

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DE SISTEMAS DE SEGURIDAD
Y ACCESORIOS PARA MOTOCICLISTAS.**

DAVID ENRIQUE OSPINA RODRÍGUEZ
DIANA MARÍA BALCERO GÓMEZ
PILAR CÁRDENAS NOGUERA

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS FÓRUM
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA COMERCIAL
CHÍA
2010**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DE SISTEMAS DE SEGURIDAD
Y ACCESORIOS PARA MOTOCICLISTAS**

DAVID ENRIQUE OSPINA RODRÍGUEZ
DIANA MARÍA BALCERO GÓMEZ
PILAR CÁRDENAS NOGUERA

Plan de negocios para obtener el título de la especialización en Gerencia
Comercial Con énfasis en Ventas.

Asesor
Luis Guillermo Córdoba B.
Director de Mercadeo y Gestión de Clientes

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS FÓRUM
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA COMERCIAL
CHÍA
2010**

CONTENIDO

	pág.
LISTA DE ANEXOS	10
RESUMEN EJECUTIVO	11
OBJETIVO GENERAL	12
OBJETIVOS ESPECIFICOS	12
1. INTRODUCCIÓN.....	13
1.1 PERFIL DEL NEGOCIO	13
2. ANALISIS DEL ENTORNO	15
2.1 ESTUDIO MACROECONOMICO.....	15
2.2 ESTUDIO MICROECONOMICO	24
2.3 SUSTITUTOS Y COMPLEMENTARIOS DE LOS PRODUCTOS COMERCIALIZADOS POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S.....	51
2.4 ANALISIS DEL ENTORNO.....	59
3. INVESTIGACION DEL MERCADO.....	61
3.1 OBJETIVO GENERAL: PROPÓSITO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	61
3.2 PROYECCIONES DE VENTAS	79
3.3 FORMULACION DE OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS	80
3.3.1 ESTRATEGIAS INTENSIVAS.....	80
3.3.1.1 PENETRACION DEL MERCADO	80
3.3.1.2 CONCEPTO DEL NEGOCIO: MARCA	85
3.3.1.3 DESARROLLO DE PRODUCTO	88
3.3.1.4 ESTRATEGIA DE FIDELIZACION	89
4. ESTUDIO TECNICO Y OPERATIVO.....	92
4.1 UBICACIÓN DE ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.....	92
4.2 DISEÑO DEL PUNTO DE VENTA	92
4.3 INVERSIONES REQUERIDAS	95
4.4 PROCESO DE MANUFACTURA GARAJE PORTATIL PARA MOTOCICLETAS MARCA G & S BIKERS.....	99
4.5 ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCTO	100
5. ANALISIS ADMINISTRATIVO.....	106

5.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	106
5.2 PERFILES DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	106
5.3 SALARIOS Y TIPO DE CONTRATO	111
5.4 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	115
6. ANÁLISIS LEGAL Y JURIDICO	117
6.1 TIPO DE SOCIEDAD.....	117
6.2 MARCAS Y PATENTES	124
6.3 COSTOS LEGALES Y JURIDICOS.	128
6.5 CUMPLIMIENTO DE NORMAS	130
7. ANALISIS FINANCIERO Y ECONOMICO	133
7.1 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS P&G	134
7.2 PRIMEROS 12 MESES OPERACIÓN FLUJO DE CAJA MENSUAL	135
7.3 BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS.	139
7.4 INDICADORES FINANCIEROS	140
CONCLUSIONES.....	142
RECOMENDACIONES	144
BIBLIOGRAFÍA	145
ANEXOS	152

CONTENIDO DE CUADROS Y TABLAS

pág.

Cuadro 1. Comportamiento del mercado al por menor en Colombia.....	18
Cuadro 2. Principales partidas arancelarias, accesorios para protección de Motociclistas.....	21
Cuadro 3. Tabla TLC en el negocio.....	22
Cuadro 4. Listado empresas que importan productos de seguridad para motociclistas.....	27
Cuadro 5. Estudio microeconómico.....	29
Cuadro 6. Perfil del los comercializadores de cascos.....	33
Cuadro 7. Localización y proveedores de los principales importadores de cascos en el país.....	33
Cuadro 8. Localización y proveedores, compras de los principales importadores de cascos en el país.....	39
Cuadro 9. Perfil de los importadores de chaquetas, overoles y chalecos especializados de seguridad para motociclistas en Colombia.....	43
Cuadro 10. Perfil de los importadores de chaquetas, overoles y chalecos especializados de seguridad para motociclistas en Bogotá.....	46
Cuadro 11. Perfil de los comercializadores de visores y protectores de cascos...47	47
Cuadro 12. Perfil de los competidores directos por capacidad de producción y segmento de mercado.....	50
Cuadro 13. Perfil del segmento mercado seleccionado.....	64
Cuadro 14. Objetivo de participación en el mercado.....	66
Cuadro 15. Muestreo, estimación costos encuestas.....	69
Cuadro 16. Ficha técnica resultado encuestas.....	71
Cuadro 17. Tamaño aparente del mercado.....	74
Cuadro 18. Tamaño aparente del mercado vestimenta protección.....	75
Cuadro 19. Tamaño aparente del mercado visores.....	75
Cuadro 20. Tamaño aparente del mercado cascos.....	75
Cuadro 21. Tamaño potencial del mercado chaleco airbag.....	75
Cuadro 22. Tamaño potencial del mercado visores anti empaño.....	76
Cuadro 23. Tamaño potencial del mercado cascos femeninos.....	76
Cuadro 24. Tamaño potencial del mercado garajes portátiles.....	77
Cuadro 25. Tamaño potencial del mercado líquidos antiempaño.....	78
Cuadro 26. Tamaño potencial del mercado Bluetooth.....	78
Cuadro 27. Ventas estimadas primeros 12 meses operación de acuerdo objetivo participación.....	79
Cuadro 28. Proyecciones de ventas año 2012.....	79
Cuadro 29. Proyecciones de ventas 5 primeros años operación a precios constantes.....	79
Cuadro 30. Plan de mercadeo.....	81

Cuadro 31. Calendario de capacitación.....	90
Cuadro 32. Áreas y costo arriendo local 30 m ²	92
Cuadro 33. Cotización adecuaciones local de 30m ²	93
Cuadro 34. Cotización muebles y enseres para local.....	95
Cuadro 35. Cotización maquinaria y equipo para local.....	95
Cuadro 36. Cotización accesorios de publicidad y decoración para el local.....	96
Cuadro 37. Cotización servicios públicos mensuales local de 30m ²	96
Cuadro 38. Cotización estructura en acero y aluminio para garaje portátil marca G & S BIKERS.....	101
Cuadro 39. Costos de producción estructura en acero y aluminio.....	102
Cuadro 40. Manejo de inventario de productos importados.....	104
Cuadro 41. Manejo de inventario de producto marca propia G & S BIKERS....	104
Cuadro 42. Proyecciones de compras año 2012.....	105
Cuadro 43. Proyecciones de compras 5 primeros años, operación a precios constantes. 104.....	105
Cuadro 44. Perfil del cargo, asesor comercial externo de G & S BIKERS.....	107
Cuadro 45. Perfil del cargo, contador público de G & S BIKERS.....	108
Cuadro 46. Perfil del cargo, gerente general de G & S BIKERS.....	109
Cuadro 47. Perfil del cargo, asesor comercial punto de venta de G & S BIKERS.....	110
Cuadro 48. Salarios y condiciones de contratación.....	111
Cuadro 49. Salario contador público con retenciones de ley, prestación de servicios.....	111
Cuadro 50. Salario con prestaciones de ley Gerente General.....	112
Cuadro 51. Salario con prestaciones de ley asesores área comercial.....	112
Cuadro 52. Comisiones por venta, asesores área comercial.....	113
Cuadro 53. Salarios, prestaciones de ley, obligaciones del empleado y empleador.....	114
Cuadro 54. Marcas y patentes.....	125
Cuadro 55. Costos legales y jurídicos.....	128
Cuadro 56. Perfiles y capital de socios.....	128
Cuadro 57. Normas Colombianas.....	131
Cuadro 58. Estado de pérdidas y ganancias P&G.....	134
Cuadro 59. Primeros 12 meses operación flujo de caja mensual.....	135
Cuadro 60. Flujo de caja 4 años siguientes.....	137
Cuadro 61. Balance general proyectado a 5 años.....	139
Cuadro 62. Indicadores financieros.....	140
Cuadro 63. Flujo neto de efectivo.....	140
Cuadro 64. Indicadores de inflación.....	140
Cuadro 65. WAAC por CAPM.....	141
Cuadro 66. Depreciación línea recta 5 años.....	141
Cuadro 67. Norma para chalecos de motos.....	ANEXO G
Tabla 1. Evolución del Producto Interno bruto.....	15
Tabla 2. Proyecciones 2011: crecimiento del PIB 2011 (Variación anual real %).17	
Tabla 3. Indicador de inflación.....	17

Tabla 4. Dólar en el mercado Colombiano.....	18
Tabla 5. Proyecciones 2011: tasa de cambio.....	20
Tabla 6. Sector de Motocicletas.....	25
Tabla 7. Motos Matriculadas en Colombia por Organismo de Tránsito Corte a agosto 30 de 2010.....	26
Tabla 8. Accidentes por tipo de vehículo involucrado 2009.....	32
Tabla 9. Evaluación factores externos oportunidades.....	60
Tabla 10. Evaluación factores externos amenazas.....	60
Tabla 11. Cotización forro impermeable para garaje portátil marca G & S BIKERS.....	ANEXO E

CONTENIDO DE FIGURAS

pág.

Figura 1. COLOMBIA, Tasa de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (Precios constantes de 2000). 2000-2009.....	16
Figura 2. PIB crecimiento real anual observado y proyectado (Dic 2011).....	16
Figura 3. TRM año 2010.....	19
Figura 4. TRM (pesos del dólar) observada y proyectada (Dic 2011).....	20
Figura 5 Grafica de barras número de motos matriculadas en Bogotá por rango de edad.....	26
Figura 6. Ingreso de usuarios.....	30
Figura 7. Genero.....	31
Figura 8. Garaje portátil producto de fabricación de Gadgets & Safety Bikers SAS.....	51
Figura 9. Pijamas para motocicletas en el mercado, sustitutos de garaje portátil.....	52
Figura 10. Sustituto del garaje portátil, parqueaderos cubiertos para motos.....	52
Figura 11. Chaleco airbag comercializado por Gadgets & Safety Bikers S.A.S en Colombia.....	53
Figura 12. Chalecos básicos, sustitutos de chalecos con protección airbag.....	54
Figura 13. Chalecos básicos, sustitutos de chalecos con protección airbag.....	55
Figura 14. Chaqueta para motociclistas, accesorio complementario para chalecos con airbag.....	55
Figura 15. Cascos para mujeres comercializado por gadgets & safety bikers s.a.s en Colombia.....	56
Figura 16. Accesorio complementario, cascos con airbag.....	57
Figura 17. Producto bluetooth para casco comercializado por Gadgets & Safety Bikers S.A.S en Colombia.....	57
Figura 18. Producto que evita que el casco se empañe comercializado por gadgets & safety bikers s.a.s en Colombia.....	58
Figura 19. Producto que evita que el casco se empañe comercializado por gadgets & safety bikers s.a.s en Colombia.....	59
Figura 20. Encuesta de sistema y accesorios de seguridad.....	69
Figura 21. Marca G & S BIKERS de Garaje Portátil.....	85
Figura 22. Logo de GADGETS & SAFETY- BIKERS S.A.S.....	85
Figura 23. Mapa de proyección de ubicación GADGETS & SAFETY BIKERS SAS.....	92
Figura 24. Planos arquitectónicos local comercial de 30m ²	94
Figura 25. Render externo, local comercial de 30m ²	97
Figura 26. Render interno, local comercial de 30m ²	97
Figura 27. Esquema de servicio GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S.....	98
Figura 28. Proceso de manufactura garaje portátil para motocicletas marca G & S BIKERS.....	99

Figura 29. Forro impermeable para garaje portátil marca G & S BIKERS.....100
Figura 30. Estructura en acero y aluminio, para garaje portátil marca G & S BIKERS.....101
Figura 31. Organigrama por funciones de GADGETS & SAFETY BIKERS SAS.....106

LISTA DE ANEXOS

- Anexo A.** Investigación, conteo y codificación de resultados.
- Anexo B.** Encuestas realizadas.
- Anexo C.** Renders local G & S BIKERS.
- Anexo D.** Planos del producto, “garaje portátil”.
- Anexo E.** Cotización proveedores del producto “garaje portátil”.
- Anexo F.** Portafolio de productos, “G &S BIKERS”.
- Anexo G.** Normas técnicas colombianas y Estándares mundiales.
- Anexo H.** Organización sayco acinpro y Cuerpo oficial de bomberos.

RESUMEN EJECUTIVO

El documento que a continuación se desarrolla presenta los elementos de un plan de negocios para la firma Gadgets & Safety Bikers S.A.S, empresa que se constituirá para la comercialización y venta de implementos y accesorios de seguridad para el mercado de motociclistas, este plan de negocios ha sido desarrollado en 7 capítulos comenzando con el análisis de mercado, siguiendo con el análisis técnico y operativo y finalizando con el administrativo, legal, jurídico y financiero. Durante el transcurso del documento se puede apreciar la viabilidad en términos de la existencia de un mercado creciente y una rentabilidad adecuada para los inversionistas cercana al 38%, y una proyección financiera y operativa para los 5 primeros años de operación.

OBJETIVO GENERAL

Estructuración de un plan de negocios para una empresa comercializadora de accesorios y sistemas de seguridad para motocicletas con sede en Bogotá.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un análisis del mercado y los entornos que lo afectan, así como investigar sobre los usos, hábitos, actividades y preferencias del mercado presente.
- Desarrollar un análisis técnico operativo que permita evidenciar los requisitos de la estructura del producto, la entrega del producto, la inversión requerida, y el esquema de servicio.
- Definir la estructura organizacional la descripción de cargos, perfiles, y política salarial.
- Establecer la forma jurídica de la sociedad que desarrollara el objeto social y la referencia a las normas legales que rigen a este tipo de productos y del sector.
- Prospeccionar las necesidades financieras y realizar las proyecciones económicas para demostrar la viabilidad del negocio.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 PERFIL DEL NEGOCIO

GADGETS & SAFETY BIKERS SAS. Se concibe como una empresa comercializadora de accesorios especializados en la seguridad de los motociclistas, buscando satisfacer las necesidades de seguridad y confort de los conductores de motocicletas.

Dentro del portafolio de productos se encuentra sistemas de seguridad Airbag, garajes instantáneos, accesorios bluetooth, cascos de alto diseño, visores anti empañó y líquido anti empañó de los visores de los cascos.

Los productos: sistema de seguridad airbag, accesorios bluetooth, casco para mujer, líquido anti empañó de los visores de los cascos se adquirirán de proveedores de China, Estados Unidos y España, dado que la producción a escala en estos países y la alta investigación tecnológica hace que sea más atractiva su comercialización que su producción. Exclusivamente los garajes instantáneos por ser un producto diseñado por la compañía por el equipo de investigación, se fabricará localmente por un proveedor y la empresa tendrá la comercialización exclusiva.

¿POR QUÉ GADGETS & SAFETY BIKERS SAS?

La concepción del negocio surge de las implicaciones y necesidades que trae el gran crecimiento del mercado de las motocicletas en la ciudad de Bogotá, que no se considera disminuya en el corto y mediano plazo, a consecuencia de que cada vez es más restrictivo del uso del automóvil por factores como: El pico y placa, la poca infraestructura vial, el costo del combustible, el alto tráfico, el costo y disponibilidad los parqueaderos, valor de los vehículos y su mantenimiento, impuestos, entre otros factores.

Lo anteriormente mencionado hace pensar que el mercado de las motocicletas va a continuar siendo importante para satisfacer la necesidad de movilidad de los ciudadanos y de Bogotá, por la facilidad y libertad de conducción; sin embargo se considera que para hacer atractiva la conducción de una motocicleta para un grupo más amplio de personas, el usuario debe experimentar seguridad, teniendo en cuenta los riesgo implícitos que puede tener el uso de este medio de transporte. Los anteriores factores reafirman el por qué ofrecer un servicio especializado y profesional de acuerdo a las necesidades del usuario es atractivo en el mercado.

Los índices de accidentalidad y el reciente crecimiento en el mercado en la ciudad de Bogotá, presentan como una oportunidad el atender la demanda de equipamiento y accesorios que hagan más cómodo y seguro el uso de la motocicleta. GADGETS & SAFETY BIKERS SAS tiene como compromiso poner a disposición de los conductores de motocicletas artículos de seguridad y confort de acuerdo con la conducción y el tipo de la motocicleta, con el objetivo de garantizar al usuario la tranquilidad y la mejor experiencia como usuario.

En el mercado colombiano hay una gran oferta de productos de seguridad; sin embargo existen pocos proveedores de productos con alta tecnología y estándares internacionales, a lo que se le agrega el desconocimiento de la especificaciones del producto por parte de los usuarios y la poca sensibilización sobre los riesgos de la conducción de una motocicleta al no contar con la protección adecuada. Por otro lado no hay sensibilización de estos riesgos cuando se realizan cursos para obtener la licencia de conducción. En gran cantidad de casos los usuarios se restringe a usar exclusivamente los implementos que en las normas de tránsito se exigen, que son: El casco y el chaleco reflectivo para la protección.

OBJETIVO DEL NEGOCIO

GADGETS & SAFETY BIKERS SAS tiene el objetivo de ofrecer a sus accionistas una rentabilidad acorde con los parámetros de la industria y desarrollarse en el mercado Colombiano, diferenciándose en la atención al cliente, en la innovación y calidad del portafolio de productos, siendo un referente en el mercado, ofreciendo productos que ayudan a la sostenibilidad del medio ambiente, propendiendo el bienestar de los clientes internos y externos, como de la sociedad.

2. ANALISIS DEL ENTORNO

2.1 ESTUDIO MACROECONOMICO

PRODUCTO INTERNO BRUTO

Tabla 1. Evolución del Producto Interno bruto.

Evolución del Producto Interno Bruto 2008 / I - 2010 / III		
Periodo	Variación anual (%)	Variación trimestral (%)
2008 - I	4,8	-0,8
II	4,4	0,8
III	3,0	0,1
IV	-1,0	-1,0
2009 - I	-0,4	-0,1
II	-0,1	0,9
III	0,8	1,0
IV	2,9	1,1
2010 - I	4,5	1,4
II	4,4	0,9
III	3,6	0,2

Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

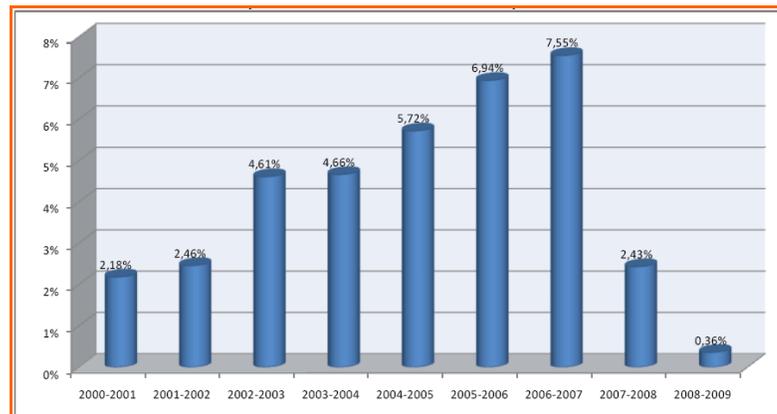
* Fuente: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen_PIB_IIItrim10.pdf, pagina 4.

El PIB en Colombia durante el tercer trimestre de 2010 creció en 3,6 por ciento, con relación al mismo periodo de 2009. Durante lo corrido del año 2010 en el periodo (enero - septiembre), la economía colombiana tuvo un crecimiento del 4 por ciento. Se estima que Colombia tenga un PIB del 4,5% de acuerdo con la ANIF ¹. Este resultado es positivo comparado con el año 2009 donde el crecimiento total del año fue del 0,36%, lo que refleja una expectativa positiva y confianza en la situación en el país, que es importante al considerar invertir o participar en el mercado real.

¹ <http://anif.co> Desempeño PIB-real del tercer trimestre de 2010 y revisión de pronósticos 2010-2011, Fecha de consulta 23 de diciembre de 2010.

COLOMBIA, TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PRECIOS CONSTANTES DE 2000). 2000-2009

Figura 1. COLOMBIA, Tasa de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (Precios constantes de 2000). 2000-2009.



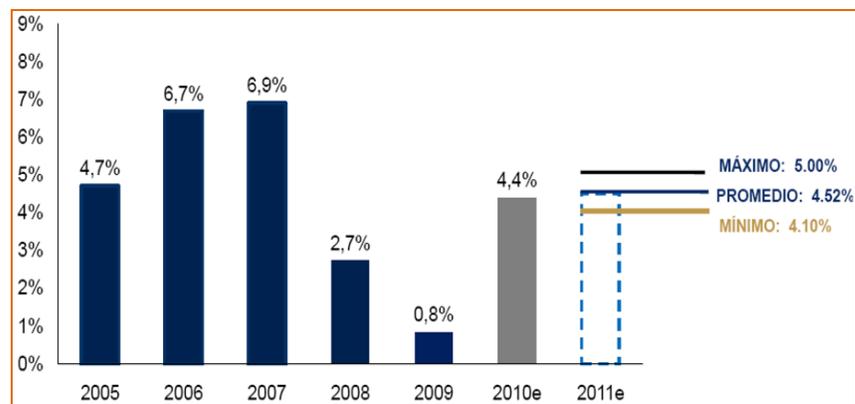
*Fuente DANE- Cuentas Nacionales Trimestrales Tomado de:

<http://www.minproteccionsocial.gov.co/estadisticas/EstadsticasyEvolucionDELPIB%20E%20INFLACION%20EN%20COLOMBIA,%202000-2009.pdf>, Fecha de consulta 25 de diciembre de 2010.

Se espera que el PIB crezca a niveles similares de 2010, debido a un mayor dinamismo en la demanda interna privada, a los efectos rezagados de la política monetaria expansiva de 2010, y a unos elevados niveles de confianza.

PIB CRECIMIENTO REAL ANUAL OBSERVADO Y PROYECTADO (DIC 2011)

Figura 2. PIB crecimiento real anual observado y proyectado (Dic 2011).



*Fuente: Banco de la República, Corficolombiana, proyecciones analistas 2010e: Promedio analistas.

PROYECCIONES 2011: CRECIMIENTO DEL PIB 2011 (VARIACIÓN ANUAL REAL %)

Tabla 2. Proyecciones 2011: crecimiento del PIB 2011 (Variación anual real %).

Entidad	Crecimiento
<i>Corficolombiana</i>	5.0%
Econcept	4.8%
Citibank	4.4%
Asobancaria	4.3%
<i>Bancolombia</i>	4.1%
Promedio	4.52%
Desviación Estándar	0.37%
Mediana	4.40%

*Fuente: Banco de la República, Corficolombia, proyecciones analistas 2010e: Promedio analistas.

INFLACIÓN

Indicadores de inflación

La inflación en el país en el año 2010 fue del 3,17%, superior al año 2009 que fue del 2%;sin embargo esta cifra se encuentra dentro de los rango normales, teniendo en cuenta que adicionalmente el año 2009 fue un año donde históricamente se registro una de las cifras más bajas. Se estima según el Banco de la República, que Colombia para el año 2011 tendrá una inflación entre el 2% y el 4%.

Tabla 3. Indicador de inflación.

Indicadores - 23/01/2011	
Inflación	
Meta de inflación	2.0%- 4.0% ■
Inflación anual a diciembre	3.17 ▲

* Fuente: <http://www.banrep.gov.co/>, Fecha de consulta 25 de diciembre de 2010.

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO AL POR MENOR EN COLOMBIA.

De diciembre de 2009 a Noviembre de 2010 de acuerdo con el DANE, las ventas reales del comercio minorista presentaron un incremento de 11,6% respecto al período anterior cuando se presentó un descenso de un 3,7%. En este último período los equipos de informática, hogar, y los vehículos automotores y motocicletas fueron las líneas de mercancías con los mayores crecimientos en el comercio minorista. Estas cifras presentan el positivo desempeño y su elemento de confianza para los inversionistas en el sector a través de este tipo de comercialización, adicionalmente esto es buen indicador del consumo en el mercado, entendiendo que este es el modelo de comercialización que está más cercana a los consumidores finales.

Cuadro 1. Comportamiento del mercado al por menor en Colombia.

Indicador	(Variación %)					
	Noviembre		Enero - Noviembre		Diciembre - Noviembre	
	(anual)		(año corrido)		(doce meses)	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Ventas	1,3	21,4	-3,7	12,9	-3,7	11,6
Ventas sin vehículos	2,0	9,3	-0,4	7,3	-0,5	6,7
Personal ocupado	-2,2	3,2	-2,7	1,9	-2,5	1,6

Fuente: DANE-MMCM

*Fuente: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/cp_mmcm_nov10.pdf, Fecha de consulta 28 de diciembre de 2010.

DÓLAR EN EL MERCADO COLOMBIANO.

Para la importación y exportación de productos, al igual que la evaluación del impacto de productos sustituto procedentes de otros países es necesario evaluar el comportamiento del dólar en la economía. En la actualidad la tasa de cambio favorece los productos importados por la depreciación anual registrada del 7,22%, del dólar respecto en un año tomando con referencia el valor del 23 de enero de 2010.

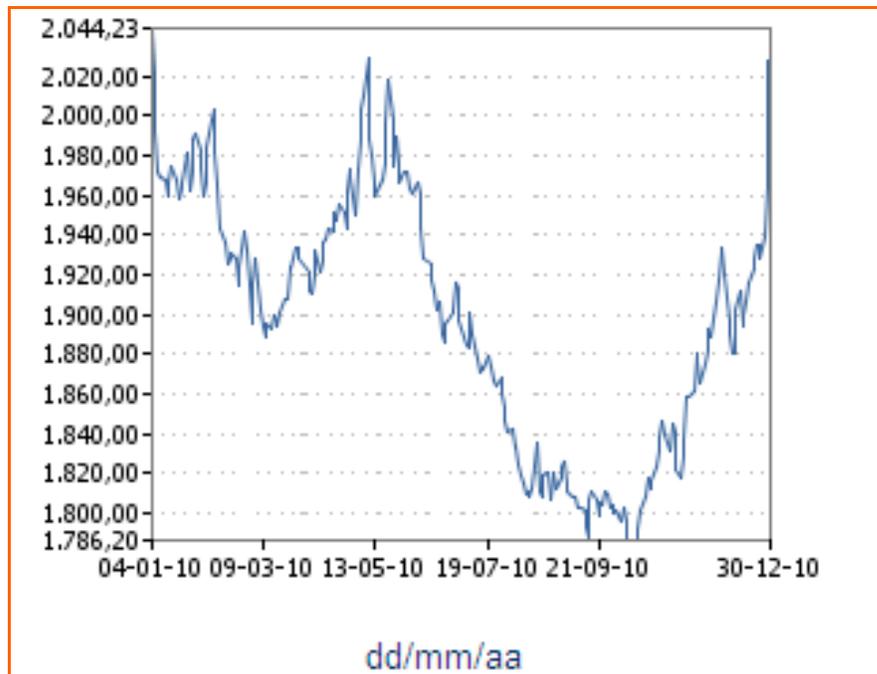
Tabla 4. Dólar en el mercado Colombiano.

TRM - 23/01/2011	
Tasa de cambio (TRM)	1,838.94 ■
Depreciación nominal - últimos 12 meses	-7.22 ▼

* Fuente: <http://www.banrep.gov.co/>, Fecha de consulta 23 de enero de 2011.

Aunque la depreciación del dólar favorece la importación, la volatilidad puede afectar de forma positiva a los importadores que tienen inventarios y deuda en dólares. La TRM en el año 2010 fluctuó entre el rango de los 1786,31 y los 2044,23 pesos, este rango fue el menor desde el año 2005, que lo que indica relativa estabilidad en su fluctuación.

Figura 3. TRM año 2010.



* Fuente: <http://www.grupoaval.com/portales/jsp/historicoindicadores.jsp>, Fecha de consulta 23 de enero de 2011.

PROYECCIÓN COMPORTAMIENTO TRM A DICIEMBRE DE 2011²

De acuerdo con la cifras de proyección de Corficolombiana y el Banco de la república se espera que el dólar se mantenga débil durante 2011, principalmente debido al QE2 (Quantitative Easing) de la Reserva Federal del los estados unidos FED que traerá más liquidez de dólares en la economía. Se estiman que los flujos de inversión extranjera directa a Colombia seguirán siendo elevados especialmente en el sector minero energético debido a la cotización que están teniendo estos productos. El valor estimado promedio del TRM en Colombia para el año 2011 de acuerdo con el comportamiento observado en la grafica que refleja los comportamientos de año 2009 y 2010 y las estimaciones las TRM en el año 2011 estará en promedio en \$1.812 pesos.

² Tomado de <http://www.corficolombiana.com/WebCorficolombiana/Repositorio/archivos/archivo1019.pdf>, Fecha de consulta 28 de diciembre de 2010.

TRM (PESOS DEL DÓLAR) OBSERVADA Y PROYECTADA (DIC 2011).

Figura 4. TRM (pesos del dólar) observada y proyectada (Dic 2011).



*Fuente: Banco de la República, Corficolombia, proyecciones analistas.

PROYECCIONES 2011: TASA DE CAMBIO

Tabla 5. Proyecciones 2011: tasa de cambio

Entidad	TRM promedio 2011	TRM Diciembre 2011	Devaluación anual (Diciembre 2011)
Asobancaria	1,895	1,822	-3.9%
Bancolombia	1,860	1,848	-2.9%
Citibank	1,850	1,854	0.2%
Corficolombiana	1,802	1,775	-2.7%
Econcept	1,779	1,760	-2.2%
Promedio	4.7%	4.7%	4.7%
Desviación Estándar	1.0%	1.0%	1.0%

*Fuente: Banco de la República, Corficolombia, proyecciones analistas.

REGLAMENTACIONES ARANCELARIAS.

Las partidas arancelarias de la tabla contemplan de forma general los productos del portafolio en donde se puede observar que principalmente en el que su arancel es de un 20%, un valor que es considerable, ya este valor al final de la cadena de comercialización se traslada al usuario final encareciendo el precio del producto.

Las partidas consideradas son bastante generales y abarcan productos de otros sectores. Sería complejo una reducción en los aranceles a menos de que existiera una reclasificación con un estímulo para los productos por ser para el beneficio o protección de los usuarios, o por ser productos especializado prioritarios que no son de fabricación nacional y que los consumidores requieren.

Cuadro 2. Principales partidas arancelarias, accesorios para protección de motociclistas.

Partida	Arancel	Descripción	Productos	IVA
6102300000	20%	De fibras sintéticas o artificiales	CHAQUETAS PRENDAS PROTECCION	16%
6201130000	20%	De fibras sintéticas o artificiales	OVEROL, PRENDAS PROTECCION	16%
6201930000	20%	De fibras sintéticas o artificiales	CHALECO, CHAQUETAS PROTECCION	16%
6202130000	20%	De fibras sintéticas o artificiales	CHAQUETA, PRENDAS PROTECCION	16%
6202930000	20%	De fibras sintéticas o artificiales	CHAQUETA, PRENDAS PROTECCION	16%
6203330000	20%	De fibras sintéticas	CHAQUETA, PRENDAS PROTECCION	16%
6203430000	20%	De fibras sintéticas	CHAQUETA, PRENDAS PROTECCION	16%
6204630000	20%	De fibras sintéticas	CHAQUETA, PRENDAS PROTECCION	16%
6211200000	20%	Monos (overoles) y conjuntos de esquí	OVEROL, PRENDAS PROTECCION	16%
6211330000	20%	De fibras sintéticas o artificiales	CHALECO, CHAQUETAS PROTECCION	16%
6217100000	20%	Complementos (accesorios) de vestir	CHAQUETA, PRENDAS PROTECCION	16%

6507000000	15%	Desudadores, forros, fundas, armaduras, viseras y barboquejos (barbijos), para sombreros y demás tocados.	VISERA PARA CASCO DE MOTOCICLISTA	16%
8518100000	5%	Micrófonos y sus soportes	SISTEMA DE COMUNICACIÓN PARA CASCOS DE MOTOCICLISTA	16%
6506100000	20%	Cascos de seguridad	CASCO	16%

*Fuente: Centro virtual de negocios.

TLC EN EL NEGOCIO

La firma del TLC con los Estados Unidos o China puede representar un beneficio para la comercialización de algunos productos que principalmente son importados, ya que esto permitiría la reducción de los aranceles de importación en algunas partidas que están en un rango del 5% al 20%. En este momento la partida arancelaria que se beneficiaría si cruza la lista de las principales partidas arancelarias que aplican a nuestro portafolio de productos con los que pertenecen a la lista de productos, insumos y maquinaria que entrarán a Colombia con cero arancel en virtud del TLC con Estados Unidos es ³.

Cuadro 3. Tabla TLC en el negocio

Posición Arancelaria	Designación de la Mercancía	Productos Principales	Arancel	% IVA
8518100000	Micrófonos y sus soportes	Sistemas de comunicación	5%	16%

*Fuente: http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/tlc_lista_productos.htm

PERSPECTIVA DEL ENTORNO POLÍTICO ECONOMICO Y FISCAL AÑO 2011

En Colombia en el año 2010 el país tuvo importantes avances en materia social, se observa en la reducción del desempleo que cerró en el 10,8⁴ según el DANE con una reducción de 1.5%, junto con políticas de aumentó de la cobertura en salud. Por otro lado el incremento en la seguridad y el orden público ha sido elementos importante en el crecimiento y recuperación de la confianza en el país. El 2010 fue un año donde se puso en evaluación la confianza y del estudio de la

³ Tomado de: http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/tlc_lista_productos.htm, Fecha de consulta 7 de enero de 2011.

⁴ Tomado de: http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/, Fecha de consulta 7 de enero de 2011.

estabilidad política con las elecciones, la cuales se dieron sin mayores traumatismos, y con instituciones cada vez más fortalecidas.

En el 2010 en general fueron satisfactorios los resultados económicos, con la recuperación de la inversión local y extranjera, el comportamiento de la bolsa de valores y la apreciación de las calificadoras de riesgo y los resultados del PIB. En el 2011 según los analistas se vislumbra como un año muy importante para la economía del país por la expectativa de la continuidad de los resultados obtenidos en el 2010, junto con la importante agenda del gobierno como: TLC con los Estados Unidos, Canadá, Panamá y Corea; la vinculación de Colombia a la OECD; una relación más estrecha con el APEC y la normalización de las relaciones con los países vecinos.⁵

Por otro lado las consecuencias que trajo a finales de 2010 la ola invernal, en destrucción de viviendas, infraestructura vial, hogares damnificados y terrenos ha afectado a diversas zonas del país que tardaran en recuperarse, especialmente en algunos sectores económicos como el agrícola, donde el gobierno ha intervenido para brindar apoyos especiales, para jalonar un el proceso de reconstrucción y traer crecimiento y empleo en la zonas afectadas.

REGLAMENTACIONES EXISTENTES, TÉCNICAS DE SEGURIDAD Y TRANSITO⁶.

