

# **CONDICIONES LEGALES Y COMERCIALES PARA LA INVERSIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN PARA FUTUROS INVERSIONISTAS DE AUTOPARTES EN COLOMBIA**

**Elaborado por:**

**Andrea Camila Rivera**

**Jorge Sarmiento**

**Hernan Durán**

**Estudiantes Formulación y Evaluación Social y Económica de Proyectos**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA**  
de Colombia

**Bogotá D.C.**

**2017**



Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:  
**Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)**

Para leer el texto completo de la licencia, visita:  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/co/>

**Usted es libre de:**



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra  
hacer obras derivadas

**Bajo las condiciones siguientes:**



**Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



**No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.



## 1 TABLA DE CONTENIDO

2	PRESENTACIÓN .....	5
2.1.	INTRODUCCIÓN .....	5
2.1	JUSTIFICACIÓN.....	5
2.3.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	6
2.4.	PREGUNTA PROBLEMA .....	7
2.5.	OBJETIVO GENERAL.....	7
2.6.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
2.7.	ALCANCE DEL PROYECTO.....	8
3	MARCO TEORICO .....	8
4	MARCO CONCEPTUAL.....	9
5	ETUDIO DE MERCADO .....	10
5.1	SEGMENTOS EN EL MERCADO DE AUTOPARTES .....	10
5.2	PARQUE AUTOMOTOR COLOMBIANO .....	11
5.3	MARCAS DE MAYOR COMERCIALIZACIÓN.....	13
5.4	CHEVROLET HISTORIA .....	14
6	ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	15
6.1	MISIÓN.....	15
6.2	VISIÓN .....	15
6.3	ORGANIGRAMA .....	15
6.4	PERFIL DE CARGOS .....	16
6.4.1	ADMINISTRADOR.....	16
6.4.2	CONTADOR.....	16
6.4.3	VENDEDOR .....	16
6.4.4	MENSAJERO.....	17
6.5	COSTOS DE PERSONAL.....	17
7	CONDICIONES LEGALES Y COMERCIALES PARA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES ..	18
7.1	ORGANISMOS DE CONTROL PARA LA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES EN COLOMBIA .....	18
7.1.1	MINISTERIO DE COMERCIO:.....	18
7.1.2	DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales).....	18



7.1.3	SUPERINDUSTRIA .....	18
7.1.4	ONAC (Organización Nacional de Acreditación).....	18
7.1.5	MINISTERIO DE TRANSPORTE .....	18
7.2	CONDICIONES LEGALES PARA LA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES.....	18
7.2.1	RUT .....	19
7.2.2	MATRICULA MERCANTIL CAMARA DE COMERCIO COMO EMPRESA UNIPERSONAL 19	
7.2.3	REGISTRO COMO IMPORTADOR .....	19
7.2.4	- Para Importación de bienes cuyo valor sea Mayor o igual a USD30.000: .....	19
7.2.5	- Para Importación de bienes cuyo valor sea Menor de USD30.000: .....	20
7.2.6	-Proceso de Nacionalización.....	20
7.1	TERMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES .....	21
7.1.1	INCONTRERMS.....	21
7.2	COSTOS MATRICULA MERCANTIL .....	28
7.3	COSTOS DE IMPORTACIÓN .....	28
8	ESTUDIO TECNICO .....	30
8.1	BALANCE OBRAS FISICAS.....	30
8.2	COSTO EQUIPOS.....	30
8.3	COSTOS LOCAL .....	31
8.4	COSTO INSUMOS.....	31
8.5	PROCESOS.....	32
8.5.1	SOLICITUD INSUMOS .....	32
8.5.2	OPERACIÓN DEL PROYECTO.....	34
9	ANALISIS FINANCIERO .....	36
10	FORTALEZAS Y DEBILIDADES.....	37
11	CONCLUSIONES: .....	38
12	RECOMENDACIONES:.....	40
13	ANEXOS .....	41
13.1	ANEXO 1- ANDEMOS (2017) .....	41
13.2	ANEXO 2 – FENALCO (2017) .....	41
13.3	ANEXO 3. FENALCO (2017) .....	42



13.4	ANEXO 4. FENALCO (2017) .....	43
13.5	ANEXO 5. COTIZACIÓN COSTOS DE IMPORTACIÓN .....	44
13.6	ANEXO 6. COSTOS INVERSIÓN .....	45
14	BIBLIOGRAFÍA .....	45

## 2 PRESENTACIÓN

### 2.1.INTRODUCCIÓN

El contenido de este trabajo es el direccionamiento estratégico para un inversionista que quiera incursionar en el mercado de la comercialización de piezas para vehículos de una marca específica, logrando posicionarse como proveedor mayorista en la ciudad.

El argumento de este proyecto es aplicar los conocimientos involucrados en estrategias y formulación de proyectos para lograr hacer una propuesta de direccionamiento en una persona natural que quiera incursionar en temas de importación y comercialización de autopartes, dándole todas las herramientas teóricas en comercialización e importación.

Adicionalmente la metodología a realizar corresponde a la utilización de diferentes herramientas que sustentará la viabilidad del proyecto que le permitirá al inversionista tomar la mejor decisión en la creación formal de la estructura, es decir, la puesta en marcha del proyecto. Para este proceso se iniciará con la primera estrategia involucrada donde se analizará el entorno - nicho del mercado de autopartes, para identificar la incidencia sobre su operación detectando los pros y los contras de la inversión. Seguidamente se encontrará con un estudio técnico, acuerdos comerciales y legales vigentes y un estudio financiero que mostrará la factibilidad del proyecto.

### 2.1 JUSTIFICACIÓN

Colombia está en la transición más importante del nuevo siglo, el proceso de adaptación para la paz abre las puertas a nuevas visiones en cuanto a factores socio-económicos determinantes que han hecho más atractiva la inversión extranjera. Para este proceso, el país debe estar preparado para emprender en nuevos proyectos que den soporte a los cambios económicos y aseguren la creación de oportunidades viables que contribuyan al crecimiento del país, generando empleo y motivación para el emprendimiento, el cual se ha venido presentando en los últimos años.

Es por esto que nace la idea de dar soporte a estos nuevos empresarios que ven el potencial que tiene el mercado de los vehículos en Colombia, dando a conocer los requisitos que se debe tener para poder establecer lazos comerciales con las empresas distribuidoras de autopartes, además de notar la inversión mínima requerida para emprender en el campo de los repuestos de vehículos automotores, con el ánimo de sentar un precedente para facilitar el acceso a dicha información y contribuir así a potenciar la



creación de nuevas empresas que estén capacitadas para asumir los nuevos retos de la economía Colombiana.

Es por eso que este es un proyecto teórico, práctico y metodológico que pretende una propuesta visionaria de inversión, aprovechando los recursos de un mercado en auge, logrando un crecimiento sostenible que reaccione a los cambios económicos y sociales del entorno a través de modelos de direccionamiento estratégico de organización y proyección para una actividad económica de importación y comercialización de piezas de vehículos.

Por otra parte, es sustancial la realización de investigaciones en pro de lograr encontrar un punto en donde converja la formulación y evaluación de proyectos con la actualidad económica del sector automotor, con el ánimo de caracterizar, evaluar y ampliar el nicho del mercado para asegurar un movimiento activo en la economía nacional.

A través de este proyecto de inversión se busca generar beneficios y reconocimiento dentro del mercado de autopartes, proponiendo un direccionamiento estratégico comercial y legal que les permitirá a los inversionistas orientar sus procesos de mejoramiento y posicionamiento para la mejor decisión frente al sector.

Teniendo en cuenta que este es un proyecto teórico - práctico en uno de los sectores más significativos en la economía del país, deja al grupo un beneficio personal muy gratificante al dar a conocer muchos de los conocimientos adquiridos durante la especialización en Formulación y Evaluación Económica y Social de Proyectos, el cual pretende dejar la facilidad de la información ya sea comercial o legal sobre el comportamiento e inversión del sector.

### **2.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En el transcurso del tiempo se ha evidenciado la importancia de la tenencia de un vehículo el cual se ha convertido en un objeto patrimonial importante para las familias Colombianas, ya sea, que se adquiera por necesidad, confort, moda o estatus, cada vez son más los colombianos que adquieren un automóvil nuevo o usado. Vale la pena destacar, que según la Asociación Colombiana de Vehículos, Colombia registra altos índices de edad debido a que, los vehículos que circulan en las diferentes ciudades del país tienen una edad promedio de 16 años, lo que genera un mercado potencial no solo para venta de autopartes sino también para mantenimiento, accesorios y herramientas, esto debido a que el público

objetivo deben ser todos aquellos propietarios de automóviles que inviertan en el mantenimiento y personalización de su vehículo para sacar un máximo provecho hasta su próximo cambio de vehículo.

Según lo anterior, y a fin de aportar a un crecimiento económico por parte del sector manufacturero, aplicando los acuerdos comerciales y los tratados de libre comercio entre países como el programa de Transformación Productiva y el auge comercial para la importación de automóviles de diferentes marcas, siendo China, Corea e India los mayores exportadores de autopartes para diferentes marcas, se pretende dar oportunidad de crecimiento a los nuevos inversionistas que quieran incursionar en la comercialización de repuestos. Cabe recordar que, el sector manufacturero es uno de los sectores que más aporta al PIB industrial generando empleos directos entre la industria y los proveedores nacionales de autopartes.

Para tal fin se darán a conocer las condiciones comerciales y legales, dando respuesta a la pre-factibilidad del proyecto con un mínimo de inversión en la venta de piezas de automóviles para las marcas más comercializadas en Colombia como estrategia de compra y venta. Entiéndase como condiciones legales los trámites, documentos y licencias necesarias para cumplir con la normatividad Colombiana para la creación e instalación de un nuevo negocio en comercialización de autopartes.

#### **2.4. PREGUNTA PROBLEMA**

¿Qué direccionamiento estratégico, comercial y legal se debe proponer a inversionistas de autopartes para lograr una ventaja competitiva en el mercado que oriente su gestión de inversión a largo plazo alcanzando un posicionamiento como líder dentro del mercado automotriz?

#### **2.5. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la pre-factibilidad comercial y legal para la implementación y diversificación de autopartes de la marca más comercializada del parque automotor del país.

#### **2.6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer la marca de vehículo de mayor comercialización en Colombia.
- Identificar las condiciones generales para la comercialización de autopartes en la ciudad de Bogotá. (Licencias, Trámites)





- Identificar condiciones y procedimientos específicos de mayor representación en el país para la comercialización de autopartes. (Acuerdo Comercial, Representación de Marca, Requisitos, Compra Mínima)
- Realizar el estudio administrativo de acuerdo a las condiciones generales y específicas para la comercialización de autopartes en la ciudad de Bogotá de la marca de mayor comercialización en el país.
- Realizar el estudio técnico de acuerdo a las condiciones generales y específicas para la comercialización de autopartes en la ciudad de Bogotá de la marca de mayor comercialización en el país.
- Determinar los costos y condiciones necesarias para colocación de un negocio de venta de autopartes en la ciudad de Bogotá de acuerdo al Estudio Administrativo y Técnico.

