOYACA	5
TOLIMA Y HUILA	4
META Y LLANOS ORIENTALES	3
PEREIRA (EJE CAFETERO)	3
MANIZALES	2
CAUCA Y NARIÑO	1
<b>TOTAL</b>	<b>153</b>

- **Evaluación de la competencia:** Se realizó un estudio de las compañías que importan remaches estructurales y tuercas remachables; encontrándose que solo tres compañías ofrecen estos productos bajo la modalidad de comercializadora, las cuales corresponden al 65% de las importaciones realizadas y el 35% restante son importaciones realizadas directamente por clientes finales



- **Histórico de Ventas**

ventas	2010	2009	2008	2007	2006	2005	Total
Becor	USD 2.328.333	USD 1.657.222	USD 1.736.667	USD 1.583.889	USD 1.004.444	USD 0	\$ 8.310.556
Servitool	USD 0	USD 136.667	USD 42.222	USD 77.778	USD 92.222	USD 133.889	\$ 482.778
CIE	USD 2.301.667	USD 1.503.333	USD 2.043.889	USD 2.060.000	USD 2.070.000	USD 0	\$ 9.978.889
<b>Gran total</b>							<b>\$ 18.772.222</b>

Fuente: Data Sur y Benchmark, balances 2005 al 2010.

- Régimen de mercado: es de tipo de Libre porque no existen barreras de entrada ni de salida por tratarse de un mercado abierto de importación con variedad de fabricantes a nivel mundial que ofrecen productos similares sin ninguna complejidad de negociaciones
- Situación futura de la Oferta, tendencias
  - Crecimiento del mercado en Colombia de los últimos años.

	2010	2009	2008	2007	2006	2005
<b>total ventas</b>	USD 4.630.000	USD 3.297.222	USD 3.822.778	USD 3.721.667	USD 3.166.667	USD 133.889
<b>Crecimiento</b>	40,4%	-13,7%	2,7%	17,5%	2265,1%	0%

- Planes de ampliación de la capacidad instalada: MTS iniciara operaciones con dos representantes de ventas encargados de manejar las cuentas principales de las compañías Italianas, se estima que para su segundo año de operaciones MTS amplié el número de cuentas para lo cual se deberá contar con dos Ingenieros Asesores adicionales encargados de atender el mercado nacional.
- Factores condicionantes del crecimiento: Crecimiento de la economía Colombiana (PIB); apertura económica (TLC con Europa).
- Calidad del servicio:

MTS se certificara bajo la norma ISO 9001 en su proceso comercial con el fin de garantizar el mejor servicio y cumplir con las exigencias de sus representados y clientes; para así proveer un servicio confiable.

Las compañías Italianas representadas deberán cumplir con las normas internacionales de calidad en la fabricación de sistemas de fijación y en general de todos sus productos; deberán proveer test de calidad de materiales y las normas ISO 9001 y 14001 en sus procesos con el fin de garantizar a nuestros clientes productos con altos estándares de calidad.

### 3. ESTUDIO TECNICO

#### 3.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

DESCRIPCION TUERCA	COSTO UNITARIO	COSTO UNITARIO DOLARES	DEMANDA PRONOSTICADA 1ER AÑO	VENTAS ESPERADAS DOLARES	DEMANDA PRONOSTICADA 2DO AÑO	VENTAS ESPERADAS DOLARES
M5 ESTRIADA CON ALA	\$ 95,76	USD 0,06	300.000	USD 16.632	600.000	USD 33.264
M6 ESTRIADA CON ALA	\$ 145,01	USD 0,08	200.000	USD 16.791	400.000	USD 33.581
M8 ESTRIADA CON ALA	\$ 149,36	USD 0,09	130.000	USD 11.241	260.000	USD 22.483
M10 ESTRIADA CON ALA	\$ 277,95	USD 0,16	50.000	USD 8.046	100.000	USD 16.092
3/16 ESTRIADA	\$ 95,91	USD 0,06	500.000	USD 30.287	1.000.000	USD 60.575
1/4 ESTRIADA	\$ 123,33	USD 0,08	300.000	USD 23.368	600.000	USD 46.736
5/16 ESTRIADA	\$ 167,31	USD 0,11	400.000	USD 42.268	800.000	USD 84.536
3/8 ESTRIADA	\$ 147,81	USD 0,09	200.000	USD 18.671	400.000	USD 37.341
1/2 ESTRIADA	\$ 260,85	USD 0,16	20.000	USD 3.295	40.000	USD 6.590
<b>TOTAL CONSUMIBLES</b>			<b>2.100.000</b>	<b>USD 170.598</b>	<b>4.200.000</b>	<b>USD 341.197</b>
<b>PROMEDIOS</b>		<b>USD 0,10</b>	<b>233.333</b>		<b>466.667</b>	
<b>MAQUINAS DE INSTALACION TUERCAS</b>		<b>500,00</b>	<b>50,00</b>	<b>USD 25.000</b>	<b>100,00</b>	<b>USD 50.000</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>USD 195.598</b>	<b>TOTAL</b>	<b>USD 391.197</b>
DESCRIPCION REMACHE	COSTO UNITARIO	COSTO UNITARIO DOLARES	DEMANDA PRONOSTICADA 1ER AÑO	VENTAS ESPERADAS	DEMANDA PRONOSTICADA 2DO AÑO	VENTAS ESPERADAS
BULBEX 4,8 mm ALUMINIO	\$ 91,12	USD 0,05	200.000	USD 10.551	400.000	USD 21.101
ACERO INOXIDABLE 1/8 Y 3/16	\$ 164,47	USD 0,10	200.000	USD 19.044	400.000	USD 38.088
ALUMINIO 5/32 SELLADO	\$ 99,60	USD 0,06	100.000	USD 5.766	200.000	USD 11.533
ACERO 3/16 ORNILOCK	\$ 177,96	USD 0,10	300.000	USD 30.909	600.000	USD 61.818
ACERO 1/4 ORNILOCK	\$ 228,66	USD 0,13	150.000	USD 19.857	300.000	USD 39.715
ALUMINIO 1/4 ORNILOCK	\$ 372,84	USD 0,22	150.000	USD 32.378	300.000	USD 64.756
ALUMINIO 3/16 ORNILOCK	\$ 255,76	USD 0,15	200.000	USD 29.614	400.000	USD 59.229
INOX 3/16 ORNILOCK	\$ 467,62	USD 0,27	80.000	USD 21.658	160.000	USD 43.316
INOX 1/4 ORNILOCK	\$ 654,69	USD 0,38	50.000	USD 18.952	100.000	USD 37.903
3/16 MAXLOCK	\$ 182,28	USD 0,11	50.000	USD 5.277	100.000	USD 10.553
1/4 MAXLOCK	\$ 248,41	USD 0,14	20.000	USD 2.876	40.000	USD 5.753
<b>TOTAL</b>			<b>1.000.000</b>	<b>USD 161.521</b>	<b>2.000.000</b>	<b>USD 323.043</b>
<b>PROMEDIO</b>		<b>USD 0,19</b>	<b>125.000</b>		<b>250.000</b>	
<b>MAQUINAS DE INSTALACION REMACHADORAS</b>		<b>\$ 400,00</b>	<b>200,00</b>	<b>USD 80.000</b>	<b>400,00</b>	<b>USD 160.000</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>USD 241.521</b>	<b>TOTAL</b>	<b>USD 483.043</b>

Fuente: Data Sur  
(Ver anexo 2)

### 3.1.1 Factores determinantes del Tamaño.

- Recursos financieros de inversión: los recursos disponibles tendrán una composición 47% financiados y 53% propios según el estudio realizado en el análisis financiero, los cuales financiarán la operación en el primer año de operaciones de MTS. (Ver análisis Financiero, Anexo 3)

### 3.1.2 Factores determinantes de la Localización.

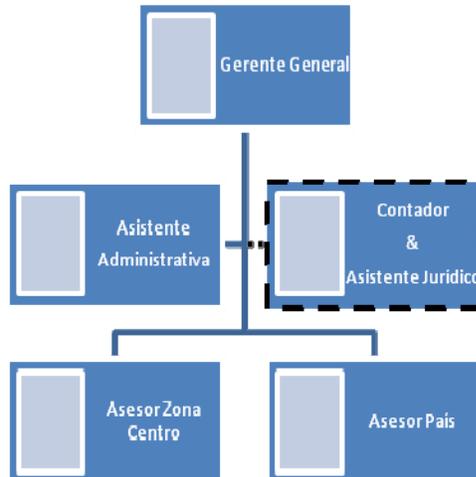
- Distancia de proveedores: Los principales proveedores estarán ubicados en Europa en Italia específicamente.
- Localización de los potenciales compradores:

<b>DEPARTAMENTO (CIUDAD)</b>
BOGOTA (CUNDINAMARCA)
CALI (VALLE DEL CAUCA)
MEDELLIN (ANTIOQUIA)
BARRANQUILLA, CARTAGENA, (COSTA ATLANTICA)
BUCARAMANGA (SANTANDER)
CUCUTA (NTE DE SANTANDER)
BOYACA
TOLIMA Y HUILA
META Y LLANOS ORIENTALES
PEREIRA (EJE CAFETERO)
MANIZALES
CAUCA Y NARIÑO
<b>TOTAL</b>

- Terrenos, condiciones naturales, geográficas y físicas: MTS tendrá su oficina de operación en Chía Cundinamarca, la cual será tomada en arriendo y contará con un espacio máximo de 80 metros cuadrados donde se ubicará una sala de reuniones, oficina para los vendedores, oficina para los socios y un área de recepción.
- Localización de las ventas y despachos: todas las ventas se realizarán bajo el Incoterm FOB (Free on board) en puertos de Italia; las ferreterías se encargarán de recibir el producto bajo esta localización y de realizar su traslado y nacionalización en Colombia.

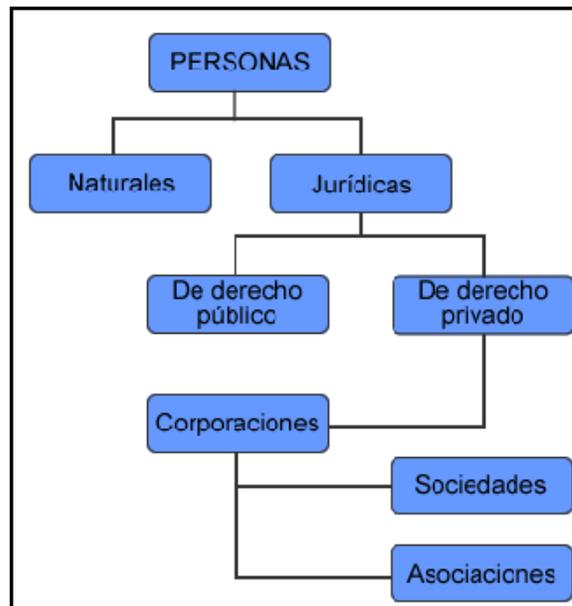
### 3.1.3 Organización administrativa.

- Estructura orgánica



- Constitución legal

Con el fin de cumplir con los objetivos de MTS de ser el representante en Colombia de Compañías extranjeras del sector industrial hemos identificado que la estrategia se debe desarrollar en varias etapas.



Según el anterior esquema sobre constitución de organizaciones el modelo a emplear para MTS es el de sociedad, que lo definimos como: el contrato que

celebran dos o más personal obligándose a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas de la empresa o actividad social.

Con la siguiente clasificación:

**Origen de Capital:** privado

**Micro Empresa:** Cuenta con menos diez trabajadores y sus activos totales son inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

**Sociedad Anónima Simplificada:** Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.

Los socios fundadores de la compañía tendrán una composición accionaria de 50% de las acciones para cada uno; adicionalmente compondrán la junta directiva de MTS y en su primera reunión administrativa designaran a la persona que desempeñara las funciones de gerente general con funciones de representante legal; el cual podrá ser uno de los socios o una tercera persona.

## 4. ESTUDIO ECONOMICO

### 4.1 DETERMINACIÓN DE COSTOS

#### GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
AGUA	1.800.000,00
ENERGIA ELECTRICA	1.200.000,00
TELEFONO + INTERNET	1.800.000,00
PAPELERIA	2.400.000,00
GERENTE GENERAL	24.000.000,00
SECRETARIA	13.200.000,00
ARRIENDO	9.600.000,00
CELULARES	3.000.000,00
GERENTE COMERCIAL	24.000.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>81.000.000,00</b>

Fuentes: ASESORIAS & SERVICIOS INMOBILIARIOS A&SI, COMCEL S.A.,  
Papelería Panamericana.

#### GASTOS DE VENTAS ANUALES

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
VIATICOS	24.000.000,00
PUBLICIDAD	3.000.000,00
FERIAS	8.000.000,00
0	-
0	-
0	-
0	-
0	-
0	-
0	-
<b>TOTAL</b>	<b>35.000.000,00</b>

Fuente: Corferias, Pumma inc. diseño.

## 4.2 COSTOS FINANCIEROS

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA: MTS</b>		
<b>TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO</b>		
<b>CONDICIONES FINANCIERAS</b>		
<b>MONTO:</b>	<b>20.000.000</b>	
<b>PLAZO:</b>	<b>60</b>	<b>MESES</b>
<b>INTERES:</b>	<b>23%</b>	<b>NOMINAL ANUAL</b>
<b>AMORTIZACION:</b>	<b>MENSUAL</b>	
<b>TOTAL PRESTAMO</b>	<b>\$ 32.105.050</b>	

## 4.3 PROYECCIÓN DE INGRESOS

ACTIVOS	INSTALACION	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
<b>CORRIENTE</b>						
CAJA - BANCOS	29.900.000	-79.010	49.545.360	131.880.031	259.284.391	443.337.308
CUENTAS POR COBRAR	0	0	0	0	0	0
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	0	0	0	0	0
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>29.900.000</b>	<b>-79.010</b>	<b>49.545.360</b>	<b>131.880.031</b>	<b>259.284.391</b>	<b>443.337.308</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
TERRENOS	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORES	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000
- DEP ACUM. COMP.	0	1.866.667	3.733.333	5.600.000	5.600.000	5.600.000
EDIFICIOS	0	0	0	0	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	0	0	0	0	0
VEHICULOS	0	0	0	0	0	0
- DEP ACUM. VEHIC.	0	0	0	0	0	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0	0	0	0	0
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	0	0	0	0	0
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0	600.000	1.200.000	1.800.000	2.400.000	3.000.000
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>8.600.000</b>	<b>6.133.333</b>	<b>3.666.667</b>	<b>1.200.000</b>	<b>600.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>38.500.000</b>	<b>6.054.323</b>	<b>53.212.027</b>	<b>133.080.031</b>	<b>259.884.391</b>	<b>443.337.308</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
CUENTAS POR PAGAR	0	0	0	0	0	0
IMPUESTOS POR PAGAR	0	0	8.795.098	16.058.543	25.543.508	37.116.874
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8.795.098</b>	<b>16.058.543</b>	<b>25.543.508</b>	<b>37.116.874</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>						
OBLIG. FINANCIERAS	20.000.000	16.000.000	12.000.000	8.000.000	4.000.000	0
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>20.000.000</b>	<b>16.000.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>8.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20.000.000</b>	<b>16.000.000</b>	<b>20.795.098</b>	<b>24.058.543</b>	<b>29.543.508</b>	<b>37.116.874</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	0	-29.345.677	41.462.605	75.704.559	120.419.395	174.979.550
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	-29.345.677	12.116.929	87.821.488	208.240.883
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>23.000.000</b>	<b>-6.345.677</b>	<b>35.116.929</b>	<b>110.821.488</b>	<b>231.240.883</b>	<b>406.220.433</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>43.000.000</b>	<b>9.654.323</b>	<b>55.912.027</b>	<b>134.880.031</b>	<b>260.784.391</b>	<b>443.337.308</b>
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
VENTAS		92.442.000,00	174.715.380,00	220.141.378,80	277.378.137,29	349.496.452,98
COSTO DE VENTAS		2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>90.020.990,00</b>	<b>172.294.370,00</b>	<b>217.720.368,80</b>	<b>274.957.127,28</b>	<b>347.075.442,98</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		84.366.666,67	85.986.666,67	88.465.266,67	90.002.544,00	94.427.671,20
GASTOS DE VENTAS		35.000.000,00	36.050.000,00	37.492.000,00	38.991.680,00	40.551.347,20
<b>UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL</b>		<b>-29.345.676,67</b>	<b>50.257.703,33</b>	<b>91.763.102,13</b>	<b>145.962.903,28</b>	<b>212.096.424,58</b>
IMPUESTO DE RENTA		-11.298.085,52	19.349.215,78	35.328.794,32	56.195.717,76	81.657.123,46
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO</b>		<b>-18.047.591,15</b>	<b>30.908.487,55</b>	<b>56.434.307,81</b>	<b>89.767.185,52</b>	<b>130.439.301,12</b>
<b>TOTAL FLUJO NETO DEL PROYECTO</b>	<b>-43.000.000,00</b>	<b>-61.047.591,15</b>	<b>-30.139.103,60</b>	<b>26.295.204,21</b>	<b>116.062.389,73</b>	<b>246.501.690,84</b>

#### 4.4 INVERSIÓN INICIAL FIJA Y DIFERIDA

Capital inicial suscrito y pagado por los socios: \$ 23.000.000

Préstamo financiero a 60 cuotas a una tasa de 22,5 EA \$ 20.000.000

#### 4.5 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

**NOMBRE DE LA EMPRESA:** MTS

**DEPRECIACIÓN ACUMULADA**

**COMPUTADORES ( 3 AÑOS)**

DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL				
EQUIPOS DE COMPUTO	5.600.000,00	1.866.666,67				
		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL		1.866.666,67	1.866.666,67	1.866.666,67	-	-
<b>DEP. ACUMULADA</b>		-	3.733.333,33	5.600.000,00	5.600.000,00	5.600.000,00

**MUEBLES Y ENSERES ( 5 AÑOS)**

DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL				
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000,00	600.000,00				
		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL		600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
<b>DEP. ACUMULADA</b>		-	1.200.000,00	1.800.000,00	2.400.000,00	3.000.000,00