Colombia tiene con una reglamentación poco estricta, sobre el uso de artículos de seguridad para los conductores de motocicleta, de acuerdo con el decreto 407 de junio 10 de 1997 que exige exclusivamente el uso del casco y el chaleco reflectivo de acuerdo a los siguientes parámetros:

Artículo 1º.- A partir del 1 de agosto de 1997 los conductores y parrilleros de las motocicletas que transitan por las vías públicas de Santa Fe de Bogotá, D.C., deberán usar el correspondiente casco protector correctamente asegurado.

El casco protector debe cubrir toda la cabeza, mantener la capacidad auditiva, ajustarse a la barbilla, tener relleno interno y, en caso de que tenga visera, ésta no debe ser oscura. No se aceptará como casco protector los utilizados en seguridad industrial o en deportes diferentes al motociclismo.

Artículo 2º.- A partir del día 1 de agosto de 1997 el conductor y parrillero de las motocicletas deberán vestir chalecos reflectivos entre las 18:00 y las 6:00 horas.

⁵ Tomado de: http://www.dinero.com/actualidad/pais/colombia-balance-2010-perspectivas-2011_81708.aspx, Fecha de consulta 7 de enero de 2011.

⁶ Tomado de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1850>, Fecha de consulta 9 de enero de 2011.

Los chalecos deben presentar las siguientes características: de color amarillo (amarillo puro o amarillo arena, o amarillo naranja), tener por lo menos dos bandas reflectivas horizontales en la parte superior delantera y trasera del chaleco de 2.5 cm de ancho mínimo.

Artículo 3º.- A quienes transiten en motocicleta sin usar el casco protector y chaleco reflectivo, en las condiciones previstas en este Decreto, se les inmovilizará la motocicleta hasta cuando se pague una multa de CINCO (5) salarios mínimos legales diarios.

Artículo 4º.- Las autoridades de Policía encargadas de la vigilancia y el control de tránsito y transporte o la autoridad que haga sus veces, velarán por el cumplimiento de lo dispuesto en el presente Decreto.

Artículo 5º.- El Instituto Distrital de Cultura y Turismo y la Secretaría de Tránsito y Transporte diseñarán estrategias coordinadas de carácter educativo, con enfoque preventivo, para crear conciencia en la ciudadanía sobre las ventajas del uso del casco protector y el chaleco reflectivo y los riesgos que conlleva la violación de esta norma.

Artículo 6º.- El presente Decreto rige a partir de su publicación.

Publíquese y cúmplase

Dado en Santa Fe de Bogotá, D.C., a 10 de junio de 1997.

El Alcalde Mayor, PAUL BROMBERG ZILBERSTEIN. El Secretario de Tránsito, EFRAÍN BECERRA GÓMEZ.

NOTA: El presente Decreto aparece publicado en el Registro Distrital No. 1430 de junio 10 de 1997.

2.2 ESTUDIO MICROECONOMICO

SECTOR DE MOTOCICLETAS

El sector de las motocicletas en Colombia tiene un tamaño relevante dentro de la industria latinoamericana, ocupando el segundo lugar después de Brasil.⁷

Cifra de comercio del mercado de motocicletas. Datos en unidades:

⁷ Tomado de: <http://www.andi.com.co/pages/comun/infogeneral.aspx?Id=76&Tipo=2>, Fecha de consulta 7 de enero de 2011.

Tabla 6. Sector de Motocicletas

	2005	2006	2007	2008	2009
Producción ¹	248.741	388.678	406.324	381.598	304.309
Importaciones ²	31.376	57.942	74.363	49.590	21.108
Exportaciones ²	17.354	28.883	42.337	17.613	24.435
Mercado	280.117	446.620	480.687	431.188	325.417

Fuente: Ministerio de Comercio, DIAN.

Las importaciones de motocicletas en el año 2009 alcanzaron las 21.108 unidades. Dichas importaciones fueron realizadas por 35 marcas y alrededor de 160 importadores. El 70% de dichas importaciones fueron de origen chino.

Por su parte, las exportaciones ascendieron a 2.450 unidades en el mismo periodo. El 86,7% de las motocicletas exportadas tuvieron como destino Venezuela y el 11,9% Ecuador.

En el año 2009, según del Ministerio de Transporte el parque automotor fue de 2.284.284 unidades en Colombia.

Por otro lado la participación de la actividad del ensamble en el mercado Colombiano ha aumentado del 88% en 2008 al 94% en 2009.

El mercado del las ensambladoras locales de motocicletas son 8 que se mencionan a continuación:

Auto técnica colombiana. AUTECO (Marcas Kawasaki, Bajaj)

Suzuki Motors de Colombia (marca Suzuki)

Incolmotos Yamaha (marca Yamaha)

Honda – Fanalca (marca Honda)

AKT (marca AKT)

JIALING (marca Jialing)

JINCHENG (marca Jincheng)

AYCO (Marca Ayco)

Las compañías Auto técnica Colombiana, Suzuki Motors de Colombia, Honda Fanalca y AKT en el año 2009, representaron el 84% del total del mercado en términos de unidades.

MOTOS MATRICULADAS EN BOGOTA POR ORGANISMO DE TRÁNSITO CORTE A AGOSTO 30 DE 2010⁸

Tabla 7. Motos Matriculadas en Colombia agosto 30 de 2010.

CIUDAD	DEPARTAMENTO	ORGANISMO DE TRANSITO	CANTIDAD
Bogotá	Cundinamarca	Secretaría Distrital de Movilidad	183492
Bolívar	Cauca	Secretaría de Tránsito y Transporte Municipal	260
Bosconia	Cesar	Secretaría Municipal de Tránsito y Transporte	518
Bucaramanga	Santander	Dirección de Tránsito y Transporte	21693
Buenaventura	Valle	Secretaría de Tránsito y Transporte Municipal	14518
Buesaco	Nariño	Subsecretaría de Tránsito y Transporte Departamental	1700
Caicedonia	Valle	Secretaría Municipal de Tránsito y Transporte	3678
Calarcá	Quindío	Inspección de Tránsito y Transporte	15775
Caldas	Antioquia	Secretaría de Transporte y Tránsito	1817

*Fuente: Plataforma Del RUNT.

La cantidad de motos que circula en la ciudad de Bogotá se ha incrementado en la última década. Para el 2008 se registraban 140.485 motos, en el año 2009 aumentó a 163.757 y en el 2010 a agosto 30 aumento a 183.492 lo que corresponde a un 17% de aumento de 2008 a 2009 y del 12% de 2009 a agosto de 2010. A pesar de que en el 2009 el 72% del parque de motocicletas está dentro del rango de 1 a 4 años, la edad promedio de estos vehículos es de 7 años y un 14% superan los 20 años de edad. Adicionalmente, aunque el crecimiento sigue siendo considerable (17%), se compraron menos motos en el año 2009 que en el 2008, cuando se incrementó un 25% el parque de motos en un solo año.

Figura 5 Grafica de barras número de motos matriculadas en Bogotá por rango de edad.⁹



*Fuente: http://camara.ccb.org.co/documentos/7194_observatorio_movilidad_numero5_parte4.pdf, Fecha de consulta 9 de enero de 2011.

⁸Tomado de: plataforma Del RUNT, <http://www.publimotos.com/cuantasmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>, Fecha de consulta 9 de enero de 2011.

⁹Tomado de: http://camara.ccb.org.co/documentos/7194_observatorio_movilidad_numero5_parte4.pdf, Fecha de consulta 9 de enero de 2011.

Elaborado por el Observatorio de Movilidad de Bogotá y la región con base en cálculos propios y en datos suministrados por la Secretaría Distrital de Movilidad, 2009. *La categoría “Último modelo” corresponde a las motos modelo 2010 que se adquirieron en el 2009.

ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIONES DE ACCESORIOS PARA CONDUCTORES DE MOTOCLETA.

Se ha identificado que el mercado de accesorios para conductores de motocicleta en general, tiene una gran oferta de productos importados como consecuencia de escasa oferta local de fabricantes nacionales especializados con productos de alta tecnología y calidad.

Se identificaron 59 empresas principales que importan estos productos del mercado:

Cuadro 4. Listado empresas que importan productos de seguridad para motociclistas¹⁰.

#	Empresa del Sector Accesorios Seguridad y Casco para la conducción de Motos en el país
1	GOMEZ FONSECA JOSE JAVIER
2	SIERRA ACOSTA SANTIAGO
3	AUTOGERMANA S.A.
4	C I SURTICASCOS BOGOTA S A S
5	CASCOS LAR S.A.
6	COLCROSS LTDA
7	COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS LIMITADA
8	FREDMOTOS LIMITADA FREDMO LIMITADA
9	JAPY LTDA
10	MOTORAUTOS E U
11	MOTOS EL CONDOR LIMITADA
12	OVERSEAS BUSINES TRADING
13	PAREMOS S.A
14	REPRESENTACIONES MARKET LTDA
15	SANTOS JIMENEZ CLAUDIA PATRICIA
16	SURTICASCOS BOGOTA LTDA
17	TEXIM Y CIA LTDA
18	XTREME ADVENTURE LIMITADA
19	XXX LTDA./ S.A.S
20	XXX.S.A.S
21	YEY SHOES COLOMBIA LTDA

¹⁰ Tomado de: Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partidas arancelarias de la tabla5 Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>, Fecha de consulta 10 de enero de 2011.

Cuadro 4. (Continuación)	
22	INDUCASCO
23	BERMOTOS S.A.
24	SURTICASCOS BOGOTA LTDA
25	DISTRIBUIDORA ANDINA DE ARTICULOS DEPORTIVOS S.A.
26	ACCESORIOS PARA MOTOS LTDA
27	P Y D COMERCIAL DE COLOMBIA LTDA
28	YAMAEQUIPOS LTDA
29	UNITED WORLD BRANDS COLOMBIA S.A.S.
30	ZAPATA GONZALEZ MAGNOLIA
31	REPRESENTACIONES RISK S.A.
32	SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL NACIONAL DE CASCO
33	SEI PARTSNET E U
34	RUTA 40 S,A,S
35	RPM MOTORCYCLES S A S
36	RPM RACING STORE S A S
37	MOTOS EL CONDOR LIMITADA
38	MOTOCICLETAS Y REPUESTOS S.A.
39	MACRO INVERSIONES J D LIMITADA
40	MENDEZ POLANIA JOSE MARLIO
41	MONCADA CASTRO OSCAR ALBERTO
42	MORILLO ESTRADA MARTHA LUCIA
43	MOTO GIBOR LTDA
44	MOTOBORDA S.A.
45	JC LOS CARDONA Y COMPANIA LIMITADA
46	LA INDUSTRIA DEL CASCO LTDA
47	INVERSIONES IBOR LTDA
48	HDC S A S
49	GROUP DUNAMIS S.A.
50	GRUPO UNIVERSAL MAGNO LIMITADA
51	G2 MOTORSPORT S,A,
52	GIRALDO CASTANO JOSE HUMBERTO
53	CUADROS PEREZ FERNANDO
54	COMERCIALIZADORA FREE COMMERCE E.U.
55	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A. CORBETA S.A. Y O ALKOSTO S.A.
56	CEPEDA MARTINEZ JORGE ENRIQUE
57	CASEG LTDA
58	CALZADO JEMI E.U.
59	AGUDELO MONTOYA JOHN FREDY

*Fuente: Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partidas arancelarias de la tabla5 Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>, Fecha de consulta 10 de enero de 2011.

SECTOR DE MOTOCICLETAS

Cuadro 5. Estudio microeconómico.

SECTOR TOTAL DE MOTOS					
Cantidad Matriculadas Bogotá a Agosto 30 de 2010	183492				<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> GADGETS & SAFETY BIKERS SAS.  </div>
Ingresos	1 a 2 SLMV (64%)	3 a 4 SLMV (33%)	5 SLMV en adelante (3%)		
Sexo	Masculino (66%)	Femenino (24%)			
Cilindraje Motocicleta que conduce	Hasta 175cc (90%)	175cc en adelante (10%)			
Distribución de la Edad Motocicletas	Menos de 4 años (72%)	Más de 4 (28%)			
Tipo de motocicleta vendidos según ventas primer semestre 2010	Sport hasta 125cc (52%)	Sport 125 a 200cc (18%)	Moped hasta 135cc (16%)	Scooter hasta 250cc (7%) Otras (7%)	

*Fuente: <http://www.publimotos.com/actualidad/informe-de-ventas-y-produccion-de-motos-en-colombia-primer-semester-2010/?id=25104>, Fecha de consulta 10 de enero de 2011.

INGRESO DE USUARIOS

Figura 6. Ingreso de usuarios.



*Fuente: <http://www.publimotos.com/estudios-sobre-motociclistas/img/perfil-de-motociclistas-bogotanos-2010.pdf>, Fecha de consulta 7 de enero de 2011.

Es de gran importancia el tener en cuenta que el mayor porcentaje de quienes compran motocicletas en Bogotá perciben entre 1 y 2 salarios mínimos legales vigentes este valor corresponde a un 64%. Los usuarios de 3 y 4 salarios mínimos legales vigentes son 33 % y de cinco a seis SMLV un 3%.

CILINDRAJE MOTOCICLETAS¹¹

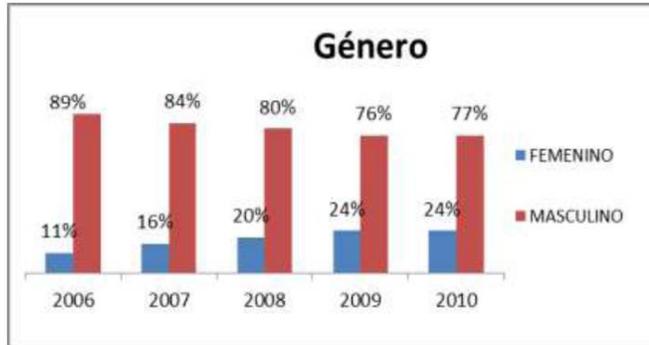
Motos pequeñas
125 c.c y 175 c.c. → **90% del mercado**

motos de gran
tamaño → **10%**

¹¹ Tomado de: Motos nuevos retos para La ciudad y La movilidad, Ricardo Montezuma, seminario nacional de transporte 2010, Fecha de consulta 10 de enero de 2011.

GENERO

Figura 7. Genero



*Fuente: <http://www.publimotos.com/estudios-sobre-motociclistas/img/perfil-de-motociclistas-bogotanos-2010.pdf>, Fecha de consulta 11 de enero de 2011.

En Bogotá el dominio de los hombres como conductores de motocicletas es muy amplio con un 77% del total, a diferencia de ciudades más pequeñas como Ibagué por ejemplo, en donde este porcentaje es de 68%. Sin embargo es interesante cómo en los últimos años las mujeres bogotanas también han tomado la decisión de manejar estos vehículos, su participación ha pasado de 11% a 24%

DATOS DE ACCIDENTALIDAD ACCIDENTES POR TIPO DE VEHICULO INVOLUCRADO

DIRECCIÓN DE VEEDURÍAS

OBSERVATORIO DE MOVILIDAD: Reporte Anual de Movilidad, 2009.

FECHA DE GENERACION: Marzo de 2010.

Tabla 8. Accidentes por tipo de vehículo involucrado 2009.

		Accidentes	Muertes	Heridos	Solo daños
MOTOS		12,3%	27,8%	21,8%	4,9%
PARTICULARES		53,2%	45,9%	34%	66,5%
TPC		14,9%	16,8%	7,7%	19,8%
TM		0,9%	0,9%	4,1%	1,8%
TAXIS		18,2%	8,5%	32,3%	7,9%

*Fuente: Cámara de comercio de Bogotá.

Elaborado por el Observatorio de Movilidad de la Cámara de Comercio de Bogotá y la región con base en información suministrada por la Secretaría Distrital de Movilidad, 2009.¹²

Los vehículos particulares son los vehículos que presentan mayor porcentaje de participación en accidentes de tránsito en el 2009 (53%), seguido de los taxis (18%), los vehículos de TPC (15%) y las motos (12%) sumando entre ellos el 98% sobre el total. Dentro del 2% restante se encuentran TransMilenio (1%), los vehículos diplomáticos (0,3%) y las ambulancias (0,1%).

COMPARENDOS IMPUESTOS POR LA POLICÍA DE TRÁNSITO DE BOGOTÁ

De los 553.717¹³ comparendos impuestos por la Policía de Tránsito de Bogotá, las principales infracciones sancionadas durante el 2009 son:

- “Estacionar un vehículo en sitios prohibidos” (15,9%).
- “No realizar revisión técnico – mecánica” (8,9%).
- “Conducir motocicleta sin seguir las normas del Código Nacional de tránsito” (8,4%).
- “Hablar por celular” (5,4%).

¹²Tomado de: http://camara.ccb.org.co/documentos/6484_accidente_por_vehiculo_observa2010.pdf, Fecha de consulta 9 de enero de 2011.

¹³ Tomado de: http://camara.ccb.org.co/documentos/7194_observatorio_movilidad_numero5_parte4.pdf, Fecha de consulta 11 de enero de 2011.

PERFIL DEL MERCADO DE LOS COMERCIALIZADORES DE CASCOS IMPORTADOS.

Cuadro 6. Perfil de los comercializadores de cascos.

MERCADO CASCOS MOTOCICLETA				
Periodo	2009		Enero-Octubre 2010	
Zona	Colombia	Bogotá	Colombia	Bogotá
Unidades	765255	125095	725111	89911
Valor importaciones FOB USD	\$5.026.795	\$1.016.379	\$4.710.779	\$901.206

LOCALIZACIÓN Y PROVEDORES DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE CASCOS EN EL PAIS.

Cuadro 7. Localización y proveedores de los principales importadores de cascos en el país.

Razón Social del Importador	Dpto. del Importador	País de Origen	País Procedencia	País de Compra	Proveedor
ACCESORIOS PARA MOTOS LTDA	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING HUABAO MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
COLCROSS LTDA	ANTIOQUIA	ITALIA	ITALIA	ITALIA	NOLAN HELMETS S.P.A.
COMERCIALIZADORA INDUCASCOS S.A.	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	BEON HELMETS INDUSTRY LIMITED
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	DONGGUAN JUCHUAN SPORTS CO.,LTD
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	FOSHAN NANHAI JIUJIANG JIADESHI HELMET CO., LTD

Cuadro 7. (Continuación).					
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	GUANGZHOU JABO HELMETS CO., LTD
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	GUANGZHOU JINHAO SPORTING GOODS CO.,LTD
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	WENZHOU LIGHT INDUSTRIAL PRODUCTS ART & CRAFTS IMPORT
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING HUABAO MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING KYLIN MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING XINZHONG MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
	ANTIOQUIA	TAIWAN (FORMOSA)	TAIWAN (FORMOSA)	TAIWAN (FORMOSA)	ZEUS INTERNATIONAL CO., LTD.
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHE JIANG HUA FENG MOTORCYCLE FITTINGS CO LTD
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHEJIANG WELET PLASTIC (HELMETS) CO, LTD
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CASCOS Y ACCESORIOS B.V. LIMÍ	ANTIOQUIA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	MIAMI MOTOS
	ANTIOQUIA	ITALIA	ITALIA	ITALIA	AGV S.P.A.
	ANTIOQUIA	ALEMANIA	ALEMANIA	ALEMANIA	UVEX SPORT GMBH & CO. KG
GO-KART S.A.	ANTIOQUIA	ITALIA	ITALIA	ITALIA	VEMAR HELMETS
GROUP DUNAMIS S.A.	ANTIOQUIA	COREA DEL NORTE, REPUBLICA POPULAR DEMOC	COREA DEL NORTE, REPUBLICA POPULAR DEMOC	COREA DEL NORTE, REPUBLICA POPULAR DEMOC	HJC CORPORATION

Cuadro 7. (Continuación).					
GRUPO UNIVERSAL MAGNO LIMITADA	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHEJIANG APOLLO SPORTING PRODUCTS CO LTD
JC LOS CARDONA Y CIA LIMITADA	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	WENZHOU VIRTUE MOTORCYCLE FITTINGS CO LTD
MOTOBORDA S.A.	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	YONGKANG DOUBLEWIN IMPORT & EXPORT CO, LTD
P Y D COMERCIAL DE COLOMBIA LTDA	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	SHANGHAI KELEIMANG IMP & EXP COL., LTD
RUTA 40 S,A,S	ANTIOQUIA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	HELMET HOUSE, INC.
SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL NACIONAL DE CASCO	ANTIOQUIA	VIETNAM	VIETNAM	COREA DEL NORTE, REPUBLICA POPULAR DEMOC	HJC CORPORATION
ZAPATA GONZALEZ MAGNOLIA	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	ANCHAL INDIA PISTONS & RINGS
	ANTIOQUIA	CHINA	CHINA	CHINA	SAANVI IMPEX (INDIA)
AUTOGERMANA S.A.	BOGOTA	ITALIA	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE MOTOREN WERKE A.G
BAKER HUGHES DE COLOMBIA	BOGOTA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	BAKER ATLAS
C I SURTICASCOS BOGOTA S A S	BOGOTA	CHINA	C	CHINA	FOSHAN CITY NANHAI YONGHENG HELMET MANUFACTURING CO., LTD.
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	FOSHAN JIAYU IMPORT & EXPORT CO., LTD
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	LISHUI DONGSHENG AUTO & MOTORCYCLE ACCESORIES CO. LTD

Cuadro 7. (Continuación).					
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	NANYUE INDUSTRY (ZHAOQING) LTD
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	NEW ASIA IMPORT & EXPORT CO., LIMITED
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING ANDELI MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHEJIANG HUAFENG MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHEJIANG HUAMU INTERNATIONAL TRADE CO., LTD
	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	KINGLOO WORLD TRADING CO. LTD.
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	YUE QING ZHENGXIN MOU PEI CO LTD
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	SKY GAIN TRADING LIMITED
CASCOS LAR S.A.	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHEJIANG WANLONG PLASTICS CO.,LTD.
CEPEDA MARTINEZ JORGE ENRIQUE	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	WENZHOU SHENFENG IMP. & EXP. CO.,LTD
	BOGOTA	ITALIA	ITALIA	ITALIA	GREX S. R. L.
COLCROSS LTDA	BOGOTA	ITALIA	ITALIA	ITALIA	NOLAN HELMETS S.P.A.
	BOGOTA	ITALIA	ITALIA	ITALIA	GIVI SRL UNIPERSONALE
COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	BOGOTA	ITALIA	ITALIA	ITALIA	LOCATELLI S.P.A
	BOGOTA	ESPAÑA	ESPAÑA	ESPAÑA	MT MANUFACTURAS TOMAS S.A
CUADROS PEREZ FERNANDO	BOGOTA	ESPAÑA	ESPAÑA	ESPAÑA	LUMA INDUSTRIAS S.A
	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	HONGKONG SEKO INTL TRADING LIMITED
FREDMOTOS LIMITADA FREDMO LIMITADA	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	WANHANG INTERNATIONAL TRADE CO., LIMITED
				ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	
JAPY ITALIA LTDA	BOGOTA	ITALIA	ITALIA	A	PIAGGIO GROUP AMERICAS INC

Cuadro 7. (Continuación).

MACRO INVERSIONES J D LIMITADA	BOGOTA	ESPAÑA	ESPAÑA	CHINA	SHANGHAI HEHUI SAFETY PRODUCTS MANUFACTURE CO., LTD
	BOGOTA	HONG KONG	CHINA	CHINA	VCAN INTERNATIONAL GROUP LTD
MOTOS EL CONDOR LIMITADA	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	SONRIO INDUSTRY CO., LTD
RGD AIRE ACONDICIONADO LTDA	BOGOTA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	GRAINGER INC
RPM MOTORCYCLES S A S	BOGOTA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	DENNIS KIRK
SEI PARTSNET E U	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	SHANGHAI SAFETY PRODUCTS MANUFACTURE CO LTD
SOLUCIONES ECOLOGICAS DE TRANSPORTE S.A.S.	BOGOTA	CHINA	CHINA	CHINA	JIANGSU HONGDOU IMP & EXP CO.,LTD
UNDERGROUND ROCKSHOP LTDA	BOGOTA	TAILANDIA	TAILANDIA	TAILANDIA	S.Y.K. AUTOPART IMPORT EXPORT CO LTD
XTREME ADVENTURE LIMITADA	BOGOTA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	EVS
	BOGOTA	ITALIA	AUSTRIA	AUSTRIA	KTM-SPORTMOTORCYCLE AG
XXX S.A.S	BOGOTA	COREA DEL SUR, REPUBLICA DE	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	FOX RACING INC.
YAMARINOS KASAMOTOS LTDA	CUNDINAMARCA	CHINA	CHINA	CHINA	DONGGUAN JUCHUAN SPORTS CO.LTD.

Cuadro 7. (Continuación).					
GIRALDO CASTANO JOSE HUMBERTO	RISARALDA	CHINA	CHINA	CHINA	WENZHOU VIRTUE MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD.
SOMOS MOVIMIENTO S.A.S.	RISARALDA	CHINA	CHINA	CHINA	CHINA EVERDEVELOPING GROUP CO LIMITED
BAUTISTA ALARCON SERGIO ANDRES	SANTANDER	CHINA	CHINA	CHINA	HONGKONG SEKO INTL TRADING LIMITED
MENDEZ POLANIA JOSE MARLIO	SANTANDER	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING ANDELI MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
CALZADO JEMI E.U.	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	TAIWAN (FORMOSA)	CHANGJIANG INDUSTRIAL DEVELOPMENT CO.,LTD
CASEG LTDA	VALLE DEL CAUCA	HONG KONG	CHINA	HONG KONG	ANCLA INTERNATIONAL LTD
COMERCIALIZADORA FREE COMMERCE E.U.	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING HUABAO MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
COMERCIALIZADORA MOTOR DIESEL LTDA	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	SHIJIAZHUANG SDL. LIUYANG INDUSTRY & TRADE CO. LTD.
G2 MOTORSPORT S,A,	VALLE DEL CAUCA	CHINA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	MIAMI MOTOS
INVERSIONES IBOR LTDA	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHE JIANG HUA FENG MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
MORILLO ESTRADA MARTHA LUCIA	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING XINZHONG MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD
MOTO GIBOR LTDA	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	ZHEJIANG HUAFENG MOTORCYCLE FITTINGS CO., LTD.
MOTOCICLETAS Y REPUESTOS S.A.	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	HANGZHOU HUITONG IMPORT & EXPORT CO.,LTD.
YAMOTOS QUILICHAO S.A.	VALLE DEL CAUCA	TAILANDIA	TAILANDIA	TAILANDIA	S.Y.K. AUTOPART IMPORT-EXPORT CO LTD
	VALLE DEL CAUCA	CHINA	CHINA	CHINA	SHIJIAZHUANG SDL. LIUYANG INDUSTRY&TRADE CO.,LTD.

*Fuente: Centro virtual de negocios, sistema de información de los registro de importación DIAN.

LOCALIZACIÓN Y PROVEEDORES, COMPRAS DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE CASCOS EN EL PAIS.

Cuadro 8. Localización y proveedores, compras de los principales importadores de cascos en el país.

Importador	Localización	Cantidad	P.Compra	Proveedor	valor fob US\$	V Unitario Promedio
AUTOGERMAN A S.A.	CR 50 17 29	220	ALEMANIA	BAYERISCHE	\$ 74.862	\$ 340,28
	TOTAL UNIDADES	220		TOTAL US	\$ 74.862	\$ 340,28
C I SURTICASCOS BOGOTA S A S	AV CARACAS 17 47 LC 102 G	2391	CHINA	FOSHAN CITY NANHAI YONGHENG HELMET MANUFACTURING CO., LTD.	\$ 11.220	\$ 4,69
		2148	CHINA	FOSHAN JIAYU	\$ 14.021	\$ 6,53
		2727	CHINA	LISHUI DONGSHENG	\$ 11.789	\$ 4,32
		2922	CHINA	NANYUE INDUSTRY (ZHAOQING) LTD	\$ 9.188	\$ 3,14
		2925	CHINA	NEW ASIA IMPORT & EXPORT CO., LIMITED	\$ 10.645	\$ 3,64
		9120	CHINA	ZHEJIANG HUAMU	\$ 16.933	\$ 1,86
		4164	CHINA	ZHEJIANG HUAMU	\$ 9.983	\$ 2,40
		3837	CHINA	ZHEJIANG HUAMU	\$ 14.264	\$ 3,72
		3900	CHINA	ZHEJIANG HUAMU	\$ 9.239	\$ 2,37
		3054	CHINA	ZHEJIANG HUAMU	\$ 10.976	\$ 3,59
		4416	CHINA	ZHEJIANG HUAMU	\$ 8.198	\$ 1,86
		2648	CHINA	ZHEJIANG HUAMU	\$ 9.035	\$ 3,41
		9120	CHINA	YUE QING ZHENGXIN MOU PEI CO LTD	\$ 16.933	\$ 1,86
	TOTAL UNIDADES	5337		TOTAL US	\$ 152.423	\$ 2,86
CASCOS LAR S.A.	AV PRIMERO DE MAYO 28	1884	CHINA	SKY GAIN TRADING	\$ 66.490	\$ 35,29
		1635	CHINA	ZHEJIANG WANLONG	\$ 10.041	\$ 6,14

	85 S	Cuadro 8. (Continuación).				
		1608	CHINA	ZHEJIANG WANLONG	\$ 15.373	\$ 9,56
		888	CHINA	ZHEJIANG WANLONG	\$ 5.637	\$ 6,35
		360	CHINA	ZHEJIANG WANLONG	\$ 5.256	\$ 14,60
		3201	CHINA	ZHEJIANG WANLONG	\$ 24.970	\$ 7,80
		1890	CHINA	ZHEJIANG WANLONG	\$ 11.676	\$ 6,18
		1191	CHINA	ZHEJIANG WANLONG	\$ 12.973	\$ 10,89
	TOTAL UNIDADES	1265			\$ 152.416	\$ 12,04
		7		TOTAL US		
CEPEDA MARTINEZ JORGE ENRIQUE	CR 22 A 6 22	492	CHINA	WENZHOU SHENFENG	\$ 4.897	\$ 9,95
	TOTAL UNIDADES	492		TOTAL US	\$ 4.897	\$ 9,95
		239	ITALIA	GREX S. R. L.	\$ 10.623	\$ 44,45
		948	ITALIA	NOLAN HELMETS	\$ 49.132	\$ 51,83
COLCROSS LTDA	CR 7 84 91 LC 1	600	ITALIA	NOLAN HELMETS	\$ 47.256	\$ 78,76
	TOTAL UNIDADES	1787		TOTAL US	\$ 107.011	\$ 59,88
		82	ITALIA	GIVI SRL	\$ 10.403	\$ 126,87
		8	ITALIA	GIVI SRL	\$ 797	\$ 99,64
		2	ITALIA	GIVI SRL	\$ 269	\$ 134,64
		32	ITALIA	GIVI SRL	\$ 3.830	\$ 119,68
		8	ITALIA	GIVI SRL	\$ 784	\$ 97,97
		13	ITALIA	GIVI SRL	\$ 1.582	\$ 121,66
		6	ITALIA	GIVI SRL	\$ 809	\$ 134,90
		102	ITALIA	LOCATELLI S.P.A	\$ 6.086	\$ 59,66
		339	ITALIA	LOCATELLI S.P.A	\$ 27.589	\$ 81,38
		153	ITALIA	LOCATELLI S.P.A	\$ 9.016	\$ 58,93
		162	ITALIA	LOCATELLI S.P.A	\$ 7.262	\$ 44,83
		473	ITALIA	LOCATELLI S.P.A	\$ 28.335	\$ 59,91
		375	ITALIA	LOCATELLI S.P.A	\$ 21.769	\$ 58,05
		348	ITALIA	LOCATELLI S.P.A	\$ 27.881	\$ 80,12
COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	CL 134 45 B 57 LC 1 BRR PRADO VERAN					

		Cuadro 8. (Continuación).				
		12	ESPAÑA	MT MANUFACTURAS TOMAS S.A	\$ 154	\$ 12,80
	TOTAL UNIDADES	2115		TOTAL US	\$ 146.565	\$ 69,30
FREDMOTOS LIMITADA FREDMO LIMITADA	AV PRIMERO DE MAYO 29 22	2756	CHINA	HONGKONG SEKO INTL TRADING	\$ 8.268	\$ 3,00
		3662	CHINA	WANHANG	\$ 9.982	\$ 2,73
		1296	CHINA	WANHANG	\$ 1.914	\$ 1,48
		3468	CHINA	WANHANG	\$ 8.312	\$ 2,40
	TOTAL UNIDADES	1118		TOTAL US	\$ 28.476	\$ 2,55
JAPY ITALIA LTDA	CR 17 58 B 24	25	ESTADOS UNIDOS	PIAGGIO GROUP	\$ 3.288	\$ 131,53
	TOTAL UNIDADES	25		TOTAL US	\$ 3.288	\$ 131,53
MACRO INVERSIONES J D LIMITADA	CR 29 B 71 C 61	132	CHINA	SHANGHAI HEHUI SAFETY	\$ 8.290	\$ 62,80
		1000	CHINA	VCAN INTERNL	\$ 69.000	\$ 69,00
		2928	HONG KONG	VCAN INTERNL	\$ 87.282	\$ 29,81
	TOTAL UNIDADES	4060		TOTAL US	\$ 164.572	\$ 40,53
MOTOS EL CONDOR LIMITADA	CR 14 15 68	450	CHINA	SONRIO INDUSTRY	\$ 3.752	\$ 8,34
	TOTAL UNIDADES	450		TOTAL US	\$ 3.752	\$ 8,34
RPM MOTORCYCLE S S A S	AV CIUDAD QUITO 63 A 24	17	ESTADOS UNIDOS	DENNIS KIRK	\$ 1.700	\$ 99,99
	TOTAL UNIDADES	17		TOTAL US	\$ 1.700	\$ 99,99
SEI PARTSNET E U	CRA 48 11 30 LC 2 ET PRIMERA LA ESPERANZ	276	CHINA	SHANGHAI SAFETY PRODUCTS	\$ 17.581	\$ 63,70
	TOTAL UNIDADES	276		TOTAL US	\$ 17.581	\$ 63,70

Cuadro 8. (Continuación).

SOLUCIONES ECOLOGICAS DE TRANSPORTE S.A.S.	CR 50 91 82 BRR RIO NEGRO	24	CHINA	JIANGSU HONGDOU	\$ 96	\$ 4,00
	TOTAL UNIDADES	24		TOTAL US	\$ 96	\$ 4,00
UNDERGROUND ROCKSHOP LTDA	CL 14 8 39 OF 301	1064	TAILANDI A	S.Y.K. AUTOPART	\$ 6.072	\$ 5,71
	TOTAL UNIDADES	1064		TOTAL US	\$ 6.072	\$ 5,71
XTREME ADVENTURE LIMITADA	C L 127 7 C 45	42	ESTADOS UNIDOS	EVS	\$ 5.209	\$ 124,03
		2	AUSTRIA	KTM-SPORTMOTOR	\$ 736	\$ 368,03
		4	AUSTRIA	KTM-SPORTMOTOR	\$ 1.619	\$ 404,83
		9	AUSTRIA	KTM-SPORTMOTOR	\$ 1.259	\$ 139,85
		2	AUSTRIA	KTM-SPORTMOTOR	\$ 201	\$ 100,69
	TOTAL UNIDADES	59		TOTAL US	\$ 9.025	\$ 152,96
XXX S.A.S	CL 122 17 92	293	ESTADOS UNIDOS	FOX RACING INC.	\$ 12.911	\$ 44,06
	TOTAL UNIDADES	293		TOTAL US	\$ 12.911	\$ 44,06
YAMARINOS KASAMOTOS LTDA	AV BOYACA 73 19	1818	CHINA	DONGGUAN JUCHUAN SPORTS	\$ 15.561	\$ 8,56
	TOTAL UNIDADES	1818		TOTAL US	\$ 15.561	\$ 8,56

*Fuente: Centro virtual de negocios.