## 2.7. ALCANCE DEL PROYECTO

La información suministrada deberá ser capaz de orientar al inversionista para la toma de decisiones, proveyendo toda la información necesaria correspondiente a los trámites legales y comerciales que se deben gestionar para dar apertura a un establecimiento de venta de autopartes con una base mínima de inversión, aportando información de las marcas con mayor afluencia en las vías del país, una proyección de ganancias y un margen de confianza para el inversionista, presentando el crecimiento del sector en los últimos años incluyendo el contexto del sector manufacturero y los acuerdos comerciales entre países que se pueden aprovechar para beneficio propio.

## 3 MARCO TEORICO

En mira de que el análisis central está puesta en la construcción de un marco legal y comercial entre oferta y demanda de autopartes, resulta fundamental dar definición al sector manufacturero el cual se encuentra dentro de la Industria Manufacturera que según Departamento Nacional de Estadística – (DANE) se localiza en la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) y la Encuesta Mensual Manufacturera (EMM) los cuales brinda indicadores básicos de la industria nacional, en este caso se encuentra el sector de vehículos en la clase de autopartes. Según lo anterior, el parque automotor se encuentra en la cadena productiva tanto en la fabricación como en la comercialización de vehículos y piezas que conforman los vehículos a lo que comúnmente se conoce como autopartes, mientras que, el parque automotor está



constituido por todos los vehículos que circulan en las vías entre los que se encuentran automóviles particulares, vehículos de transporte público y vehículos de transporte de carga.

Dicho lo anterior y dando un enfoque general en la cadena de autopartes, el nicho del trabajo está enfocado en dar una perspectiva de negocio enfocada a las condiciones legales y comerciales para personas naturales que tengan la capacidad monetaria para realizar alguna inversión y quieran incursionar en el mundo comercial de autopartes, debido a que es un sector de gran movimiento dentro de la economía del país y que contribuye con una participación positiva en el crecimiento económico de Colombia, para esto, se debe fijar un mínimo de condiciones monetarias para la inversión y sostenimiento del negocio en un margen mínimo de tiempo puesto que el propósito del proyecto es dar a conocer al inversionista las marcas de automóviles con mayor movimiento en el país (ya sea que se especialice en una o en la marca con mayor afluencia en las vías Colombianas), los lineamientos comerciales y legales para la importación de repuestos, los países fabricantes de piezas para automóviles y una proyección de ganancias según sea el crecimiento del país.

En los últimos años se encuentra que, el crecimiento del parque automotor según la Alcaldía Mayor de Bogotá ha pasado de 46.451 unidades vendidas en el año 2000, a 258.463 unidades en el año 2007 y que para el cierre del 2016 según (ANDEMOS) el parque automotor de Colombia es de 12.5 millones el cual 253.698 son unidades de cuatro ruedas, sosteniéndose en el margen de crecimiento por la coyuntura económica del país haciéndose un mercado atractivo para la comercialización de piezas de vehículos.

#### 4 MARCO CONCEPTUAL

- ✚ Estudio de Mercado: Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ) ante un producto o servicio.
- ✚ Estudio Técnico: Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar.
- ✚ Estudio Administrativo: El estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento. Así tendrá presente la planificación



estratégica, estructura organizacional, legalidad, fiscalidad, aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento, etc.

- + Industria: Son las actividades de las unidades estadísticas que se dedican a la transformación física o química de materiales, sustancias y componentes, en productos nuevos; el trabajo se puede realizar con máquinas o a mano, y en una fábrica o a domicilio.
- + Autopartes: La cadena productiva automotor autopartes está conformada por la fabricación de vehículos y por la fabricación de piezas que conforman los vehículos.
- + Parque Automotor: El parque automotor está constituido por todos los vehículos que circulan por las vías de la ciudad, entre los que encontramos automóviles particulares, vehículos de transporte público y vehículos de transporte de carga. Su incidencia ambiental está representada en la contribución de contaminantes por tipo de combustible y la circularidad vehicular

## 5 ETUDIO DE MERCADO

Para realizar el estudio de mercado de autopartes se determinó investigar diversas fuentes de información oficiales, con el propósito de conocer que tipos de vehículos se comercializan en el país y así conocer que marca y tipo de vehículo es la más consumida por el público colombiano. Las fuentes de información consultadas fueron ANDEMOS Asociación Colombiana de Vehículos Automotores y FENALCO Federación Nacional de Comerciantes y OEM Original Equipment Manufacturer,

### 5.1 SEGMENTOS EN EL MERCADO DE AUTOPARTES

El sector de autopartes se compone cinco segmentos: Tren motriz, Chasis, Exterior, Eléctrico y electrónico e Interior.

Según la OEM (2007) el segmento de autopartes que genera mayores ingresos corresponde al segmento de Interior del Vehículo siendo los asientos, paneles, componentes y cinturones de seguridad los componentes de mayor comercialización. Seguidamente continúa el segmento de Tren Motriz ubicándose en el segundo lugar en generación de ingresos en el mercado de autopartes; siendo elementos como el motor, transmisión, refrigeración y sistema de combustible los de mayores ventas. En el tercer lugar se encuentran los segmentos de Exterior y Chasis y por último se encuentra el segmento de Eléctricos caracterizándose por insumos de lujo como lo son audio y entretenimiento.

El grafico a continuación refleja los segmentos y su participación en el mercado según la OEM (2007).

**Grafico 1. Segmentos de Autopartes y su Participación en el Mercado.**


Fuente: OEM (2007)

## 5.2 PARQUE AUTOMOTOR COLOMBIANO

El mercado automotor colombiano se encuentra en un auge de crecimiento económico impulsado por el salón del automóvil, el acuerdo de paz y la reciente reforma tributaria aprobada por el congreso, el cual debería estimular la inversión extranjera directa en el país contribuyendo con efecto positivo a la tasa de cambio y aportando al crecimiento en el sector manufacturero, siendo este un sector potencial en la generación de empleo formal, además de los acuerdos firmados con el Mercosur donde Brasil y Argentina genera una gran participación. A pesar de las adversidades que tuvo el sector durante el año 2016 se mantuvo en los estándares pronosticados.

Para el 2017, Colombia espera cerrar el año con 270 mil unidades de vehículos cero kilómetros registrados. El señor Olivero García Basurto, presidente de ANDEMOS afirmó que: “Los resultados del primer trimestre apuntan en esa dirección. En marzo el mercado superó la barrera de las 20 mil unidades al sumarse 21.076 vehículos y creemos que es el inicio del cambio de tendencia en las proyecciones de ventas este año, al menos en lo que a cuatro ruedas se refiere”.

En la gráfica a continuación se evidencia el crecimiento del sector automotor durante el año 2016; si bien durante el 2017 se espera una leve caída en las ventas se estima una pronta recuperación y auge.



**Grafico 2. Ventas Vehículos 2015-2016**



Fuente: ANDEMOS (2017)

**Tabla 1. Tipo Vehículo Mayor Comercializado.**

TIPO VEHÍCULO	2016
AUTOMOVIL	137.643
UTILITARIO	71.751
COMERCIAL CARGA	11.814
PICK UP	12.051
TAXI	9.819
COMERCIAL PASAJEROS	5.290
VAN	2.947

**Nota:** Para mayor información consultar Anexo 1.

Fuente: ANDEMOS (2017)

En la Tabla 1 se evidencia que el automóvil es el tipo de vehículo de mayor comercialización en el país; seguido por vehículos utilitarios, comercial de carga, camionetas, taxis, comercial pasajeros y finalmente vans. De esta forma el proyecto deberá estar enfocado en suministrar autopartes en mayor medida para automóviles y vehículos utilitarios; mientras que en menor cantidad a camionetas y vehículos de lujo o deportivos dada su menor comercialización.

**Tabla 2. Matrículas de Vehículos nuevos por Ciudad Acumulado 2017.**

CIUDAD	AUTOMOVILES
BOGOTÁ	29.443
CALI	10.191
MEDELLIN	6.914
ENVIGADO	3.479
BARRANQUILLA	3.318
FUNZA	1.314
PEREIRA	2.043
SABANETA	1.471
GIRON	1.855
MANIZALES	1.692

**Nota:** Para mayor información consultar Anexo 2.  
Fuente: FENALCO (2017)

En cuanto a las ciudades de mayor comercialización y compra de vehículos Bogotá es la que se encuentra en el primer lugar, seguida por Cali y Medellín. Es decir que la primera opción para la implementación del negocio de autopartes será la capital del país.

### 5.3 MARCAS DE MAYOR COMERCIALIZACIÓN

**Tabla 3. Comportamiento de Matrículas de Vehículos Nuevos por Marca Acumulado 2017.**

No	MARCA	%
1	CHEVROLET	22%
2	RENAULT	20%
3	NISSAN	8.8%
4	KIA	8.5%
5	MAZDA	7.6%
6	FORD	6,5%
7	VOLKSWAGEN	4,0%
8	TOYOTA	3,6%
9	HYUNDAI	3,3%
10	SUZUKI	2,9%

**Nota:** Para mayor información consultar Anexo 3.  
Fuente: FENALCO (2017)

Una vez identificado que el automóvil es el tipo de vehículo de mayor comercialización en el país y que Bogotá es la ciudad que presenta mayor registro de compra de vehículos; se hace necesario conocer que marca y línea de vehículo es la que presenta el mayor número de transacciones.

De acuerdo a información de FENALCO en su último informe del sector automotriz se evidencia que Chevrolet es la marca de vehículos preferida por los Colombianos seguida muy de cerca por Renault.

En cuanto a la línea de Vehículos se encuentran en los dos primeros lugares el Chevrolet Spark y Chevrolet Sail respectivamente; y en un tercer y cuarto puesto el Renault Sandero y Logan; estos caracterizados por ser vehículos de fácil acceso.

De acuerdo a la información obtenida el proyecto se enfatizará en la venta de autopartes de vehículos de marca Chevrolet en cada una de sus gamas; teniendo en cuenta su mayor comercialización en el país.