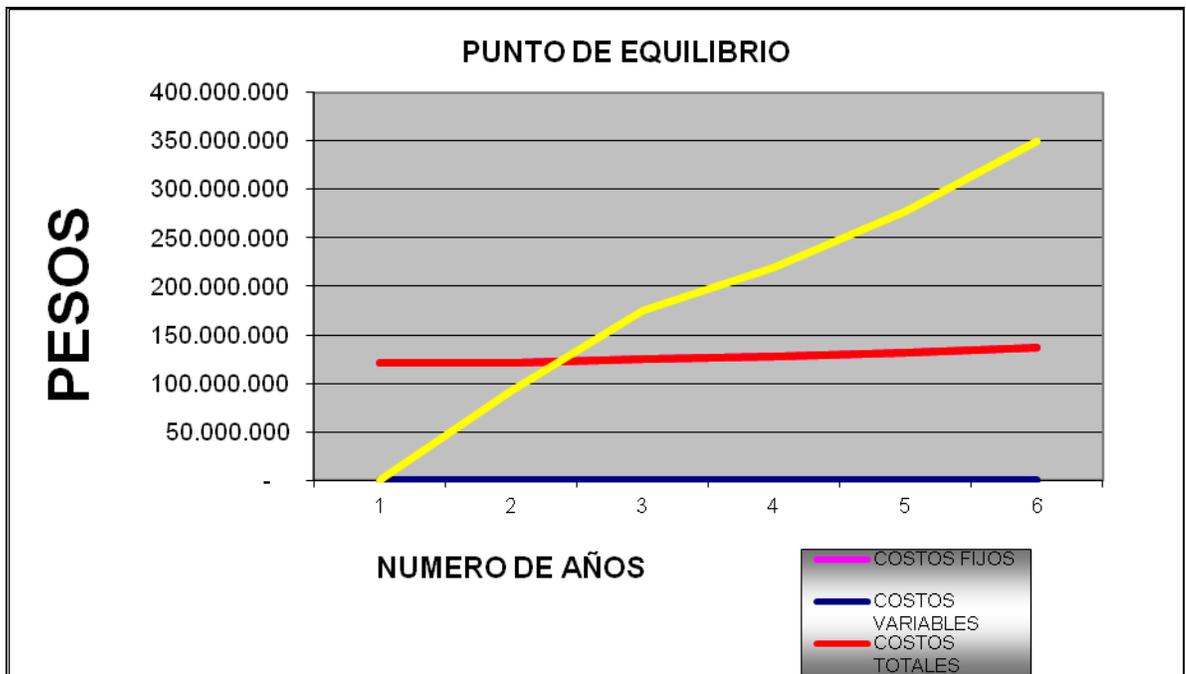
<b>NOMBRE DE LA EMPRESA: MTS</b>				
<b>TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO</b>				
<b>CONDICIONES FINANCIERAS</b>				
<b>MONTO:</b>	<b>20.000.000</b>			
<b>PLAZO:</b>	<b>60</b>	<b>MESES</b>		
<b>INTERES:</b>	<b>23%</b>	<b>NOMINAL ANUAL</b>		
<b>AMORTIZACION:</b>	<b>MENSUAL</b>			
<b>CUOTAS</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERESES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>SALDO</b>
0				32.105.050,02
1	333.333,33	201.750,83	535.084,17	31.569.965,85
2	333.333,33	201.750,83	535.084,17	31.034.881,68
3	333.333,33	201.750,83	535.084,17	30.499.797,52
4	333.333,33	201.750,83	535.084,17	29.964.713,35
5	333.333,33	201.750,83	535.084,17	29.429.629,18
6	333.333,33	201.750,83	535.084,17	28.894.545,02
7	333.333,33	201.750,83	535.084,17	28.359.460,85
8	333.333,33	201.750,83	535.084,17	27.824.376,68
9	333.333,33	201.750,83	535.084,17	27.289.292,51
10	333.333,33	201.750,83	535.084,17	26.754.208,35
11	333.333,33	201.750,83	535.084,17	26.219.124,18
12	333.333,33	201.750,83	535.084,17	25.684.040,01
13	333.333,33	201.750,83	535.084,17	25.148.955,85
14	333.333,33	201.750,83	535.084,17	24.613.871,68
15	333.333,33	201.750,83	535.084,17	24.078.787,51
16	333.333,33	201.750,83	535.084,17	23.543.703,35
17	333.333,33	201.750,83	535.084,17	23.008.619,18
18	333.333,33	201.750,83	535.084,17	22.473.535,01
19	333.333,33	201.750,83	535.084,17	21.938.450,85
20	333.333,33	201.750,83	535.084,17	21.403.366,68
21	333.333,33	201.750,83	535.084,17	20.868.282,51
22	333.333,33	201.750,83	535.084,17	20.333.198,34
23	333.333,33	201.750,83	535.084,17	19.798.114,18
24	333.333,33	201.750,83	535.084,17	19.263.030,01
25	333.333,33	201.750,83	535.084,17	18.727.945,84
26	333.333,33	201.750,83	535.084,17	18.192.861,68
27	333.333,33	201.750,83	535.084,17	17.657.777,51
28	333.333,33	201.750,83	535.084,17	17.122.693,34
29	333.333,33	201.750,83	535.084,17	16.587.609,18
30	333.333,33	201.750,83	535.084,17	16.052.525,01
31	333.333,33	201.750,83	535.084,17	15.517.440,84
32	333.333,33	201.750,83	535.084,17	14.982.356,67
33	333.333,33	201.750,83	535.084,17	14.447.272,51
34	333.333,33	201.750,83	535.084,17	13.912.188,34
35	333.333,33	201.750,83	535.084,17	13.377.104,17
36	333.333,33	201.750,83	535.084,17	12.842.020,01
37	333.333,33	201.750,83	535.084,17	12.306.935,84
38	333.333,33	201.750,83	535.084,17	11.771.851,67
39	333.333,33	201.750,83	535.084,17	11.236.767,51
40	333.333,33	201.750,83	535.084,17	10.701.683,34
41	333.333,33	201.750,83	535.084,17	10.166.599,17
42	333.333,33	201.750,83	535.084,17	9.631.515,01
43	333.333,33	201.750,83	535.084,17	9.096.430,84
44	333.333,33	201.750,83	535.084,17	8.561.346,67
45	333.333,33	201.750,83	535.084,17	8.026.262,50
46	333.333,33	201.750,83	535.084,17	7.491.178,34
47	333.333,33	201.750,83	535.084,17	6.956.094,17
48	333.333,33	201.750,83	535.084,17	6.421.010,00
49	333.333,33	201.750,83	535.084,17	5.885.925,84
50	333.333,33	201.750,83	535.084,17	5.350.841,67
51	333.333,33	201.750,83	535.084,17	4.815.757,50
52	333.333,33	201.750,83	535.084,17	4.280.673,34
53	333.333,33	201.750,83	535.084,17	3.745.589,17
54	333.333,33	201.750,83	535.084,17	3.210.505,00
55	333.333,33	201.750,83	535.084,17	2.675.420,83
56	333.333,33	201.750,83	535.084,17	2.140.336,67
57	333.333,33	201.750,83	535.084,17	1.605.252,50
58	333.333,33	201.750,83	535.084,17	1.070.168,33
59	333.333,33	201.750,83	535.084,17	535.084,17
60	333.333,33	201.750,83	535.084,17	-
<b>TOTAL</b>	<b>20.000.000,00</b>	<b>12.105.050,02</b>	<b>32.105.050,02</b>	

## 4.6 DETERMINACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

### CAPITAL DE TRABAJO

AÑO	TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO	K
1	43.000.000	20.000.000	23.000.000
2	9.654.323	16.000.000	-6.345.677
3	55.912.027	20.795.098	35.116.929
4	134.880.031	24.058.543	110.821.488
5	443.337.308	37.116.874	406.220.433

#### 4.6.1 Punto de Equilibrio de la empresa.



#### 4.6.2 Determinación de la TIR.

##### TASA INTERNA DE RETORNO TIR

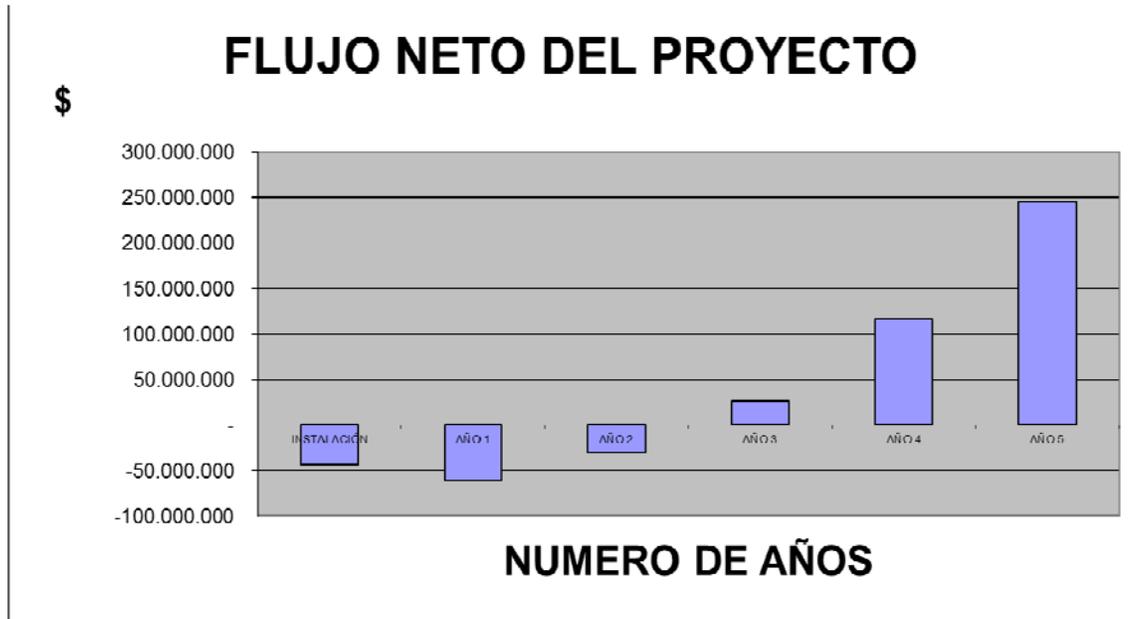
INVERSIÓN	-43.000.000		
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS DEL PERIODO			
AÑO1	-79.010	AÑO4	259.284.391
AÑO2	49.545.360	AÑO5	443.337.308
AÑO3	131.880.031		

TASA DEL MERCADO ==>

ES LA TASA QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA IGUAL A CERO, ES DECIR QUE REDUCE A CERO LOS INGRESOS Y LOS EGRESOS DEL PROYECTO, INCLUYENDOSE LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARON LOS SOCIOS EN EL PROYECTO.

COMO LA TASA RESULTANTE ES SUPERIOR A LA DEL MERCADO QUIERE DECIR QUE NUESTRO PROYECTO ES MÁS RENTABLE.

#### 4.6.3 Preparación de los Flujos Netos Efectivos para cada período.



#### 4.6.4 Preparación del estado de pérdidas y ganancias proyectado.

NOMBRE DE LA EMPRESA: MTS

##### GANANCIAS Y PERDIDAS

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	92.442.000,00	174.715.380,00	220.141.378,80	277.378.137,29	349.496.452,98
COSTO DE VENTAS	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>90.020.990,00</b>	<b>172.294.370,00</b>	<b>217.720.368,80</b>	<b>274.957.127,28</b>	<b>347.075.442,98</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	84.366.666,67	85.986.666,67	88.465.266,67	90.002.544,00	94.427.671,20
GASTOS DE VENTAS	35.000.000,00	36.050.000,00	37.492.000,00	38.991.680,00	40.551.347,20
<b>UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL</b>	<b>-29.345.676,67</b>	<b>50.257.703,33</b>	<b>91.763.102,13</b>	<b>145.962.903,28</b>	<b>212.096.424,58</b>
IMPUESTO DE RENTA	-	8.795.098,08	16.058.542,87	25.543.508,07	37.116.874,30
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO</b>	<b>-29.345.676,67</b>	<b>41.462.605,25</b>	<b>75.704.559,26</b>	<b>120.419.395,21</b>	<b>174.979.550,28</b>

#### 4.6.5 Balance General para el primer año.

NOMBRE DE LA EMPRESA: MTS

##### BALANCE PRIMER AÑO

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>CORRIENTE</b>		<b>CORRIENTE</b>	
CAJA - BANCOS	29.900.000	CUENTAS POR PAGAR	0
CUENTAS POR COBRAR	0	IMPUESTOS POR PAGAR	0
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>29.900.000</b>	OBLIG. FINANCIERAS	20.000.000
GASTOS PREOPERATIVOS	4.500.000	<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>20.000.000</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20.000.000</b>
TERRENOS	0	<b>PATRIMONIO</b>	
COMPUTADORES	5.600.000	CAPITAL	23.000.000
- DEP ACUM. COMP.	0	UTILIDAD DEL PERIODO	0
EDIFICIOS	0	UTILIDAD ACUMULADA	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>23.000.000</b>
VEHICULOS	0	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>43.000.000</b>
- DEP ACUM. VEHIC.	0		
MAQUINARIA Y EQUIPO	0		
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0		
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000		
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0		
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>8.600.000</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>43.000.000</b>		

#### 4.6.6 Indicadores Financieros.

Indicadores	Resultado	Comentario
<b>Razón Corriente</b>	NA	pasivo corriente es cero ya que en el primer año no se paga impuestos al patrimonio por no tener utilidades y si perdidas
<b>Capital Neto de Trabajo</b>	\$-79.010	pasivo corriente es cero y Activo corriente es negativo por tener una deuda en Bancos en el primer año
<b>Prueba Acida</b>	NA	pasivo corriente es cero ya que en el primer año no se paga impuestos al patrimonio por no tener utilidades y si perdidas
<b>Nivel Endeudamiento</b>	2,64	Crédito amortizado en 4 millones con un saldo de 16 millones
<b>Obligaciones Financieras</b>	0,17	las obligaciones financieras equivalen el 0,17 de las ventas
<b>C.E.C.P</b>	0	de las obligaciones financieras ninguna está en el corto plazo
<b>Leverage Total</b>	-2,52	los socios en el primer año de operaciones de la empresa han comprometido el 252% del patrimonio debido a una deuda en el primer año de operaciones de 29 millones
<b>Leverage Corto Plazo</b>	0	
<b>Leverage Financiero Total</b>	-2,52	
<b>Valor Presente Neto</b>	\$499.391.351	al cabo de 5 años el negocio es rentable como lo indica el VPN

## **TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENTABILIDAD T.M.A.R.**

Cuando el proyecto tiene una sola fuente de financiación, por ejemplo el dueño, su TMAR, debe ser, por lo menos, igual a su TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD, TIO, pues no se justifica que si se está obteniendo un interés del 10 %, por ejemplo, se invierta en un proyecto que al menos no genere el mismo monto, claro está que lo más lógico es que los dineros que se colocan en el proyecto generen un valor superior al de la TIO, siendo, en este caso, la TMAR la que exige el dueño, en las condiciones descritas.

Un segundo caso sería cuando el proyecto tiene dos o más fuentes de financiación y cada uno de los participantes desea obtener una utilidad diferente y acorde con su propia TIO. En este caso, para determinar la TMAR del Proyecto se debe aplicar un esquema de promedio ponderado, proporcional a los aportes de cada uno y con el rendimiento esperado.

No es correcto adjudicar al proyecto la tasa más alta solicitada, ni tampoco la más baja. En el primer caso se está castigando mucho el proyecto y en el segundo caso no se va a poder cumplir con las exigencias de los participantes.

La fórmula básica es:

$$\text{T.M.A.R.} = f + i + (f * i)$$

Donde f: inflación esperada para el país (esta se toma generalmente igual para todos los participantes)

i : es el interés (o premio al riesgo de cada inversionista)

Se define el % de participación de cada uno de ellos

**CUANDO SE TIENE CREDITO CON UN BANCO, SE DEBE TENER PRESENTE QUE EN EL VALOR QUE EL BANCO COBRA INCLUYE LA INFLACIÓN, POR TANTO EN ESE CASO SE TOMA COMO FACTOR DE CALCULO EL INTERES SEÑALADO POR LA ENTIDAD FINANCIERA.**

El procedimiento:

Se calcula la TMAR para cada uno de los participantes (se debe tener en cuenta la observación sobre los Bancos)

El valor que se obtiene se multiplica por el porcentaje de participación en la inversión de cada uno

La sumatoria de estos valores finales será la T.M.A.R. del proyecto.

Con una inflación del 6 % anual para todos, se tiene que la T.M.A.R de MTS es de:

SOCIOS: Tasa esperada en el Proyecto 12 %

BANCO: Tasa a la cual presta 22,5%

**MONTO TOTAL DE LA INVERSION \$ 43.000.000**

SOCIOS: aporta \$ 20.000.000 que corresponde al 46.5 %

BANCO: aporta \$ 23.000.000 que corresponde al 53.5 %

$$\text{TMAR (SOCIOS)} = 0.06 + 0.12 + (0.06 * 0.12) = * 0.465 = 0,087048$$

$$\text{TMAR (BANCO)} = \quad \quad \quad = 0.225 \quad * 0.535 = 0,120375$$

T.M.A.R. DEL PROYECTO = 20,74%

**Conclusión:** La TMAR del proyecto que es igual a 20,74% es mucho menor al TIR del proyecto (119%); por lo cual para los socios es rentable invertir recursos propios en MTS y también lo es solicitar un crédito al banco.

*Modelo financiero suministrado por el Dr. German Rivero.*

## CONCLUSIONES

Después de realizar el estudio de mercados podemos concluir que el mercado Colombiano está creciendo en la utilización de nuevas tecnologías de sistemas de fijación especializados importados, lo que está generando un gran interés por parte de las empresas extranjeras, especialmente fabricantes Italianos, de incursionar en el mercado Colombiano, es por esta razón que existe una necesidad latente en que estas empresas busquen un socio estratégico y especializado para ser representadas de forma local, el cual preste los servicios de estudio de mercado para este tipo de productos, introducción de la marca, soporte preventa y postventa a distribuidores; utilizando un modelo de comisión por intermediación el cual es atractivo para estas empresas por la baja inversión que tienen que realizar con un mínimo riesgo. De la misma manera los distribuidores ferreteros Colombianos ven con grandes beneficios la representación de las marcas a través de una empresa local que le preste asesoría y respaldo constante con la gran ventaja de poder comprar directamente a fábrica sin generar sobrecostos.

De acuerdo al resultado anterior se realizó el análisis financiero del proyecto, obteniendo resultados positivos que concluyen la viabilidad del proyecto; para ello en la siguiente tabla resumida mostramos tres posibles escenarios basados en los volúmenes de venta del primer año.