PERFIL DE LOS IMPORTADORES DE CHAQUETAS, OVEROLES Y CHALECOS ESPECIALIZADOS DE SEGURIDAD PARA MOTOCICLISTAS EN COLOMBIA¹⁴

Cuadro 9. Perfil de los importadores de chaquetas, overoles y chalecos especializados de seguridad para motociclistas en Colombia.

Razón Social del Importador	Dpto. del Importador	Dirección Importador	Posición Arancelaria	País de Origen	Procedencia	P. Compra	Proveedor
ACCESORIOS PARA MOTOS LTDA	ANTIOQUIA	CR 46 14 31	6201130000	CHINA	CHINA	CHINA	YUEQING HUABAO
	ANTIOQUIA	CR 46 14 31	6201130000	CHINA	CHINA	CHINA	FOSHAN YUAN DONG
AUTOGERMANA S.A.	BOGOTA	CR 50 17 29	6201130000	CHINA	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE MOTOREN
	BOGOTA	CR 50 17 29	6202130000	HUNGRIA	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE MOTOREN
	BOGOTA	CR 50 17 29	6202930000	BOSNIA-HERZEGOVINA	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE MOTOREN
	BOGOTA	CR 50 17 29	6211200000	VIETNAM	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE MOTOREN
	BOGOTA	CR 50 17 29	6211200000	HUNGRIA	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE MOTOREN
	BOGOTA	CR 50 17 29	6211330000	CHINA	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE MOTOREN
BERMOTOS S.A.	BOGOTA	AK 19 134 15	6201930000	FRANCIA	FRANCIA	FRANCIA	HOLDING TROPHY
	BOGOTA	AK 19 134 15	6203430000	FRANCIA	FRANCIA	FRANCIA	HOLDING TROPHY
	BOGOTA	AK 19 134 15	6203430000	FRANCIA	FRANCIA	FRANCIA	HOLDING TROPHY

¹⁴ Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partida arancelarias de la tabla Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>, Fecha de consulta 23 de enero de 2011.

Cuadro 9. (Continuación).

COLCROS S LTDA	BOGOTA	CR 7 84 91 LC 1	6202130000	ITALIA	ITALIA	ITALIA	SIX2
	BOGOTA	CR 7 84 91 LC 1	6202130000	ITALIA	ITALIA	ITALIA	SIDI SPORT
COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1 BRR PRADO VERANIEGO	6203330000	CHINA	FRANCIA	FRANCIA	ZAC ESPACE
DISTRIBUIDORA ANDINA DE ARTICULOS DEPORTIVOS S.A.	ANTIOQUIA	CL 80 SUR 47 D 65 BG 108	6102300000	BRASIL	ESTADOS UNIDOS	BRASIL	OAKLEY, INC.
	ANTIOQUIA	CL 80 SUR 47 D 65 BG 108	6201130000	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	CHINA	BRASIL	OAKLEY, INC.
	ANTIOQUIA	CL 80 SUR 47 D 65 BG 108	6201930000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	BRASIL	OAKLEY, INC.
	ANTIOQUIA	CL 80 SUR 47 D 65 BG 108	6202130000	VIETNAM	ESTADOS UNIDOS	BRASIL	OAKLEY, INC.
	ANTIOQUIA	CL 80 SUR 47 D 65 BG 108	6202930000	BRASIL	ESTADOS UNIDOS	BRASIL	OAKLEY, INC.
	ANTIOQUIA	CL 80 SUR 47 D 65 BG 108	6203430000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	BRASIL	OAKLEY, INC.
GOMEZ FONSECA JOSE JAVIER	BOGOTA	AV CARRERA 106 23 D 50	6201930000	ITALIA	ITALIA	ITALIA	DAINESE S.P.A.
HDC S A S	BOGOTA	CR 13 82 36	6102300000	INDIA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	HARLEY-DAVIDSON
	BOGOTA	CR 13 82 36	6102300000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	HARLEY-DAVIDSON
	BOGOTA	CR 13 82 36	6201930000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	HARLEY-DAVIDSON
	BOGOTA	CR 13 82 36	6201930000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	HARLEY-DAVIDSON

Cuadro 9. (Continuación).							
	BOGOTA	CR 13 82 36	6202930000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	HARLEY-DAVIDSON
	BOGOTA	CR 13 82 36	6202930000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	HARLEY-DAVIDSON
	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6102300000	TURQUIA	AUSTRIA	AUSTRIA	KTM-SPORT
	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6201130000	CHINA	ITALIA	ITALIA	ACERBIS ITALIA SPA
	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6201930000	VIETNAM	AUSTRIA	AUSTRIA	KTM-SPORT
	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6202130000	CHINA	ITALIA	ITALIA	ACERBIS ITALIA SPA
	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6202930000	CHINA	AUSTRIA	AUSTRIA	KTM-SPORT
	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6203430000	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	EVS
	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6203430000	VIETNAM	AUSTRIA	AUSTRIA	KTM-SPORT
XXX LTDA.	BOGOTA	CL 122 17 92	6102300000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	FOX RACING
	BOGOTA	CL 122 17 92	6203430000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	FOX RACING INC.
XXX S.A.S	BOGOTA	CL 122 17 92	6102300000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	FOX RACING
	BOGOTA	CL 122 17 92	6201930000	VIETNAM	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	FOX RACING
	BOGOTA	CL 122 17 92	6203430000	VIETNAM	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	FOX RACING
YAMAEQUI POS LTDA	VALLE DEL CAUCA	CL 33 NORTE 3 N 12	6203330000	CHINA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	SHENZHEN H-

* Fuente: Sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partida arancelarias de la tabla, <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>.

PERFIL DE LOS IMPORTADORES DE CHAQUETAS, OVEROLES Y CHALECOS ESPECIALIZADOS DE SEGURIDAD PARA MOTOCICLISTAS EN BOGOTÁ.¹⁵

Cuadro 10. Perfil de los importadores de chaquetas, overoles y chalecos especializados de seguridad para motociclistas en Bogotá.

Razón Social del Importador	Dpto. del Importador	Dirección Importador	Posición Arancelaria	Cantidad	Procedencia	País de Compra	Proveedor
AUTOGERMANA S.A.	BOGOTA	CR 50 17 29	6211330000	193	ALEMANIA	ALEMANIA	BAYERISCHE
BERMOTOS S.A.	BOGOTA	AK 19 134 15	6203430000	456	FRANCIA	FRANCIA	HOLDING TROPHY
COLCROSS LTDA	BOGOTA	CR 7 84 91 LC 1	6202130000	28	ITALIA	ITALIA	SIX2
COLCROSS LTDA	BOGOTA	CR 7 84 91 LC 1	6202130000	123	ITALIA	ITALIA	SIDI SPORT S.R.L
COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1	6203330000	329	FRANCIA	FRANCIA	ZAC
GOMEZ FONSECA JOSE JAVIER	BOGOTA	AV CARRERA 106 23 D 50	6201930000	30	ITALIA	ITALIA	DAINESE S.P.A.
HDC S A S	BOGOTA	CR 13 82 36	6202930000	61	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	HARLEY-DAVIDSON
XTREME ADVENTURE LIMITADA	BOGOTA	C L 127 7 C 45	6102300000	267	AUSTRIA	AUSTRIA	KTM-SPORT, ACERBIS ITALIA SPA
XXX LTDA-XXX S.A.S	BOGOTA	CL 122 17 92	6203430000	209	ESTADOS UNIDOS	ESTADOS UNIDOS	FOX RACING INC.
TOTAL UNIDADES IMPORTADAS ENERO- OCTUBRE 2010				1696			

*Fuente: sistema de información de los registro de importación DIAN, centro virtual de negocios.

¹⁵ Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partidas arancelarias de la tabla Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>. Periodo de evaluación Enero a Octubre de 2010, Fecha de consulta 23 de enero de 2011.

PERFIL DE LOS COMERCIALIZADORES DE VISORES Y PROTECTORES DE CASCOS¹⁶.

Cuadro 11. Perfil de los comercializadores de visores y protectores de cascos.

Importador	Dpto.	Dirección	Cant	País de Compra	Proveedor	valor FOB US\$	Valor unitario FOB aprox
AUTOGERMANA S.A.	BOGOTA	CR 50 17 29	13	ALEMANIA	BAYERISCHE	554,81	42,7
	BOGOTA	CR 50 17 29	5	ALEMANIA	BAYERISCHE	313,31	62,7
	BOGOTA	CR 50 17 29	16	ALEMANIA	BAYERISCHE	631,9	39,5
	BOGOTA	CR 50 17 29	2	ALEMANIA	BAYERISCHE	78,79	39,4
	BOGOTA	CR 50 17 29	2	ALEMANIA	BAYERISCHE	76,33	38,2
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	56,46	56,5
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	41,41	41,4
	BOGOTA	CR 50 17 29	2	ALEMANIA	BAYERISCHE	121,95	61,0
	BOGOTA	CR 50 17 29	3	ALEMANIA	BAYERISCHE	132,88	44,3
	BOGOTA	CR 50 17 29	17	ALEMANIA	BAYERISCHE	733,43	43,1
	BOGOTA	CR 50 17 29	4	ALEMANIA	BAYERISCHE	236,94	59,2
	BOGOTA	CR 50 17 29	4	ALEMANIA	BAYERISCHE	186,31	46,6
	BOGOTA	CR 50 17 29	2	ALEMANIA	BAYERISCHE	98,45	49,2
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	10,74	10,7
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	43,22	43,2
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	63,96	64,0
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	40,66	40,7
	BOGOTA	CR 50 17 29	3	ALEMANIA	BAYERISCHE	141,78	47,3
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	10,43	10,4
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	11,48	11,5

¹⁶ Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con la partida arancelaria 6507000000 Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>. Periodo de evaluación Enero a Octubre de 2010, Fecha de consulta 23 de enero de 2011.

Cuadro 11. (Continuación).							
	BOGOTA	CR 50 17 29	5	ALEMANIA	BAYERISCHE	213,02	42,6
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	22,88	22,9
	BOGOTA	CR 50 17 29	1	ALEMANIA	BAYERISCHE	10,19	10,2
	BOGOTA	CR 50 17 29	3	ALEMANIA	BAYERISCHE	130,73	43,6
CASCOS LAR S.A.	BOGOTA	AV PRIMERO DE MAYO 28 85 SUR	1500	TAIWAN	SEEING BELIEF	2025	1,4
COLCROSS LTDA	BOGOTA	CR 7 84 91 LC 1	98	ITALIA	NOLAN	1331,33	13,6
	ANTIOQUIA	CR 7 84 91 LC 1	747	ITALIA	NOLAN	7502,58	10,0
	BOGOTA	CR 7 84 91 LC 1	130	ITALIA	NOLAN	1132,31	8,7
COMERCIALI ZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1	188	ITALIA	LOCATELLI	1449,78	7,7
	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1 BRR PRADO VERAN	10	ITALIA	LOCATELLI	32,48	3,2
	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1	18	ITALIA	GIVI SRL	226,05	12,6
	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1	88	ITALIA	LOCATELLI	477,42	5,4
	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1	15	ITALIA	GIVI	155,46	10,4
	BOGOTA	CL 134 45 B 57 LC 1	79	ITALIA	LOCATELLI	431,39	5,5
COMERCIALI ZADORA INDUCASCOS S.A.	ANTIOQUIA	CR 50 G G 10 B SUR 38	2000	CHINA	YUEQING KYLIN	900	0,5
COMERCIALI ZADORA MOTOR DIESEL LTDA	VALLE CAUCA	CR 53 14 C 129 AP 503 D	3000	CHINA	SHIJIAZHUANG	960	0,3
COMPANIA LATINOAMERICANA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL S A S	CUNDINAMARCA	CR 106 15 25 IN 105 MZ 15	100	CHINA	ZAC T	150	1,5
	CUNDINAMARCA	CR 106 15 25 IN 105 MZ 15	420	CHINA	ZAC T	630	1,5
GO-KART S.A.	ANTIOQUIA	CL 10 A 40 59	5	ITALIA	AGV S.P.A.	140,18	28,0
	ANTIOQUIA	CL 10 A 40 59	4	ITALIA	VEMAR HELMETS	76,75	19,2

Cuadro 11. (Continuación).							
	ANTIOQUIA	CL 10 A 40 59	1	ITALIA	AGV S.P.A.	18,88	18,9
	ANTIOQUIA	CL 10 A 40 59	15	ITALIA	AGV S.P.A.	94,2	6,3
XTREME ADVENTURE LIMITADA	BOGOTA	C L 127 7 C 45	51	ITALIA	ACERBIS	347,36	6,8

TOTAL UNIDADES IMPORTADAS PAIS	8560
TOTAL UNIDADES BOGOTA	2964

*Fuente: sistema de información de los registro de importación DIAN, centro virtual de negocios.

PERFIL DE LOS COMPETIDORES DIRECTOS DE ACUERDO A LA CAPACIDAD DE PRODUCCION Y SEGMENTO DE MERCADO OBJETIVO¹⁷.

Cuadro 12. Perfil de los competidores directos por capacidad de producción y segmento de mercado.

Empresa	Ubicación	Página Web	Ventas 2009 Millones COP	Ventas 2008 Millones COP	Objeto social
COLCROSS LTDA	CR 7 84 91 LC 1	http://www.euromoto.co/interna.php?cod=41970	1680	1732	Comercio al por mayor de juguetería y artículos deporte
COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS LIMITADA / MOTOS & ACCESORIOS	CL 134 45 B 57 LC 1 BRR PRADO VERAN	http://www.motosy accesorios.com/	2329	1593	Comercio, mantenimiento y reparación de motocicletas, y de sus partes
XXX LTDA	CR 11 82 01 LC 303 BRR LA CABRERA	No tiene	1812	1178	Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incl. fabricación de artículos deportivos comercio, mantenimiento)
TECH4RIDERS S.A.S / IRONRIDERS	CR 24 63B 21	www.tech4riders.com	N/A	N/A	Desconocido

*Fuente: BPR Benchmark- <http://bpr.securities.com/>.

¹⁷ Datos de ventas y objeto social: Fuente: BPR Benchmark- <http://bpr.securities.com/>, Fecha de consulta 15 de enero de 2011.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR.

A diferencia de productos sustitos del portafolio: como los cascos de bajo costo, y chalecos reflectivos de fabricación local que manejan un esquema de sub distribución a través de pequeños almacenes o revendedores. Los principales competidores generalmente hacen la distribución de forma directa. Este modelo es el más conveniente debido a dos factores: El alto costo del inventario y lenta rotación del mismo, dado que es un producto especializado y dirigido a un segmento específico, donde también se requiere una fuerza comercial altamente capacitada y un contacto cercano con el fabricante, por la exclusividad de los productos.

2.3 SUSTITUTOS Y COMPLEMENTARIOS DE LOS PRODUCTOS COMERCIALIZADOS POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S

A continuación algunos accesorios de seguridad para motociclistas que son sustitutos y complementarios de nuestro portafolio.

GARAGE PORTATIL PRODUCTO DE FABRICACIÓN DE GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S

Figura 8. Garaje portátil producto de fabricación de Gadgets & Safety Bikers s.a.s



*Fuente: Comercializadora Gadgets & Safety Bikers S.A.S.

Especificaciones:

Material impermeable PVC 500D

Estructura metálica resistente a intemperie

Dimensiones: 270cm X 120cm X 160cm

PIJAMAS PARA MOTOCICLETAS EN EL MERCADO, SUSTITUTOS DE GARAJE PORTATIL.

Figura 9. Pijamas para motocicletas en el mercado, sustitutos de garaje portátil



Para aquellos usuarios que quieren proteger su motocicleta de la intemperie el mercado cuenta con una pijama para motocicletas totalmente impermeable. Esta Pijama es elaborada en PVC. Sus costuras son selladas con cinta vulcanizada para evitar filtraciones internas y así alargar la vida útil de su motocicleta

También existen las pijamas hechas con DuPont, este material protege de los rayos UV, aísla el calor, muy liviana, 100% impermeable y totalmente respirable para evitar daños en la pintura¹⁸

SUSTITUTO DEL GARAGE PORTATIL, PARQUEADEROS DE MOTOS CUBIERTOS.

Figura 10. Sustituto del garaje portátil, parqueaderos cubiertos para motos.

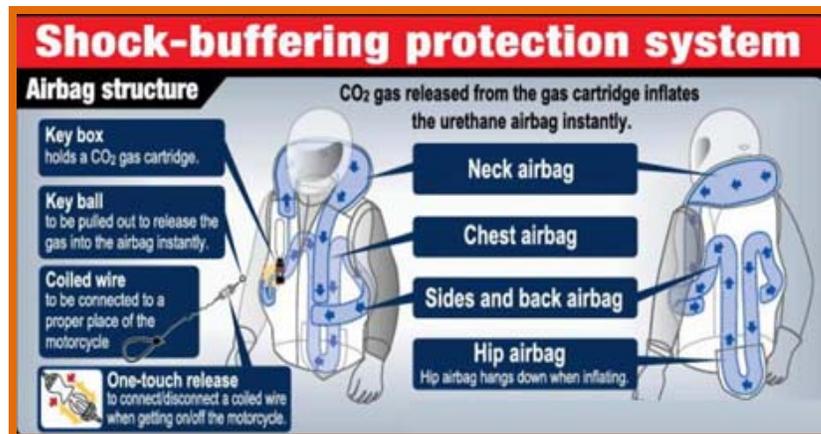


¹⁸Tomado de: <http://potencialimite.com/smf/index.php?topic=16617.0>, Fecha de consulta 30 de enero de 2011.

Los edificios o viviendas que cuentan con parqueaderos cubiertos para motocicletas brindan áreas no mayores a 3 metros cuadrados, la construcción de parqueaderos cubiertos es costosa, por tal razón muchas viviendas o edificios no cuentan con parqueaderos cubiertos.

CHALECO AIRBAG COMERCIALIZADO POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA.

Figura 11. Chaleco airbag comercializado por Gadgets & Safety Bikers s.a.s en Colombia



Material: Malla visible de poliéster, 500D Nylon, que se ajusta a cualquier condición ambiental
Forro: Malla de Polyester
Colores, Negro, Rojo
Tallas: S, M, L, XL
Cartucho de gas: 50cc
Peso: 1.5kg
El BSA05 es desarrollado
Estándares: Cumple con estándar EN y CE.

PROVEEDOR

CONFIDENCIAL

CHALECOS BASICOS EN EL MERCADO, SUSTITUTOS DE CHALECOS CON PROTECCION AIRBAG.

Figura 12. Chalecos básicos, sustitutos de chalecos con protección airbag.



Los chalecos básicos en general están diseñados para que el motociclista sea visto por otros conductores pero en general no tienen protección para el cuerpo de los motociclistas, solamente cumplen con las normas de identificación de placas.

CHALECO REFLECTANTE DE SEGURIDAD PARA MOTO¹⁹

Figura 13. Chalecos básicos, sustitutos de chalecos con protección airbag.



Un chaleco reflectivo permite que quien lo use será visto desde al menos 150 metros por lo que se reduce significativamente el riesgo de ser atropellado, pero este tipo de accesorios no protege el cuerpo del motociclista en caso de choque.

CHAQUETA PARA MOTOCICLISTAS, ACCESORIO COMPLEMENTARIO PARA CHALECOS CON AIRBAG.

Figura 14. Chaqueta para motociclistas, accesorio complementario para chalecos con airbag.



¹⁹Tomado de:
http://www.ubricarmotos.com/index.php?main_page=product_info&cPath=374_412&products_id=972, Fecha de consulta 23 de enero de 2011.

Estas chaquetas son complementarias con los chalecos de airbag conjuntamente son accesorios de seguridad para motociclistas.

Son Fabricación combinada en maya y AR-600.
Protectores de hombro codos y espalda aprobados por la CE.
Protector de espalda de alta densidad removible.
Protectores de hombros externos con ingeniería termoplástica.
Protector de espalda amoldado externo.
Zippers de sistema de ventilación.
Mangas y cintura ajustables.
Molded "strong arm" sleeve adjuster
Liner 100% IMPERMEABLE removible.
Liner térmico removible.

CASCOS PARA MUJERES COMERCIALIZADO POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA²⁰.

Figura 15. Cascos para mujeres comercializado por gadgets & safety bikers s.a.s en Colombia



Proveedor Helix España
EN PASEO SAN JOAN 192, CASI CON TRAVESSERA DE GRACIA,
(08037)BARCELONA
Teléfonos: 935 464 174 // 608 892 835

²⁰Tomado de: <http://ciudadbarcelona.olx.es/cascos-nuevos-desde-39-directos-de-fabrica-iiid-50795287>, Fecha de consulta: 6 de febrero de 2011.

ACCESORIO COMPLEMENTARIO, CASCOS CON AIRBAG²¹

Figura 16. Accesorio complementario, cascos con airbag.



Avance en la seguridad pasiva para los usuarios de ciclomotores y motocicletas ya que protege la zona cervical, estabiliza el cuello durante el primer impacto y protege la parte superior de la espalda contra los golpes que se puedan producir durante posibles impactos posteriores. Este sistema es complementario porque conjuntamente con otros accesorios brindan la seguridad a los motociclistas.

PRODUCTO BLUETOOTH PARA CASCO COMERCIALIZADO POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA²².

Figura 17. Producto bluetooth para casco comercializado por Gadgets & Safety Bikers S.A.S en Colombia.



²¹ Tomado de: http://www.taringa.net/posts/autos-motos/1597420/Cascos-con-Airbag___q_tul___miralos___html, Fecha de consulta 6 de febrero de 2011.

²² Tomado de: http://www.cardosystems.com/scale-rider/scale-rider-soloscale_rider_Q2_PRO, Fecha de consulta 23 de febrero de 2011.

Proveedor

Email Addresses

Technical Support: support@cardosystems.com

Business Development: bizdev@cardosystems.com

Management: mgmt@cardosystems.com

Sales: sales@cardosystems.com

Press: press@cardosystems.com

Cardo Systems, Inc. (Head Office)

100 High Tower Blvd. Pittsburgh, PA 15205 (USA)

Phone: +1 412 788-4533

US toll-free: 800 488-0363

Fax: +1 412 788-0270

PRODUCTO QUE EVITA QUE EL CASCO SE EMPAÑE COMERCIALIZADO POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA²³.

Figura 18. Producto que evita que el casco se empañe comercializado por Gadgets & Safety Bikers S.A.S en Colombia.



Distributor Inquiries

C-TRU Enterprises

Barrie, Ontario

Don Wilkins

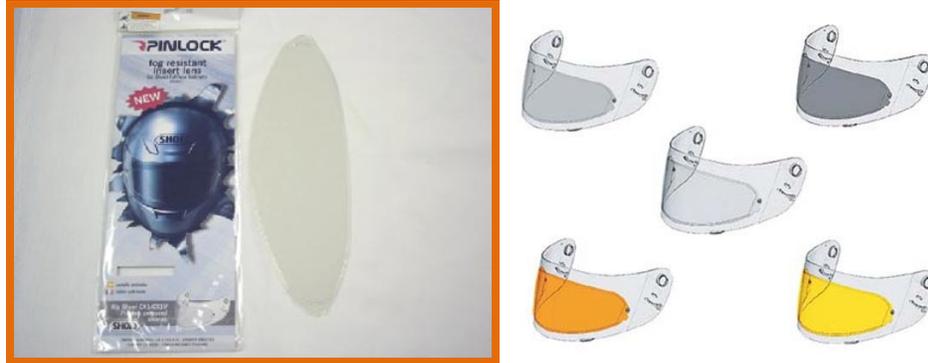
Tel: 1-866-4FOGOFF (436-4633)

Email: fogoff@bconnex.net

²³ Tomado de: <http://www.helmetshop.com/cgi/commerce.cgi?preadd=action&key=19731>, <http://www.bikebandit.com/fog-off-anti-fog>, Fecha de consulta 23 de enero de 2011.

SHOEI PINLOCK ANTI-FOG LENS INSERTS HORNET DS C-49²⁴

Figura 19. Producto que evita que el casco se empañe comercializado por gadgets & safety bikers s.a.s en Colombia.



Proveedor:

Accessories International
13343 SW 131 ST
Miami FL 33186
Tel: 888-725-36

2.4 ANALISIS DEL ENTORNO

Con el análisis DOFA que se realizó para la empresa Gadgets & safety bikers S.A.S se analizan las fortalezas y amenazas que permiten examinar la interacción de características particulares del negocio y el entorno en el que se encuentra compitiendo.

En base a este análisis DOFA de factores externos se define el enfoque a las estrategias de mercadeo las cuales se desarrollan en el numeral 3.3.

²⁴ Tomado de: <http://www.besthelmetsdirect.com/product/HEL0214930000-ATT.html>, Fecha de consulta 623 de enero de 2011.

EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS

Tabla 9. Evaluación factores externos oportunidades

OPORTUNIDADES: Atributos del ambiente positivos para alcanzar el objetivo.
Crecimiento del número de usuario de motos.
Pocos competidores en el sector.
Posibilidad de ofrecer productos complementarios.
Posibilidad de tener alianzas con entidades encargadas de la protección vial como el ministerio de transporte y las aseguradoras.
Incursionar el mercado de seguridad pública.

Tabla10. Evaluación factores externos amenazas.

AMENAZAS: Atributos del ambiente negativos para alcanzar el objetivo.
Cambio en la reglamentación arancelaria.
Devaluación del peso frente al dólar.
Nuevas reglamentaciones que restrinja el uso de motocicletas.
Riesgo de inventario.
Mercado local poco desarrollado.
Productos sustitutos.
Canales internacionales en la Web.

3. INVESTIGACION DEL MERCADO

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:

Desconocimiento de algunos factores que permitan evaluar la viabilidad del modelo negocio y de la aproximación al mercado con las estrategias adecuadas.

3.1 OBJETIVO GENERAL: PROPÓSITO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

Consultar algunas variables que faciliten evaluar la viabilidad del modelo negocio y su portafolio de acuerdo a las particularidades del segmento de mercado que se desea atender.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Consultar en el segmento de mercado que se desea atender y su interés de adquirir los productos airbag.

Consultar el precio que el consumidor estaría dispuesto a pagar si se introducen los productos airbag al mercado.

Estimar el presupuesto promedio de los usuarios para tener una mayor precisión en la estimación del tamaño potencial del mercado.

Evaluar la factibilidad de los garajes instantáneos en el mercado de acuerdo con la tendencia de las personas que no cuentan con garaje cubierto.

Averiguar el conocimiento y la recordación por parte del consumidor de los nuevos sistemas de airbag para moto.

FUENTES SECUNDARIAS

MERCADO META

Se definió que los clientes serán conductores de Motocicleta que usan este vehículo, como medio de transporte en la ciudad de Bogotá, principalmente aquellos que pertenecen a los estratos medio y alto, que se preocupan por su seguridad y el cuidado de su motocicleta e invierten en productos de calidad. Se considero un portafolio para el mercado femenino donde se identifica un alto potencial porque está tomando una parte relevante en el uso de este medio de transporte.

DEFINICIÓN DEL PERFIL DE MERCADO

GADGETS & SAFETY BIKERS SAS ha segmentado sus clientes para brindar una mejor atención con la adecuada capacitando de la fuerza comercial de acuerdo al perfil de los clientes y contando con el portafolio de productos adecuado. Las segmentaciones de los clientes se realizarán por género, y tipo de motocicleta que conduce el usuario, nivel de precio y calidad de los productos, con enfoque en los estratos medio y alto, donde acorde con el portafolio ofrecido a los clientes se puede obtener el nivel de rentabilidad deseado.

Dentro del estudio del mercado objetivo se identifican dos características importantes a considerar en el segmento que será atendido por GADGETS & SAFETY BIKERS SAS.

- 1- Solo un 36% de los usuarios de motocicleta en la ciudad de Bogotá supera los 3 SMLV.
- 2- Dentro del perfil de usuarios el género femenino ha incrementado su participación desde el año 2006 al 2010 del 11% al 24%.

Por la importancia del crecimiento de participación del género femenino, se contará con un portafolio especial para satisfacer las preferencias de las mujeres aprovechando este reciente potencial, entendiendo que en general los principales proveedores han estado enfocados a atender las necesidades con productos para el género masculino, el cual históricamente ha tenido la mayor predominancia.

También se ha identificado que el 41% de los usuarios están casados por lo que es importante generar un espacio de compra que atraiga a los miembros de la familia donde podría existir más de un usuario de los productos por motocicleta.

Dentro del principal tipo de motocicletas vendida en el país se encuentran las de bajo cilindraje. Aproximadamente el 90% de la motocicletas está entre los 125 y 175 centímetros cúbicos de acuerdo con las cifras de ventas de motocicletas en el periodo 2009 y primer semestre de 2010 (Ver tabla1).

Cuadro 13. Perfil del segmento mercado seleccionado.

PERFIL DEL SEGMENTO MERCADO SELECCIONADO	
Ingresos	Mayor 3 SMLV (36%)
Sexo	Masculino y Femenino
Cilindraje Motocicleta que conduce	Todos
Edad Motocicleta	Todas
Tipo Motocicleta	Todas menos otras (93%)
Tamaño del mercado objetivo de motos matriculadas	61433
Total Motos matriculadas en el 2009 Bogotá²⁵	23.272
Tamaño del mercado objetivo de motos matriculadas 2009 Bogotá	7791

²⁵ Tomado de: http://camara.ccb.org.co/documentos/6475_motos_por_edad_observa2010.pdf, Fecha de consulta 9 de enero de 2011.

INGRESOS

El perfil del mercado objetivo va dirigido a personas que cuenten con ingresos mayores a 3 salarios mínimos propietarios de motocicletas, que en total sería un 36% y que conducen motocicletas con un cilindraje de 175cc en adelante.

Este 36% lo integra un 33% con ingresos de 3 a 4 SLMV y un 3% con ingresos de 5 SLMV en adelante.

Este perfil fue seleccionado por el tipo de portafolio que se está ofreciendo ya que son productos en los cuales la inversión mínima se encuentra en un promedio de \$350.000 lo cual es 65.3% de un salario mínimo actual 2011 de \$535.600²⁶, para que una persona tenga poder de adquisición de los productos debe contar con ingresos mayores a 3 salarios mínimos.

GENERO

Dentro del perfil se encontraran mujeres y hombres ya que estudios sobre motociclistas en publimotos muestran en los últimos 5 años que se ha presentado incremento en la compra de motocicletas en el género femenino lo cual indica que es un mercado interesante para explotar y para brindarle un portafolio de productos dirigidos a ellas con colores y diseños especiales.

TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo se ha definido en base a la información obtenida de las fuentes secundarias. De acuerdo con el perfil segmentación, que corresponde a personas con ingresos de más de 3 salarios mínimos que hacen parte de un 36% de la población usuaria de motos en Bogotá, de las cuales el 93% de sus motocicletas pertenece a la categoría de todas las motocicletas convencionales ha se estimado aproximadamente 61.433 usuarios potenciales de los productos. Estos porcentajes son calculados sobre 183.492²⁷ motocicletas que fueron matriculadas de agosto de 2010 en Bogotá.

²⁶ Tomado de: http://www.businesscol.com/empresarial/tributarios/salario_minimo.htm, Fecha de consulta 6 de febrero de 2011.

²⁷ Tomado de: plataforma Del RUNT, <http://www.publimotos.com/cuantasmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>, Fecha de consulta 9 de enero de 2011.

OBJETIVO DE PARTICIPACION EN EL MERCADO

El objetivo de participación en el mercado se calcula sobre el tamaño del mercado objetivo de motos matriculadas en el 2009 en Bogotá, cifras obtenidas del observatorio de movilidad de 23.272 unidades.

Cuadro 14. Objetivo de participación en el mercado.

CANTIDAD DE MOTOS MATRICULADAS EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ	UNIDADES
2008	140.485
2009	163.757
Aumento del 17% en el año 2009	23.272
Mayor 3 SMLV (36%)	8378
Tipo de motocicleta todas menos otras (93%)	7791
8.4% es el objetivo de participación promedio de las ventas estimados de cada una de las líneas del portafolio, aproximadamente 655 compradores promedio por cada línea. Se estima que el objetivo promedio para el quinto año es del 14%, tomando como referencia el mismo tamaño de mercado.	

La participación en el mercado está determinada por la capacidad de la fuerza de ventas, la estructura del negocio y la cantidad de competidores en el mercado y su estructura. El propósito es tomar el 8.4 % de participación promedio en el mercado durante el año en el que inicie operación el negocio.

Para la estimación inicial de ventas se ha tomado como base las motos matriculadas en el año 2009 en la ciudad de Bogotá aplicando el perfil de usuarios del segmento.

MERCADO

En Colombia la fabricación de accesorios de alta calidad para la protección de los usuarios de motocicleta cumpliendo con los estándares internacionales es bastante informal. Se identificó que en el mercado los productos de fabricación nacional están enfocados a la confección de chalecos reflectivos según la reglamentación local y prendas de protección básicas como chaquetas deportivas hechas a la medida.

De acuerdo con el portafolio que será ofrecido por Gadgets & Safety Bikers S.AS, se identificó que solo Tech4rides S.A.S fábrica el chaleco Airbag, el cual es un producto competidor directo. Debido a que Tech4rides S.A.S recientemente está incursionando en el mercado este producto es ofrecido en unión con Ironriders se elabora por pedido y de acuerdo a la medida del cliente.

No se han identificado proveedores dedicados a la fabricación del producto garajes portátiles, exclusivo de Gadgets & Safety Bikers S.AS.

FUENTES PRIMARIAS

TIPO DE INVESTIGACIÓN: DESCRIPTIVA.

La investigación ha realizar se diseñara mediante una estructura de encuesta en la cual cada pregunta tiene relación directa con los propósitos de la investigación.

TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN: CUANTITATIVA.

Para la investigación de mercados de los productos a comercializar y para tener claridad del mercado objetivo se ha decidido realizar la investigación con contacto directo utilizando una encuesta que permitirá tener la certeza de algunos aspectos o necesidades del cliente objetivo.

HIPÓTESIS

El mercado objetivo cuenta con el presupuesto para adquirir los productos airbag.

Existe la necesidad de protección a la intemperie de las motocicletas.

Hay desconocimiento por parte de los usuarios de motocicletas de los productos con la nueva tecnología airbag.

Los usuarios están dispuestos a pagar en promedio \$350.000 pesos por un chaleco airbag.

Los motociclistas están dispuestos a invertir en una mayor protección debido a los riesgos asociados a la conducción.

DETERMINACIÓN DE TAMAÑO MUESTRAL.

Después de tener cifras específicas de motos matriculadas a la fecha del 2010 y de tener determinado el mercado objetivo, se continua evaluando cual será el tamaño de la muestra de las personas a ser encuestadas.

Para lo cual se tendrán en cuenta varios aspectos en cuanto a nivel de confiabilidad del estudio y el margen de error.

En resumen, la fórmula de la muestra es la siguiente²⁸: para universos infinitos más de 10.000 sujetos.

$$n = (Z^2 * p * q) / (e^2)$$

n: muestra: es el número representativo del grupo de personas que se va a estudiar (población)

N: población: es el grupo de personas que se estudian, las cuales están conformadas, por el público objetivo Cantidad Matriculadas Bogotá a Agosto 30 de 2010, 183.492 motocicletas.

z: nivel de confianza: mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% (1.96) o de 90% (1.65). Mientras mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayores encuestas se deben realizar, lo cual se ve reflejado en mayores costos para la empresa.

e: mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5%(toma de decisiones) o de 10%(tendencias). Mientras menor margen de error, mayor validez tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayores encuestas se deben realizar.

p: probabilidad de ocurrencia: probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia del 50%.

q: probabilidad de no ocurrencia: probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia del 50%. La suma de “p” más “q” siempre debe dar 100%.