**Tabla 4. Comportamiento de Matriculas por Líneas de Vehículos Acumulado 2017.**

No	LINEA	% AÑO
1	CHEVROLET SPARK	6,6%
2	CHEVROLET SAIL	5,9%
3	RENAULT SANDERO	5,1%
4	RENAULT LOGAN	5,0%
5	KIA PICANTO	4,3%
6	RENAULT DUSTER	3,7%
7	RENAULT STEPWAY	3,4%
8	MAZDA 3	3,2%
9	FORD FIESTA	2,5%
10	NISSAN MARCH	2,0%

**Nota:** Para mayor información consultar Anexo 4  
Fuente: FENALCO (2017)

#### 5.4 CHEVROLET HISTORIA

Chevrolet es una marca de automóviles y camiones con sede en Estados Unidos perteneciente al grupo General Motors. Nació de la alianza de Louis Chevrolet y William Crapo Durant el 3 de noviembre de 1911,1 en los Estados Unidos, fabricando en primer lugar automóviles robustos y más tarde modelos de bajo costo pero con grandes características de diseño y confort, siendo el CHEVROLET AVEO el modelo más comercializado en china, Asia, Europa y América, junto a los Estados Unidos, seguido del modelo CRUZE, IMPALA Y CHEVROLET CAPTIVA.



Con 60 años de historia, se conoce que GM Colmotores la primera ensambladora y fabricante de vehículos Chevrolet en el país, cuenta con el portafolio de vehículos más amplio y completo. Está comprometida con el desarrollo social y económico de Colombia, su principal mercado, donde busca ofrecer vehículos, camiones y buses con las mejores condiciones de seguridad y eficiencia.

Igualmente, ha contribuido de manera significativa al desarrollo social y económico del país mediante una alta generación de empleo calificado, apoyo técnico y financiero al crecimiento de la industria de autopartes y considerable aporte al fisco nacional por concepto de impuestos y contribuciones.



Sonic NG



Dmax CD



Onix Activ



Chevrolet Tracker



Dmax CS



Aveo



Camaro



NHR



Captiva



Onix



Cruze



Sail

## 6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En el estudio administrativo se definirá la Misión y la Visión del proyecto a desarrollar, organigrama con el personal mínimo requerido para la operación del negocio; perfiles de cada uno de los cargos a desempeñar y el costo del personal mensual y anual.

### 6.1 MISIÓN

La misión de la empresa es “importar y distribuir autopartes para automotores, con precios competitivos y de alta calidad.

### 6.2 VISIÓN

En el 2022 convertirse en un distribuidor mayorista de autopartes con reconocimiento a nivel distrital, reconocidos por su calidad, atención y excelentes precios.

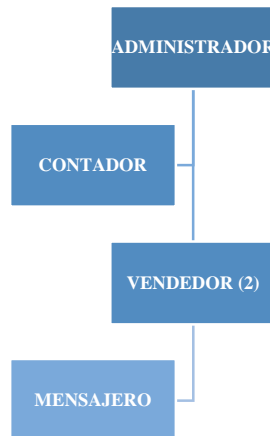
### 6.3 ORGANIGRAMA

El objeto del proyecto se encuentra enfocado en importar autopartes de vehículos marca Chevrolet para comercialización en la ciudad de Bogotá; para lograr esto se requerirá un mínimo de personal requerido





en los que se encuentran Administrador; Contador, Vendedor, y Logístico. Los cargos que se requieren tiempo completo son los de Administrador y Vendedor; mientras que el Contador y Logístico se requerirán medio tiempo; por tal motivo el tipo de contrato de estos últimos se realizará por prestación de servicios.



## 6.4 PERFIL DE CARGOS

### 6.4.1 ADMINISTRADOR

**Descripción del Cargo:** Líder de equipo de un local comercial; tener control sobre las importaciones, inventarios; venta de productos. Toma de decisiones.

**Profesión:** Profesional en ciencias administrativas o económicas.

**Experiencia:** 3 Años de Experiencia como administrador de locales comerciales.

**Competencias:** Liderazgo; Creatividad; Iniciativa y Toma de decisiones; Capacidad de Planificación y Ejecución; Comunicación Asertiva; Capacidad de Negociación efectiva.

**Salario:** \$2.500.000

### 6.4.2 CONTADOR

**Descripción del Cargo:** Establecer procedimientos para la gestión de la información financiera de la compañía.

**Educación:** Profesional en contaduría.

**Experiencia:** 3 años de Experiencia como contador.

**Competencias:** Solidez en conocimientos contables y administrativos; Capacidad de Negociación efectiva; Organización.; Integridad y Ética; Compromiso.

**Salario:** \$2.800.000 Contrato por Prestación de Servicios.

### 6.4.3 VENDEDOR



**Descripción del Cargo:** Brindar atención con calidad y eficiencia a los clientes impulsando las ventas de los productos de la organización.

**Educación:** Técnico en mecánica automotriz.

**Experiencia:** 2 años de experiencia como mecánico automotriz, 1 año de experiencia como vendedor de autopartes

**Competencias:** Comunicación; Empatía; Proactividad; Persistencia; Energía y entusiasmo; Tolerancia a la frustración.

**Salario:** \$1.100.000

#### 6.4.4 MENSAJERO

**Descripción del Cargo:** Realizar diligencias y funciones varias.

**Educación:** Bachiller.

**Experiencia:** No se requiere experiencia.

**Competencias:** Proactividad; Energía y entusiasmo; Comunicación; Puntualidad.

**Salario:** \$900.000 Contrato por Prestación de Servicios.

### 6.5 COSTOS DE PERSONAL

**Tabla 5. Costos de Personal.**

CARGO	CANTIDAD	TOTAL A PAGAR	SALARIO MENSUAL	SALARIO DIARIO	SALARIO HORA	AUX TRANSPORTE
Administrador	1	\$3.796.333	\$2.500.000	\$83.333	\$10.417	\$0
Vendedor	1	\$1.801.548	\$1.100.000	\$36.667	\$4.583	\$83.140
Vendedor	1	\$1.801.548	\$1.100.000	\$36.667	\$4.583	\$83.140
Contador Prestación	1	\$2.800.000	\$2.800.000	\$93.333	\$11.667	\$0
Mensajero Prestación	1	\$900.000	\$900.000	\$30.000	\$3.750	\$0
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>\$11.099.429</b>	<b>\$8.400.000</b>	<b>\$280.000</b>	<b>\$35.000</b>	<b>\$166.280</b>

CARGO	AUX CESANTIAS	PRIMA SERVICIOS	INT CESANTIAS	VACACIONES	DOTACION
Administrador	\$208.333	\$208.333	\$25.000	\$104.167	\$0
Vendedor	\$98.595	\$98.595	\$11.831	\$45.833	\$100.000
Vendedor	\$98.595	\$98.595	\$11.831	\$45.833	\$100.000
Contador Prestación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mensajero Prestación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL</b>	<b>\$405.523</b>	<b>\$405.523</b>	<b>\$48.663</b>	<b>\$195.833</b>	<b>\$200.000</b>

**\*Nota:** El costo de Dotación corresponde al total anual.

CARGO	SALUD	PENSION	ARL	SENA	ICBF	CAJA
Administrador	\$212.500	\$300.000	\$13.000	\$50.000	\$75.000	\$100.000
Vendedor	\$93.500	\$132.000	\$5.720	\$22.000	\$33.000	\$44.000
Vendedor	\$93.500	\$132.000	\$5.720	\$22.000	\$33.000	\$44.000
Contador Prestación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mensajero Prestación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL</b>	<b>\$399.500</b>	<b>\$564.000</b>	<b>\$24.440</b>	<b>\$94.000</b>	<b>\$141.000</b>	<b>\$188.000</b>

El costo mensual del personal requerido corresponde a un total de \$ **11.099.429**; mientras que el costo anual del personal es de \$**133.393.154**



## **7 CONDICIONES LEGALES Y COMERCIALES PARA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES**

### **7.1 ORGANISMOS DE CONTROL PARA LA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES EN COLOMBIA**

#### **7.1.1 MINISTERIO DE COMERCIO:**

Es el encargado de evaluar las solicitudes de registros y licencias de importación además de velar por el cumplimiento del Convenio de Complementación en el sector automotor, establecer los reglamentos técnicos y aplicar normas nacionales e internacionales de comercio.

#### **7.1.2 DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)**

Garantiza que las importaciones se realicen cumpliendo los requisitos en materia de impuestos y aranceles y que el importador tenga vigente su registro de importador y esté inscrito ante la Cámara de Comercio.

#### **7.1.3 SUPERINDUSTRIA**

Es la entidad responsable en controlar las homologaciones y los requisitos mínimos de calidad de algunos repuestos, en especial: llantas, vidrios y cinturones, por considerar que son los que mayor nivel de seguridad deben aportar a conductor y los pasajeros. Cada uno tiene su reglamento técnico, elaborado por el Ministerio de Comercio.

#### **7.1.4 ONAC (Organización Nacional de Acreditación)**

Es la entidad encargada de reglamentar y/o acreditar a los organismos certificadores quienes son los que evalúan que las autopartes importadas cumplan con el reglamento técnico emitido por las entidades correspondientes. (Min. Transporte, Min. Comercio)

#### **7.1.5 MINISTERIO DE TRANSPORTE**

Corresponde la homologación vehicular.

### **7.2 CONDICIONES LEGALES PARA LA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES.**

Una persona natural o jurídica puede importar partes nuevas, siempre y cuando haya obtenido, por parte de la Dian, el Registro Único Tributario (RUT) como importador, y esté inscrito ante la Cámara de Comercio.

### 7.2.1 RUT

1. Ingrese al portal [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co) y dé clic al link RUT.
2. Suministre los datos de identificación.
3. Tenga listo su documento de identidad en formato PDF.
4. Responda y valide las preguntas de autenticación y seguridad que le solicitará el sistema.
5. Diligencie la información solicitada en el formulario 001 RUT, el cual se encuentra dentro del aplicativo de la página web.
6. Una vez diligenciado el formulario, ubique el botón borrador en la barra flotante, para guardar la información y el sistema le asignará el número de documento. Allí usted podrá generar el borrador del documento.
7. Envíe el formulario. Dé clic al botón enviar que se encuentra a continuación de la opción borrador.
8. Adjunte el PDF de su documento de identificación. Simplemente dé clic en el botón examinar, después en la opción adicionar
9. Posteriormente elija la opción cerrar que se encuentra inmediatamente después de la opción PDF.
10. A más tardar en dos horas le será enviado el documento certificado al correo electrónico informado en el documento de inscripción.

Nota: Para registro como importador se debe diligenciar y especificar esta actividad en las casillas 54 y 55.

### 7.2.2 MATRICULA MERCANTIL CAMARA DE COMERCIO COMO EMPRESA UNIPERSONAL

- Documento de Identidad.
- RUT
- Formularios CCB
- Formulario Registro Único Empresarial (RUES)
- Caratula Única Empresarial y Anexos
- Formulario Adicionales de Otras Entidades
- Constitución con escritura pública.

### 7.2.3 REGISTRO COMO IMPORTADOR

Se realiza ante el Ministerio de Industria y Comercio a través de la página web [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co).