TABLA DE ESCENARIOS

Escenario	ventas Año 1 (un)	TIR	VPN	Punto de Equilibrio
Pesimista	3.170.000	30%	\$ 484.697.000	3 años
Normal	4.340.000	119%	\$ 499.391.351	2 años y 6 meses
optimista	5.000.000	160%	\$ 740.197.220	2 años y 2 meses

Se puede evidenciar en los tres escenarios resultados positivos en las tasas internas de retorno y en los valores presentes netos del proyecto; con puntos de equilibrios superiores a 2 años; si se revisan los estados de pérdidas y ganancias del proyecto para cada uno de los escenarios, en los tres casos solo el primer año presenta pérdida, para los años siguientes el resultado del ejercicio da positivo, es

decir con ganancias. Por lo que para este modelo de negocio y tipo de producto son cifras muy buenas para realizar la inversión en la ejecución del proyecto.

Los resultados positivos del estudio de mercados y del análisis financiero nos hacen concluir que el plan de negocios es viable y la inversión es segura, siempre y cuando las condiciones planteadas en el plan de negocios se den de acuerdo con las proyecciones previstas.

Por tratarse de un plan meramente comercial, se asimilan, para efecto de análisis, los productos importados con productos producidos, pero es claro que la empresa no tendrá procesos de producción.

## **ANEXOS**

## ANEXO 1

### 1. ANALISIS MACRO.

#### Histórico de importaciones

#### Importaciones, según clasificación CUODE / 1998 - 2010 (Octubre)

Sector	1.996	Part (%)	1.997	Part (%)	1.998	Part (%)	1.999	Part (%)	2000	Part (%)
Total importaciones	13.681	100,00	15.334	100,00	14.677	100,00	10.659	100,00	11.757	100,00
Bienes de Consumo	2.294	16,77	2.925	19,08	2.811	19,15	1.993	18,70	2.208	18,78
Consumo no duradero	1.297	9,48	1.626	10,60	1.657	11,29	1.396	13,10	1.407	11,97
Consumo duradero	997	7,29	1.300	8,48	1.154	7,86	597	5,60	801	6,81
Materias primas y productos intermedios	6.185	45,21	6.608	43,09	6.263	42,67	5.013	47,03	5.914	50,30
Combustibles, lubricantes y conexos	352	2,58	439	2,86	303	2,07	252	2,36	234	1,99
Mat. Prim. y Prod. Int. para agricultura	445	3,25	463	3,02	480	3,27	439	4,12	497	4,22
Mat Prim. y Prod. Int. para Industria	5.388	39,38	5.706	37,21	5.480	37,34	4.323	40,55	5.183	44,08
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	5.191	37,94	5.794	37,78	5.594	38,12	3.644	34,19	3.633	30,90
Materiales de construcción	422	3,08	389	2,54	347	2,36	154	1,45	172	1,46
Bienes de capital para la agricultura	58	0,42	55	0,36	47	0,32	25	0,24	24	0,21

Bienes de capital para la industria	3.481	25,45	3.771	24,59	3.773	25,71	2.338	21,93	2.337	19,88
Equipo de transporte	1.230	8,99	1.579	10,29	1.427	9,72	1.127	10,57	1.099	9,35
No clasificados	10	0,08	7	0,05	8	0,06	8	0,08	3	0,02
<b>Sector</b>	<b>2.001</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2002</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2003</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2004</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2005</b>	<b>Part (%)</b>
Total importaciones	12.821	100,00	12.695	100,00	13.882	100,00	16.764	100,00	21.204	100,00
Bienes de Consumo	2.512	19,60	2.684	21,14	2.666	19,21	3.166	18,89	3.992	18,83
Consumo no duradero	1.549	12,08	1.500	11,81	1.399	10,08	1.537	9,17	1.857	8,76
Consumo duradero	964	7,52	1.184	9,33	1.267	9,13	1.630	9,72	2.135	10,07
Materias primas y productos intermedios	5.809	45,31	5.875	46,28	6.412	46,19	8.020	47,84	9.521	44,90
Combustibles, lubricantes y conexos	198	1,54	189	1,49	239	1,72	262	1,56	544	2,57
Mat. Prim. y Prod. Int. para agricultura	496	3,87	491	3,87	559	4,03	699	4,17	772	3,64
Mat Prim. y Prod. Int. para Industria	5.115	39,90	5.195	40,92	5.614	40,44	7.059	42,11	8.206	38,70
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	4.424	34,50	4.130	32,53	4.790	34,50	5.562	33,18	7.676	36,20
Materiales de construcción	188	1,47	187	1,47	223	1,60	296	1,77	446	2,10
Bienes de capital para la agricultura	40	0,31	46	0,36	55	0,39	56	0,33	65	0,31
Bienes de capital para la industria	2.601	20,28	2.372	18,68	2.879	20,74	3.348	19,97	4.781	22,55
Equipo de transporte	1.595	12,44	1.525	12,01	1.633	11,77	1.861	11,10	2.385	11,25
No clasificados	76	0,59	6	0,05	13	0,10	15	0,09	14	0,07
<b>Sector</b>	<b>2006*</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2007</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2008</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2009</b>	<b>Part (%)</b>	<b>2010*</b>	<b>Part (%)</b>
Total importaciones	26.162	100,00	32.897	100,00	39.669	100,00	32.898	100,00	32.897	100,00
Bienes de Consumo	5.289	20,22	6.794	20,65	7.573	19,09	6.675	20,29	7.158	21,76

Consumo no duradero	2.332	8,91	2.819	8,57	3.406	8,59	3.279	9,97	3.171	9,64
Consumo duradero	2.958	11,30	3.975	12,08	4.167	10,50	3.396	10,32	3.987	12,12
Materias primas y productos intermedios	11.515	44,02	14.150	43,01	17.677	44,56	13.193	40,10	14.118	42,92
Combustibles, lubricantes y conexos	681	2,60	908	2,76	1.813	4,57	1.197	3,64	1.711	5,20
Mat. Prim. y Prod. Int. para agricultura	863	3,30	1.114	3,39	1.696	4,27	1.236	3,76	1.163	3,53
Mat Prim. y Prod. Int. para Industria	9.972	38,11	12.128	36,87	14.169	35,72	10.760	32,71	11.244	34,18
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	9.340	35,70	11.931	36,27	14.393	36,28	13.008	39,54	11.602	35,27
Materiales de construcción	583	2,23	816	2,48	1.226	3,09	1.050	3,19	921	2,80
Bienes de capital para la agricultura	61	0,23	96	0,29	142	0,36	126	0,38	81	0,25
Bienes de capital para la industria	5.636	21,54	7.164	21,78	8.536	21,52	6.890	20,94	6.527	19,84
Equipo de transporte	3.060	11,70	3.855	11,72	4.489	11,32	4.942	15,02	4.073	12,38
No clasificados	18	0,07	22	0,07	26	0,07	22	0,07	20	0,06

### Colombia, importaciones según clasificación CIIU 1999 - 2010\*

Sector	1999	Part (%)	2000	Part (%)	2001	Part (%)	2002	Part (%)	2003	Part (%)	2004	Part (%)
Total Importaciones	10.659	100,00	11.757	100,00	12.821	100,00	12.695	100,00	13.882	100,00	16.764	100,00
Sector agropecuario, ganadería, caza y silvicultura	712	6,68	799	6,80	804	6,27	909	7,16	950	6,84	1.082	6,45
Sector minero	60	0,57	92	0,78	104	0,81	71	0,56	89	0,64	113	0,67
Sector Industrial	9.872	92,62	10.856	92,34	11.827	92,25	11.704	92,19	12.826	92,39	15.549	92,75
Productos alimenticios y bebidas	730	6,85	727	6,18	808	6,30	745	5,87	758	5,46	862	5,14

Productos de tabaco	51	0,48	36	0,31	37	0,29	35	0,27	25	0,18	22	0,13
Fabricación de productos textiles	321	3,02	448	3,81	457	3,57	443	3,49	470	3,38	591	3,52
Fabricación de prendas de vestir	60	0,57	59	0,50	56	0,43	56	0,44	52	0,38	59	0,35
Cuero y sus derivados; calzado	66	0,62	91	0,77	122	0,95	105	0,83	101	0,73	131	0,78
Industria maderera	25	0,24	23	0,20	28	0,22	36	0,28	35	0,25	47	0,28
Papel, cartón y sus productos	352	3,30	410	3,49	380	2,97	381	3,00	396	2,85	447	2,66
Actividades de edición e impresión	151	1,42	115	0,98	105	0,82	105	0,83	101	0,73	105	0,62
Fabricación de productos de la refinación del petróleo	238	2,24	188	1,60	134	1,04	161	1,27	199	1,44	212	1,27
Fabricación de sustancias y productos químicos	2.525	23,69	2.931	24,93	2.924	22,80	2.944	23,19	3.167	22,82	3.831	22,85
Fabricación de productos de caucho y plástico	358	3,36	412	3,50	430	3,36	436	3,44	443	3,19	546	3,26
Otros productos minerales no metálicos	104	0,98	118	1,01	130	1,02	138	1,09	137	0,99	172	1,03
Fabricación de productos metalúrgicos básicos	437	4,10	666	5,66	651	5,08	634	5,00	750	5,40	1.184	7,06
Productos elaborados de metal	219	2,06	259	2,21	227	1,77	210	1,65	204	1,47	245	1,46
Fabricación de maquinaria y equipo	1.238	11,62	1.223	10,40	1.458	11,37	1.228	9,67	1.578	11,37	1.935	11,54
Fabricación de maquinaria de oficina	430	4,04	426	3,62	448	3,49	461	3,64	564	4,06	513	3,06
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	386	3,62	372	3,16	382	2,98	356	2,81	335	2,41	449	2,68
Fabricación de equipos de telecomunicaciones	580	5,45	636	5,41	744	5,80	793	6,25	945	6,81	1.224	7,30
Fabricación de instrumentos médicos	324	3,04	338	2,87	364	2,84	366	2,88	385	2,78	446	2,66
Fabricación de vehículos	538	5,05	667	5,68	745	5,81	921	7,26	1.029	7,41	1.345	8,02
Fabricación de otros tipos de transporte	608	5,70	538	4,58	1.029	8,03	969	7,63	984	7,09	984	5,87
Fabricación de muebles; industrias manufactureras	126	1,18	164	1,40	167	1,30	177	1,39	161	1,16	194	1,16
Reciclaje	2	0,02	9	0,08	4	0,03	3	0,03	7	0,05	6	0,03
Demás Sectores	14	0,13	9	0,08	86	0,67	11	0,08	17	0,13	20	0,12

Sector	2005	Part (%)	2006	Part (%)	2007	Part (%)	2008	Part (%)	2009	Part (%)	2010*	Part (%)
Total Importaciones	21.204	100,00	26.162	100,00	32.897	100,00	39.669	100,00	32.898	100,00	32.897	100,00
Sector agropecuario, ganadería, caza y silvicultura	1.019	4,81	1.241	4,74	1.678	5,10	2.217	5,59	1.733	5,27	1.594	4,84
Sector minero	199	0,94	272	1,04	474	1,44	425	1,07	94	0,29	105	0,32
Sector Industrial	19.965	94,16	24.622	94,11	30.718	93,38	36.994	93,26	31.049	94,38	31.180	94,78
Productos alimenticios y bebidas	969	4,57	1.237	4,73	1.544	4,69	2.031	5,12	1.845	5,61	1.796	5,46
Productos de tabaco	22	0,10	24	0,09	22	0,07	26	0,07	15	0,04	21	0,06
Fabricación de productos textiles	628	2,96	768	2,94	893	2,71	928	2,34	773	2,35	858	2,61
Fabricación de prendas de vestir	81	0,38	108	0,41	173	0,53	223	0,56	207	0,63	199	0,61
Cuero y sus derivados; calzado	183	0,86	234	0,89	284	0,86	337	0,85	327	0,99	306	0,93
Industria maderera	61	0,29	81	0,31	115	0,35	141	0,36	110	0,33	138	0,42
Papel, cartón y sus productos	512	2,42	609	2,33	739	2,25	818	2,06	615	1,87	653	1,98
Actividades de edición e impresión	129	0,61	143	0,55	156	0,47	191	0,48	165	0,50	148	0,45
Fabricación de productos de la refinación del petróleo	419	1,97	487	1,86	544	1,65	1.557	3,92	1.198	3,64	1.708	5,19
Fabricación de sustancias y productos químicos	4.498	21,21	5.280	20,18	6.097	18,53	7.362	18,56	6.119	18,60	6.146	18,68
Fabricación de productos de caucho y plástico	709	3,34	876	3,35	1.066	3,24	1.277	3,22	1.157	3,52	1.136	3,45
Otros productos minerales no metálicos	233	1,10	308	1,18	384	1,17	434	1,10	369	1,12	396	1,20
Fabricación de productos metalúrgicos básicos	1.550	7,31	2.007	7,67	2.680	8,15	3.254	8,20	1.982	6,02	2.178	6,62
Productos elaborados de metal	338	1,60	440	1,68	538	1,64	644	1,62	548	1,67	540	1,64
Fabricación de maquinaria y equipo	2.353	11,10	2.929	11,20	4.097	12,45	5.094	12,84	4.455	13,54	3.909	11,88
Fabricación de maquinaria de oficina	691	3,26	859	3,28	1.014	3,08	1.264	3,19	1.062	3,23	1.098	3,34
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	632	2,98	745	2,85	1.005	3,06	1.283	3,24	1.021	3,10	1.030	3,13
Fabricación de equipos de telecomunicaciones	2.076	9,79	2.256	8,62	2.496	7,59	2.753	6,94	1.837	5,58	2.018	6,14

Fabricación de instrumentos médicos	594	2,80	808	3,09	968	2,94	1.163	2,93	1.063	3,23	1.099	3,34
Fabricación de vehículos	1.872	8,83	2.794	10,68	3.839	11,67	3.266	8,23	2.389	7,26	2.966	9,02
Fabricación de otros tipos de transporte	1.123	5,30	1.217	4,65	1.530	4,65	2.321	5,85	3.331	10,13	2.344	7,13
Fabricación de muebles; industrias manufactureras	265	1,25	359	1,37	470	1,43	555	1,40	458	1,39	489	1,49
Reciclaje	26	0,12	52	0,20	62	0,19	70	0,18	3	0,01	2	0,01
Demás Sectores	21	0,10	27	0,10	28	0,08	33	0,08	21	0,06	18	0,05

Datos en millones de Dólares CIF - Fuente Dian - Cálculos Dane

## Colombia Origen de las Importaciones 1995 - 2010\* Millones de Dólares CIF

Origen	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Total importaciones/1	13.884	13.681	15.334	14.677	10.659	11.757	12.821	12.695	13.882	16.764	21.204	26.162	32.897	39.669	32.898	32.897
Grupos comerciales de origen																
Aladi	3.283	3.217	3.807	3.471	2.685	3.089	3.098	3.350	3692	4719	6257	8153	9757	10122	8440	8713
Comunidad Andina de Naciones	1.851	1.833	2.220	1.898	1.439	1.612	1.396	1.448	1530	1925	2290	1332	1484	1770	1563	1536
MERCOSUR	726	656	741	717	556	672	850	945	1390	1384	1833	2517	3166	3302	3372	3273
G-3	1.892	1.828	2.187	1.944	1.335	1.494	1.379	1.462	1476	2126	2976	3788	4439	4324	2343	3299
<sup>a</sup> Unión Europea	2.679	2.775	2.888	3.031	1.988	1.960	2.214	1.877	2.346	2.386	2.934	3.480	4.063	5.300	5.103	1.362
Principales países de origen																
Estados Unidos	4.670	4.824	5.393	4.682	3.952	3.878	4.155	4.000	4.229	5.085	6.006	6.920	8.569	11.437	9.456	8.469
Venezuela	1.387	1.312	1.593	1.312	869	945	790	785	728	1.082	1.219	1.498	1.366	1.198	563	225
México	505	516	593	631	466	549	589	677	748	1.044	1.757	2.291	3.073	3.126	2.298	3.074
Brasil	453	431	514	470	422	510	580	641	768	973	1.383	1.885	2.394	2.328	2.147	1.947
Alemania	759	776	757	779	496	489	544	511	624	677	774	933	1.205	1.557	1.338	1.362

Japón	1.238	958	945	990	527	543	542	614	645	649	705	945	1.231	1.153	825	916
España	283	344	351	450	239	210	245	260	256	260	333	387	456	568	442	412
China	119	129	183	226	228	356	474	532	686	1.055	1.617	2.219	3.327	4.549	3.715	4.353
Ecuador	273	324	385	308	253	317	318	366	410	412	529	697	733	810	695	683
Resto de países	4.196	4.067	4.620	4.828	3.206	3.961	4.582	4.309	4.787	5.526	6.881	8.388	10.545	12.943	11.418	11.455

Fuente : DIAN Cálculos: DANE

La suma de los parciales no es equivalente al total de las importaciones

\* Correspondiente al período enero - octubre de 2010.

Nota: El total de la Unión Europea corresponde a la suma de las importaciones originarias de los 27 países integrantes actualmente. Se incorporan desde la información de 1994 con el fin de garantizar la comparabilidad de las series estadísticas.

## **Comercio Colombiano con Italia**

La actividad de promoción económica y comercial de la Embajada de Italia en Colombia se desarrolla en colaboración con la Cámara de Comercio italiana para Colombia y con la oficina ICE en Caracas, competente por territorio.

Con un PIB nominal cerca de los 244,3 millones de dólares U.S. en 2009 y un mercado sólido, la economía colombiana, solo parcialmente afectada por la crisis económica mundial, está creciendo progresivamente. Los sectores económicos que recientemente han contribuido al crecimiento del País son el automotriz y el minero.

Es también de resaltar el Plan de Desarrollo 2010-2014 presentado por el Gobierno Santos. Es un ambicioso programa que intenta hacer crecer la economía colombiana entre los próximos cuatro años, reduciendo los índices de desocupación y pobreza y aumentando el volumen de las exportaciones.

Muchos acuerdos comerciales bilaterales evidencian un elevado nivel de apertura económica de Colombia. Entre ellos está el Acuerdo Comercial Multilateral entre Unión Europea, Colombia y Perú que todavía está siendo examinado por los órganos competentes de la Unión Europea y se prevé que entrará en vigor en 2012.

Después de la flexión registrada en 2009, el intercambio bilateral entre Italia y Colombia en los primeros once meses de 2010 fue de aproximadamente de 832 millones de euros (+18% con respecto al mismo periodo del año anterior), con un saldo negativo para Italia de 37,5 millones de euros. En el periodo de referencia, las exportaciones italianas hacia Colombia (397 millones de euros) han registrado una expansión del 37,7% con respecto a los primeros once meses del 2010. En el mismo periodo las importaciones de Italia (434,6 millones de euros) han crecido del 4,5% con respecto a los primeros once meses del 2010 (415,7 millones de euros).

Las principales importaciones de nuestro País desde Colombia son el carbón (132,7 millones de euros), los productos de la industria siderúrgica (102 millones de euros), productos de cultivos permanentes (82,4 millones de euros), pescado (30,7 millones de euros), metales (35,8 millones de euros); las exportaciones son representadas sobre todo por maquinarias y equipos (166,8 millones de euros), productos metalúrgicos (32,7 millones de euros), productos químicos (28,8 millones de euros) y farmacéuticos (23,1 millones de euros).

El grado de inversión italiana en Colombia (12 mil 200 millones de dólares U.S. en el periodo enero-septiembre 2010) es todavía poco relevante: nuestro País se ubica solamente en el 18° lugar en la clasificación de los inversionistas extranjeros. Se registra, sin embargo, un creciente interés de parte de las

empresas italianas en muchos sectores, sobretodo en el campo de ropa, automotriz, de la energía y de la restauración.

El grupo Assicurazioni Generali es actualmente el mayor inversionista italiano presente en Colombia desde 1952, con una buena cuota de mercado. Las principales empresas establecidas presentes en Colombia son: FIAT, Impregilo, Enel (a través de la sociedad CODENSA), SAIPEM e Italtel. Además hay presencia de distributores de las marcas italianas Maserati, Ferrari, Piaggio, Lavazza, Illy Café y Segafredo.

No se registran, en cambio, inversiones colombianas en Italia.

*Fuente Embajada de Italia.*

## **Cooperación económica**

Cámara de comercio italiana para Colombia Fundada en Bogotá el 5 de junio de 1.956 por un grupo de empresarios italianos residentes en Colombia, la Cámara es una asociación libre, electiva y sin ánimo de lucro, cuyo objeto principal es favorecer el desarrollo del intercambio comercial entre Italia y Colombia.

Nuestra entidad pertenece a la red de Cámaras de Comercio Italianas en el Exterior reconocidas por el Gobierno italiano con base en la Ley número 518 del 01.07.1970 y asociadas a **ASSOCAMERESTERO**, entidad con sede en Roma, que coordina las directrices generales y las actividades a nivel mundial y regula los vínculos con las diferentes instituciones públicas y privadas en Italia.

Para el periodo 2003 - 2004 obtuvimos el **Certificado de “Upgrading”**, que otorga Assocamerestero en reconocimiento a la calidad de los servicios, de acuerdo a las normas establecidas del Sistema de las Cámaras de Comercio Italianas en el Exterior y que renovamos bianualmente. **La Cámara de Comercio Italiana para Colombia** es reconocida oficialmente por el Ministerio Italiano de Desarrollo Económico. ([www.cciacolombia.com](http://www.cciacolombia.com))

## **Tratado de libre comercio con la Unión Europea**

Aseguraron que no ven obstáculos para que se concrete el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea.

“Hay unas perspectivas muy positivas, muy favorables. Entendemos que este es un acuerdo que nos va a beneficiar a Colombia y Europa. Creemos que comercio es progreso, que comercio es paz. Creemos que los valores comerciales se tienen que basar en principios”, dijo el presidente de la Delegación de la Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana, José Ignacio Salafranca.

Consideró que la Unión Europea se beneficia al acceder a un mercado como el de Colombia, porque es importante y dinámico y le aporta ventajas al empresariado europeo.

“Nuestra impresión es que América Latina y Colombia no necesitan dádivas de la Unión Europea sino oportunidades. Y hoy en día esa oportunidad viene dada por el acuerdo de libre comercio entre Colombia, Perú y la Unión Europea. Vamos a trabajar. Ese es nuestro compromiso para que el acuerdo sea ratificado”, expresó Jose Ignacio Salafranca.

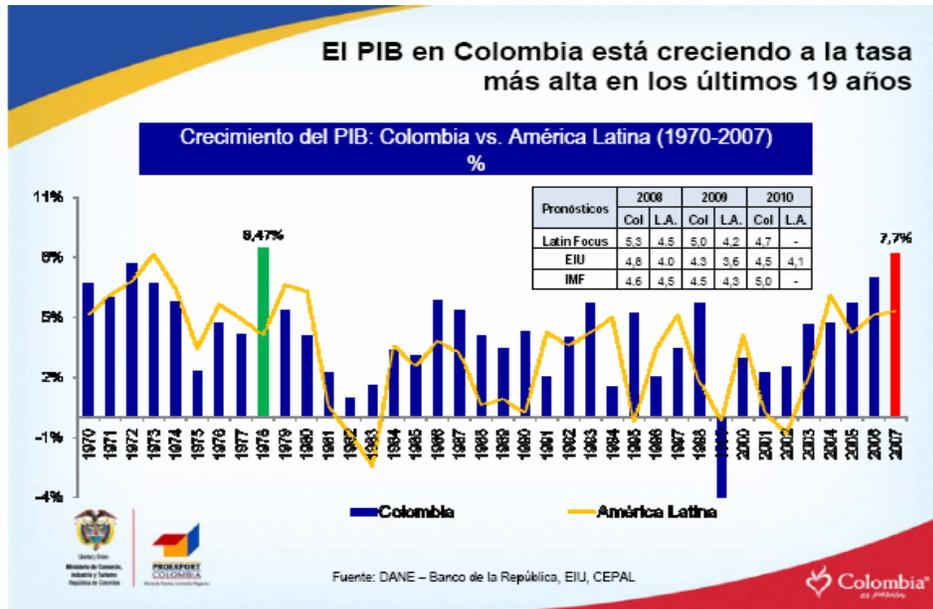
Por su parte, el presidente de la Delegación para las Relaciones de la Comunidad Andina, José María García Margallo, dijo que no cree que haya dificultades con la firma del acuerdo comercial, porque “los dos grupos mayoritarios de la Cámara están no solo de acuerdo sino deseosos de que ese acuerdo vea la luz cuanto antes”.

También destacó a Colombia como un país que ofrece buenas condiciones para los inversionistas extranjeros.

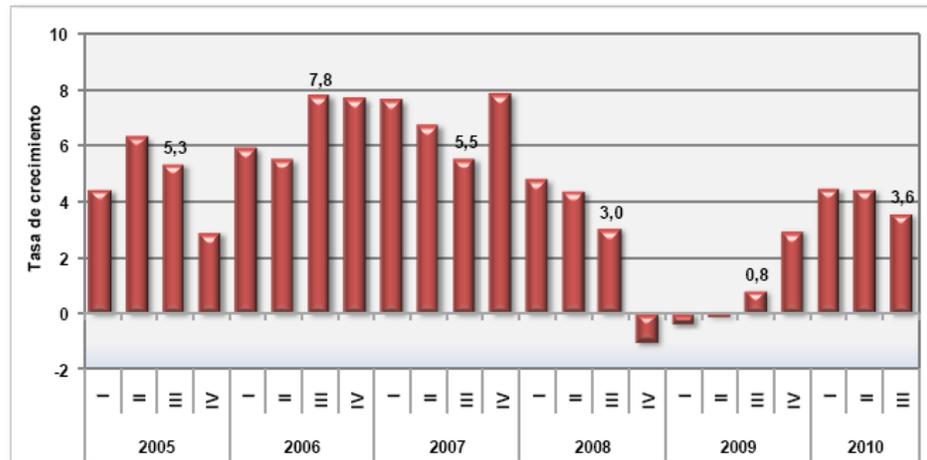
“Colombia es de los países en que la seguridad y la estabilidad jurídica son más avanzadas en Latinoamérica. Ha permitido la buenísima noticia de que las (calificadoras de riesgos) están dando una óptima calificación en materia de inversión. Es obvio que eso para la inversión extranjera es muy importante”, indicó el eurodiputado.

Finalmente el miembro de la Comisión de Asuntos Exteriores, Emilio Menéndez del Valle, destacó los avances de Colombia en diversos sectores como los derechos humanos. “Hay un avance importante en Colombia”, dijo al explicar que es fundamental que el presidente Santos resalte como políticas importantes “el respeto por las inversiones, por los derechos humanos y por el establecimiento de un Estado de Derecho. Eso dice mucho”. *Fuente: Diario el Espectador edición 11 de Abril 2011*

## Crecimiento de la Economía Colombia en los últimos años



## Producto Interno Bruto 2005 / I - 2010 / III



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

El crecimiento observado en la economía colombiana durante el tercer trimestre de 2010 en 3,6%, fue mayor al observado en el mismo periodo de 2009, el cual registró una variación en 0,8%. En otros trimestres del año anterior las variaciones del PIB fueron: -0,4% en el primero; -0,1% en el segundo; 0,8% en el tercero y 2,9% en el cuarto trimestre de 2009. Por su parte, los crecimientos del primer y segundo trimestres fueron 4,5% y 4,4%, respectivamente.

## Análisis crecimiento por sectores

Al analizar el resultado del PIB en el tercer trimestre de 2010 comparado con el mismo periodo de 2009 por grandes ramas de actividad, se observaron las siguientes variaciones: 10,3% en explotación de minas y canteras; 7,6% en transporte, almacenamiento y comunicaciones; 7,0% en comercio, reparación, restaurantes y hoteles; 3,3% en establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas; 3,4% en industrias manufactureras y 3,1% en actividades de servicios sociales, comunales y personales; mientras que suministro de electricidad, gas y agua no presentó variación alguna. Por su parte, el sector agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca descendió en 0,9% y construcción en 10,5%. Los impuestos, derechos y subvenciones, en conjunto, aumentaron en 8,4%.

### Comportamiento anual del PIB por Ramas de Actividad Económica 2010 - III /2009 - III

Variación porcentual anual - Series desestacionalizadas

Ramas de actividad	Variación porcentual
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	-0,9
Explotación de minas y canteras	10,3
Industrias manufactureras	3,4
Suministro de electricidad, gas y agua	0,0
Construcción	-10,5
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	7,0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7,6
Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	3,3
Actividades de servicios sociales, comunales y personales	3,1
<b>Subtotal valor agregado</b>	<b>3,1</b>
Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	8,4
<b>PRODUCTO INTERNO BRUTO</b>	<b>3,6</b>

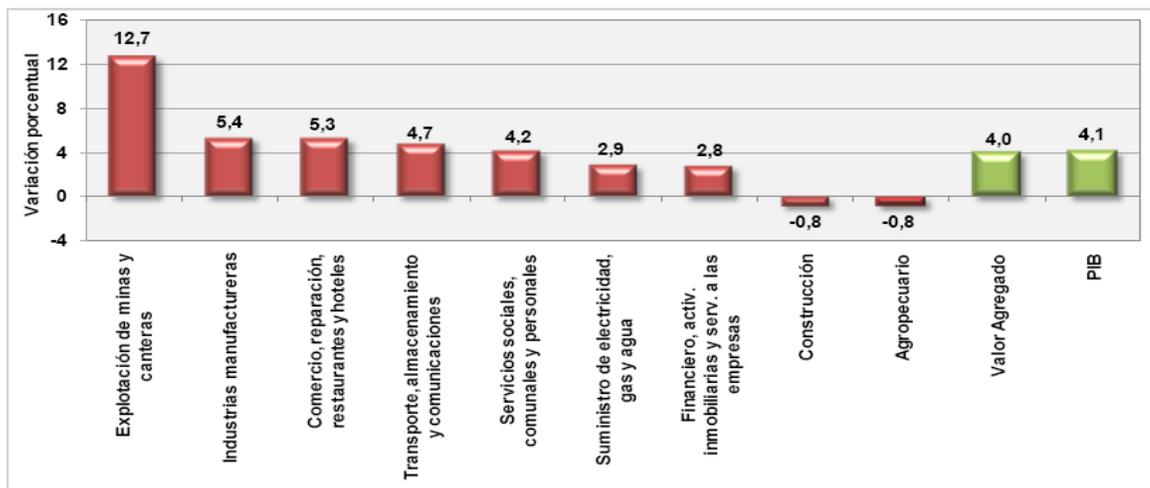
Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

## Comportamiento año acumulado (enero - septiembre)

Dentro del periodo comprendido entre enero y septiembre del año 2010, el Producto Interno Bruto creció en 4,1% respecto al mismo periodo de 2009. Este comportamiento se explica por las siguientes variaciones sectoriales: 12,7% en explotación de minas y canteras; 5,4% en industrias manufactureras; 5,3% en comercio, servicios de reparación, restaurantes y hoteles; 4,7% en transporte, almacenamiento y comunicaciones; 4,2% en servicios sociales, comunales y

personales; 2,9% en electricidad, gas de ciudad y agua; 2,8% en establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a las empresas; -0,8% en construcción y -0,8% en agropecuario, silvicultura, caza y pesca. Por su parte, los impuestos y derechos netos de subvenciones aumentaron en 6,2% durante el mismo periodo.

**Comportamiento del PIB por Ramas de Actividad Económica  
Año acumulado 2010 (enero - septiembre)**



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

## Proyección Económica del país

El Banco de la República ratificó su predicción acerca del crecimiento económico del país para 2011, situado en 4,5%.

En las minutas reveladas por el Banco, sobre la última junta directiva, se hizo el análisis completo del comportamiento económico nacional, climático y los factores internacionales, que tienen incidencia directa en el crecimiento del país. “La Junta resaltó que la economía colombiana sigue mostrando señales de fortalecimiento impulsado por la confianza de los consumidores, los altos términos de intercambio, el fortalecimiento de la inversión de las empresas y la recuperación de la cartera del sistema financiero. Para 2011 se espera un crecimiento similar al observado en 2010, cercano al 4,5%”, dice la cúpula del Emisor.

El análisis para hacer esta proyección tuvo en cuenta la inflación anual al consumidor, que en agosto fue de 2,33%, mayor que lo observado un mes atrás, pero inferior a lo esperado por el mercado; los niveles de recuperación de los sectores como productos y servicios, así como con las encuestas de recepción adelantadas por la Andi y Fedesarrollo y el comportamiento económico regional y mundial. Finalmente, la Junta decidió mantener sus tasas inalteradas en 3% para lo que queda del año y el primer trimestre de 2011.

## 2. IMPUESTOS

IMPUESTO	DEFINICIÓN	TARIFA
<b>Renta y Ganancia Ocasional</b>	El impuesto sobre la renta tiene cubrimiento nacional y es considerado un impuesto a pesar de estar conformado por el impuesto de renta y ganancia ocasional.	<b>33%</b>
<b>Impuesto al Valor Agregado (IVA)</b>	Es un impuesto nacional sobre la prestación de servicios y venta e importación de bienes.	Promedio del <b>16%</b> que tiene un rango entre <b>0%</b> y <b>25%</b> .
<b>Impuesto al Patrimonio</b>	Impuesto pagado por personas y compañías contribuyentes, que tengan un patrimonio líquido a enero 1 de 2011 igual o mayor a COP 3.000.000.000 (base liquidación 2011), equivalente a aprox. US\$ 1.5 millones, con base en una tasa de cambio de COP 2.000 para 2011.	Tarifa anual de: - <b>2,4%</b> para patrimonios iguales o superiores a COP 3.000.000.000 y menores de COP 5.000.000.000. - <b>4,8%</b> para patrimonios iguales o superiores a COP 5.000.000.000.
<b>Impuesto a las Transacciones Financieras</b>	Impuesto aplicado a cada transacción destinada a retirar fondos de cuentas corrientes, ahorros y cheques de gerencia.	Cuatro por mil ( <b>0,4%</b> ) por operación financiera.
<b>Impuesto de Industria y Comercio (regional)</b>	Impuesto aplicado a las actividades industriales, comerciales o de servicios realizadas en la jurisdicción de una municipalidad o distrito por un contribuyente con o sin establecimiento comercial, es cobrado y administrado por las municipalidades o distritos donde se realizan las actividades.	Entre 2 por mil ( <b>0,2%</b> ) y 10 por mil ( <b>1%</b> ).
<b>Impuesto Predial (regional)</b>	Impuesto que grava anualmente el derecho de propiedad, usufructo o posesión de un bien inmueble localizado en Colombia, que es cobrado y administrado por las municipalidades o distritos donde se ubica el inmueble.	Entre 1 por mil ( <b>0,1%</b> ) y 16 por mil ( <b>1,6%</b> )

## ARANCELES DE IMPORTACIÓN

### Restricción a importaciones

1. Joyería de Oro, artículos de valor elevado: (objetos de arte, piedras preciosas), dinero.
2. Alimentos de cualquier tipo, bebidas alcohólicas, suplementos alimenticios, medicamentos, preparaciones naturales, que sean ingeridos por el ser humano.
3. Animales vivos o muertos, pieles no tratadas, plantas naturales.
4. Armas de Fuego o sus componentes, cuchillos, navajas, municiones. Incluidos los de juguete.

5. Material falsificado “piratería”.
6. Material pornográfico.
7. Gases comprimidos, artículos flamables, pintura en aerosol, gas lacrimógeno, spray de cabello o desodorantes bajo la misma presentación.
8. Productos flamables, tóxicos, corrosivos, oxidantes, cerillos.
9. Instrumentación para médicos, vidrio.

### **Salario Mínimo**

Fuente Mineprotección.

<b>Histórico del salario mínimo en Colombia desde 1.990</b>		
2000	260.100	26.413
2001	286.000	30.000
2002	309.000	34.000
2003	332.000	37.500
2004	358.000	41.600
2005	381.500	44.500
2006	408.000	47.700
2007	433.700	50.800
2008	461.500	55.000
2009	496.900	59.300
2010	515.000	61.500
2011	535.600	63.600

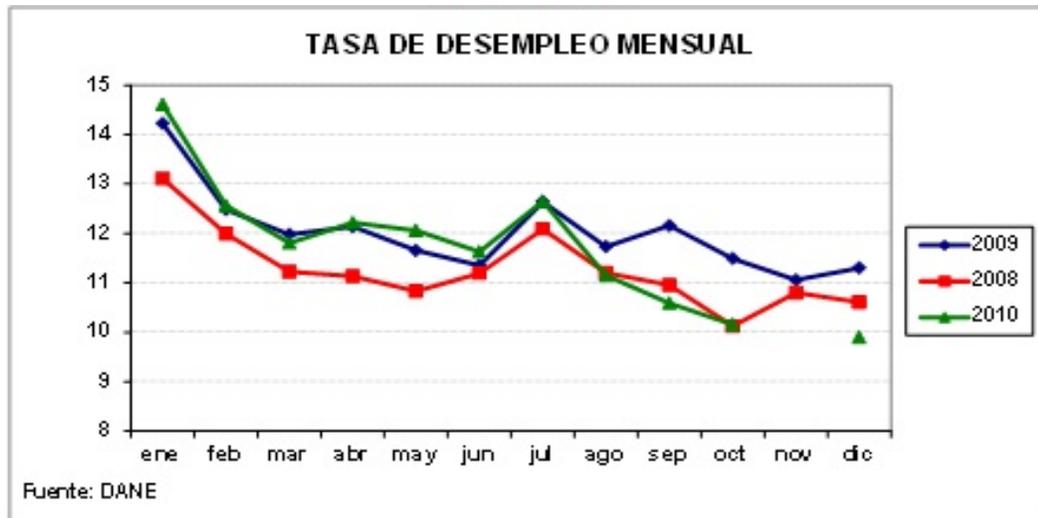
### **Legislación para creación de empresas**

- Código de Comercio
- Ley 222 de 1995 Empresa Unipersonal
- Resolución 655 de 1996 Ministerio del Medio Ambiente

### **Legislación de importaciones**

Estatuto Aduanero de Colombia

## Desempleo



## Población

### Viviendas, Hogares y Personas

Área	Viviendas Censo	Hogares General	Personas 2005	Proyección Población 2010
Cabecera	7.824.702	8.208.838	31.504.022	34.387.230
Resto	2.565.505	2.362.061	9.964.362	11.120.975
<b>Total</b>	<b>10.390.207</b>	<b>10.570.899</b>	<b>41.468.384</b>	<b>45.508.205</b>

### 3. ANALISIS MICRO

#### Análisis Micro

- Tamaño del sector o sectores

De acuerdo con nuestra investigación determinamos que la empresa MASTERTOOL SERVICES en principio no tendría competencia alguna en el sector por el tipo de negocio que se desea desarrollar como lo es la representación de compañías Italiana en Colombia; de todas formas para efectos del análisis micro económicos hemos determinado que MASTERTOOL SERVICES se puede ubicar en el sector: **Real/Industrial/Metalmecánico**

#### INDICADORES DEL SECTOR

<b>Indicadores</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Tamaño							
<b>Ventas</b>	<b>4.471.535</b>	<b>4.866.735</b>	<b>4.700.201</b>	<b>4.347.146</b>	<b>3.451.495</b>	<b>2.660.131</b>	<b>2.094.082</b>
Activos	4.961.366	4.832.220	4.269.461	3.943.327	3.337.683	2.741.960	2.446.809
Utilidad	49.920	266.083	252.240	169.257	118.696	102.756	46.640
Patrimonio	2.796.375	2.670.798	2.386.485	2.144.331	1.930.291	1.588.848	1.418.356
<b>Dinamica</b>							
Crecimiento en Ventas	-8%	4%	8%	26%	30%	27%	13%
Crecimiento en Activos	3%	13%	8%	18%	22%	12%	3%
Crecimiento en Utilidades	-81%	5%	49%	43%	16%	120%	84%
Crecimiento del Patrimonio	5%	12%	11%	11%	21%	12%	5%
<b>Rentabilidad</b>							
Rentabilidad sobre Ventas	1%	5%	5%	4%	3%	4%	2%
Rentabilidad sobre Activos	1%	6%	6%	4%	4%	4%	2%
Rentabilidad sobre Patrimonio	2%	10%	11%	8%	6%	6%	3%
Utilidad Operativa / Ventas	4%	9%	8%	9%	6%	7%	5%

<b>Endeudamiento</b>							
Endeudamiento	44%	45%	44%	46%	42%	42%	42%
Apalancamiento	77%	81%	79%	84%	73%	73%	73%
Pasivo Total / Ventas	48%	44%	40%	41%	41%	43%	49%
<b>Eficiencia</b>							
Rotación de Cartera	59	54	54	55	62	56	63
Rotación de Inventarios	97	111	96	97	91	106	104
Rotación de Proveedores	47	53	50	46	42	46	47
Ciclo Operativo	156	165	151	152	153	162	167
<b>Liquidez</b>							
Razón Corriente	1,51	1,60	1,59	1,58	1,59	1,64	1,61
Prueba Acida	0,94	0,93	0,94	0,93	0,99	0,92	0,97
Capital de Trabajo	848.536,00	1.027.207,00	885.643,00	815.083,00	674.752,00	546.641,00	449.146,00
<b>Otros</b>							
Rentabilidad Bruta	20,98%	23,44%	22,16%	22,59%	21,03%	21,46%	21,56%
Otros Ingresos/Utilidad Neta	89,57%	18,29%	18,63%	25,68%	29,08%	25,89%	44,90%
Correccion Monetaria/Utilidad Neta	0,00%	0,00%	0,00%	0,08%	0,10%	0,13%	0,28%
Pasivo Corriente/Pasivo Total	77,54%	78,63%	79,37%	77,82%	80,81%	73,93%	71,78%
Import. / Export							
Importaciones - FOB U\$	USD\$423822919	USD\$694387169	USD\$587867150	USD\$539737934	USD\$427821898	USD\$340279396	USD\$0
Exportaciones - FOB U\$	USD\$386705518	USD\$511496619	USD\$472342662	USD\$438080680	USD\$339638220	USD\$201811581	USD\$0
<b>Nomina</b>							
Total de Empleados	29.135	29.508	29.808	35.371	22.281	15.246	15.025
Hombres	23.232	21.699	21.942	21.861	17.294	12.648	12.308
Mujeres	5.903	7.809	7.866	13.543	4.987	2.598	2.717
Fijos	21.019	21.468	21.728	23.099	14.109	10.634	10.933
Temporales	8.127	8.040	8.080	12.301	8.172	4.612	4.092
Directivos	1.299	1.389	1.433	4.010	1.158	710	617
Empleados	9.519	10.073	10.215	9.918	5.948	4.210	3.793
Obreros	18.351	18.046	18.160	21.476	15.175	10.326	10.615

## BALANCE

<i>Balance</i>	<i>2009</i>	<i>2008</i>	<i>2007</i>	<i>2006</i>	<i>2005</i>	<i>2004</i>	<i>2003</i>
<b>Activo Corriente</b>							
Caja y Bancos	194.889	182.409	183.344	174.499	121.849	105.146	67.190
Inversiones Temporales	155.337	176.790	133.706	133.649	129.060	57.499	61.768
Clientes	734.297	726.816	711.472	661.082	597.303	415.155	367.028
Deudas de difícil cobro	6.836	6.962	5.655	5.896	6.356	6.594	4.750
Provisiones	19.889	18.341	18.081	17.657	21.115	12.980	14.315
Deudores Comerciales	721.244	715.437	699.361	649.322	582.544	408.769	357.462
Inventario	947.381	1.147.481	977.916	908.074	685.530	615.964	472.421
Anticipo de Impuestos y contrib o saldo	220	1.431	848	642	274	132	51
Otros Deudores	478.519	486.459	367.359	335.962	272.533	202.820	215.076
Diferidos	29.807	15.829	16.893	11.078	8.984	8.202	12.934
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2.527.276</b>	<b>2.726.702</b>	<b>2.380.166</b>	<b>2.215.129</b>	<b>1.812.037</b>	<b>1.399.131</b>	<b>1.187.385</b>
<b>Activo Fijo</b>							
Activos Fijos	949.508	821.837	783.101	730.889	651.955	564.769	545.523
Intangibles (Neto)	156.636	67.865	49.046	37.548	25.833	31.930	27.118
Inversiones	199.637	227.924	184.026	160.987	166.158	169.331	167.968
Otras Cuentas por Cobrar (LP)	-	153	17.358	13.552	113	-	-
Deudores LP	33.059	24.207	-	7.973	7.546	17.874	11.091
Diferidos	45.302	46.917	46.680	49.542	27.426	31.871	37.906
Otros Activos Largo Plazo	4.246	3.197	3.514	5.565	7.214	4.955	4.821

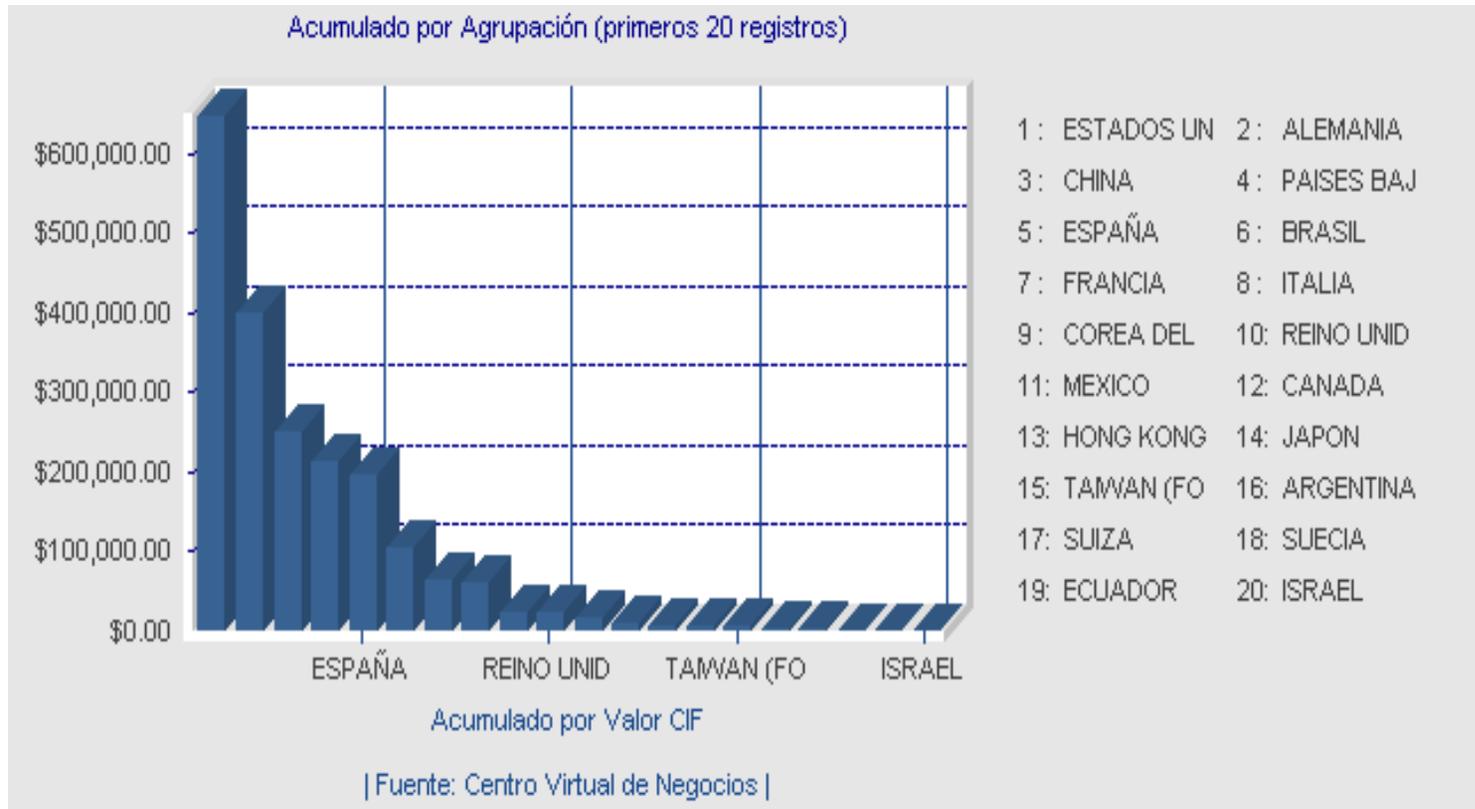
Valorizaciones	1.045.701	913.418	805.570	722.143	639.404	522.099	461.081
Total Activos LP	2.434.090	2.105.517	1.889.296	1.728.198	1.525.647	1.342.829	1.255.507
Total ACTIVO							
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.961.366</b>	<b>4.832.220</b>	<b>4.269.461</b>	<b>3.943.327</b>	<b>3.337.683</b>	<b>2.741.960</b>	<b>2.446.809</b>
<b>Pasivo Corriente</b>							
Obligaciones Financieras	589.079	540.873	435.764	410.995	460.636	304.495	279.481
Bonos y Papeles Comerciales	32	-	8	-	-	-	-
Deuda Financiera Corto Plazo	589.079	540.873	435.764	410.995	460.636	304.495	279.481
Proveedores	456.799	548.105	504.182	426.302	319.833	268.661	211.473
Cuentas por Pagar CP	279.198	232.438	218.321	205.400	165.320	122.925	114.627
Impuestos por Pagar	72.691	98.991	76.292	98.812	58.339	43.100	41.458
Obligaciones Laborales	42.581	38.560	35.135	30.977	26.362	23.667	20.054
Estimados y Provisiones	61.380	82.005	68.757	88.307	36.002	31.141	26.998
Pasivos Diferidos	8.267	4.852	4.988	1.884	5.264	1.407	1.342
Otros Pasivos Corto Plazo	168.712	153.672	151.075	136.499	62.376	56.693	42.404
Total Pasivo Corriente	1.678.740	1.699.496	1.494.522	1.400.046	1.137.285	852.490	738.239
<b>Pasivo a Largo Plazo</b>							
Obligaciones Financieras (LP)	325.797	321.811	287.397	275.888	165.886	177.956	168.835
Deuda Financiera LP	325.797	321.811	287.397	275.888	165.886	177.956	168.835
Proveedores L.P.	19.777	1.971	1.716	-	-	-	-
Cuentas por Pagar LP	43.408	47.758	28.504	49.088	38.092	67.624	57.061
Obligaciones Laborales LP	5.044	4.520	4.444	4.950	5.763	2.742	2.346

Estimados y Provisiones LP	25.133	24.875	26.269	26.941	32.517	30.751	29.687
Diferidos LP	13.915	15.791	13.486	13.306	3.665	5.656	7.195
Otros Pasivos LP	53.177	45.197	26.640	28.720	21.481	15.858	22.920
Pasivo Largo Plazo	486.249	461.924	388.456	398.951	270.108	300.622	288.045
Total PASIVO							
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2.164.988</b>	<b>2.161.419</b>	<b>1.882.979</b>	<b>1.798.997</b>	<b>1.407.393</b>	<b>1.153.112</b>	<b>1.028.453</b>
<b>Patrimonio</b>							
Acciones Preferenciales	-	294	72	-	-	-	-
Capital	468.947	424.730	412.877	466.213	465.886	344.003	341.497
Superavit de Capital	192.201	178.663	152.969	139.737	131.289	171.981	163.928
Superavit de Valorizaciones	1.047.487	914.956	807.747	722.727	639.222	521.502	460.615
Reservas de Capital	477.370	358.578	268.064	181.408	162.226	128.768	113.185
Revalorizacion del Patrimonio	574.030	601.147	612.069	641.659	600.508	567.807	512.806
Utilidades Retenidas	-						
Utilidades del Ejercicio	13.582	-74.813	-120.662	-178.531	-192.527	-249.088	-222.845
Utilidades del Ejercicio	49.921	265.983	252.169	168.874	118.214	102.615	46.463
Total Patrimonio Neto	2.796.375	2.670.798	2.386.485	2.144.331	1.930.291	1.588.848	1.418.356
Total PASIVO y PATRIMONIO							
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>4.961.365</b>	<b>4.832.217</b>	<b>4.269.463</b>	<b>3.943.328</b>	<b>3.337.684</b>	<b>2.741.960</b>	<b>2.446.809</b>

## PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Perdidas y Ganancias	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
<b>Utilidad Operacional</b>							
<b>Ventas</b>	<b>4,471,535</b>	<b>4,866,735</b>	<b>4,700,201</b>	<b>4,347,146</b>	<b>3,451,495</b>	<b>2,660,131</b>	<b>2,094,082</b>
Costo de venta	3,437,269	3,637,584	3,572,816	3,274,210	2,644,257	2,017,289	1,574,958
Depreciación	96,016	88,431	85,949	90,963	81,479	70,646	61,888
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>938,248</b>	<b>1,140,721</b>	<b>1,041,422</b>	<b>981,962</b>	<b>725,759</b>	<b>570,812</b>	<b>451,476</b>
Gastos de Administracion	375,561	355,075	331,342	312,067	261,226	188,432	165,449
Gastos de Ventas	368,437	351,655	329,501	299,567	248,994	197,208	170,639
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>194,250</b>	<b>433,991</b>	<b>380,579</b>	<b>370,327</b>	<b>215,538</b>	<b>185,172</b>	<b>115,388</b>
<b>No Operacionales</b>							
Ingresos No Operacionales	313,142	412,242	267,164	262,221	160,545	132,942	178,256
Gastos Financieros	377,200	458,491	294,765	362,626	187,456	174,319	212,496
Correccion Monetaria	0	90	0	13,150	12,321	13,080	13,220
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>130,192</b>	<b>387,682</b>	<b>348,648</b>	<b>283,073</b>	<b>200,682</b>	<b>156,708</b>	<b>93,551</b>
<b>Impuestos y Otros</b>							
Impuesto de Renta	80,272	121,585	96,247	113,825	81,209	54,093	47,088
<b>UTILIDAD NETA</b>							
<b>Utilidad Neta</b>	<b>49,920</b>	<b>266,083</b>	<b>252,240</b>	<b>169,257</b>	<b>118,696</b>	<b>102,756</b>	<b>46,640</b>

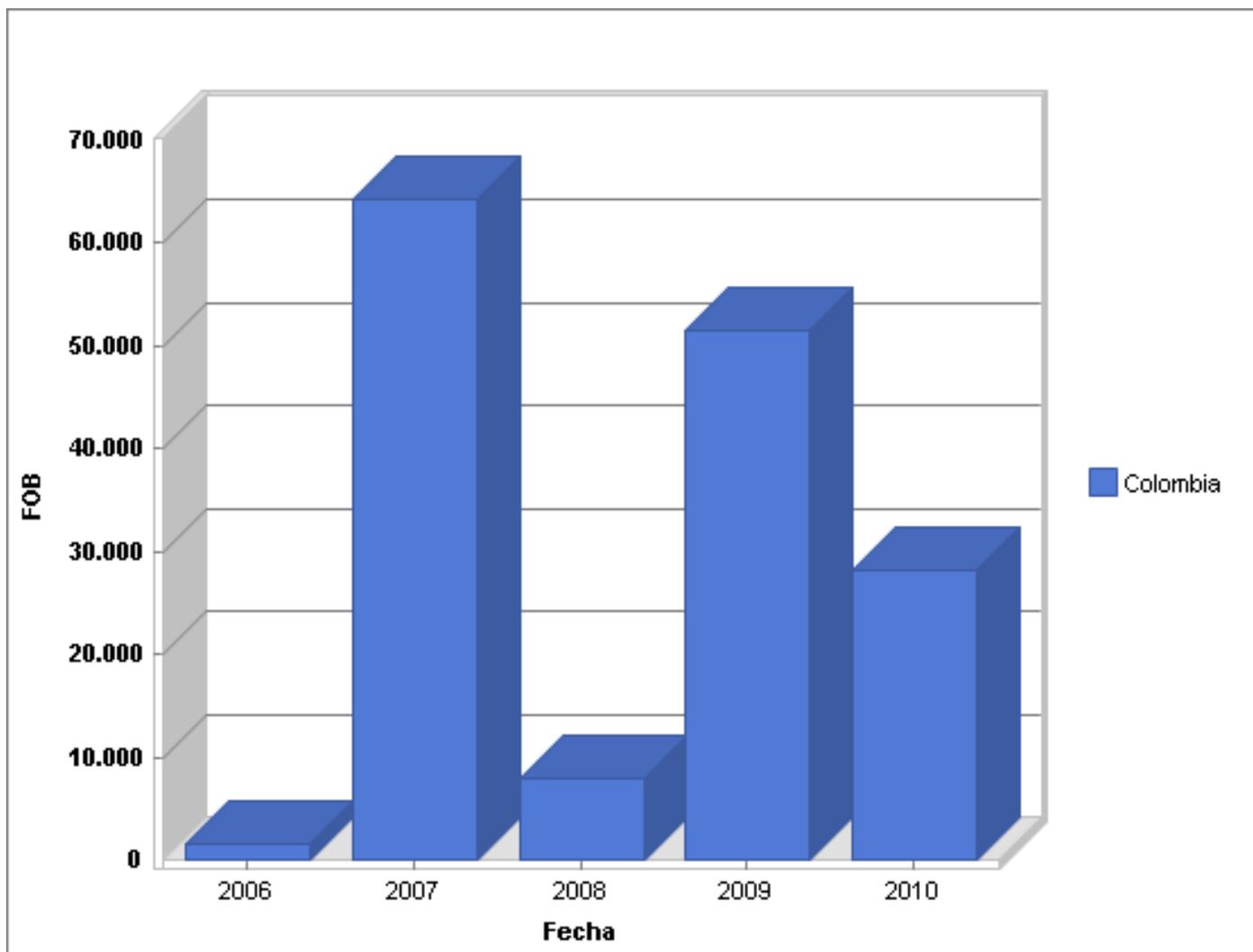
### Volumen de importación por país para la posición arancelaria 73



**Total acumulado: US\$2,028,221.55 CIF en 33 Pais(es) de Origen encontrados.**

#	pais origen	Cantidad	Unidades	Peso Neto KG	Valor FOB US\$	Valor CIF US\$	Valor FOB USD UNID. PROM.	Valor CIF USD UNID. PROM.	Participación
+ 1	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	13,492.78	KG	13,492.78	618,768.31	645,736.30	45.86	47.86	31.84 %
+ 2	ALEMANIA	32,613.71	KG	32,613.71	372,366.19	397,922.87	11.42	12.20	19.62 %
+ 3	CHINA	78,599.59	KG	78,599.59	225,180.94	251,073.61	2.86	3.19	12.38 %
+ 4	PAISES BAJOS (HOLANDA)	214.76	KG	214.76	209,587.39	212,501.24	975.91	989.48	10.48 %
+ 5	ESPAÑA	21,773.82	KG	21,773.82	186,806.42	195,339.88	8.58	8.97	9.63 %
+ 6	BRASIL	12,694.78	KG	12,694.78	95,108.39	103,951.08	7.49	8.19	5.13 %
+ 7	FRANCIA	624.63	KG	624.63	58,248.69	62,566.10	93.25	100.17	3.08 %
+ 8	ITALIA	1,980.57	KG	1,980.57	57,621.43	59,574.76	29.09	30.08	2.94 %
+ 9	COREA DEL SUR, REPUBLICA DE	1,417.52	KG	1,417.52	8,361.22	22,370.42	5.90	15.78	1.10 %
+ 10	REINO UNIDO	40.32	KG	40.32	21,950.23	22,344.98	544.40	554.19	1.10 %
+ 11	MEXICO	632.49	KG	632.49	15,053.72	15,994.54	23.80	25.29	.79 %
+ 12	CANADA	414.65	KG	414.65	10,663.91	11,069.36	25.72	26.70	.55 %
+ 13	HONG KONG	407.00	KG	407.00	1,650.00	5,869.16	4.05	14.42	.29 %
+ 14	JAPON	66.60	KG	66.60	5,250.20	5,312.71	78.83	79.77	.26 %
+ 15	TAIWAN (FORMOSA)	715.83	KG	715.83	4,603.77	5,157.99	6.43	7.21	.25 %
+ 16	ARGENTINA	109.60	KG	109.60	2,266.23	2,669.07	20.68	24.35	.13 %
+ 17	SUIZA	99.00	KG	99.00	1,898.62	1,969.39	19.18	19.89	.10 %
+ 18	SUECIA	5.48	KG	5.48	1,352.14	1,386.16	246.74	252.95	.07 %
+ 19	ECUADOR	14.50	KG	14.50	934.16	1,368.80	64.42	94.40	.07 %
+ 20	ISRAEL	135.58	KG	135.58	1,258.94	1,338.46	9.29	9.87	.07 %

### Importaciones de Colombia por año posición arancelaria 73



## ANEXO 2

### IMPORTACIONES POR POSICIÓN ARANCELARIA AÑO 2009 Y 2010

#### CIFRAS TOTAL DE IMPORTACIONES AÑO 2009

Partida Arancelaria	Cantidad	Unidad	US\$ FOB	US\$ Flete	US\$ Seguro	US\$ Cif	Peso Neto	Peso Bruto	Número de Bultos
7318159000	1.915.777,28	KG	2.558.945,02	158.911,11	8.318,08	2.733.909,26	1.915.777,28	1.963.950,89	11.255.588,00
7318160000	1.718.304,83	KG	2.016.379,49	122.463,24	6.591,70	2.151.803,71	1.718.304,83	1.760.835,91	9.494.683,00
7318190000	55.114,23	KG	294.331,25	19.912,99	1.076,00	316.412,28	55.114,23	58.084,62	800.045,00
7318230000	1.287,61	KG	11.021,59	1.976,12	52,00	13.102,74	1.287,61	1.383,24	30.110,00
7318290000	141.070,61	KG	237.212,69	14.558,76	598,38	252.590,53	141.070,61	143.647,12	93.078,00

Total de registros 1186

Fuente: Base de datos de importaciones Data sur.

#### CIFRAS TOTAL DE IMPORTACIONES AÑO 2010

Partida Arancelaria	Cantidad	Unidad	US\$ FOB	US\$ Flete	US\$ Seguro	US\$ Cif	Peso Neto	Peso Bruto	Número de Bultos
7318159000	3.459.742,77	KG	5.515.062,10	488.070,32	22.900,58	6.064.119,57	3.459.742,77	3.607.101,42	22.616.739,00
7318160000	2.630.560,19		3.257.376,38	340.639,42	11.211,95	3.632.776,91	2.630.560,19	2.703.276,57	15.206.401,00
7318190000	391.512,14		645.895,42	59.922,21	2.449,10	713.691,62	391.512,14	402.971,92	2.607.954,00
7318230000	1.829,19		21.421,56	1.717,29	92,37	23.900,84	1.829,19	1.999,59	52.790,00
7318290000	74.818,63		106.197,89	9.882,90	267,88	116.455,93	74.818,63	76.361,95	458.803,00

Total de registros 1094

Fuente: Base de datos de importaciones Data sur.

### ANEXO 3

#### ANÁLISIS FINANCIERO

##### Datos Generales

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES</b>						
<b>NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>REMACHES Y TUERCAS</b>	4.340.000	7.812.000	9.374.400	11.249.280	13.499.136	<b>46.274.816</b>

##### Gastos pre operativos del proyecto

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>ASESORIA LEGAL</b>	1.000.000,00
<b>ADECUACION OFICINA</b>	2.000.000,00
<b>ASESORIA TRIBUTARIA</b>	500.000,00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	1.000.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.500.000,00</b>

### Activos Fijos.

DESCRIPCIÓN	VALOR
EQUIPOS DE COMPUTO	5.600.000,00
EDIFICIO O PLANTA	-
VEHICULOS	-
MAQUINARIA Y EQUIPO	-
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000,00
TERRENOS	-
<b>TOTAL</b>	<b>8.600.000,00</b>

### Gastos Administrativos anuales

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
AGUA	1.800.000,00
ENERGIA ELECTRICA	1.200.000,00
TELEFONO + INTERNET	1.800.000,00
PAPELERIA	2.400.000,00
GERENTE GENERAL	24.000.000,00
SECRETARIA	13.200.000,00
ARRIENDO	9.600.000,00
CELULARES	3.000.000,00
GERENTE COMERCIAL	24.000.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>81.000.000,00</b>

## Gastos de Ventas anuales

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
VIATICOS	24.000.000,00
PUBLICIDAD	3.000.000,00
FERIAS	8.000.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>35.000.000,00</b>

## Balance inicial o de instalación.

NOMBRE DE LA EMPRESA:		MTS	
BALANCE DE INSTALACIÓN DEL AL DE 200			
<b>ACTIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			
CAJA - BANCOS	29.900.000		
CUENTAS POR COBRAR	0		
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0		
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>29.900.000</b>	
GASTOS PREOPERATIVOS	4.500.000		
<b>ACTIVO FIJO</b>			
TERRENOS	-		
COMPUTADORES	5.600.000	5.600.000	
- DEP ACUM. COMPUTADORES	0		
EDIFICIOS	0	0	
-DEP. ACUM. EDIFICIOS	0		
VEHICULOS	0	0	
- DEP ACUM. VEHICULOS	0		
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0	
- DEP ACUM. MAQ. Y EQUIPO	0		
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	3.000.000	
-DEP. ACUM. MUEBLES Y ENSERES	0		
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>8.600.000</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>43.000.000</b>	
<b>PASIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			
CUENTAS POR PAGAR			0
IMPUESTOS POR PAGAR			0
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>			<b>0</b>
PASIVO LARGO PLAZO			
OBLIG. FINANCIERAS			20.000.000
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>			<b>20.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>20.000.000</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
CAPITAL			23.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO			0
UTILIDAD ACUMULADA			0
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>23.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			<b>43.000.000</b>
			<b>0 TOTAL DE CONTROL</b>

## PRESUPUESTO DE VENTAS

PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES						
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	TOTAL
REMACHES Y TUERCAS	4.340.000	7.812.000	9.374.400	11.249.280	13.499.136	46.274.816
TOTAL UNIDADES	4.340.000	7.812.000	9.374.400	11.249.280	13.499.136	46.274.816
PRECIO PROMEDIO DE INTERMEDIACION UNITARIO	21	22	23	25	26	
TOTAL EN PESOS	92.442.000	174.715.380	220.141.379	277.378.137	349.496.453	1.114.173.349
PRECIO DE VENTA PROMEDIO POR UNIDAD COP	213	223,65	234,8325	246,574125	258,9028313	
UTILIDAD AÑO	9244200	17471538	22014137,88	27737813,73	34949645,3	
UTILIDAD MES	770350	1455961,5	1834511,49	2311484,477	2912470,442	

## PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE COMERCIALIZACION

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
DEPRECIACIONES	-	-	-	-	-
INTERESES FINANCIEROS	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00
0	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>

## PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INV. INICIAL DE MATERIA PRIMA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAS PRIMAS	-	-	-	-	-
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	-	-
COSTOS IND. COMERCIALIZACION	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00
INV. FINAL DE MATERIA PRIMA	-	-	-	-	-
<b>COSTO DE ARTICULOS DISP. PARA LA VENTA</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>
INV. INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-	-	-	-	-
INV. FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	-	-	-	-	-
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>	<b>2.421.010,00</b>

## PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
AGUA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.891.080,00	1.966.723,20	2.065.059,36
ENERGIA ELECTRICA	1.200.000,00	1.224.000,00	1.260.720,00	1.311.148,80	1.376.706,24
TELEFONO + INTERNET	1.800.000,00	1.836.000,00	1.891.080,00	1.966.723,20	2.065.059,36
PAPELERIA	2.400.000,00	2.448.000,00	2.521.440,00	2.622.297,60	2.753.412,48
GERENTE GENERAL	24.000.000,00	24.480.000,00	25.214.400,00	26.222.976,00	27.534.124,80
SECRETARIA	13.200.000,00	13.464.000,00	13.867.920,00	14.422.636,80	15.143.768,64
ARRIENDO	9.600.000,00	9.792.000,00	10.085.760,00	10.489.190,40	11.013.649,92
CELULARES	3.000.000,00	3.060.000,00	3.151.800,00	3.277.872,00	3.441.765,60
GERENTE COMERCIAL	24.000.000,00	24.480.000,00	25.214.400,00	26.222.976,00	27.534.124,80
0	-	-	-	-	-
DEPRECIACIONES	2.466.666,67	2.466.666,67	2.466.666,67	600.000,00	600.000,00
GASTOS PREOPERATIVOS	900.000,00	900.000,00	900.000,00	900.000,00	900.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>84.366.666,67</b>	<b>85.986.666,67</b>	<b>88.465.266,67</b>	<b>90.002.544,00</b>	<b>94.427.671,20</b>

## ESTADO DE RESULTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	92.442.000,00	174.715.380,00	220.141.378,80	277.378.137,29	349.496.452,98
COSTO DE VENTAS	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>90.020.990,00</b>	<b>172.294.370,00</b>	<b>217.720.368,80</b>	<b>274.957.127,28</b>	<b>347.075.442,98</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	84.366.666,67	85.986.666,67	88.465.266,67	90.002.544,00	94.427.671,20
GASTOS DE VENTAS	35.000.000,00	36.050.000,00	37.492.000,00	38.991.680,00	40.551.347,20
<b>UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL</b>	<b>-29.345.676,67</b>	<b>50.257.703,33</b>	<b>91.763.102,13</b>	<b>145.962.903,28</b>	<b>212.096.424,58</b>
IMPUESTO DE RENTA	-	8.795.098,08	16.058.542,87	25.543.508,07	37.116.874,30
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO</b>	<b>-29.345.676,67</b>	<b>41.462.605,25</b>	<b>75.704.559,26</b>	<b>120.419.395,21</b>	<b>174.979.550,28</b>

## BALANCE GENERAL

### Balance inicial

<b>ACTIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			
CAJA – BANCOS		29.900.000	
CUENTAS POR COBRAR		0	
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS		0	
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO		0	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>29.900.000</b>	
GASTOS PREOPERATIVOS		4.500.000	
<b>ACTIVO FIJO</b>			
TERRENOS		0	
COMPUTADORES	5.600.000	5.600.000	
- DEP ACUM. COMP.	0		
EDIFICIOS	0	0	
-DEP. ACUM. EDIF.	0		
VEHICULOS	0	0	
- DEP ACUM. VEHIC.	0		
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0	
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0		
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	3.000.000	
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0		
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>8.600.000</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>43.000.000</b>	

<b>PASIVOS</b>			
<b>CORRIENTE</b>			
CUENTAS POR PAGAR		0	
IMPUESTOS POR PAGAR		0	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>			<b>0</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>			
OBLIG. FINANCIERAS		20.000.000	
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>			<b>20.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>20.000.000</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
CAPITAL		23.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO		0	
UTILIDAD ACUMULADA		0	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>23.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			<b>43.000.000</b>

0  
TOTAL DE CONTROL

## Balance año 1

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CAJA – BANCOS		-79.010
CUENTAS POR COBRAR		0
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS		0
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO		0
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>-79.010</b>
GASTOS PREOPERATIVOS		3.600.000
<b>ACTIVO FIJO</b>		
TERRENOS		-
COMPUTADORES	5.600.000	3.733.333
- DEP ACUM. COMP.	1.866.667	
EDIFICIOS	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	
VEHICULOS	0	0
- DEP ACUM. VEHIC.	0	
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	2.400.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	600.000	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>6.133.333</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>9.654.323</b>

<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CUENTAS POR PAGAR		0
IMPUESTOS POR PAGAR		0
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>0</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
OBLIG. FINANCIERAS	16.000.000	
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>16.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>16.000.000</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL	23.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO	-29.345.677	
UTILIDAD ACUMULADA	0	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>-6.345.677</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>9.654.323</b>

0  
TOTAL DE CONTROL

## Balance año 2

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CAJA – BANCOS		49.545.360
CUENTAS POR COBRAR		0
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS		0
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO		0
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>49.545.360</b>
GASTOS PREOPERATIVOS		2.700.000
<b>ACTIVO FIJO</b>		
TERRENOS		-
COMPUTADORES	5.600.000	1.866.667
- DEP ACUM. COMP.	3.733.333	
EDIFICIOS	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	
VEHICULOS	0	0
- DEP ACUM. VEHIC.	0	
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	1.800.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	1.200.000	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>3.666.667</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>55.912.027</b>

<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CUENTAS POR PAGAR		0
IMPUESTOS POR PAGAR		8.795.098
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>8.795.098</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
OBLIG. FINANCIERAS		12.000.000
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>12.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>20.795.098</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL		23.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO		41.462.605
UTILIDAD ACUMULADA		-29.345.677
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>35.116.929</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>55.912.027</b>

0  
TOTAL DE CONTROL

### Balance año 3

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CAJA – BANCOS	131.880.031	
CUENTAS POR COBRAR	0	
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>131.880.031</b>
GASTOS PREOPERATIVOS	1.800.000	
<b>ACTIVO FIJO</b>		
TERRENOS	-	
COMPUTADORES	5.600.000	0
- DEP ACUM. COMP.	5.600.000	
EDIFICIOS	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	
VEHICULOS	0	0
- DEP ACUM. VEHIC.	0	
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	1.200.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	1.800.000	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>1.200.000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>134.880.031</b>

<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CUENTAS POR PAGAR	0	
IMPUESTOS POR PAGAR	16.058.543	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>16.058.543</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
OBLIG. FINANCIERAS	8.000.000	
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>8.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>24.058.543</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL	23.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO	75.704.559	
UTILIDAD ACUMULADA	12.116.929	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>110.821.488</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>134.880.031</b>

0  
TOTAL DE CONTROL

## Balance año 4

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CAJA – BANCOS	259.284.391	
CUENTAS POR COBRAR	0	
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>259.284.391</b>	
GASTOS PREOPERATIVOS	900.000	
<b>ACTIVO FIJO</b>		
TERRENOS	-	
COMPUTADORES	5.600.000	0
- DEP ACUM. COMP.	5.600.000	
EDIFICIOS	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	
VEHICULOS	0	0
- DEP ACUM. VEHIC.	0	
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	600.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	2.400.000	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>600.000</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>260.784.391</b>

<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CUENTAS POR PAGAR	0	
IMPUESTOS POR PAGAR	25.543.508	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>25.543.508</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
OBLIG. FINANCIERAS	4.000.000	
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>4.000.000</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>29.543.508</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL	23.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO	120.419.395	
UTILIDAD ACUMULADA	87.821.488	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>231.240.883</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>260.784.391</b>

0  
TOTAL DE CONTROL

## Balance año 5

<b>ACTIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CAJA – BANCOS	443.337.308	
CUENTAS POR COBRAR	0	
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>443.337.308</b>
GASTOS PREOPERATIVOS	0	
<b>ACTIVO FIJO</b>		
TERRENOS	-	
COMPUTADORES	5.600.000	0
- DEP ACUM. COMP.	5.600.000	
EDIFICIOS	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	
VEHICULOS	0	0
- DEP ACUM. VEHIC.	0	
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	0
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	3.000.000	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>443.337.308</b>

<b>PASIVOS</b>		
<b>CORRIENTE</b>		
CUENTAS POR PAGAR	0	
IMPUESTOS POR PAGAR	37.116.874	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>37.116.874</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
OBLIG. FINANCIERAS	0	
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>37.116.874</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL	23.000.000	
UTILIDAD DEL PERIODO	174.979.550	
UTILIDAD ACUMULADA	208.240.883	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>406.220.433</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>443.337.308</b>

0  
TOTAL DE CONTROL

## FLUJO DE EFECTIVO

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>INGRESOS</b>					
SALDO INICIAL	29.900.000,00	-79.010,00	49.545.359,99	131.880.030,71	259.284.391,12
VENTAS	92.442.000,00	174.715.380,00	220.141.378,80	277.378.137,29	349.496.452,98
REC. CARTERA DEL MES ANT.	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>122.342.000,00</b>	<b>174.636.370,00</b>	<b>269.686.738,79</b>	<b>409.258.167,99</b>	<b>608.780.844,10</b>
<b>EGRESOS</b>					
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS	-	-	-	-	-
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	-	-
AGUA	1.800.000,00	1.836.000,00	1.891.080,00	1.966.723,20	2.065.059,36
ENERGIA ELECTRICA	1.200.000,00	1.224.000,00	1.260.720,00	1.311.148,80	1.376.706,24
TELEFONO + INTERNET	1.800.000,00	1.836.000,00	1.891.080,00	1.966.723,20	2.065.059,36
PAPELERIA	2.400.000,00	2.448.000,00	2.521.440,00	2.622.297,60	2.753.412,48
GERENTE GENERAL	24.000.000,00	24.480.000,00	25.214.400,00	26.222.976,00	27.534.124,80
SECRETARIA	13.200.000,00	13.464.000,00	13.867.920,00	14.422.636,80	15.143.768,64
ARRIENDO	9.600.000,00	9.792.000,00	10.085.760,00	10.489.190,40	11.013.649,92
CELULARES	3.000.000,00	3.060.000,00	3.151.800,00	3.277.872,00	3.441.765,60
GERENTE COMERCIAL	24.000.000,00	24.480.000,00	25.214.400,00	26.222.976,00	27.534.124,80
VIATICOS	24.000.000,00	24.720.000,00	25.708.800,00	26.737.152,00	27.806.638,08
PUBLICIDAD	3.000.000,00	3.090.000,00	3.213.600,00	3.342.144,00	3.475.829,76
FERIAS	8.000.000,00	8.240.000,00	8.569.600,00	8.912.384,00	9.268.879,36
IMPUESTOS	-	-	8.795.098,08	16.058.542,87	25.543.508,07
AMORTIZACIÓN PRESTAMO	6.421.010,00	6.421.010,00	6.421.010,00	6.421.010,00	6.421.010,00
PAGO MAT. PRIM. MES ANT.	-	-	-	-	-
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>122.421.010,00</b>	<b>125.091.010,00</b>	<b>137.806.708,09</b>	<b>149.973.776,88</b>	<b>165.443.536,48</b>
<b>SALDO FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>-79.010,00</b>	<b>49.545.359,99</b>	<b>131.880.030,71</b>	<b>259.284.391,12</b>	<b>443.337.307,62</b>

## FLUJO NETO DEL PROYECTO

<b>ACTIVOS</b>	<b>INSTALACIÓN</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO5</b>
<b>CORRIENTE</b>						
CAJA – BANCOS	29.900.000	-79.010	49.545.360	131.880.031	259.284.391	443.337.308
CUENTAS POR COBRAR	0	0	0	0	0	0
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	0	0	0	0	0	0
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>29.900.000</b>	<b>-79.010</b>	<b>49.545.360</b>	<b>131.880.031</b>	<b>259.284.391</b>	<b>443.337.308</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
TERRENOS	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORES	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000
- DEP ACUM. COMP.	0	1.866.667	3.733.333	5.600.000	5.600.000	5.600.000
EDIFICIOS	0	0	0	0	0	0
-DEP. ACUM. EDIF.	0	0	0	0	0	0
VEHICULOS	0	0	0	0	0	0
- DEP ACUM. VEHIC.	0	0	0	0	0	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	0	0	0	0	0
- DEP ACUM. M. Y EQ.	0	0	0	0	0	0
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	0	600.000	1.200.000	1.800.000	2.400.000	3.000.000
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>8.600.000</b>	<b>6.133.333</b>	<b>3.666.667</b>	<b>1.200.000</b>	<b>600.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>38.500.000</b>	<b>6.054.323</b>	<b>53.212.027</b>	<b>133.080.031</b>	<b>259.884.391</b>	<b>443.337.308</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
CUENTAS POR PAGAR	0	0	0	0	0	0
IMPUESTOS POR PAGAR	0	0	8.795.098	16.058.543	25.543.508	37.116.874
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8.795.098</b>	<b>16.058.543</b>	<b>25.543.508</b>	<b>37.116.874</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>						
OBLIG. FINANCIERAS	20.000.000	16.000.000	12.000.000	8.000.000	4.000.000	0
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>20.000.000</b>	<b>16.000.000</b>	<b>12.000.000</b>	<b>8.000.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20.000.000</b>	<b>16.000.000</b>	<b>20.795.098</b>	<b>24.058.543</b>	<b>29.543.508</b>	<b>37.116.874</b>

<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	0	-29.345.677	41.462.605	75.704.559	120.419.395	174.979.550
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	-29.345.677	12.116.929	87.821.488	208.240.883
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>23.000.000</b>	<b>-6.345.677</b>	<b>35.116.929</b>	<b>110.821.488</b>	<b>231.240.883</b>	<b>406.220.433</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>43.000.000</b>	<b>9.654.323</b>	<b>55.912.027</b>	<b>134.880.031</b>	<b>260.784.391</b>	<b>443.337.308</b>
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
VENTAS		92.442.000,00	174.715.380,00	220.141.378,80	277.378.137,29	349.496.452,98
COSTO DE VENTAS		2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00	2.421.010,00
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>90.020.990,00</b>	<b>172.294.370,00</b>	<b>217.720.368,80</b>	<b>274.957.127,28</b>	<b>347.075.442,98</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		84.366.666,67	85.986.666,67	88.465.266,67	90.002.544,00	94.427.671,20
GASTOS DE VENTAS		35.000.000,00	36.050.000,00	37.492.000,00	38.991.680,00	40.551.347,20
<b>UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		<b>29.345.676,67</b>	<b>50.257.703,33</b>	<b>91.763.102,13</b>	<b>145.962.903,28</b>	<b>212.096.424,58</b>
IMPUESTO DE RENTA		11.298.085,52	19.349.215,78	35.328.794,32	56.195.717,76	81.657.123,46
<b>UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
		<b>18.047.591,15</b>	<b>30.908.487,55</b>	<b>56.434.307,81</b>	<b>89.767.185,52</b>	<b>130.439.301,12</b>
<b>TOTAL FLUJO NETO DEL PROYECTO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>43.000.000,00</b>	<b>61.047.591,15</b>	<b>30.139.103,60</b>	<b>26.295.204,21</b>	<b>116.062.389,73</b>	<b>246.501.690,84</b>

## GASTOS PREOPERATIVOS

DESCRIPCIÓN	VALOR	AMORTIZACION ANUAL			
GASTOS PREOPERATIVOS	4.500.000	900.000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL ANUAL	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
<b>SALDO AMORTIZACION</b>	<b>3.600.000</b>	<b>2.700.000</b>	<b>1.800.000</b>	<b>900.000</b>	<b>-</b>

## DEPRESIACION ACUMULADA

### COMPUTADORES ( 3 AÑOS)

DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
EQUIPOS DE COMPUTO	5.600.000,00	1.866.666,67			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	1.866.666,67	1.866.666,67	1.866.666,67	-	-
<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>-</b>	<b>3.733.333,33</b>	<b>5.600.000,00</b>	<b>5.600.000,00</b>	<b>5.600.000,00</b>

### MUEBLES Y ENSERES ( 5 AÑOS)

DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
MUEBLES Y ENSERES	3.000.000,00	600.000,00			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>-</b>	<b>1.200.000,00</b>	<b>1.800.000,00</b>	<b>2.400.000,00</b>	<b>3.000.000,00</b>

## PRESTAMO FINANCIERO

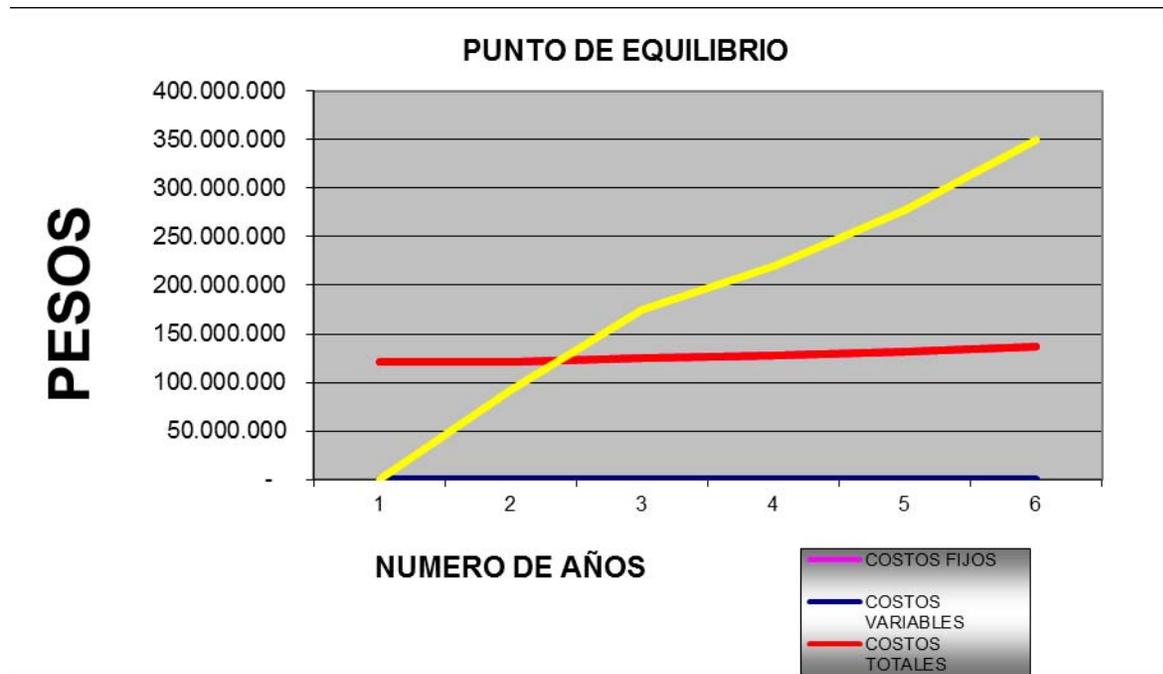
TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO				
CONDICIONES FINANCIERAS				
MONTO:	20.000.000			
PLAZO:	60	MESES		
INTERES:	23%	NOMINAL ANUAL		
AMORTIZACION:		MENSUAL		
CUOTAS	CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO
0				32.105.050,02
1	333.333,33	201.750,83	535.084,17	31.569.965,85
2	333.333,33	201.750,83	535.084,17	31.034.881,68
3	333.333,33	201.750,83	535.084,17	30.499.797,52
4	333.333,33	201.750,83	535.084,17	29.964.713,35
5	333.333,33	201.750,83	535.084,17	29.429.629,18
6	333.333,33	201.750,83	535.084,17	28.894.545,02
7	333.333,33	201.750,83	535.084,17	28.359.460,85
8	333.333,33	201.750,83	535.084,17	27.824.376,68
9	333.333,33	201.750,83	535.084,17	27.289.292,51
10	333.333,33	201.750,83	535.084,17	26.754.208,35
11	333.333,33	201.750,83	535.084,17	26.219.124,18
12	333.333,33	201.750,83	535.084,17	25.684.040,01
13	333.333,33	201.750,83	535.084,17	25.148.955,85
14	333.333,33	201.750,83	535.084,17	24.613.871,68
15	333.333,33	201.750,83	535.084,17	24.078.787,51
16	333.333,33	201.750,83	535.084,17	23.543.703,35
17	333.333,33	201.750,83	535.084,17	23.008.619,18
18	333.333,33	201.750,83	535.084,17	22.473.535,01

19	333.333,33	201.750,83	535.084,17	21.938.450,85
20	333.333,33	201.750,83	535.084,17	21.403.366,68
21	333.333,33	201.750,83	535.084,17	20.868.282,51
22	333.333,33	201.750,83	535.084,17	20.333.198,34
23	333.333,33	201.750,83	535.084,17	19.798.114,18
24	333.333,33	201.750,83	535.084,17	19.263.030,01
25	333.333,33	201.750,83	535.084,17	18.727.945,84
26	333.333,33	201.750,83	535.084,17	18.192.861,68
27	333.333,33	201.750,83	535.084,17	17.657.777,51
28	333.333,33	201.750,83	535.084,17	17.122.693,34
29	333.333,33	201.750,83	535.084,17	16.587.609,18
30	333.333,33	201.750,83	535.084,17	16.052.525,01
31	333.333,33	201.750,83	535.084,17	15.517.440,84
32	333.333,33	201.750,83	535.084,17	14.982.356,67
33	333.333,33	201.750,83	535.084,17	14.447.272,51
34	333.333,33	201.750,83	535.084,17	13.912.188,34
35	333.333,33	201.750,83	535.084,17	13.377.104,17
36	333.333,33	201.750,83	535.084,17	12.842.020,01
37	333.333,33	201.750,83	535.084,17	12.306.935,84
38	333.333,33	201.750,83	535.084,17	11.771.851,67
39	333.333,33	201.750,83	535.084,17	11.236.767,51
40	333.333,33	201.750,83	535.084,17	10.701.683,34
41	333.333,33	201.750,83	535.084,17	10.166.599,17
42	333.333,33	201.750,83	535.084,17	9.631.515,01
43	333.333,33	201.750,83	535.084,17	9.096.430,84
44	333.333,33	201.750,83	535.084,17	8.561.346,67
45	333.333,33	201.750,83	535.084,17	8.026.262,50

46	333.333,33	201.750,83	535.084,17	7.491.178,34
47	333.333,33	201.750,83	535.084,17	6.956.094,17
48	333.333,33	201.750,83	535.084,17	6.421.010,00
49	333.333,33	201.750,83	535.084,17	5.885.925,84
50	333.333,33	201.750,83	535.084,17	5.350.841,67
51	333.333,33	201.750,83	535.084,17	4.815.757,50
52	333.333,33	201.750,83	535.084,17	4.280.673,34
53	333.333,33	201.750,83	535.084,17	3.745.589,17
54	333.333,33	201.750,83	535.084,17	3.210.505,00
55	333.333,33	201.750,83	535.084,17	2.675.420,83
56	333.333,33	201.750,83	535.084,17	2.140.336,67
57	333.333,33	201.750,83	535.084,17	1.605.252,50
58	333.333,33	201.750,83	535.084,17	1.070.168,33
59	333.333,33	201.750,83	535.084,17	535.084,17
60	333.333,33	201.750,83	535.084,17	-
<b>TOTAL</b>	<b>20.000.000,00</b>	<b>12.105.050,02</b>	<b>32.105.050,02</b>	

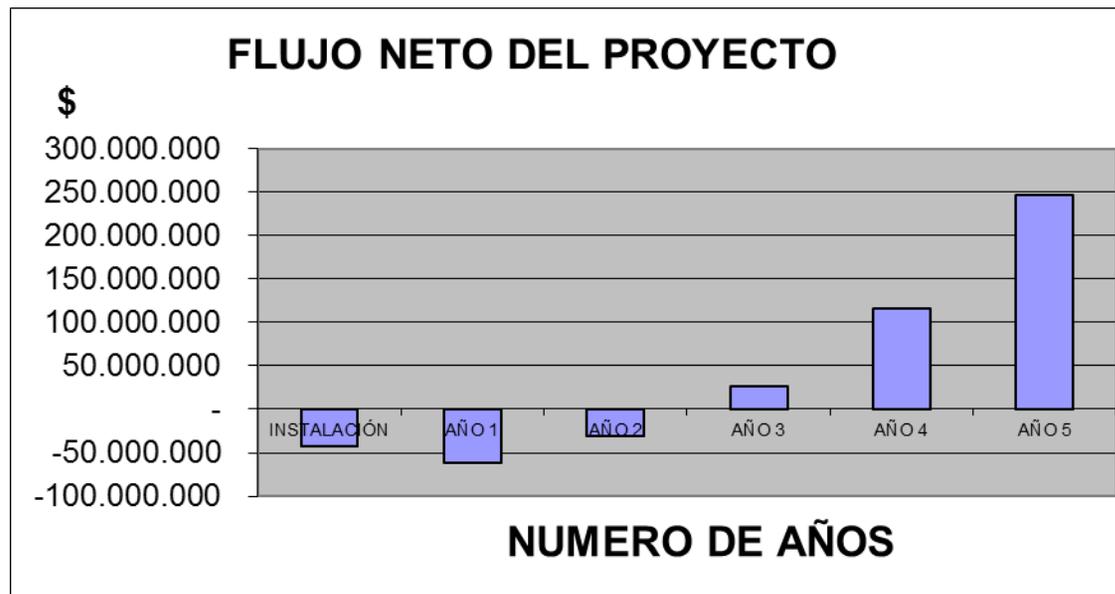
## PUNTO DE EQUILIBRIO

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS FIJOS</b>	121.787.677	121.787.677				
<b>COSTOS</b>			124.457.677	128.378.277	131.415.234	137.400.028
<b>VARIABLES</b>	-	-	-	-	-	-
<b>COSTOS TOTALES</b>	121.787.677	121.787.677	124.457.677	128.378.277	131.415.234	137.400.028
<b>VENTAS TOTALES</b>	-	92.442.000	174.715.380	220.141.379	277.378.137	349.496.453



## FLUJO NETO DEL PROYECTO

FLUJO NETO DEL PROYECTO INSTALACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
-43.000.000,00	61.047.591,15	30.139.103,60	26.295.204,21	116.062.389,73	246.501.690,84



## INDICADORES FINANCIEROS

### RAZON CORRIENTE - LIQUIDEZ

$$\text{R. C.} = \text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE} = \boxed{0,00}$$

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON \$ - DE RESPALDO

### CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{C. N. T.} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE} = \boxed{79.010}$$

INDICA CUANTO LE QUEDARIA A LA EMPRESA EN EFECTIVO SI TUVIESE QUE CANCELAR TODOS LOS PASIVOS DEL CORTO PLAZO \$ -79.010,00

### PRUEBA ACIDA

$$\text{P. A.} = (\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}) / \text{PASIVO CORRIENTE} = \boxed{-}$$

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON \$ - DE RESPALDO SIN TENER QUE LIQUIDAR SUS INVENTARIOS.

### INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

SU OBJETIVO PRINCIPAL CONSISTE EN EVALUAR EL GRADO DE PARTICIPACION DE LOS ACREEDORES DENTRO DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA, TAMBIEN EVALUAR EL GRADO DE CONVENIENCIA QUE TIENE LA EMPRESA AL ENDEUDARSE.

### NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{N. E.} = \text{TOTAL PASIVO CON TERCEROS} / \text{TOTAL ACTIVO}$$

ACTIVO CTE	-	79.010	OBLIG FINANC.	16.000.000		
ACTIVO FIJO		6.133.333	IMP. POR PAGAR	-		
OTROS ACTIVOS		-	PROVEEDORES	-		
TOTAL ACTIVOS		<u>6.054.323</u>	TOTAL PAS. TERCEROS	<u>16.000.000</u>		
<b>N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO =</b>						
				<b>2,64</b>		
<p>POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE \$ 2,64 CENTAVOS, O QUE LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE LA EMPRESA EN UN 264% , Y QUE LOS PROPIETARIOS DE LA EMPRESA, SOLO SON DUEÑOS REALMENTE DEL -164%</p>						
<b>ENDEUDAMIENTO FINANCIERO</b>						
<b>E. F. = OBLIGACIONES FINANCIERAS / VENTAS NETAS =</b>						
				<b>0,17</b>		
INDICA QUE LAS OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS EQUIVALEN AL 0,17 DE LAS VENTAS NETAS.						
<b>CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO</b>						
<b>C. E. C. P. = PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL CON TERCEROS =</b>						
				<b>0,00</b>		
<p>POR CADA PESO QUE LA EMPRESA LE DEBE A TERCEROS, EN EL CORTO PLAZO. \$ - CENTAVOS TIENEN VENCIMIENTO</p>						
<b>LEVERAGE TOTAL</b>						
<b>L. T. = PASIVO TOTAL CON TERCEROS / PATRIMONIO =</b>						
				<b>-2,52</b>		

POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS POR \$ -2,52 , O QUE POR CADA PESO DEL PATRIMONIO LOS SOCIOS HAN COMPROMETIDO EL -252% MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES.

**LEVERAGE DE CORTO PLAZO**

**L. C. P. = PASIVO TOTAL CORRIENTE / PATRIMONIO =** 0,00

POR CADA PESO INVERTIDO SE TIENEN DEUDAS EN EL CORTO PLAZO DE \$ - CENTAVOS, O QUE POR CADA PESO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DEL 0% EN EL CORTO PLAZO.

**LEVERAGE FINANCIERO TOTAL**

**L. F. T. = TOTAL PASIVO CON ENTIDADES FINANCIERAS / PATRIMONIO =** -2,52

POR CADA PESO QUE ES DEL PATRIMONIO, \$ -2,52 CENTAVOS PERTENECEN A LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS CON LOS BANCOS.

**SISTEMA DUPONT**

RENDIMIENTO DE LA INVERSION = (UTILIDAD NETA / VENTAS)\*(VENTAS/ACTIVO TOTAL) =

-0,20	*	9,58	
-20%		9,58	VECES
	-186,94%		

LA RENTABILIDAD PROCEDE EN MAYOR GRADO DEL MARGEN DE UTILIDAD QUE DEJAN LAS VENTAS, Y NO TANTO DE LA ROTACION DEL ACTIVO TOTAL. INTEGRA UN INDICADOR DE RENTABILIDAD CON OTRO DE ACTIVIDAD PARA ESTABLECER SI EL RENDIMIENTO DEL USO DE LA EFICIENCIA EN EL USO DE LOS RECURSOS PARA PRODUCIR LAS VENTAS.

**TASA INTERNA DE RETORNO TIR**

INVERSIÓN	-43.000.000		
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS DEL PERIODO			
AÑO1	-79.010	AÑO4	259.284.391
AÑO2	49.545.360	AÑO5	443.337.308
AÑO3	131.880.031		

**TASA DEL MERCADO ==>**

ES LA TASA QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA IGUAL A CERO, ES DECIR QUE REDUCE A CERO LOS INGRESOS Y LOS EGRESOS DEL PROYECTO, INCLUYENDOSE LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARON LOS SOCIOS EN EL PROYECTO.

COMO LA TASA RESULTANTE ES SUPERIOR A LA DEL MERCADO QUIERE DECIR QUE NUESTRO PROYECTO ES MÁS RENTABLE.

**VALOR PRESENTE NETO**

INVERSIÓN	-43.000.000		
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS DEL PERIODO			
AÑO1	-79.010	AÑO4	259.284.391
AÑO2	49.545.360	AÑO5	443.337.308
AÑO3	131.880.031		

**TASA DEL MERCADO ==>**

PERMITE ESTABLECER LA EQUIVALENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y EGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UN PROYECTO, LOS QUE SON COMPARADOS CON LA INVERSIÓN INICIAL DE LOS SOCIOS, A UNA TASA DETERMINADA. SE SUMAN LOS FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO Y SE LE DESCUENTA LA INVERSIÓN INICIAL, SI ES POSITIVO EL RESULTADO SE ACEPTA EL PROYECTO, SI ES NEGATIVO EL RESULTADO SE RECHAZA.





UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
INSTITUTO DE POSTGRADOS-FORUM  
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE																				
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Gerencia Comercial con énfasis en ventas																				
2	TÍTULO DEL PROYECTO	PLAN DE NEGOCIOS MASTER TOOL SERVICE (MTS)																				
3	AUTOR(ES)	Moreno Sierra Cesar Augusto - Castro Manrique Andrés																				
4	AÑO Y MES	Diciembre de 2011																				
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Riveros Rodríguez Germán Alberto																				
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>El presente informe tiene por objeto presentar un modelo comercial de intermediación comercial representativa local de compañías Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío (Remachos y Tuercas remachables), la compañía presta los servicios de estudios y análisis de mercados de los productos para las empresas Italianas interesadas en ingresar al mercado Colombiano, búsqueda de distribuidores ferreteros a nivel nacional, capacitación técnica y soporte preventivo a distribuidores, ser el punto de conexión entre la fábrica y el distribuidor.</p> <p>Este modelo no maneja inventarios ya que las ventas se realizan directamente entre el fabricante y el distribuidor, los ingresos del negocio están dados por una comisión de representación del 10% sobre todas las ventas a través de un contrato comercial.</p> <p>The Business Plan Tool Service Master business model posed a local representative of brokerage companies manufacturers Italian Cold fastening systems (rivets and rivet nuts), the company provides research services and market analysis for product Italian companies interested in entering the Colombian market, hardware store looking for distributors nationwide, technical training and pre-sales support to distributors, be the point of connection between the factory and the distributor.</p> <p>This model does not handle inventory as sales are made directly between the manufacturer and the distributor, business income is given by a commission of 10% representation on all sales through a commercial contract.</p>																				
7	PALABRAS CLAVES	2. Industrial 3. Fijación 4. Intermediación 5. Comisión																				
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Real/Industrial/Metalmeccánico																				
9	TIPO DE ESTUDIO	Plan de negocios																				
10	OBJETIVO GENERAL	Plantear un modelo de negocio de intermediación como representantes de compañías Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío para incursionar en el mercado Colombia a través de un canal de distribución con empresas Ferreteras (Ferreterías).																				
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<p>Determinar el interés de las empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío de incursionar en el mercado Colombiano.</p> <p>Determinar el interés de las empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío de manejar sus marcas a través de un representante exclusivo en Colombia.</p> <p>Determinar el interés de los Ferreteros Colombianos de tener un representante de las marcas de Compañías Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío</p> <p>Conocer el interés de los distribuidores y clientes finales por nuevas tecnologías en fijación y productos provenientes de Italia</p>																				
12	RESUMEN GENERAL	<p>MASTER TOOL SERVICE (MTS) es una empresa de representación industrial de sistemas de fijación en frío, encargada de buscar marcas Italianas que estén interesadas en el mercado Colombiano y que necesiten un representante local de la marca. Esta empresa se encargará de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar estudios y análisis de mercados de los productos de las empresas interesadas en ingresar al mercado Colombiano</li> <li>Buscar distribuidores a nivel nacional</li> <li>Capacitación técnica y soporte preventivo a distribuidores</li> <li>Ser el punto de conexión entre la fábrica y el distribuidor</li> </ul> <p>Actualmente las empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío especializados que buscan incursionar en otros países con el objetivo de ampliar su mercado y los niveles de venta, la forma más utilizada de introducción a nuevos mercados es a través de distribuidores que compren sus productos y los comercialicen de forma local, a través de precios especiales por volumen o descuentos, muchas de estas alianzas comerciales fracasan ya que los volúmenes de venta esperados no cumplen con las expectativas de los fabricantes o la introducción de las marcas no se hace de una forma adecuada por desconocimiento técnico de las empresas locales que sirven de representantes. Las empresas Italianas deben conocer muy bien el mercado local y las compañías con las cuales se pactan acuerdos comerciales de distribución, para evitar fracasos o mal posicionamiento de la marca o producto, es por esto que surge la necesidad de que estas empresas conozcan toda la información del mercado, las posibilidades de introducción de sus productos y tengan la seguridad de poder conseguir las mejores opciones de distribución a largo plazo, ya sea a través de un red de distribución a nivel nacional, es por esto que existe la oportunidad de crear una compañía Colombiana de representaciones industriales de compañías Italianas, con conocimientos de Ingeniería y especializada en sistemas de fijación en frío.</p> <p>Abrimos oportunidades de negocios para empresas Italianas fabricantes de sistemas de fijación en frío que quieren introducir sus productos en el mercado Colombiano, somos la mejor y más segura opción de enlace entre fabricantes y distribuidores, ofreciendo el mejor respaldo local y los mejores resultados en posicionamiento de marcas a través de un equipo de expertos técnicos y comerciales conocedores de los productos, aplicaciones y del mercado.</p> <p>La fortaleza de nuestro modelo de distribución se basa en no adicionar costos a la cadena de distribución ya que ofreciéramos como representantes de las compañías Italianas las cuales facturan directamente a los Distribuidores ferreteros en Colombia; es un tipo de distribución donde los beneficios económicos o la rentabilidad del negocio está en el porcentaje que pagamos las compañías proveedoras por la.</p> <p>Después de realizar el estudio de mercados podemos concluir que el mercado Colombiano está creciendo en la utilización de nuevos tecnologías de sistemas de fijación especializados importados, lo que está generando un gran interés por parte de las empresas extranjeras, especialmente fabricantes Italianos, de incursionar en el mercado Colombiano, es por esta razón que existe una necesidad latente en que estas empresas busquen un socio estratégico y especializado para ser representadas de forma local, el cual preste los servicios de estudio de mercado para este tipo de productos, introducción de la marca, soporte preventivo y postventa a distribuidores; utilizando un modelo de comisión por intermediación el cual es atractivo para estas empresas por la baja inversión que tienen que realizar con un mínimo riesgo. De la misma manera los distribuidores ferreteros Colombianos ven con grandes beneficios la representación de las marcas a través de una empresa local que le preste asesoría y respaldo constante con la gran ventaja de poder comprar directamente a fábrica sin generar sobrecostos.</p> <p>De acuerdo al resultado anterior se realizó el análisis financiero del proyecto, obteniendo resultados positivos que concluyen la viabilidad del proyecto para ello en la siguiente tabla resumida mostramos tres posibles escenarios basados en los volúmenes de venta del primer año.</p> <p><b>TABLA DE ESCENARIOS</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Escenario</th> <th>ventas Año 1 (un)</th> <th>TIR</th> <th>VPN</th> <th>Punto de Equilibrio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pesimista</td> <td>3.170.000</td> <td>30%</td> <td>\$ 484.697.000</td> <td>3 años</td> </tr> <tr> <td>Normal</td> <td>4.340.000</td> <td>119%</td> <td>\$ 499.391.351</td> <td>2 años y 6 meses</td> </tr> <tr> <td>optimista</td> <td>5.000.000</td> <td>160%</td> <td>\$ 740.197.220</td> <td>2 años y 2 meses</td> </tr> </tbody> </table> <p>Se puede evidenciar en los tres escenarios resultados positivos en las tasas internas de retorno y en los valores presentes netos del proyecto; con puntos de equilibrios superiores a 2 años; si se revisan los estados de pérdidas y ganancias del proyecto para cada uno de los escenarios, en los tres casos solo el primer año presenta pérdida, para los años siguientes el resultado del ejercicio da positivo, es decir con ganancias. Por lo que para este modelo de negocio y tipo de producto son cifras muy buenas para realizar la inversión en la ejecución del proyecto.</p>	Escenario	ventas Año 1 (un)	TIR	VPN	Punto de Equilibrio	Pesimista	3.170.000	30%	\$ 484.697.000	3 años	Normal	4.340.000	119%	\$ 499.391.351	2 años y 6 meses	optimista	5.000.000	160%	\$ 740.197.220	2 años y 2 meses
Escenario	ventas Año 1 (un)	TIR	VPN	Punto de Equilibrio																		
Pesimista	3.170.000	30%	\$ 484.697.000	3 años																		
Normal	4.340.000	119%	\$ 499.391.351	2 años y 6 meses																		
optimista	5.000.000	160%	\$ 740.197.220	2 años y 2 meses																		
13	CONCLUSIONES.	<p>Después de realizar el estudio de mercados podemos concluir que el mercado Colombiano está creciendo en la utilización de nuevos tecnologías de sistemas de fijación especializados importados, lo que está generando un gran interés por parte de las empresas extranjeras, especialmente fabricantes Italianos, de incursionar en el mercado Colombiano, es por esta razón que existe una necesidad latente en que estas empresas busquen un socio estratégico y especializado para ser representadas de forma local, el cual preste los servicios de estudio de mercado para este tipo de productos, introducción de la marca, soporte preventivo y postventa a distribuidores; utilizando un modelo de comisión por intermediación el cual es atractivo para estas empresas por la baja inversión que tienen que realizar con un mínimo riesgo. De la misma manera los distribuidores ferreteros Colombianos ven con grandes beneficios la representación de las marcas a través de una empresa local que le preste asesoría y respaldo constante con la gran ventaja de poder comprar directamente a fábrica sin generar sobrecostos.</p> <p>De acuerdo al resultado anterior se realizó el análisis financiero del proyecto, obteniendo resultados positivos que concluyen la viabilidad del proyecto para ello en la siguiente tabla resumida mostramos tres posibles escenarios basados en los volúmenes de venta del primer año.</p> <p><b>TABLA DE ESCENARIOS</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Escenario</th> <th>ventas Año 1 (un)</th> <th>TIR</th> <th>VPN</th> <th>Punto de Equilibrio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pesimista</td> <td>3.170.000</td> <td>30%</td> <td>\$ 484.697.000</td> <td>3 años</td> </tr> <tr> <td>Normal</td> <td>4.340.000</td> <td>119%</td> <td>\$ 499.391.351</td> <td>2 años y 6 meses</td> </tr> <tr> <td>optimista</td> <td>5.000.000</td> <td>160%</td> <td>\$ 740.197.220</td> <td>2 años y 2 meses</td> </tr> </tbody> </table> <p>Se puede evidenciar en los tres escenarios resultados positivos en las tasas internas de retorno y en los valores presentes netos del proyecto; con puntos de equilibrios superiores a 2 años; si se revisan los estados de pérdidas y ganancias del proyecto para cada uno de los escenarios, en los tres casos solo el primer año presenta pérdida, para los años siguientes el resultado del ejercicio da positivo, es decir con ganancias. Por lo que para este modelo de negocio y tipo de producto son cifras muy buenas para realizar la inversión en la ejecución del proyecto.</p>	Escenario	ventas Año 1 (un)	TIR	VPN	Punto de Equilibrio	Pesimista	3.170.000	30%	\$ 484.697.000	3 años	Normal	4.340.000	119%	\$ 499.391.351	2 años y 6 meses	optimista	5.000.000	160%	\$ 740.197.220	2 años y 2 meses
Escenario	ventas Año 1 (un)	TIR	VPN	Punto de Equilibrio																		
Pesimista	3.170.000	30%	\$ 484.697.000	3 años																		
Normal	4.340.000	119%	\$ 499.391.351	2 años y 6 meses																		
optimista	5.000.000	160%	\$ 740.197.220	2 años y 2 meses																		
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Base de datos Cámara de comercio de Bogotá</li> <li>Base de datos de importaciones Data Sur</li> <li>Base de datos Benchmark</li> <li>Página web DIAN <a href="http://www.dian.gov.co">www.dian.gov.co</a></li> <li>Página web DANE <a href="http://www.dane.gov.co">www.dane.gov.co</a></li> <li>Página web Ministerio de la protección social <a href="http://www.mhproteccionsocial.gov.co">www.mhproteccionsocial.gov.co</a></li> <li><a href="http://paginasamailas.com">paginasamailas.com</a></li> <li>Embajada de Italia</li> <li>Cámara de Comercio Italiana para Colombia</li> <li>Diario el Espectador edición 11 de Abril 2011</li> <li>Lista del precios oficial 2010 de la compañía americana Huck, Bralo de España y FAR de Italia</li> <li>ASESORIAS &amp; SERVICIOS INMOBILIARIOS A&amp;SI</li> <li>COMCEL S.A.</li> <li>Papelaría Panamericana.</li> <li>Corferías</li> <li>Pumma inc. diseño</li> </ul>																				

Vo Bo Asesor y Coordinador de Investigación:

CRISANTO QUIROGA OTALORA