²⁸ Tomado de: <http://www.crecenegocios.com/como-hacer-una-encuesta/>, Fecha de consulta 6 de febrero de 2011.

Después de realizar los cálculos correspondientes y teniendo en cuenta el presupuesto de la empresa de \$250.000 y el factor tiempo, el número total de encuestados que se ajusta a el presupuesto es de n=96 encuestados.

SELECCIÓN DE LA MUESTRA Y TIPO DE MUESTREO

Cuadro 15. Muestreo, estimación costos encuestas.

MUESTREO / ESTIMACIÓN COSTOS ENCUESTAS				
VARIABLES	Mercado total	Mercado total	Mercado total	Mercado total
N =	61433	61433	61433	61433
P =	0,5	0,5	0,5	0,5
Q =	0,5	0,5	0,5	0,5
Z =	1,96	1,96	1,65	1,65
e =	5%	10%	5%	10%
n =	384,16	96,04	272,25	68,0625
VR. X ENCUESTA	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500
VALOR PROYECTO:	\$ 960.400	\$ 240.100	\$ 680.625	\$ 170.156
PRESUPUESTO DE LA EMPRESA	\$ 250.000			

El tamaño de la muestra seleccionada es de n: 96 encuestados, con un nivel de confianza del z: 1.96 y porcentaje de error de e: 10%.

DISEÑO DEL INSTRUMENTO: ESTRUCTURADO.

El formato de encuesta a utilizar es el siguiente:

Figura 20. Encuesta de sistema y accesorios de seguridad.

ENCUESTA SISTEMAS Y ACCESORIOS DE SEGURIDAD PARA MOTOCICLETAS

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 C.C.: _____ SEXO: M F ESTRATO: _____

AÑO - MODELO DE LA MOTO: _____

CUANTO HA INVERTIDO EN EQUIPOS DE SEGURIDAD Y ACCESORIOS PARA SU MOTO (SIN INCLUIR CASCO):

¿CUENTA CON UN PARQUEADERO CUBIERTO? SI NO

¿CONOCE SISTEMAS DE AIRBAG PARA SU MOTO? SI NO

SI SU RESPUESTA ES SI ¿CUALES? _____

SI SU RESPUESTA ES NO, TENIENDO EN CUENTA QUE ESTO AYUDA A MEJORAR SU SEGURIDAD EN CASO DE CHOQUE, ¿LE INTERESARÍA OBTENER UNO? SI NO

Cada una de las preguntas fue diseñada con un objetivo específico: Este formato estructurado de preguntas abiertas y cerradas se realizara mediante interrogación directa de un investigador quien debe realizar un trabajo arduo ya que no todos los propietarios de motocicletas son el mercado objetivo, para lo cual la persona que las realizara tendrá la capacidad y el conocimiento de las características que deben cumplir los encuestados.

También se debe tener en cuenta motocicletas de 175cc en adelante, para lo cual se realizaran en zonas de Bogotá parqueaderos públicos y residenciales, concesionarios de venta, reparación de motos, club de motociclistas que se reúnen en parques, reparación o venta de motocicletas que sean adquiridas por personas con ingresos mayores a 3 salarios mínimos.

La pregunta abierta de nombre o cedula de la persona a encuestar no es obligatoria es parte complementaria de la investigación y la persona está en la libertad de suministrar o no la información.

La pregunta abierta de el estrato permitirá conocer el rango en él se encuentran los ingresos de la persona, ya que por lo general las personas son susceptibles a suministrar la información de los ingresos en cifras reales.

La pregunta abierta de edad y la dicotómica de sexo permite confirmar que el mercado objetivo está dirigido a hombres y mujeres sin discriminación alguna, en cuanto a la edad permite conocer el rango de edad de los propietarios de motos.

La pregunta abierta del año o modelo de la moto permite conocer el rango de precio y el promedio de tiempo en el que fue adquirida por su propietario.

La pregunta de escala de calificación de inversión en equipos de seguridad dará conocimiento del rango en pesos de lo que un motociclista invierte en el equipo y accesorios de seguridad.

La pregunta dicotómica de si cuenta o no con un parqueadero cubierto está enfocada a saber qué porcentaje de personas tienen la posibilidad de tener sus motos en un sitio cubierto para de esta forma entrar con un nuevo producto de parqueaderos portátiles.

La pregunta dicotómica y abierta de si conocen o no los accesorios con airbag y si es así cuales conoce, permite tener información de la experiencia de los motociclistas con estos productos.

Y finalmente al ser estos productos tan novedosos en Colombia se da a conocer al usuario que estos brindan mayor seguridad cuando se movilizan en las motocicletas y se pretende definir con dos posibilidades de respuesta (dicotómica) si estarían dispuestos o no a probar este tipo de accesorios.

APLICACIÓN Y TRABAJO DE CAMPO: RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LAS FUENTES

Después de tener un diseño definido del formato se paso a hacer efectiva la investigación por medio de encuestas, para tal proceso las personas encargadas fueron capacitadas con el objetivo de la investigación. Los lugares definidos para el proceso fue la zona Norte de Bogotá, parqueaderos, concesionarios de venta, reparación de motocicletas y parques de encuentro club de motociclistas (ver Anexo B).

CONTEO Y CODIFICACION DE RESULTADOS

Una vez realizadas las encuestas, se realizo su contabilidad y codificación para definir los resultados de la investigación. (Ver anexos A y B).

Cuadro 16. Ficha técnica resultado encuestas.

FICHA TECNICA RESULTADO ENCUESTAS			
CIUDAD	BOGOTA		
ZONA	NORTE		
LUGARES	Parqueaderos, concesionarios de venta, reparación de motos, club de motociclistas en parques sitio de reunión.		
TOTAL ENCUESTADOS	96 PERSONAS		
PROMEDIO DE EDAD	33 AÑOS		
GENERO MASCULINO	100		%
ESTRATO 3	41	42,7	%
ESTRATO 4	40	41,7	%
ESTRATO 5	9	9,4	%
ESTRATO 6	6	6,3	%
PROMEDIO DE MODELO DE MOTO	2009		
INVERSIÓN EN EQUIPOS DE SEGURIDAD			
\$0 - \$500.000	42	44	%
\$500.000-\$1.000.000	34	35	%
\$1.000.000 O MAS	20	21	%
CUENTA CON PARQUEADERO CUBIERTO			
SI	81	84	%
NO	15	16	%
CONOCE SISTEMAS DE AIRBAG			
SI	32	33	%

NO	64	67	%
CUALES			
El 33% de encuestados conocen el sistema de Airbag en las chaquetas para motociclistas.			
INTERASADO EN ADQUIRIR			
SI	88	92	%
NO	8	8	%
PRESUPUESTO DESIGNADO POR LOS ENCUESTADOS			
De las observaciones que realizaron los encuestados se identifico que el promedio de precio que estarían dispuestos a pagar es de \$ 420.000.00.			

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES.

De acuerdo con la investigación realizada en las encuestas el producto Chaleco Airbag tiene alta aceptación por parte de los clientes potenciales, donde a su vez el presupuesto comentado por los entrevistados, se encuentra dentro del rango del precio al cual se desea introducir el producto en el mercado.

También se identifico que existe la necesidad especial de un producto de protección para las motos a la intemperie, de acuerdo con la respuesta el 16% de los encuestados manifestó que no tiene parqueadero cubierto para su motocicleta. Esto indica que se puede introducir al mercado el producto de fabricación exclusiva de Gadgets & Safety S.A.S, que es el garaje portátil.

El 44% de los encuestados invierte más de \$500.000 pesos en accesorios y equipo de protección, lo que indica que existe un amplio segmento del mercado con el poder adquisitivo para comprar los productos del portafolio de Gadgets & Safety Bikers S.A.S.

El 67% de los encuestados tiene desconocimiento de elemento de seguridad con protección airbag para motocicletas, indica que hay una gran oportunidad pues es un mercado novedoso a desarrollar, pero por otro lado para logra una mayor adopción del producto se debe trabajar en plan estratégico de comunicación

El 92% de los encuestados demostraron interés de adquirir los productos airbag.

El precio promedio que los encuestados estarían dispuestos a pagar por productos airbag para su protección es de \$420.000.

EL 33% de los encuestados han escuchado de la nueva tecnología airbag en accesorias para la protección de motociclistas, mientras el 68% no tenía conocimiento de su existencia.

RECOMENDACIONES:

Según los resultados de la investigación se generan las siguientes recomendaciones:

- Es importante considerar el precio sugerido de los sistemas airbag de los encuestados para el lanzamiento de lo los productos.
- Se sugiere comunicar a las personas que no cuentan con garaje cubierto los beneficios de nuestro nuevo producto garaje portátil.
- Utilizar estrategias de comunicación para dar a conocer estos nuevos sistemas de protección en el mercado Colombiano.

ADOPCIÓN DE LOS USUARIOS AL PRODUCTO.

Los accesorios de seguridad para motociclistas con sistema airbag, bluetooth, por ser productos de reciente introducción, están iniciando el proceso de adopción y aceptación en el mercado. Para aumentar la recordación y conciencia de los beneficios del uso del producto en los consumidores, se debe reforzar la comunicación con información del sistema y sus bondades.

GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S brindara información especialmente a través de los asesores comerciales, apalancándose en estrategias de publicidad y mercadeo, por ejemplo en asistencia de ferias se realizaran muestras funcionales del producto para generar interés y estimular a las personas a buscar información sobre los productos.

Al generar que el consumidor experimente los beneficios de los accesorios empezara a sentir mayor seguridad al transportarse en su motocicleta.

TAMAÑO APARENTE DEL MERCADO

Cuadro 17. Tamaño aparente del mercado.

PRODUCTOS	Razón Social del Importador	Cantidad	Valor FOB USD
CHALECOS, OVEROLES, CHAQUETAS	AUTOGERMANA S.A.	193	7363
	BERMOTOS S.A.	456	12332,24
	COLCROSS LTDA	151	2094,41
	COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	329	13186,19
	GOMEZ FONSECA JOSE JAVIER	30	1112,71
	HDC S A S	61	3604,74
	XTREME ADVENTURE LIMITADA	267	12574,53
	XXX LTDA-XXX S.A.S	209	5381,6
	TOTAL	1696	\$ 57.649,53
VISORES	AUTOGERMANA S.A.	91	3962,06
	CASCOS LAR S.A.	1500	2025
	COLCROSS LTDA	228	2463,64
	COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	340	2772,58
	XTREME ADVENTURE LIMITADA	51	347,36
	TOTAL	2210	\$ 11.570,64
CASCOS	AUTOGERMANA S.A.	220	74862,42
	C I SURTICASCOS BOGOTA S A S	53372	152422,58
	CASCOS LAR S.A.	12657	152415,6
	CEPEDA MARTINEZ JORGE ENRIQUE	492	4896,6
	COLCROSS LTDA	1787	107010,67
	COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S. A.S.	2115	146564,89
	FREDMOTOS LIMITADA FREDMO LIMITADA	11182	28476,2
	JAPY ITALIA LTDA	25	3288,15
	MACRO INVERSIONES J D LIMITADA	4060	164571,6
	MOTOS EL CONDOR LIMITADA	450	3752,1
	RPM MOTORCYCLES S A S	17	1699,88
	SEI PARTSNET E U	276	17580,6
	SOLUCIONES ECOLOGICAS DE TRANSPORTE S.A.S.	24	96
	UNDERGROUND ROCKSHOP LTDA	1064	6072
	XTREME ADVENTURE LIMITADA	59	9024,77
	XXX S.A.S	293	12910,58
	YAMARINOS KASAMOTOS LTDA	1818	15561
TOTAL	89911	\$ 901.205,64	
TOTAL MERCADO		93817	\$ 970.425,81

Cuadro 18. Tamaño aparente del mercado vestimenta protección

INDICADORES	VALOR PESOS
VALOR ESTIMADO IMPORTACIONES 12 MESES CON BASE TRM AÑO 2011 (1.812 PESOS)	\$ 125.353.138,03
PRODUCCION NACIONAL	0
EXPORTACIONES	0
ESTIMADO TAMAÑO APARENTE MERCADO ANUAL VESTIMENTA PROTECCIÓN	\$ 125.353.138,03

Cuadro 19. Tamaño aparente del mercado visores.

INDICADORES	VALOR PESOS
VALOR ESTIMADO IMPORTACIONES 12 MESES CON BASE TRM AÑO 2011 (1.812 PESOS)	\$ 25.159.199,62
PRODUCCION NACIONAL	0
EXPORTACIONES	0
ESTIMADO TAMAÑO APARENTE MERCADO ANUAL VISORES	\$ 25.159.199,62

Cuadro 20. Tamaño aparente del mercado cascos.

INDICADORES	VALOR PESOS
VALOR ESTIMADO IMPORTACIONES 12 MESES CON BASE TRM AÑO 2011 (1.812 PESOS)	\$ 1.959.581.543,62
PRODUCCION NACIONAL	0
EXPORTACIONES	0
ESTIMADO TAMAÑO APARENTE MERCADO ANUAL CASCOS	\$ 1.959.581.543,62

TAMAÑO POTENCIAL DEL MERCADO

CHALECO AIRBAG

Cuadro 21. Tamaño potencial del mercado chaleco airbag

Tamaño total del mercado (Total motos Matriculadas Bogotá)	183492
SEGMENTACIÓN	
36 % -Población Segmento Ingresos (Mayor 3 SML)	
100%- Genero: Masculino y Femenino	
100% Cilindraje Motocicletas: Todos	
100%- Edad Motocicleta: Todas	
93%-Tipo Motocicleta: Todos Menos Otras Clasificación	
Tamaño potencial del mercado objetivo de acuerdo a la segmentación (unidades)	61433
Precio Promedio Compra Chaleco Airbag pesos (Ver investigación Mercado)	\$ 420.000

Tamaño Potencial de mercado chaleco airbag de acuerdo al tamaño potencial total de unidades y el precio promedio compra (pesos)	\$25.801.860.000
Ventas de motocicletas año 2009	23272
Tamaño Potencial del segmento objetivo de acuerdo Ventas Motocicletas año 2009 (unidades)	7791
Tamaño potencial anual de mercado (pesos) Ventas chalecos airbag de acuerdo al tamaño potencial de unidades ventas 2009 y el precio promedio compra investigación	\$ 3.272.220.000
Valor Ventas pesos 1er año de acuerdo con : Objetivo 9.6% participación del tamaño potencial mercado anual (pesos)	\$ 315.000.000

VISORES ANTIEMPAÑO

Cuadro 22. Tamaño potencial del mercado visores anti empaño.

Tamaño total del mercado (Total motos Matriculadas Bogotá)	183492
SEGMENTACIÓN	
36 % -Población Segmento Ingresos (Mayor 3 SML)	
100%- Genero: Masculino y Femenino	
100% Cilindraje Motocicletas: Todos	
100%- Edad Motocicleta: Todas	
93%-Tipo Motocicleta: Todos Menos Otras Clasificación	
2% -Adquisición Visores: # Visores Importados/ # Cascos Importados	
Tamaño potencial del mercado objetivo de acuerdo a la segmentación (unidades)	61433
Valor CIF pesos promedio de una unidad importada de los principales competidores (AUTOGERMANA, CASCOS LAR S.A., COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS Y ACCESORIOS S.A.S PARTIDA ARANCELARIA 6507000000).	\$ 87.651
Precio estimado de venta unidad por G & S BIKERS.	\$86.000
Tamaño Potencial de mercado Visores de acuerdo al tamaño potencial total de unidades y el precio estimado de venta unidad por G & S BIKERS.	\$ 87.259.000
Ventas de motocicletas año 2009	23272
Tamaño Potencial del segmento objetivo de acuerdo Ventas Motocicletas año 2009 (unidades)	7791
Tamaño potencial anual de mercado (pesos) Ventas Visores anti empaño de acuerdo al tamaño potencial de unidades ventas 2009 y el precio promedio compra investigación	\$ 670.026.000
Valor Ventas pesos 1er año de acuerdo con : Objetivo 3.9% participación del tamaño potencial mercado anual (pesos)	\$ 25.800.000

CASCOS PARA MUJER

Cuadro 23. Tamaño potencial del mercado cascos femeninos.

Tamaño total del mercado (Total motos Matriculadas Bogotá)	183492
SEGMENTACIÓN	
36 % -Población Segmento Ingresos (Mayor 3 SML)	
24%- Genero: Femenino	

100% Cilindraje Motocicletas: Todos	
100%- Edad Motocicleta: Todas	
93%-Tipo Motocicleta: Todos Menos Otras Clasificación	
Tamaño potencial del mercado objetivo de acuerdo a la segmentación (unidades)	14744
Precio Promedio unidad importaciones principales competidores (AUTOGERMANA, COLCROSS LTDA, COMERCIALIZADORA EUROPEA DE MOTOS S.A.S, GO KART S.A., XTREME ADVENTURE LTDA, PARTIDA ARANCELARIA 6506100000).	\$434.349
Precio estimado de venta unidad por G & S BIKERS.	\$365.000
Ventas de motocicletas año 2009	23272
Tamaño Potencial del segmento objetivo de acuerdo Ventas Motocicletas año 2009 (unidades)	1870
Tamaño potencial anual de mercado (pesos) Ventas Casco de mujer de acuerdo al tamaño potencial de unidades ventas 2009 y el precio estimado de venta unidad por G & S BIKERS.	\$ 682.550.000
Valor Ventas pesos 1er año de acuerdo con : Objetivo 8% participación del tamaño potencial mercado anual (pesos)	\$ 54.750.000

GARAJES PORTATILES

Cuadro 24. Tamaño potencial del mercado garajes portátiles.

Tamaño total del mercado (Total motos Matriculadas Bogotá)	183492
SEGMENTACIÓN	
36 % -Población Segmento Ingresos (Mayor 3 SML)	
100%- Genero: Masculino y Femenino	
100% Cilindraje Motocicletas: Todos	
100%- Edad Motocicleta: Todas	
93%-Tipo Motocicleta: Todos Menos Otras Clasificación	
16% Personas que no cuentan con garaje cubierto (Investigación)	
Tamaño potencial del mercado objetivo de acuerdo a la segmentación (unidades)	9829
Precio producto Sustituto importado.	\$ 920.500
Precio de venta G & S BIKERS	\$520.000
Tamaño Potencial de mercado Garajes portátiles de acuerdo al tamaño potencial total de unidades y el precio promedio unitario de acuerdo importaciones principales competidores	\$ 3.440.254.810
Ventas de motocicletas año 2009	23272
Tamaño Potencial del segmento objetivo de acuerdo Ventas Motocicletas año 2009 (unidades)	1247
Tamaño potencial anual de mercado (pesos) Ventas Garajes portátiles de acuerdo al tamaño potencial de unidades ventas 2009 y el precio promedio compra investigación	\$ 648.000.000
Valor Ventas pesos 1er año de acuerdo con : Objetivo 12% participación del tamaño potencial mercado anual (pesos)	\$ 78.000.000

LIQUIDO ANTIEMPAÑO

Cuadro 25. Tamaño potencial del mercado líquidos antiempaño.

Tamaño total del mercado (Total motos Matriculadas Bogotá)	183492
SEGMENTACIÓN	
36 % -Población Segmento Ingresos (Mayor 3 SML)	
100%- Genero: Masculino y Femenino	
100% Cilindraje Motocicletas: Todos	
100%- Edad Motocicleta: Todas	
93%-Tipo Motocicleta: Todos Menos Otras Clasificación	
Tamaño potencial del mercado objetivo de acuerdo a la segmentación (unidades)	61433
Precio Sugerido de introducción en el mercado	\$24.500
Tamaño Potencial de mercado Visores de acuerdo al tamaño potencial total de unidades y el precio promedio unitario de acuerdo importaciones principales competidores	\$ 737.196.000
Ventas de motocicletas año 2009	23272
Tamaño Potencial del segmento objetivo de acuerdo Ventas Motocicletas año 2009 (unidades)	7791
Tamaño potencial anual de mercado (pesos) Ventas Visores anti empaño de acuerdo al tamaño potencial de unidades ventas 2009 y el precio Sugerido de Venta	\$ 190.879.500
Valor Ventas pesos 1er año de acuerdo con : Objetivo 15.4% participación del tamaño potencial mercado anual (pesos)	\$ 29.400.000

BLUETOOTH

Cuadro 26. Tamaño potencial del mercado Bluetooth.

Tamaño total del mercado (Total motos Matriculadas Bogotá)	183492
SEGMENTACIÓN	
36 % -Población Segmento Ingresos (Mayor 3 SML)	
100%- Genero: Masculino y Femenino	
100% Cilindraje Motocicletas: Todos	
100%- Edad Motocicleta: Todas	
93%-Tipo Motocicleta: Todos Menos Otras Clasificación	
Tamaño potencial del mercado objetivo de acuerdo a la segmentación (unidades)	61433
Precio Sugerido de introducción en el mercado	\$580.000
Ventas de motocicletas año 2009	23272
Tamaño Potencial del segmento objetivo de acuerdo Ventas Motocicletas año 2009 (unidades)	7791
Tamaño potencial anual de mercado (pesos) Ventas bluetooth de acuerdo al tamaño potencial de unidades ventas 2009 y el precio Sugerido de Venta	\$ 4.518.780.000
Valor Ventas pesos 1er año de acuerdo con : Objetivo 1.5% participación del tamaño potencial mercado anual (pesos)	\$ 69.600.000

3.2 PROYECCIONES DE VENTAS

Cuadro 27. Ventas estimadas primeros 12 meses operación de acuerdo objetivo participación.

PRODUCTO	VENTAS ESTIMADAS PRIMEROS 12 MESES OPERACIÓN
Chalecos Airbag	\$ 315.000.000
Visores Antiempañó	\$ 25.800.000
Cascos para Mujer	\$ 54.750.000
Garages portátiles	\$ 78.000.000
Líquido Antiempañó	\$ 29.400.000
Bluetooth	\$ 69.600.000
TOTAL	\$ 572.550.000

Cuadro 28. Proyección mensual de ventas 2012

PROYECCIONES DE VENTAS AÑO 2012		% Participación Ventas
ENERO	\$ 11.451.000	2%
FEBRERO	\$ 22.902.000	4%
MARZO	\$ 34.353.000	6%
ABRIL	\$ 45.804.000	8%
MAYO	\$ 57.255.000	10%
JUNIO	\$ 57.255.000	10%
JULIO	\$ 56.682.450	10%
AGOSTO	\$ 56.682.450	10%
SEPTIEMBRE	\$ 56.682.450	10%
OCTUBRE	\$ 56.682.450	10%
NOVIEMBRE	\$ 58.400.100	10%
DICIEMBRE	\$ 58.400.100	10%
TOTAL	\$ 572.550.000	100%

Cuadro 29. Proyecciones de ventas 5 primeros años operación a precios constantes.

PROYECCIONES DE VENTAS 5 PRIMEROS AÑOS OPERACIÓN A PRECIOS CONSTANTES				
2012	2013	2014	2015	2016
\$ 572.550.000	\$ 629.805.000	\$ 724.275.750	\$ 832.917.113	\$ 957.854.679
Incremento % vs año anterior	10%	15%	15%	15%

3.3 FORMULACION DE OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

Dentro de las estrategias para ingresar al mercado de accesorios para motos se han contemplado estrategias intensivas para contar con una posición competitiva, dentro de estas estrategias se encuentran las de penetración de mercado y desarrollo de producto.

3.3.1 ESTRATEGIAS INTENSIVAS

3.3.1.1 PENETRACION DEL MERCADO

Por la novedad en algunos de los productos del portafolio en el mercado, y que en la actualidad se presenta resistencia al cambio de los usuarios de motocicletas hacia los elementos de seguridad por la poca sensibilización por parte de los usuarios de los riesgos de usar elementos de seguridad y la baja percepción de los beneficios que tiene usar un adecuado equipamiento, que se evidenciada en la importante participación en el total de comparendos a nivel nacional de las infracciones por “conducir motocicleta sin seguir las normas del código nacional de tránsito” presentado en el numeral 5.9.

Se he diseñado para lograr una penetración en el mercado un plan de mercadeo que se busca informar al cliente de los beneficios reales que se obtienen al usar los productos del portafolio.

PLAN DE MERCADEO

Cuadro 30. Plan de mercadeo.

Actividades	Objetivo	Frecuencia	Unidades	Fecha inicio o ejecución actividad	Presupuesto por period	Valor Anual	Aprox. Personas a contactar anual.
Pauta Fedmoto Website	Posicionar la marca y dar a conocer el portafolio de productos dentro del sector y el mercado potencial	Semestral	2 pautas	Enero 2.012	\$ 200.000	\$ 400.000	730
Pagina Diseño Web Hosting, Actualización, Mantenimiento (Blog redsociales Facebook Twiter)	Generar comunicación con los clientes actuales y potenciales, con la presentación corporativa de la empresa y la actualización a los seguidores de la marca con los nuevos avances que ofrece la empresa.	Anual	1	Enero 2.012	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	1000
Tarjetas Club Afiliados y CRM	Desarrollar bases de datos de los clientes actuales y generar actividades de segmentación y comunicación con información de la empresas y la actualización del portafolio de productos, promociones.	Mensual	60	Enero 2.012	\$ 60.000	\$ 720.000	1000

Cuadro 30. (Continuación)							
Volantes tamaño media carta, día no carro, puntos de reunión de rutas, salidas nocturnas moto, fines de semana.	Llegar a los clientes potenciales con información del portafolio y generar recordación de la empresa y la marca, y atraer nuevas ventas	Trimestral	5000	Mensual Inicio Enero 2012	\$ 320.000	\$ 1.280.000	3000
Canjes Campeonatos	Posicionar la marca dentro del sector y generar recordación en el mercado objetivo.	NA	3	Enero 2012- calendario fedemoto Fechas: 7 agosto, 25 septiembre, 11 Diciembre	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	900
Telemercadeo Bases de datos	Contactar e informar a los clientes interesados en el portafolio de productos y 82interés82 los procesos de ventas actuales	Mensual	775 llamadas	Enero 2.012	\$ 54.000	\$ 648.000	9300
Cartelera de empresas de interés82, seguridad, escuelas de conducción, tramites de tránsito y transporte, puntos de venta soat, talleres y concesionarios de motos.	Llegar a los clientes potenciales con información del portafolio y generar recordación de la empresa y la marca.	Mensual	5 cartelera s	Enero 2.012	\$ 120.000	\$ 1.440.000	2000
Reproducción de videos de producto y testimoniales	Crear una experiencia en el punto de venta que genere el 82interés por el portafolio e informe al cliente	Semestral	1	Enero 2.012	\$ 100.000	\$ 200.000	800

Souvenirs, Llaveros o esferos.		Anual	1000	Enero 2.012	\$ 550.000	\$ 550.000	600
Gerencia, apoyos de comunicaciones para el desempeño de su labor.							
Tarjeteria	Tener una herramienta de presentación corporativa de la empresa.	Anual	2000	Enero2.012	\$ 240.000	\$ 240.000	1000
Teléfono celular, empresa telefónica movistar.	Contar con una herramienta de comunicación con proveedores, clientes y personal de la compañía.	Mensual	800 minutos	Enero 2.012	\$100.000	\$1.200.000	1000
Asesor comercial punto de venta, apoyos de comunicaciones para el desempeño de su labor.							
Tarjetas	Tener una herramienta de presentación corporativa de la empresa.	Anual	2000	Enero 2.012	\$ 240.000	\$ 240.000	1000
Brochures.	Llegar a los clientes potenciales con información del portafolio y generar recordación de la empresa y la marca. Tener una herramienta de presentación corporativa.	Anual	1000	Enero2.012	\$2.200.000	\$2.200.000	700
Teléfono celular, empresa telefónica movistar.	Contar con una herramienta de telemercadeo para coordinación de citas y seguimiento de clientes.	Mensual	350 minutos	Enero 2.012	\$80.000	\$960.000	1400
Asesor comercial externo, apoyos de comunicaciones para el desempeño de su labor.							
Brochures.	Llegar a los clientes potenciales con información del portafolio y generar recordación de la empresa y la marca. Tener una herramienta de presentación corporativa.	Anual	1000	Enero 2.012	\$2.200.000	\$2.200.000	700
Teléfono celular, empresa telefónica movistar.	Contar con una herramienta de telemercadeo para coordinación de citas y seguimiento de clientes.	Mensual	350 minutos	Enero 2.012	\$80.000	\$960.000	1400
Transporte	Facilitar al asesor todos los recursos para movilidad de citas agendadas y	mensual	NA	Enero 2.012	\$160.000	\$1.920.000	NA

	visitas a sitios de clientes potenciales, empresas de interés ⁸⁴ , seguridad, escuelas de conducción, tramites de tránsito y transporte, puntos de venta soat, talleres y concesionarios de motos.					00	
Tarjetas	Tener una herramienta de presentación corporativa de la empresa.	Anual	1200	Enero 2.012	\$150.000	\$15 0.00 0	700
PRESUPUESTO ANUAL						\$ 18.108.000	

3.3.1.2 CONCEPTO DEL NEGOCIO: MARCA

Figura 21. Marca G & S BIKERS de Garaje Portátil.



El signo distintivo estará compuesto por una combinación entre el logotipo y el nombre, con un tipo de letra legible con una abreviación del nombre **G & S BIKERS**, el objeto a utilizar en el diseño gráfico que identificara la empresa es el cuerpo de un motociclista con accesorios de seguridad.

Los colores que identificaran nuestra empresa y la marca en algunos productos serán, el naranja y el gris. Con la marca se pretende tener una conexión con los consumidores y sus emociones para conseguir en ellos su preferencia.

NOMBRE Y LOGO

Figura 22. Logo de GADGETS & SAFETY- BIKERS S.A.S.



La identidad gráfica estará conformada por el nombre o razón social denominado, **GADGETS & SAFETY- BIKERS S.A.S** y por la publicidad de **Protección y seguridad para moto motocicletas**, se utilizara la misma línea de colores de la marca naranjas y grises.

Con el nombre de la empresa se proyectara un grupo laboral socialmente responsable con la protección de los motociclistas brindándoles diferentes accesorios para su seguridad.

POLITICA DE CALIDAD

Garantizar y mejorar continuamente con productos que mejoren la seguridad y confort de los usuarios con motivos de elegancia y alto diseño, elaborados con materiales de excelente calidad que proporcionen a los clientes un bienestar por su uso y en una situación de un accidente en el caso de los chalecos y los cascos, evitara que el golpe sea fuerte, pues el sistema Air Bag protege a los usuarios.

En cuanto a las garantías de los productos por materiales será de 6 meses. Cambios o devoluciones se harán efectivos solo hasta días después de la compra.

BENEFICIOS DE NUESTROS PRODUCTOS:

Contar con soluciones de alta tecnología que ofrecen una experiencia de seguridad, confort, elegancia en todo lo relacionado con la conducción y el cuidado de motocicletas. G&S Bikers proporciona productos especializados, que cumplen con todos los estándares nacionales e internacionales, adicionalmente ofrece una garantía real y un asesoramiento consultivo, soportado por profesionales en el portafolio.

A. GARAGE PORTATIL PRODUCTO DE FABRICACIÓN DE GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S

Permite la protección de las motocicletas en cualquier lugar, cuidando daños por las condiciones ambientales extremas de la intemperie y las condiciones climáticas, (Exposición solar, lluvia, polvo, humedad). Adicionalmente su funcionalidad se debe al alto diseño, elegancia, portabilidad, practicidad de su estructura. Este producto es elaborado con materiales de alta duración idóneos para ofrecer y mantener sus características por más de 10 años.

B. CHALECO AIRBAG

Producto de diseño avanzado, con materiales livianos, durables y respirables, que permiten la conducción con la seguridad que ofrece la tecnología airbag y el

confort de los mejores textiles. Este producto es desarrollado por uno de los principales fabricantes del sector y de las más prestigiosas marcas del mercado.

C. CASCOS PARA MUJERES

Cascos de alta seguridad, con alto diseño, enfocado en brindar la mejor seguridad a las mujeres usuarias de motocicleta sin olvidar sus necesidades de identidad e imagen de los equipos de protección como conjunto de un atuendo.

D. PRODUCTO BLUETOOTH PARA CASCO

Accesorio de comunicación de alta tecnología que permite la intercomunicación entre pasajeros que se dificulta por el viento y el ruido ambiente, y adicionalmente permite el uso de dispositivos móviles como teléfonos, radios de dos vías y reproductores de audio compatibles con la tecnología bluetooth. Que le brinda a usuario la tranquilidad de no tener que distraer durante la conducción para atender estos equipos o tener que detenerse. Este producto ha sido diseñado con tecnología intuitiva que permite su fácil operación y el fácil enlace con los dispositivos compatibles.

E. LÍQUIDO ANTIEMPAÑO

Permite la seguridad de conducción garantizando la total visibilidad a pesar de las condiciones o factores que generan el empañamiento del visor de la motocicleta. Es una herramienta de limpieza y mantenimiento del visor que es un elemento costoso y frágil que es importante conservar cuando se realiza una alta inversión en un casco de seguridad.

F. LENTE VISOR ANTIEMPAÑO

Este accesorio que se implementa como un aditamento del casco actual. Permite la seguridad de conducción garantizando la total visibilidad a pesar de las condiciones o factores que generan el empañamiento del visor de la motocicleta, sin preocuparse por un mantenimiento especial para mantener esta condición. Adicionalmente por alta tecnología la calidad sus materiales su lente está diseñado para tener una duración superior a que viene estándar con cascos de otros fabricantes.

POSICIONAMIENTO

G&S Bikers quiere llegar al estrato medio y alto en la ciudad de Bogotá que utiliza las motocicleta como su medio de transporte. Para llevar a este mercado contará con un portafolio de seguridad y protección, enfocado a solucionar los riesgos e inconvenientes que tiene actualmente el uso de este medio de transporte haciendo más cómoda y placera la experiencia de conducción y uso de las motocicletas. Adicionalmente ofreciendo productos de alto diseño y elegancia, y proveedores de clase mundial, que proporcionen distinción al usuario y atracción por su uso.

Para conquistar a los clientes se contará con un personal altamente capacitado y enfocado a vender consultivamente a sus clientes soluciones a sus actuales inconvenientes, a capacitar al usuario para que pueda hacer el mayor uso de lo beneficios de los productos del portafolio.

Dado que la marca G&S Bikers esta incursionado en el mercado y no cuenta con reconocimiento, para generar recordación en el sector se hará participación en eventos representativos del sector y se llegará a personalidades del sector, de acuerdo al plan de actividades de marketing, donde también se ha estructurado un plan de imagen corporativa, de manejo de redes sociales y recursos web.

Para mantenerse en contacto y segmentar los clientes actuales y potenciales se contará un CRM integrado al sistema de recaudo, con el que se desea trabajar en planes de comunicación, promociones, administración, gestión, seguimiento de contactos desarrollados con telemarketing y visitas con la fuerza de ventas.

3.3.1.3 DESARROLLO DE PRODUCTO

La estrategia para el desarrollo del producto con la que se pretende incrementar las ventas será el mejoramiento del producto enfocado a la protección de las motos en la intemperie, GADGETS & SAFETY- BIKERS SAS desarrollara un nuevo producto, un garaje portátil que no se encuentran en el mercado Colombiano.