#### 7.2.4 - Para Importación de bienes cuyo valor sea Mayor o igual a USD30.000:

- Se debe adquirir Certificado o Firma Digital ante [www.certicamara.com](http://www.certicamara.com) y/o [www.gse.com.co](http://www.gse.com.co), luego entrar a [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co) por el link: Registro de Usuarios y hacer el registro para obtener: Usuario y Contraseña.



- Ingresar a [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co) por el link: Ayuda / Importaciones y allí descargar los programas y manuales de uso.
- Diligenciar el Registro de Importación en línea en [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co), ingresando por el módulo de Importaciones, una vez elaborado se debe realizar el correspondiente pago vía electrónica. El valor del Registro de Importación por cada 1800 caracteres es de \$30.000.

#### 7.2.5 - Para Importación de bienes cuyo valor sea Menor de USD30.000:

- Inscripción en el Grupo VUCE, Calle 28 No. 13 A 15, Piso 16, en Bogotá de 8:00 AM a 5:00 PM, previa solicitud de cita al correo electrónico: [importacionesmenores@mincit.gov.co](mailto:importacionesmenores@mincit.gov.co), con RUT.
- El Grupo VUCE le asigna un usuario y una contraseña.
- Elaboración del registro de importación a través del Sistema VUCE, en [www.vuce.gov.co](http://www.vuce.gov.co)
- Pago del Registro de Importación electrónica.

**Nota:** El Importador que utilice Agencia de Aduanas o Apoderado Especial para diligenciar el Registro de Importación, deberá darle un poder firmado y enviárselo a esta empresa o persona para que lo registre en VUCE y el sistema lo habilite, para hacer los registros de importación.

Para aquellas empresas o personas que tengan firma digital y quieran llevar base de datos de los registros realizados, pueden adquirir el Aplicativo VUCE en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que facilitará la transferencia de datos, por un valor de tres SMLMV.

#### 7.2.6 -Proceso de Nacionalización.

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

Si el valor de la Importación es igual o superior a USD5.000, se debe diligenciar la DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR EN ADUANA. Este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor en Aduanas (Base para el pago de los Tributos Aduaneros) de las mercancías objeto de Importación y especifica los gastos causados en dicha operación.

La liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA), se hace a través de la DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN, el pago de estos impuestos se realiza ante los intermediarios

financieros, en las aduanas en donde opera el Sistema Informático Siglo XXI, los formularios se hacen por medio electrónico.

Cuando se trate de importaciones cuyos montos sean superiores a mil dólares americanos (USD1.000), se debe contratar los servicios de una Agencia de Aduanas, para que realice este proceso.

Para el levante o retiro de la mercancía, una vez cancelados los impuestos de importación, debe dirigirse al Depósito Habilitado de Aduanas donde se encuentre la mercancía y presentar los siguientes documentos, los cuales serán revisados por un funcionario de la aduana respectiva y que deberán conservarse por un término de cinco años como mínimo:

- Factura Comercial.
- Lista de Empaque.
- Registro, Licencia de Importación.
- Certificado de Origen.
- Declaración de Importación.
- Documento de Transporte.
- Declaración Andina.

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

## **7.1 TERMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES**

Se pretende dar a conocer la práctica comercial internacional utilizada por los importadores y exportadores de todo el mundo, transmitiendo información necesaria al inversionista a la hora de comercializar sus productos. Normas básicas utilizadas por todos los comerciantes nacionales e internacionales elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional llamados INCONTERMS.

### **7.1.1 INCONTERMS**

Son normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales, elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que regulan la distribución de



documentos, las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de costos de la operación y la distribución de riesgos de la operación.

Las cláusulas internas de un contrato de compra y venta, la situación de la mercancía, el traspaso de propiedad, la garantía, la concreción de pago y el incumplimiento de compromisos del contrato de compra, entre otras. Están fuera de la regulación de los INCOTERMS

#### 7.1.1.1 GRUPOS O CATEGORÍAS BÁSICAS

**EXW (Ex Works - En fábrica):** El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido (fábrica, taller, almacén, etc.) Este término no debe ser utilizado cuando el comprador no pueda completar las formalidades (despacho) de exportación directa o indirectamente. En estas circunstancias, debe ser usado el término FCA Descripción de Gastos - El Comprador deberá ser responsable de: · Elegir el medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir todos los costos y riesgos de la recepción de la mercancía en los locales del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno e internacional) \*Contratar el seguro (tránsito interno e internacional). \*Asumir a su riesgo los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

**FCA (Free Carrier At – Libre Transportista en...):** El vendedor entrega la mercancía al transportista nombrado por el comprador, en el lugar convenido en el contrato de compraventa. - INCO 2000: Si el vendedor entrega las mercancías al transportista en sus almacenes, éste debe embarcar las mercancías al medio de transporte; si se hace en cualquier otro sitio, el vendedor no tiene esta obligación. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \* Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \* Asumir los gastos de aduana (agente, permisos e impuestos) en el punto de embarque. - El Comprador deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la

mercancía para el tránsito internacional). \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

**FAS (Free Alongside Ship - Libre al costado del barco):** El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando es colocada al costado del buque del puerto de embarque convenido. - INCO 2000: La obligación del despacho aduanero de exportación pasa a ser una obligación del Vendedor. Esto representa un cambio completo con respecto a las versiones anteriores de los INCOTERMS, que exigían al comprador que organizara el despacho aduanero para la exportación. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Los gastos incurridos en las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque etc. - El Comprador deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito internacional). \*Asumir la responsabilidad de los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento de la entrega. \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

**FOB (Free On Board - Libre a Bordo):** El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido. Si las partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple, "cruzando los rieles de carga de buque" (borda del buque), debe ser usado el término FCA. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. - El Comprador deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los costos de transporte (flete principal y seguro de la mercancía para el tránsito





internacional). \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido ( fábrica, taller o bodega del comprador).

**CFR (Cost and Freight - Costo y flete):** El vendedor concreta la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Si las partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple "cruzando los rieles de carga de buque" (borda de buque), deben ser usados los términos CPT o CIP. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). - El Comprador deberá ser responsable de: \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional. \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

**CIF (Cost, Insurance and Freight - Costo, seguro y flete):** El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Si las partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple "cruzando los rieles de carga de buque" (borda de buque), deben ser usados los términos CPT o CIP. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. · Los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional) -El Comprador deberá ser responsable de: \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).



**CPT (Carrier Paid To – Transporte Pagado hasta...):** El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). - El Comprador deberá ser responsable de: \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional. \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

**CIP (Carrier and Insurance Paid To -Transporte y Seguro pagado hasta...):** El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía (tránsito internacional). - El Comprador deberá ser responsable de: \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.(fábrica, taller o bodega del comprador).

**DAF (Delivery at Frontier - Entregado en la Frontera...):** El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenido de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Este término puede ser utilizado indistintamente en cualquier medio de transporte, cuando los bienes deben ser entregados en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba producirse en un puerto de destino, a bordo del buque o sobre el muelle del puerto, deben ser usados los términos

DES ó DEQ. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). - El Comprador deberá ser responsable de: \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía desde el punto de embarque (tránsito internacional). \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido.

**DDU (Delivery Duty Unpaid - Entregado, derechos no pagados...):** Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar convenido del país del importador y debe soportar los gastos y riesgos inherentes hasta este punto. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional). \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido. - El Comprador deberá ser responsable de: \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de destino (agente, permisos e impuestos de importación). \*Los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final (fábrica, taller o bodega del comprador) y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno.

**DDP (Delivery Duty Paid - Entregado, derechos pagados.):** El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando haya sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación, asumiendo todos los gastos y riesgos, además de los impuestos y gravámenes del despacho de importación. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del



seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía (tránsito internacional). - El Comprador deberá ser responsable de: \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía para el tránsito internacional. \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

**DES (Delivery Ex Ship - Entregado sobre el Buque...):** El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en la aduana para su importación. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor. \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno). \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno). \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. \*Asumir los costos de transporte (flete principal). \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional). - El Comprador deberá ser responsable de: \*Los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador).

**DEQ (Delivery Ex Quay - Entregado sobre el Muelle...):** El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, en el puerto de destino, despachada en la aduana para la importación. - INCO 2000: Este término exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación. Representa un cambio con respecto a las versiones anteriores que ponían a cargo del vendedor el despacho aduanero para la importación. Descripción de Gastos - El Vendedor deberá ser responsable de: \*La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor \*Asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno) \*La contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno) \*Sumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto

de embarque (agente, permisos e impuestos). \*Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque. · Asumir los costos de transporte (flete principal). \*Asumir la contratación y los costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional). \*En el punto de destino, el vendedor será responsable de los costos incurridos de maniobra, carga, estiba. \*El comprador y el vendedor serán responsables de los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno. - El Comprador deberá ser responsable de: \*Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de destino (agente, permisos e impuestos de importación) \*El comprador y el vendedor serán responsables de los gastos del traslado de la mercancía hasta su destino final y el seguro de la misma por concepto de tránsito interno.

## 7.2 COSTOS MATRICULA MERCANTIL.

En el cuadro a continuación se relacionan los costos asociados a la inscripción y renovación de la matrícula mercantil que deberá hacerse anualmente según el decreto 1074 de 2015.

**Tabla 6. Costos Matrícula Mercantil**

CONCEPTO	COSTO
Inscripción actos y documentos	\$ 39.000,00
Inscripción en el registro mercantil de los libros.	\$ 12.800,00
Depósitos Estados Financieros	\$ 19.300,00
Fotocopias simples de documentos	\$ 200,00
Formularios	\$ 5.200,00
Cuota de Afiliación	\$ 34.000,00
Matrícula y Renovación	\$ 970.000
<b>Total</b>	<b>\$ 1.080.500</b>

Tomado de [www.ccb.org.co/inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2017](http://www.ccb.org.co/inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2017)

**Nota:** Las tarifas varían de acuerdo al valor de los activos que tiene la empresa. En este caso se tuvo en cuenta valor de los activos menores o iguales a \$ 141.641.664

El costo por Inscripción y renovación corresponde a **\$ 1.080.500**

## 7.3 COSTOS DE IMPORTACIÓN

El anterior proceso de Importación se realiza por medio de la empresa a la que se le compra autopartes siendo está la encargada de realizar todos los trámites y pagos correspondientes al proceso de importación.



### Datos Empresa Proveedor:

**Nombre:** Henry Kang Auto Spare Parts

**Nacionalidad:** Coreana

**Dirección:** 1354-2, Deoge-dong, Ilsanseo-gu, Goyang-si, Gyeonggi-do, KOREA

**Web:** www.hyc-autoparts.com



### Contacto en Colombia:

**Nombre:** Javier Martínez Ejecutivo de Cuenta

**Empresa:** Interworld Group

**Dirección:** Av. Calle 26 N 69-63 – Of. 409

**Tel:** 327 47 47

**Cel:** 321 451 5203



### Tabla 5. Costos de Importación.

GASTOS EN ORIGEN						
CONCEPTO	UNIDAD CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP	
Póliza de Seguro	0,35%	0	90	90	\$ 270.000,00	
SUB TOTAL				90	\$ 270.000,00	

FLETE INTERNACIONAL						
CONCEPTO	UNIDAD CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP	
Flete Internacional Cont. 20	Por Contenedor	2212		2112	\$ 6.336.000,00	
SUB TOTAL				2112	\$ 6.336.000,00	

GASTOS EN DESTINO						
CONCEPTO	UNIDAD CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP	
Forwarding Fee	Por BL/Por Contenedor	60	0	60	\$ 180.000,00	
Collet Fee	Sobre el valor Fletes + Gastos en origen	2%	35	46,04	\$ 138.120,00	
Gastos Naviera	Por Contenedor	235	0	235	\$ 705.000,00	
SUB TOTAL				341,04	\$ 1.023.120,00	

AGENCIAMIENTO ADUANERO						
CONCEPTO	UNIDAD CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP	
Tarifa de Intermediación	Sobre el Valor CIF	0,35%	350.000	117	\$ 351.000,00	
Gastos agrupados por Tramite	N/A	120.000		40	\$ 120.000,00	
Declaración de Importación	x Declaración	15.000		5	\$ 15.000,00	
Pre Inspección	x Día	120.000		40	\$ 120.000,00	
Variación Arancelaria	x Partida Arancelaria	20.000		7	\$ 21.000,00	
SUB TOTAL				209,00	\$ 627.000,00	

TOTAL						
				USD	COP	
				2752,04	\$ 8.256.120,00	

**Nota:** Se tuvo en cuenta un valor de \$3.000 para el Dólar. Ver Anexo 5 Cotización.

El costo total de Importación incluyendo trámites y transporte es de \$ **8.256.120**. Este costo debe asumirse 2 veces en el año para mantener el negocio en operación y encontrarse con insumos disponibles para el público; lo que quiere decir que el costo anual corresponde a \$ **16.512.240**

## 8 ESTUDIO TECNICO

### 8.1 BALANCE OBRAS FISICAS

Se requiere un local de un tamaño mínimo de 110 M2; dado que en este espacio se debe cumplir con dos funciones: la primera es que debe funcionar como escenario comercial de cara al público y a los clientes; y la segunda es que debe ubicarse y adecuarse así mismo como bodega o almacenaje de los insumos o autopartes ofrecidas; esto por dos motivos; el primero reducir tiempos de desplazamiento entre el local comercial y el almacenaje y la segunda razón obedece a la intención de reducir costos.

La localización del local se realizará en la ciudad de Bogotá en el barrio 7 de Agosto; dado que es un sector caracterizado por ofrecer al público toda clase de accesorios para vehículos y es allí donde los clientes se acercarán en la búsqueda de autopartes.

A continuación se relacionarán los costos de arriendo de un local en este sector de la ciudad incluyendo los equipos necesarios para la adecuación del espacio.

### 8.2 COSTO EQUIPOS

**Tabla 6. Costo Equipos.**

EQUIPOS	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Estantería Bodega	Muebles para ubicar mercancía.	6	\$230.000	\$1.380.000
Vitrinas Mostradores	Muebles para mostrar al público mercancía	6	\$449.900	\$2.699.400
Divisiones Móviles	Divisiones utilizadas para separar secciones de un espacio.	3	\$500.000	\$1.500.000
Seguridad	Cámaras de Seguridad	1	\$299.000	\$299.000
Oficinas	Escritorio, Sillas	2	\$600.000	\$1.200.000
Computador	Computador	2	\$1.000.000	\$2.000.000
Rotuladora	Herramienta para realizar inventarios	2	\$129.900	\$259.800
Escalera	Escalera	2	\$43.300	\$86.600
Caja Registradora	Herramienta para realizar facturas y registrar ventas.	1	\$369.900	\$369.900
Impresora Multifuncional	Impresora	1	\$649.900	\$649.900
Mano de Obra	Adecuaciones Local	1	\$1.800.000	\$1.800.000
<b>COSTO TOTAL INVERSIÓN INICIAL EQUIPOS</b>		<b>27</b>	<b>\$6.071.900</b>	<b>\$12.244.600</b>

Se debe contar con una inversión inicial para compra de equipos por un valor de \$ **12.244.600**. Los equipos tecnológicos al tener una vida útil de 5 años; corresponderá reinvertir nuevamente en estos al



finalizar el año quinto de operación. Este valor corresponde actualmente a \$ 3.578.600; mientras que los equipos que corresponde a muebles y enseres al tener una vida útil de 10 años; será al finalizar el año decimo de operación que deberá reinvertir en estos con un valor actual de \$ 8.866.000. (Incluyendo nuevamente mano de obra de adecuación del local) Este valor incrementará anualmente de acuerdo al Índice de Precios al Consumidor IPC; dado que este es el indicador que “mide la evolución del costo promedio de bienes y servicios representativos de consumo y la variación porcentual del IPC entre dos periodos de tiempo representa la inflación observada en dicho lapso<sup>1</sup>” es decir que por medio del IPC se podrá conocer el costo de equipos tecnológicos a 5 años y el costo de muebles y enseres a 10 años.

### 8.3 COSTOS LOCAL

**Tabla 7. Costos Local**

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Local	110 m2	\$4.000.000
Servicios	Agua, Luz, Teléfono, Internet, TV Local Comercial	\$450.000
Papelería	Papelería, Tintas Impresora	\$150.000
<b>COSTO TOTAL LOCAL</b>		<b>\$4.600.000</b>

**Nota:** Costos de Equipos y Local tomados de:

[www.mercadolibre.com.co](http://www.mercadolibre.com.co)

[www.colsecurity.com.co](http://www.colsecurity.com.co)

[www.falabella.com.co](http://www.falabella.com.co)

[www.fincaraiz.com.co](http://www.fincaraiz.com.co)

[www.panamericana.com.co](http://www.panamericana.com.co)

Los costos de Local mensualmente corresponden a \$ **4.600.000** y anualmente son de \$ **55.200.000**.

### 8.4 COSTO INSUMOS

Para la compra de insumos se tuvo en cuenta la marca de vehículos de mayor comercialización en el país de acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado; es decir que se comercializarán autopartes para los vehículos de marca Chevrolet.

En la tabla a continuación se relacionan los vehículos específicos de marca Chevrolet que se tendrán en cuenta para la comercialización de autopartes; igualmente se evidencia las categorías de autopartes para cada tipo de vehículo así como los costos de cada categoría.

<sup>1</sup> Tomado de: <http://www.banrep.gov.co/es/ipc>





**Tabla 8. Costo Insumos Categorización - Tipo Vehículo.**

TIPO/LÍNEA	SUSPENSIÓN	MOTOR	CAJA	GUAYAS	ELECTRICOS	CARROCERIA Y ACCESORIOS	BOMBILLOS
SWIFT/SPRINT	X						X
SPARK/CRONOS	X	X	X	X	X	X	X
AVEO/OPTRA	X	X	X	X	X	X	X
SAIL/SONIC	X	X			X	X	X
CAPTIVA/TRACKER	X	X			X	X	X
N200/N300	X	X				X	X
<b>COSTO</b>	<b>\$ 83.322.450</b>	<b>\$ 66.444.788</b>	<b>\$ 32.410.088</b>	<b>\$ 5.886.938</b>	<b>\$ 22.194.750</b>	<b>\$ 33.985.125</b>	<b>\$ 22.117.874</b>

**Nota:** Para mayor información consultar Anexo 6 “Costos Inversión” “Costo Insumos”

La solicitud de insumos se debe realizar dos veces en el año, o cada 6 meses. El costo semestral de insumos corresponde a \$ 266.362.012,5 lo que quiere decir que el costo anual es de **\$ 532.724.025**

## 8.5 PROCESOS

Los procesos del proyecto se van a dividir en dos categorías; la primera de estas será el proceso de solicitud de importación; siendo este de gran importancia ya que por medio de esta actividad se solicitarán los insumos necesarios que pondrán a funcionar el negocio; y un segundo proceso que detallará la operación del proyecto.

### 8.5.1 SOLICITUD INSUMOS

El proceso de importación se realizará dos veces al año dado que la solicitud o importación de insumos que se realiza es de gran magnitud y cubre las necesidades de operación por un periodo anual. Cada solicitud toma un periodo de tiempo de dos meses desde su solicitud hasta su recibo en Bogotá en el local comercial. Es decir que los dos pedidos que se realizan al año cada uno tiene un periodo de tiempo de venta aproximado de seis meses; de esta forma se cubre la operación anual del proyecto. La primera solicitud de insumos debe realizarse en el Año 0 en el mes 11 y la operación del proyecto debe iniciar en el Mes 1 del Año 1 con el objetivo de garantizar en los años posteriores dos solicitudes de importación anuales. Durante los 10 años de operación del proyecto se realizarán en total 20 solicitudes de insumos.

En la gráfica a continuación se relaciona el calendario de inversión en insumos desde el año cero hasta el décimo año de operación; donde se evidencia lo anteriormente enunciado.



**Tabla 9. Calendario de Inversión en Insumos.**

AÑO 0		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
1		1	Operación Insumos 1	1	Operación Insumos 3	1	Operación Insumos 5	1	Operación Insumos 7	1	Operación Insumos 9
2		2		2		2		2		2	
3		3		3		3		3		3	
4		4	Pedido 2	4	Pedido 4	4	Pedido 6	4	Pedido 8	4	Pedido 10
5		5	Llega P2	5	Llega P4	5	Llega P4	5	Llega P8	5	Llega P10
6		6	Fin Insumos 1	6	Fin Insumos 3	6	Fin Insumos 5	6	Fin Insumos 7	6	Fin Insumos 9
7		7	Operación Insumos 2	7	Operación Insumos 4	7	Operación Insumos 6	7	Operación Insumos 8	7	Operación Insumos 10
8		8		8		8		8		8	
9		9		9		9		9		9	
10		10	Pedido 3	10	Pedido 5	10	Pedido 7	10	Pedido 9	10	Pedido 11
11	Pedido 1	11	Llega P3	11	Llega P5	11	Llega P7	11	Llega P9	11	Llega P11
12	Llega P1	12	Fin Insumos 2	12	Fin Insumos 4	12	Fin Insumos 6	12	Fin Insumos 8	12	Fin Insumos 10

AÑO 6		AÑO 7		AÑO 8		AÑO 9		AÑO 10	
1	Operación Insumos 11	1	Operación Insumos 13	1	Operación Insumos 15	1	Operación Insumos 17	1	Operación Insumos 19
2		2		2		2		2	
3		3		3		3		3	
4	Pedido 12	4	Pedido 14	4	Pedido 16	4	Pedido 18	4	Pedido 20
5	Llega P12	5	Llega P14	5	Llega P16	5	Llega P18	5	Llega P20
6	Fin Insumos 11	6	Fin Insumos 13	6	Fin Insumos 15	6	Fin Insumos 17	6	Fin Insumos 19
7	Operación Insumos 12	7	Operación Insumos 14	7	Operación Insumos 16	7	Operación Insumos 18	7	Operación Insumos 20
8		8		8		8		8	
9		9		9		9		9	
10	Pedido 13	10	Pedido 15	10	Pedido 17	10	Pedido 19	10	Pedido 20
11	Llega P13	11	Llega P15	11	Llega P17	11	Llega P19	11	Llega P20
12	Fin Insumos 12	12	Fin Insumos 14	12	Fin Insumos 16	12	Fin Insumos 18	12	Fin Insumos 20

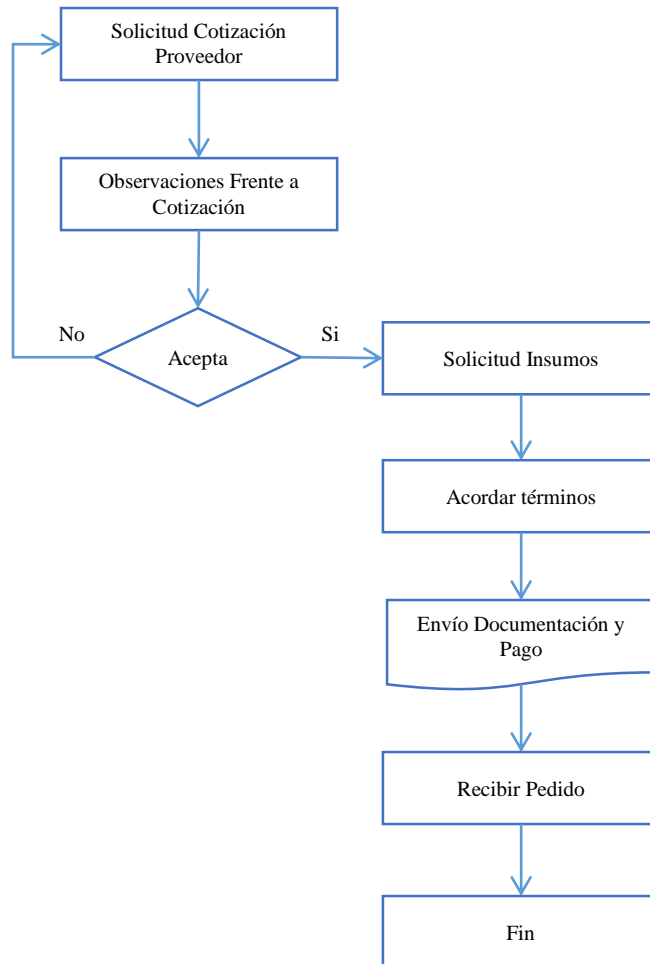
Una vez identificado el calendario de inversión en insumos es necesario conocer el proceso de importación de autopartes; siendo este uno de los procesos más importantes en la operación del proyecto.

De esta forma a continuación se enunciará el proceso de importación de autopartes: siendo el primer paso la solicitud de cotización al distribuidor internacional; al recibir la cotización se realiza una revisión enviando observaciones y consideraciones como segunda parte del proceso; una vez son aceptadas estas observaciones; se realiza la solicitud formal de los insumos; enviando documentos y pagos requeridos; finalmente se procede a recibir el pedido; realizando la revisión del mismo; dando un visto bueno aceptando la importación o devolviendo inconformidades al proveedor; para ser resueltas en la próxima solicitud. Una vez es aceptado y revisado el pedido se ingresa al almacenaje y al inventario para proceder a comercializar en la ciudad de Bogotá.



En el gráfico a continuación se evidencia el proceso.

### GRAFICA 3. Diagrama de Flujo Importación



### 8.5.2 OPERACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto busca comercializar autopartes de vehículos marca Chevrolet en la ciudad de Bogotá para esto se ha dispuesto de un local comercial en un sector estratégico de la ciudad donde se encuentra el mayor nicho de mercado.

Para la operación del proyecto se ha dispuesto de dos categorías: la primera referente a los días y horarios de apertura del negocio y la segunda frente al cronograma de actividades diarias donde se enunciarán las más importantes y representativas.

Finalmente se mostrará la gráfica del proceso de operación del proyecto.



### 8.5.2.1 Horarios de Operación

El proyecto tendrá una agenda de trabajo de Domingo a Domingo con un horario de 10:00 am a 7:00 pm; teniendo como supuesto que se contará con dos vendedores y un administrador de tiempo completo.

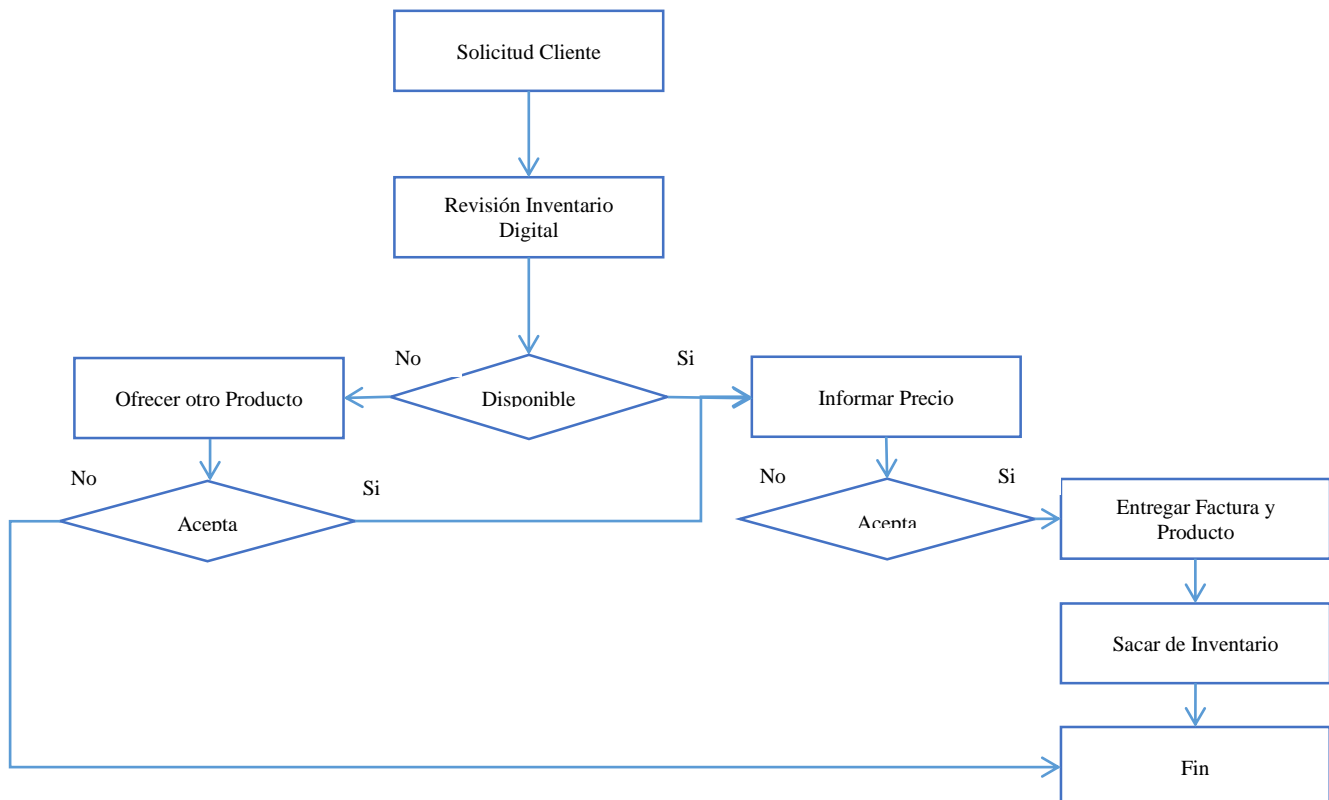
Los vendedores tendrán un día de compensatorio a la semana; mientras que el administrador trabajará de Lunes a Sábado; el sábado hasta las 3:00 pm.

Por otra parte el contador deberá asistir a revisión tres veces a la semana; mientras que el mensajero se solicitará cada vez que se requiera.

### 8.5.2.2 Cronograma de Actividades Diarias

HORARIO	ACTIVIDAD	PRODUCTO	PERIODICIDAD	RESPONSABLE
10:00 - 11:00	Revisión Inventario	Inventario	Diario-Semanal-Mensual	Administrador-Vendedor
11:00 - 1:00				
2:00 - 3:00	Revisión Financiera	Informe Financiero	Semanal-Mensual	Administrador-Contador
4:00 - 5:00				
6:00 - 7:00	Informe de Ventas	Informe de Ventas	Diario-Semanal-Mensual	Administrador

### GRAFICA 4. Diagrama de Flujo Ventas





## 9 ANALISIS FINANCIERO

El periodo de ventas esperado para la solicitud de un pedido es de un tiempo de seis meses. El precio sugerido para cada producto es de un 70% adicional al costo de cada insumo; teniendo en cuenta que se deben asumir costos de importación y costos administrativos. (Para consultar mayor información referente al precio de cada producto consultar Anexo 6 “Costos Inversión” “Costo Insumos”).

El proyecto debe dar al inversionista una Tasa Interna de Retorno del 35%; se tendrá en cuenta un IPC del 4%; un aumento del salario en un 7% y un valor de salvamento del 25% del valor total de los equipos. En el año 5 de operación se requerirá renovación de equipos tecnológicos con un IPC acumulado a 5 años que da como resultado un 20%; y al año 10 de operación se requerirá renovación de muebles y enseres con un IPC acumulado de 40%.

En el año 0 se debe invertir un total de \$334.887.113; divididos en Costos de Matricula Mercantil, Inversión en Equipos y Adecuaciones, Costos del Local y en el primer pedido de Insumos.