Contar con los mejores proveedores del mercado y un portafolio de productos innovadores de alto valor agregado y diferenciación:

La empresa estará capacitada en todas las normas de transito que contempla la legislación Colombiana, certificando al usuario de que los productos adquiridos

cumplen con todas la especificaciones que solicitan las entidades de transito y la más recientes especificaciones del mercado. GADGETS & SAFETY BIKERS SAS ofrecerá variedad de opciones a la hora de configurar los elementos de protección de sus clientes. Para garantizar la innovación en el portafolio el departamento de compras estará en constante investigación de los nuevos adelantos y productos en el sector.

3.3.1.4 ESTRATEGIA DE FIDELIZACION

Contar con personal capacitado y calificado que garantice el mejor servicio al cliente:

La desinformación por parte los usuarios en la tecnología y beneficios de los productos, es un factor que podría llevar a que su decisión de compra pueda inclinarse por el factor precio al no tener una propuesta de valor tangible. La empresa buscará la diferenciación con productos de alto valor por las presentaciones que el mismo ofrece, lo cual indica que la decisión de compra no se limite a una simple evaluación de precios.

La marca construirá la confianza de sus clientes por medio de una excelente atención en todo momento de contacto con él; razón por la cual el personal comercial se capacitará en todas la normas internacionales referentes al tema de seguridad vial, de conducción, transito local, equipos de protección para motocicletas mencionadas en el capitulo legal, para garantizar que los clientes están recibiendo el asesoramiento más completo en el momento de la compra de acuerdo con sus particularidades de conducción, diferenciándose en el servicio al cliente de sus competidores.

A continuación se presenta un calendario de capacitación para la fuerza de ventas que busca la consecución de los objetivos de la propuesta de valor hacia el cliente.

También contaremos con una para el seguimiento con las siguientes herramientas de buzón de sugerencias, calificación de atención en el punto de venta en el punto pago.

Cuadro 31. Calendario de capacitación

Actividades	Temas	Fechas	Lugar	Intensidad horaria/ sesión	Sesiones anuales	Inversión/ sesión	Subtotal inversión
Inducción Fuerza de Ventas y potencialización de los talentos de venta	Misión, Visión, Valores, Atención al cliente, telemarketing y guión, herramientas tecnológicas, propuesta de valor, portafolio, legislación, competencia	Julio 1-8	Empresa	2 Horas	5	\$ 50.000	\$ 250.000
Evaluación de atención al cliente y actualización en ventas consultivas	Revisión de los indicadores de atención y sugerencia de los clientes, actualización en técnicas de ventas	Mensual día 15	Empresa	2 Horas	12	\$ 50.000	\$ 600.000
Actualización del portafolio	Actualización de los productos y beneficios del portafolio	Bimensual día 5	Empresa	3 Horas	6	\$ 80.000	\$ 480.000
						TOTAL	\$1.330.000

Administración de contactos y la comunicación a los clientes.

La empresa almacenará la información de cada uno de los clientes en un sistema, con el objetivo hacer un acercamiento oportuno y periódico, con clientes y candidatos dependiendo del perfil de cada uno de ellos. Para estos en cada momento de contacto con el cliente se buscará actualizar sus datos de contacto.

Este proceso esta incorporado en el esquema de servicio, y se utilizará como elemento motivador hacia el cliente la tarjeta del club de afiliado, que se ha incluido en el plan de mercado.

Por otro lado para mantener el contacto con los clientes se creará la página Web que también hace parte del plan de mercadeo, junto con la creación de un usuario en las principales redes sociales donde se recibirán los comentarios y opiniones de los clientes seguidores de la marca y se le mantendrá informados de las novedades que ofrece la empresa.

4. ESTUDIO TECNICO Y OPERATIVO

4.1 UBICACIÓN DE ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

Se ha seleccionado como ubicación la sede en la ciudad de Bogotá ya que esta concentra el mayor numero de población usuaria de este medio de transporte en el país, por las latentes restricciones de movilidad mencionadas de un vehículo en la ciudad y la capacidad actual de sistema de transporte público.

La empresa GADGETS & SAFETY BIKERS SAS se ubicará en Bogotá en el barrio nuevo campin conocido por ser un sector donde se encuentra un gran número de establecimientos que ofrecen repuestos y accesorios para motociclistas, donde es posible adquirir los productos a un precio más cómodo que en otras tiendas especializadas de la ciudad.

Figura 23. Mapa de proyección de ubicación GADGETS & SAFETY BIKERS SAS.



4.2 DISEÑO DEL PUNTO DE VENTA

Cuadro 32. Áreas y costo arriendo local 30 m².

Local ubicado	Bogotá zona siete de agosto.
Baño	1.94 m ²
Oficina	3.88 m ²
Bodega	5.58 m ²

Vitrina y recepción	18 m ²
Área total	30 m ²
PROMEDIO COSTO METRO CUADRADO ZONA SIETE DE AGOSTO	\$ 21.000 ³⁷
COSTO ARRIENDO	\$630.000 ²⁹ mensuales.

COTIZACION ADECUACIONES DEL LOCAL ³⁰

Adecuación del local tiempo estimado 1 mes.

Cuadro 33. Cotización adecuaciones local de 30m².

PRESUPUESTO PARA LAS OBRAS DE ADECUACION DE LOCAL COMERCIAL					
ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V/UNIT	V/ TOTAL
1,00	MUROS EN DRYWALL				
1,01	Suministro e instalación muros en drywall	m ²	14,76	\$ 35.000	\$ 516.600
2,00	PINTURA				
2,00	Pintura tres manos color plano	m ²	50,00	\$ 15.000	\$ 750.000
3,00	CARPINTERIA				
3,01	Suministro e instalación puertas de madera entaboradas (incluye chapa y marco en madera)	Und	2,00	\$ 155.200	\$ 310.400
3,02	Suministro e instalación puertas de ACCESO EN ALUMINIO Y VIDRO TEMPLADO DE 6 MM 1,25*2,5	UND	1,00	\$ 750.000	\$ 750.000
3,03	Suministro e instalación FACHADA FLOTANTE EN VIDRIO DE 8 MM	m ²	11,87	\$ 300.000	\$ 3.561.000
1,00	ELECTRICIDAD				
	SUMINISTO E INSTALACION PUNTO DE RED NORMAL, INCLUYE canaleta, CABLEADO TOMA DOBLE POLO A TIERRA NORMAL Incluye aparato	Und	6,00	\$ 68.500	\$ 411.000
	SUMINISTRO DE SALIDA LAMPARAS INCANDESCENTES DE 60 - 100 W tubo FLUORECENTES (INCLUYE	Und	8,00	\$ 85.000	\$ 680.000

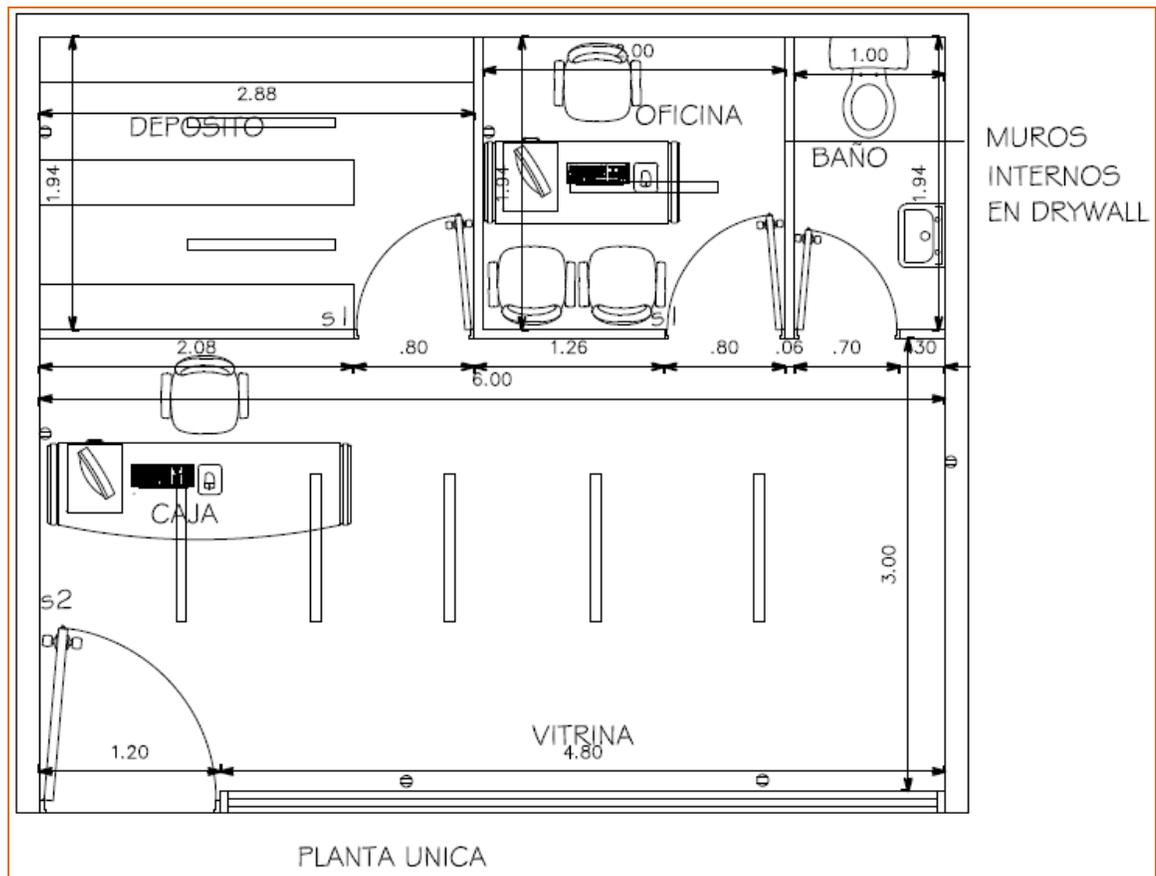
²⁹Tomado de; <http://www.vivareal.com.co/local-comercial-24976946/>, http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__320073.aspx, http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__329090.aspx, http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__272401.aspx, http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__273098.aspx, http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__322578.aspx, http://www.quebarato.com.co/arriendo-local-barrio-7-de-agosto__3D262B.html, Fecha de consulta; 6 de marzo de 2011.

³⁰ Constructora Proinbal LTDA, Ing. Jhon López; www.proinballtda.com

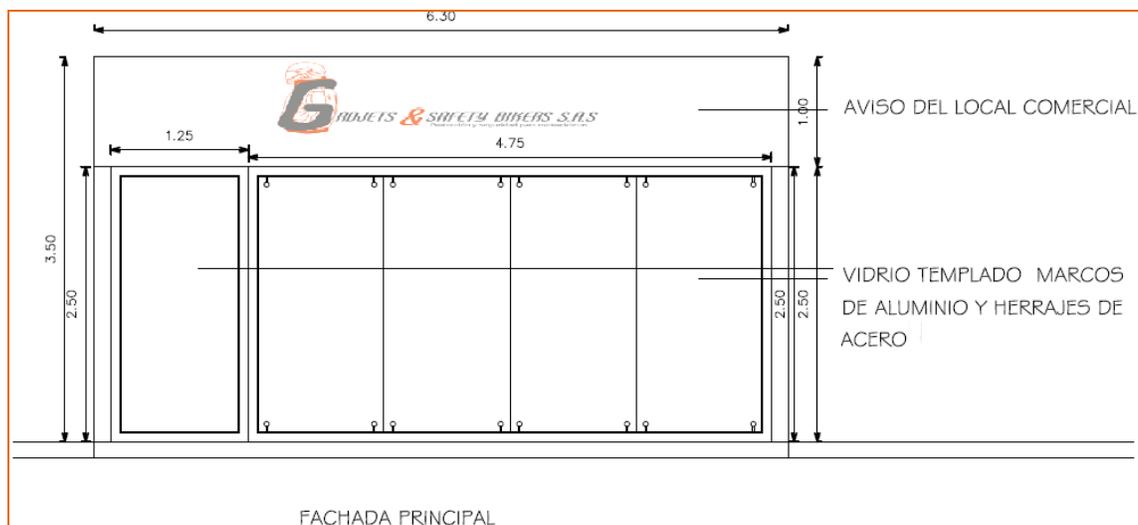
	LAMPARA)				
	SUMINISTRO E INSTALACION DE SALIDAS PARA INTERRUPTOR SENCILLO (NO INCLUYE APARATO)	Und	2,00	\$ 75.000	\$ 150.000
	SUMINISTRO E INSTALACION DE SALIDA PARA INTERRUPTOR DOBLE (NO INCLUYE APARATO)	Und	1,00	\$ 65.000	\$ 65.000
TOTAL OBRAS DE ADECUACION					\$7.194.000

DISEÑO ARQUITECTONICO LOCAL³¹

Figura 24. Planos arquitectónicos local comercial de 30m².



³¹ Diseño realizado por: Constructora Proinbal LTDA, Arquitecta Pilar Ferraro; www.proinballtda.com.



4.3 INVERSIONES REQUERIDAS

MUEBLES Y ENSERES PARA MONTAJE

Cuadro 34. Cotización muebles y enseres para local.

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	\$ COSTO
ESCRITORIO OFICINA	1	\$420.000
ESCRITORIO RECEPCION	1	\$400.000
SILLAS ERGONOMICAS	2	\$320.000
SILLAS LOCUTORAS	2	\$160.000
ESTANTERIA BODEGA	2	\$160.000
TOTAL		\$1.460.000

MAQUINARIA Y EQUIPO³²

Cuadro 35. Cotización maquinaria y equipo para local.

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	\$ COSTO
COMPUTADOR	1	\$1.050.000
IMPRESORA	1	\$320.000
PROGRAMA CONTABLE E INVENTARIOS	1	\$350.000

³²Tomado de: Vialambre, Asesor Comercial Giovanni Guzmán, www.vialambre.com, www.mercadolibre.com, Fecha de consulta febrero 27 de 2011.

PROGRAMA OFFICE	1	\$750.000
PANTALLA PLASMA 40 PULGADAS	1	\$1.300.000
TOTAL		\$3.770.000

DISEÑO LOCAL

Cuadro 36. Cotización accesorios de publicidad y decoración para el local .

	CANTIDAD	\$ COSTO
MANIQUIES EN FIBRA DE VIDRIO	4	\$320.000
PORTA MANIQUIS	4	\$64.000
LAMINA INTERLINE EXHIBIDORA	1	\$130.000
FLAUTA PARA CASCOS	10	\$40.000
FLAUTA PARA CHAQUETAS	6	\$27.000
AVISO FACHADA PRINCIPAL	1	\$638.000
CARTEL O POSTER (GARAJE PORTATIL).	1	\$69.600
CARTEL O POSTER (MARCA).	1	\$23.400
DISEÑO VIDEO DE CATALOGO	1	\$260.000
TOTAL		\$1.572.000

SERVICIOS PARA LA OPERACIÓN³³

Cuadro 37. Cotización servicios públicos mensuales local de 30m².

	CANTIDAD	\$ COSTO MENSUAL
AGUA	1	\$50.000
LUZ	1	\$18.000
TELEFONO, INTERNET.	1	\$52.846
TOTAL		\$ 120.846

³³Tomado de: Vialambre, Asesor Comercial Giovanni Guzmán www.vialambre.com, Grand Print SAS Asistente de gerencia Diego Franco grandprintimpresiondigital@gmail.com, Inversiones y Proyectos Balsero y Cía. Ltda. www.prooilballtda.com, Fecha de consulta: febrero 20 de 2011.

RENDERS LOCAL COMERCIAL DE 30 M2³⁴.

Ver anexo C, renders en diferentes vistas del diseño del local comercial de Gadgets & Safety Bikers s.a.s.

Figura 25. Render externo, local comercial de 30m².

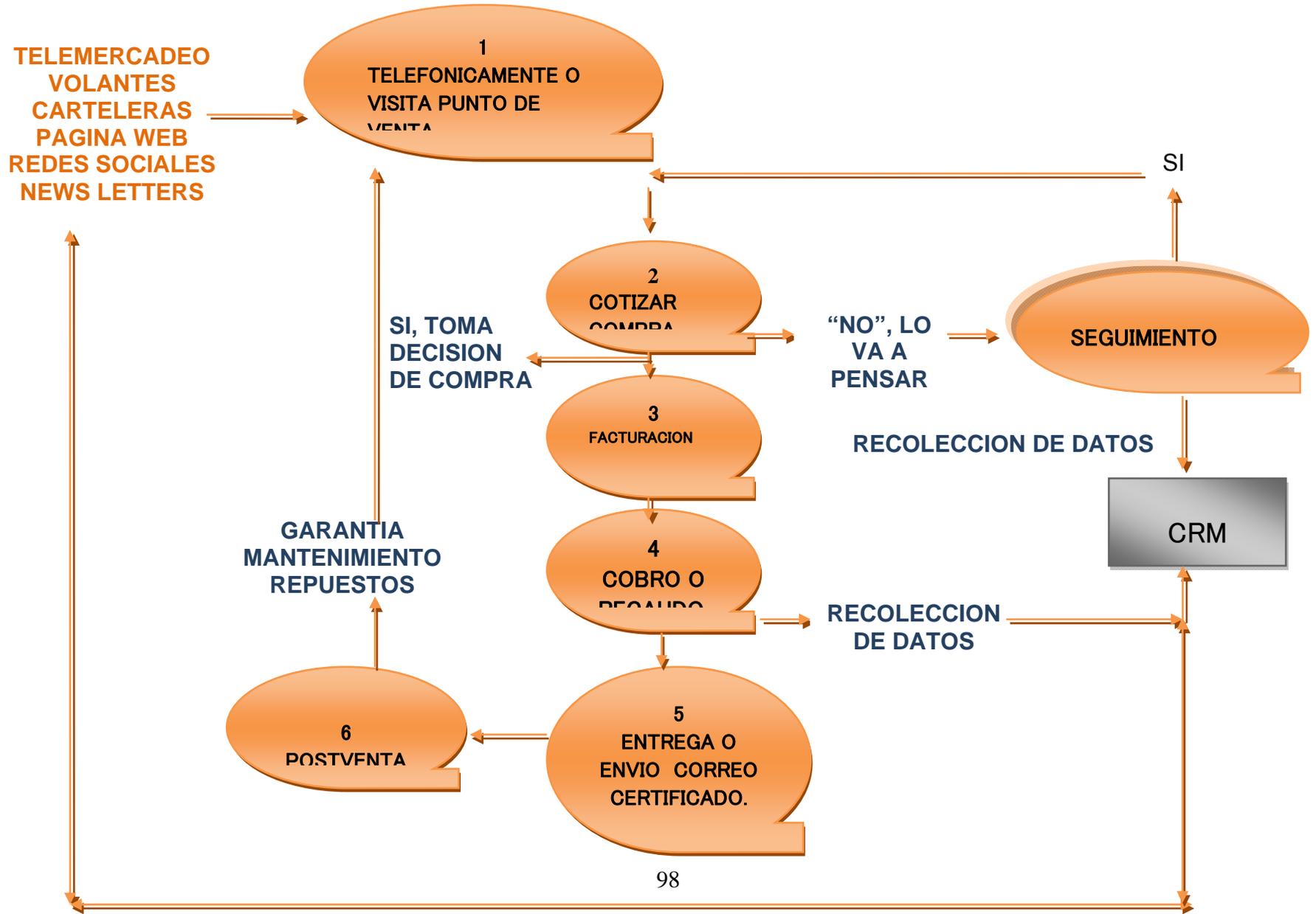


Figura 26. Render interno, local comercial de 30m².



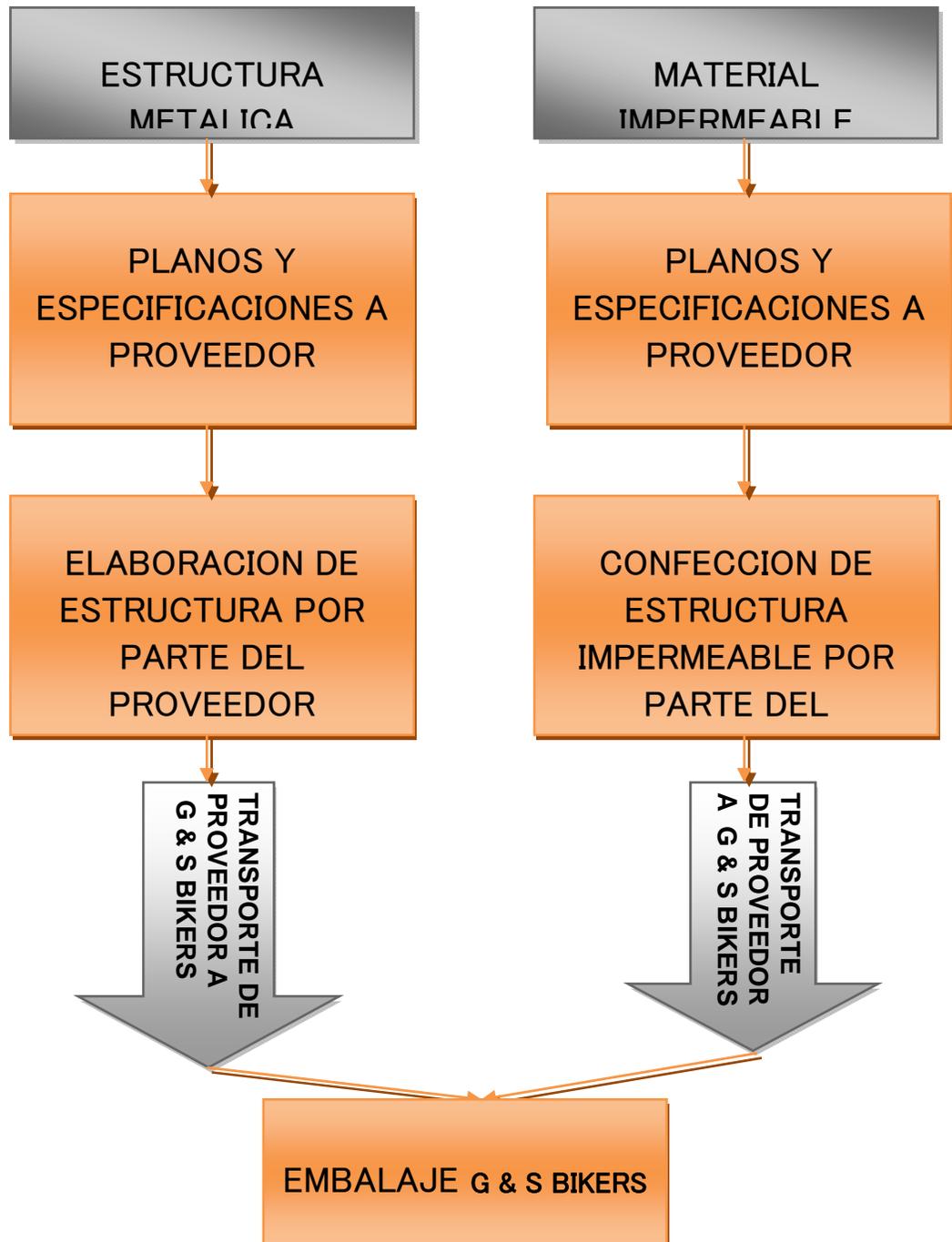
³⁴ Renders realizados en el programa Skepchup 7.1 Modelos en 3D, Arquitecto Alejandro Tauta Tovar, Inversiones y proyectos Balceros y CIA LTDA.

Figura 27. Esquema de servicio GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S



4.4 PROCESO DE MANUFACTURA GARAJE PORTATIL PARA MOTOCICLETAS MARCA G & S BIKERS.

Figura 28. Proceso de manufactura garaje portátil para motocicletas marca G & S BIKERS.



4.5 ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCTO

PROCESO DE MANUFACTURA GARAJE PORTATIL G & S BIKERS

El proceso de manufactura de la carpa se realizara por medio de proveedores y el proceso de embalaje se realizara en G & S BIKERS.

Figura 29. Forro impermeable para garaje portátil marca G & S BIKERS.

CONFIDENCIAL

FORRO

Tabla 11. Cotización forro impermeable para garaje portátil marca G & S BIKERS.

CANT.	DETALLE.	VALOR U/O.	VALOR TOTAL
1.	FORRO SOBREMEDIDAS EN MATERIAL: UL-TRA LONA 700. IMPERMEABLE, CON BOLSILLOS PARA METER LOS TUBOS, MARCA, COLORES VARIOS.	\$150.000.	\$150.000 .

ESTRUCTURA METALICA

Figura 30. Estructura en acero y aluminio, para garaje portátil marca G & S BIKERS.

CONFIDENCIAL

Cuadro 38. Cotización estructura en acero y aluminio para garaje portátil marca G & S BIKERS.

CANT.	PROVEEDOR	DETALLE.	VALOR U/O	VALOR TOTAL
Estructura materiales	ALUMARKET, hipermercado de aluminio, Avenida 68 No. 27-25 PBX: 2318826-6963522.	Estructura en aluminio y base de acero.	1	\$60.000
Estructura mano de obra	CENTRAL DE TUBERIAS METALICAS, calle 68 No. 27-13 Tel: 2252091-6092631	Mano de obra, moldeado y forjado.	1	\$140.000

Embalaje (Caja cartón)	NA	Caja cartón 1.50m x 0.20m x 0.20m	1	\$10.000
CD Instrucciones de ensamble.	NA	CD video y hoja de pasos y piezas. (Instrucciones de ensamble).		\$1000
Costo Total:				\$211.000

COSTO TOTAL PRODUCCION GARAJE PORTATIL

Cuadro 39. Costos de producción estructura en acero y aluminio.

Líneas de producción	VALOR TOTAL
Carpa impermeable	\$150.000.
Estructura metálica	\$211.000
Costo total producción:	\$361.000
% Precio de venta de la estructura de costos:	69.81%
% Utilidad:	30.19%
Precio total para la venta:	\$470.000

La estructura de costos del garaje portátil representa el **69.81%** del precio de venta.

LOGISTICA

La logística se realizara mediante la empresa COORDINADORA quien realizara el servicio de entrega a los clientes a través del servicio de Flete Contra entrega, el cual el servicio es cancelado a la entrega de la mercancía, por el cliente. Se escogió esta compañía por su responsabilidad y compromiso en la entrega de las mercancías, el promedio de flete está entre \$10.000.00 y \$15.000.00



LIQUIDACIÓN

- El costo del transporte se compone de un flete variable y un flete fijo.
- El flete variable o costo de manejo nacional, corresponde al 1% del valor declarado con un valor no inferior a \$ 4.650 por unidad.
- El flete variable o costo de manejo en reparto local, corresponde al 0.6% del valor declarado con un valor no inferior a \$ 2.790 por unidad.
- El flete fijo se obtiene al multiplicar el valor del kilo, según tarifa, por el peso real o peso volumen de cada unidad, el mayor de los dos, liquidándose siempre sobre un mínimo de 30 Kg por unidad.
- El factor de conversión a peso volumen es de 400 Kg por metro cúbico.

SERVICIO DE FLETE CONTRA ENTREGA

Flete Contra Entrega (FCE): para éste servicio los fletes son cancelados por el destinatario, al momento de la entrega de la mercancía. Este servicio se presta sólo a las poblaciones que en nuestro listado de tarifas aparecen sin asterisco.

MANEJO DEL INVENTARIO³⁵

Es software de facturación realiza automáticamente la actualización del inventario y dependiendo de la demanda mensual, donde existen unos límites de control mínimo de inventario formulados de acuerdo con la demanda promedio semanal y el tiempo estimado de reposición de inventario, generando una alerta para generar nuevos pedidos para cada una de las referencias del inventario.

Indicador Alerta nuevo pedido: (Inventario actual- demanda actual promedio diaria* Días requeridos para hacer reposición de stock de la referencia). Este valor debe ser mayor a cero, para que no se genere la alerta.

³⁵Tomado de: DHL Servicios Zona Franca Bogotá, Fecha de consulta: 25 de Marzo de 2011.

Cuadro 40. Manejo de inventario de productos importados.

PRODUCTO	PAIS PROCEDENCIA	MODO TRANSPORTE	PARTIDA ARANCELARIA	GRAVAMEN	PESO UNITARIO GRAMOS	PRECIO UNITARIO FOB	FLETE COP	NACIONALIZACIÓN COP	PRECIO EN ALMACEN	Tiempo estimado envío pedido, transito y nacionalización
1. Chaleco Airbag	China	Aéreo	6201130000	15%	1500	\$ 90	\$54.161,00	\$67.708	\$285.000	1 a 2 meses
2. Visor Antiempañó	Estados Unidos	Aéreo	6507000000	5%	50	\$ 27	\$ 4.039,40	\$16.159	\$ 69.122	3-5 Dias
3. Casco Mujer	España	Aéreo	6506100000	15%	1350	\$ 54	\$62.902,00	\$60.206	\$220.956	5-7 Dias
4. Liquido antiempañante	Estados Unidos	Aéreo	3207300000	5%	50	\$ 5,00	\$ 2.400,00	\$ 3.080	\$ 14.540	3-5 Dias
5. Bluetooth	Reino Unido	Aéreo	8518100000	5%	200	\$165	\$45.000,00	\$53.000	\$396.980	5-7 Dias

Se estima tener un inventario promedio de dos meses con el fin de tener una buena exhibición y disponibilidad entendiendo que la importación y el despacho de algunos productos pueden tardar hasta dos meses. En el flujo de caja capítulo financiero, se detalla mes a mes el tráfico de inventario mensual para el primer año de operación.

Cuadro 41. Manejo de inventario de producto marca propia G & S BIKE.

Productos Propios Fabricación Local	Tiempo estimado lote producción
5. Garajes portátiles	2 Semanas

PROYECCION DE COMPRAS

Cuadro 42. Proyecciones de compras año 2012.

PROYECCIONES DE COMPRAS AÑO 2012		% Participación Ventas
ENERO	\$ 7.737.312	2%
FEBRERO	\$ 15.474.624	4%
MARZO	\$ 23.211.936	6%
ABRIL	\$ 30.949.248	8%
MAYO	\$ 38.686.560	10%
JUNIO	\$ 38.686.560	10%
JULIO	\$ 38.299.694	10%
AGOSTO	\$ 38.299.694	10%
SEPTIEMBRE	\$ 38.299.694	10%
OCTUBRE	\$ 38.299.694	10%
NOVIEMBRE	\$ 39.460.291	10%
DICIEMBRE	\$ 39.460.291	10%
TOTAL	\$ 386.865.600	100%

Cuadro 43. Proyecciones de compras 5 primeros años, operación a precios constantes.

PROYECCIONES DE COMPRAS 5 PRIMEROS AÑOS OPERACIÓN A PRECIOS CONSTANTES				
2012	2012	2013	2014	2015
\$ 386.865.600	\$ 425.552.160	\$ 489.384.984	\$ 562.792.732	\$ 647.211.641
Incremento % vs año anterior	10%	15%	15%	15%

5. ANALISIS ADMINISTRATIVO

5.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL³⁶

G & S BIKERS tendrá una estructura organizacional dividida por funciones compuesta por departamento de mercadeo y ventas, operativo, administrativo, contable y financiero donde el gerente de ventas de dicha organización sería el responsable de la venta de todos los productos comercializados y ensamblados por la empresa.

Figura 31. Organigrama por funciones de GADGETS & SAFETY BIKERS SAS.



5.2 PERFILES DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

A continuación los perfiles de cada uno de los cargos de las 4 áreas de G & S BIKERS, la administración general estará a cargo de la gerencia general, el área operativa estará formada por el proveedor de la estructura del garaje portátil y el proveedor de la carpa impermeable, el área de mercadeo y ventas de un vendedor de punto de venta y otro externo, y el área administrativa, contable y financiera de asesorías externas de un contador público.

³⁶ Tomado de: http://148.202.148.5/Cursos/Id204/Unidad_4/44.htm, Fecha de consulta: Marzo 6 de 2011.

Cuadro 44. Perfil del cargo, asesor comercial externo de G & S BIKERS.

I. PERFIL E IDENTIFICACIÓN DEL CARGO ³⁷		
NOMBRE DEL CARGO:	Asesor comercial externo (Calle).	II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 
CÓDIGO:	03	
CARGO DE QUIEN DEPENDE:	Gerente	
DEPARTAMENTO:	Comercial	
DIVISIÓN:	Mercadeo y ventas	
III. MISIÓN DEL CARGO		
El objetivo principal consiste en brindar información y otros servicios a los clientes actuales y potenciales, como también gestionar Marketing en los puntos estratégicos de motociclistas además de realizar actividades de promoción y fomentar la buena voluntad de los clientes hacia la empresa y sus productos, visitar a los clientes en el campo para dar a conocer la empresa y sus productos realizando el respectivo seguimiento mediante telemercadeo y visitas personalizadas.		
IV. FUNCIONES DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none"> • Antes de la venta. Realizar prospecciones, organizar el tiempo, intentar descubrir nuevos sectores, establecer contacto previo con el cliente, preparar las rutas, preparar las visitas. • Durante la venta, la visita. Presentación, oferta, tratamiento de objeciones, cierre de la venta. • Después de la venta, el seguimiento. Análisis de cumplimiento de objetivos, informe de gestión diario, atender reclamaciones e incidencias. Fomentar contactos en los puntos estratégicos de motociclistas para llevar a cabo las estrategias de marketing correspondientes. 		
V. ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
COMPETENCIAS	REQUISITOS ESPECÍFICOS	
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	FORMACIÓN	Terminación de estudios específicos sin nivel universitario (SENA y otros). Técnico en venta de productos y servicios.
	EXPERIENCIA	Más de seis meses y hasta doce meses.
	CAPACITACION	Hasta un mes.
	COMPLEJIDAD DEL TRABAJO	Las labores que realiza son variadas y de alguna dificultad.
	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA	Toma decisiones de alguna importancia para resolver pequeños problemas.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere poca habilidad.
RESPONSABILIDADES	POR SUPERVISIÓN	No supervisa el trabajo de nadie.
	POR CONTACTOS	Contactos frecuentes con el público, con el personal de la misma dependencia, con el de otras dependencias y con entidades externas, las relaciones que establece y las informaciones que maneja son de importancia.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidados normales.
	POR DATOS CONFIDENCIALES	La información confidencial es de alguna importancia y su revelación causaría daños leves.
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo exigen pequeña concentración mental.
	VISUAL	Las labores del cargo demandan pequeña atención visual.

³⁷ Tomado de: Amaya Galeano, Miguel Antonio, Administración e incentivos Teoría y practica, 2da edición, Ed. Escuela Colombiana de ingeniería Julio Garavito.