**Tabla 10. Flujo de Caja**

PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		\$ 878.994.641	\$ 914.154.427	\$ 950.720.604	\$ 988.749.428	\$ 1.028.299.405
Valor Salvamento						\$ 894.650
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 878.994.641</b>	<b>\$ 914.154.427</b>	<b>\$ 950.720.604</b>	<b>\$ 988.749.428</b>	<b>\$ 1.029.194.055</b>
<b>EGRESOS</b>						
Matricula	\$1.080.500	\$1.123.720	\$1.168.669	\$1.215.416	\$1.264.032	\$1.314.593
Local	\$55.200.000	\$57.408.000	\$59.704.320	\$62.092.493	\$64.576.193	\$67.159.240
Tecnología	\$3.578.600					\$4.294.320
Muebles y Enseres	\$8.666.000					
Personal		\$133.393.154	\$142.730.674	\$152.721.822	\$163.412.349	\$174.851.214
Importación		\$16.512.240	\$17.172.730	\$17.859.639	\$18.574.024	\$19.316.985
Insumos	\$ 266.362.013	\$ 532.724.025	\$554.032.986	\$576.194.305	\$599.242.078	\$623.211.761
<b>Total Egresos</b>	<b>\$ 334.887.113</b>	<b>\$ 741.161.139</b>	<b>\$ 774.809.379</b>	<b>\$ 810.083.674</b>	<b>\$ 847.068.676</b>	<b>\$ 890.148.113</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-\$ 334.887.113</b>	<b>\$ 137.833.503</b>	<b>\$ 139.345.048</b>	<b>\$ 140.636.930</b>	<b>\$ 141.680.752</b>	<b>\$ 139.045.942</b>

Cabe resaltar la utilidad neta del último año de operación del proyecto; dado que en este periodo el primer semestre del año se comercializan los insumos comprados el año anterior; por lo tanto en este décimo año de operación solo se realiza una solicitud de pedido pero se venden los productos de dos pedidos diferentes.



PERIODOS	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	\$ 1.069.431.381	\$ 1.112.208.637	\$ 1.156.696.982	\$ 1.202.964.861	\$ 1.251.083.456
Valor Salvamento					\$ 2.166.500
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1.069.431.381</b>	<b>\$ 1.112.208.637</b>	<b>\$ 1.156.696.982</b>	<b>\$ 1.202.964.861</b>	<b>\$ 1.253.249.956</b>
<b>EGRESOS</b>					
Matricula	\$1.367.177	\$1.421.864	\$1.478.739	\$1.537.888	\$1.599.404
Local	\$69.845.610	\$72.639.434	\$75.545.012	\$78.566.812	\$81.709.485
Tecnología					
Muebles y Enseres					\$12.132.400
Personal	\$187.090.798	\$200.187.154	\$214.200.255	\$229.194.273	\$245.237.872
Importación	\$20.089.665	\$20.893.251	\$21.728.981	\$22.598.141	\$23.502.066
Insumos	\$648.140.231	\$674.065.840	\$701.028.474	\$729.069.613	\$379.116.199
<b>Total Egresos</b>	<b>\$ 926.533.481</b>	<b>\$ 969.207.545</b>	<b>\$ 1.013.981.461</b>	<b>\$ 1.060.966.727</b>	<b>\$ 743.297.426</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 142.897.900</b>	<b>\$ 143.001.092</b>	<b>\$ 142.715.521</b>	<b>\$ 141.998.134</b>	<b>\$ 509.952.530</b>

De acuerdo a los flujos de caja obtenidos se evidencia que el proyecto deja una **Tasa Interna de Retorno del 42%** con un **Valor Presente Neto** positivo con valor de **\$ 46.987.166,29**; lo que quiere decir que es un proyecto viable para el inversionista.

## 10 FORTALEZAS Y DEBILIDADES

A través de los resultados arrojados y el análisis del proyecto "*Condiciones legales y comerciales para la inversión-implementación y diversificación para futuros inversionistas de autopartes en Colombia*" se pueden identificar las fortalezas y las debilidades que permitirán la formulación e implementación de estrategias de ventaja competitiva frente a la competencia en el mercado.

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Conocimiento en el mercado</li> <li>✚ Cuentan con estructura necesaria para el desarrollo del negocio</li> <li>✚ cuentan con los recursos económicos para solvencia del negocio en los periodos de acreditación</li> <li>✚ Importación de productos originales y de calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Amplio mercado de automóviles de la marca Chevrolet</li> <li>✚ Ampliación del portafolio de productos</li> <li>✚ Conformación de alianzas con proveedores nacionales e internacionales</li> <li>✚ Ubicación estratégica en el nicho de mercado en Bogotá</li> <li>✚ Posicionamiento como comercializador directo en autopartes</li> <li>✚ Oportunidad de generar empleo</li> <li>✚ Comercializar productos de alta rotación</li> <li>✚ Crecimiento constante de vehículos de la marca Chevrolet en el país, lo que incrementa la venta de autopartes</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Ser una empresa que recién se establece en el mercado</li> <li>✚ Desconfianza del cliente, por el poco tiempo en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Competencia directa en los productos</li> <li>✚ Variabilidad en la tasa de cambio</li> <li>✚ Inseguridad en el transporte de la importación desde puerto hasta Bogotá</li> </ul>

## 11 CONCLUSIONES:

1. Según el estudio de mercado realizado se logró identificar que las marcas de mayor comercialización en el país son Chevrolet, Renault y Nissan. Así mismo se logró conocer que línea de vehículos son las que presentan mayor número de matrículas en el país; siendo el Chevrolet Spark el que se encuentra en el primer lugar, seguida por el Chevrolet Sail y en tercer lugar el Renault Sandero. En cuanto a las ciudades en donde se presentan mayor número de matrículas en el primer lugar se encuentra Bogotá seguida por Cali y Medellín.



2. Según el estudio legal se logró determinar que para poder importar autopartes y la colocación de una empresa se debe tener los siguientes registros y/o documentos:
  - RUT especificando en las casillas 54 y 55 el registro como importador
  - Matricula Mercantil
  - Registro como Importador
3. Según el estudio legal se logró determinar que los trámites de importación son los siguientes:
  - Tarifa Intermediación
  - Gastos Trámites
  - Declaración Importación
  - Pre Inspección
  - Variación Arancelaria

El costo de los trámites de importación es de \$627.000.
4. El estudio administrativo determino que se requiere para la operación del negocio un mínimo de 5 colaboradores. (Administrador, Contador, 2 Vendedores, Mensajero)
5. Según el estudio técnico se logró establecer la posibilidad de acceder a una marca específica de vehículos en el mercado o la posibilidad de ampliar el negocio a toda una marca; es decir así como se puede comercializar autopartes únicamente para el Chevrolet Spark se pueden comercializar autopartes para toda la marca Chevrolet y así ampliar el mercado del negocio.
6. Según el estudio técnico se logró conocer la categorización de autopartes en el mercado; clasificándose de la siguiente manera:
  - Suspensión
  - Motor
  - Caja
  - Guayas
  - Eléctricos
  - Carrocería y Accesorios
  - Bombillos





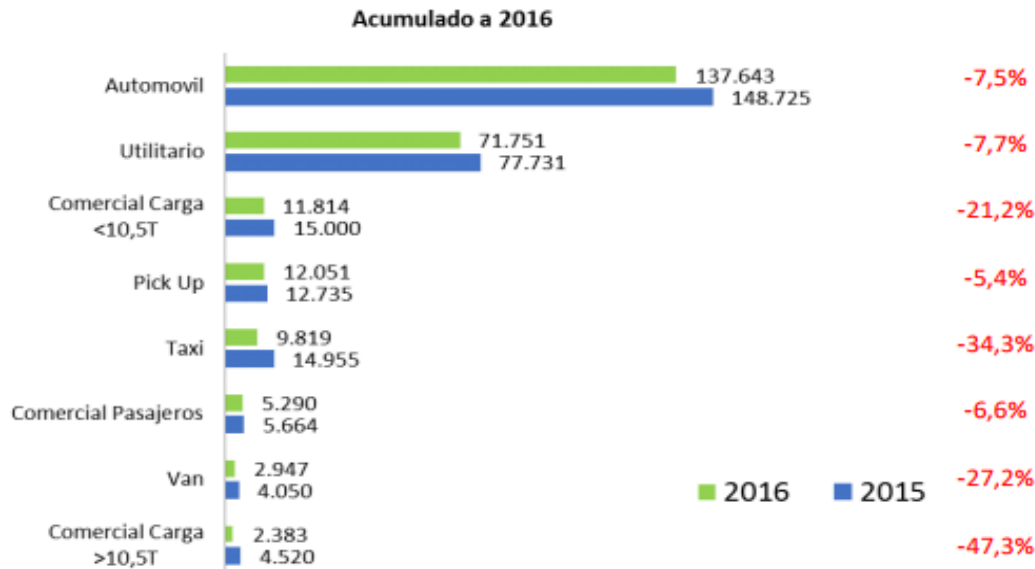
## 12 RECOMENDACIONES:

1. Tener en cuenta que el inversionista debe tener en cuenta el cambio de la TRM al momento de realizar la importación
2. A la hora de hacer la negociación de la mercancía con el proveedor, se debe dejar en claro que si en el transcurso de la compra hay un cambio en el valor del dólar, se debe mantener el valor inicial.
3. el inversionista debe tener asegurada la mercancía con alguna póliza de seguros en caso de alguna eventualidad inesperada.
4. Se recomienda especializarse en la marca más representativa del mercado, teniendo en cuenta el numero de vehículos matriculados en Colombia de esa marca, para posicionarse como líder en el mercado.
5. el inversionista deberá tener en cuenta los cambios de la normatividad de transporte y de importación tanto nacional como internacional.
6. Se le recomienda al inversionista expandir el mercado de la marca más representativa para carros de carga pesada, además de incursionar en otras marcas,



### 13 ANEXOS

#### 13.1 ANEXO 1- ANDEMOS (2017)



#### 13.2 ANEXO 2 – FENALCO (2017)

Matrículas de vehículos nuevos por ciudad – acumulado 2017														
Ciudad	Automóviles	Utilitarios	Pick Ups	Taxis	Camionetas	Camiones	Buses	Vans	Microbuses	Volquetas	Buseretas	Tractocamiones	Total	%
Bogotá, D. C.	29.443	18.135	2.452	1.546	202	76	141	186	24	3	2	1	52.211	34,2%
Cali	10.191	4.094	427	522	84	44	11	64	8	1	2	0	15.448	10,1%
Medellín	6.914	3.909	472	635	128	78	203	35	50	1	1	0	12.426	8,1%
Envigado	3.479	2.276	240	89	249	198	5	30	12	23	11	1	6.613	4,3%
Barranquilla	3.318	1.489	247	258	69	19	109	37	7	3	0	0	5.556	3,6%
Funza	1.314	824	262	6	535	549	40	109	64	54	16	4	3.777	2,5%
Pereira	2.043	977	113	86	62	37	7	19	3	11	1	0	3.359	2,2%
Sabaneta	1.471	1.026	261	10	108	214	49	15	30	76	9	1	3.270	2,1%
Girón	1.855	800	113	54	68	60	6	28	8	4	2	1	2.999	2,0%
Manizales	1.692	866	104	93	36	33	35	24	12	13	18	1	2.927	1,9%
Ibagué	1.592	805	128	46	44	37	8	27	0	4	1	0	2.692	1,8%
Bucaramanga	907	873	138	29	78	89	5	10	3	4	3	3	2.142	1,4%
Cota	139	494	88	3	703	336	84	21	65	69	14	11	2.027	1,3%
Cartagena	1.063	448	44	416	2	1	1	4	3	0	4	0	1.986	1,3%
Neiva	801	480	103	18	52	28	7	16	44	0	1	0	1.550	1,0%
Pasto	680	448	102	68	36	16	6	13	1	0	0	0	1.370	0,9%
Armenia	699	385	63	65	28	16	8	7	0	1	0	1	1.273	0,8%
Montería	667	423	110	17	21	16	1	6	3	0	0	0	1.264	0,8%
Villavicencio	655	286	134	46	69	30	2	11	5	7	1	0	1.246	0,8%



### 13.3 ANEXO 3. FENALCO (2017)

#### Comportamiento de las matrículas de vehículos nuevos por marca – acumulado 2017

Orden	Marca	Acumulado Año	% Año	Variación Frente al Año Anterior
1	CHEVROLET	33.610	22,0%	-12,4%
2	RENAULT	30.907	20,3%	-2,1%
3	NISSAN	13.385	8,8%	23,6%
4	KIA	12.912	8,5%	-20,2%
5	MAZDA	11.585	7,6%	0,6%
6	FORD	9.916	6,5%	1,0%
7	VOLKSWAGEN	6.092	4,0%	26,2%
8	TOYOTA	5.533	3,6%	14,4%
9	HYUNDAI	5.102	3,3%	-5,3%
10	SUZUKI	4.480	2,9%	9,4%
11	MERCEDES-BENZ	2.174	1,4%	-12,9%
12	BMW	1.838	1,2%	48,5%
13	JAC	1.773	1,2%	37,5%
14	FOTON	1.321	0,9%	8,1%
15	HONDA	1.188	0,8%	14,0%
16	HINO	1.182	0,8%	-33,8%
17	MITSUBISHI	891	0,6%	-2,3%
18	AUDI	740	0,5%	-4,4%
19	DODGE	736	0,5%	16,1%
20	SUBARU	715	0,5%	22,2%



### 13.4 ANEXO 4. FENALCO (2017)

#### Comportamiento de las veinte primeras líneas matrículas de vehículos nuevos – acumulado 2017

Orden	Línea	Acumulado Año	% Año	Variación Frente al Año Anterior
1	CHEVROLET SPARK	10.101	6,6%	-9,2%
2	CHEVROLET SAIL	8.931	5,9%	-11,1%
3	RENAULT SANDERO	7.805	5,1%	6,7%
4	RENAULT LOGAN	7.577	5,0%	-1,1%
5	KIA PICANTO	6.498	4,3%	-4,3%
6	RENAULT DUSTER	5.642	3,7%	-35,1%
7	RENAULT STEPWAY	5.250	3,4%	24,5%
8	MAZDA 3	4.808	3,2%	-15,4%
9	FORD FIESTA	3.863	2,5%	-12,7%
10	CHEVROLET TRACKER	3.784	2,5%	-23,2%
11	NISSAN MARCH	2.989	2,0%	-14,0%
12	MAZDA 2	2.904	1,9%	-4,3%
13	KIA RIO	2.718	1,8%	-33,9%
14	NISSAN FRONTIER	2.657	1,7%	9,7%
15	MAZDA CX-5	2.595	1,7%	10,9%
16	VOLKSWAGEN GOL	2.326	1,5%	42,0%
17	NISSAN VERSA	2.223	1,5%	19,3%
18	NISSAN KICKS	2.169	1,4%	-
19	KIA NEW SPORTAGE	2.063	1,4%	-33,5%
20	FORD ESCAPE	1.986	1,3%	11,1%



### 13.5 ANEXO 5. COTIZACIÓN COSTOS DE IMPORTACIÓN

FECHA	20/04/2017	VIGENCIA	30/04/2017
COTIZACIÓN	BUSAN - BUENAVENTURA	INCOTERM	FOB
CLIENTE	RED KIA SAS		
TIPO DE CARGA	GENERAL	FRECUENCIA	SEMANAL
TIEMPO DE TRANSITO	36 DIAS	VIA	DIRECTO
VALOR FOB		VALOR CIF	
COMMODITY	AUTOPARTES	PESO Kg	
TIPO DE CONTENEDORES	20	CANTIDAD	1
	40	CANTIDAD	
	HQ	CANTIDAD	
MONEDA	USD	FACT CONVERSION	-
DIRECCION DE RECOGIDA Y ZIP CODE	-	TRM DEL DIA	3000

GASTOS EN ORIGEN					
CONCEPTO	UNIDAD DE CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP
POLIZA DE SEGURO	0,35%	0	90	90	270.000
				0	0
				0	0
				0	0
				0	0
<b>SUBTOTAL</b>				<b>USD 90,00</b>	<b>270.000</b>

FLETE INTERNACIONAL					
CONCEPTO	UNIDAD DE CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP
FLETE INTERNACIONAL CONT. 20	POR CONTENEDOR	2212		2212	6.636.000
FLETE INTERNACIONAL CONT. 40	POR CONTENEDOR			0	0
FLETE INTERNACIONAL CONT. HQ	POR CONTENEDOR			0	0
<b>SUBTOTAL</b>				<b>USD 2.212,00</b>	<b>6.636.000</b>

GASTOS EN DESTINO					
CONCEPTO	UNIDAD DE CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP
FORWARDING FEE	POR BL / POR CONTENEDOR	60	0	60	180.000
COLLET FEE	SOBRE EL VALOR FLETES MAS LOS GASTOS EN ORIGEN	2%	35	46,04	138.120
FAM	SOBRE EL VALOR FLETES MAS LOS GASTOS EN ORIGEN	0%	0	0	0
GASTOS NAVIERA	POR CONTENEDOR	235	0	235	705.000
<b>SUBTOTAL</b>				<b>USD 341,04</b>	<b>COP 1.023.120</b>

AGENCIAMIENTO ADUANERO					
CONCEPTO	UNIDAD DE CALCULO	TARIFA	MIN	USD	COP
TARIFA DE INTERMEDIACION	SOBRE EL VALOR CIF	0,35%	350000	117	350.000
GASTOS AGRUPADOS POR TRAMITE	-	120000		40	120.000
DECLARACION DE IMPORTACION	X DECLARACION	15000		5	15.000
PRE INSPECCION	X DIA	120000		40	120.000
VERIFICACION ARANCELARIA	X PARTIDA ARANCELARIA	20000		7	20.000
<b>SUBTOTAL</b>				<b>USD 208,33</b>	<b>COP 625.000</b>

CONDICIONES EN DESTINO			
DROP OFF EXONERADO DE PAGO		0	0
DEPOSITO EXONERADO			
DIAS LIBRES - 20 DIAS			
<b>SUBTOTAL</b>		<b>USD 0,00</b>	<b>COP 0,00</b>

<b>TOTAL OPERACIÓN</b>	<b>USD 2.851,37</b>	<b>COP 8.554.120</b>
------------------------	---------------------	----------------------

#### NOTAS

La presente Preliquidación NO incluye IVA y es un valor aproximado dependiendo de la tasa de cambio.  
En caso que el peso y las dimensiones cambien , cambiarán las tarifas.

Cualquier inquietud con gusto será atendida.

Javier Martinez  
Ejecutivo de Cuenta  
Interworld Group .  
Av. Calle 26 N 69-63 - Of. 409  
Edificio: Torre 26 Centro Empresarial  
Tel: 57-1-3274747 Fax: 57-1-3274748  
Movil : 321 4515203  
Bogotá - Colombia





### 13.6 ANEXO 6. COSTOS INVERSIÓN

Archivo en Excel que detalla cada uno de los Costos del Proyecto.

## 14 BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Nacional de Empresarios de Colombia – ANDI (2017). <http://www.andi.com.co/cinau/Paginas/default.aspx>
- Asociación Colombiana de Vehículos Automotores – ANDEMOS (2017). <http://www.andemos.org/index.php/2017/01/02/andemos-sector-automotor-colombia-2016-cierra-dentro-de-los-pronosticos/>
- Autopartes Chevrolet (2017) <http://www.autoparteschevrolet.com/>
- Bank of America Merrill Lynch (2015) <https://www.autonews.com/assets/PDF/CA9986163.PDF>
- Departamento Nacional de Estadística- DANE, Boletín Técnico, Cuentas Trimestrales – Colombia Producto Interno Bruto (PIB), primer trimestre de 2017, Pg8, 9.
- Echeverría Russi Delia, Galindo Carreño Álvaro, Malagón Lara Carlos, DISEÑO DEL PLAN DE MERCADO PARA COMERCIALIZAR AUTOPARTES EN LA CIUDAD DE BOGOTA A TRAVES DE LA EMPRESA T.P.D LTDA. Universidad de la Salle (2006).
- Embajada de China (2007). <http://co.china-embassy.org/esp/zt/zgxz/t226002.htm>
- Henao Jiménez Alexandra, Bedoya Quintero Milena, IDENTIFICACIÓN ESTILOS GERENCIALES ADMINISTRATIVOS VIGENTES Y NECESIDADES DE FORMACIÓN DERIVADAS EN LA ACTIVIDAD DE COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE LUJO PARA VEHICULOS AUTOMOTORES, DE LAS EMPRESAS COMERCIALES EN EL AREA METROPOLITANA CENTRO – OCCIDENTE. Universidad Tecnológica de Pereira (2008).
- Informe del Sector Automotor. FENALCO - ANDI. (2016) Bogotá.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, “Datos generales, Oficina de Estudios Económicos” (2017).
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. “Informe final, sector de autopartes”. Bogotá, Agosto de 2017. Pg6.



- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo- TRAMITÉS Y SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR ADMINISTRADOS POR LA DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR (2015)
- [http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=4700&name=Circular\\_019\\_de\\_2015.pdf](http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=4700&name=Circular_019_de_2015.pdf)
- National Bureau of Statistics of China – STATS (2017).  
[http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201707/t20170731\\_1518487.html](http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201707/t20170731_1518487.html)
- Revista DINERO (2016)  
<http://www.dinero.com/pais/articulo/informe-de-andemos-sobre-la-edad-del-parque-automotor-en-colombia/239736>
- Sanchez Lozano Angela, DIRECCIONAMEINTO ESTRATEGICO PARA UNA EMPRESA NUEVA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE FILTROS DEL SECTOR DE AUTOPARTES. Pontificia Universidad javeriana (2010).