Cuadro 45. Perfil del cargo, contador público de G & S BIKERS

I. PERFIL E IDENTIFICACIÓN DEL CARGO ³⁸		
NOMBRE DEL CARGO:	Contador público.	II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 
CÓDIGO:	02	
CARGO DE QUIEN DEPENDE:	Gerente	
DEPARTAMENTO:	Administrativo, Contable y financiero.	
DIVISIÓN:	Administrativa, Contabilidad y finanzas.	
III. MISIÓN DEL CARGO		
<p>La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones, elaboración de nomina, declaración de impuestos, cobros de dinero, estados financieros y manejo de la caja menor de la compañía, Las aperturas de los libros de contabilidad, establecimiento de sistema de contabilidad, estudios de estados financieros y sus análisis, certificación de planillas para pago de impuestos, aplicación de beneficios y reportes de dividendos. Ser soporte del área de gerencia en el por el proceso de compras e importaciones de los diferentes productos.</p>		
IV. FUNCIONES DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar quincenalmente la nomina para el pago de los empleados. • Realizar la declaración de impuestos de acuerdo con las actividades realizadas por la compañía. • Hacer mensualmente las autorizaciones de cuentas de nomina para el pago a los trabajadores. • Realizar semanalmente el flujo de caja de acuerdo a las actividades realizadas por la empresa. • Hacer la negociación de pagos con los proveedores. • Manejar diariamente la caja menor de la empresa. • Llevar la contabilidad de la empresa. • Llevar los libros oficiales de la compañía. • Diligenciar el IVA, la retención y demás documentos legales que generen impuestos. • Suministro de papelería y dotación para la compañía. • Realizar los contratos de los empleados de la compañía. • Legalización de los reportes de gastos de la compañía. • Soporte en los pagos de trámites de importación. • Encargado de compras y proceso de importaciones. 		
V. ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
COMPETENCIAS		REQUISITOS ESPECÍFICOS
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	FORMACIÓN	Carrera universitaria. Contador público.
	EXPERIENCIA	Más de doce meses y hasta treinta y seis meses.
	CAPACITACION	Hasta un mes.
	COMPLEJIDAD DEL TRABAJO	El trabajo es muy variado y difícil.
	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA	Analiza y resuelve problemas complejos.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere poca habilidad manual.
RESPONSABILIDADES	POR SUPERVISIÓN	No supervisa el trabajo de nadie.
	POR CONTACTOS	Contactos frecuentes con el público, con el personal de la misma dependencia, con el de otras dependencias y con entidades externas. La información que maneja es de importancia.
	POR ERRORES	Se requiere mucha atención y mucho cuidado.
	POR DATOS CONFIDENCIALES	La información es extremadamente confidencial y su revelación causaría perjuicios gravísimos.
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo exigen alta concentración mental.
	VISUAL	Las labores del cargo demandan pequeña atención visual.

³⁸ Tomado de: Amaya Galeano, Miguel Antonio, Administración e incentivos Teoría y practica, 2da edición, Ed. Escuela Colombiana de ingeniería Julio Garavito.

Cuadro 46. Perfil del cargo, gerente general de G & S BIKERS

I. PERFIL E IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	
NOMBRE DEL CARGO:	Gerente		
CÓDIGO:	01		
CARGO DE QUIEN DEPENDE:	NA		
DEPARTAMENTO:	Gerencia		
DIVISIÓN:	Gerencia		
III. MISIÓN DEL CARGO			
Tomar decisiones para lograr y establecer los objetivos de la compañía, estrategias y expectativas para llevar a cabo las diferentes actividades en la compañía, y liderar el equipo de trabajo para alcanzar las metas.			
IV. FUNCIONES DEL CARGO			
<ul style="list-style-type: none"> • Dirección general de todas las áreas de la compañía. • Fijar objetivo, estrategias y tomar decisiones diariamente para lograr el cumplimiento de las metas propuestas. • Representar legalmente a la empresa. • Administración de los inventarios, y el proceso logístico de importación. • Manejar la relación con los proveedores. • Búsqueda y selección de proveedores. • Selección y capacitación del personal, coordinación y estructuración del área de talento humano., • Recepción diaria del recaudo de las ventas. • Crear el plan de mercadeo y asegurarse de su ejecución y cumplimiento del presupuesto. • Encargado de la imagen corporativa de la empresa y las relaciones publicas. • Selección de canales de distribución. • Evaluación de costos e indicadores de gestión. 			
V. ESPECIFICACIONES DEL CARGO			
COMPETENCIAS		REQUISITOS ESPECÍFICOS	
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	FORMACIÓN	Carrera universitaria. Ingeniero Industrial, administrador de empresas o carreras afines.	
	EXPERIENCIA	Más de treinta y seis meses y hasta doce meses.	
	CAPACITACION	Más de seis meses y hasta doce meses.	
	COMPLEJIDAD DEL TRABAJO	El trabajo es extremadamente complejo.	
	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA	Planea el trabajo en líneas generales y en detalle, y toma decisiones de mucha importancia.	
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere poca habilidad manual.	
RESPONSABILIDADES	POR SUPERVISIÓN	Supervisa técnicamente a un grupo pequeño de personas (hasta tres personas).	
	POR CONTACTOS	Contactos frecuentes con el público, con el personal de la misma dependencia, con el de otras dependencias y con entidades externas, las relaciones que establece y las informaciones que maneja son de mucha importancia.	
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidados permanentes.	
	POR DATOS CONFIDENCIALES	La información es extremadamente confidencial y su revelación causaría perjuicios gravísimos.	
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo demandan alta concentración mental.	
	VISUAL	Las labores del cargo demandan pequeña atención visual.	

Cuadro 47. Perfil del cargo, asesor comercial punto de venta de G & S BIKERS.

. PERFIL E IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO:	Asesor comercial punto de venta.	II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
CÓDIGO:	04	
CARGO DE QUIEN DEPENDE:	Gerente	
DEPARTAMENTO:	Comercial	
DIVISIÓN:	Mercadeo y ventas	
III. MISIÓN DEL CARGO		
El objetivo principal es el desarrollo comercial de la compañía, la captación de nuevos clientes por medio de tele mercadeo y de la atención directa en el punto de venta y el cierre de ventas.		
IV. FUNCIONES DEL CARGO		
<ul style="list-style-type: none"> • Es responsable de la revisión e ingreso de pedidos, devoluciones y transferencias al sistema. • Realiza gestión de ventas con el cliente hasta facturar los productos en caja. • Ordena la exhibición de los productos, su aseo y limpieza general de la tienda. • Informa a gerencia la reposición urgente de algún producto solicitado. • Informa gerencia cualquier anomalía en el lugar de trabajo en cuanto a producto, limpieza o incumplimiento de funciones de algún compañero. • Es responsable del cumplimiento de las políticas administrativas, de ventas y de servicio. • Dar una buena atención y servicio al cliente en el local de ventas y teléfono. • Es responsable de la realización periódica del inventario, manejo de depósito y la comunicación de ajustes. • Elaborar el seguimiento de clientes potenciales y entrega de informes a gerencia. • Apoyar a gerencia en el proceso de pedidos, compras y ser el enlace con el operador logístico. 		
V. ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
COMPETENCIAS		REQUISITOS ESPECÍFICOS
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	FORMACIÓN	Terminación de estudios específicos sin nivel universitario (SENA y otros). Técnico en venta de productos y servicios.
	EXPERIENCIA	Más de seis meses y hasta doce meses.
	CAPACITACION	Hasta un mes.
	COMPLEJIDAD DEL TRABAJO	Las labores que realiza son repetitivas.
	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA	Toma decisiones de alguna importancia para resolver pequeños problemas.
	HABILIDAD MANUAL	Se requiere poca habilidad.
RESPONSABILIDADES	POR SUPERVISIÓN	No supervisa el trabajo de nadie.
	POR CONTACTOS	Contactos frecuentes con el público, con el personal de la misma dependencia, con el de otras dependencias y con entidades externas, las relaciones que establece y las informaciones que maneja son de importancia.
	POR ERRORES	Se requiere atención y cuidados normales.
	POR DATOS CONFIDENCIALES	La información confidencial es de laguna importancia y su revelación causaría daños leves.
ESFUERZO	MENTAL	Las labores del cargo exigen pequeña concentración mental.
	VISUAL	Las labores del cargo demandan pequeña atención visual.

5.3 SALARIOS Y TIPO DE CONTRATO

El periodo de prueba para los funcionarios de G & S BIKERS será de 2 meses garantizado.

Cuadro 48. Salarios y condiciones de contratación.

CARGO	\$ SALARIO	TIPO DE CONTRATO	HORARIO	
VENDEDOR LOCAL DE VENTA	BASICO DE \$700.000 MAS COMISION POR VENTAS	CONTRATO A TERMINO FIJO 1 AÑO	LUNES A VIERNES 9AM-4PM	SABADOS 8 AM-5 PM
VENDEDOR EXTERNO (CALLE)	BASICO DE \$700.000 MAS COMISION POR VENTAS	CONTRATO A TERMINO FIJO 1 AÑO	LUNES A VIERNES 8AM-5PM	NA
CONTADOR	CONSULTORIA CONTABLE MENSUAL CON UNA VISITA A LA SEMANA \$600.000	PRESTACION DE SERVICIO	1 DIA POR SEMANA	NA
GERENTE	\$ 3.000.000	CONTRATO A TERMINO FIJO 1 AÑO	LUNES A VIERNES 9AM-4PM	SABADOS 8AM-5PM

Cuadro 49. Salario contador público con retenciones de ley, prestación de servicios.

BASICO CONTADOR		\$ 600.000
CONTRATO LABORAL PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES.		
RETENCION EN LA FUENTE	10%	\$ 60.000
RETE ICA BOGOTA 6,9X1000	1%	\$ 6.000
TOTAL		\$ 534.000

Cuadro 50. Salario con prestaciones de ley Gerente General.

BASICO DE \$3'000.000 GERENCIA		
PRESTACIONES SOCIALES CONTRATO LABORAL TERMINO FIJO DE UNA AÑO	% MENSUAL	\$ MENSUAL
VACACIONES	4,16	\$ 124.800
PRIMA	8,33	\$ 249.900
CESANTIAS	8,33	\$ 249.900
INTERESES CESANTIAS	1,00	\$ 30.000
AUXILIO TRANSPORTE	0,00	\$ 0
DOTACION	0,00	\$ 0
SEGURIDAD SOCIAL		
SALUD	8,50	\$ 255.000
PENSION	12,00	\$ 360.000
ARP	0,52	\$ 15.660
CAJA COMPENSACION	0,00	\$ 0
SENA	2,00	\$ 60.000
ICBF	3,00	\$ 90.000
TOTAL PRESTACIONES DE LEY	47,84	\$ 1.435.260
TOTAL		\$ 4.435.260

Cuadro 51. Salario con prestaciones de ley asesores área comercial.

BASICO DE \$700.000 AREA COMERCIAL		
PRESTACIONES SOCIALES CONTRATO LABORAL TERMINO FIJO DE UNA AÑO	% MENSUAL	\$ MENSUAL
VACACIONES	4,16	\$ 29.120
PRIMA	8,33	\$ 58.310
CESANTIAS	8,33	\$ 58.310
INTERESES CESANTIAS	1,00	\$ 7.000
AUXILIO TRANSPORTE	9,00	\$ 63.000
DOTACION	1,00	\$ 7.000
SEGURIDAD SOCIAL		
SALUD	8,50	\$ 59.500
PENSION	12,00	\$ 84.000
ARP	0,52	\$ 3.654
CAJA COMPENSACION	4,00	\$ 28.000
SENA	2,00	\$ 14.000
ICBF	3,00	\$ 21.000
TOTAL PRESTACIONES DE LEY	61,84	\$ 432.894
TOTAL		\$ 1.132.894

Cuadro 52. Comisiones por venta, asesores área comercial.

TABLA DE COMISIONES POR VENTAS		
CUMPLIMIENTO META	COMISION SOBRE VENTAS	DESEMPEÑO
<50	0%	Malo
50%-75%	0,5%	Regular
75%-90%	1,0%	Intermedio
90%-100%	1,5%	Objetivo
100% en adelante	2%	Destacado

Cuadro 53. Salarios, prestaciones de ley, obligaciones del empleado y empleador.

SALARIOS	VENDEDOR EXTERNO (CALLE)	VENDEDOR PUNTO DE VENTA	Provisión mensual, un día	provisión 15 Días vacaciones	provisión mensual	Intereses	provisión mensual	mes de junio	mes de diciembre	12,50%	8,5%	4%	16%	12%	4%	0,52%	3% ICBF	4% Cajas
SALARIO MENSUAL	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 29.167	\$ 350.000	\$ 58.333	\$ 84.000	\$ 58.333	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 87.500	\$ 59.500	\$ 28.000	\$ 112.000	\$ 84.000	\$ 28.000	\$ 3.654	\$ 21.000	\$ 28.000
AUXILIO DE TRANSPORTE Se paga a quienes devenguen hasta \$1.071.200 (2 salarios mínimos mes)	\$ 63.600	\$ 63.600	\$ 29.167	\$ 350.000	\$ 58.333	\$ 84.000	\$ 58.333	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 87.500	\$ 59.500	\$ 28.000	\$ 112.000	\$ 84.000	\$ 28.000	\$ 3.654	\$ 21.000	\$ 28.000
VACACIONES 15 días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas por cada año de servicios.	\$ 29.167	\$ 29.167	\$ 29.167	\$ 350.000	\$ 58.333	\$ 84.000	\$ 58.333	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 87.500	\$ 59.500	\$ 28.000	\$ 112.000	\$ 84.000	\$ 28.000	\$ 3.654	\$ 21.000	\$ 28.000
CESANTIAS Un mes de salario por cada año de servicios y proporcionalmente por fracciones de año	\$ 58.333	\$ 58.333	\$ 58.333	\$ 58.333	\$ 58.333	\$ 84.000	\$ 58.333	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 87.500	\$ 59.500	\$ 28.000	\$ 112.000	\$ 84.000	\$ 28.000	\$ 3.654	\$ 21.000	\$ 28.000
Intereses legales del 12% anual sobre el valor de la cesantía acumulada al 31 de diciembre de cada año	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000	\$ 84.000
PRIMA DE SERVICIOS Un mes de salario pagaderos por semestre calendario así: 15 días el último día de junio y 15 días en los primeros 20 días de diciembre de cada año	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000
SALUD Desde el 1 de febrero del 2007 el 12,5% Circular No 101 Min Protección Empleador: 8,5% Trabajador: 4%	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500	\$ 87.500
PENSION Cotización: 16% Empleador: 12% Trabajador: 4% Decreto 4982 de 2007	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000
RIESGOS PROFESIONALES. VALOR INICIAL Según Actividad Económica Riesgo I: 0,522% A cargo del Empleador	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654	\$ 3.654
Se conocen como aportes parafiscales	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000
Se paga por las Cajas de Compensación Familiar en dinero a quienes devenguen hasta \$2.142.400 (4 salarios mínimos legales mes)	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
DOTACION: Se entrega a quienes devenguen hasta \$1.071.200 (2 salarios mínimos mensuales). Con más de 3 meses de servicio.	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Obligaciones empleado																		
Obligaciones empleador																		

5.4 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

MISIÓN:

Proporcionar a los usuarios de motocicletas urbanas productos con la más alta tecnología e innovación, para transportar con la mejor experiencia de seguridad, elegancia y confort.

Para ello ofrecemos soluciones prácticas y atractivas que se ajustan a sus necesidades, garantizando la prestación de un excelente servicio a través de la calidad de nuestro talento humano, trabajando de forma ética y satisfactoria para la organización, nuestros clientes, la sociedad y el medio ambiente.

VISIÓN:

En el año 2018 G&S Bikers S.AS será una institución reconocida por una amplia gama de productos de la mejor calidad relacionados con el motociclismo urbano y la seguridad de los usuarios brindando protección, confiabilidad, diseño y alta tecnología al usuario, junto con una excelente asesoría profesional.

La obtención una excelencia operacional y el desarrollo de nuestro talento humano, que permita el cumplimiento de sus objetivos, bajo un proyecto de responsabilidad social e institucional, junto con relaciones de confianza con nuestros socios estratégico, comprometidos con un crecimiento sostenible responsable con bienestar de los clientes internos y externos, como de la protección del medio ambiente.

PRINCIPIOS Y VALORES:

Ofrecer productos y servicios de calidad superior

Entender y satisfacer por completo las necesidades de los clientes

Fortalecer continuamente el valor de la marca con la eficacia en todos los procesos y una excelente atención al cliente.

Honestidad y transparencia en la relacione con los clientes, proveedores y colaboradores.

Pasión en todo lo que se entrega y ofrece a cada cliente y colaborador.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

La Responsabilidad social de la empresa GADGETS & SAFETY BIKERS SAS comienza desde el interior, generando bienestar para satisfacer las necesidades de los clientes y continuando con el desarrollo de la sociedad, a través del cumplimiento de las obligaciones legales, inversión social y responsabilidad ambiental.

Los productos que se comercializaran tendrán bajo impacto ambiental, pues la razón de la empresa es ofrecer a los clientes productos que cuenten los estándares de seguridad y componentes reciclables.

GADGETS & SAFETY BIKERS SAS hará recolección y disposición de residuos generados por el remplazo de partes de forma segura como baterías, cartuchos, etc. Por otro lado se hará separación de desecho de materiales separando materiales reciclables, materiales orgánicos. La sociedad aportara el 0.3% de sus utilidades al año en fundaciones que participen en la lucha por mejorar la calidad de vida de la infancia de los niños, para lo cual participara en programas que ayuden al desarrollo de los pequeños.

6. ANÁLISIS LEGAL Y JURIDICO

En cuanto a la legalidad de la compañía GADGETS & SAFETY BIKERS SAS se verifico como primera medida que este nombre no estuviera registrado por nadie y que este nombre no fuera utilizado por otras empresas, luego de esto se toma la decisión de que será constituida como una SAS, pues es tipo de sociedad que se ajusta de forma adecuada a la estructura de operación del negocio. Se inscribirá ante la Cámara de Comercio de Bogotá la razón social y adicionalmente se realizara la inscripción al Rut como es exigido por ley, y se procedió a hacer las averiguaciones con respecto a marcas y patentes, donde también se encontró que no están registradas y que son viables para ser patentadas ante la Súper Intendencia de Industria y Comercio, todo esto fue investigado y soportado a continuación, donde se tienen los costos para dichos tramites:

6.1 TIPO DE SOCIEDAD

CONSTITUCIÓN VIRTUAL DE SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS (SAS) ³⁹

Pasos:

- Consultas e inscripción del RUT
- Diligenciamiento de formularios
- Pago
- Expedición de firma digital y firma de documento de constitución
- Registro

A. Paso:



³⁹ Tomado de http://serviciosenlinea.ccb.org.co/sas/Forms/Consultas_E_InscripcionRut/VerificacionFormularioRUT.aspx , Fecha de consulta: Marzo 24 de 2011.

B. Paso:

Simulador de Pagos

Tipo de Sociedad

Capital a Invertir (No agregue separadores de miles, ni signo \$)* *

No. Establecimientos de Comercio *

Cámaras en las que desea consultar

BOGOTÁ

C. Paso : Monto a pagar.

CAMARA DE COMERCIO	NOTARIA	MATRICULA MERCANTIL	IMP. REGISTRO	PROPONENTE	SALCALDIA	ESTAMPILLAS Y FORMULARIOS	TOTAL
BOGOTÁ	\$ 0,00	84.000,00	\$ 3.500,00	\$ 0,00	\$ 0,00	0	87.500,00

1. Consulta **2.** Diligenciamiento **3.** Formalización

[Inicio](#) > [Diligenciamiento](#) > Minutas y Documento Privados

Usted ha iniciado sesión como: **GADGETS & SAFETY BIKERS SAS**

SEÑOR EMPRENDEDOR: LAS MINUTAS Y DOCUMENTOS PRIVADOS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN, SON SUGERENCIAS Y AL UTILIZAR EL SERVICIO DE LAS MISMAS ASUMIRÁ SU TEXTO, SIN RESPONSABILIDAD ALGUNA POR PARTE DE LA ENTIDAD A QUIEN SE SOLICITA EL REGISTRO.

Empresa	Creación	Etapas	Estado	Editar	Eliminar	Observaciones
GADGETS & SAFETY BIKERS SAS S.A.S.	14/03/2011 05:12:33 p.m	Socios	En proceso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Observaciones sobre los Artículos
No hay Observaciones sobre los Artículos

MINUTA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

ESTATUTOS BÁSICOS -SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

A los día (1)/ mes (Abril) /año (2011), nosotros:

- Diana María Balsero Gómez, CC de Chía , domiciliado
- David Enrique Ospina Rodríguez, CC de Bogotá, domiciliado
- Pilar Ewdilsem Cárdenas Noquera, CC 52.181.530 de Bogotá, domiciliado

Por medio del presente documento, el cual es firmado por todos nosotros, y haciendo uso del servicio de inscripción virtual de S.A.S. que presta la Cámara de Comercio de Bogotá, acordamos constituir una sociedad comercial del tipo Sociedad por Acciones Simplificada, la cual se registrará por los siguientes estatutos:

CAPÍTULO I

NOMBRE GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S. NACIONALIDAD COLOMBIANA, DOMICILIO Barrio Siete de agosto Carrera 24 con calle 63, OBJETO Actividades, compra Venta y Comercialización de accesorios para motociclistas, tendrá una DURACIÓN DE LA SOCIEDAD 20 años.

ARTÍCULO PRIMERO. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO: La sociedad se denomina **GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S.** Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es EL municipio de Bogotá Cundinamarca. La sociedad podrá crear sucursales agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO SEGUNDO. OBJETO:

La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita, comercial o civil.

ARTÍCULO TERCERO. DURACIÓN:

La sociedad estará vigente [hasta 1 de Abril del 2040].
[De manera indefinida]

CAPÍTULO II

CAPITAL Y ACCIONES

ARTÍCULO CUARTO. CAPITAL AUTORIZADO: El capital autorizado de la sociedad es la suma de \$500.000, dividido en 3 acciones nominativas de valor nominal de \$166.666 cada una.

ARTÍCULO QUINTO. CAPITAL SUSCRITO: El capital suscrito de la sociedad es de \$500.000 , dividido en 3 acciones de valor nominal de \$ 166.666 cada una.

ARTÍCULO SEXTO. CAPITAL PAGADO:

El capital suscrito inicial ha sido íntegramente pagado en esta fecha.

ARTÍCULO SÉPTIMO. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN: Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

CAPÍTULO III.

DIRECCIÓN Barrio 7 de Agosto Cr 24 con Cl 63, ADMINISTRACIÓN y REPRESENTACIÓN de David Enrique Ospina Rodríguez y el suplente del representante legal será Diana María Balsero Gómez.

ARTÍCULO OCTAVO. ÓRGANOS SOCIALES:

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

ARTÍCULO NOVENO. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS: La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará Conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que me represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

ARTÍCULO DÉCIMO: ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, cuyo suplente podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales. El representante legal puede celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad. El representante legal y su suplente, pueden ser personas naturales o jurídicas, son elegidos por la Asamblea General de Accionistas, por el período que libremente determine la asamblea o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

ARTÍCULO UNDÉCIMO. REVISORÍA FISCAL.

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar ha Encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

CAPÍTULO IV

ESTADOS FINANCIEROS, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

ARTÍCULO DUODÉCIMO. ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHO DE INSPECCIÓN:

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO. RESERVA LEGAL: De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO. UTILIDADES, RESERVAS Y DIVIDENDOS:

Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea

De Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

CAPÍTULO V

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO. CAUSALES DE DISOLUCIÓN: La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
6. Por orden de autoridad competente.
7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO. LIQUIDACIÓN: Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley, en relación con las sociedades de responsabilidad como son las SAS.

ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO. LIQUIDADOR: Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal.

ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO. SUJECIÓN A LAS NORMAS LEGALES: En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

CAPÍTULO VI

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO

OPCIÓN 1 .PROCESO VERBAL SUMARIO. Las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, y que no sean resueltas de otra forma legal, serán resueltas por la Superintendencia de Sociedades, mediante el trámite del proceso verbal sumario.

OPCIÓN 2 ARBITRAMIENTO. Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por un tribunal arbitral compuesto por un árbitro que decidirá en derecho, designado por el Centro de Arbitraje y

Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá. El tribunal, sesionará en el Centro antes

Mencionado y se sujetará a las tarifas y reglas de procedimiento vigentes en él para el momento en que la solicitud de arbitraje sea presentada.

CAPÍTULO VII

REMISIÓN

ARTÍCULO VIGÉSIMO. REMISIÓN NORMATIVA. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I Del libro Segundo del Código de Comercio.

CAPÍTULO VIII

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

ARTÍCULO PRIMERO TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS: Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas en estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

OPCIÓN 2.

REPRESENTANTE LEGAL: David Ospina, identificado con C.C No. 80.136.710 de Bogotá **SUPLENTE:** **Diana María Balceró Gómez** C.C No 53.911. 533 de Chía Se deja constancia que el suplente del Representante Legal manifestó su aceptación.

ARTÍCULO SEGUNDO TRANSITORIO. CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO.

Al momento de su constitución, el capital ha sido suscrito así:

ACCIONISTA ACCIONES David Enrique Ospina Rodríguez, Diana María Balceró Gómez y Pilar Ewdilsem Cárdenas Noguera

SUSCRITAS 3

VALOR APORTE \$166.666

TOTAL 500.000

El capital suscrito ha sido pagado, pago que la sociedad declara haber recibido de parte de los accionistas, en dinero en efectivo y a entera satisfacción, así:

ACCIONISTA ACCIONES VALOR APORTE

TOTAL 500.000

ACEPTACION DE LA REPRESENTACION LEGAL⁴⁰

⁴⁰ Tomado de: www.camaradecomericiodebogota.com, <http://www.crearempresa.com.co/General/Home.aspx>, Fecha de consulta: 24 de Marzo de 2011.

Bogotá, Distrito Abril 1 del 2011

**Señores:
Cámara y Comercio de Bogotá**

Yo XXXX, C.C:XXXX de XXXacepto el cargo de representante legal de la sociedad comercial por acciones simplificadas **GADGETS & SAFETY BIKERS SAS**, para desarrollar en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita comercial.

Atentamente:

C.C DE BOGOTA

6.2 MARCAS Y PATENTES

Como GADGETS & SAFETY BIKERS SAS creara un producto nuevo como es el garaje portátil para motos se necesita patentar el producto como también la marca de la empresa y esto se realizara con la Superintendencia de Industria y Comercio y en la cual se consulto sobre los tramites y sobre la clasificación internacional NIZA.

Cuadro 54. Marcas y patentes.

Entidad	Tramites	Carácter	Datos de contacto/ pagina WEB.
Superintendencia de Industria y comercio.	Consulta de marca. Registro de marca. Registro de patentes. Expedición del certificado de pesas y medidas. Calibración de instrumentos de medición.	Voluntario, si usted desea proteger su marca, lema, enseña o patente	Carrera 13 27-00 piso 5 Teléfonos: 3375360-3820840 etx: 216

Clasificación Internacional de NIZA

Aplicativo que permite consultar las diferentes versiones de la Clasificación Internacional de Niza La Clasificación de Niza es una clasificación de los productos y servicios para el registro de las marcas. Para poder mantener la Clasificación de Niza al día, se revisa continuamente y cada cinco años se publican nuevas ediciones, en las cuales, por lo general, se incluyen nuevos productos y servicios. La actual (novena) edición está en vigor desde el 1º de enero de 2007. Si desea consultar un producto o servicio específico que no ha encontrado en el anterior aplicativo le sugerimos consultar el motor de búsqueda EUROACE de la Oficina de Armonización del Mercado interior de la Unión Europea. La consulta debe ser tomada con fines exclusivamente informativos para efecto de una mayor ubicación en la descripción de productos y servicios de la clasificación internacional, y no tendrá un carácter vinculante para la Superintendencia.

CONSULTA CLASIFICACION INTERNACIONAL DE NIZA⁴¹

⁴¹ Tomado de: <http://serviciospub.sic.gov.co/Sic/PropiedadIndustrial/SignosDistintivos/Reportes/ConsultaClases.php>, fecha de consulta: 24 de Marzo de 2011.

Información del Signo

Documentos: 2 Folios: 3

Tipo de Signo: MIXTO

Expresión: GYS BIKERS

Clasificación: 99 NO DEFINIDA

Información Productos/Servicios: GARAJE PARA MOTOS MARCA GYS BIKERS

Total Palabras : 6 Exceso 0

Observaciones

Prioridades... 0

Valor del servicio solicitado

Conceptos adicionales :

Descuento por Microempresa

Tasa por concepto de excedente de palabras en la publicación (más de 150)

Tasa por concepto reivindicación de prioridad

Total a pagar: \$ 692,000.00

Saldo Cuenta Usuario: \$ 0.00

Para actualizar su saldo, de clic en el botón PSE



Radicar Solicitud Restablecer

ORGANIZACION SAYCO ACINPRO⁴².

Se cumplirá con los requisitos de la organización SAYCO Y ACINPRO, para más información consultar Anexo H.

CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS⁴³

Se cumplirá con el requisito de pago mensual de 2 Salarios mínimos día:\$ 35.706.oo, para más información consultar Anexo H.

⁴² Tomado de:

http://www.saycoacinpro.org.co/test_tarifas.php?cateMuni=6&estratos=3&idMusica=A&btnTipo=104&aforo=&nombre cant=Locales&idHabitacion, Fecha de consulta: Marzo 24/2111

⁴³ Tomado de; <http://www.bomberosbogota.gov.co/content/view/17/43/>, Fecha de consulta: Marzo 24/2011

6.3 COSTOS LEGALES Y JURIDICOS.

Cuadro 55. Costos legales y jurídicos

MATRICULA MERCANTIL	\$87.500.00
REGISTRO MARCAS Y PATENTES	\$692.000.00
SAICO Y ACIMPRO	\$100.514.00
BOMBEROS	\$35.70600
TOTAL	\$915.720.00

6.4 PERFILES Y CAPITAL DE LOS SOCIOS

La sociedad GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S estará conformada por tres socios según minuta de sociedad por acciones simplificada, a continuación los aportes y perfiles de los socios:

Cuadro 56. Perfiles y capital de socios.

SOCIO	PERFIL	APORTE	CARGO
David Ospina	Ingeniero Industrial con énfasis en las áreas de finanzas, gerencia de producción. Realización de estudios complementarios en las áreas de administración, ventas, mercadeo, y gerencia de canales, y actualmente realizo estudios en especialización en gerencia comercia con énfasis en ventas. Alto nivel comprensión, análisis, síntesis y modelación problemas. Facilidad relacionarse y disposición para trabajar forma activa en equipo; autonomía, decisión, creatividad y pensamiento estratégico en el desarrollo de proyectos y en la toma de decisiones.	\$50.000.000 cincuenta millones de pesos.	En calidad de representante legal y gerente.
Pilar Cárdenas	Administradora de empresas con experiencia en la comercialización de productos y servicios, construcción, seguridad, mercadeo, ventas, publicidad,	\$50.000.000 cincuenta millones de pesos.	Comité decisorio.

	habilidades para el trabajo en equipo, para liderar al talento humano, la toma de decisiones, solución de conflictos, manejo del presupuesto con reducción de gastos, cobro de cartera, con un alto grado de responsabilidad, colaboración y compromiso.		
Diana Balceró	Ingeniera industrial, con experiencia y énfasis en el área comercial, gerencia de producción, líder proactiva e innovadora, organizada y con alto nivel de compromiso, excelentes habilidades de comunicación, fácil adaptación al cambio, enfoque a resultados orientado al trabajo en equipo y formación ética y moral que permite tomar buenas decisiones. Actualmente realizo estudios en especialización en gerencia comercial con énfasis en ventas, con disposición de aprender y desempeñarme en nuevas áreas.	\$50.000.000 cincuenta millones de pesos.	Comité decisorio.

JUNTA DE SOCIOS⁴⁴

Presidente: David Ospina

Representa, coordina y dinamiza el grupo. Convoca y preside reuniones, ejecuta acuerdos, ordena los pagos y firma las solicitudes.

Vicepresidente: Pilar Cárdenas

Apoya la labor del Presidente y lo sustituye en caso de ausencia.

Secretario: Asesor comercial de punto de venta.

⁴⁴Tomado de: <http://www.fapamv.com/ampas/junta-directiva.php>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

Es responsable de la documentación, y trabaja en estrecha colaboración con el Presidente.

Tesorero: Contador Público.

Es responsable de las cuentas y del presupuesto. Ayuda a planificar los recursos, da ideas de posibles ingresos y ayuda al Presidente en el control de los gastos.

Vocal: Diana Balceró

Deciden conjuntamente con los cargos de la Junta Directiva la gestión. Las responsabilidades deben distribuirse entre todos, creando áreas o comisiones de trabajo, para que todos puedan aportar su labor.

SON FUNCIONES PRIVATIVAS DE LA JUNTA DE SOCIOS⁴⁵:

- a) Establecer el orden de rotación de los socios para ocupar los asientos permanentes en la Junta Directiva de la empresa.
- b) Adoptar los estatutos de la sociedad y cualquier reforma que a ellos se introduzca.
- c) Examinar, aprobar, improbar y fenecer las cuentas y balances de fin de ejercicio.
- d) Decidir sobre la capitalización o distribución de utilidades de acuerdo con las leyes que rijan para las empresas industriales y comerciales del Estado.
- e) Constituir las reservas o fondos e incrementar los que estime conveniente, de acuerdo con las normas legales sobre la materia, y disponer sobre su destinación o inversión según el caso.
- f) Decretar aumentos de capital
- g) Aprobar o improbar las cuentas finales de la liquidación de la sociedad y dar el finiquito del caso al liquidador.
- h) Señalar la remuneración de los miembros de la Junta Directiva para sus reuniones y comités que la sociedad establezca y en que ellos participen.
- i) Las demás que le correspondan como supremo organismo directivo de la sociedad.

6.5 CUMPLIMIENTO DE NORMAS

NORMAS TECNICAS COLOMBIANAS A SEGUIR PARA ACCESORIOS DE MOTOCICLETAS⁴⁶

⁴⁵ Tomado de: <http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20081007140717AA03CuZ>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

⁴⁶ Tomado de: <http://www.territoriochocoano.com/secciones/informacion-general/304.html>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

Cuadro 57. Normas Colombianas

PRODUCTO	NORMAS	
CASCOS	Resolución 1737 de 2004 Ministerio de Transporte	Reglamentó la utilización del casco
CHALECOS	NTC 4533	Norma técnica colombiana que especifica detalles del casco
TODOS LOS PRODUCTOS	Decreto Nacional 3466 de 1982	(Estatuto del Consumidor) sobre calidades técnicas y garantías.

NORMA 1737 de 2004

En Colombia, la resolución 1737 de 2004 Ministerio de Transporte reglamentó la utilización del casco en nuestro país y se dieron las características obligatorias para su correcto uso.

La norma técnica colombiana que especifica detalles del casco es la NTC 4533, y de acuerdo con esta norma, el casco debe estar fabricado en material resistente a los golpes, no debe impedir la visión periférica del conductor (las correas deben ir bien sujetas o amarradas), cubrir la horma de la cabeza y los oídos hasta la base del cuello, poseer protector de rostro y barbilla, y broches de color rojo que permitan fijarlo a la cabeza.

Debe tener adentro un cubrimiento de icopor (debe ser compacto y no tan débil, pues éste absorbe el 85 por ciento del impacto) y un acolchado suave. Además, debe llevar el rótulo de la empresa fabricante y una etiqueta o marquilla donde diga que el casco se ajusta a la norma lcontec.

Así mismo, debe llevar impreso en la parte posterior externa el número de la placa del vehículo en letras y números Arial, de material reflectante, cuyo tamaño será de 3,5 centímetros de alto y un ancho de un (1) centímetro. (Norma que para nada sirve al momento de salvar vidas, para más información consultar (Anexo G) Normas Colombianas.

NORMAS CHALECO - DECRETO 950 DE 1999 PARA BOGOTA D.C.⁴⁷

El color del fondo del chaleco será amarillo puro, amarillo arena o amarillo naranja y tendrá por lo menos dos bandas blancas reflectivas horizontales en la parte superior anterior y posterior de cinco (5) cm. de ancho y con una separación entre ellas de 14 cms. En medio de las bandas reflectivas llevará impreso en letras y números blancos reflectivos, el número de la placa de la motocicleta. La dimensión mínima de cada letra y número de placa será de diez (10) cm. de alto, seis (6) cm. de ancho y el ancho interno de cada letra de 1.5 cm. El chaleco debe tener como mínimo un largo de 65 cms y un ancho de 40 cms. La banda reflectiva debe tener una retroreflectividad de mínimo 400 candelas Lux por metro cuadrado, para más información consultar (Anexo G) Normas Colombianas.

DECRETO 3466 DE NOVIEMBRE 27 DE 1982: SOBRE CONTROL DE CALIDAD, PRECIOS Y MEDIDAS⁴⁸

Garantizar plenamente las condiciones de calidad e idoneidad señaladas en el registro o en la licencia correspondiente, con las adecuaciones derivadas de la oficialización de normas técnicas o de la modificación del registro, así como las condiciones de calidad e idoneidad correspondientes a las normas técnicas oficializadas aunque el bien o servicio no haya sido objeto de registro, para más información consultar (Anexo G) Normas Colombianas.

ESTANDARES MUNDIALES

Hay normas tales como la **DOT** y **ANSI América Latina** y el **Euro CEPE**. Aunque en estos momentos la norma ECE es la que se usa en Europa y define los estándares de calidad y seguridad casi en exclusiva.

Estudiando estas normas se asegura que **la vida útil de un casco se limita a cinco años**, pero no desde su compra si no **desde la fecha de su fabricación**. Puede parecer demasiado corto este periodo de vida útil, pero hay que recordar que en caso de accidente es lo único que hay entre nuestra cabeza y el duro asfalto. Por eso las liquidaciones de fin de temporada deben vigilarse con mucho cuidado, porque puede

⁴⁷ Tomado de: http://www.vivetumoto.com/foros/leyes-transito-manual-del-motociclista-133/normas-chaleco_casco-decreto-950-1999-bogota-d-c-1537.html, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

⁴⁸ Tomado de: <http://www.dmsjuridica.com/CODIGOS/LEGISLACION/decretos/Anos%20A/DECRETO%203466%20DE%201982.htm>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

que nuestro casco este demasiado cerca del final de su vida útil al haber permanecido demasiado tiempo en la estantería.⁴⁹

También se encuentra la MARCA CE, que es el testimonio por parte del fabricante de que su producto cumple con los mínimos requisitos legales y técnicos en materia de seguridad de los Estados miembros de la Unión Europea. Se debe tener presente que la marca CE no implica la calidad del producto, para más información consultar (Anexo G) de estándares mundiales.

7. ANALISIS FINANCIERO Y ECONOMICO

POSIBLES RIESGOS: POLIZA.

Se tomara una póliza con Colseguros para asegurar los bienes y enseres como el inventario de las mercancías la cual tendrá una vigencia de un año.

Cobertura contra incendio y Robo	Valor año \$1.800.000.00
----------------------------------	--------------------------------

⁴⁹ Tomado de: <http://www.autobodymagazine.com.mx/nov10/entrevista.php>, Fecha de consulta: 30 de Marzo de 2011.

Cuadro 58. Estado de pérdidas y ganancias P&G.

7.1 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS P&G														
CONCEPTO	Año 1		Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	2012	V%	2013	V%	H	2014	V%	H	2015	V%	H	2016	V%	H
Ventas	572.550.000	100%	638.433.329	100%	12%	734.198.328	100%	15%	844.328.077	100%	13%	970.977.288	100%	15%
Costo Mercancia	386.865.600	68%	432.360.995	68%	12%	497.215.144	68%	15%	571.797.415	68%	13%	657.567.028	68%	15%
TOTAL COSTO DE VENTAS	386.865.600	68%	432.36.995	68%	12%	497.215.144	68%	15%	571.797.415	68%	13%	657.567.028	68%	15%
UTILIDAD BRUTA	184.874.400	32%	205.262.334	32%	11%	236.173.184	32%	15%	271.720.662	32%	13%	312.600.261	32%	15%
Salarios de Administración	61.147.920	11%	62.982.358	10%	3%	64.871.828	9%	3%	66.817.983	8%	3%	68.822.523	7%	3%
Gastos de Administración	28.798.152	5%	29.662.097	5%	3%	30.551.959	4%	3%	31.468.518	4%	3%	32.412.574	3%	3%
Salarios de Ventas	38.846.600	7%	40.986.135	6%	6%	43.747.959	6%	7%	46.822.473	6%	7%	50.253.535	5%	7%
Gastos de Ventas	4.450.000	1%	4.583.500	1%	3%	4.721.005	1%	3%	4.862.635	1%	3%	5.008.514	1%	3%
Depreciaciones	810.000	0%	810.000	0%	0%	810.000	0%	0%	810.000	0%	0%	810.000	0%	0%
Adecuaciones	10.311.720	2%	0	0%	100%	0	0%	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	144.364.392	25%	139.024.089	22%	-4%	144.702.751	20%	4%	150.781.610	18%	4%	157.307.146	16%	4%
UTILIDAD OPERACIONAL	41.320.008	7%	67.048.245	11%	62%	92.280.433	13%	38%	121.749.052	14%	24%	156.103.115	16%	28%
Intereses	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	0	0%	0	0%	0%									
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS y CM	41.320.008	7%	67.048.245	11%	62%	92.280.433	13%	38%	121.749.052	14%	24%	156.103.115	16%	28%
CORRECCION MONETARIA	1.280.000	0%	1.300.480	0%	2%	1.321.288	0%	2%	1.342.428	0%	2%	1.363.907	0%	2%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	42.600.008	7%	68.348.725	11%	60%	93.601.720	13%	37%	123.091.480	15%	24%	157.467.022	16%	28%
Impuesto de Renta	14.910.003	3%	23.922.054	4%	60%	32.760.602	4%	37%	43.082.018	5%	24%	55.113.458	6%	28%
UTILIDAD NETA	27.690.005	5%	44.426.671	7%	60%	60.841.118	8%	37%	80.009.462	9%	24%	102.353.565	11%	28%

Cuadro 59. Primeros 12 meses operación flujo de caja mensual.

7.2 PRIMEROS 12 MESES OPERACIÓN FLUJO DE CAJA MENSUAL

PERIODO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL 2012
VENTAS	11.451.000	22.902.000	34.353.000	45.804.000	57.255.000	57.255.000	56.682.450	56.682.450	56.682.450	56.682.450	58.400.100	58.400.100	572.550.000
COMPRAS MERCANCIA	87.737.312	15.474.624	23.211.936	30.949.248	38.686.560	38.686.560	38.299.694	38.299.694	38.299.694	38.299.694	39.460.291	39.460.291	466.865.600
SALIDA INVENTARIO	7.737.312	15.474.624	23.211.936	30.949.248	38.686.560	38.686.560	38.299.694	38.299.694	38.299.694	38.299.694	39.460.291	39.460.291	386.865.600
INVENTARIO FINAL	80.000.000	81.280.000											

CONCEPTO/MESES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO
I. Ingresos Operativos													
Ventas de Contado	11.451.000	22.902.000	34.353.000	45.804.000	57.255.000	57.255.000	56.682.450	56.682.450	56.682.450	56.682.450	58.400.100	58.400.100	572.550.000
Total Ingresos Operativos	11.451.000	22.902.000	34.353.000	45.804.000	57.255.000	57.255.000	56.682.450	56.682.450	56.682.450	56.682.450	58.400.100	58.400.100	572.550.000
II. Gastos													
A. Gastos Fijos:													
Sueldos administrativos	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	43.200.000
Sueldos Ventas	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	16.800.000
auxilio de transporte	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	136.000	1.632.000
Salud administrativos	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	3.060.000
Salud Ventas	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	119.000	1.428.000
Pension administrativos	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	5.760.000
Pension ventas	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	2.688.000
Cesantías e Intereses Administrativos	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	610.000	3.360.000
Cesantías e Intereses Ventas	116.666	116.666	116.666	116.666	116.666	116.666	116.666	116.666	116.666	116.666	116.666	200.666	1.483.992
Prima de servicios Administrativos	0	0	0	0	0	1.500.000	0	0	0	0	0	1.500.000	3.000.000
Prima de servicios Ventas	0	0	0	0	0	700.000	0	0	0	0	0	700.000	1.400.000
Vacaciones Administrativos	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	1.500.000
Vacaciones Ventas	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	58.334	700.008
ARP Administrativos	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	15.660	187.920
ARP Ventas	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	87.600
Caja compensación	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	56.000	672.000
Parafiscales Administrativos	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	1.080.000
Parafiscales Ventas	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	504.000
Arrendamientos	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	630.000	7.560.000
Servicios	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	120.846	1.450.152
Mercadeo	9.234.000	234.000	234.000	554.000	234.000	534.000	554.000	234.000	554.000	234.000	234.000	234.000	13.068.000
Transporte	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	1.920.000
Poliza seguro	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000
Volanteo	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000
Papelerías y suministros	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000

Preoperativos	10.311.720	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.311.720
Celular	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000	3.120.000
Capacitación	300.000	130.000	50.000	130.000	50.000	130.000	50.000	130.000	50.000	130.000	50.000	130.000	1.330.000
Subtotal	28.391.526	8.909.806	8.829.806	9.229.806	8.829.806	11.409.806	9.149.806	8.909.806	9.149.806	8.909.806	8.829.806	11.553.806	132.103.392
B. Gastos Variables:											0		143.554.392
Compra Mercancia	87.737.312	15.474.624	23.211.936	30.949.248	38.686.560	38.686.560	38.299.694	38.299.694	38.299.694	38.299.694	39.460.291	39.460.291	466.865.600
Comisiones de ventas	229.020	458.040	687.060	916.080	1.145.100	1.145.100	1.133.649	1.133.649	1.133.649	1.133.649	1.168.002	1.168.002	11.451.000
Subtotal	87.966.332	15.932.664	23.898.996	31.865.328	39.831.660	39.831.660	39.433.343	39.433.343	39.433.343	39.433.343	40.628.293	40.628.293	478.316.600
											18.108.000	18.108.000	
Total Gastos	116.357.858	24.842.470	32.728.802	41.095.134	48.661.466	51.241.466	48.583.149	48.343.149	48.583.149	48.343.149	49.458.099	52.182.099	610.419.992
Superavit /(deficit) Operativo	-												
104.906.858	-1.940.470	1.624.198	4.708.866	8.593.534	6.013.534	8.099.301	8.339.301	8.099.301	8.339.301	8.339.301	8.942.001	6.218.001	-37.869.992
III. Inversiones Fijas													
1. Terrenos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Edificacion	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Maquinaria y Equipo	3.770.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.770.000
4. Muebles y Enseres	1.460.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.460.000
5. Vehículos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal	5.230.000	0	5.230.000										
IV. Recursos Obtenidos	5.230.000	0	5.230.000										
1. Recursos Propios	110.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	110.000.000
Subtotal	110.000.000	0	110.000.000										
VI. Pago de Impuestos													
IVA Cobrado	1.832.160	3.664.320	5.496.480	7.328.640	9.160.800	9.160.800	9.069.192	9.069.192	9.069.192	9.069.192	9.344.016	9.344.016	91.608.000
IVA Pagado	0	0	5.496.480	0	12.825.120	0	18.321.600	0	18.138.384	0	18.138.384	18.688.032	91.608.000
Pago Importenta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14.910.003	14.910.003
Subtotal	1.832.160	3.664.320	0	7.328.640	-3.664.320	9.160.800	-9.252.408	9.069.192	-9.069.192	9.069.192	-8.794.368	-24.254.019	-14.910.003
SUPERAVIT / DEFICIT IMPUESTOS	1.832.160	3.664.320	0	7.328.640	-3.664.320	9.160.800	-9.252.408	9.069.192	-9.069.192	9.069.192	-8.794.368	-24.254.019	-14.910.003
Pago de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DISPONIBLE EN CAJA	1.695.302	3.419.152	5.043.350	17.080.856	22.010.070	37.184.404	36.031.297	53.439.789	52.469.898	69.878.390	70.026.023	51.990.005	51.990.005

Cuadro 60. Flujo de caja 4 años siguientes.

FLUJO DE CAJA 4 AÑOS SIGUIENTES				
PERIODO	2013	2014	2015	2016
VENTAS	638.433.329	734.198.328	844.328.077	970.977.288
COMPRAS MERCANCIA	432.360.995	497.215.144	571.797.415	657.567.028
SALIDA INVENTARIO	432.360.995	497.215.144	571.797.415	657.567.028
INVENTARIO FINAL	82.580.480	83.901.768	85.244.196	86.608.103
CONCEPTO/MESES	2013	2014	2015	2016
I. Ingresos Operativos				
Ventas de Contado	432.360.995	497.215.144	571.797.415	657.567.028
Total Ingresos Operativos	432.360.995	497.215.144	571.797.415	657.567.028
II. Gastos				
A. Gastos Fijos:				
Sueldos administrativos	44.496.000	45.830.880	47.205.806	48.621.981
Sueldos Ventas	17.304.000	17.823.120	18.357.814	18.908.548
auxilio de transporte	1.680.960	1.731.389	1.783.330	1.836.830
Salud administrativos	3.151.800	3.246.354	3.343.745	3.444.057
Salud Ventas	1.470.840	1.514.965	1.560.414	1.607.227
Pension administrativos	5.932.800	6.110.784	6.294.108	6.482.931
Pension ventas	2.768.640	2.851.699	2.937.250	3.025.368
Cesantías e Intereses Administrativos	3.460.800	3.564.624	3.671.563	3.781.710
Cesantías e Intereses Ventas	1.528.512	1.574.367	1.621.598	1.670.246
Prima de servicios Administrativos	3.090.000	3.182.700	3.278.181	3.376.526
Prima de servicios Ventas	1.442.000	1.485.260	1.529.818	1.575.712
Vacaciones Administrativos	1.545.000	1.591.350	1.639.091	1.688.263
Vacaciones Ventas	721.008	742.638	764.918	787.865
ARP Administrativos	193.558	199.364	205.345	211.506
ARP Ventas	90.228	92.935	95.723	98.595
Caja compensación	692.160	712.925	734.313	756.342
Parafiscales Administrativos	1.112.400	1.145.772	1.180.145	1.215.550
Parafiscales Ventas	519.120	534.694	550.734	567.256
Arrendamientos	7.786.800	8.020.404	8.261.016	8.508.847
Servicios	1.493.657	1.538.466	1.584.620	1.632.159
Mercadeo	13.460.040	13.863.841	14.279.756	14.708.149

Transporte	1.977.600	2.036.928	2.098.036	2.160.977
Poliza seguro	1.854.000	1.909.620	1.966.909	2.025.916
Volanteo	1.236.000	1.273.080	1.311.272	1.350.611
Papelerías y suministros	1.854.000	1.909.620	1.966.909	2.025.916
Preoperativos	0	0	0	0
Celular	3.213.600	3.310.008	3.409.308	3.511.587
Capacitación	1.369.900	1.410.997	1.453.327	1.496.927
Subtotal	125.445.422	129.208.785	133.085.048	137.077.600
B. Gastos Variables:	138.214.089	143.892.751	149.971.610	156.497.146
Compra Mercancia	432.360.995	497.215.144	571.797.415	657.567.028
Comisiones de ventas	12.768.667	14.683.967	16.886.562	19.419.546
Subtotal	445.129.661	511.899.110	588.683.977	676.986.573
Total Gastos	570.575.083	641.107.895	721.769.025	814.064.173
Superavit /(deficit) Operativo	67.858.245	93.090.433	122.559.052	156.913.115
III. Inversiones Fijas				
1. Terrenos	0	0	0	0
2. Edificación	0	0	0	0
3. Maquinaria y Equipo	0	0	0	0
4. Muebles y Enseres	0	0	0	0
5. Vehículos	0	0	0	0
Subtotal	0	0	0	0
IV. Recursos Obtenidos	0	0	0	0
1. Recursos Propios	0	0	0	0
Subtotal	0	0	0	0
VI. Pago de Impuestos				
IVA Cobrado	102.149.333	117.471.732	135.092.492	155.356.366
IVA Pagado	102.149.333	117.471.732	135.092.492	155.356.366
Pago Imporrenta	23.922.054	32.760.602	43.082.018	55.113.458
Subtotal	-23.922.054	-32.760.602	-43.082.018	-55.113.458
SUPERAVIT / DEFICIT IMPUESTOS	-23.922.054	-32.760.602	-43.082.018	-55.113.458
Pago de utilidades	-27.690.005	-44.426.671	-60.841.118	-80.009.462
DISPONIBLE EN CAJA	68.236.191	84.139.351	102.775.266	124.565.461

Cuadro 61. Balance general proyectado a 5 años.

7.3 BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS.						
BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INICIO	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja	17.032.688	51.990.005	68.236.191	84.139.351	102.775.266	124.565.461
Cuentas por Cobrar - Cartera	0	0	0	0	0	0
Inventario de Materia Prima	0	0	0	0	0	0
Inventario de Productos en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventario de Productos Terminados	87.737.312	81.280.000	82.580.480	83.901.768	85.244.196	86.608.103
Gastos Diferidos y Operativos	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	104.770.000	133.270.005	150.816.671	168.041.118	188.019.462	211.173.565
ACTIVO FIJO						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo	3.770.000	3.770.000	3.770.000	3.770.000	3.770.000	3.770.000
Muebles y Enseres	1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000	1.460.000
Vehículos	0	0	0	0	0	0
SUBTOTAL FIJO	5.230.000	5.230.000	5.230.000	5.230.000	5.230.000	5.230.000
Depreciación Acumulada	0	810.000	1.620.000	2.430.000	3.240.000	4.050.000
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	5.230.000	4.420.000	3.610.000	2.800.000	1.990.000	1.180.000
TOTAL ACTIVOS	110.000.000	137.690.005	154.426.671	170.841.118	190.009.462	212.353.565
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos	0	0	0	0	0	0
Obligación (Crédito)	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	0	0	0	0	0
PASIVO LARGO PLAZO						
Obligación (Crédito)	0	0	0	0	0	0
Otros Pasivos	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO						
Capital	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000
Utilidad del Ejercicio	0	27.690.005	44.426.671	60.841.118	80.009.462	102.353.565
Utilidad Retenida Ejercicios Anteriores	0	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	110.000.000	137.690.005	154.426.671	170.841.118	190.009.462	212.353.565
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	110.000.000	137.690.005	154.426.671	170.841.118	190.009.462	212.353.565

7.4 INDICADORES FINANCIEROS

Cuadro 62. Indicadores financieros.

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2012	2013	2014	2015	2016
Rotación de Inventario	9,94	10,10	10,29	10,46	10,62
Margen Bruto	32%	32%	32%	32%	32%
Margen Operacional	7%	11%	13%	14%	16%
Margen Neto	5%	7%	9%	9%	11%
ROA	30%	43%	54%	64%	74%
ROI	20%	29%	36%	42%	48%
EBITDA	\$42.130.008	\$68.668.245	\$94.710.433	\$124.989.052	\$160.153.115

Cuadro 63. Flujo neto de efectivo.

FLUJO NETO DE EFECTIVO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	\$ 110.000.000	-	-	-	-	-
Utilidad Neta	\$ -	\$27.690.005	\$44.426.671	\$ 60.841.118	\$80.009.462	\$102.353.565
Depreciación Activos fijos	\$ -	\$810.000	\$810.000	\$810.000	\$810.000	\$810.000
Valor salvamento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$1.180.000
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización deuda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$-110.000.000	\$ 28.500.005,20	\$ 45.236.671,39	\$ 61.651.118,21	\$ 80.819.462,01	\$ 104.343.564,58
TASA DESCUENTO	37%					
VPN	\$2.491.820					
TIR	38%					

Cuadro 64. Indicadores de inflación.

INDICADORES INFLACIÓN	
Inflación Largo Plazo Banco de la Republica	3,00%
Inflación Estados Unidos	1,60%
Inflación Ajustada Productos importados	1,38%

Cuadro 65. WAAC por CAPM.

WAAC POR CAPM	
Beta sin apalancamiento Sector Autopartes y Automotriz Colombia	0,74
Rentabilidad promedio Mercado Índice Bolsa Valores Colombia 2010	48,5%
Tasa libre de riesgo 5 años, depósito a termino fijo.	5,75%
$R(E) = r_f + \beta*(r_m - r_f)$	37,39%

Cuadro 66. Depreciación línea recta 5 años.

DEPRECIACIÓN LINEA RECTA 5 AÑOS	TOTAL	MUEBLES Y ENSERES	MAQUINARIA Y EQUIPOS
VALOR INICIAL ACTIVOS	\$5.230.000,00	\$1.460.000,00	\$3.770.000,00
2012 DEPRECIACIÓN	\$810.000,00	\$131.400,00	\$678.600,00
2013 DEPRECIACIÓN	\$810.000,00	\$131.400,00	\$678.600,00
2014 DEPRECIACIÓN	\$810.000,00	\$131.400,00	\$678.600,00
2015 DEPRECIACIÓN	\$810.000,00	\$131.400,00	\$678.600,00
2016 DEPRECIACIÓN	\$810.000,00	\$131.400,00	\$678.600,00
TOTAL DEPRECIACIÓN	\$4.050.000,00	\$657.000,00	\$3.393.000,00
VALOR DE SALVAMENTO 10%	\$523.000,00	\$146.000,00	\$377.000,00

CONCLUSIONES

Se estima que el mercado meta será de 61.433 usuarios potenciales de los productos, de acuerdo a la segmentación establecida tomando como universo 183.492 motocicletas que fueron matriculadas a agosto de 2010 en Bogotá.

El mercado meta se obtuvo de una segmentación donde se tuvieron en cuenta las siguientes características; personas con ingresos de más de 3 salarios mínimos que hacen parte de un 36% de la población usuaria de motos en Bogotá, de las cuales el 93% de sus motocicletas pertenece a la categoría de todas las motocicletas convencionales.

Existe un espacio evidentemente de mercado ya que al observar las cifras de ventas de las motocicletas y las de importaciones relacionadas con el sector y el índice de accidentalidad de los usuarios, permite concluir que este es un sector en crecimiento con una demanda en expansión, donde es atractivo invertir en proveer productos para satisfacer las necesidades del sector.

La situación tasa de cambio actual favorece los productos importados por la baja volatilidad del dólar y la tendencia a la depreciación frente al peso, reflejada en el 2010 y en lo transcurrido en el primer trimestre del año 2011.

La manufactura de la marca es única en el mercado Colombiano por la creación de una línea nueva de garajes portátiles para motos, su producción se realizara mediante un tercero.

El establecimiento comercial estará ubicado en la zona siete de agosto de la ciudad de Bogotá, la más adecuada por ser un sector visitado por un alto número de clientes afines a los productos.

Después de realizar el layout del punto de venta se determino que el área óptima para el establecimiento comercial será de 30 m2.

Inicialmente se contara con una sede del establecimiento comercial en la ciudad de Bogotá con proyección a nuevas sedes en otros departamentos del país.

Se constituirá una sociedad por acciones simplificadas SAS, con un capital de \$166.666 de cada socio, con posibilidades de proyección a \$110.000.000.

Se cumplirá con todas las normas legales de constitución y funcionamiento del establecimiento comercial.

Los socios cubrirán la gerencia y participaran en la junta de socios.

Se cumplirá con las normas legales de política salarial en Colombia.

Se cumplirán con todas las normas actuales de tránsito para motociclistas en la ciudad de Bogotá, teniendo en cuenta que las normas actuales están muy subdesarrolladas en este sector.

Las ventas que se proyectan para el primer año son \$ 572.550.000 llegando a un crecimiento que permita alcanzar el objetivo en el 5 año de operación de \$ 957.854.679.

El porcentaje de utilidades que se proyecta para el 5 año de operación es de 11% sobre las ventas totales.

El valor presente neto del proyecto estimado con la tasa de descuento es positivo con un valor de \$ 2.491.820 lo cual nos indica que es atractivo invertir en el proyecto pues crea valor para los inversionistas.

RECOMENDACIONES

Por el estudio realizado se evidencia que existe un espacio de mercado en un sector de crecimiento donde se considera importante la proyección y el desarrollo de una franquicia a nivel regional del negocio. Es importante trabajar en fortalecer las estrategias relacionadas con las oportunidades observadas principalmente para desarrollar el mercado objetivo, atender mercados complementarios o similares y optimizar la cadena de valor (pensada en términos de los proveedores de materiales, diseño de piezas, la manufactura, la logística y la comercialización).

BIBLIOGRAFÍA

- **ADMINISTRACION E INCENTIVOS TEORIA Y PRACTICA**

Amaya Galeano, Miguel Antonio, Administración e incentivos Teoría y práctica, 2da edición, Ed. Escuela Colombiana de ingeniería Julio Garavito.

- **ALCALDIA DE BOGOTÁ**

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1850>

- **ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA ANDI**

<http://www.andi.com.co/pages/comun/infogeneral.aspx?Id=76&Tipo=2>.

- **AUTO BODY MAGAZINE**

<http://www.autobodymagazine.com.mx/nov10/entrevista.php>,

- **BANCO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA - BANCO CENTRAL**

<http://www.banrep.gov.co/>

<http://www.banrep.gov.co/>

- **BEST HELMETS DIRECT**

Tomado de: <http://www.besthelmetsdirect.com/product/HEL0214930000-ATT.html>

- **BIKE BANDIT**

<http://www.bikebandit.com/fog-off-anti-fog>

- **BOMBEROS BOGOTA**

<http://www.bomberosbogota.gov.co/content/view/17/43/>

- **BUSINESSCOL**

http://www.businesscol.com/empresarial/tributarios/salario_minimo.htm

- **BPR BENCHMARK ACCESO UNIVERSIDAD DE LA SABANA**

Datos de ventas y objeto social: Fuente: BPR Benchmark-
<http://bpr.securities.com/>

- **CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA**

http://camara.ccb.org.co/documentos/7194_observatorio_movilidad_numero5_parte4.pdf

http://camara.ccb.org.co/documentos/6484_accidente_por_vehiculo_observa2010.pdf

http://camara.ccb.org.co/documentos/7194_observatorio_movilidad_numero5_parte4.pdf

http://camara.ccb.org.co/documentos/6475_motos_por_edad_observa2010.pdf

http://serviciosenlinea.ccb.org.co/sas/Forms/Consultas_E_InscripcionRut/VerificacionFormularioRUT.aspx

www.camaradecomerciodebogota.com, <http://www.crearempresa.com.co/General/Home.aspx>

- **CARDOS SYSTEMS**

<http://www.cardosystems.com/scala-rider/scala-rider-soloscalarider> Q2 PRO

- **CENTRO VIRTUAL DE NEGOCIOS**

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partidas arancelarias de la tabla5 Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partida arancelarias de la tabla Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partidas arancelarias de la tabla Fuente:

<http://www.centrovirtualdenegocios.com/>. Periodo de evaluación Enero a Octubre de 2010

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con la partida arancelaria 6507000000 Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>. Periodo de evaluación Enero a Octubre de 2010

- **CONSTRUCTORA PROINBAL LTDA**

Constructora Proinbal LTDA, Ing. Jhon López; www.proinballtda.com.

Diseño realizado por: Constructora Proinbal LTDA, Arquitecta Pilar Ferraro; www.proinballtda.com.

Renders realizados en el programa Skepchup 7.1 Modelos en 3D, Arquitecto Alejandro Tauta Tovar, Inversiones y proyectos Balceros y CIA LTDA

- **CORFICOLOMBIA**

<http://www.corficolombiana.com/WebCorficolombiana/Repositorio/archivos/archivo1019.pdf>

- **CRECENEGOCIOS**

<http://www.crecenegocios.com/como-hacer-una-encuesta/>

- **DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DANE**

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen_PIB_IIItrim10.pdf, pagina 4. <http://anif.co> Desempeño PIB-real del tercer trimestre de 2010 y revisión de pronósticos 2010-2011

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/cp_mmcm_nov10.pdf

http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/

- **DHL SERVICIOS ZONA FRANCA BOGOTA**

DHL Servicios Zona Franca Bogotá

- **DINERO.COM**

http://www.dinero.com/actualidad/pais/colombia-balance-2010-perspectivas-2011_81708.aspx

- **D.M.S EDICIONES JURIDICAS**

<http://www.dmsjuridica.com/CODIGOS/LEGISLACION/decretos/Anos%20A/DECRETOS%203466%20DE%201982.htm>

- **EL CLUB DE LOS MOTOCICLISTAS DE COLOMBIA**

<http://www.vivetumoto.com/foros/leyes-transito-manual-del-motociclista-133/normas-chaleco-casco-decreto-950-1999-bogota-d-c-1537.html>

- **FAPA MIGUEL VIRGOS**

<http://www.fapamv.com/ampas/junta-directiva.php>

- **FINCA RAIZ.COM PORTAL INMOBILIARIO.**

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__320073.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__329090.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__272401.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__273098.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__322578.aspx

- **GOOGLE, ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.**

http://148.202.148.5/Cursos/Id204/Unidad_4/44.htm

<http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20081007140717AA03CuZ>

- **GRUPO AVAL ACCIONES Y VALORES S.A.**

<http://www.grupoaval.com/portales/jsp/historicoindicadores.jsp>

- **HELMER SHOP**

<http://www.helmetshop.com/cgi/commerce.cgi?preadd=action&key=19731>
<http://www.bikebandit.com/fog-off-anti-fog>

- **MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL**

<http://www.minproteccionsocial.gov.co/estadisticas/Estadsticas/EVOLUCI%C3%93%20DEL%20PIB%20E%20INFLACI%C3%93N%20EN%20COLOMBIA,%202000-2009.pdf>

- **MOTORCYCLE ACCESORIES**

<http://www.besthelmetsdirect.com/product/HEL0214930000-ATT.html>

- **NUEVOS RETOS PARA LA CIUDAD Y LA MOVILIDAD**

Motos nuevos retos para La ciudad y La movilidad, Ricardo Montezuma, seminario nacional de transporte 2010.

- **ORGANIZACIÓN SAYCO Y ACINPRO**

http://www.saycoacinpro.org.co/test_tarifas.php?cateMuni=6&estratos=3&idMusica=A&btnTipo=104&aforo=&nombrecant=Locales&idHabitacion

- **PLATAFORMA DEL RUNT**

Plataforma Del RUNT,
<http://www.publimotos.com/cuantasmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>.

- **POTENCIAL LIMITE**

<http://potencialimite.com/smf/index.php?topic=16617.0>

- **PUBLIMOTOS**

Plataforma Del RUNT,
<http://www.publimotos.com/cuantasmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>

<http://www.publimotos.com/actualidad/informe-de-ventas-y-produccion-de-motos-en-colombia-primer-semester-2010/?id=25104>

<http://www.publimotos.com/estudios-sobre-motociclistas/img/perfil-de-motociclistas-bogotanos-2010.pdf>

<http://www.publimotos.com/estudios-sobre-motociclistas/img/perfil-de-motociclistas-bogotanos-2010.pdf>

Plataforma Del RUNT,

<http://www.publimotos.com/cuantsmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>

- **QUE BARATO PORTAL INMOBILIARIO**

Tomado de: http://www.quebarato.com.co/arriendo-local-barrio-7-de-agosto__3D262B.html, Fecha de consulta; 6 de marzo de 2011.

- **SEMINARIO NACIONAL DE TRANSPORTE**

Motos nuevos retos para La ciudad y La movilidad, Ricardo Montezuma, seminario nacional de transporte 2010

- **SITIO DE COMPRADORES Y VENDEDORES**

<http://ciudadbarcelona.olx.es/cascos-nuevos-desde-39-directos-de-fabrica-iid-50795287>

- **SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

<http://serviciospub.sic.gov.co/Sic/PropiedadIndustrial/SignosDistintivos/Reportes/ConsultaClases.php>

http://serviciospub.sic.gov.co/Sic/ServiciosEnLinea/RegistroMarca.php?codi_tram=1&codi_even=1&codi_actu=411&517, Marzo 24711

- **TARINGA.NET**

http://www.taringa.net/posts/autos-motos/1597420/Cascos-con-Airbag___q_tul___miralos___html

- **TERRITORIO CHOCOANO NOTICIAS**

<http://www.territoriochocoano.com/secciones/informacion-general/304.html>

- **UBRICARMOTOS**

http://www.ubricarmotos.com/index.php?main_page=product_info&cPath=374_412&products_id=972

- **UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEBA**

http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/tlc_lista_productos.htm

- **VIALAMBRE TODO EN EXHIBICION**

Vialambre, Asesor Comercial Giovanni Guzmán, www.vialambre.com,
www.mercadolibre.com

Vialambre, Asesor Comercial Giovanni Guzmán www.vialambre.com, Grand Print
SAS Asistente de gerencia Diego Franco grandprintimpresiondigital@gmail.com

- **VIVA REAL PORTAL INMOBILIARIO**

<http://www.vivareal.com.co/local-comercial-24976946/>

ANEXOS
(Investigación conteo y codificación de resultados)

ANEXO B
(Encuestas realizadas)

ANEXO C
(Renders local G & S BIKERS)

ANEXO D
(Planos del producto “GARAJE PORTATIL”)

ANEXO E
(Cotización proveedores del producto “GARAJE PORTATIL”)

ANEXO F
(Portafolio de productos "G & S BIKERS")



PRODUCTOS

PRODUCTO QUE EVITA QUE EL CASCO SE EMBALE EN EL CASCO PARA GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA



PRODUCTO BLUETOOTH PARA CASCO COMERCIALIZADO POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA



GARAGE PORTATIL PRODUCTO DE FABRICACION DE GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S



Especificaciones:
Materiales: PVC 500D
Materiales: 100% poliéster
Dimensiones: 270cm X 120cm X 160cm

CASCOS PARA MUJERES COMERCIALIZADO POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA



Especificaciones:
Enfitec / policarbonato o fibra

CHALECO AIRBAG - COMERCIALIZADO POR GADGETS & SAFETY BIKERS S.A.S EN COLOMBIA



Especificaciones:
BSA05
Malla visible de salidas: 6000 Nylon, que se ajusta a cualquier condición ambiental.
Forro: Malla de Poliéster
Colores: Negro, Rojo - tallas: S, M, L, XL
El BSA05 es desarrollado y fabricado por Billiance
Safe Standards. Cumple con estándar EN y CE.

PERFIL DEL NEGOCIO

GADGETS & SAFETY BIKERS SAS. Se concibe como una empresa comercializadora de accesorios especializados en la seguridad de los motociclistas, buscando satisfacer las necesidades de seguridad y confort de los conductores de motocicletas.

Dentro del portafolio de productos se encuentran sistemas de seguridad Airbag, garajes instantáneos, accesorios Bluetooth, sistemas de comunicación Bluetooth, entre otros. Actualmente estamos enfocados en la expansión de los tipos de los cascos. Escluzivamente los garajes instantáneos por ser un producto diseñado por la compañía por el equipo de investigación, se fabricará localmente por un proveedor ya empresa venida a comercialización exclusiva.

OBJETIVO DEL NEGOCIO

GADGETS & SAFETY BIKERS SAS tiene el objetivo de ofrecer a sus accionistas una rentabilidad acorde con los parámetros de la industria y desarrollarse en el mercado Colombiano, diferenciándose por su calidad, innovación, variedad y calidad del portafolio de productos, siendo un referente en el mercado.

"Pasión en todo lo que se ofrece"



MISION:
Proporcionar a los usuarios de motocicletas urbanas productos con la más alta tecnología e innovación, para transportar con la mejor experiencia de seguridad, elegancia y confort.

Para ello se ofrecen soluciones prácticas y atractivas que se ajustan a las necesidades del cliente, garantizando la prestación de un excelente servicio a través de la calidad del talento humano de la compañía, valorando las habilidades y competencias de cada uno de los colaboradores y el resto de la sociedad.

VISION:
En el año 2018 G&S Bikers SAS será una institución reconocida por una amplia gama de productos de la mejor calidad relacionados con el motociclismo urbano y la seguridad de los usuarios delimitando protección, innovación y tecnología al instante, junto con una excelente asesoría profesional.

La filosofía de esta compañía respalda el desarrollo del talento humano, que promueva el cumplimiento de los objetivos, bajo un proyecto de responsabilidad social e institucional, junto con relaciones de confianza con los socios estratégicos de la empresa; para garantizar un crecimiento sostenible.

PRINCIPIOS Y VALORES:

- Ofrecer productos y servicios de calidad superior
- Entender y satisfacer por completo las necesidades de los clientes
- Fortalecer continuamente el valor de la marca con la eficacia en todos los procesos y una excelente atención al cliente.
- Honestidad y transparencia en la relación con los clientes, proveedores y colaboradores.
- País en todo lo que se entrega y ofrece a cada cliente y colaborador.

ANEXO G
(Normas técnicas colombianas y Estándares mundiales)

1. NORMAS TECNICAS COLOMBIANAS A SEGUIR PARA ACCESORIOS DE MOTOCICLETAS⁵⁰

1.1 NORMA 1737 de 2004

En Colombia, la resolución 1737 de 2004 Ministerio de Transporte reglamentó la utilización del casco en nuestro país y se dieron las características obligatorias para su correcto uso.

La norma técnica colombiana que especifica detalles del casco es la NTC 4533, y de acuerdo con esta norma, el casco debe estar fabricado en material resistente a los golpes, no debe impedir la visión periférica del conductor (las correas deben ir bien sujetas o amarradas), cubrir la horma de la cabeza y los oídos hasta la base del cuello, poseer protector de rostro y barbilla, y broches de color rojo que permitan fijarlo a la cabeza.

Debe tener adentro un cubrimiento de icopor (debe ser compacto y no tan débil, pues éste absorbe el 85 por ciento del impacto) y un acolchado suave. Además, debe llevar el rótulo de la empresa fabricante y una etiqueta o marquilla donde diga que el casco se ajusta a la norma Icontec.

Así mismo, debe llevar impreso en la parte posterior externa el número de la placa del vehículo en letras y números Arial, de material reflectante, cuyo tamaño será de 3,5 centímetros de alto y un ancho de un (1) centímetro. (Norma que para nada sirve al momento de salvar vidas)

Publíquese y cúmplase: Dada en Bogotá, D. C., a 13 de julio de 2004.

El Ministro de Transporte: Andrés Uriel Gallego Henao.

NOTA: Publicado en el Diario Oficial No. 45.615 de Julio 20 de 2004.

ANEXO: FICHA TECNICA CASCOS DE SEGURIDAD PARA USUARIOS DE MOTOCICLETAS Y SIMILARES⁵¹

Cascos de seguridad para usuarios de motocicletas y similares

⁵⁰ Tomado de: <http://www.territoriochocoano.com/secciones/informacion-general/304.html>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

⁵¹ Tomado de: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=14300>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

1. Objeto

Este reglamento establece los requisitos que deben cumplir los cascos utilizados por conductores y acompañantes de vehículos motocicletas y similares.

Los requisitos y los respectivos métodos de ensayo son:

- a) Extensión de la coraza;
- b) Propiedades de absorción al choque;
- c) Resistencia a la penetración;
- e) Resistencia y efectividad del sistema de retención;
- f) Ensayo de rigidez.

3. Materiales

3.1 Los materiales utilizados en la fabricación de los cascos no deben ser afectados por el envejecimiento debido a la exposición del casco, durante el uso, a condiciones de: Luz solar, lluvia, humo y temperaturas extremas.

Si la coraza se fabrica de material termoplástico o de un material que se pueda afectar por el contacto con hidrocarburos, líquidos de limpieza, pinturas, transferencias u otras sustancias extrañas, el casco debe llevar en el rótulo de información una advertencia apropiada como se indica en el literal h) del numeral 7.1.

3.2 Para aquellas partes de los cascos que entran en contacto con la piel, se debe conocer que el material utilizado no experimenta una alteración considerable en su desempeño al entrar en contacto con el sudor o con sustancias parecidas a las encontradas en los **artículos de tocador**. Igualmente, para estas partes se deben utilizar materiales que no causen alteraciones en la piel.

Chalecos para motociclistas

1.2 NORMAS CHALECO Y CASCO - DECRETO 950 DE 1999 PARA BOGOTA D.C.⁵²

Chaleco así:

ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA D.C. DECRETO 950 DE 1999 (diciembre 30)

⁵² Tomado de: <http://www.vivetumoto.com/foros/leyes-transito-manual-del-motociclista-133/normas-chaleco-casco-decreto-950-1999-bogota-d-c-1537.html>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

DECRETA:

Artículo 1º.- Los conductores y parrilleros de las motocicletas que circulen dentro del perímetro de Santa Fe de Bogotá, D.C., deberán usar chaleco reflectivo sin ningún otro elemento superpuesto que impida su visibilidad, de acuerdo a las siguientes características:

El color del fondo del chaleco será amarillo puro, amarillo arena o amarillo naranja y tendrá por lo menos dos bandas blancas reflectivas horizontales en la parte superior anterior y posterior de cinco (5) cm. de ancho y con una separación entre ellas de 14 cms. En medio de las bandas reflectivas llevará impreso en letras y números blancos reflectivos, el número de la placa de la motocicleta. La dimensión mínima de cada letra y número de placa será de diez (10) cm. de alto, seis (6) cm. de ancho y el ancho interno de cada letra de 1.5 cm. El chaleco debe tener como mínimo un largo de 65 cms y un ancho de 40 cms. La banda reflectiva debe tener una retroreflectividad de mínimo 400 candelas Lux por metro cuadrado.

Artículo 2º.- La banda reflectiva tendrá los siguientes requerimientos: La tela reflectiva debe ser una tela de lentes expuestos, compuesta de microesfera de vidrio aseguradas a la superficie, de un respaldo de tela durable. Durante el día debe ser color gris plata y debe permanecer con alto nivel de reflectividad cuando es visto desde diferentes ángulos. Los valores mínimos de reflectividad de la tela reflectiva deben ser los siguientes: en términos de candelas por Lux por metro cuadrado, cuando es medido por el proceso de intensidad reflectiva, Parágrafo 8.3 de la especificación ANSI - 107 de 1999.

ÁNGULO DE ENTRADA	DE	ÁNGULO DE OBSERVACIÓN	DE	RA MÍNIMO
-4°		0.2°		330
+5°		0.33°		250

Cuadro 67. Norma para chalecos de motos.

Los chalecos deben tener el 60% de su reflectividad en seco cuando son expuestos a un nivel de lluvia de ½ pulgada por hora.

En medio de las bandas reflectivas llevará impreso en letras y números reflectivos y con el mismo material de las bandas, el número de las placas de la motocicleta. La dimensión mínima de cada letra y número de placa será de diez (10) cms de alto, seis (6) cms de ancho y un ancho interno de cada letra de 1.5 cms.

Artículo 3º.- Además de la inclusión del número de la placa en el chaleco

reflectivo, este deberá ser colocado en material reflectivo, en el casco. Los números deberán tener un tamaño de 3.5 cms. de alto por 3.5 cms. de ancho, con un ancho interno de cada letra de un (1) cm.

Artículo 4º.- Se exceptúan de estas medidas a los motociclistas miembros de la fuerza pública, quienes dentro del servicio y/o cuando se encuentren uniformados, continuarán portando el chaleco y el casco con su número interno asignado de acuerdo a lo establecido en la respectiva institución.

Artículo 5º.- Las empresas o personas naturales que fabriquen o distribuyan los chalecos citados deberán cumplir con las especificaciones técnicas antes señaladas y con lo dispuesto en el Decreto Nacional 3466 de 1982 (Estatuto del Consumidor) sobre calidades técnicas.

1.3 DECRETO 3466 DE NOVIEMBRE 27 DE 1982: SOBRE CONTROL DE CALIDAD, PRECIOS Y MEDIDAS⁵³

ARTICULO 11. GARANTÍA MÍNIMA PRESUNTA.

Se entiende pactada en todos los contratos de compra - venta y de prestación de servicios la obligación a cargo del productor de garantizar plenamente las condiciones de calidad e idoneidad señaladas en el registro o en la licencia correspondiente, con las adecuaciones derivadas de la oficialización de normas técnicas o de la modificación del registro, así como las condiciones de calidad e idoneidad correspondientes a las normas técnicas oficializadas aunque el bien o servicio no haya sido objeto de registro.

Para los efectos de lo dispuesto en el inciso anterior, es requisito obligatorio de todo registro indicar el término durante el cual se garantizan las condiciones de calidad e idoneidad que se ofrecen, cuando la autoridad competente no haya fijado mediante resolución el término de dicha garantía mínima presunta, según la naturaleza y clase de los bienes y servicios; cuando el término señalado por la autoridad competente afecte algún término ya registrado, éste último se entenderá modificado automáticamente de acuerdo con aquel, a menos que el término registrado previamente sea mayor al fijado por la autoridad competente, caso en el cual prevalecerá el registrado por el productor.

Ante los consumidores, la responsabilidad por la garantía mínima presunta de que trata este artículo, recae directamente en los proveedores o expendedores, sin perjuicio de que éstos pueda, a su turno, exigir el cumplimiento de dicha garantía mínima a sus proveedores o expendedores, sean o no productores.

La garantía de que trata este artículo podrá hacerse efectiva en los términos previstos en el artículo 29.

⁵³ Tomado de:

<http://www.dmsjuridica.com/CODIGOS/LEGISLACION/decretos/Anos%20A/DECRETO%203466%20DE%201982.htm>, Fecha de consulta: 29 de marzo de 2011.

Consúltese Código Civil, art. 1511 sobre error acerca de la calidad de la cosa y el Código de Comercio, art. 913 sobre venta sobre muestras o calidades definidas.

ARTICULO 12. GARANTÍAS DIFERENTES A LA GARANTÍA MÍNIMA PRESUNTA.

Tanto los productores como los proveedores o expendedores podrán otorgar garantías diferentes a la mínima presunta de que trata el artículo anterior, sobre las condiciones de calidad e idoneidad de los bienes que vendan o de los servicios que presten. Dichas garantías, así como sus condiciones, el término de su vigencia y la forma de reclamarlas deberán constar por escrito.

Cuando se trate de garantías diferentes a la mínima presunta otorgadas por el productor, se aplicará la misma regla de responsabilidad directa de los proveedores o expendedores. consagrada en el inciso tercero del artículo precedente.

ARTICULO 13. ASPECTOS QUE COMPRENDEN LA GARANTÍA MÍNIMA PRESUNTA Y LAS GARANTÍAS DIFERENTES A LA MÍNIMA PRESUNTA.

Tanto la garantía mínima presunta como las garantías diferentes a ella se extenderán, según la naturaleza del bien o servicio a las obligaciones de proporcionar la asistencia técnica indispensable para la utilización, de reparar y suministrar los repuestos necesarios para este último efecto. Estas obligaciones se entenderán pactadas en todos los contratos de compraventa de bienes y de prestación de servicios, sometidos al régimen de garantía mínima presunta o respecto de los cuales se hayan otorgado garantías diferentes.

Siempre que se reclame la efectividad de la garantía antes del vencimiento de su plazo, no podrá cobrarse suma alguna al consumidor por los gastos y costos que implique la reparación por fallas en la calidad o en la idoneidad del bien, ni por el transporte o acarreo de éste para su reparación y devolución al consumidor, todos los cuales correrá en todo caso por cuenta del proveedor o expendedor. En caso de repetirse la falla, se procederá al cambio del bien por otro de la misma especie, si lo solicitare el consumidor, salvo convención expresa en contrario y a condición de que la solicitud se haga estando aún vigente y el plazo mencionado.

2. ESTANDARES MUNDIALES

2.1 NORMA DOT

Norma establecida por el « Department of Transport » de los Estados Unidos (aunque servicios similares dicten normas de valor nacional en otros países anglosajones: las normas DOT se pueden encontrar en Sudáfrica, Gran Bretaña,

Australia, etc.). Se trata de un modo de homologación de los diferentes elementos de seguridad, desde los cascos hasta los neumáticos⁵⁴.

2.2 NORMA ANSI AMÉRICA LATINA

ANSI es una organización privada sin fines de lucro, que permite la estandarización de productos, servicios, procesos, sistemas y personal en Estados Unidos. Además, ANSI se coordina con estándares internacionales para asegurar que los productos estadounidenses puedan ser usados a nivel mundial.

Los estándares ANSI buscan que las características y la performance de los productos sean consistentes, que las personas empleen las mismas definiciones y términos, y que los productos sean testeados de la misma forma⁵⁵.

2.3 NORMA ECE

Aunque en estos momentos la norma ECE es la que se usa en Europa y define los estándares de calidad y seguridad casi en exclusiva⁵⁶.

2.4 MARCA CE

La Marca CE proviene del francés y significa "Conformité Européenne" o de Conformidad Europea y es una marca europea para ciertos grupos de servicios o productos industriales. Se apoya en la directiva 93/68/EEC.

Fue establecida por la Comunidad Europea y es el testimonio por parte del fabricante de que su producto cumple con los mínimos requisitos legales y técnicos en materia de seguridad de los Estados miembros de la Unión Europea. Se debe tener presente que la marca CE no implica la calidad del producto.

La marca CE debe ser ostentada por un producto si éste se encuentra dentro del alcance de las aproximadamente 20 llamadas Directivas "New Approach"¹ o "de Nuevo Enfoque" y puede venderse y ponerse en servicio legalmente dentro de los países que conforman la UE. Si el producto cumple las provisiones de las Directivas Europeas aplicables y la marca CE se ostenta en el producto, los estados miembros no pueden prohibir, restringir o impedir la colocación en el mercado o puesta en servicio del producto. La marca CE puede considerarse

⁵⁴ Tomado de: http://www.elfmoto.es/lub/lubespagne.nsf/VS_SWIPSA/2BC28AF7E8D354C9C12571BD003209E8?OpenDocument&UNI=15BC49B03B577C00C12571950035B932&LG=SP&, Fecha de consulta: 30 de marzo de 2011.

⁵⁵ Tomado de: <http://www.alegsa.com.ar/Dic/ansi.php>, Fecha de consulta: 30 de Marzo de 2011.

⁵⁶ Tomado de: <http://www.unece.org/trans/main/welcwp29.htm>, Fecha de consulta: 30 de Marzo de 2011.

como el pasaporte para el comercio del producto dentro de los países de la Unión Europea⁵⁷.

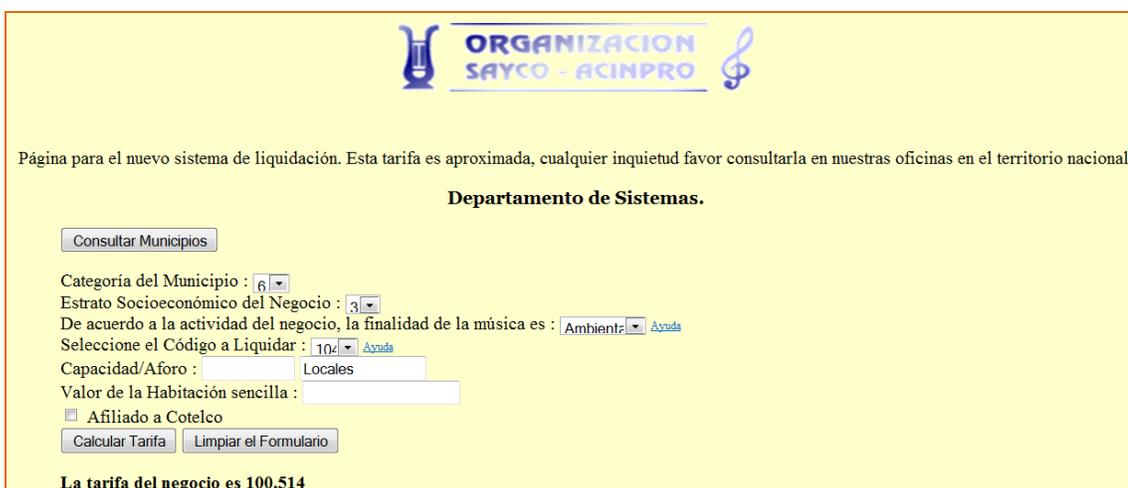
⁵⁷ Tomado de: http://es.wikipedia.org/wiki/Equipo_de_protecci%C3%B3n_individual, Fecha de consulta: Marzo 30 de 2011.

ANEXO H (Organización sayco acinpro cuerpo oficial de bomberos)

19.2 ORGANIZACIÓN SAYCO ACINPRO⁵⁸.

El derecho conexo de comunicación de la música grabada, utilizada en emisoras, canales de televisión y establecimientos comerciales.

Los derechos de autorización reproducción, ejecución en vivo y en establecimientos de comercio.



Logo: ORGANIZACION SAYCO - ACINPRO

Página para el nuevo sistema de liquidación. Esta tarifa es aproximada, cualquier inquietud favor consultarla en nuestras oficinas en el territorio nacional.

Departamento de Sistemas.

Categoría del Municipio : 6
Estrato Socioeconómico del Negocio : 3
De acuerdo a la actividad del negocio, la finalidad de la música es : Ambiente
Seleccione el Código a Liquidar : 104
Capacidad/Aforo : Locales
Valor de la Habitación sencilla :
 Afiliado a Cotelco

La tarifa del negocio es 100,514

⁵⁸ Tomado de:

http://www.saycoacinpro.org.co/test_tarifas.php?cateMuni=6&estratos=3&idMusica=A&btnTipo=104&aforo=&nombrecant=Locales&idHabitacion, Fecha de consulta: Marzo 24/2111

19.3 CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS⁵⁹



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL
CUERPO OFICIAL BOMBEROS BOGOTÁ

Concepto técnico de establecimientos de bajo riesgo

Calificación del usuario: ●●●●● / 12
Malo Bueno

Sunday, 18 de November de 2007

Los propietarios de una empresa del sector comercial e industrial deben solicitar el concepto técnico para su funcionamiento.

Si su establecimiento pertenece a la categoría de **bajo riesgo** encuentre cómo obtener su **concepto técnico mediante autorrevisión**.

Estos son los pasos que usted debe seguir en su solicitud de concepto técnico y los requisitos que debe cumplir:



```
graph LR; 1((1 Radicación)) --> 2((2 Pago)); 2 --> 3((3 Capacitación Autorrevisión));
```

1. Radicación

Debe dirigirse a la Oficina de Radicación con los siguientes documentos (según el tipo de establecimiento):

Régimen Común: Original de Cámara de Comercio renovada con vigencia de 1 año y originales de las declaraciones bimestrales del ICA del año gravable inmediatamente anterior a la solicitud. (6 bimestres – 6 documentos)

Régimen Simplificado: Original de Cámara de Comercio renovada con vigencia de 1 año y original del impuesto ICA del año inmediatamente anterior a la solicitud.

Instalaciones nuevas o no obligadas a declarar: Original de Cámara de Comercio renovada con vigencia de 1 año y original del Registro de Información Tributaria (RIT).

⁵⁹ Tomado de; <http://www.bomberosbogota.gov.co/content/view/17/43/>, Fecha de consulta: Marzo 24/2011

2. Pago

El pago será el establecido en el **Acuerdo 11 de 1988 Capítulo IV**.

RÉGIMEN COMÚN: El valor a pagar es el equivalente al 1% de la sumatoria del Ica del año inmediatamente anterior, más un salario diario mínimo legal por cada establecimiento. El área de radicación realizará la verificación de la liquidación, previo al pago.

RÉGIMEN SIMPLIFICADO: El valor a pagar es el equivalente al 1% de Industria y Comercio, más un salario diario mínimo legal por cada establecimiento. El área de radicación realizará la verificación de la liquidación, previo al pago.

ESTABLECIMIENTOS NUEVOS: El valor a pagar es el equivalente a 2 salarios mínimos diarios por cada establecimiento.

NO OBLIGADOS A DECLARAR: El valor a pagar es el equivalente a 2 salarios mínimos diarios por cada establecimiento. Este valor debe ser consignado en cualquier sucursal del Banco de Occidente a la Cuenta Corriente N° 25604582-4 a nombre de la Tesorería Distrital.

Si el pago se realiza con cheque de gerencia el Nit de la Tesorería es 899999061-9. Este recibo de pago debe ser entregado en la Oficina de Radicación con toda la documentación completa, una vez entregados los documentos, el usuario se programa para recibir capacitación y autorrevisión en la Academia de Bomberos.

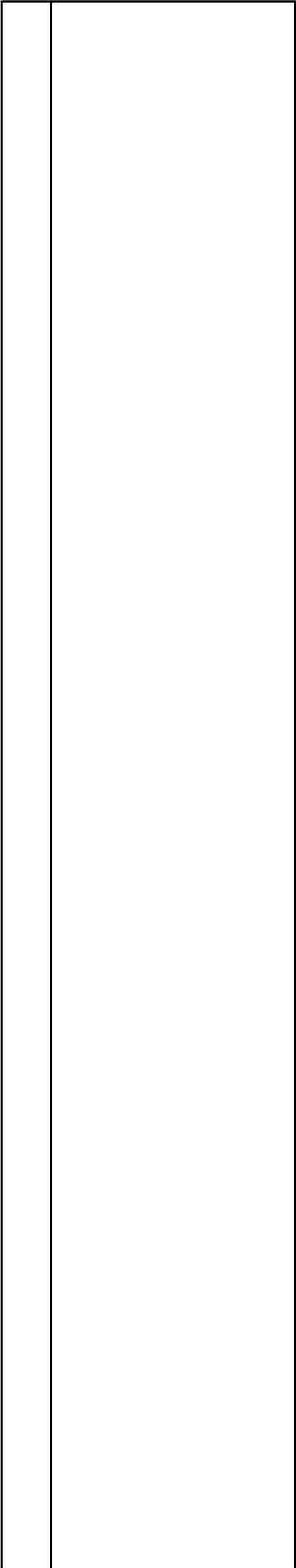
• **2 Salarios mínimos día:\$ 35.706**

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN

El Resumen Analítico de Investigación debe ser variable. Debe ser revisado por el asesor.

No.	VARIABLES
1	NOMBRE DEL POSTGRADO
2	TÍTULO DEL PROYECTO
3	AUTOR(es)
4	AÑO Y MES
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT
7	PALABRAS CLAVES
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO
9	TIPO DE ESTUDIO
10	OBJETIVO GENERAL
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
12	RESUMEN GENERAL

13 CONCLUSIONES.



FUENTES
BIBLIOGRÁFICAS

Vo Bo Asesor y Coordinador de In
CRISANTO QUIROGA OTÁLORA

>

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

ORACIÓN:

n (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada esor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto.

DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
Especializacion en gerencia comercial con énfasis en ventas.
PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DE SISTEMAS DE SEGURIDAD Y ACCESORIOS PARA MOTOCICLISTAS.
Balceró Gómez Diana María, Ospina Rodríguez David Enrique, Cardenas Noguera Pilar Ewdilsem.
Abril de 2011.
Córdoba B. Luis Guillermo
Plan de negocios de una empresa comercializadora de sistemas de seguridad y accesorios para motocicletas en la ciudad de Bogotá. La idea de negocio se desarrolla en los capítulos: análisis del entorno, investigación del mercado, estudio técnico y operativo, análisis administrativo, análisis legal y jurídico, análisis financiero y económico; que contemplan todo lo necesario para la puesta en marcha del negocio. Para inicio de proyecto los socios realizarán una inversión inicial con un capital de 110.000.000 de pesos, se estima que para el 5 año de operación las ventas se aproximen a los 1.000.000.000 de pesos. Business plan of trading company of security accessories to motorcycle rides in Bogota. The business idea is develop in the chapters: environmental analysis, market research, technical study, and legal analysis, financial and economical evaluation, that are required to deploy the business. To the beginning of project the investors will require an initial capital of 110.000.000 pesos, and is estimated that for the fifth year of business operation the sales will be around 1.000.000.000 pesos.
Comercialización, accesorios, seguridad, motocicletas, plan de negocios.
Comercio
Plan de negocios.
Estructuración de un plan de negocios para una empresa comercializadora de accesorios y sistemas de seguridad para motocicletas con sede en Bogotá.
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un análisis del mercado y los entornos que lo afectan, así como investigar sobre los usos, hábitos, actividades y preferencias del mercado presente. • Desarrollar un análisis técnico operativo que permita evidenciar los requisitos de la estructura del producto, la entrega del producto, la inversión requerida, y el esquema de servicio. • Definir la estructura organizacional la descripción de cargos, perfiles, y política salarial. • Establecer la forma jurídica de la sociedad que desarrollara el objeto social y la referencia a las normas legales que rigen a este tipo de productos y del sector. • Prospeccionar las necesidades financieras y realizar las proyecciones económicas para demostrar la viabilidad del negocio.
El documento presenta en su desarrollo los elementos de un plan de negocios para la firma Gadgets & Safety Bikers S.A.S, empresa que se constituirá para la comercialización y venta de implementos y accesorios de seguridad para el mercado de motociclistas, este plan de negocios ha sido desarrollado en 7 capítulos comenzando con el análisis de mercado, siguiendo con el análisis técnico y operativo y finalizando con el administrativo, legal, jurídico y financiero. Durante el transcurso del documento se puede apreciar la viabilidad en términos de la existencia de un mercado creciente y una rentabilidad adecuada para los inversionistas cercana al 38%, y una <u>proyección financiera y operativa para los 5 primeros años de operación</u>

Se estima que el mercado meta será de 61.433 usuarios potenciales de los productos, de acuerdo a la segmentación establecida tomando como universo 183.492 motocicletas que fueron matriculadas a agosto de 2010 en Bogotá.

El mercado meta se obtuvo de una segmentación donde se tuvieron en cuenta las siguientes características; personas con ingresos de más de 3 salarios mínimos que hacen parte de un 36% de la población usuaria de motos en Bogotá, de las cuales el 93% de sus motocicletas pertenece a la categoría de todas las motocicletas convencionales.

Existe un espacio evidentemente de mercado ya que al observar las cifras de ventas de las motocicletas y las de importaciones relacionadas con el sector y el índice de accidentalidad de los usuarios, permite concluir que este es un sector en crecimiento con una demanda en expansión, donde es atractivo invertir en proveer productos para satisfacer las necesidades del sector.

La situación tasa de cambio actual favorece los productos importados por la baja volatilidad del dólar y la tendencia a la depreciación frente al peso, reflejada en el 2010 y en lo transcurrido en el primer trimestre del año 2011.

La manufactura de la marca es única en el mercado Colombiano por la creación de una línea nueva de garajes portátiles para motos, su producción se realizara mediante un tercero.

El establecimiento comercial estará ubicado en la zona siete de agosto de la ciudad de Bogotá, la más adecuada por ser un sector visitado por un alto número de clientes afines a los productos.

Después de realizar el layout del punto de venta se determino que el área óptima para el establecimiento comercial será de 30 m².

Inicialmente se contara con una sede del establecimiento comercial en la ciudad de Bogotá con proyección a nuevas sedes en otros departamentos del país.

Se constituirá una sociedad por acciones simplificadas SAS, con un capital de \$166.666 de cada socio, con posibilidades de proyección a \$110.000.000.

Se cumplirá con todas las normas legales de constitución y funcionamiento del establecimiento comercial.

Los socios cubrirán la gerencia y participaran en la junta de socios.

Se cumplirá con las normas legales de política salarial en Colombia.

Se cumplirán con todas las normas actuales de transito para motociclistas en la ciudad de Bogotá, teniendo en cuenta que las normas actuales están muy subdesarrolladas en este sector.

Las ventas que se proyectan para el primer año son \$ 572.550.000 llegando a un crecimiento que permita alcanzar el objetivo en el 5 año de operación de \$ 957.854.679.

El porcentaje de utilidades que se proyecta para el 5 año de operación es de 11% sobre las ventas totales.

El valor presente neto del proyecto estimado con la tasa de descuento es positivo con un valor de \$ 2.491.820 lo cual nos indica que

ADMINISTRACION E INCENTIVOS TEORIA Y PRACTICA

Amaya Galeano, Miguel Antonio, Administración e incentivos Teoría y práctica, 2da edición, Ed. Escuela Colombiana de ingeniería Julio Garavito.

ALCALDIA DE BOGOTÁ

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1850>

ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA ANDI

<http://www.andi.com.co/pages/comun/infogeneral.aspx?ld=76&Tipo=2>.

AUTO BODY MAGAZINE

<http://www.autobodymagazine.com.mx/nov10/entrevista.php>.

<http://www.banrep.gov.co/>

<http://www.banrep.gov.co/>

BEST HELMETS DIRECT

Tomado de: <http://www.besthelmetsdirect.com/product/HEL0214930000-ATT.html>

BIKE BANDIT

<http://www.bikebandit.com/fog-off-anti-fog>

BOMBEROS BOGOTA

<http://www.bomberosbogota.gov.co/content/view/17/43/>

BUSINESSCOL

http://www.businesscol.com/empresarial/tributarios/salario_minimo.htm

BPR BENCHMARK ACCESO UNIVERSIDAD DE LA SABANA

Datos de ventas y objeto social: Fuente: BPR Benchmark- <http://bpr.securities.com/>

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

http://camara.ccb.org.co/documentos/7194_observatorio_movilidad_numero5_parte4.pdf

http://camara.ccb.org.co/documentos/6484_accidente_por_vehiculo_observa2010.pdf

http://camara.ccb.org.co/documentos/7194_observatorio_movilidad_numero5_parte4.pdf

http://camara.ccb.org.co/documentos/6475_motos_por_edad_observa2010.pdf

http://serviciosonlinea.ccb.org.co/sas/Forms/Consultas_E_InscripcionRut/VerificacionFormularioRUT.aspx

www.camaradecomerciodebogota.com, <http://www.crearempresa.com.co/General/Home.aspx>

CARDOS SYSTEMS

<http://www.cardosystems.com/scala-rider/scala-rider-soloscalarider Q2 PRO>

CENTRO VIRTUAL DE NEGOCIOS

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partidas arancelarias de la tabla5

Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partida arancelarias de la tabla

Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con las partidas arancelarias de la tabla

Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>. Periodo de evaluación Enero a Octubre de 2010

Análisis realizado del sistema de información de los registro de importación DIAN de acuerdo con la partida arancelaria 6507000000

Fuente: <http://www.centrovirtualdenegocios.com/>. Periodo de evaluación Enero a Octubre de 2010

CONSTRUCTORA PROINBAL LTDA

Constructora Proinbal LTDA, Ing. Jhon López; www.proinballtda.com.

Diseño realizado por: Constructora Proinbal LTDA, Arquitecta Pilar Ferraro; www.proinballtda.com.

Renders realizados en el programa Skepchup 7.1 Modelos en 3D, Arquitecto Alejandro Tauta Tovar, Inversiones y proyectos Balcerero y CIA LTDA

CORFICOLOMBIA

<http://www.corficolombiana.com/WebCorficolombiana/Repositorio/archivos/archivo1019.pdf>

CRECENEGOCIOS

<http://www.crecenegocios.com/como-hacer-una-encuesta/>

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DANE

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen_PIB_IIItrim10.pdf, pagina 4. <http://anif.co> Desempeño PIB-real del tercer trimestre de 2010 y revisión de pronósticos 2010-2011

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mmcm/cp_mmcm_nov10.pdf

http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/

DHL SERVICIOS ZONA FRANCA BOGOTA

DHL Servicios Zona Franca Bogotá

DINERO.COM

http://www.dinero.com/actualidad/pais/colombia-balance-2010-perspectivas-2011_81708.aspx

D.M.S EDICIONES JURIDICAS

<http://www.dmsjuridica.com/CODIGOS/LEGISLACION/decretos/Anos%20A/DECRETO%203466%20DE%201982.htm>

EL CLUB DE LOS MOTOCICLISTAS DE COLOMBIA

<http://www.vivetumoto.com/foros/leyes-transito-manual-del-motociclista-133/normas-chaleco-casco-decreto-950-1999-bogota-d-c-1537.html>

FAPA MIGUEL VIRGOS

<http://www.fapamv.com/ampas/junta-directiva.php>

FINCA RAIZ.COM PORTAL INMOBILIARIO.

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto_det__320073.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__329090.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__272401.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__273098.aspx

http://www.fincaraiz.com.co/local-en-arriendo/bogota/siete-de-agosto-det__322578.aspx

GOOGLE, ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

http://148.202.148.5/Cursos/ld204/Unidad_4/44.htm

<http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20081007140717AA03CuZ>

GRUPO AVAL ACCIONES Y VALORES S.A.

<http://www.grupoaval.com/portales/jsp/historicoindicadores.jsp>

HELMER SHOP

<http://www.helmetshop.com/cgi/commerce.cgi?preadd=action&key=19731>

<http://www.bikebandit.com/fog-off-anti-fog>

MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL

<http://www.minproteccionsocial.gov.co/estadisticas/Estadsticas/EVOLUCI%C3%93%20DEL%20PIB%20E%20INFLACI%C3%93N%20EN%20COLOMBIA,%202000-2009.pdf>

MOTORCYCLE ACCESORIES

<http://www.besthelmetsdirect.com/product/HEL0214930000-ATT.html>

NUEVOS RETOS PARA LA CIUDAD Y LA MOVILIDAD

Motos nuevos retos para La ciudad y La movilidad, Ricardo Montezuma, seminario nacional de transporte 2010.

ORGANIZACIÓN SAYCO Y ACINPRO

http://www.saycoacinpro.org.co/test_tarifas.php?cateMuni=6&estratos=3&idMusica=A&btnipo=104&aforo=&nombrecant=Locales&idHabitacion

PLATAFORMA DEL RUNT

Plataforma Del RUNT, <http://www.publimotos.com/cuantsmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>.

POTENCIAL LIMITE

<http://potencialimite.com/smf/index.php?topic=16617.0>

PUBLIMOTOS

Plataforma Del RUNT, <http://www.publimotos.com/cuantsmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>

<http://www.publimotos.com/actualidad/informe-de-ventas-y-produccion-de-motos-en-colombia-primer-semester-2010/?id=25104>

<http://www.publimotos.com/estudios-sobre-motociclistas/img/perfil-de-motociclistas-bogotanos-2010.pdf>

<http://www.publimotos.com/estudios-sobre-motociclistas/img/perfil-de-motociclistas-bogotanos-2010.pdf>

Plataforma Del RUNT,

<http://www.publimotos.com/cuantsmotoshayencolombia/img/censo-de-poblacion-oficial-del-DANE-motos-colombia.pdf>

QUE BARATO PORTAL INMOBILIARIO

Tomado de: http://www.quebarato.com.co/arriendo-local-barrio-7-de-agosto__3D262B.html, Fecha de consulta; 6 de marzo de 2011.

SEMINARIO NACIONAL DE TRANSPORTE

Motos nuevos retos para La ciudad y La movilidad, Ricardo Montezuma, seminario nacional de transporte 2010

SITIO DE COMPRADORES Y VENDEDORES

<http://ciudadbarcelona.olx.es/cascos-nuevos-desde-39-directos-de-fabrica-iiid-50795287>

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

<http://serviciospub.sic.gov.co/Sic/PropiedadIndustrial/SignosDistintivos/Reportes/ConsultaClases.php>

http://serviciospub.sic.gov.co/Sic/ServiciosEnLinea/RegistroMarca.php?codi_tram=1&codi_even=1&codi_actu=411&517, Marzo 24711

TARINGA.NET

http://www.taringa.net/posts/autos-motos/1597420/Cascos-con-Airbag___q_tul___miralos___.html

vestigación: