

“PROYECTO DE PLAN DE IMPORTACION PARA EL ALMACEN EL ESPID”

DIEGO ANDRES GOMEZ DUQUE

Trabajo de grado para optar el titulo de:

Ingeniero Financiero

ASESOR.

JAIME ESPINOSA PEÑA

MAGISTER EN CIENCIAS FINANCIERAS Y DE SISTEMAS

UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA

FACULTAD DE INGENIERÍA.

INGENIERA FINANCIERA

PEREIRA, OCTUBRE 2014

“PROYECTO DE PLAN DE IMPORTACION PARA EL ALMACEN EL ESPID”

DIEGO ANDRES GOMEZ DUQUE

ASESOR.

JAIME ESPINOSA PEÑA

MAGISTER EN CIENCIAS FINANCIERAS Y DE SISTEMAS

UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA

FACULTAD DE INGENIERÍA

INGENIERA FINANCIERA

PEREIRA, OCTUBRE 2014

Notas de aceptación

Firma del Jurado

PEREIRA, OCTUBRE 2014

AGRADECIMIENTOS

Antes que todo quiero agradecerle a Dios por permitirme realizar cada paso en la elaboración de este proyecto de grado.

También a mi amigo y profesor Jaime Espinosa Peña por mostrar interés en la asesoría de este proyecto, por su tiempo dedicado, su colaboración y confianza en este proceso.

Por ultimo como no mencionar a un padre ejemplar, que ha sido el mejor padre y madre a la vez, que ha sabido manifestar amor con su lucha diaria por lograr que yo cumpla las metas que me propongo en la vida; doy gracias al cielo por haberlo escogido a él como símbolo de lucha, esperanza y Fe ante cualquier escenario que la vida nos plantea.

CONTENIDO

	Pág.
1. Título	7
2. Introducción	7
3. Antecedentes	8
4. Aspectos Institucionales	9
4.1. Misión de la empresa	9
4.2. Visión de la empresa	9
4.3. Objeto social de la empresa	9
5. Descripción del problema	9
6. Justificación	10
7. Objetivos	11
7.1. Objetivo General	11
7.2. Objetivos Específicos	11
8. Hipótesis	11
9. Delimitación del proyecto	11
10. Marcos de referencia	12
10.1. Marco metodológico	12
10.1.1. Método de investigación	12
10.1.2. Fuentes de información	13
10.2. Marco Normativo	14
11. Análisis del entorno	14
11.1. Comportamiento macroeconómico nacional	14
11.2. Comportamiento regional de la economía	23
11.2.1 Distribución regional del PIB en Colombia en el año 2011	23
11.2.2 Región del Eje Cafetero: Caldas, Quindío y Risaralda.	24
11.2.3 Análisis económico del Departamento de Risaralda	26
12. Estudio del mercado	35
12.1. Descripción de los productos	35
12.2. Quiénes son los competidores?	37
12.3. Preselección del país objetivo de compra	37
12.4. Tratados de Libre Comercio. TLC	39
12.5. Selección de mercados	55
13. Estudio técnico	55
13.1. Posibles proveedores y condiciones de negociación con el proveedor	55

13.2.	Trámites Aduaneros para la importación en Bulgaria	55
13.3	Aranceles e impuestos a la importación	55
13.4	La comercialización de productos en Bulgaria	57
13.5	La red de distribución en Bulgaria	58
13.6	Evolución del sector de la venta al detalle	59
13.7	Segmento del mercado	60
13.8	La venta a distancia en Bulgaria	60
13.9	Algunos aspectos sobre la Empresa Carfix.bg	61
13.10	Las condiciones de negociación efectuadas con el proveedor	61
13.11	Determinación de la posición arancelaria	63
13.12	Registro como importador	63
14.	Estudio Financiero	73
14.1	Estados financieros, Balance General, Estado de Resultados, Flujo de Caja.	73
	- Indicadores Financieros	83
14.2	Plan de compras	91
14.3	Proyección de los ingresos operacionales	92
14.4	Comportamiento de la TRM	98
14.5	Gastos de nómina con el Plan de Importación	100
14.6	Inversión en activos	103
14.7	Depreciación	104
15.	Evaluación Financiera	108
-	Plan de Inversiones. Financiación interna y externa	110
15.1	Proyección de Balances Generales	115
15.2	Estados de Resultados proyectados	116
15.3	Evaluación financiera	117
15.4	Análisis de Indicadores	118
	-Conclusiones.	131
	-Recomendaciones	133
	-Referencias bibliográficas	134

LISTA DE CUADROS.

	Pág.
Cuadro No. 1 Importaciones de Colombia en los últimos 10 años	20
Cuadro No. 2 Distribución del PIB., por regiones y PIB.,per-capita	25
Cuadro No. 3 Risaralda. Exportaciones menores	30
Cuadro No. 4 Risaralda: Principales productos exportados país G12	31
Cuadro No. 5 Comercio exterior de Colombia en la Comunidad Andina de Naciones	48
Cuadro No. 6 Proceso para realizar una importación en Colombia	67

1. TITULO:

PROYECTO DE PLAN DE IMPORTACION PARA EL ALMACEN EL ESPID

2. INTRODUCCIÓN

En consideración de las condiciones propias que ha generado el proceso de globalización, en donde el intercambio comercial entre países es una herramienta de desarrollo, permitiendo el aprovechamiento de ventajas competitivas, generando oportunidades de negocio sobre aquellos bienes y / o servicios que no se han fortalecido dentro de la economía de un país.

Por este motivo se ha detectado una oportunidad para desarrollar un plan de negocios que evalúe la viabilidad de importar, comercializar y distribuir repuestos y accesorios para vehículos a través de un mercado capaz de movilizarse hacia una nueva experiencia de compra de fácil acceso.

El plan de negocios inicia desde la búsqueda del país objetivo y empresas del sector del mismo para la importación, el análisis de los posibles proveedores, la cadena de valor, la investigación del mercado para distribuir los productos en mención, y el análisis financiero para determinar la viabilidad del proyecto.

La estrategia de comercialización y ventas se determinará a través de los resultados que arroja la investigación cualitativa y cuantitativa del mercado objetivo con lo que se buscará definir los productos, los precios, la plaza, promoción y servicio al cliente.

Las limitaciones que se pueden presentar en la ejecución de este trabajo se derivan de los resultados del análisis financiero que determinarían la factibilidad y ejecución del mismo.

3. ANTECEDENTES

Almacén El Espid es una empresa familiar cuya actividad comercial es la compra y venta de repuestos para vehículos automotores, con más de 25 años de existencia en el mercado de la ciudad de Pereira.

Al momento de analizar y evaluar la situación actual que se vive mundialmente en el ámbito financiero, es claro que debemos preocuparnos por empezar a realizar un estudio de las variables a tener en cuenta con el fin de poner en práctica dicha actividad económica que nos pueda generar utilidades favorables.

En estos últimos años; Colombia se ha interesado por abrir el camino óptimo con el cual negociar con diferentes países a través del Tratado De Libre Comercio (TLC); como lo ha confirmado con Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, entre otros. De tal manera, este acuerdo comercial tiene como objetivo principal evitar que los beneficios del comercio exterior se vean afectados, con lo cual podríamos entrar en un entorno competitivo generando así una estabilidad apropiada.

Lo que busca Almacén El Espid, es aprovechar este instrumento financiero y comercial del gobierno, para convertirse en una compañía grande en Colombia importando Autopartes para automotores de diferentes partes del mundo; y de esta manera distribuir listas al por mayor a nivel nacional.

4. ASPECTOS INSTITUCIONALES

4.1. MISION DE LA EMPRESA:

Satisfacer las necesidades de los clientes de la organización, siendo una compañía líder en todas sus áreas, desarrollando oportunidades para generar empleo, y crecer personalmente. Con un personal que se encuentre capacitado para dar soluciones integrales de compromiso y trabajo en equipo.

4.2. VISION DE LA EMPRESA:

Ser una compañía líder y competitiva, reconocida por la calidad de sus productos y el buen servicio al cliente, manteniendo un alto nivel de permanencia en el mercado, para ser identificados como símbolo de excelencia.

4.3. OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA:

La Importación de Autopartes para vehículos automotores, que se ejecutara y cumplirá de acuerdo a los contratos permitidos por la ley.

5. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La investigación que se pretende desarrollar para el trabajo de grado, consiste en la elaboración de un Proyecto de un Plan de Importación para el Almacén El Espid; cuya empresa es muy reconocida en el entorno repuestero de la ciudad de Pereira.

Con el fin de pasar de ser una compañía limitada a la venta de mostrador, y la alta competencia en el mercado; se ha venido desarrollando la idea de empezar a importar Autopartes para vehículos automotores de diferentes partes del mundo, y así poder abarcar el mercado nacional contando con una lista de precios, al por mayor y al detal. Este pensamiento se ha venido planteando hace algunos años atrás sin que sea llevada a cabalidad, tal vez por falta de oportunidades y por algunos inconvenientes que se han presentado al momento de querer organizar esta idea con éxito.

Como Ingeniero Financiero tengo la capacidad de analizar la estructura y el modelo para desarrollar un plan donde se integren todas las variables económicas y financieras, tomando así decisiones de inversión adecuadas asimilando los riesgos que dicho proyecto pueda tener.

6. JUSTIFICACION

Toda empresa sin importar el servicio que preste, depende de la estructura empresarial, donde se debe tener claro una estrategia, misión, visión y objetivos.

Para poder cumplir con estos objetivos planteados, se requiere realizar un conjunto de actividades que se van formando con procesos generados en la gestión empresarial.

El aspecto más trascendental que presentan las empresas, es la falta de herramientas y/o instrumentos que permitan apreciar donde está fallando en sus operaciones diarias, aquí es donde es indispensable establecer algunos puntos de soporte estableciendo estrategias a corto plazo para mejorar dichas falencias proporcionando un mayor beneficio.

Almacén El Espid está comprometido con su gestión empresarial, motivado con las exigencias económicas y tecnológicas para prestar un mejor servicio, y más completo, satisfaciendo los requerimientos que plantea el consumidor.

7. OBJETIVOS

7.1.OBJETIVO GENERAL:

- Elaborar un Proyecto de un Plan de Importación Para El Almacén El Espid considerando paso a paso las condiciones y situaciones que se vayan presentando en la investigación.

7.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Investigar a fondo cada uno de los temas que abarca el proyecto de grado.
- Analizar los pros y los contras que pueda traer el proyecto que se pretende realizar.
- Organizar la idea de manera adecuada para así proceder a desarrollarla.

8. HIPOTESIS

Puede un Plan de Importación de repuestos y accesorios para automotores, mejorar la imagen comercial del Almacén El Espid, generando una reactivación en sus utilidades?

9. DELIMITACION DEL PROYECTO

Dentro del desarrollo del estudio de factibilidad es posible que la principal dificultad sea el acceso y consecución de la información necesaria para determinar que tan viable es la puesta en marcha de una empresa de consultoría con especialización en marketing y ventas en el municipio de Pereira.

10. MARCOS DE REFERENCIA

10.1.MARCO METODOLOGICO

El presente proyecto se enmarca como una investigación de carácter cuantitativa-descriptiva, y como requisito para optar al título de Ingeniero Financiero, conforme a las directrices y requerimientos exigidos por la Universidad Libre, Seccional Pereira.

La metodología de investigación que se utilizará en el desarrollo del proyecto será de naturaleza mixta, aplicando un modelo de investigación documental y de campo, partiendo de componentes básicos.

Las etapas de la presente propuesta, basa sus resultados según información de los temas necesarios para el diseño de procesos, suministradas por las micro, pequeñas y medianas empresas, lo que abarca el grueso del presente tema de investigación, tomando una connotación de investigación descriptiva, la cual demuestra la optimización del manejo de la información requerida, emitiendo un orden adecuado para el proceso, dirigiendo cada uno de los aspectos relevantes para el proyecto, hacia el desarrollo de un esquema práctico y eficiente, para la consultoría empresarial.

10.1.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN:

- Identificar y estructurar procesos por cada una de las necesidades que tienen en la actualidad las micro y pequeñas empresas.
- Se realizarán entrevistas a los propietarios y directores de las PYMES con el fin de identificar las necesidades de acompañamiento, asesoría y consultoría.

- Se recopila el grueso de la información a través de la observación directa, según cada método de trabajo, en el departamento de cartera y áreas relacionadas.
- Se reconoce e identifican las necesidades de las micro y pequeñas empresas entrevistadas en el proceso.
- Organiza y tabula la información recopilada, que permita establecer y retroalimentar la investigación y por consiguiente el esquema a recomendar.

10.1. 2 FUENTES DE INFORMACIÓN:

Primarias:

- Datos extraídos del análisis del proceso, a través de la observación directa.
- Extracción de información a través de entrevistas formales e informales con las personas encargadas de las micro y pequeñas empresas.

Secundarias:

- Acceso a las bases de datos de las Cámaras de Comercio de Pereira y Dosquebradas.
- Acceso a la información contenida en los procesos empresariales
- Recopilación de información en libros con temas relacionados.
- Consultas en INTERNET.

10.2 MARCO NORMATIVO

El marco normativo estará regido por el Código de Comercio; para este tipo de empresas no existe una normatividad especial, el marco legal esta regido por el código de comercio donde se consignan todos los pasos para la creación de una sociedad y los derechos y deberes establecidos por la ley¹

11. ANÁLISIS DEL ENTORNO

11.1 COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO NACIONAL.

Para el año 2010 en Colombia se comienza a ver una recuperación en la economía, de tal manera que el crecimiento del PIB llegaron a un rango entre el 3.5% y el 5.5%, la inflación en el primer semestre se ubicó en 2.3% y los pronósticos para final de año se situaron alrededor del 3%.²

En los tres últimos se observa una recuperación del PIB pasando en el último trimestre del 2009 del 3% al 4.8% en el 2010 y para el primer semestre del 2011 sorprendentemente se observa un crecimiento para el primer trimestre del 5.1%.

En un contexto externo caracterizado por una débil demanda mundial, caída en los precios de los bienes básicos y menores términos de intercambio, la economía colombiana tuvo una desaceleración moderada, al registrar un crecimiento de 2,8% en el primer trimestre de 2013 frente a 3,1% observado en el último del año pasado³.

Este desempeño era previsible y efectivamente coincidió con las proyecciones del Banco de la República. Varios factores explican este resultado, entre ellos las

¹ Artículo 25 del Código de Comercio de Colombia.

² DANE, Estadísticas Económicas. Disponible en www.dane.gov.co/archivos 2013.

³ http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/ijd_jul_2013_resumen.pdf

menores exportaciones, las cuales mostraron una contracción de 1,2% en términos reales en los tres primeros meses del año, que se compara desfavorablemente con el incremento de 9,1% alcanzado en el mismo período 2012.⁴

Por el lado de la demanda, en el primer trimestre del año la economía colombiana mostró un consumo que aumentó a una tasa moderada de 3,5% anual, reflejo de un menor nivel de confianza de los consumidores, de un ritmo de crecimiento del endeudamiento de los hogares más bajo y de una desaceleración en el aumento del empleo asalariado. La formación bruta de capital creció 3,7%, gracias al buen desempeño tanto de la construcción y edificaciones como de las obras civiles, rubros que en el primer trimestre alcanzaron expansiones anuales alrededor de 17%. En contraste, la inversión en equipo de transporte cayó 11%.

Por el lado de la oferta, el mayor aumento se observó en la construcción (16,9%) y en los servicios sociales, comunales y personales (4,5%). Otros sectores cuyo desempeño estuvo por encima de la economía en su conjunto, pero que moderaron su ritmo de crecimiento, fueron los servicios financieros (3,4%) y los suministros de electricidad, gas y agua (3,4%). Por su parte, las actividades que aumentaron a una tasa menor a la del producto interno bruto (PIB) fueron la agricultura (2,4%), la minería (1,4) y el transporte (2,0%). La actividad industrial fue la única rama que mostró una contracción (-4,1%).⁵

En el trimestre móvil terminado en mayo, la tasa de desempleo continuó cayendo hasta alcanzar 9,9% para el total nacional y 10,9% para las trece principales áreas metropolitanas, niveles que corresponden a los mínimos observados desde 2001. Los trabajadores asalariados continúan siendo los que más contribuyen al crecimiento del empleo, aunque lo hacen a un ritmo menor que el de finales de 2012, mientras que los no asalariados completan en mayo ocho meses consecutivos cayendo en términos anuales. Los incrementos en el número de ocupados asalariados son considerados como un indicador de mejoría en la calidad del empleo, en

⁴ Disponible en www.banrepública.gov.co; Estudios Económicos.2013. Consultado julio 24 de 2014

⁵ http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/ijj_jul_2013_resumen.pdf

la medida en que este tipo de trabajo es más estable, ofrece mejores ingresos y brinda mayores posibilidades de acceso al crédito.

En junio la inflación al consumidor se situó en 2,16%, cifra inferior al registro de finales del año pasado (2,44%) y algo menor que lo esperado a comienzos de este año. La inflación anual se redujo en enero y se mantuvo ligeramente por debajo del 2,0% en el resto del primer trimestre, pero ha mostrado una leve tendencia ascendente a partir de abril, como lo anticipaban los pronósticos del Banco de la República.⁶

Diversos factores explican las escasas presiones inflacionarias durante la primera mitad del año. La disminución en el ritmo de crecimiento económico durante 2012 y en el primer trimestre de este año impidió que surgieran presiones originadas en la demanda. La reducción de las expectativas de inflación también ha contribuido a la estabilidad de precios.

En efecto, las encuestas mensual y trimestral del Banco de la República⁷ realizadas en el mes de julio muestran una inflación esperada a doce meses de 3,1% y 2,8%, respectivamente. Esta circunstancia y el bajo nivel de la inflación a finales de 2012 han favorecido ajustes limitados de varios componentes del índice de precios al consumidor (IPC) no transable como los arriendos, los servicios de salud y los de educación. Otro factor que contribuyó a disminuir la inflación a comienzos de año fue la reforma tributaria, que se tradujo en una rebaja de los impuestos indirectos para varios productos de la canasta del consumidor, dentro de los que sobresalen comidas fuera del hogar y algunos alimentos procesados.

Ante un contexto como el anterior, donde los indicadores económicos y sus proyecciones mostraban un nivel del producto inferior al que se podría generar con la capacidad instalada, y unas expectativas de inflación ancladas en la meta de largo plazo (3%), la Junta Directiva del Banco de la República (JDBR)

⁶ www.elemprego.com/sitios-empresariales/colombia/banrep/index.asp. Consultado febrero 20 de 2014

⁷ BANCO DE LA REPUBLICA; Encuestas de expectativas de julio 2012. Disponible en: www.banrep.gov.co/es/emisor-177. Consultado en abril 12 de 2013.

determinó seguir aumentando el estímulo monetario a la economía. Para esto, durante el primer semestre del año la tasa de interés de política se redujo 100 puntos básicos (pb) adicionales, pasando de un nivel de 4,25% al finalizar 2012 hasta llegar a 3,25% en marzo del presente año.⁸

La reducción en la tasa de política se ha transmitido a las demás tasas de interés de la economía. En lo corrido del año a junio la mayoría de tasas nominales pasivas y activas del sistema financiero se redujeron en una proporción similar o mayor que la de política. De esta manera, pese a que la expansión de la cartera total en moneda nacional se ha desacelerado frente al año anterior, a finales de junio alcanzaba un aumento cercano al 13% anual, tasa superior a la del crecimiento del PIB nominal, con lo cual la economía continúa aumentando su profundización financiera.

Las condiciones aún inciertas de la economía mundial, el incremento en el déficit en cuenta corriente (resultado, en parte, del menor dinamismo de las exportaciones), y las perspectivas de una eventual normalización de la política monetaria de los Estados Unidos (que pueda inducir una salida de capitales), señalan la conveniencia de aumentar el monto de reservas internacionales para garantizar los pagos externos del país y minimizar su vulnerabilidad ante choques exógenos.

Con este propósito el Banco de la República ha continuado interviniendo en el mercado cambiario mediante compras de divisas durante el primer semestre de este año, las cuales alcanzaron un valor de US\$4.119,5 millones (m).⁹ Adicionalmente, la JDBR anunció el compromiso de comprar al menos US\$2.500 m entre junio y septiembre de 2013. Con esto se alcanzaría la mayor acumulación de reservas en un año dentro del esquema de inflación objetivo.

Entre enero y junio de 2013 la tasa de cambio real multilateral calculada frente a los principales socios comerciales se depreció en términos anuales 4,2% y 1,1%, para las medidas con el índice de precios del productor (IPP) y con el IPC, respec-

⁸ Banco de la República. Cuadernos de Economía, 2013. Consultado marzo 5 de 2014

⁹ www.banrep.org/es/series-estadisticas/see_tas_inter_capt_sem_men.htm. Consultado julio 15 de 2014.

tivamente. Dicha depreciación real no fue mayor debido a la apreciación registrada frente a Venezuela y Japón, cuyas monedas se devaluaron frente al dólar 57,4% y 19,9%, respectivamente. La depreciación real ha sido también resultado de una inflación colombiana menor que la registrada por nuestros socios comerciales.¹⁰

Esta última diferencia fue más acentuada en el IPP que en el IPC. Lo anterior se dio en un contexto de mayores compras de dólares por parte del Banco de la República y de acciones del Gobierno, que han implicado menores monetizaciones y mayor demanda de divisas. Adicionalmente, el comportamiento de la moneda estuvo influenciado por episodios de incertidumbre en el entorno internacional que motivaron la preferencia de los agentes por el dólar estadounidense y generaron caídas en los precios de los activos financieros locales.

De acuerdo al informe presentado al Congreso de la República por parte de la Junta Directiva del Banco de la República en el mes de junio del 2013, se prevé un mejor panorama de crecimiento para lo que resta del año frente a lo observado en el primer trimestre. En cuanto a lo externo, ello se sustenta en la expectativa de un contexto internacional que continuaría mejorando lentamente, a pesar de la volatilidad reciente de los mercados financieros, apoyado en una política monetaria que continuará ofreciendo un estímulo a la recuperación y en una política fiscal prudente.

En el ámbito interno se han observado indicadores alentadores. La confianza del consumidor se ubica en niveles más favorables que aquellos registrados para el primer trimestre y las cifras de comercio sugieren un mejor desempeño del consumo. Adicionalmente, se espera que las reducciones de las tasas de interés tengan pleno efecto sobre la actividad real durante la segunda mitad del año. Cabe también esperar que los beneficios financieros para la adquisición de vivienda

¹⁰Ibid,pág. anterior.

otorgados por el Gobierno se vean con mayor claridad en las cifras económicas del segundo semestre.

Igualmente, las perspectivas sobre el desempeño de la formación bruta de capital fijo en construcción y edificaciones y en obras civiles de infraestructura son positivas. En el primer caso, el programa de construcción de vivienda con fines sociales que adelanta el gobierno nacional seguirá desempeñando un papel importante en la dinámica de este rubro para todo el año. Al respecto, cabe anotar que el nivel observado en el licenciamiento residencial y no residencial en lo corrido del año a abril registra un crecimiento superior al 25%, luego de las contracciones reportadas el año anterior. En el caso de las obras civiles, continúan las expectativas sobre un mayor grado de ejecución presupuestal por parte de los gobiernos locales y una mayor afluencia de recursos por concepto de regalías, los cuales estuvieron represados el año pasado mientras entraba en vigencia el nuevo sistema general de regalías. Es importante recordar que, por disposiciones legales, estos recursos deben ser destinados a financiar obras de infraestructura pública, por lo que las perspectivas para todo 2013 y 2014 son favorables en este aspecto.

Colombia compró más al mundo de lo que le vendió durante 2013, tendencia que se había logrado revertir durante 2011 y 2012.

Así se desprende de las cifras entregadas por el DANE acerca de las importaciones que alcanzaron un valor de 59.397 millones de dólares, superando los 58.822 millones de ventas externas.¹¹

No obstante, por los ajustes en la unidad de medición de importaciones (costo, seguro y flete - CIF) y exportaciones (valor puesto en puerto FOB), las cifras

¹¹www.eltiempo.com/economia/indicadores/...dane-y...-/14255077. Consultado febrero 6 de 2014

oficiales señalan que hay un superávit en la balanza comercial de 2.199,8 millones de dólares (FOB), eso es 1.833 millones menos que en 2012.¹²

Las compras al exterior subieron 0,5 por ciento en su valor frente a 2012, impulsadas por el alza de 9,4 por ciento de importaciones de combustibles. Al tiempo, cayeron las compras de manufacturas (0,3 por ciento) y productos agropecuarios y alimentos (2,9).

Así como Estados Unidos fue el país que más contribuyó a la caída de las exportaciones el año pasado, también fue el país desde donde más se incrementaron las compras: un 14,7 por ciento para cerrar en 16.336 millones de dólares.

Mientras que el 76,82 por ciento de lo importado en 2013 fueron manufacturas, es decir, productos con valor agregado, ese rubro apenas fue el 16,91 por ciento de lo que exportó Colombia, pues crudo y minerales concentran el 67,86 por ciento de las ventas al exterior.

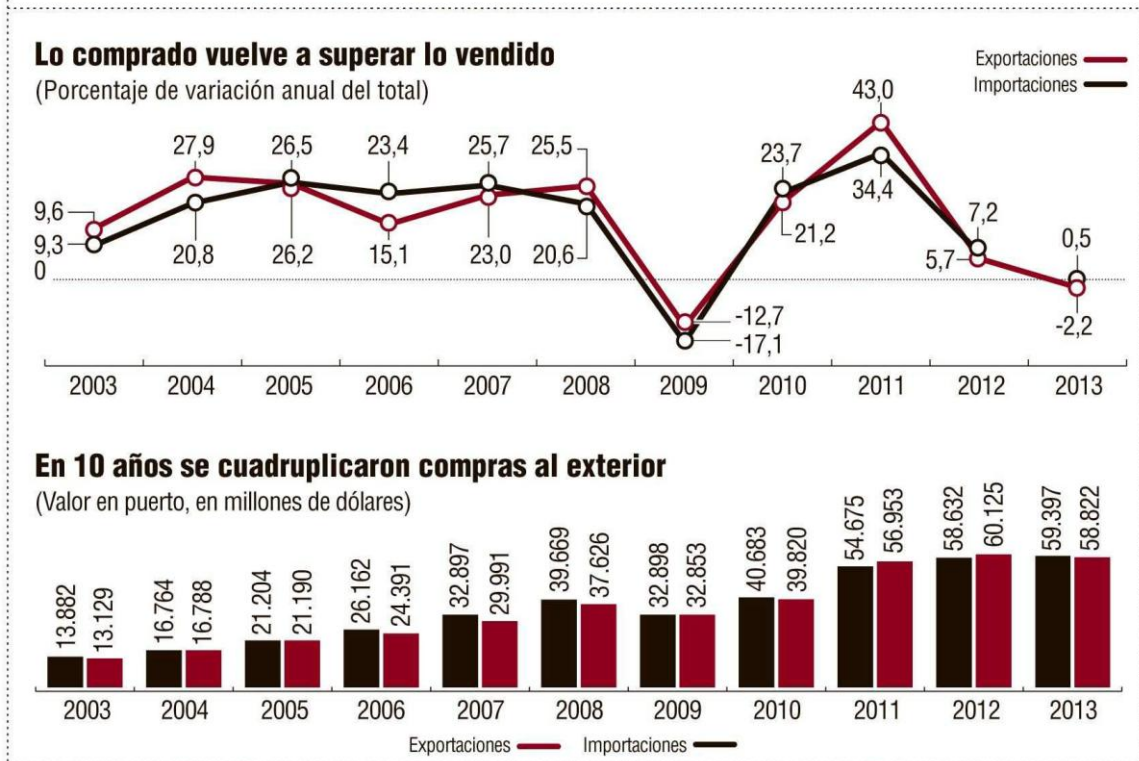
Cuadro No, 1 Importaciones a Colombia, en los últimos diez años.

¹²www.elheraldo.co/.../colombia-reporta-un-desempleo-en-julio-de-93-seg. Consultado febrero 15 de 2014



INDICADORES

ÚLTIMA DÉCADA DE IMPORTACIONES A COLOMBIA



Fuente: Información histórica del Dane. Gráfico: Departamento de Infografía - JT (N4)

Las importaciones de productos de EEUU fueron las que más crecieron.

El DANE reveló que el superávit comercial de Colombia fue de USD2.199 millones. Compras de productos norteamericanos, las que más crecieron.¹³

Teniendo a Estados Unidos como su principal país de origen, las importaciones de Colombia durante 2013, crecieron en 0,5% frente al año inmediatamente anterior. Pasaron de USD59.111,4 millones CIF(precio total de la mercancía que incluye en su valor, los costos por seguros y fletes)en 2012 a USD59.397,0 millones CIF en 2013.¹⁴

¹³ www.eltiempo.com/economia/indicadores/...dane-y...-/14255077. Consultado marzo 15 de 2014.

¹⁴ *Ibíd*, pág. anterior.

De acuerdo con el informe entregado por el DANE, el 30,0% de las importaciones colombianas realizadas en 2013 se originaron desde Estados Unidos; el 19,0% desde China y el 10,1% desde México.

Las mayores importaciones las representaron las manufacturas con el 76,8% del total; le siguen los combustibles y productos de industrias extractivas con el 12,3%; y los productos agropecuarios, alimentos y bebidas con el 10,7%.

Los productos originarios de Estados Unidos (14,7%), registraron el mayor crecimiento, al pasar de USD14.242,1 millones en 2012 a USD16.336,7 millones en 2013.

La mayor parte de las importaciones desde EEUU estuvieron representadas en productos como gasolina para motores y otros aceites ligeros (70,2%); gasóleos (16,2%), y aviones y otras aeronaves de propulsión mecánica de más de 15.000 kg (242,3%).

El DANE informó además que el 49,8% del valor CIF de las importaciones realizadas por el país se concentró en Bogotá; el 12,6% en Antioquia; el 9,7% en Cundinamarca; el 8,1% en Valle del Cauca; el 6,1% en Bolívar; 5,3% en Atlántico, y el restante 8,3% en los demás departamentos.

El superávit en la balanza comercial de Colombia en 2013 fue de USD2.199,8 millones FOB, inferior al de 2012 en USD1.832,9 millones.

Según el DANE estas cifras son el resultado de factores como la caída en las exportaciones de oro no monetario y hulla, coque y briquetas (carbón), las cuales disminuyeron en USD1.147,9 millones y USD1.117,3 millones, respectivamente.

De acuerdo con Luis Eduardo Blanco, gerente regional Caribe de ANALDEX, la cifra de las importaciones de USD59.397 millones, superiores en 0,5% comparada al año anterior, indican que el país debe acelerar sus procesos productivos y ofertas exportables a fin de lograr similares condiciones a las de países con TLC que han logrado mejorar sus balanzas comerciales.

Agregó que la ecuación del comercio exterior colombiano indica que durante el año las cifras de exportaciones disminuyeron el 2,2 % mientras que las importaciones crecieron, lo cual no considera favorable para el país.

11.2 COMPORTAMIENTO REGIONAL DE LA ECONOMÍA

11.2.1. Distribución regional del PIB de Colombia en el año 2011:

De acuerdo con la composición regional del PIB¹⁵ colombiano, se observa que en general la distribución de la producción entre las diferentes zonas se mantuvo en 2011. De esta manera, Bogotá representó cerca de la cuarta parte de la economía nacional, aunque redujo su aporte al PIB en 1 punto porcentual frente al año 2010. Le siguen las regiones Caribe, Noroccidente, Nororiente y Sur occidente, que en su conjunto representaron el 54,5% del producto, cada una con una participación similar. Por su parte, las regiones Centro y Eje Cafetero generaron el 9,4% y el 3,6% del PIB colombiano en dicho año, respectivamente. La región Sur oriente nuevamente ganó participación en la producción nacional, al pasar de 6,2% en 2010 a 8,0% en 2011, como resultado de la expansión de su actividad minera.

Por actividades económicas se observa que cerca del 80% de la producción industrial y de la construcción total del país se concentró en cinco de las ocho regiones: Bogotá, Caribe, Noroccidente, Sur occidente y Nororiente.

En el mismo sentido, más de la cuarta parte del comercio se localizó en Bogotá, seguido en su orden por Noroccidente, Caribe y Sur occidente. Así mismo, Bogotá representó el 42,5% de la actividad de servicios financieros y no financieros. En el

¹⁵De acuerdo con el informe del Banco de la República, el PIB de cada región se construye como el agregado del PIB de los Departamentos que la componen.

sector agropecuario todas las regiones (excepto Bogotá) tuvieron una participación más uniforme dentro del total nacional. Finalmente, el 83,2% de la producción del sector minero se ubicó en las zonas Sur oriente, Caribe y Nororiente.

En términos del PIB per-cápita se destacaron las regiones de Sur oriente, con un ingreso promedio anual de \$32,2 m, Bogotá \$20,3 m y Nororiente \$16,6 m, todas ellas superiores al promedio nacional de \$13,5 m. En términos del crecimiento anual, sobresalió la variación de Sur oriente, con 18,6%, seguida por Noroccidente (7,7%), Caribe (6,6%) y Bogotá (6,3%).

En la mayoría de regiones fue importante la dinámica de los sectores de servicios financieros, industria manufacturera, comercio y transporte. En el caso de la construcción, se destacó que, a pesar de tener una participación menor, su aporte al crecimiento fue importante en la mayoría de regiones, excepto en Sur occidente. La contribución del sector agropecuario fue más importante en el Eje Cafetero y en el Centro, y en menor medida en las demás regiones, con excepción de Bogotá, que no registró actividad agrícola. En lo que respecta al sector minero, su efecto fue más determinante en las regiones Sur oriente, Caribe y Nororiente De acuerdo con el informe de Junio de 2013 del Banco de la Republica, la actividad Económica se desacelero en todas las regiones, para lo cual es importante conocer las repercusiones en el eje cafetero.

En el cuadro No. 2 puede observarse el comportamiento del PIB por regiones y PIB per-cápita; por actividad económica.

Cuadro No. 2
Distribución del PIB por regiones y PIB Per- Cápita en 2011a/

Actividad económica	Bogotá	Caribe	Noroccidente	Sur occidente	Nororient	Centro	Surorient	Eje Cafetero	Total
Agropecuario ^b	0,0	16,8	13,4	14,4	18,4	21,5	8,4	7,2	100,0
Explotación de minas y canteras	0,5	20,3	5,6	3,5	14,9	6,9	48,0	0,3	100,0
Industria manufacturera	20,2	15,6	14,1	14,5	20,7	10,5	1,1	3,3	100,0
Energía, gas y agua	20,2	18,2	21,1	12,4	9,8	11,6	2,1	4,7	100,0
Construcción	23,1	13,2	17,0	10,8	15,3	9,8	6,0	4,7	100,0
Comercio y otros ^c	30,7	14,5	15,7	13,5	9,8	9,3	2,7	3,8	100,0
Transporte y otros ^d	27,9	16,0	12,6	13,8	11,5	10,5	3,6	4,1	100,0
Servicios financieros ^e	42,5	9,9	15,4	15,6	7,2	4,9	1,3	3,2	100,0
Actividades de servicios ^f	28,2	16,8	12,6	14,5	9,9	10,2	3,4	4,4	100,0
Derechos e impuestos	27,0	15,6	13,3	13,2	17,3	9,2	1,3	3,1	100,0
Total PIB	24,4	15,2	13,6	12,8	13,0	9,4	8,0	3,6	100,0
PIB per. Cápita (Millones de pesos corrientes)	20,3	9,5	12,7	10,3	16,6	10,7	32,2	9,1	13,5
(Porcentaje y pesos)									
A/información más reciente disponible del DANE. Datos provisionales de 2011 b/agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca c/ otros; reparación, restaurantes, y hoteles c/ otros: almacenamiento y comunicaciones. e/ establecimientos financieros ,seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresa f/ actividades de servicios sociales, comunales y personales									
Fuente: DANE (CUENTAS DEPARTAMENTALES DE 2011)-Provisional-; Cálculos del Banco de la Republica									

11.2.2 Región del Eje Cafetero: Caldas, Quindío y Risaralda:

En el año 2012 la economía del Eje Cafetero mostró un ritmo de crecimiento menor al de un año atrás, principalmente en actividades relacionadas con la industria y el sistema financiero. Por su parte, el comercio y el turismo fueron los únicos sectores que registraron incrementos anuales superiores a los de años atrás. En cuanto al área aprobada para construcción y las ventas externas de café, estas experimentaron comportamientos negativos.

En cuanto al balance promedio de las ventas de los empresarios de la región, luego de tres años de reducción, el incremento observado en 2011 se acentuó en

2012. No obstante, la venta de vehículos nuevos mostró una caída de 8,8% en el último año, una de las más altas entre las regiones del país, después de haber presentado notables crecimientos. La actividad constructora exhibió una reducción anual de 17,3% en el área aprobada para construir vivienda y otros destinos, contrario a lo observado un año atrás, cuando creció 36,9%. Así mismo, el área culminada cayó 16,6%, después de haber aumentado 22,8% en 2011.

En lo concerniente al sector financiero, el saldo de la cartera bruta creció 9,2 puntos menos que el 19,0% alcanzado en 2011, evidenciando una mayor desaceleración en el crédito comercial y el micro crédito. Por el contrario, en el turismo la región experimentó un incremento anual superior al de 2011, al pasar la ocupación hotelera de crecer 44,6% a 46,4%, según cifras de Cotelco¹⁶.

En cuanto al mercado laboral, se evidenció una leve disminución en la tasa de desempleo para las tres capitales del Eje Cafetero. Mientras que Manizales presentó una tasa de 12,3%, Pereira y Armenia aún registraron las tasas más altas del país, con 16,1% y 15,4%, respectivamente. En relación con los precios, la inflación en Manizales (2,43%), Pereira (2,19%) y Armenia (1,92%) se ubicó por debajo del promedio nacional.

11.2.3 Análisis Económico del Departamento de Risaralda:

Los eventos mundiales señalados anteriormente reflejaron el comportamiento económico de Risaralda. Ello se evidencia en un menor consumo en los hogares desde la demanda y desde la oferta¹⁷, en sectores como el comercio, restaurantes y hoteles, servicios sociales y personales y la construcción.

Desde la demanda, el comercio exterior risaraldense no fue suficiente para jalonar el crecimiento económico, asociado a la permanente revaluación del peso, que

¹⁶ www.anato.org/index.php/nacionales/cotelco . Consultado mayo 23 de 2014

¹⁷ <http://www.camarapereira.org.co/es/dominios/ccp/upload/contents/2013/competitividad/Informe%20Coyuntura%202012%20.pdf>.

pareciera insostenible para algunas actividades empresariales como la cafetera y las confecciones. La revaluación además afectó los ingresos de los hogares (menos remesas), que finalmente inciden en una menor demanda interna.

Los ingresos de los hogares por remesas de nacionales risaraldenses de otros países hasta el III trimestre de 2012, muestran una disminución de 4.6%, equivalente a US\$14.2 millones, es decir que \$25 mil millones dejaron de entrar a la economía, básicamente para el consumo.

De otra parte, también hay que decir que la inversión en sociedades empresariales creció 40.3% registrando un valor de \$75.415 millones, que ayudaron al crecimiento de la economía.¹⁸

Igualmente fue positiva la variación en los precios (inflación) de los bienes y servicios que significa que los hogares no perdieron capacidad de compra.

Estos hechos y otros que se presentan en este documento dan cuenta y explican el comportamiento del producto interno bruto de Pereira y Risaralda, pero también del mercado laboral que a finales del 2012 mostró un comportamiento negativo. De hecho, el desempleo continúa siendo la principal preocupación de la institucionalidad local.

El PIB local presentó un crecimiento de 3.3% en el año 2012, inferior en 0.7 puntos con respecto al año 2011, y también inferior al promedio nacional que registró una tasa de 4.0%. Este menor ritmo de crecimiento económico en los últimos años de Pereira y Risaralda, el cual se manifiesta en el desequilibrio del mercado laboral.

Durante el año 2012 se presentaron varios eventos que se reflejaron en el comportamiento económico nacional de Risaralda. La incertidumbre generada por la crisis mundial, en especial de Estados Unidos y España, afectó de manera directa los intereses de la economía nacional y local. Ello se evidencia en un

¹⁸<http://www.camarapereira.org.co/es/dominios/ccp/upload/contents/2013/competitividad/Informe%20Coyuntura%202012%20.pdf>. Consultado: mayo 20 de 2014.

menor consumo en los hogares desde la demanda y desde la oferta, en sectores como el comercio, restaurantes y hoteles, servicios sociales y personales y la construcción.

Desde la demanda, el comercio exterior risaraldense no fue suficiente para jalonar el crecimiento económico, asociado a la permanente revaluación del peso, que pareciera insostenible para algunas actividades empresariales como la cafetera y las confecciones. La revaluación además afectó los ingresos de los hogares (menos remesas), que finalmente inciden en una menor demanda interna.

Los ingresos de los hogares por remesas de nacionales risaraldenses de otros países hasta el III trimestre de 2012, muestran una disminución de 4.6%, equivalente a US\$14.2 millones, es decir que \$25 mil millones dejaron de entrar a la economía, básicamente para el consumo.¹⁹

De otra parte, también hay que decir que la inversión en sociedades empresariales creció 40.3% registrando un valor de \$75.415 millones, que ayudaron al crecimiento de la economía.

Igualmente fue positiva la variación en los precios (inflación) de los bienes y servicios que significa que los hogares no perdieron capacidad de compra.

Estos hechos y otros que se presentan en este documento dan cuenta y explican el comportamiento del producto interno bruto de Pereira y Risaralda, pero también del mercado laboral que a finales del 2012 mostró un comportamiento negativo. De hecho, el desempleo continúa siendo la principal preocupación de la institucionalidad local.

El PIB local presentó un crecimiento de 3.3% en el año 2012, inferior en 0.7 puntos con respecto al año 2011, y también inferior al promedio nacional que registró una tasa de 4.0.

¹⁹<http://www.camarapereira.org.co/es/dominios/ccp/upload/contents/2013/competitividad/Informe%20Coyuntura%202012%20.pdf>. Consultado: mayo 22 de 2014.

Los resultados del crecimiento sectorial explican las dificultades de la economía para crecer a un ritmo superior y ser generadora de empleo, si se tiene en cuenta que el sector externo vía exportaciones no aportó, pero también es importante mencionar que en términos comparativos con el país, el mayor crecimiento nacional es explicado por la minería. De tal manera que la economía local, en gran parte se sustenta en la economía interna.

Precisamente el reto de los agentes económicos es tener una mayor participación de la demanda externa, para lo cual es necesario una mayor oferta exportable, con las condiciones de exigencia del mercado, pero también seguir la ruta del posicionamiento del territorio.

-Comercio Exterior: Durante el año 2012, Risaralda exportó bienes por valor de US\$566 millones e importó UD\$465 millones, el valor más alto en la historia del departamento, presentándose una balanza comercial superavitaria de US\$101 millones, sin embargo es la más baja de los últimos años, de hecho la balanza comercial fue inferior en 247 millones con respecto al año 2011²⁰. Es evidente que la tasa de cambio revaluacionista favoreció las transacciones de importaciones. Es preciso decir que este comportamiento no es explicado por el TLC con Estados Unidos, como se documenta más adelante.

Es imprescindible decir que el sector empresarial debe ajustarse rápidamente en las diferentes áreas y procesos para aprovechar los tratados comerciales vía demanda externa, pero también es clave adaptarse los empresarios en la economía interna, sectores como el comercio, los servicios y demás.

-Exportaciones: En el año 2012, las exportaciones risaraldenses registraron un valor de US\$566 millones, inferior en un 17% con respecto al 2011, la caída en las exportaciones significó igualmente una menor representatividad en el contexto del comercio exterior, las exportaciones risaraldenses representan 0.95% del total nacional, ampliándose la brecha, de hecho las exportaciones per-cápita de

²⁰ Estadísticas de Risaralda, disponible en: www.inviertaencolombia.com.co/acerca-de-proexport.html . Consultado mayo 26 de 2014.

Risaralda son del orden de US\$601, mientras las nacionales son de US\$1.296, es decir el doble.²¹

Durante este año la composición de las ventas externas muestran que las cafeteras cayeron 27% mientras las denominadas menores crecieron 10%, de tal manera que las exportaciones de café determinaron la caída en las exportaciones, pero también explican las importaciones, como más adelante se ilustra.

La exportaciones denominadas menores tuvieron un comportamiento aceptable, representando el 38.6% del total. Las exportaciones de bienes eléctricos fueron las más dinámicos y explicaron el crecimiento de las ventas externas menores, de hecho se exportaron US\$53.1 millones con un crecimiento de 67.5% y representando el 24.3%. Igualmente las exportaciones de textiles crecieron 14.1%, en contraste las de alimentos, papel, material de transporte y las de cuero que presentaron caídas.²²

Cuadro No. 3 Risaralda: Exportaciones menores (millones US\$) – Estructura

Actividades	2008	2009	2010	2011	2012	Var % 12/11
Alimentos	36,6	36,0	37,6	39,7	38,7	-2,4
Textiles	10,9	8,6	6,1	7,2	8,3	14,1
Confecciones	17,0	14,2	12,9	19,5	19,3	-0,9
Papel	15,5	30,0	24,4	34,4	33,6	-2,5
Eléctrica y electrónica	28,6	35,3	30,5	31,7	53,1	67,5
Material Transporte	26,0	32,5	4,5	14,1	9,7	-31,6
Cuero y prod.	2,3	1,6	1,5	2,1	1,7	-19,7
Otras	28,6	34,2	46,8	50,0	54,6	9,1
TOTAL	165,4	192,4	164,4	198,8	218,9	10,1

Fuente: Cálculos del autor, con base en el DANE

²¹ Información Económica de Risaralda. En: www.inviertaencolombia.com.co/acerca-de-proexport.html . Consultado mayo 29 de 2014

²² Estadísticas económicas de Risaralda. Disponible en: www.macrorruedasproexport.com. Consultado: mayo 28 de 2014.

Por país de destino, las exportaciones de Risaralda en el 2012 llegaron a 53 países, con mayor representatividad en un 19,4% para el mercado de Venezuela, (creciendo un 48.2%), para Estados Unidos y China se dirigió el 11.3% cada uno, Perú 9.8% y Chile 8.3%. Durante el 2012, no se presentaron cambios significativos en el mercado de bienes por países, de tal manera que el TLC apenas entrará en dinámica en el 2013.²³

Por tipo de bienes y país de destino de los principales mercados, se percibe que se tienen mercados de bienes específicos o complementarios como muestra el cuadro: de todas maneras se insiste en ampliar la oferta exportable.

Cuadro No. 4 Risaralda: Principales productos exportados país G12

Productos	Venezuela	Estados Unidos	China	Chile	Ecuador
Papel higiénico	19,36			3,3	15,8
Motores de corriente alterna, monofásicos, potencia inferior o igual a 375 w. Motocicletas y velocípedos con motor de émbolo cilindrada entre 50- 250 cm3.	54,3				39,3
Desperdicios y desechos, de cobre peso igual o superior a 94% de cobre.	4,26		84,5		
Desperdicios y desechos, de aluminio.			11,4		
Trucha y Filetes trucha frescos o refrigerados. Los demás azúcares de caña en bruto, en estado sólido.		10,5			
Frutos y partes de plantas, incluidas mezclas, preparados o conservados.		5,0		49,5	
Pantalones largos, y cortos de lana o de pelo fino.		17,3			
Tejidos fabricados con hilados de alta tenacidad de nailon		35,7			
Transformadores de dieléctrico líquido, de potencia entre 650-1.000 kva.				18,9	
Los demás productos	22,08	31,6	4,1	28,3	8,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	1,00

Fuente: DANE, Estadísticas

Los resultados claramente indican que el comercio exterior local, no está ayudando de manera significativa al crecimiento económico, y a la generación de empleo, es decir que la economía interna explicó en mayor proporción el crecimiento del PIB.

²³ Estadísticas económicas de Risaralda. Disponible En :www.macrorruedasproexport.com. Consultado en mayo 29 de 2014.

Importaciones: Las importaciones risaraldenses durante el 2012 crecieron un 40.7%, que constituyen una parte de la oferta de bienes y servicios de los agentes económicos. Al observar las importaciones por principales actividades, todas crecieron (excepto papel y cartón), lo cual se interpreta como un costo de oportunidad, gracias a la tasa de cambio favorable, de hecho se intensificó la compra de bienes como: Plasma humano y demás fracciones de la sangre humana, por valor de US\$38 millones, superior en US\$30 millones al registro del año 2011. Pero también se importaron US\$25 millones de café sin tostar, equivalentes a 8.400 toneladas, desde Perú y Brasil.²⁴

Vistas las importaciones desde las principales actividades económicas, claramente puede decirse que en conjunto la metalmecánica sigue liderando las compras externas, seguido por los otros productos químicos, el papel y textiles.

Sin embargo en el 2012, la clasificación CUODE indica que las compras externas de Risaralda en un 44.2% fueron de bienes intermedios (químicos, farmacéuticos, mineros, agropecuarios no alimentarios) el 34.2% en bienes de consumo (farmacéuticos y de tocador, alimentos, vestuario, confecciones) y el 21.6% en bienes de capital (maquinaria industrial, partes y accesorios de maquinaria, partes y accesorios material de transporte, materiales de construcción).

El departamento de Risaralda importó bienes desde 68 economías del mundo durante el año 2012, siendo la más representativa las compras desde China 22.5%, que representan US\$104.6 millones, en 1314 partidas arancelarias, de Estados Unidos se importó el 10.9%.²⁵

²⁴ Estadísticas económicas de Risaralda. Disponible en: www.macrorruedasproexport.com. Consultado en mayo 29 de 2014.

²⁵ Disponible en: www.eltiempo.com/economia/indicadores/...dane-y.../14255077. Consultado mayo 22 de 2014.

-Mercado laboral: El mercado laboral del Área Metropolitana Centro Occidente, AMCO²⁶, sigue siendo la variable de mayor sensibilidad por parte de los agentes económicos y tomadores de decisiones para el desarrollo socioeconómico, parte de la explicación por que el desempleo no disminuye significativamente, está en un crecimiento económico relativamente débil.

Durante el 2012 la tasa de ocupación del AMCO fue de contraste. En los primeros tres trimestres la tasa estuvo levemente por encima con respecto a los mismos trimestre del 2011, en contraste en el cuarto trimestre la tasa de ocupación se ubicó en 55.3% por debajo en 1.7 puntos con respecto al 2011²⁷, de tal manera que ,el ritmo de crecimiento económico no fue suficiente para sostener los empleos, de hecho en este trimestre se perdieron alrededor de 5.900 empleos, de los sectores de servicios, sociales y personales, el comercio, restaurantes y hoteles y la construcción.

En el último trimestre la tasa de ocupación de las trece áreas metropolitanas fue de 61.1% frente al 55.3% del AMCO, ampliándose la brecha que llego a 5.8 puntos, la más alta desde el 2010

Por su parte, la tasa de desempleo del AMCO se ubicó en el 15.5% indicando un leve aumento, pero más que eso la tasa de desocupación sigue siendo alta comparada con el promedio de las trece Áreas Metropolitanas que cerró el año en 10.1%.

Sin embargo debe decirse que en promedio la tasa de desempleo se ubicó en 16.1% en el 2012, inferior en 0.7 puntos con respecto a la registrada en el 2011.

²⁶ AREA METROPOLITANA CENTRO OCCIDENTE. Estadísticas, disponible en: amco.gov.co/articulos-ano-2012-11-0.html . Consultado mayo 23 de 2014

²⁷ Estadísticas de Risaralda. En: www.almamater.edu.co/sitio/Archivos/Documentos/.../00000342.pdf . Consultado mayo 29 de 2014.

La población desocupada promedio fueron 52 mil personas en el último año, 2 mil menos que el año 2011, y 12 mil menos que el año 2010.²⁸

-Construcción: El sector de la construcción constituye la formación bruta de capital de los hogares y la sociedad. Durante el año 2012 tuvo un desempeño contractivo, consecuente con el menor número de licencias de construcción y de otra parte la inversión en obras civiles, estas últimas explicada en parte por la "parálisis" causada por el plan de desarrollo, y disponibilidad de recursos.

Los resultados indican que las licencias para la construcción de vivienda en los municipios de Pereira y Dosquebradas en conjunto cayeron 12%, situación explicada por un conjunto de situaciones. De un lado, la menor demanda de los hogares ante una situación de incertidumbre económica, lo segundo, los hogares en los años 2010 y 2011 mostraron altos índices de endeudamiento, lo cual limita a su vez el acceso a la financiación. Pero también una tasa de interés relativamente alta, sin compensación para el sector.

-Sistema Financiero: El sistema financiero en la ciudad de Pereira sigue siendo dinámico en sus variables pasivas (captaciones) y activas (colocaciones), al finalizar el 2012, el saldo de las captaciones registró un valor de \$1.6 billones, mientras las colocaciones fueron de \$3.0 billones, de tal manera que los agentes económicos están demandando recursos monetarios en una relación de \$1 captación / \$1.9 colocación.

Desde la demanda externa se prevé un mejor comportamiento de los mercados, pero también una tasa de cambio menos revaluada, que ayudará a los agentes empresariales exportadores y será un complemento a los TLC.










En este contexto se estima un crecimiento de la economía de Pereira y Risaralda de 3.8%.

²⁸ Estudio económicos. En: www.almamater.edu.co/sitio/Archivos/Documentos/.../00000342.pdf. Consultado, mayo 28 de 2014.

12. ESTUDIO DE MERCADO.

12.1 DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS.

A continuación se presentan, los diferentes productos que componen el plan importador para el Almacén El Espid.

RENAULT CLIO FASE I			
REFERENCIA	PRODUCTO	COSTO	
7750819636	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 LH	\$120,°°	
7750819637	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 RH	\$120,°°	
RENAULT CLIO FASE II			
7702240209	BOMPER DEL. CLIO 01 GRIS	\$105,°°	
7751469454	CAPOT CLIO FASE II 98/02	\$130,°°	
7701472294	GUARDAFANGO DEL RN CLIO FASE II 00/02 LH	\$135,°°	
7701472295	GUARDAFANGO DEL RN CLIO FASE II 00/02 RH	\$135,°°	
RENAULT CITIUS-SYMBOL			
7701473708	BOMPER DEL. RN CITIUS 01/05	\$115,°°	
7751493024-1	CAPOT2004/09 TAXI CITIUS - SYMBOL	\$133,°°	
	FAROLA CITIUS FASE III 2004/08	\$65,°°	
7701473449	G/FANGO DEL. DER. CITIUS 01/05	\$140,°°	
8200403981	STOP SIMBOL TAXI CITIUS LH BLANCA	\$32,°°	
RENAULT LOGAN			
6001546685-1	CAPOT R. LOGAN TW	\$120,°°	
6001546713	G/FANGO DEL. R. LOGAN	\$115,°°	
RENAULT MEGANE			
7751471867	CAPOT R. MEGANE 99/02	\$160,°°	
7751696568	GUARDAFANGO DEL R. MEGANE 99/02	\$115,°°	
775166898	FAROLA MEGANE 99/02	\$60,°°	
775154325	STOP MEGANE 99/02	\$36,°°	
	30		
RENAULT TWINGO			
7700816854	BOMPER DEL. R. TWINGO	\$98,°°	

12.2 QUIENES SON LOS COMPETIDORES?

Competidores Directos: Todas las empresas importadoras, comercializadoras y distribuidoras de repuestos y accesorios para vehículos; se mencionan a continuación, algunas que ellas están ubicadas en el mismo sector del Almacén El Espid: Almacén Colombiana de Autopartes Diesel, Chevromazda, Almacén Daihaluv, Almacén Surtivan, Almacén Distri-Nissan, Almacén Japón-Korea, Motores Japoneses y Koreanos S.A.S., Almacén Todo Renault y Más, Renault Caldas Motor S.A., Casa Renault, Jota Repuestos, Importadora Maz-Luv S.A., Disrepuestos y Unirepuestos del Risaralda.

Competidores directos en el mercado informal: Nevers Soto y Punto Repuestos DG.

Ubicación de la competencia: Sector de la Carrera 12 entre Calles 19 a 24 y alrededores. Existe informalidad en la comercialización de los productos de repuestos y accesorios para vehículos, posiblemente es contrabando y de reducidos, ubicados en la zona de influencia, lo cual significa que puede existir evasión de impuestos por parte de algunos establecimiento comerciales.

12.3 PRESELECCIÓN DEL PAÍS OBJETIVO DE COMPRA

Se realizó una preselección de mercados de importación, para lo cual se identificaron los países a los que actualmente se están orientando las importaciones del producto, lo que permitió identificar y evaluar los posibles países que pueden proveer el producto, es decir, su oferta.

El objetivo consistió en preseleccionar posibles países para realizar la importación de partes y accesorios de vehículos automotores y de estos seleccionar primariamente tres, que por ventajas competitivas y de condiciones de acceso, disminuyan los riesgos al momento de iniciar el proceso importador.

De acuerdo con lo anterior se analizó la siguiente información con el objeto de preseleccionar países y elaborar la inteligencia de mercados:

- Percepción del empresario; El conocimiento del empresario sobre el comportamiento comercial del producto, sobre las ventas o importaciones indirectas.
- Acuerdos y/o Tratados de Libre Comercio
- Preferencias Arancelarias.

A continuación se explicará cada uno de los factores considerados dentro del análisis conforme lo establecido en los aspectos anteriores:

a. Percepción del empresario: se consideró el factor de la participación de las importaciones a nivel nacional, considerando las de mayor participación.

- Adicionalmente escogió un país que en las cifras no es muy significativas, pero se decidió incluirlo por la cercanía al país que es Panamá y por el futuro TLC que se firmará con este país. Esto pensando en la reducción de costos de transporte y fletes.
- Otro país importante que se consideró fue Argentina por su trayectoria en el ensamblaje de automóviles y la producción de partes de vehículos, como Renault, Toyota, Peugeot y Ford. Además por ser país integrante del Mercado Común del Sur, MERCOSUR.
- Finalmente se considero un país de la Unión Europea, como Bulgaria, país con una trayectoria muy significativa y sería en la producción de partes y accesorios de vehículos automotores.

b. Acuerdos y/o Tratados de Libre Comercio y Aranceles:

Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser específicos o ad valorem. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.

Con los tratados de libre comercio y la globalización de los mercados, las tasas arancelarias en el mundo han caído constantemente.

12.4 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. TLC.

Aspectos básicos, descripción y definiciones de las diferentes modalidades.

¿Qué es un TLC?

Acuerdo mediante el cual dos o más países regulan de manera tolerante sus relaciones comerciales, con el propósito de acrecentar los flujos de comercio e inversión, a fin de generar mayor nivel de desarrollo económico y social.

El contenido de las normas y procedimientos de los TLC van encaminados a garantizar que la circulación de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin limitaciones de forma injustificada y aplicando el principio de transparentes.

¿Cuál es la finalidad de negociar un TLC en Colombia?

El gobierno Colombiano y todos los entes involucrados en la negociación de un TLC buscan principalmente que se produzca un alto crecimiento económico a través del aumento del comercio, la inversión nacional e internacional, ya que esto indiscutiblemente conllevaría a un incremento en las ventas de los productos y servicios de Colombia en el exterior, tanto a nivel de número y cantidad como de países destino, lo que indiscutiblemente genera mejor calidad de vida y bienestar de la población colombiana.

¿Luego de ser negociado un tratado de libre comercio, que sigue?

Negociado y firmado el tratado, por los respectivos gobiernos, el texto final debe ser sometido a consideración de los Congresos de los respectivos países para su aprobación y luego de surtido este trámite continua su ratificación, momento en el cual se vuelve de carácter obligatorio para las Partes que lo suscriben.

En el país, además de lo anterior, conforme lo ordena la Carta Política de 1991, la Corte Constitucional debe efectuar revisión previa del mismo.

Que temas ha negociado Colombia, en los TLC?

- Acceso a mercados:

A fin de que los productos colombianos puedan ser vendidos en el exterior sin aranceles ni obstáculos de tipo administrativo.

- Agricultura:

Al igual que el resto de los bienes, lo que se busca es vender los productos agropecuarios, en el exterior, sin aranceles ni inconvenientes administrativos.

- Servicios:

Eliminar los impedimentos, conforme a sus respectivas leyes, que puedan tener los países, en cuanto al comercio de servicios se refiere.

- **Inversión:**

Regulación de normas, dentro de un marco de justicia, transparencia, ambiente estable y sin obstáculos injustificados, que permiten incentivar la inversión.

- **Subsidios, “antidumping”²⁹ y derechos compensatorios:**

La finalidad de negociar estos subsidios, es fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países y así evitar el surgimiento de medidas desleales en el comercio de bienes.

- **Política de competencia:**

Su finalidad es evitar prácticas anticompetitivas dentro del ámbito internacional, y contar con mecanismos entre países que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que permitan anulación o menoscabo de los beneficios derivados del comercio libre y salvaguardar libre, sana y transparentemente un entorno competitivo.

- **Derechos de propiedad intelectual:**

La finalidad es lograr niveles razonables de protección, a todo aquel que produzca una marca, un trabajo intelectual, un producto, ya sea de bienes o servicios y tecnológica protegida, entre otros y que obtengan los beneficios propios por efectos de su producción o creación, tanto a nivel nacional como internacional.

- **Solución de diferencias:**

La justicia, la transparencia y la eficacia, son los principios rectores de este tema, a fin de dar solución a las controversias entre los países.

²⁹ Políticas de antidumping. Disponible en: www.comercio-externo.es/es/action...223.../antidumping.htm. Consultado, marzo 15 de 2014.

- **Compras del sector público:**

Negociación en cuanto al acceso de proveedores, bienes y servicios colombianos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva.

Establecimiento de normas que regulan la actividad de contratación en las entidades públicas, productos colombianos puedan ser vendidos en el exterior sin aranceles ni obstáculos de tipo administrativo³⁰.

- **TLC de Colombia y los Estados Unidos:**

Desde el mismo momento en que se iniciaron las negociaciones de un tratado de libre comercio entre Colombia y los Estados Unidos de América, se han presentado grandes controversias entre quienes no están de acuerdo con dichas negociaciones y los que si están de acuerdo.

Es importante señalar, aunque parezca duro, que quienes se oponen a la firma de un T.L.C con Estados Unidos, o les falta mucha información desde el punto de vista macroeconómico, o han adoptado una posición política por ser los Estados Unidos nuestro socio en este proyecto. Lo extraño de todo esto es por ejemplo que no se ha escuchado oposición o punto de vista contrarios a una negociación similar con la Unión Europea, proceso que lleva un poco más de dos años.

Al analizar el desarrollo del comercio exterior de Colombia con países o grupo de países con los cuales hemos suscrito acuerdos de libre comercio, se llega a la conclusión de que estos acuerdos, si bien presentaron un desarrollo importante en los primeros años de su vigencia, el comercio de Colombia con estos países se estancó desde hace por lo menos una década.

³⁰ Disponible en: <http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/tratados-libre-comercio-colombia.htm>

1 Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)³¹: Compuesta por 11 países de la región y suscrito hace 48 años, nunca estableció políticas ni proyectos importantes, por lo cual se estancó hace varios años y sus metas no se cumplieron.

2 La ALADI o Asociación Latinoamericana de Integración³²: Suscrita en 1980, tenía como propósito impulsar la ALALC para sacarla de su estancamiento, cosa que tampoco ocurrió. En estos momentos, el comercio de exportación intra ALADI, nunca ha superado el 15% total de las exportaciones del grupo de 11 países que la conforman. Este acuerdo de libre comercio lleva también varios años estancado.

3 Grupo Andino³³: Se creó en 1969 compuesto por Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú, Chile y Venezuela. Este grupo a pesar de tener propósitos más avanzados, éstos no se cumplieron y empezó a deshacerse primero con el retiro de Chile y recientemente de Venezuela, así como la timidez integracionista de Bolivia por lo cual este T.L.C, transformado hoy en lo que conocemos como Comunidad Andina de Naciones (CAN) quedó reducido en la práctica a solo a tres países, Colombia, Ecuador y Perú y su comercio recíproco también se estancó hace varios años.

4 CAN-MERCOSUR³⁴: Es un acuerdo de libre comercio entre la CAN y MERCOSUR, es decir, Colombia, Ecuador y Venezuela por la CAN y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay por MERCOSUR. Este acuerdo firmado hace un poco más de cuatro años, aunque representa para Colombia un mercado grande, es un Mercado muy inestable y hasta el momento no se han obtenido los resultados esperados.

³¹Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Disponible en:www.aladi.org › Inicio › Acerca de ALADI › Organización Institucional. Consultado junio 4 de 2014.

³²Asociación Latinoamericana de Integración.www.cancilleria.gov.co/international/regional/laia. Consultado junio 15 de 2014

³³Grupo Andino. Disponible en :www.comunidadandina.org/bda/docs/EC-INT-0001.pdf. Consultado junio 5 de 2014.

³⁴ Mercado Común del Sur. Disponible en:www.mercosur.int/show?contentid=3862&channel=secretaria. Consultado junio 7 de 2014.

5 Tratado de libre Comercio entre Colombia y Chile³⁵: Este es un acuerdo mucho más estable, con políticas mucho más integracionistas y profundas. Este instrumento, aunque está vigente, se encuentra para su ratificación en el Congreso de Colombia.

6 Existe un Acuerdo de Libre Comercio ya negociado entre Colombia y el Triángulo Norte de Centroamérica³⁶ es decir, El Salvador, Guatemala y Honduras, que aún no ha entrado en vigencia. Debemos Sin embargo, entender que son mercados muy pequeños frente a los cuales no existen mayores expectativas.

7 Otro de los acuerdos vigentes para Colombia es el denominado G-3³⁷, suscrito inicialmente por Colombia, Venezuela y México y del cual se retiró Venezuela hace un poco más de un año. Es un acuerdo muy limitado que entró en vigencia en el 2004 y pretende llegar al Libre Comercio en el 2011. Por la dimensión del mercado Mexicano, es un acuerdo que ya ha dado buenos resultados y tiene buenas expectativas.

8 Por último, Colombia se encuentra en un proceso de negociación de tratado de libre comercio con la Unión Europea³⁸, con la Asociación Europea de Libre Comercio, Canadá y Panamá, negociación que de acuerdo con lo previsto, durará un poco más de un año.

9 Existen algunos contactos iniciales para realizar futuras negociaciones comerciales con Japón, Corea del Sur, China y la India³⁹.

³⁵ TLC, Colombia –Chile. Disponible en: es.slideshare.net/dannie_marcela/tlc-colombiachile. Consultado junio 13 de 2014.

³⁶ TLC, Colombia y Triángulo Norte de Centroamérica. Ventajas Competitivas. Disponible En: www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=14895. Consultado junio 10 de 2014.

³⁷ Tratado de Libre Comercio con el Grupo G3. Disponible en: es.slideshare.net/AnniePinto/tratado-de-libre-comercio-con-el-g3. Consultado junio 13 de 2014.

³⁸ Tratado de libre comercio con la Unión Europea. Disponible en :www.portafolio.co/negocios/tlc-colombia-la-union-europea. Consultado junio 16 de 2014.

³⁹<http://www.portafolio.co/opinion/blogs/juridica/colombia-y-los-tlc-vigentes>. Disponible en Portafolio, 11 de agosto de 2014.

- **Colombia y el T.L.C con Estados Unidos; perspectivas.**

Después de haber analizado el estancamiento de casi todos los T.L.C vigentes actualmente para Colombia, se hace más evidente la necesidad de acuerdos con grandes mercados y con gran poder de compra.

Las experiencias recientes de casi todos los países del mundo indican que casi todos ellos buscan abrirse al exterior no solo para garantizar aumentos importantes y sostenibles de las exportaciones sino también para buscar acceso mejor y más barato a las tecnologías más modernas para la producción industrial.

Por lo tanto, Colombia, al suscribir un T.L.C con los Estados Unidos, se está poniendo al día con las grandes tendencias mundiales. El T.L.C con los Estados Unidos, que se firmó por los dos gobiernos hace un poco más de un año, que ya fue aprobado por el Parlamento Colombiano y que está muy próximo a presentarse al Congreso Norteamericano, es un tratado de segunda generación, el más completo y avanzado de todos los acuerdos firmados; es un acuerdo de segunda generación que propone la eliminación de todos los obstáculos al comercio recíproco, produciendo como efecto una zona de libre comercio.

Estados Unidos es el mercado más grande del mundo y la economía también más potente; tiene un Mercado de 280 millones de habitantes con altísimos ingresos per cápita y con un PIB de más de doce billones de dólares, lo que daría en pesos colombianos una cifra muy difícil de entender en su dimensión; 36.000 billones de pesos al cambio actual⁴⁰. Dentro de las críticas que se hacen a este acuerdo está, aumento de desempleo, lesión a la propiedad intelectual y que aumentarán los precios de los medicamentos; para mencionar algunos efectos que son totalmente al contrario. En primer lugar, aumentarán significativamente las exportaciones de productos que tienen una demanda interna ya saturada y de los cuales existe un exceso de producción, como, textiles, confecciones, cueros, calzado, productos de la minería, y muchos productos industriales.

⁴⁰ TLC Colombia y los Estados Unidos. Principales características de los mercados. Disponible en :www.portafolio.co/especiales/tlc-colombia-estados-unidos. Consultado junio 15 de 2014.

En segundo lugar, aumentarán mucho las inversiones de Estados Unidos en Colombia, para producir bienes y servicios con costos mucho más bajos, para su propio mercado y para exportar a otros países con lo cual aumentará también muy significativamente el empleo en Colombia; el país por el ingreso de nuevas tecnologías se volverá más competitivo y habrá mayor estabilidad jurídica en las normas.

Para confirmar lo anterior, se puede observar los grandes beneficios que ha traído el T.L.C firmado por México con los Estados Unidos hace 14 años.

- a) México se convirtió en la décima potencia económica mundial.
- b) México es actualmente el tercer mayor país receptor de inversiones extranjeras solo superado por China y Brasil.
- c) México tiene actualmente, y esto es increíble, una tasa de desempleo inferior que la de Estados Unidos.
- d) Las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos han aumentado en más del 320% desde que suscribió el T.L.C.

Estos y muchos otros elementos positivos para México que sería muy largo enunciar, son argumentos suficientes para respaldar el T.L.C de Colombia con los Estados Unidos⁴¹.

c. Preferencias arancelarias:El arancel, es la nomenclatura oficial de productos clasificados con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación⁴².

⁴¹ Disponible en : www.colombiatrader.com.co

⁴² DIAN, Arancel, disponible en: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

-Preferencias Arancelarias en la Comunidad Andina:La Comunidad Andina es hoy una organización subregional con personería jurídica internacional integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú⁴³.

El perfeccionamiento de la zona de libre comercio implica la adopción de una serie de medidas que permitan contrarrestar los obstáculos a la libre circulación de los bienes al interior del mercado andino y que, al mismo tiempo, contribuyan a la transparencia y facilitación del comercio. Es así cómo se han desarrollado sistemas como el ARIAN (Sistema de Arancel Integrado Andino) y el “Alerta al Exportador”, que amplía el Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica (SIRT), entre otros.

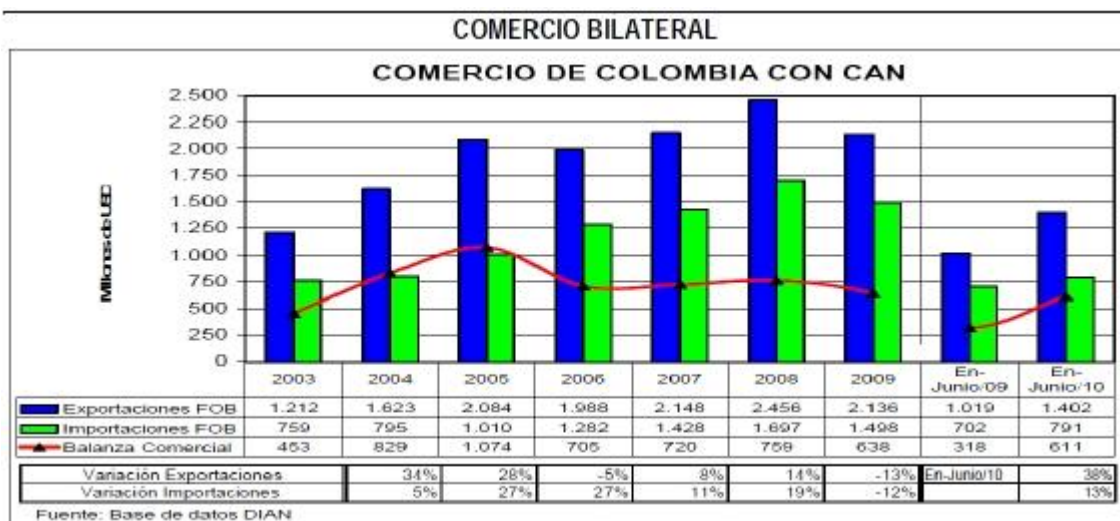
En la Cumbre de Lima (julio 2005), los Presidentes andinos dieron mandatos precisos para la definición y adopción de una Política Arancelaria Común. El 1 de agosto de 2007, mediante la Decisión 669, la Comisión de la CAN dispuso la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria encargado de recomendar proyectos de Decisión con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina.⁴⁴

-Salvaguardias:La normativa andina sobre Salvaguardias se basa en lo dispuesto en el Capítulo XI del Acuerdo de Cartagena y en los artículos 90 al 92 en lo que respecta al Régimen para Productos Agropecuarios. A la fecha se adelantan acciones para reglamentar dicho Régimen y la Salvaguardia para Productos Específicos; y, para revisar la lista de productos afectados al artículo 90 del Acuerdo de Cartagena.

⁴³ Disponible en: www.comunidadandina.org

⁴⁴http://www.comunidadandina.org/comercio/comercio_bienes.htm

Cuadro No5. Comercio exterior de Colombia con Comunidad Andina de Naciones



Principales Exportaciones 2009

Maquinaria y equipo (11%),
 Productos industria química (11%),
 Confecciones (10%),
 Textiles (7%),
 Productos Industria Automotriz (6%).

Principales Importaciones 2009

Productos de la metalúrgica (33%),
 Productos industria química (14%),
 Productos Industria Automotriz (9%),
 Papel (2%).

El Arancel Externo Común fue adoptado, por medio de la Decisión 370 en 1995 por Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela⁴⁵.

Este AEC tiene una estructura de cuatro niveles (5, 10, 15 y 20), de acuerdo al grado de elaboración de las mercaderías, Colombia, Ecuador y Venezuela aplican niveles arancelarios comunes y Bolivia mantiene su propio arancel sujeto a administración comunitaria, Perú no participa en este mecanismo.

Estas características del AEC determinan que la Unión aduanera que se llegó a configurar fuera considerada imperfecta.

⁴⁵ DECISION 370, Disponible en :www.mincit.gov.co/descargar.php?id=65885.

-Caribe y Centroamérica. Acuerdo de Alcance Parcial-Panamá: Con el fin de fortalecer el intercambio comercial se suscribió en Cartagena de Indias el 9 de julio de 1993, un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)⁴⁶ de tipo comercial entre las Repúblicas de Colombia y Panamá que permite el otorgamiento de preferencias, con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas a la importación de los productos negociados por ambas partes cuando estos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios⁴⁷.

-Objetivos del AAP: el Acuerdo tiene como objetivo facilitar, diversificar y promover tanto el comercio entre las partes, como todas las operaciones asociadas al mismo, procurando que las corrientes bilaterales de comercio exterior se desarrollen sobre bases armónicas y equilibradas, con acciones que promuevan la expansión y el equilibrio dinámico del intercambio mediante la concesión de preferencias arancelarias.

-Características del AAP: además de la cooperación comercial, el acuerdo tiene implicaciones políticas y contemplabeneficios en materia de transporte, banca y finanzas, normalización técnica y compras del sector público.

Dentro del proceso de negociación del AAP se tuvo en cuenta las peticiones del sector privado de ambos países a través de consultas entre los gremios y el gobierno. En cuanto a normas de origen se contempló la implementación de métodos que permitieran una confiabilidad en el certificado de origen expedido por Panamá; Colombia siempre recomendó los procedimientos que se tenían en el país para el cumplimiento de las obligaciones en los Acuerdos Comerciales y en los distintos esquemas de preferencias existentes resaltando que estas recomendaciones deberían acogerse con especial cuidado en el caso de los

⁴⁶ ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL. Disponible en : www.mici.gob.pa > ... > Tratados y Acuerdos Comerciales Vigentes . Consultado en junio 18 de 2014.

⁴⁷ ACUERDO PARCIAL COLOMBIA-PANAMA, Disponible en:www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=770

productos elaborados en la Zona Libre de Colón u otras zonas especiales objeto de preferencias arancelarias.

Este AAP N° 29 en el marco de la ALADI, inicialmente cobijó unos pocos productos: Colombia concedió preferencias en 12 productos y recibió en 10. La vigencia en Colombia es a partir del 1° de enero de 1995 mediante el Decreto 2781 del 22 de diciembre de 1994.

Por esta razón, los Presidentes de los dos países el 18 de diciembre de 2002, suscribieron una Declaración Conjunta de temas de interés común, que incluye entre otros puntos, la instrucción a los Ministros responsables del comercio exterior para que de manera inmediata llevaran a cabo las negociaciones de ampliación de preferencias arancelarias recíprocas en desarrollo de dicho AAP.

La instrucción fue atendida y como resultados de las negociaciones, en la reunión de los equipos técnicos de Colombia y Panamá en Bogotá durante los días 10 y 11 de marzo de 2003, se consideró la inclusión de nuevos productos en el AAP⁴⁸.

En la mayoría de los casos se dio acceso en doble vía, es decir que las preferencias otorgadas por Panamá también tuvieron algún nivel preferencial en el acceso por parte de Colombia.

Las nuevas preferencias recíprocas, se adicionaron al AAP mediante el Primer Protocolo al mismo suscrito en Cartagena el 28 de abril de 2003. La ampliación se realizó a unos 60 productos de parte y parte.

El instrumento de Colombia para la vigencia de estas nuevas preferencias es el Decreto N° 1845 del 4 de julio de 2003 publicado en el Diario Oficial N° 45.241 del 8 de julio de 2003⁴⁹.

Luego de la firma del Segundo Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) que tuvo lugar el 15 de febrero de 2005 en Panamá, entre los Ministros de Comercio de Colombia, Jorge Humberto Botero y de Comercio e

⁴⁸ Disponible en: www.mici.gob.pa > ... Tratados y Acuerdos Comerciales Vigentes. Consulta junio 12 de 2014

⁴⁹ REAL DECRETO 1845 DE 2003. Disponible en: noticias.juridicas.com/base.datos/Admin/rd1845-2009.html

Industrias de Panamá, Alejandro Ferrer, se lograron preferencias recíprocas entre el 100% y 30%. Que incluyen Pescados y moluscos, palmitos, frutas tropicales, caucho, baúles y maletas, papeles, cascos de seguridad, tuercas y tornillos y vidrios de seguridad, entre otros. Este entra en vigencia el 17 de marzo de 2005.

En el 2004 se desarrolló la segunda ronda en el marco del AAP que culminó con la ampliación de nuevos productos los cuales se incorporarán al Acuerdo mediante el Segundo Protocolo Modificatorio.

Los niveles de comercio entre Colombia y Panamá alcanzan los 200 millones de dólares de los cuales Colombia exporta al país vecino cerca de 171 millones de dólares.⁵⁰

-Preferencias arancelarias con Mercosur⁵¹: el Mercosur ofrece a Colombia un mercado potencial de 216 millones de habitantes, con un Producto Interno Bruto cercano a los 569 mil millones de dólares, lo cual le permite una demanda por productos importados cercana a los US \$74.000 millones y unas exportaciones cercanas a los US \$100.000 millones durante los últimos años.

El Acuerdo de Complementación Económica No. 59 CAN - Mercosur crea para Colombia oportunidades de exportación en sectores importantes de la economía y permite al país importar bienes de capital y materias primas e insumos a menores costos, generando incrementos de competitividad de la producción nacional.

Este Acuerdo tiene como objetivo la conformación de un área de libre comercio de bienes, tanto agrícola como industrial, la cual se establece a través de un Programa de Liberación Comercial aplicable a los productos originarios de los territorios de las Partes Signatarias. Dicho Programa consiste en desgravaciones progresivas y automáticas, aplicables sobre los aranceles vigentes para la importación de terceros países en cada parte signataria.

⁵⁰ <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=375&IDCompany=1>

⁵¹ PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE COLOMBIA CON MERCOSUR, Disponible en: www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/175.htm

El Acuerdo se enmarca en los principios de Trato Nacional, Asimetría y Nación Más Favorecida. El Acuerdo respeta la “asimetría” prevista en ALADI, producto de las diferencias existentes en los niveles de desarrollo económico de los países miembros. Esta asimetría se hace efectiva en plazos de desgravación diferenciados, así como en las normas de origen acordadas.

El grueso de la producción colombiana se desgravará en 12 años y los productos altamente sensibles quedarán en la canasta de 15 años. Por su parte, las materias primas, insumos y bienes de capital no producidos se ubicarán en la canasta inmediata o de seis años.

De esta forma, los plazos de desgravación de Colombia y de los países de MERCOSUR son los siguientes:

Colombia: inmediata, 6 (intermedia), 12 (general) y 15 años (sensible)

Brasil: inmediata, 4 (intermedia), 8 (general) y 15 años (sensible)

Argentina: inmediata, 5 (intermedia), 10 (general) y 15 años (sensible)

Uruguay: inmediata, 6 (intermedia), 12 (general) y 15 años (sensible)

Paraguay: inmediata, 6 (intermedia), 12 (general) y 15 años (sensible) con 2 años de gracia

Las preferencias negociadas con anterioridad (Patrimonio Histórico) que han regulado el comercio con estos países durante los últimos años, se preservan y profundizan en el Acuerdo, de tal manera que éste será el punto de partida para las desgravaciones de los productos beneficiados de este tratamiento.

Adicionalmente, el Acuerdo preserva las preferencias arancelarias y otras condiciones de acceso establecidas en los Acuerdos Regionales de la Preferencia Arancelaria Regional –PAR- y la Nómina de Acceso a Mercados –NAM-.

En materia de normas de origen también se refleja la asimetría contemplada en ALADI: mientras las exportaciones de Colombia hacia Argentina o Brasil deben

cumplir con un valor de contenido regional inicial del 50% que será del 55% al cabo del octavo año de vigencia del Acuerdo, las exportaciones de Argentina o Brasil al mercado colombiano deben tener un valor de contenido regional del 60%.

-Preferencias arancelarias de Colombia con la Unión Europea: El Consejo de la Unión Europea aprobó el nuevo reglamento del Sistema General de Preferencias (SGP), capítulo plus, con el cual desde el 1 de julio Colombia tendrá un mayor número de productos con cero arancel⁵².

El 64% de las exportaciones colombianas a la Unión Europea están totalmente liberadas por efecto de la desgravación arancelaria que se concede por el concepto de Nación Más Favorecida.

Ahora, con el SGP plus, se considera que un 20 por ciento de las exportaciones se beneficiará, con lo cual en total el 84 por ciento de los productos colombianos que se venden a Europa estarán totalmente libres de aranceles.

“El Sistema Generalizado de Preferencias y su régimen SGP plus mantiene y mejora el esquema preferencial del que goza Colombia, otorgado por la Unión Europea”, explicó el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. De esta manera 7.200 partidas podrán entrar sin aranceles a la Unión Europea y el mayor beneficio lo obtendrán productos agrícolas, agroindustriales, textiles, confecciones, cuero, calzado y productos plásticos, que cuentan con niveles arancelarios altos y pasan a obtener arancel cero.

Por ejemplo, el atún que tiene un arancel de 24 por ciento pasa a cero, el plátano hortaliza de 16 por ciento pasa a arancel cero, las hortalizas, las frutas y las flores de 12 por ciento pasan a arancel cero, los textiles y confecciones de 12 por ciento a arancel cero, entre otros. La medida que estará vigente hasta el 2008, es positiva para el país si se tiene en cuenta que no sólo se mantienen las preferencias arancelarias existentes, sino que se aumentan los beneficios a nuevos productos.

⁵² EMBAJADA DE COLOMBIA EN ALEMANIA; Disponible en: http://www.botschaft-kolumbien.de/paginas/noticias_home/c_noticia293_home.htm. Consultado junio 18 de 2014.

EL SGP Plus limita sus beneficios a unos pocos países, especialmente a Centro América y la Comunidad Andina, con lo cual Colombia no ve amenazada sus ventajas arancelarias en el mercado Europeo.

12.5 SELECCIÓN DE MERCADOS

Luego de hacer las consideraciones anteriores se obtuvo los siguientes resultados determinantes para seleccionar el mercado con el cual se realizará la negociación: de la ciudad de Panamá se solicitó una cotización y haciendo el análisis de la información sobre precios, sale más costoso que los precios que se manejan acá en la ciudad de Pereira en el mercado del sector.

En PROEXPORT⁵³; se buscó información y muchas empresas nacionales exportan repuestos a Panamá, por tal motivo no se ve conveniente para realizar de dicho país la importación.

Con el país de Argentina, país preseleccionado se solicitó también la información, pero desafortunadamente manejan volúmenes para mayoristas, lo que no permitía considerar la cantidad de las partes y accesorios del Plan para la Empresa El Espid.

Así que, en la búsqueda se contactó con una empresa de Bulgaria, país integrante de la Unión Europea; que comercializa todos los productos de diferentes marcas que manejan en el sector automotor local, como: VERNET, HINNA, NGK, VALEO, KYB, NTN, SNR, MAHLE, entre otros. El nombre de la Empresa es CARFIX, OEM Aftermarket Car Parts⁵⁴, quienes facilitaron en cotización los datos de la moneda que manejan, de los tiempos de exportación, las condiciones de pago, los puertos, etc.

⁵³ PROEXPORT, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CON PANAMÁ. Información disponible en: www.proexport.com.co/taxonomy/term/1754.

⁵⁴ CARFIX. OEM. Disponible en: www.carfix.bg/home?la=en.

13. ESTUDIO TÉCNICO

13.1 Posibles proveedores y condiciones de negociación con el proveedor:

Para la selección del proveedor, se contó con una base de datos, de la cual se escoge la compañía CARFIX, por contar con todas los productos del portafolio diseñado, se conoce la calidad de los mismos. Adicionalmente todos los proveedores manejan el mismo sistema de pago, inicialmente de contado y después del tercer contenedor se puede abrir una carta de crédito.

13.2 Trámites aduaneros para la importación con Bulgaria:

a. Regímenes arancelarios:

Procedimientos de la importación: Los trámites aduaneros incluyen, además de las importaciones con pago de aranceles, los procedimientos siguientes de exención de impuestos: puesta en circulación para el consumo, admisión temporal o tránsito, régimen de almacenaje de aduana, tratamiento interior, tratamiento bajo control aduanero.

Procedimientos específicos de la importación:

En el marco del comercio intra-europeo, algunas mercancías están prohibidas o están sujetas a trámites especiales (medicamentos para uso humano, residuos, plantas o animales vivos).

Importar muestras:

Las muestras comerciales son aceptadas en Bulgaria y están exentas del pago de aranceles e IVA. No se pedirá un certificado de origen para las importaciones, solamente se necesita una carta de transporte aéreo o conocimiento de embarque y una factura comercial.

Las muestras comerciales con valor comercial que pertenezcan a extranjeros podrán exentas del pago de aranceles. Se solicitará el pago de una fianza cuyo importe será la suma de los aranceles + el 10%. Las muestras no podrán quedarse en Bulgaria más de un año. Las muestras no pueden ser vendidas o utilizadas normalmente (excepto para una demostración) ni ser utilizadas para obtener una remuneración.

13.3 Aranceles e impuestos a la importación:

Umbral de Aduanas (de la que se requieren los aranceles): 150 euros.

Aranceles promedio (sin contar productos agrícolas): Las operaciones realizadas en el seno del EEE están exentas de aranceles. La Tarifa Aduanera Común de la Unión Europea se aplica a las mercancías que no proceden de Europa. En general los aranceles son relativamente bajos, en particular para los productos industriales (4,2% de media).

Productos sujetos a aranceles más elevados: Los aranceles son más elevados sobre el textil y los productos de la industria alimentaria (17,3% de media).

Productos sujetos a aranceles menos elevados: Garantizadas para las importaciones procedentes de países con los que la Unión Europea ha firmado acuerdos comerciales.

Clasificación aduanal: La nomenclatura combinada de la Comunidad Europea (CE) integra la nomenclatura HS o la completa con sus propios subtítulos: código de 8 cifras y notas legales creadas para las necesidades de la Comunidad.

Método de cálculo de aranceles: Ad Valorem sobre el valor CIF de las importaciones

Método de pago de aranceles: Los aranceles pueden abonarse en efectivo (en euros, con cheque, por giro postal o transferencia); se puede acordar una extensión del plazo para pagar mediante créditos de colecta o créditos arancelarios.

Impuestos a la importación (excluyendo los impuestos al consumo): Los aranceles para los países no europeos son relativamente bajos, especialmente para los productos manufacturados (4,2% de media en la tasa general); sin embargo, los sectores del textil, de las prendas de vestir (aranceles elevados y sistemas de cuotas) y la industria de la transformación alimentaria (17,3% de media y numerosas cuotas arancelarias, PAC) conocen todavía medidas de protección. Se imponen algunas tasas a la importación cuando las mercancías proceden de la UE. Estas tasas incluyen impuestos de accisa, impuestos sobre la energía, etc. Es posible utilizar los lugares de almacenaje para evitar o retrasar el pago de estos impuestos a la importación.

13.4 La comercialización de productos en Bulgaria

Tipos de organizaciones: El sistema búlgaro de distribución de ventas está extremadamente desarrollado y regulado por la ley. La mayoría de las ventas se realizan mediante intermediarios, distribuidores y agentes. Debido al pequeño tamaño del país, el territorio de distribución ocupa normalmente los países del Benelux- Holanda, Bélgica y Luxemburgo- y en ocasiones también Alemania y Francia.

Los mayoristas: Además del papel que desempeñan como intermediarios comerciales, los mayoristas ofrecen también servicios como preparación de gamas, almacenamiento, re envasado, reparto, etc. Los mayoristas están especializados generalmente en un tipo concreto de productos de primera necesidad, o en el equipamiento para industria y productos artesanales.

Principales protagonistas:Huyghebaert, EMD, Carrefour.

Fuentes útiles:Observatorio de relaciones industriales europeas

Distribución al por mayor:Mayoristas búlgaros.

Ventajas: Flexibilidad, ausencia de gastos fijos.

Cuándo tener cautela: Indemnización en caso de ruptura del contrato.

Elementos de motivación: Comisión y exclusividad.

La comisión: De 5% a 30%.

La franquicia: El sector de la franquicia se encuentra en pleno crecimiento. La primera franquicia en Bulgaria se creó en 1930. Actualmente 30.000 personas trabajan para una franquicia.

13.5 La red de distribución en Bulgaria.

Tipos de almacenes:Hipermercados y supermercados; situados en la periferia de las ciudades. Venden productos de alimentación y otro tipo de productos. Los supermercados son más pequeños y están en el centro de las ciudades: Colruyt, Delhaize, GB Carrefour,

Grandes almacenes: Situados en los centros urbanos, establecimientos de varias plantas con diferentes departamentos especializados: Inno

Hipermercados especializados: Hipermercados especializados en una familia de productos: Vanden borre (en Frances o Flamenco), FNAC (en Frances), Casa, Waterstone's

Gran descuento: sobre todo alimentación. Venden productos de la marca del distribuidor o sin marca. Los consumidores los prefieren por sus precios reducidos: Aldi, Lidl

Tiendas pequeñas: tiendas locales especializadas: ultramarinos, carnicerías, etc: Cash and Carry

Hipermercados dirigidos a profesionales: Metro

13.6 Evolución del sector de la venta al detalle.

La competencia en el mercado búlgaro es dura, debido a que el país se encuentra extraordinariamente abierto al comercio exterior. Si a esto se añade un sofisticado sistema de distribución, se puede considerar a Bulgaria un mercado de pruebas en el que las empresas extranjeras lanzan sus nuevos productos. Las principales zonas geográficas del país son Sofía, Plovdiv y Varna.

A pesar de una desaceleración notable de la economía local a finales del año 2009, el comercio minorista continua demostrando un crecimiento moderado pero positivo en términos de valor actual, con una tasa ligeramente más alta que la inflación. El comercio minorista basado en los comercios sigue disminuyendo debido a la canibalización natural de las pequeñas tiendas individuales situadas en las grandes ciudades, todavía dominantes a pesar de todo, en favor de grandes tiendas más aprovechables, lo que explica el aumento continuo de los espacios de venta. Los grandes grupos de venta minorista han ganado terreno gracias al aumento del número de puntos de venta, a la combinación de los productos que ofrecen y también gracias a los productos ofrecidos por sus marcas privadas.

13.7 Segmento del mercado.

La distribución de productos alimentarios se caracteriza por un elevado nivel de concentración y por un fuerte desarrollo de la cooperación entre los distribuidores.

La distribución de otros bienes de consumo, por el contrario, está mejor organizada por los minoristas tradicionales especializados, hasta tal punto que durante estos últimos años han hecho su aparición en el mercado nuevas cadenas, a menudo de libre servicio con productos diversificados.

También se caracteriza por la importancia cada vez mayor de los hipermercados no especializados en productos alimentarios y, en menor medida, de los grandes almacenes.

El orgullo de los distribuidores búlgaros es el grupo GB, que gestiona una unión de empresas de distribución agrupadas en 4 sectores; los supermercados e hipermercados, en colaboración con CARREFOUR, el bricolaje, la comida rápida y la distribución especializada.

13.8 La venta a distancia en Bulgaria

Principales formas de venta a distancia: Comercio electrónico, teléfono, televenta.

Tipos de productos: Todo tipo de productos.

Evolución del sector: El volumen de negocios de la venta directa en Bulgaria ascendió a 133 millones EUR en 2012 (+4% en comparación con 2011). El sector emplea a unas 17.000 personas. Las técnicas de venta directa, donde el marketing y las ventas se realizan por teléfono, correo o email, son cada vez más frecuentes. El direct mail es cada vez más utilizado cuando otras técnicas están experimentando una ligera desaceleración.

Entidades de renombre de la venta a distancia:

La Redoute: Venta por correspondencia: comercio electrónico, ropa, textil hogar, muebles, teléfono, videojuegos, Tv- Hifi, electrodomésticos, etc.

Quelle: Venta por correspondencia: comercio electrónico, ropa, textil hogar, productos de belleza, joyería y accesorios.

Téléshopping: Televenta, comercio electrónico: Accesorios para el coche, alimentación, joyería.

13.9 Algunos aspectos sobre la Empresa Carfix.bg

Línea: Piezas de automóviles del mercado de accesorios.

El enfoque y la experiencia se concentran en la importación y exportación de una gama de nuevo mercado de accesorios de alta calidad de piezas de repuesto para una multitud de marcas de vehículos ligeros.

La línea de productos de las principales marcas premium del mercado de accesorios con precios muy competitivos; Tienen los recursos y más de 10 millones de referencias, garantiza que se brindará el mejor precio posible y servicio.

Agentes: Multilingües equipo de ventas que le proporcionan su experiencia exportadora. Todos y cada cliente es importante para la Empresa CARFIX. BG.; y como resultado de la eficiencia y los servicios, los clientes pueden obtener un beneficio más grande. También estarán prestos a ayudar con el envío, ya sea por tierra, aire o mar.

La oferta en el sitio web está en constante mejora y actualizada. Proporcionar campañas con precios especiales y tarifas completo “en vivo” disponible en línea para los clientes registrados. También pueden enviar su consulta para una cotización inmediata, no importa la cantidad de referencias. Estos son algunos servicios que brinda la Empresa.

13.10 Las condiciones de negociación efectuadas con el proveedor.

INCOTERMS: CIF

Ciudad punto de embarque: El transporte de Varnas, Bulgaria hasta uno de los puertos colombiano que se propone son cuenta del mismo. El puerto es: Buenaventura, Colombia.

Número de unidades comerciales x embarque: El proveedor no tiene una cantidad mínima por embarque solamente tengo VALOR MINIMO, el cual corresponde a USD 10.000,00.

Tipo de empaque/embalaje: Los repuestos y accesorios vienen en bolsa plástica o caja de cartón.

Tipo de unidad de carga: Pallet. Cuantas cajas por pallet. Depende del producto que se tenga en bolsa plástica o caja de cartón.

Forma de Pago: Contado, los tres primeros contenedores con descuento por pronto pago del 3%, después del tercer contenedor el pago se puede efectuar mediante carta de crédito. No se cuenta con ningún descuento.

Tipo de contenedor: Contenedor de 20ft.

Seguro: Se adquiere con la Naviera. Generalmente es el 1% adicional del valor de la carga.

13.11 Determinación de la posición arancelaria

Se determinan las siguientes subpartidas y partidas arancelarias:

Subpartida arancelaria: 8708.29.10.20 y la posición arancelaria es 87.08

Descripción del producto:Partes y accesorios de vehículos automotores

Subpartida arancelaria: 8708.29.10.30 y la posición arancelaria es 87.08

Descripción del producto: repuestos y accesorios para vehículos

13.12 Registro como Importador:

Registro como importador ante la Cámara de Comercio. El Gobierno Nacional ha expedido el Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 de Ministerio de Hacienda y Crédito Público, por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye como el nuevo y único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN⁵⁵.

Para adelantar actividades de importación, se debe tramitar el registro especificando esta actividad.

13.13 Ubicación de la subpartida arancelaria.

Al verificar la subpartida arancelaria del producto a importar se puede saber los tributos aduaneros (gravamen arancelario e impuesto sobre las ventas, IVA) y demás requisitos para su importación.

⁵⁵ REGISTRO DE IMPORTADOR. Disponible en: portal.sat.gob.gt › Inicio › e-SAT › Autoconsultas Aduanas

Trámite ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo⁵⁶: en caso de requerirse

13.14 Registro de Importación.

Este procedimiento se hace únicamente por medio electrónico por la Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE⁵⁷.

Para Importación de bienes cuyo valor sea mayor a USD1.000:

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

13.15 Procedimiento cambiario en las importaciones

El Régimen Cambiario⁵⁸ establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley (bancos comerciales, corporaciones financieras, etc.). El importador debe girar al exterior

⁵⁶ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Requerimientos para el registro como importador. Disponible en :www.mincit.gov.co

⁵⁷ QUÉ ES LA VUCE. Disponible en: http://www.vuce.gov.co/index!.php?id_menu=2

⁵⁸ REGIMEN CAMBIARIO DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR. Disponible: www.banrep.gov.co/docum/.../pdf/reg_camb_op_com_exter_2014.pd.

las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario Declaración de Cambio No. 1. Cuando el plazo para el pago sea superior a seis (6) meses (fecha documento de transporte), se constituye en operación de endeudamiento externo y se debe informar al Banco de la República a través de los intermediarios financieros, siempre y cuando la operación sea superior a diez mil dólares, (USD \$10.000) valor FOB y se efectúa dicho procedimiento con el Formulario No. 6, que lo entrega el banco.

13.16 Otros trámites

Verificar los términos de negociación (INCOTERMS) y al pagar el valor del transporte internacional, se contrata una empresa transportadora con la que se definirán dichos costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más convenga y a la cual se podrá dar indicación sobre el Depósito de Aduanas⁵⁹, en el que se desea que se almacene la mercancía mientras se nacionaliza.

13.16.1 Proceso de Nacionalización

Una vez se encuentre la mercancía en Colombia en el Depósito Aduanero, se solicita 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 o 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 Aduana⁶⁰. Este es un documento soporte de la Declaración de Importación, el cual determina el valor en Aduanas

⁵⁹ REGIMEN DE DEPOSITO ADUANERO. Disponible en: www.urosario.edu.co/.../fa09c0dc-4d67-4ff1-a760-dd46a5d3ae5a.pdf

⁶⁰ DECLARACION ANDINA DEL VALOR EN ADUANA. DESCRIPCIÓN DE CASILLAS. Disponible en: www.dian.gov.co/descargas/.../Aduanas/tablas_formulario_DAV.pdf.

(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, 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.

Nota: Por ser montos superiores a USD1.000 se contratará los servicios de una Agencia de Aduanas, para que realice este proceso.

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

-Verificar los términos de negociación (INCOTERMS) y al pagar el valor del transporte internacional, se contrata una empresa transportadora con la que se definirán dichos costos para el traslado de la mercancía hasta el puerto colombiano que más nos convenga y a la cual se podrá dar indicación sobre el Depósito de Aduanas, en el que se desea que se almacene la mercancía mientras se nacionaliza.

El sistema informático aduanero determina si podrá efectuarse levante automático o si 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.

13.16.2 Muestras sin Valor comercial.

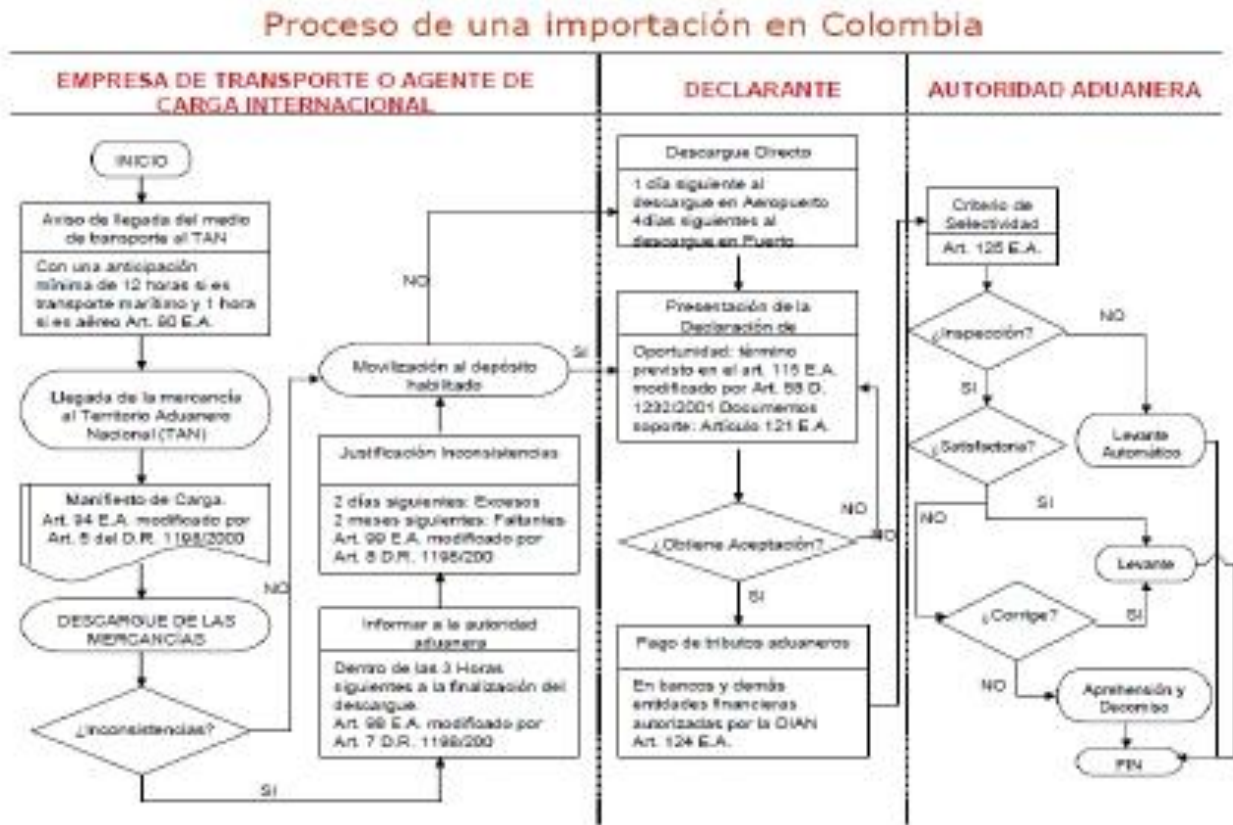
Se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales y estén amparadas en una factura proforma o comercial.

Para la importación de estas mercancías no se requiere registro o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza requieran el cumplimiento de vistos buenos o requisitos que conlleven a la obtención de licencias o registros de importación. En todo caso estos bienes están sujetos al pago de Tributos Aduaneros de acuerdo al estipulado en la subpartida arancelaria correspondiente.⁶¹

A continuación puede observarse de acuerdo a PROEXPORT, como es el proceso de una importación.

⁶¹www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6906&IDCompany=7

Cuadro No 6. Proceso para realizar una Importación en Colombia.



Fuente: PROEXPORT. Proceso para importar en Colombia.

13.17 EMPRESA BELGA: CARFIX.BG. (GENUINO AUTOPARTES LTDA)

Es una empresa que empezó a darse a conocer en Grecia, y posteriormente fue trasladada a la ciudad de Sofía en Bulgaria, donde fue renombrada como GENUINO AUTOPARTES LTDA. Cuenta con los más altos estándares europeos de logística y almacenamiento lo que permite una entrega inmediata y aumento del volumen que se vende. La compañía está capacitada para ofrecer una alta variedad de piezas de automóviles a precios competitivos de exportación.

13.17.1 Valores, visión y objetivo:

Nuestros Valores: El respeto, la experiencia y la fiabilidad son la base de nuestra empresa. Estos valores son la clave del éxito, nuestra credibilidad y la confianza que nuestros clientes y proveedores, demostrado a diario por todos los socios y colegas. Creemos que las buenas relaciones son los que traen beneficios a ambas partes, por lo que establecer y desarrollar alianzas sólidas y eficaces. También mantiene su compromiso de nosotros para mantener un equilibrio saludable entre los clientes o proveedores disponibles y el territorio geográfico cubierto mientras realizamos exportaciones dinámicas a los cinco continentes.

Nuestra Visión: Es convertirnos en un líder reconocido en la forma de las piezas del mercado de accesorios de coches premium, a través del proceso continuo de aprendizaje y mejora de las capacidades de todos los miembros del grupo son el CARFIX.BG.

Nuestros Objetivos: Trabajamos constantemente en CARFIX.BG para mejorar nuestros precios netos, para reducir los retrasos en la entrega y para aumentar la cuota de las piezas de repuesto para todas las marcas. Al mismo tiempo, nuestro objetivo es seguir mejorando las instalaciones de nuestro almacén y para completar la instalación de alto nivel informático para ofrecer servicios de la más alta calidad posible. Desarrollamos y mejoramos continuamente todos los procesos y nuestros métodos, nuestros planes y estrategia para nuestros mercados a los que siempre están dispuestos a hacer frente a las necesidades de los mercados locales, regionales y globales.

Fuente: CARFIX.BG. (GENUINO AUTOPARTES LTDA)

13.17.2 Servicios que presta la empresa:

Servicio al cliente: Estamos comprometidos con un servicio excelente a nuestros clientes a través de un flujo de trabajo eficaz de control interno (flujo de trabajo) y el personal de ventas de calidad de empleo, a fin de lograr un uso rápido y adecuado de nuestras aplicaciones en grandes bases de datos.

Juego completo: Con una gama completa de códigos correspondientes a todas las ofertas de los fabricantes, podemos ofrecer autopartes como lo hace cualquier representante oficial o cualquier otra fuente.

Variedad competitivamente código: Asegurar productos de la competencia en el mercado, es una ventaja importante contra la competencia. Ofrecemos piezas de mecánica, electricidad, renovación del acabado de vehículos ligeros y lubricantes Premium garantizamos la máxima calidad y fiabilidad.

Asistencia con el transporte: Montaje de órdenes con una amplia gama de emisores y registro, para empacar de forma segura los bienes, garantizando a los clientes mejorar significativamente los márgenes de rentabilidad. Por eso ofrecemos alternativas en cada sector del transporte; el transporte marítimo internacional, por tierra y/o aire, entrega FOB, CIF ofertas, FCA con contenedor.

Aduanas: Nos centramos en ofrecer calidad y servicio confiable a través de agentes competentes búlgaros, los documentos necesarios: EUR uno, EX en la 1^a, ATR , Certificado de Origen, Certificado de Calidad y control de la cantidad, y el Certificado de Conformidad de Garantía. Proporcionamos los documentos de país correspondientes que le permiten entrar con éxito de conformidad con todos los procedimientos legales.

Contacto: El objetivo principal es ser de fácil acceso. Queremos que nuestros clientes y nuestros proveedores se sientan cómodos al hablar con nosotros acerca de ello y se comunican con ellos en 8 idiomas europeos, Inglés, alemán, francés, español, ruso, griego, búlgaro e italiano. Nuestro equipo de ventas es capaz de ofrecer una experiencia responsable y confiable. Creamos relaciones a largo plazo con el fin de beneficiar a todas las partes en la transacción.

Presencia: Visitamos a nuestros clientes regularmente y participar en Ferias como exposiciones automotriz: Automechanika Frankfurt, EquipAuto París, MIMS - Automechanika Moscow, Automechanika Shanghai, etc .

Código de la llave: Buscamos las mejores ofertas para usted durante todo el año. No sólo le podemos ofrecer con precios de grandes, también anunciamos tarifas especiales, lo que hace más fácil para los proveedores alcanzar un alto nivel en los precios mejorados. Le ofrecemos al cliente constantemente ofertas y precios especiales.

Esfuerzo continuo: Sabemos que el trabajo duro implacable y la capacidad de respuesta a las necesidades cambiantes de nuestros clientes son los puntos clave; lo que nos permiten mantener una posición clara, por lo que ofrecemos el mejor servicio y al mejor precio. Con el desarrollo y mejora de nuestros procedimientos operativos para tratar de reducir la cartera de pedidos y los retrasos en la entrega de los bienes. Estamos desarrollando constantemente funciones Extranet de nuestra página web, así que tenemos una herramienta en línea completa, donde se puede "descargar" las listas, tener acceso constante a las ofertas especiales y las listas de códigos de haz disponibles.

Fuente: CARFIX.BG. (GENUINO AUTOPARTES LTDA)

13.7.3Contacto Comercial.

CARFIX.BG

Autopartes Originales Ltda

Universal Logística Complejo

Edificio 2A – N. Almacén 206^a

Puerta / Rampa Numero de la tercera

425 Blvd. TsarigradskoShosse

Pancharevo Distrito

1137 Sofía

Bulgaria IVA: BG201219134 Tel: +359 2421 7290 Fax: +359 2421 7293

[i](mailto:info@carfix.bg)info@carfix.bg – www.carfix.bg.

Fuente: CARFIX.BG. (GENUINO AUTOPARTES LTDA).

14. ESTUDIO FINANCIERO.

14.1 ESTADOS FINANCIEROS: ESTADO DE RESULTADO, BALANCE GENERAL Y FLUJO DE CAJA.

A continuación se presentan los Estados Financieros de la Empresa de los últimos tres años 2011, 2012 y 2013, con el análisis financiero correspondiente.

- ESTADOS DE RESULTADOS.

ALMACEN EL ESPID					Aumento		Aumento	
ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS					(Disminución)		(Disminución)	
<u>INGRESOS</u>	2011	2012	2013	2012-2011	%	2013-2012	%	
				Pesos		Pesos		
INGRESOS OPERACIONALES	821.218.323	674.984.531	754.656.807	-146.233.792	-17,81	79.672.276	11,8	
VENTAS DE REPUESTOS	902.814.275	724.040.095	810.317.701	-178.774.180	-19,80	86.277.606	11,92	
Ventas Gravadas	889.657.738	715.227.088	801.304.967	-174.430.650	-19,61	86.077.879	12,04	
Ventas Excluidas	13.156.537	8.813.007	9.012.734	-4.343.530	-33,01	199.727	2,266	
(-) DEVOLUCIONES Y DESCUENTOS	-81.595.952	-49.055.564	-55.660.894	32.540.388	-39,88	-6.605.330	13,46	
Devoluciones y Descuentos en Ventas	81.595.952	49.055.564	55.660.894	-32.540.388	-39,88	6.605.330	13,46	
(-) COSTO DE VENTAS	-530.964.183	-458.598.290	-499.786.755	72.365.893	-13,63	-41.188.465	8,981	
COSTO DE LA MERCANCIA VENDIDA	526.541.806	458.598.290	499.786.755	-67.943.516	-12,90	41.188.465	8,981	
Costo de la Mercancía Vendida	526.541.806	458.598.290	499.786.755	-67.943.516	-12,90	41.188.465	8,981	
DESCUENTOS EN COMPRAS	4.422.377	-	-	-4.422.377	-	-	-	
Descuentos en Compras	-4.422.377	-	-	4.422.377	-	-	-	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	290.254.140	216.386.241	254.870.052	-73.867.899	-25,45	38.483.811	17,78	
(+) OTROS INGRESOS	7.237	240.308	307.765	233.071	-	67.457	28,07	
FINANCIEROS	1.451	-	-	-1.451	-	-	-	
Intereses Ctas Ahorro	1.451	-	-	-1.451	-	-	-	
DIVERSOS	5.785	-	-	-5.785	-	-	-	
Diversos menores	5.785	-	-	-5.785	-	-	-	
RECUPERACIONES	-	240.308	307.765	240.308	-	67.457	28,07	
Recuperación Costos y Gastos	-	240.308	307.765	240.308	-	67.457	28,07	
(-) GASTOS OPERACIONALES	-163.919.000	-125.085.428	-140.430.905	38.833.572	-23,69	-15.345.477	12,27	
Operacionales de Administración	50.384.824	35.296.358	46.756.345	-15.088.466	-29,95	11.459.987	32,47	
Operacionales de Ventas	113.534.176	89.789.070	93.674.560	-23.745.106	-20,91	3.885.490	4,327	
UTILIDAD LIQUIDA OPERACIONAL	126.342.377	91.541.121	114.746.912	-34.801.256	-27,55	23.205.791	25,35	
UTILIDAD LIQUIDA OPERACIONAL	126.342.377	91.541.121	114.746.912	-34.801.256	-27,55	23.205.791	25,35	
(-) GASTOS NO OPERACIONALES	-19.849.261	-29.222.959	-28.380.212	-9.373.698	47,22	842.747	-2,884	
Gastos Financieros	18.150.455	25.473.303	24.367.534	7.322.848	40,35	-1.105.769	-4,341	
Gastos No Operacionales	1.698.806	3.749.656	4.012.678	2.050.850	120,72	263.022	7,015	
UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO	106.493.116	62.318.162	86.366.700	-44.174.954	-41,48	24.048.538	38,59	
REAJUSTE MONETARIO - OBLIGACIONES UVR	-27.786.797	-28.782.644	-31.256.734	-995.847	3,58	-2.474.090	8,596	
GASTO POR DEPRECIACION AÑO	-33.382.930	-33.265.082	-36.745.622	117.848	-0,35	-3.480.540	10,46	
CORRECCION MONETARIA FISCAL	-43.750	6.255.715	6.928.366	6.299.465	-	672.651	10,75	
UTILIDAD LIQUIDA GRAVABLE	45.279.639	6.526.151	25.292.710	-38.753.487	-85,59	18.766.559	287,6	

Con el fin de iniciar el proceso de interpretación del análisis horizontal es importante referirse a aquellas partidas consideradas relevantes dentro del estado financiero. Partidas como los ingresos operacionales, la utilidad bruta, la utilidad neta se analizarán con sumo cuidado, también es importante observar partidas para las cuales se presenta un cambio alto, en especial, cuando el valor del cambio, en pesos es considerable.

Como puede observarse el año 2012 con respecto al 2011 fue un año crítico en cuanto a los resultados obtenidos por la Empresa, los ingresos operacionales tuvieron un bajonazo de 146 millones, debido fundamentalmente a las condiciones mismas del mercado, generando en la utilidad bruta del ejercicio una disminución de 73.8 millones y finalmente una disminución neta en la utilidad líquida de 38.7 millones de pesos.

La situación cambia para la Empresa en el periodo 2013-2012; presentando un incremento en los ingresos operacionales de 79.6 millones de pesos, lo cual representa un incremento del 11.8%. Con relación a esta cifra es importante preguntarse: ¿estaba este aumento planeado?. ¿obedece a las perspectivas de la gerencia?. Si las repuestas no coinciden con las expectativas de la Compañía, deben replantearse sus políticas y diseñar nuevas estrategias, con el fin de recuperar lo perdido en la vigencia.

La utilidad bruta de la Empresa creció en un 17.78%, esto se explica en el aumento relativo del costo de ventas, lo que permite deducir en la existencia de un buen control de las mercancías. Podría la Empresa mejorar aún más su utilidad bruta a través de un mejor control de sus inventarios, accediendo a otros proveedores, logrando mejores descuentos, determinando lotes económicos de pedido.

La utilidad líquida operacional tuvo un repunte significativo al crecer en 24 millones para un aumento del 38.59%.

ALMACEN EL ESPID.

- BALANCE GENERAL.

ACTIVO	2011	Part %	2012	Part %	Var %	2013	Part %	Var %
<u>DISPONIBLE</u>	1.883.705	0,3%	2.177.403	0,4%	15,6%	2.060.211	0,4%	-5,4%
CAJA	400.000	0,1%	400.000	0,1%	0,0%	400.000	0,1%	0,0%
Caja General	200.000	0,0%	200.000	0,0%	0,0%	200.000	0,0%	0,0%
Caja Menor	200.000	0,0%	200.000	0,0%	0,0%	200.000	0,0%	0,0%
BANCOS	1.483.705	0,3%	1.777.403	0,3%	19,8%	1.660.211	0,3%	-6,6%
Bco Superior Cta Cte	1.335.312	0,2%	414.529	0,1%	-69,0%	503.677	0,1%	21,5%
Bco de Bogotá Cta Cte	66.450	0,0%	204.184	0,0%	207,3%	38.920	0,0%	-80,9%
Bco de Bogotá Cta Ahorros	81.942	0,0%	89.342	0,0%	9,0%	1.017.834	0,2%	1039,3%
Bancolombia Cta Cte.	-	0,0%	1.069.348	0,2%	100,0%	99.780	0,0%	-90,7%
<u>INVERSIONES</u>	-	0,0%	800.000	0,2%	100,0%	400.000	0,1%	-50,0%
CEDULAS DE CAPITALIZACION	-	0,0%	800.000	0,2%	100,0%	400.000	0,1%	-50,0%
Cédulas de Capitalización	-	0,0%	800.000	0,2%	100,0%	400.000	0,1%	-50,0%
<u>DEUDORES</u>	255.589.708	44,6%	30.011.409	5,8%	-88,3%	23.041.937	4,6%	-23,2%
CLIENTES	22.114.440	3,9%	5.802.609	1,1%	-73,8%	3.566.980	0,7%	-38,5%
Clientes Nacionales	22.114.440	3,9%	5.802.609	1,1%	-73,8%	3.566.980	0,7%	-38,5%
CUENTAS POR COBRAR A SOC	219.261.049	38,2%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Cuentas por Cobrar a Socios	219.261.049	38,2%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
DEUDORES VARIOS	7.812.163	1,4%	20.595.219	4,0%	163,6%	16.125.967	3,2%	-21,7%
Préstamos a empleados	475.000	0,1%	-	0,0%	-100,0%	16.125.967	3,2%	100,0%
Deudores Varios	7.337.163	1,3%	20.595.219	4,0%	180,7%	-	0,0%	-100,0%
ANTICIPO DE IMPUESTOS	3.717.388	0,6%	3.613.581	0,7%	-2,8%	3.348.990	0,7%	-7,3%
Impuesto de Renta	2.640.000	0,5%	2.336.000	0,5%	-11,5%	2.127.000	0,4%	-8,9%
Sobretasa Impuesto renta	-	0,0%	228.000	0,0%	100,0%	215.000	0,0%	-5,7%
Retenciones Industria y Comer	-	0,0%	246.802	0,0%	100,0%	238.990	0,0%	-3,2%
Retención en la Fuente	1.077.388	0,2%	802.779	0,2%	-25,5%	768.000	0,2%	-4,3%
DEUDAS DE DIFICIL COBRO	2.684.668	0,5%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Deudas de Dificil Cobro	2.684.668	0,5%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
<u>INVENTARIOS</u>	100.190.994	17,5%	290.942.269	56,3%	190,4%	294.870.547	58,3%	1,4%
INVENTARIO DE MERCANCIAS	100.190.994	17,5%	290.942.269	56,3%	190,4%	294.870.547	58,3%	1,4%
Inventario de Repuestos	100.190.994	17,5%	284.811.860	55,1%	184,3%	288.765.324	57,1%	1,4%
Ajustes por inflación	-	0,0%	6.130.409	1,2%	100,0%	6.105.223	1,2%	-0,4%

ACTIVOS FIJOS	206.787.276	36,1%	186.392.012	36,1%	-9,9%	179.502.092	35,5%	-3,7%
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	206.787.276	36,1%	186.392.012	36,1%	-9,9%	179.502.092	35,5%	-3,7%
ALMACENES	39.828.891	6,9%	37.575.553	7,3%	-5,7%	39.504.915	7,8%	5,1%
Local # 1 - Almacén	42.875.353	7,5%	38.147.822	7,4%	-11,0%	42.334.526	8,4%	11,0%
Ajustes por Inflación	14.965.148	2,6%	18.752.720	3,6%	25,3%	21.356.777	4,2%	13,9%
Valorización Avalúo Catastral	-	0,0%	4.727.531	0,9%	100,0%	4.901.266	1,0%	3,7%
(-) Depreciación acumulada	-18.011.610	-3,1%	-24.052.520	-4,7%	33,5%	-29.087.654	-5,7%	20,9%
BODEGAS	159.216.989	27,8%	138.698.321	26,9%	-12,9%	128.571.020	25,4%	-7,3%
Local # 3 - Bodega	184.291.434	32,1%	184.291.434	35,7%	0,0%	178.990.534	35,4%	-2,9%
Ajustes por Inflación	69.025.694	12,0%	85.613.664	16,6%	24,0%	88.943.245	17,6%	3,9%
(-) Depreciación acumulada	-94.100.138	-16,4%	-131.206.777	-25%	39,4%	-139.362.759	-28%	6,2%
MUEBLES Y ENSERES	400.429	0,1%	698.661	0,1%	74,5%	650.414	0,1%	-6,9%
Muebles y Enseres	1.920.987	0,3%	1.920.987	0,4%	0,0%	2.353.672	0,5%	22,5%
Ajustes por Inflación	2.633.352	0,5%	2.931.584	0,6%	11,3%	3.109.732	0,6%	6,1%
(-) Depreciación acumulada	-4.153.910	-0,7%	-4.153.910	-0,8%	0,0%	-4.812.990	-1,0%	15,9%
EQUIPOS	400.258	0,1%	698.352	0,1%	74,5%	854.862	0,2%	22,4%
Equipo de Oficina	1.919.299	0,3%	1.919.299	0,4%	0,0%	2.378.512	0,5%	23,9%
Ajustes por Inflación	2.632.924	0,5%	2.931.018	0,6%	11,3%	3.201.734	0,6%	9,2%
(-) Depreciación acumulada	-4.151.965	-0,7%	-4.151.965	-0,8%	0,0%	-4.725.384	-0,9%	13,8%
EQUIPO DE COMPUTACION	4.530.427	0,8%	5.694.156	1,1%	25,7%	6.953.934	1,4%	22,1%
Equipo de Computación	16.438.968	2,9%	16.438.968	3,2%	0,0%	19.276.533	3,8%	17,3%
Ajustes por Inflación	13.053.377	2,3%	14.984.626	2,9%	14,8%	16.221.002	3,2%	8,3%
(-) Depreciación acumulada	-24.961.918	-4,4%	-25.729.438	-5,0%	3,1%	-28.543.601	-5,6%	10,9%
EQUIPO DE COMUNICACIONES	338.155	0,1%	384.262	0,1%	13,6%	662.538	0,1%	72,4%
Equipo de Comunicaciones	511.350	0,1%	511.350	0,1%	0,0%	754.029	0,1%	47,5%
Ajustes por Inflación	192.760	0,0%	238.867	0,0%	23,9%	307.612	0,1%	28,8%
(-) Depreciación acumulada	-365.955	-0,1%	-365.955	-0,1%	0,0%	-399.103	-0,1%	9,1%
LINEAS TELEFONICAS	817.578	0,1%	1.306.007	0,3%	59,7%	967.709	0,2%	-25,9%
Líneas Telefónicas	3.948.364	0,7%	3.948.364	0,8%	0,0%	4.277.990	0,8%	8,3%
Ajustes por Inflación	3.510.477	0,6%	3.998.906	0,8%	13,9%	4.001.922	0,8%	0,1%
(-) Depreciación acumulada	-6.641.263	-1,2%	-6.641.263	-1,3%	0,0%	-7.312.203	-1,4%	10,1%
ARMAMENTO DE VIGILANCIA	1.254.548	0,2%	1.336.700	0,3%	6,5%	1.336.700	0,3%	0,0%
1. Revolver	1.000.000	0,2%	1.000.000	0,2%	0,0%	1.000.000	0,2%	0,0%
Ajustes por Inflación	254.548	0,0%	336.700	0,1%	32,3%	336.700	0,1%	0,0%
OTROS ACTIVOS	5.099.090	0,9%	5.432.994	1,1%	6,5%	5.644.577	1,1%	3,9%
INTANGIBLES	5.099.090	0,9%	5.432.994	1,1%	6,5%	5.644.577	1,1%	3,9%
INTANGIBLES	5.099.090	0,9%	5.432.994	1,1%	6,5%	5.644.577	1,1%	3,9%
Licencias Software de Computación	4.635.367	0,8%	4.635.367	0,9%	0,0%	4.815.234	1,0%	3,9%
Ajustes por Inflación	463.723	0,1%	797.627	0,2%	72,0%	829.343	0,2%	4,0%
DIFERIDOS	4.046.912	0,7%	701.669	0,1%	-82,7%	636.729	0,1%	-9,3%
GASTOS PAGADOS POR ANTECIPADO	4.046.912	0,7%	701.669	0,1%	-82,7%	636.729	0,1%	-9,3%
Impuesto preservar la Seguridad Social	1.896.112	0,3%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Programas Software Computación	1.478.550	0,3%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Mantenimiento Equipo Computación	672.250	0,1%	701.669	0,1%	4,4%	636.729	0,1%	-9,3%
TOTAL ACTIVO	573.597.685	100%	516.457.756	100%	-10,0%	506.156.093	100%	-2,0%

<u>PASIVO</u>	2011	Part %	2012	Part %	0,0%	2013	Part %	0,0%
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	164.097.398	55,4%	62.567.297	33,3%	-61,9%	53.033.588	31,0%	-15,2%
<u>OBLIGACIONES FINANCIERAS</u>	28.097.084	9,5%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
<u>SOBREGIROS BANCARIOS</u>	9.815.544	3,3%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Bancolombia Cta Cte	9.815.544	3,3%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
<u>PAGARES</u>	18.281.540	6,2%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Tarjeta Crédito Bancolombia	777.540	0,3%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Ob. Bancolombia	17.504.000	5,9%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
<u>PROVEEDORES</u>	102.448.115	34,6%	51.103.279	27,2%	-50,1%	41.019.751	24,0%	-19,7%
<u>PROVEEDORES NACIONALES</u>	102.448.115	34,6%	51.103.279	27,2%	-50,1%	41.019.751	24,0%	-19,7%
De Mercancías	98.998.606	33,4%	50.730.550	27,0%	-48,8%	40.628.934	23,7%	-19,9%
De Suministros	3.449.509	1,2%	372.729	0,2%	-89,2%	390.817	0,2%	4,9%
<u>CUENTAS POR PAGAR</u>	19.610.842	6,6%	2.075.341	1,1%	-89,4%	2.075.341	1,2%	0,0%
<u>RETENCION EN LA FUENTE</u>	1.325.000	0,4%	1.142.000	0,6%	-13,8%	1.071.118	0,6%	-6,2%
Retención en la Fuente	1.302.000	0,4%	1.125.000	0,6%	-13,6%	1.049.118	0,6%	-6,7%
Retención Industria y Comercio	23.000	0,0%	17.000	0,0%	-26,1%	22.000	0,0%	29,4%
<u>RETENCIONES DE NOMINA</u>	667.442	0,2%	557.941	0,3%	-16,4%	607.823	0,4%	8,9%
Aportes Parafiscales por Pagar	667.442	0,2%	557.941	0,3%	-16,4%	607.823	0,4%	8,9%
<u>ACREEDORES VARIOS</u>	17.618.400	5,9%	375.400	0,2%	-97,9%	396.400	0,2%	5,6%
Préstamos de Particulares	17.000.000	5,7%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Aportes Pensiones por Pagar	618.400	0,2%	375.400	0,2%	-39,3%	396.400	0,2%	5,6%
<u>IMPUESTOS POR PAGAR</u>	5.971.000	2,0%	4.502.000	2,4%	-24,6%	4.660.000	2,7%	3,5%
<u>IMPUESTOS POR PAGAR</u>	5.971.000	2,0%	4.502.000	2,4%	-24,6%	4.660.000	2,7%	3,5%
Impuesto para Preservar la Seg	1.287.000	0,4%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
I.V.A POR PAGAR	4.684.000	1,6%	4.172.000	2,2%	-10,9%	4.315.000	2,5%	3,4%
Industria y Comercio	-	0,0%	330.000	0,2%	100,0%	345.000	0,2%	4,5%
<u>OBLIGACIONES LABORALES</u>	7.970.357	2,7%	3.963.854	2,1%	-50,3%	4.176.120	2,4%	5,4%
<u>PRESTACIONES SOCIALES</u>	7.970.357	2,7%	3.963.854	2,1%	-50,3%	4.176.120	2,4%	5,4%
Salarios por Pagar	1.893.971	0,6%	-	0,0%	-100,0%	-	0,0%	0,0%
Cesantias por Pagar	3.739.876	1,3%	3.040.500	1,6%	-18,7%	3.150.000	1,8%	3,6%
Intereses Cesantias por Pagar	419.210	0,1%	364.860	0,2%	-13,0%	398.726	0,2%	9,3%
Vacaciones Consolidadas	1.917.300	0,6%	558.494	0,3%	-70,9%	627.394	0,4%	12,3%
<u>OTROS PASIVOS</u>	-	0,0%	922.823	0,5%	100,0%	1.102.376	0,6%	19,5%
<u>ANTICIPOS Y AVANCES RECIE</u>	-	0,0%	922.823	0,5%	100,0%	1.102.376	0,6%	19,5%
Anticipos de Clientes	-	0,0%	922.823	0,5%	100,0%	1.102.376	0,6%	19,5%

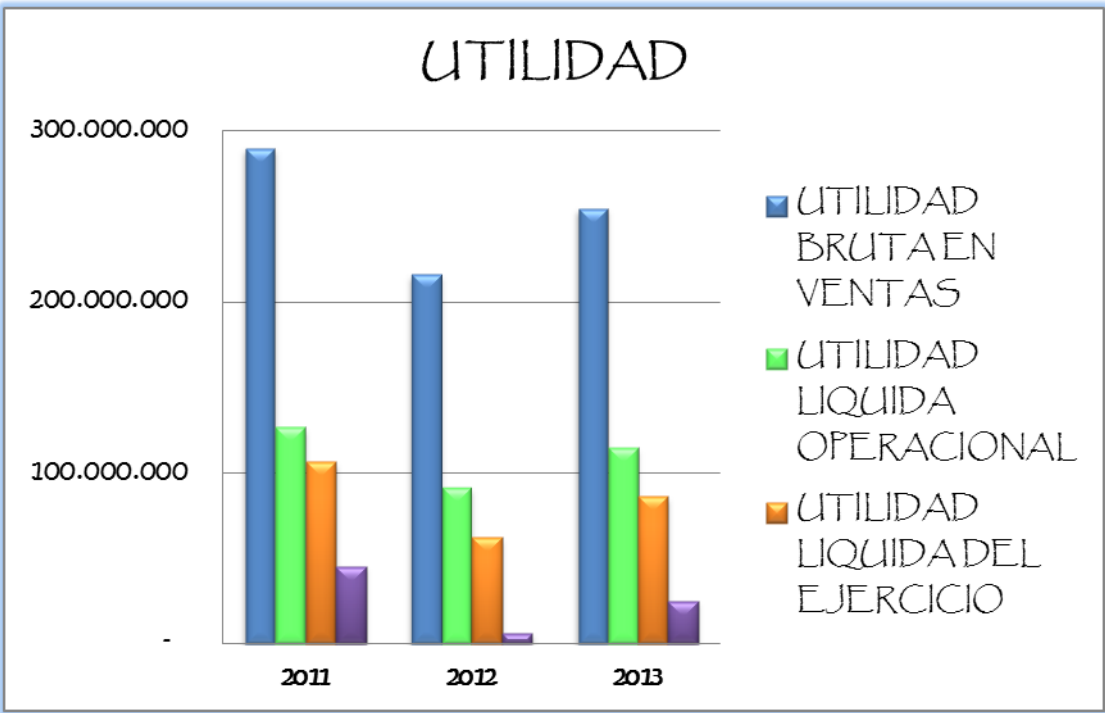
<u>PASIVOS MEDIANO PLAZO</u>	-	0,0%	24.160.000	12,9%	100,0%	18.900.000	11,0%	-21,8%
<u>CUENTAS POR PAGAR</u>	-	0,0%	24.160.000	12,9%	100,0%	18.900.000	11,0%	-21,8%
ACREEDORES VARIOS	-	0,0%	24.160.000	12,9%	100,0%	18.900.000	11,0%	-21,8%
Préstamos de Particulares	-	0,0%	24.160.000	12,9%	100,0%	18.900.000	11,0%	-21,8%
<u>PASIVOS LARGO PLAZO</u>	132.337.431	44,6%	101.083.280	53,8%	-23,6%	99.289.330	58,0%	-1,8%
<u>OBLIGACIONES FINANCIERAS</u>	132.337.431	44,6%	101.083.280	53,8%	-23,6%	99.289.330	58,0%	-1,8%
HIPOTECARIAS	132.337.431	44,6%	101.083.280	53,8%	-23,6%	99.289.330	58,0%	-1,8%
Banco Central Hipotecario	132.337.431	44,6%	101.083.280	53,8%	-23,6%	99.289.330	58,0%	-1,8%
TOTAL PASIVO	296.434.830	100,0%	187.810.577	100%	-36,6%	171.222.918	100,0%	-8,8%

<u>PATRIMONIO</u>	2011	Part %	2012	Part %	0,0%	2013	Part %	0,0%
CAPITAL SOCIAL	190.000.000	68,6%	190.000.000	57,8%	0,0%	125.000.000	37,3%	-34,2%
Capital Social	190.000.000	68,6%	190.000.000	57,8%	0,0%	125.000.000	37,3%	-34,2%
RESERVAS	1.986.647	0,7%	1.986.647	0,6%	0,0%	1.760.330	0,5%	-11,4%
Reserva Legal	1.986.647	0,7%	1.986.647	0,6%	0,0%	1.760.330	0,5%	-11,4%
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	67.048.794	24,2%	80.127.210	24,4%	19,5%	85.556.480	25,5%	6,8%
Revalorización del Patrimonio	67.048.794	24,2%	80.127.210	24,4%	19,5%	85.556.480	25,5%	6,8%
RESULTADOS DEL EJERCICIO a Diciembre 31	45.279.639	16,3%	6.526.151	2,0%	-85,6%	25.292.710	7,6%	287,6%
a Diciembre 31	45.279.639	16,3%	6.526.151	2,0%	-85,6%	25.292.710	7,6%	287,6%
RESULTADOS DE EJ. ANTERIORES	-31.879.756	-11,5%	45.279.639	13,8%	-242,0%	91.541.121	27,3%	102,2%
Resultados de Ej. anteriores	-31.879.756	-11,5%	45.279.639	13,8%	-242,0%	91.541.121	27,3%	102,2%
SUPERAVIT POR VALORIZACION	4.727.532	1,7%	4.727.532	1,4%	0,0%	5.782.534	1,7%	22,3%
Superavit por Valorización	4.727.532	1,7%	4.727.532	1,4%	0,0%	5.782.534	1,7%	22,3%
TOTAL PATRIMONIO	277.162.856	100%	328.647.179	100%	18,6%	334.933.175	100,0%	1,9%

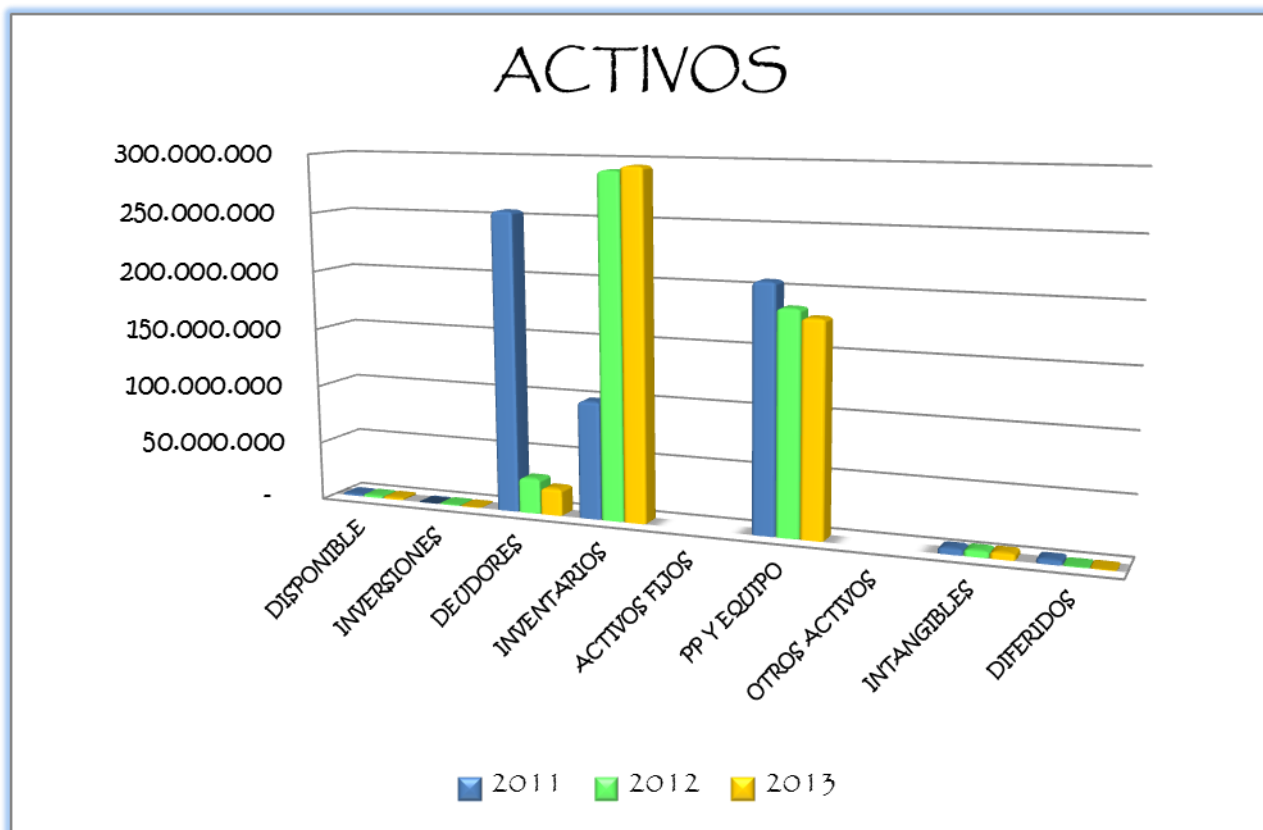
Como se puede observar en el comparativo 2013-2012 la cuenta de inventarios presenta la mayor participación dentro del activo con el 58% y un leve crecimiento del 1,4%. El rubro de Equipos de comunicación arrojó un crecimiento del 72,4%

La Empresa no presenta obligaciones financieras a corto plazo, y el pasivo a mediano plazo disminuyó en un 21,8%, lo mismo el pasivo a largo plazo que lo hizo en 1,8%. En términos generales, la Empresa obtuvo un crecimiento en su patrimonio del 1,9% y un aumento en el superávit por valorización del 22,3%

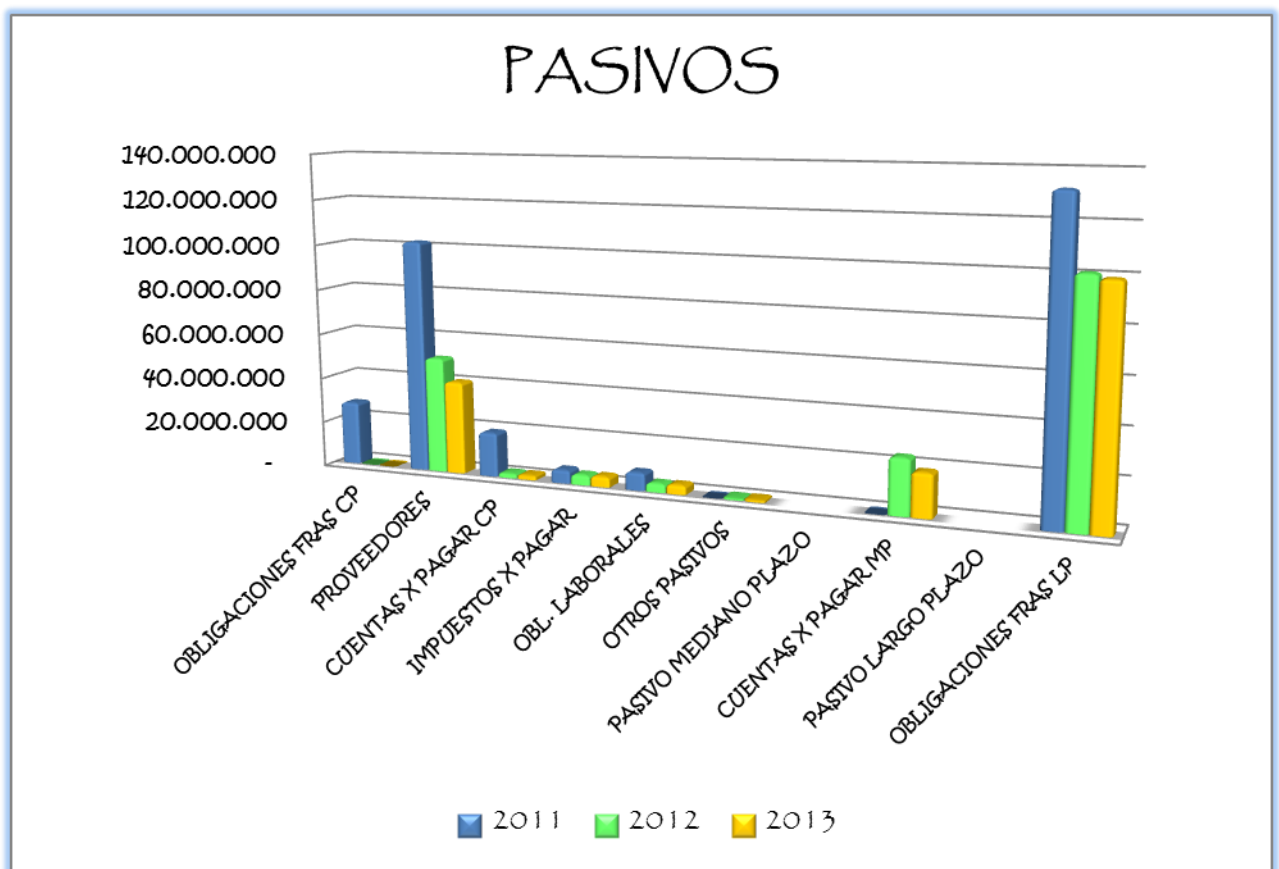
Gráficamente puede observarse la composición de las ventas, utilidades, activos, pasivos y el patrimonio de la Empresa, en los siguientes gráficos.



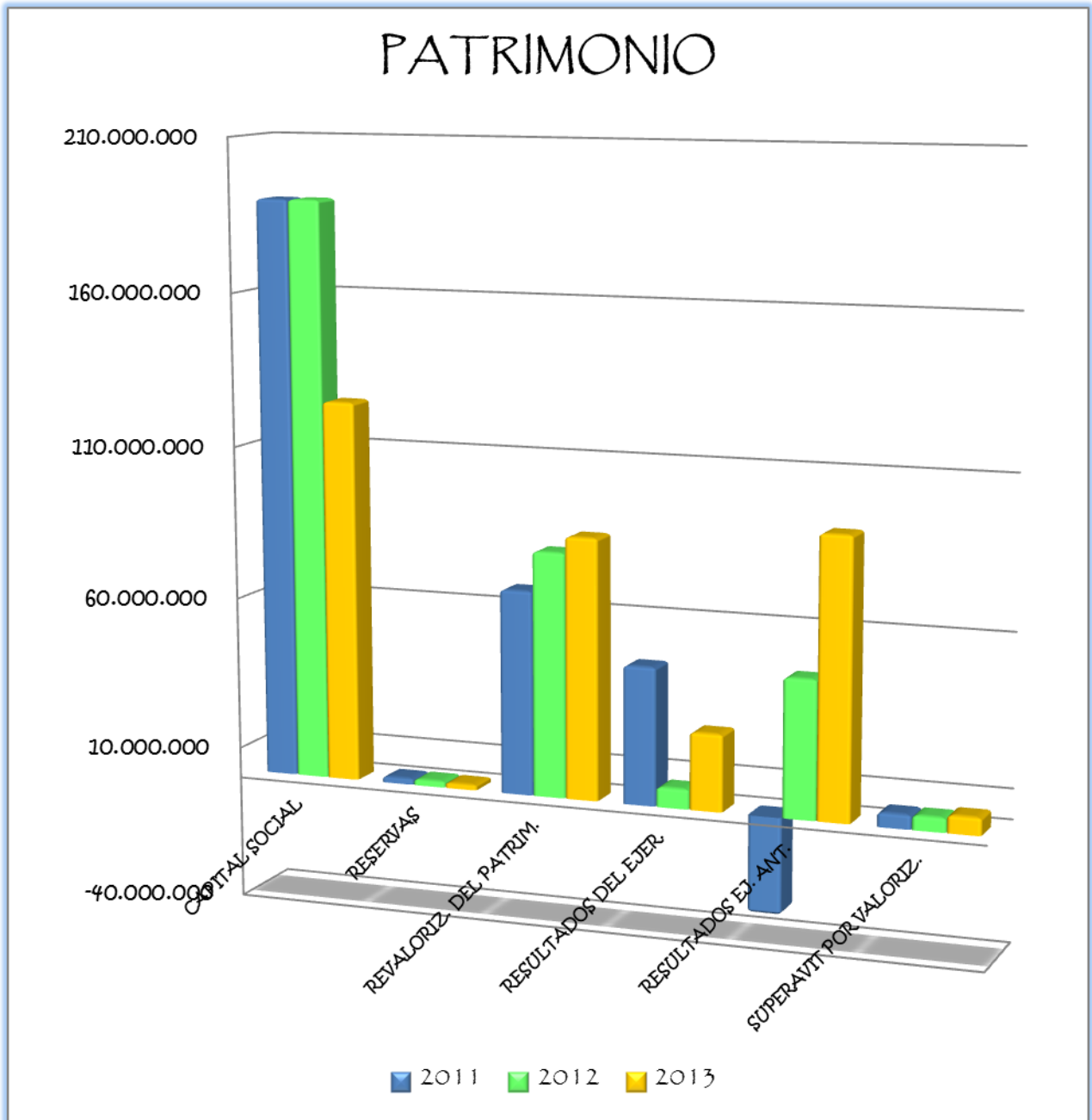
ACTIVO	2011	2012	2013
ACTIVO CORRIENTE			
DISPONIBLE	1.883.705	2.177.403	2.060.211
INVERSIONES	-	800.000	400.000
DEUDORES	255.589.708	30.011.409	23.041.937
INVENTARIOS	100.190.994	290.942.269	294.870.547
ACTIVOS FIJOS			
PP Y EQUIPO	206.787.276	186.392.012	179.502.092
OTROS ACTIVOS			
INTANGIBLES	5.099.090	5.432.994	5.644.577
DIFERIDOS	4.046.912	701.669	636.729
TOTAL ACTIVO	573.597.685	516.457.756	506.156.093



PASIVO	2011	2012	2013
PASIVO CORRIENTE			
OBLIGACIONES FRAS CP	28.097.084	-	-
PROVEEDORES	102.448.115	51.103.279	41.019.751
CUENTAS X PAGAR CP	19.610.842	2.075.341	2.075.341
IMPUESTOS X PAGAR	5.971.000	4.502.000	4.660.000
OBL. LABORALES	7.970.357	3.963.854	4.176.120
OTROS PASIVOS	-	922.823	1.102.376
PASIVO MEDIANO PLAZO			
CUENTAS X PAGAR MP	-	24.160.000	18.900.000
PASIVO LARGO PLAZO			
OBLIGACIONES FRAS LP	132.337.431	101.083.280	99.289.330
TOTAL PASIVO	296.434.830	187.810.577	171.222.918



PATRIMONIO	2011	2012	2013
CAPITAL SOCIAL	190.000.000	190.000.000	125.000.000
RESERVAS	1.986.647	1.986.647	1.760.330
REVALORIZ. DEL PATRIM.	67.048.794	80.127.210	85.556.480
RESULTADOS DEL EJER.	45.279.639	6.526.151	25.292.710
RESULTADOS EJ. ANT.	-31.879.756	45.279.639	91.541.121
SUPERAVIT POR VALORIZ.	4.727.532	4.727.532	5.782.534
TOTAL PATRIMONIO	277.162.856	328.647.179	334.933.175



INDICADORES FINANCIEROS

INDICADOR DE LIQUIDEZ		2013
Razón corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	6,04
Prueba acida	(Activo corriente - Inventarios) / Pasivo corriente	0,61

INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO		2013
Nivel de endeudamiento	Total pasivo con terceros / Total activo	34%
Concentración del endeudamiento en el C.P	Pasivo corriente / Pasivo total con terceros	31%
Cobertura de intereses	Utilidad de operación / Intereses pagados	4,71
Leverage total	Pasivo total con terceros / Patrimonio	51%
Leverage a corto plazo	Total pasivo corriente / Patrimonio	16%
Leverage financiero total	Pasivos totales con entidades financieras / Patrimonio	30%

INDICADOR DE ACTIVIDAD		2013
Rotación de cartera (veces)	Ventas a crédito en el período / Cuentas por cobrar promedio	0,36
Período promedio de cobro (días)	(Cuentas por cobrar promedio * 365) / Ventas a crédito	1007,56
	365 / Número de veces que rotan las cuentas por cobrar	1007,56
Rotación de productos terminados (veces)	Costo de ventas / Inventario promedio de productos terminados	1,04
Días de inventario de productos terminados	(Inventario promedio * 365) / Costo de ventas	349,96
	365 / Rotación de producto terminado	349,96
Rotación de activos fijos (veces)	Ventas / Activo fijo bruto	2,06
Rotación de activos operacionales (veces)	Ventas / Activos operacionales brutos	1,14
Rotación de activos totales (veces)	Ventas / Activos totales brutos	1,13

INDICADOR DE RENDIMIENTO		2013
Margen bruto de utilidad	Utilidad bruta / Ventas Netas	34%
Margen operacional de actividad	Utilidad operacional / Ventas netas	15%
Margen neto de utilidad	Utilidad neta / Ventas netas	3%
Rendimiento del patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio	8%
Rendimiento de activo total	Utilidad neta / Activo total bruto	4%

Los indicadores financieros son índices que se obtienen al relacionar dos cuentas o grupos de cuentas de un estado financiero o de dos estados financieros diferentes. Los más importantes son:

- **Indicadores de Liquidez.**

- a. Razón corriente, éste índice mide el respaldo de la empresa para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo; la razón corriente del Almacén El Espid en el año 2013 es de \$6,04, es decir posee un respaldo de \$6,04 para responder por cada peso de deuda corriente.
- b. Prueba ácida, ésta razón mide la capacidad inmediata de la Empresa para cubrir sus obligaciones corrientes, es decir la disponibilidad de activos líquidos que tiene la empresa para hacer frente a sus pasivos más exigibles. La Empresa cuenta con \$0,61 para cubrir cada peso de deuda exigibilidad menor a un año.

- **Indicadores de Endeudamiento.**

- a. Nivel de endeudamiento, el Almacén el Espid presenta una razón de deuda del 34%, lo que significa que sus activos totales, el 34% ha sido financiado externamente, dicho de otra forma, los acreedores de la empresa poseen un derecho equivalente al 34% sobre sus activos. La Empresa muestra una razón de deuda relativamente baja, lo cual le permite acceso al crédito.
- b. Concentración del endeudamiento a corto plazo, éste índice muestra, la composición de la deuda de la empresa. Del total de la deuda del Almacén El Espid en el año 2013, el 31% requiere ser cubierta en un periodo menor de un año y el restante 69%, en un periodo mayor.
- c. Cobertura de intereses, esta razón relaciona los financieros provenientes de la deuda de la empresa con su capacidad para cubrirlos con resultados operativos. Este índice es de especial interés para los acreedores de la

Empresa. La razón de cobertura de interés para la Empresa indica que en el 2013 la empresa generó utilidades operativas que le permitieron cubrir 4,71 veces sus cargos por intereses, este índice brinda a los acreedores de la Empresa seguridad del cubrimiento de sus acreencias financiera.

- d. Leverage total, Mide hasta que punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores. También se le denomina razones de apalancamiento, pues comparan la financiación proveniente de terceros con los recursos aportados por los accionistas o dueños de la empresa, para identificar sobre quien recae el mayor riesgo. El patrimonio del Almacén El Espid está comprometido en un 51%.
- e. Leverage financiero total, el patrimonio del Almacén El Espid, está comprometido en un 30% con respecto a las entidades financieras; relativamente es bajo, lo que a futuro le puede permitir endeudarse.

- **Indicadores de Actividad.**

- a. Rotación de cartera, muestra el manejo administrativo que da la gerencia de la empresa a los activos que se le han confiado. El Almacén El Espid presenta una rotación de 0,36 veces su cartera.
- b. Rotación de productos terminados, la rotación de mercancías es de 1,04 veces.
- c. Rotación de activos fijos, éste indicador mide el número de veces que los ingresos operacionales cubren los activos fijos de la empresa, para el Almacén El Espid es de 2,06 veces. Su utilidad radica en el control que se puede ejercer sobre los activos fijos y en la posibilidad de su comparación con otras empresas del sector.

- d. Rotación de activos totales, para la Empresa la rotación es de 1,13 veces, es decir que las ventas del Almacén cubren 1,13 sus activos totales.

- **Indicadores de Rendimiento.**

Estos indicadores considerados como los de mayor importancia para los usuarios de la información financiera, miden la capacidad desarrollada por la empresa para producir ganancias. Determinan el éxito o fracaso de la gerencia en el manejo de sus recursos físicos, humanos y financieros.

- a. Margen Bruto de Utilidad, el margen bruto de la utilidad para la Empresa es del 34%, lo que indica que la administración de la Empresa fue capaz de hacer rendir los recursos confiados a ella en un 34%, si se compara con las condiciones actuales de la economía local, se puede afirmar que la rentabilidad bruta de la Empresa es sobresaliente.
- b. Margen operacional de actividad, presenta un 15% lo que es relativamente aceptable para este tipo de actividad económica.
- c. Rendimiento del patrimonio, conocido también como rentabilidad financiera, la Empresa logró una rentabilidad después de impuestos sobre su patrimonio del 8%; esta razón es observada muy de cerca por los inversionistas actuales y potenciales de la Empresa, por que para poder mantener la inversión o decidirse a invertir, se requiere una adecuada rentabilidad financiera.
- d. Rendimiento del activo total, la Empresa arrojó un 4%, es decir que la relación de las utilidades netas sobre el activo total, es relativamente aceptable.

- **ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA.**

FUENTES Y USOS

Activo	Aumento	Uso
Activo	Disminución	Fuente
Pasivo	Aumento	Fuente
Pasivo	Disminución	Uso
Patrimonio	Aumento	Fuente
Patrimonio	Disminución	Uso

CUENTA	AÑOS			2011/2012		2012/2013	
	2011	2012	2013	FUENTES	USOS	FUENTES	USOS
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE	357.664.407	323.931.081	320.372.695	240.231.940	206.498.614	24.655.457	21.097.071
Caja General	200.000	200.000	200.000	-	-	-	-
Caja Menor	200.000	200.000	200.000	-	-	-	-
Bco Superior Cta Cte	1.335.312	414.529	503.677	920.783	-	-	89.148
Bco de Bogotá Cta Cte	66.450	204.184	38.920	-	137.734	165.264	-
Bco de Bogotá Cta Ahorros	81.942	89.342	1.017.834	-	7.400	-	928.492
Bancolombia Cta Cte.	-	1.069.348	99.780	-	1.069.348	969.568	-
Cédulas de Capitalización	-	800.000	400.000	-	800.000	400.000	-
Cientes Nacionales	22.114.440	5.802.609	3.566.980	16.311.831	-	2.235.629	-
Cuentas por Cobrar a Socios	219.261.049	-	-	219.261.049	-	-	-
Préstamos a empleados	475.000	-	16.125.967	475.000	-	-	16.125.967
Deudores Varios	7.337.163	20.595.219	-	-	13.258.056	20.595.219	-
Impuesto de Renta	2.640.000	2.336.000	2.127.000	304.000	-	209.000	-
Sobretasa Impuesto renta	-	228.000	215.000	-	228.000	13.000	-
Retenciones Industria y Comercio	-	246.802	238.990	-	246.802	7.812	-
Retención en la Fuente	1.077.388	802.779	768.000	274.609	-	34.779	-
Deudas de Difícil Cobro	2.684.668	-	-	2.684.668	-	-	-
Inventario de Repuestos	100.190.994	284.811.860	288.765.324	-	184.620.866	-	3.953.464
Ajustes por inflación	-	6.130.409	6.105.223	-	6.130.409	25.186	-
ACTIVOS FIJOS	206.787.276	186.392.012	179.502.092	48.642.600	28.247.336	23.242.766	16.352.846
Local # 1 - Almacén	42.875.353	38.147.822	42.334.526	4.727.531	-	-	4.186.704
Ajustes por Inflación	14.965.148	18.752.720	21.356.777	-	3.787.572	-	2.604.057
Valorización Avalúo Catastral	-	4.727.531	4.901.266	-	4.727.531	-	173.735
(-) Depreciación acumulada	(18.011.610)	(24.052.520)	(29.087.654)	6.040.910	-	5.035.134	-
Local # 3 - Bodega	184.291.434	184.291.434	178.990.534	-	-	5.300.900	-
Ajustes por Inflación	69.025.694	85.613.664	88.943.245	-	16.587.970	-	3.329.581
(-) Depreciación acumulada	(94.100.138)	(131.206.777)	(139.362.759)	37.106.639	-	8.155.982	-
Muebles y Enseres	1.920.987	1.920.987	2.353.672	-	-	-	432.685
Ajustes por Inflación	2.633.352	2.931.584	3.109.732	-	298.232	-	178.148
(-) Depreciación acumulada	(4.153.910)	(4.153.910)	(4.812.990)	-	-	659.080	-
Equipo de Oficina	1.919.299	1.919.299	2.378.512	-	-	-	459.213
Ajustes por Inflación	2.632.924	2.931.018	3.201.734	-	298.094	-	270.716
(-) Depreciación acumulada	(4.151.965)	(4.151.965)	(4.725.384)	-	-	573.419	-
Equipo de Computación	16.438.968	16.438.968	19.276.533	-	-	-	2.837.565
Ajustes por Inflación	13.053.377	14.984.626	16.221.002	-	1.931.249	-	1.236.376
(-) Depreciación acumulada	(24.961.918)	(25.729.438)	(28.543.601)	767.520	-	2.814.163	-
Equipo de Comunicaciones	511.350	511.350	754.029	-	-	-	242.679
Ajustes por Inflación	192.760	238.867	307.612	-	46.107	-	68.745
(-) Depreciación acumulada	(365.955)	(365.955)	(399.103)	-	-	33.148	-
Líneas Telefónicas	3.948.364	3.948.364	4.277.990	-	-	-	329.626
Ajustes por Inflación	3.510.477	3.998.906	4.001.922	-	488.429	-	3.016
(-) Depreciación acumulada	(6.641.263)	(6.641.263)	(7.312.203)	-	-	670.940	-
1. Revolver	1.000.000	1.000.000	1.000.000	-	-	-	-
Ajustes por Inflación	254.548	336.700	336.700	-	82.152	-	-
OTROS ACTIVOS	9.146.002	6.134.663	6.281.306	3.374.662	363.323	64.940	211.583
Licencias Software de Computación	4.635.367	4.635.367	4.815.234	-	-	-	179.867
Ajustes por Inflación	463.723	797.627	829.343	-	333.904	-	31.716
Impuesto preservar la Seguridad	1.896.112	-	-	1.896.112	-	-	-
Programas Software Computador	1.478.550	-	-	1.478.550	-	-	-
Mantenimiento Equipo Computación	672.250	701.669	636.729	-	29.419	64.940	-
TOTAL ACTIVO	573.597.685	516.457.756	506.156.093	292.249.202	235.109.273	47.963.163	37.661.500

FUENTES Y USOS

Activo	Aumento	Uso
Activo	Disminución	Fuente
Pasivo	Aumento	Fuente
Pasivo	Disminución	Uso
Patrimonio	Aumento	Fuente
Patrimonio	Disminución	Uso

CUENTA	AÑOS			2011/2012		2012/2013	
	2011	2012	2013	FUENTES	USOS	FUENTES	USOS
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE	357.664.407	323.931.081	320.372.695	240.231.940	206.498.614	24.655.457	21.097.071
Caja General	200.000	200.000	200.000	-	-	-	-
Caja Menor	200.000	200.000	200.000	-	-	-	-
Bco Superior Cta Cte	1.335.312	414.529	503.677	920.783	-	-	89.148
Bco de Bogotá Cta Cte	66.450	204.184	38.920	-	137.734	165.264	-
Bco de Bogotá Cta Ahorros	81.942	89.342	1.017.834	-	7.400	-	928.492
Bancolombia Cta Cte.	-	1.069.348	99.780	-	1.069.348	969.568	-
Cédulas de Capitalización	-	800.000	400.000	-	800.000	400.000	-
Cientes Nacionales	22.114.440	5.802.609	3.566.980	16.311.831	-	2.235.629	-
Cuentas por Cobrar a Socios	219.261.049	-	-	219.261.049	-	-	-
Préstamos a empleados	475.000	-	16.125.967	475.000	-	-	16.125.967
Deudores Varios	7.337.163	20.595.219	-	-	13.258.056	20.595.219	-
Impuesto de Renta	2.640.000	2.336.000	2.127.000	304.000	-	209.000	-
Sobretasa Impuesto renta	-	228.000	215.000	-	228.000	13.000	-
Retenciones Industria y Comercio	-	246.802	238.990	-	246.802	7.812	-
Retención en la Fuente	1.077.388	802.779	768.000	274.609	-	34.779	-
Deudas de Difícil Cobro	2.684.668	-	-	2.684.668	-	-	-
Inventario de Repuestos	100.190.994	284.811.860	288.765.324	-	184.620.866	-	3.953.464
Ajustes por inflación	-	6.130.409	6.105.223	-	6.130.409	25.186	-
ACTIVOS FIJOS	206.787.276	186.392.012	179.502.092	48.642.600	28.247.336	23.242.766	16.352.846
Local # 1 - Almacén	42.875.353	38.147.822	42.334.526	4.727.531	-	-	4.186.704
Ajustes por Inflación	14.965.148	18.752.720	21.356.777	-	3.787.572	-	2.604.057
Valorización Avalúo Catastral	-	4.727.531	4.901.266	-	4.727.531	-	173.735
(-) Depreciación acumulada	(18.011.610)	(24.052.520)	(29.087.654)	6.040.910	-	5.035.134	-
Local # 3 - Bodega	184.291.434	184.291.434	178.990.534	-	-	5.300.900	-
Ajustes por Inflación	69.025.694	85.613.664	88.943.245	-	16.587.970	-	3.329.581
(-) Depreciación acumulada	(94.100.138)	(131.206.777)	(139.362.759)	37.106.639	-	8.155.982	-
Muebles y Enseres	1.920.987	1.920.987	2.353.672	-	-	-	432.685
Ajustes por Inflación	2.633.352	2.931.584	3.109.732	-	298.232	-	178.148
(-) Depreciación acumulada	(4.153.910)	(4.153.910)	(4.812.990)	-	-	659.080	-
Equipo de Oficina	1.919.299	1.919.299	2.378.512	-	-	-	459.213
Ajustes por Inflación	2.632.924	2.931.018	3.201.734	-	298.094	-	270.716
(-) Depreciación acumulada	(4.151.965)	(4.151.965)	(4.725.384)	-	-	573.419	-
Equipo de Computación	16.438.968	16.438.968	19.276.533	-	-	-	2.837.565
Ajustes por Inflación	13.053.377	14.984.626	16.221.002	-	1.931.249	-	1.236.376
(-) Depreciación acumulada	(24.961.918)	(25.729.438)	(28.543.601)	767.520	-	2.814.163	-
Equipo de Comunicaciones	511.350	511.350	754.029	-	-	-	242.679
Ajustes por Inflación	192.760	238.867	307.612	-	46.107	-	68.745
(-) Depreciación acumulada	(365.955)	(365.955)	(399.103)	-	-	33.148	-
Líneas Telefónicas	3.948.364	3.948.364	4.277.990	-	-	-	329.626
Ajustes por Inflación	3.510.477	3.998.906	4.001.922	-	488.429	-	3.016
(-) Depreciación acumulada	(6.641.263)	(6.641.263)	(7.312.203)	-	-	670.940	-
1. Revolver	1.000.000	1.000.000	1.000.000	-	-	-	-
Ajustes por Inflación	254.548	336.700	336.700	-	82.152	-	-
OTROS ACTIVOS	9.146.002	6.134.663	6.281.306	3.374.662	363.323	64.940	211.583
Licencias Software de Computación	4.635.367	4.635.367	4.815.234	-	-	-	179.867
Ajustes por Inflación	463.723	797.627	829.343	-	333.904	-	31.716
Impuesto preservar la Seguridad	1.896.112	-	-	1.896.112	-	-	-
Programas Software Computador	1.478.550	-	-	1.478.550	-	-	-
Mantenimiento Equipo Computación	672.250	701.669	636.729	-	29.419	64.940	-
TOTAL ACTIVO	573.597.685	516.457.756	506.156.093	292.249.202	235.109.273	47.963.163	37.661.500

PASIVO							
PASIVOS CORRIENTES	164.097.398	62.567.297	53.033.588	1.252.823	102.782.924	643.789	10.177.498
Bancolombia Cta Cte	9.815.544	-	-	-	9.815.544	-	-
Tarjeta Crédito Bancolombia	777.540	-	-	-	777.540	-	-
Ob. Bancolombia	17.504.000	-	-	-	17.504.000	-	-
De Mercancías	98.998.606	50.730.550	40.628.934	-	48.268.056	-	10.101.616
De Suministros	3.449.509	372.729	390.817	-	3.076.780	18.088	-
Retención en la Fuente	1.302.000	1.125.000	1.049.118	-	177.000	-	75.882
Retención Industria y Comercio	23.000	17.000	22.000	-	6.000	5.000	-
Aportes Parafiscales por Pagar	667.442	557.941	607.823	-	109.501	49.882	-
Préstamos de Particulares	17.000.000	-	-	-	17.000.000	-	-
Aportes Pensiones por Pagar	618.400	375.400	396.400	-	243.000	21.000	-
Impuesto para Preservar la Seguridad	1.287.000	-	-	-	1.287.000	-	-
I.V.A POR PAGAR	4.684.000	4.172.000	4.315.000	-	512.000	143.000	-
Industria y Comercio	-	330.000,00	345.000	330.000	-	15.000	-
Salarios por Pagar	1.893.971	-	-	-	1.893.971	-	-
Cesantías por Pagar	3.739.876	3.040.500,00	3.150.000	-	699.376	109.500	-
Intereses Cesantías por Pagar	419.210	364.860,00	398.726	-	54.350	33.866	-
Vacaciones Consolidadas	1.917.300	558.494,00	627.394	-	1.358.806	68.900	-
Anticipos de Clientes	-	922.823,00	1.102.376	922.823	-	179.553	-
PASIVOS MEDIANO PLAZO	-	24.160.000	18.900.000	24.160.000	-	-	5.260.000
Préstamos de Particulares	-	24.160.000,00	18.900.000	24.160.000	-	-	5.260.000
PASIVOS LARGO PLAZO	132.337.431	101.083.280	99.289.330	-	31.254.151	-	1.793.950
Banco Central Hipotecario	132.337.431	101.083.280	99.289.330	-	31.254.151	-	1.793.950
TOTAL PASIVO	296.434.830	187.810.577	171.222.918	25.412.823	134.037.076	643.789	17.231.448
PATRIMONIO							
Capital Social	190.000.000	190.000.000	125.000.000	-	-	-	65.000.000
Reserva Legal	1.986.647	1.986.647	1.760.330	-	-	-	226.317
Revalorización del Patrimonio	67.048.794	80.127.210	85.556.480	13.078.416	-	5.429.270	-
a Diciembre 31	45.279.639	6.526.151	25.292.710	-	38.753.488	18.766.559	-
Resultados de Ej. anteriores	(31.879.756,18)	45.279.639	91.541.121	77.159.395	-	46.261.482	-
Superavit por Valorización	4.727.532	4.727.532	5.782.534	-	-	1.055.002	-
TOTAL PATRIMONIO	277.162.856	328.647.179	334.933.175	90.237.811	38.753.488	71.512.313	65.226.317
TOTAL	407.899.837	407.899.837	407.899.837	120.119.265	120.119.265	120.119.265	120.119.265

El estado de cambios en la situación financiera, conocido también con el nombre de estado de fuentes y usos de fondos, este informe financiero permite observar para un periodo contable la circulación de fondos de la empresa. Muestra el origen de los fondos obtenidos por la empresa, así como su aplicación a lo largo de una vigencia fiscal (1 de enero a 31 de diciembre de un año determinado).

Para el estudio de la Empresa Almacén El Espid, el término fondos hace referencia al concepto de capital de trabajo, aunque tiene también otras connotaciones como efectivo, activos corrientes, activos líquidos, entre otros.

Se consideran fuente de fondos aquellos movimientos de las cuentas del Balance General y del Estado de Resultados que originan aumento en el capital de trabajo de la Empresa. Estos movimientos son:

- Disminución en partidas del activo no corriente.
- Aumento en partidas del pasivo no corriente
- Aumento en partidas del patrimonio
- Utilidades generadas durante el periodo

Se consideran uso de fondos aquellos movimientos de las cuentas del Balance General y del Estado de Resultados que producen disminución en el capital de trabajo. Estos movimientos son:

- Aumento en partidas del activo no corriente
- Disminución en partidas del pasivo no corriente
- Disminución en partidas del patrimonio
- Pérdidas incurridas durante el periodo.

Como puede observarse en el comparativo 2012/2013, el capital de trabajo tuvo un aumento de \$10.301.663 (Diferencia entre las fuentes y usos del Total Activo).

Si durante un periodo la Empresa produce utilidades, se genera una fuente de fondos conocida como recursos financieros provistos por las operaciones del periodo; si por el contrario incurre en pérdidas, se origina una aplicación de fondos. Para obtener la utilidad o pérdida, además de restar de los ingresos, los gastos operativos y financieros, los cuales implican disminuciones en el capital de trabajo. Con el fin de determinar las fuentes de fondos provenientes de las operaciones del periodo, se deben sumar estos cargos y restar los créditos que no afectan el capital de trabajo.

14.2 PLAN DE COMPRAS.

En una empresa comercial, generalmente el Departamento de Mercadeo tiene participación en el establecimiento del Presupuesto de Ventas y se relaciona con productos terminados que hay que pedir a los proveedores y el Departamento de Compras debe establecer el plan de compras para abastecer esos productos al Departamento de Ventas; en el caso particular del Almacén El Espid, dado su tamaño relativamente pequeño, el gerente es quien determina qué se va a comprar y cómo debe venderse.

Ahora bien, como se sabe, un Departamento de Mercadeo hace promociones para apoyar las ventas de determinados productos en determinados momentos del año, con el propósito de alcanzar metas. Algunas promociones se diseñan orientadas a los clientes mayoristas o para el consumidor final.

El Gerente de Marca, sabe lo que quiere y entonces llama a proveedores de artículos promocionales o empresas especializadas para negociar con ellos los precios, las cantidades necesarias, las fechas en que se necesitan, colores, tamaños, etc.

Una vez realizada la negociación, pasa al Departamento de Compras todos los detalles acordados con el proveedor para que sea ese Departamento quien le dé seguimiento a la compra. Es decir, el Departamento de Compras emite las órdenes de compra de acuerdo a lo negociado por el Gerente y estará pendiente de que el proveedor cumpla con todas las especificaciones acordadas.

El control de inventarios debe ser eficiente para evitar que se tengan datos incorrectos de lo que se tiene en bodega. Para que esto se logre, el responsable principal de la eficiencia en este control es el bodeguero, pues debe tener registros actualizados en el momento que sucedan los movimientos.

En los dos siguientes cuadros se presenta el plan de compras para el Almacén El Espid., en unidades y en pesos.

- COMPRAS EN UNIDADES.

COMPRAS EN UNIDADES

CANTIDADES CALCULADAS CON SOLVER CANT CALC CON INCR. %

REFERENCIA	REPUESTO A COMPRAR	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
7750819636	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 LH	306	307	301	298	295	292
7750819637	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 RH	306	307	301	298	295	292
7702240209	BOMPER DEL. CLIO 01 GRIS	212	221	226	233	240	247
7751469454	CAPOT CLIO FASE II 98/02	10	10	10	10	10	10
7701472294	GUARDAFANGO DEL. RN CLIO FASE II 00/02 LH	307	307	301	297	294	291
7701472295	GUARDAFANGO DEL. RN CLIO FASE II 00/02 RH	307	307	301	297	294	291
7701473708	BOMPER DEL. RN CITIUS 01/05	232	241	301	344	393	450
7751493024-1	CAPOT2004/09 TAXI CITIUS - SYMBOL	10	10	10	10	10	10
	FAROLA CITIUS FASE III 2004/08	10	10	10	10	10	10
7701473449	G/FANGO DEL. DER. CITIUS 01/05	307	355	141	110	85	66
8200403981	STOP SIMBOL TAXI CITIUS LH BLANCA	10	10	10	10	10	10
6001546685-1	CAPOT R. LOGAN TW	10	10	10	10	10	10
6001546713	G/FANGO DEL. R. LOGAN	232	241	301	344	393	450
7751471867	CAPOT R. MEGANE 99/02	10	10	10	10	10	10
7751696568	GUARDAFANGO DEL. R. MEGANE 99/02	232	241	301	344	393	450
775166898	FAROLA MEGANE 99/02	10	10	10	10	10	10
775154325	STOP MEGANE 99/02	10	10	10	10	10	10
7700816854	BOMPER DEL. R. TWINGO	199	207	211	218	225	232
7751467697	CAPOT R. TWINGO 96/97	10	10	10	10	10	10
7700819230	ALERON TRASERO TAPA TWINGO	222	231	301	352	412	482
7716546341	FAROLA DEL. RN TWINGO	10	10	10	10	10	10
7700983243	STOP TRASERO RN TWINGO	10	10	10	10	10	10
7700812344	PUERTA DELANTERA RN TWINGO	212	221	226	233	240	247
7781645367	TAPA BAUL TRASERA RN TWINGO	307	307	301	298	295	292
TOTAL UNIDADES A ADQUIRIR		3.491	3.602	3.619	3.774	3.965	4.193

Fuente: Elaborado por el autor.

- **COMPRAS EN PESOS DÓLARES.**

COMPRAS USD

REFERENCIA	REPUESTO A COMPRAR	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
7750819636	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 LH	37.855	39.024	39.411	40.215	41.036	41.873
7750819637	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 RH	37.855	39.024	39.411	40.215	41.036	41.873
7702240209	BOMPER DEL. CLIO 01 GRIS	22.962	24.595	25.894	27.498	29.201	31.011
7751469454	CAPOT CLIO FASE II 98/02	1.339	1.379	1.421	1.463	1.507	1.552
7701472294	GUARDA FANGO DEL. RN CLIO FASE II 00/02 LH	42.696	44.019	44.348	45.201	46.070	46.956
7701472295	GUARDA FANGO DEL. RN CLIO FASE II 00/02 RH	42.696	44.019	44.348	45.201	46.070	46.956
7701473708	BOMPER DEL. RN CITIUS 01/05	27.431	29.387	37.766	44.497	52.426	61.769
7751493024-1	CAPOT 2004/09 TAXI CITIUS - SYMBOL	1.370	1.411	1.453	1.497	1.542	1.588
	FAROLA CITIUS FASE III 2004/08	670	690	710	732	754	776
7701473449	G/FANGO DEL. DER. CITIUS 01/05	44.315	52.794	21.618	17.303	13.850	11.085
8200403981	STOP SIMBOL TAXI CITIUS LH BLANCA	330	339	350	360	371	382
6001546685-1	CAPOT R. LOGAN TW	1.236	1.273	1.311	1.351	1.391	1.433
6001546713	G/FANGO DEL. R. LOGAN	27.431	29.387	37.766	44.497	52.426	61.769
7751471867	CAPOT R. MEGANE 99/02	1.648	1.697	1.748	1.801	1.855	1.910
7751696568	GUARDA FANGO DEL. R. MEGANE 99/02	27.431	29.387	37.766	44.497	52.426	61.769
775166898	FAROLA MEGANE 99/02	618	637	656	675	696	716
775154325	STOP MEGANE 99/02	371	382	393	405	417	430
7700816854	BOMPER DEL. R. TWINGO	20.070	21.495	22.628	24.027	25.513	27.091
7751467697	CAPOT R. TWINGO 96/97	1.185	1.220	1.257	1.294	1.333	1.373
7700819230	ALERON TRASERO TAPA TWINGO	25.147	26.938	36.121	43.565	52.542	63.368
7716546341	FAROLA DEL. RN TWINGO	494	509	525	540	556	573
7700983243	STOP TRASERO RN TWINGO	361	371	382	394	406	418
7700812344	PUERTA DELANTERA RN TWINGO	22.962	24.595	25.894	27.498	29.201	31.011
7781645367	TAPA BAUL TRASERA RN TWINGO	39.466	40.686	41.057	41.878	42.716	43.571
TOTAL INVERSIÓN EN DOLARES		427.937	455.258	464.233	496.603	535.343	581.257

Fuente: Elaborado por el autor.

- PROYECCIÓN COSTO DE USD.

COSTO USD 2014	COSTO USD 2015	COSTO USD 2016	COSTO USD 2017	COSTO USD 2018	COSTO USD 2019	COSTO USD 2019
120,00	123,60	127,31	131,13	135,06	139,11	143,29
120,00	123,60	127,31	131,13	135,06	139,11	143,29
105,00	108,15	111,39	114,74	118,18	121,72	125,38
130,00	133,90	137,92	142,05	146,32	150,71	155,23
135,00	139,05	143,22	147,52	151,94	156,50	161,20
135,00	139,05	143,22	147,52	151,94	156,50	161,20
115,00	118,45	122,00	125,66	129,43	133,32	137,32
133,00	136,99	141,10	145,33	149,69	154,18	158,81
65,00	66,95	68,96	71,03	73,16	75,35	77,61
140,00	144,20	148,53	152,98	157,57	162,30	167,17
32,00	32,96	33,95	34,97	36,02	37,10	38,21
120,00	123,60	127,31	131,13	135,06	139,11	143,29
115,00	118,45	122,00	125,66	129,43	133,32	137,32
160,00	164,80	169,74	174,84	180,08	185,48	191,05
115,00	118,45	122,00	125,66	129,43	133,32	137,32
60,00	61,80	63,65	65,56	67,53	69,56	71,64
36,00	37,08	38,19	39,34	40,52	41,73	42,99
98,00	100,94	103,97	107,09	110,30	113,61	117,02
115,00	118,45	122,00	125,66	129,43	133,32	137,32
110,00	113,30	116,70	120,20	123,81	127,52	131,35
48,00	49,44	50,92	52,45	54,02	55,65	57,31
35,00	36,05	37,13	38,25	39,39	40,57	41,79
105,00	108,15	111,39	114,74	118,18	121,72	125,38
125,00	128,75	132,61	136,59	140,69	144,91	149,26

Fuente: Elaborado por el autor.

- COMPRAS EN PESOS COLOMBIANOS.

COMPRAS PESOS TRM 1.829,02 1.850,15 1.884,83 1.933,07 1.994,87 2.070,22

REFERENCIA	REPUESTO A COMPRAR	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
7750819636	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 LH	69.237.193	72.199.811	74.283.394	77.739.136	81.861.336	86.687.106
7750819637	G/FANGO DEL. RENAULT CLIO 94/97 RH	69.237.193	72.199.811	74.283.394	77.739.136	81.861.336	86.687.106
7702240209	BOMPER DEL. CLIO 01 GRIS	41.998.334	45.504.875	48.804.992	53.155.163	58.252.934	64.198.770
7751469454	CAPOT CLIO FASE II 98/02	2.449.061	2.551.666	2.677.484	2.828.391	3.006.375	3.213.538
7701472294	GUARDAFANGO DEL. RN CLIO FASE II 00/02 LH	78.091.116	81.441.111	83.588.187	87.376.444	91.904.119	97.210.268
7701472295	GUARDAFANGO DEL. RN CLIO FASE II 00/02 RH	78.091.116	81.441.111	83.588.187	87.376.444	91.904.119	97.210.268
7701473708	BOMPER DEL. RN CITIUS 01/05	50.172.643	54.370.231	71.182.755	86.014.826	104.583.455	127.876.048
7751493024-1	CAPOT2004/09 TAXI CITIUS - SYMBOL	2.505.577	2.610.551	2.739.272	2.893.661	3.075.753	3.287.697
	FAROLA CITIUS FASE III 2004/08	1.224.530	1.275.833	1.338.742	1.414.195	1.503.188	1.606.769
7701473449	G/FANGO DEL. DER. CITIUS 01/05	81.052.264	97.677.471	40.745.675	33.448.085	27.628.171	22.949.307
8200403981	STOP SIMBOL TAXI CITIUS LH BLANCA	602.846	628.102	659.073	696.219	740.031	791.025
6001546685-1	CAPOT R. LOGAN TW	2.260.671	2.355.384	2.471.523	2.610.822	2.775.115	2.966.343
6001546713	G/FANGO DEL. R. LOGAN	50.172.643	54.370.231	71.182.755	86.014.826	104.583.455	127.876.048
7751471867	CAPOT R. MEGANE 99/02	3.014.228	3.140.512	3.295.364	3.481.097	3.700.154	3.955.124
7751696568	GUARDAFANGO DEL. R. MEGANE 99/02	50.172.643	54.370.231	71.182.755	86.014.826	104.583.455	127.876.049
775166898	FAROLA MEGANE 99/02	1.130.336	1.177.692	1.235.762	1.305.411	1.387.558	1.483.172
775154325	STOP MEGANE 99/02	678.201	706.615	741.457	783.247	832.535	889.903
7700816854	BOMPER DEL. R. TWINGO	36.708.299	39.768.011	42.649.123	46.445.970	50.895.234	56.084.486
7751467697	CAPOT R. TWINGO 96/97	2.166.476	2.257.243	2.368.543	2.502.038	2.659.486	2.842.745
7700819230	ALERON TRASERO TAPA TWINGO	45.994.700	49.838.965	68.082.596	84.213.383	104.813.510	131.186.749
7716546341	FAROLA DEL. RN TWINGO	904.268	942.154	988.609	1.044.329	1.110.046	1.186.537
7700983243	STOP TRASERO RN TWINGO	659.362	686.987	720.861	761.490	809.409	865.183
7700812344	PUERTA DELANTERA RN TWINGO	41.998.337	45.504.877	48.804.981	53.155.143	58.252.904	64.198.728
7781645367	TAPA BAUL TRASERA RN TWINGO	72.183.581	75.274.906	77.384.517	80.953.505	85.213.496	90.202.311
TOTAL INVERSIÓN EN PESOS		782.705.619	842.294.381	875.000.000	959.967.789	1.067.937.174	1.203.331.280

FUENTE: Elaboración del autor.

- DISTRIBUCIÓN RACIONAL DE LAS COMPRAS.

Para la distribución de las cantidades compradas los 3 primeros años se usa solver maximizando el promedio de la utilidad bruta en ventas para estos años

Suma de la inversión 3 primeros años 2.500.000.000 *Debe ser igual a* \$2.500.000.000

Porcentaje inversión 35% >= 31,31% >= 30%

Porcentaje inversión : 35% >= 33,69% >= 30%

Porcentaje inversión : 35% >= 35,00% >= 30%

Total 100,00% *Debe ser igual a 100%*

Cantidades Mínimas a Adquirir 10 *Debe ser mayor o igual a 10*

Cantidades Máximas a Adquirir 400 *Debe ser menor o igual a 400*

Los años 4, 5 y 6 se proyectan con el método de incremento porcentual

Supuestos Generales	
<i>Las Ventas gravadas para el año 2014 son proyectadas con el Incremento del PIB</i>	
<i>Las Compras Nacionales para el periodo 2014-2020 son proyectadas con el IPC</i>	
<i>Las importaciones se realizan a partir de 2015</i>	
Margen de ganancia Compras Nacionales	40%
Margen de ganancia Importaciones	50%
Ventas Excluidas (En proporción a Ventas Gravadas)	1,3%
Devoluciones y Descuentos (En relación a Ventas Totales)	7,6%

Crecimiento PIB Nominal 2014	7,88%	Inflación 2014p	3%
Crecimiento PIB Nominal 2015p	8,07%	Inflación 2015p	3%
Crecimiento PIB Nominal 2016p	7,57%	Inflación 2016p	3%
Crecimiento PIB Nominal 2017p	7,57%	Inflación 2017p	3%
Crecimiento PIB Nominal 2018p	7,57%	Inflación 2018p	3%
Crecimiento PIB Nominal 2019p	7,57%	Inflación 2019p	3%
Crecimiento PIB Nominal 2020p	7,57%	Inflación 2020p	3%

FUENTE: Elaboración del autor.

14.3 PROYECCIÓN DE INGRESOS OPERACIONALES.

Con base al comportamiento de los ingresos del Almacén El Espid desde el año 2011, 2012, 2013 y 2014, y el presupuesto de compras, se proyectan los ingresos al 2020.

INGRESOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
INGRESOS OPERACIONALES	821.218.323	674.984.531	754.656.807	750.191.165	1.849.614.324	1.937.709.662	1.986.027.991	2.111.641.186	2.271.265.674	2.471.443.194
VENTAS DE REPUESTOS	902.814.275	724.040.095	810.317.701	811.550.413	2.000.897.024	2.096.197.811	2.148.468.167	2.284.355.452	2.457.035.863	2.673.586.200
Ventas Gravadas	889.657.738	715.227.088	801.304.967	801.304.967	1.975.313.653	2.069.395.928	2.120.997.958	2.255.147.795	2.425.620.323	2.639.401.857
Ventas Excluidas	13.156.537	8.813.007	9.012.734	10.245.446	25.583.372	26.801.883	27.470.209	29.207.657	31.415.541	34.184.343
(-) DEVOLUCIONES Y DESCUENTOS	(81.595.952)	(49.055.564)	(55.660.894)	(61.359.248)	(151.282.700)	(158.488.148)	(162.440.176)	(172.714.266)	(185.770.190)	(202.143.006)
Devoluciones y Descuentos en Ventas	81.595.952	49.055.564	55.660.894	61.359.248	151.282.700	158.488.148	162.440.176	172.714.266	185.770.190	202.143.006
(-) COSTO DE VENTAS	(530.964.183)	(458.598.290)	(499.786.755)	(499.786.755)	(1.393.513.106)	(1.461.585.096)	(1.498.921.065)	(1.595.983.412)	(1.719.326.563)	(1.874.005.375)
<i>% Compras nacionales en proporción a importaciones.</i>										
COSTO DE LA MERCANCIA VENDIDA	526.541.806	458.598.290	499.786.755	499.786.755	1.393.513.106	1.461.585.096	1.498.921.065	1.595.983.412	1.719.326.563	1.874.005.375
Costo de la Mercancía Vendida	526.541.806	458.598.290	499.786.755	499.786.755	1.393.513.106	1.461.585.096	1.498.921.065	1.595.983.412	1.719.326.563	1.874.005.375
Importaciones	-	-	-	-	893.726.351	961.798.341	999.134.310	1.096.196.657	1.219.539.808	1.374.218.620
Valor Importación en Pesos					782.705.619	842.294.381	875.000.000	959.967.789	1.067.937.174	1.203.331.280
Fletes y Seguros					23.481.169	25.268.831	26.250.000	28.799.034	32.038.115	36.099.938
Gravamen Arancelario					79.712.508	85.812.185	89.134.310	97.830.156	108.885.147	122.754.088
Costos Adicionales de Importación					7.827.056	8.422.944	8.750.000	9.599.678	10.679.372	12.033.313
Compras Nacionales	526.541.806	458.598.290	499.786.755	499.786.755	499.786.755	499.786.755	499.786.755	499.786.755	499.786.755	499.786.755
<i>% Dtos en compras MV</i>										
DESCUENTOS EN COMPRAS	4.422.377	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Descuentos en Compras	(4.422.377)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	290.254.140	216.386.241	254.870.052	250.404.410	456.101.218	476.124.566	487.106.925	515.657.774	551.939.111	597.437.819

FUENTE: Elaboración del autor.

14.4 COMPORTAMIENTO DE LA TRM.

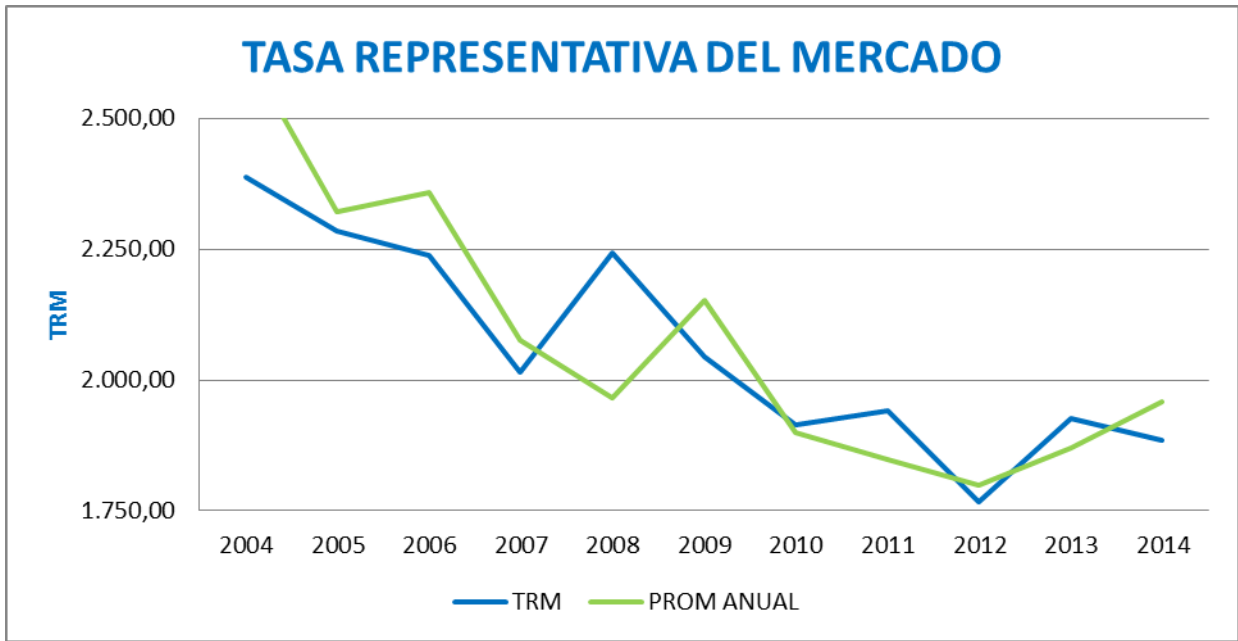
La tasa de cambio representativa del mercado (TRM) es la cantidad de pesos colombianos por un dólar de los Estados Unidos (antes del 27 de noviembre de 1991 la tasa de cambio del mercado colombiano estaba dada por el valor de un certificado de cambio). La TRM se calcula con base en las operaciones de compra y venta de divisas entre intermediarios financieros que transan en el mercado cambiario colombiano, con cumplimiento el mismo día cuando se realiza la negociación de las divisas. Actualmente la Superintendencia Financiera de Colombia es la que calcula y certifica diariamente la TRM con base en las operaciones registradas el día hábil inmediatamente anterior.⁶²

Tabla . Comportamiento de la TRM.

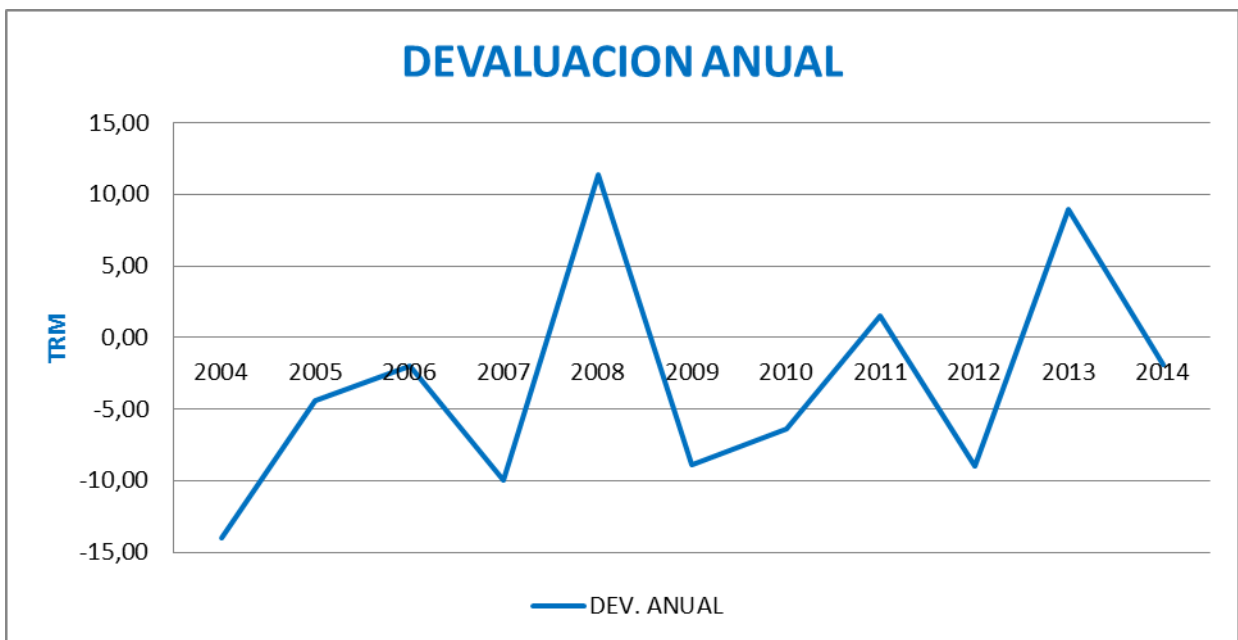
AÑO	TRM	MIN	MAX	PROM ANUAL	DEV. ANUAL
2004	2.389,75	2.316,12	2.778,92	2.628,47	-13,98
2005	2.284,22	2.272,95	2.397,25	2.321,49	-4,42
2006	2.238,79	2.225,44	2.634,06	2.358,96	-1,99
2007	2.014,76	1.877,88	2.261,22	2.076,24	-10,01
2008	2.243,59	1.652,41	2.392,28	1.967,11	11,36
2009	2.044,23	1.825,68	2.596,37	2.153,30	-8,89
2010	1.913,98	1.786,20	2.044,23	1.898,68	-6,37
2011	1.942,70	1.748,41	1.972,76	1.846,97	1,50
2012	1.768,23	1.754,89	1.942,70	1.797,79	-8,98
2013	1.926,83	1.758,45	1.952,11	1.869,10	8,97
2014	1.886,01	1.877,18	2.054,90	1.959,88	-1,87

Fuente: Elaboración del autor, con base a información Banco de La República

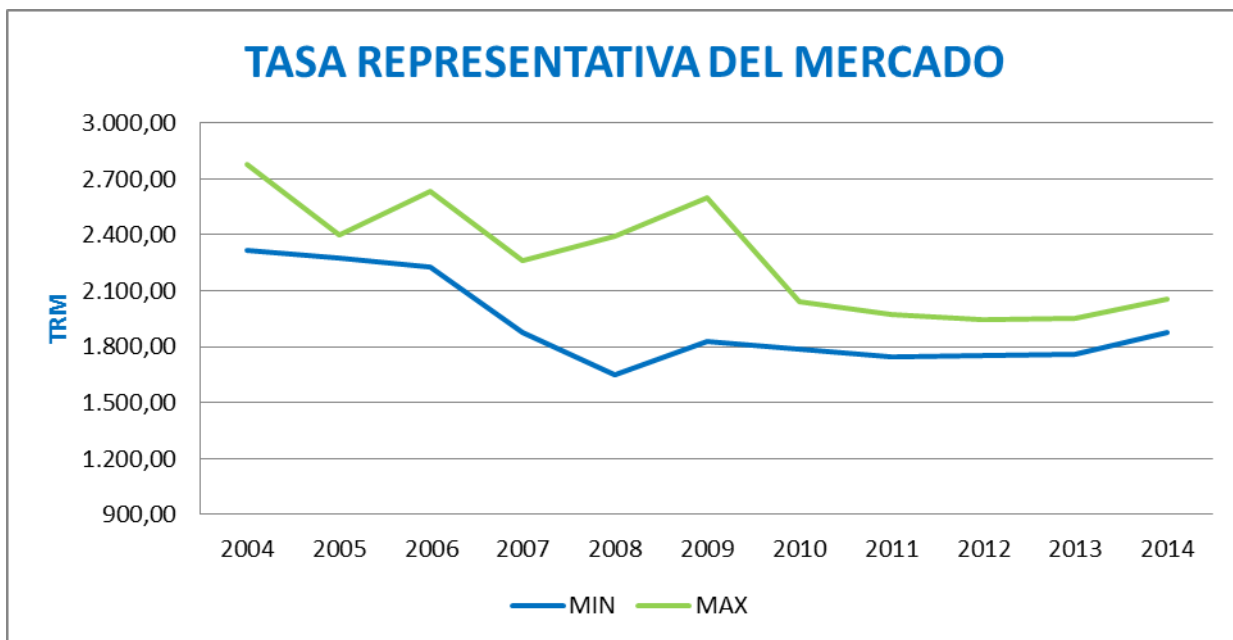
⁶² BANCO DE LA REPÚBLICA. Tasa de cambio del peso colombiano. (TRM). Disponible en www.banrepublica.gov.co. Consultado agosto 12 de 2014.



Fuente: Elaboración del autor



Fuente: Elaboración del autor.



Fuente: Elaboración del autor.

14.5 GASTOS DE NÓMINA CON EL PLAN DE IMPORTACIÓN.

A continuación se presenta el comportamiento de la nómina relacionada con el plan de importación.

Supuestos

	Valor	% Incremento		
SMMLV 2014	616.000		AUX TRANS 2014p	72.000
SMMLV 2015p	642.697	4,33%	AUX TRANS 2015p	76.428
SMMLV 2016p	668.506	4,02%	AUX TRANS 2016p	79.531
SMMLV 2017p	694.314	3,86%	AUX TRANS 2017p	82.634
SMMLV 2018p	720.122	3,72%	AUX TRANS 2018p	85.738
SMMLV 2019p	745.931	3,58%	AUX TRANS 2019p	88.841
SMMLV 2020p	771.739	3,46%	AUX TRANS 2020p	91.944

MODELO MENSUAL

CARGO	SUELDO BASICO	DIAS LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	COMISIONES	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANPORTE
ADMINISTRADOR	-	30,00	-	0	-	-
VENDEDOR	950.000	30,00	950.000	0	950.000	72.000
VENDEDOR	950.000	30,00	950.000	0	950.000	72.000
VENDEDOR	950.000	30,00	950.000	0	950.000	72.000
VENDEDOR	950.000	30,00	950.000	0	950.000	72.000
VENDEDOR	-	30,00	-	0	-	-
VENDEDOR	-	30,00	-	0	-	-
TOTALES	3.800.000			-	3.800.000	288.000

PRIMA DE SERVICIOS	PRESTACIONES SOCIALES			PARAFISCALES			SEGURIDAD SOCIAL				ARL PATRON
	CESANTIAS	INTERESES CESANTIAS	VACACIONES	COMFAMILIAR	ICBF	SENA	APORTES SALUD		APORTES PENSION		
							EMPLEADO	PATRON	EMPLEADO	PATRON	
8,33%	8,33%	1,00%	4,17%	4,00%	3,00%	2,00%	4,00%	8,50%	4,00%	12,00%	0,522%
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85.133	85.133	851	39.615	38.000	28.500	19.000	38.000	80.750	38.000	114.000	4.959
85.133	85.133	851	39.615	38.000	28.500	19.000	38.000	80.750	38.000	114.000	4.959
85.133	85.133	851	39.615	38.000	28.500	19.000	38.000	80.750	38.000	114.000	4.959
85.133	85.133	851	39.615	38.000	28.500	19.000	38.000	80.750	38.000	114.000	4.959
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
340.530	340.530	3.405	158.460	152.000	114.000	76.000	152.000	323.000	152.000	456.000	19.836

2014							
CARGO	SUELDO MENSUAL	MESES LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	% COMISION SOBRE VENTAS	COMISIONES SOBRE VENTAS	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANPORTE
ADMINISTRADOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	950.000	12,00	11.400.000	0%	-	11.400.000	864.000
VENDEDOR	950.000	12,00	11.400.000	0%	-	11.400.000	864.000
VENDEDOR	950.000	12,00	11.400.000	0%	-	11.400.000	864.000
VENDEDOR	950.000	12,00	11.400.000	0%	-	11.400.000	864.000
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
TOTALES	3.800.000		45.600.000		-	45.600.000	3.456.000

2015							
CARGO	SUELDO MENSUAL	MESES LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	% COMISION SOBRE VENTAS	COMISIONES SOBRE VENTAS	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANPORTE
ADMINISTRADOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	991.173	12,00	11.894.072	0%	-	11.894.072	917.133
VENDEDOR	991.173	12,00	11.894.072	0%	-	11.894.072	917.133
VENDEDOR	991.173	12,00	11.894.072	0%	-	11.894.072	917.133
VENDEDOR	991.173	12,00	11.894.072	0%	-	11.894.072	917.133
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
TOTALES	3.964.691		47.576.288		-	47.576.288	3.668.533

2016							
CARGO	SUELDO MENSUAL	MESES LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	% COMISION SOBRE VENTAS	COMISIONES SOBRE VENTAS	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANPORTE
ADMINISTRADOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	1.030.974	12,00	12.371.694	0%	-	12.371.694	954.373
VENDEDOR	1.030.974	12,00	12.371.694	0%	-	12.371.694	954.373
VENDEDOR	1.030.974	12,00	12.371.694	0%	-	12.371.694	954.373
VENDEDOR	1.030.974	12,00	12.371.694	0%	-	12.371.694	954.373
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
TOTALES	4.123.898		49.486.775		-	49.486.775	3.817.493

2017							
CARGO	SUELDO MENSUAL	MESES LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	% COMISION SOBRE VENTAS	COMISIONES SOBRE VENTAS	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANPORTE
ADMINISTRADOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	1.070.776	12,00	12.849.315	0%	-	12.849.315	991.613
VENDEDOR	1.070.776	12,00	12.849.315	0%	-	12.849.315	991.613
VENDEDOR	1.070.776	12,00	12.849.315	0%	-	12.849.315	991.613
VENDEDOR	1.070.776	12,00	12.849.315	0%	-	12.849.315	991.613
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
TOTALES	4.283.105		51.397.262		-	51.397.262	3.966.453

2018							
CARGO	SUELDO MENSUAL	MESES LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	% COMISION SOBRE VENTAS	COMISIONES SOBRE VENTAS	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANPORTE
ADMINISTRADOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	1.110.578	12,00	13.326.937	0%	-	13.326.937	1.028.853
VENDEDOR	1.110.578	12,00	13.326.937	0%	-	13.326.937	1.028.853
VENDEDOR	1.110.578	12,00	13.326.937	0%	-	13.326.937	1.028.853
VENDEDOR	1.110.578	12,00	13.326.937	0%	-	13.326.937	1.028.853
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
TOTALES	4.442.312		53.307.749		-	53.307.749	4.115.413

2019							
CARGO	SUELDO MENSUAL	MESES LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	% COMISION SOBRE VENTAS	COMISIONES SOBRE VENTAS	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANPORTE
ADMINISTRADOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	1.150.380	12,00	13.804.559	0%	-	13.804.559	1.066.093
VENDEDOR	1.150.380	12,00	13.804.559	0%	-	13.804.559	1.066.093
VENDEDOR	1.150.380	12,00	13.804.559	0%	-	13.804.559	1.066.093
VENDEDOR	1.150.380	12,00	13.804.559	0%	-	13.804.559	1.066.093
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
TOTALES	4.601.520		55.218.236		-	55.218.236	4.264.373

2020							
CARGO	SUELDO MENSUAL	MESES LABORADOS	SUELDO DEVENGADO	% COMISION SOBRE VENTAS	COMISIONES SOBRE VENTAS	TOTAL DEVENGADO	AUX DE TRANSPORTE
ADMINISTRADOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	1.190.182	12,00	14.282.181	0%	-	14.282.181	1.103.333
VENDEDOR	1.190.182	12,00	14.282.181	0%	-	14.282.181	1.103.333
VENDEDOR	1.190.182	12,00	14.282.181	0%	-	14.282.181	1.103.333
VENDEDOR	1.190.182	12,00	14.282.181	0%	-	14.282.181	1.103.333
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
VENDEDOR	-	12,00	-	0%	-	-	-
TOTALES	4.760.727		57.128.723		-	57.128.723	4.413.333

- RESUMEN DE LOS GASTOS DE NÓMINA.

CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldo Devengado	45.600.000	47.576.288	49.486.775	51.397.262	53.307.749	55.218.236	57.128.723
Comisiones Sobre Ventas	-	-	-	-	-	-	-
Aux de Transporte	3.456.000	3.668.533	3.817.493	3.966.453	4.115.413	4.264.373	4.413.333
Prestaciones Sociales	10.115.113	10.564.005	10.988.492	11.412.979	11.837.465	12.261.952	12.686.439
Parafiscales	4.104.000	4.281.866	4.453.810	4.625.754	4.797.697	4.969.641	5.141.585
Seguridad Social	9.586.032	10.001.487	10.403.110	10.804.732	11.206.355	11.607.978	12.009.600
TOTAL GASTOS PERSONAL	72.861.145	76.092.180	79.149.680	82.207.180	85.264.680	88.322.180	91.379.680

14.6 INVERSIÓN EN ACTIVOS.

Depreciación en Propiedad, planta y equipo	ACTIVOS EXISTENTES 2014	PRESUPUESTO AÑO 2015												PRESUPUESTO ANUAL 2016-2019					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	2016	2017	2018	2019	2020
Almacenes	39.504.915													-					100.000
Bodegas	128.571.020													-					100.000
Muebles y Enseres	650.414					1.000.000							1.000.000	5.500.000				1.000.000	100.000
Equipos de Oficina	854.862						250.000						250.000	3.000.000					100.000
Equipo de Computacion	6.953.934												-		12.000.000				100.000
Equipo de Comunicaciones	662.538							600.000					600.000	1.100.000	1.200.000				100.000
Lineas Telefonicas	967.709												-		1.700.000				100.000
Armamento de Vigilancia	1.336.700												-				1.000.000		100.000
Intangibles	5.644.577												-	3.500.000					100.000
TOTAL DEPRECIACIÓN	185.146.669	-	-	-	-	-	1.000.000	250.000	600.000	-	-	-	-	1.850.000	13.100.000	14.900.000	1.000.000	1.000.000	900.000

Inv. Acum 217.896.669
Inv. Proyecto 32.750.000

14.7 DEPRECIACIÓN.

La siguiente es la estimación de la depreciación proyectada al 2019.

Depreciación en Propiedad, planta y equipo	PROYECCION 2014			PROYECCION 2015-2019					
	Años de depreciación	Promedio años restantes por depreciar	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Almacenes	20	12	3.292.076	3.292.076	3.292.076	3.292.076	3.292.076	3.294.576	3.299.576
Bodegas	20	15	8.571.401	8.571.401	8.571.401	8.571.401	8.571.401	8.573.901	8.578.901
Muebles y Enseres	10	8	81.302	131.302	456.302	731.302	731.302	736.302	746.302
Equipos de Oficina	10	8	106.858	119.358	281.858	431.858	431.858	436.858	446.858
Equipo de Computacion	5	3	2.317.978	2.317.978	2.317.978	1.200.000	2.400.000	2.410.000	2.430.000
Equipo de Comunicaciones	5	3	220.846	280.846	450.846	460.000	580.000	590.000	550.000
Lineas Telefonicas	5	3	322.570	322.570	322.570	170.000	340.000	350.000	370.000
TOTAL DEPRECIACIÓN			14.913.031	15.035.531	15.693.031	14.856.637	16.346.637	16.391.637	16.421.637

Dep. Acum 109.658.141

- METODO DE DEPRECIACIÓN.

La depreciación en línea recta es uno de los métodos de depreciación más utilizados, principalmente por su sencillez, por la facilidad de implementación. La depreciación en línea recta supone una depreciación constante, una alícuota periódica de depreciación invariable.

En este método de depreciación se supone que el activo sufre un desgaste constante con el paso del tiempo, lo que no siempre se ajusta a la realidad, toda vez que hay activos que en la medida en que se desgastan, el nivel de desgaste se incrementa, es creciente. La vida útil de los activos fue: computadores y vehículos 5 años; inmuebles 20 años, maquinaria y equipos 10 años. La siguiente matriz presenta la depreciación de los diferentes activos:

MATRIZ DEPRECIACION

Como premisa general se supone que las inversiones adicionales realizadas desde 2015 no se harán en su totalidad a partir del mes de Enero de cada año, sino que tendrán una distribución dentro del periodo, así que no es posible cargar la totalidad de la depreciación sobre el monto de dichas inversiones, motivo por el cual a partir de este año se carga tan sólo 6 meses de depreciación en el primer año sobre los activos adquiridos.

								Total Depreciación en Activos	Sin Inversiones Existentes en 2014
Almacenes	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020	109.658.141	16.712.500
2014	3.292.076	3.292.076	3.292.076	3.292.076	3.292.076	3.292.076	3.292.076	23.044.534	-
2015		-	-	-	-	-	-	-	-
2016			-	-	-	-	-	-	-
2017				-	-	-	-	-	-
2018					-	-	-	-	-
2019						2.500	5.000	7.500	7.500
2020							2.500	2.500	2.500
Bodegas	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020		
2014	8.571.401	8.571.401	8.571.401	8.571.401	8.571.401	8.571.401	8.571.401	59.999.809	-
2015		-	-	-	-	-	-	-	-
2016			-	-	-	-	-	-	-
2017				-	-	-	-	-	-
2018					-	-	-	-	-
2019						2.500	5.000	7.500	7.500
2020							2.500	2.500	2.500
Muebles y Enseres	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020		
2014	81.302	81.302	81.302	81.302	81.302	81.302	81.302	569.112	-
2015		50.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	550.000	550.000
2016			275.000	550.000	550.000	550.000	550.000	2.475.000	2.475.000
2017				-	-	-	-	-	-
2018					-	-	-	-	-
2019						5.000	10.000	15.000	15.000
2020							5.000	5.000	5.000

Equipos de Oficina	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020		
2014	106.858	106.858	106.858	106.858	106.858	106.858	106.858	748.004	-
2015		12.500	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	137.500	137.500
2016			150.000	300.000	300.000	300.000	300.000	1.350.000	1.350.000
2017				-	-	-	-	-	-
2018					-	-	-	-	-
2019						5.000	10.000	15.000	15.000
2020							5.000	5.000	5.000
Equipo de Computacion	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020		
2014	2.317.978	2.317.978	2.317.978	-	-	-	-	6.953.934	-
2015		-	-	-	-	-	-	-	-
2016			-	-	-	-	-	-	-
2017				1.200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	8.400.000	8.400.000
2018					-	-	-	-	-
2019						10.000	20.000	30.000	30.000
2020							10.000	10.000	10.000
Equipo de Comunicacione	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020		
2014	220.846	220.846	220.846	-	-	-	-	662.538	-
2015		60.000	120.000	120.000	120.000	120.000	60.000	600.000	600.000
2016			110.000	220.000	220.000	220.000	220.000	990.000	990.000
2017				120.000	240.000	240.000	240.000	840.000	840.000
2018					-	-	-	-	-
2019						10.000	20.000	30.000	30.000
2020							10.000	10.000	10.000
Lineas Telefonicas	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020		
2014	322.570	322.570	322.570	-	-	-	-	967.709	-
2015		-	-	-	-	-	-	-	-
2016			-	-	-	-	-	-	-
2017				170.000	340.000	340.000	340.000	1.190.000	1.190.000
2018					-	-	-	-	-
2019						10.000	20.000	30.000	30.000
2020							10.000	10.000	10.000

15 EVALUACIÓN FINANCIERA.

La evaluación financiera juega un papel fundamental en el proceso decisorio de un proyecto porque permite analizar la rentabilidad financiera del mismo. Además, es una herramienta útil para el análisis de estrategias de recuperación de costos y de financiamiento, y para el análisis de la sostenibilidad financiera.

Una vez que se han adelantado las estimaciones preliminares en torno a los costos de la importación y los de funcionamiento, se está en condiciones de estudiar las diferentes opciones de financiamiento en las distintas etapas del proyecto. En este punto se puede establecer, cuando dinero se necesita y proceder entonces a identificar las posibles fuentes de financiación.

Aparecen en primera instancia, y antes de tomar cualquier decisión de invertir, restricciones de orden financiero que puedan cambiar notablemente el rumbo del proyecto; puede suceder que, las necesidades de dinero sean muy superiores a las posibilidades de conseguirlo, entonces habrá que replantear las hipótesis iniciales en torno al cubrimiento, tecnología y organización.

Parece una práctica muy generalizada la de satisfacer las necesidades de capital para inversiones fijas y diferidas, mediante la utilización del capital social, es decir, aportes de socios; y si se requieren recursos adicionales se apela al crédito de corto o mediano plazo. Las necesidades de capital de trabajo se suelen atender con créditos bancarios a corto plazo, o acudiendo a concesiones de parte de los proveedores.

No se debe pasar por alto, el equilibrio que debe existir entre el capital social y los créditos a largo plazo; cuando mayor sea la proporción del capital social, menor será el ingreso por unidad accionaria, dado que los dividendos deberán repartirse entre mayor número de unidades; cuando mayor sea la financiación por conceptos de créditos, mayores serán las obligaciones por concepto de intereses. En cada proyecto, se deben estudiar cuidadosamente las consecuencias de utilizar una u

otra alternativa de financiación, teniendo en cuenta obviamente, tanto la disponibilidad de recursos como los rendimientos económicos esperados del proyecto.

Podemos hacer entonces, una digresión práctica, en cuanto a las fuentes de financiamiento, por un lado tenemos las llamadas fuentes internas, que corresponden a recursos generados como consecuencia de la operación de la empresa; y por otro lado, los recursos externos a la empresa, ya sean de origen nacional o extranjero.⁶³

Primeramente se analizará el Plan de Inversiones, donde se identifica la necesidad de financiación del proyecto con recursos propios y con un crédito.

En el siguiente cuadro se identifica el Plan de Inversiones y las posibles las formas de financiación del proyecto:

⁶³ FUENTES DE FINANCIACIÓN. Juan José Miranda Miranda. Disponible en: antioquia.gov.co...proyectos/.../12_fuentes. Consultado julio 28 de 2014.

PLAN DE INVERSIONES

ESTRUCTURA DE FINANCIACION

INVERSIONES	TOTAL	FINANCIACION	
		R. PROPIOS	CREDITOS
FIJA			
Inversion fija	-	-	-
TOTAL INVERSION FIJA	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO			
Inventarios	269.181.548	134.590.774	134.590.774
TOTAL CAPITAL TRABAJO	269.181.548	134.590.774	134.590.774
INVERSION DIFERIDA			
Gastospreoperativos	-	-	-
TOTAL INVERSION DIFERIDA	-	-	-
GRAN TOTAL DE INVERSION	269.181.548	134.590.774	134.590.774
PARTICIPACION	100%	50%	50%

Como puede observarse el proyecto requiere de una financiación interna, aporte de los socios por un valor de \$134.590.774 y una fuente externa, crédito con la Institución de BANCOLDEX,⁶⁴ por un valor de \$134.590.774.

⁶⁴ LÍNEAS DE CRÉDITO PARA PYMES. Disponible en: http://www.bancoldex.com/Cupos-especiales-de-credito-nacionales339/Linea_credito_mejoramiento_productivo.aspx. Consultado: julio 27 de 2014.

BANCOLDEX

Prestamo	134.590.774
Plazo Crédito Meses	60
Años Gracia	0
Plazo Amortización	60
Cuota	2.846.321
DTF (04/07/14)	4,01%
Spread	6,00%
Tasa final	10,25%
Tasa mensual	0,82%

TABLA DE AMORTIZACION MENSUAL

N	Saldo	Interes	Cuota	Amortizacion
0	134.590.774			
1	132.843.427	1.098.974	2.846.321	1.747.347
2	131.081.813	1.084.707	2.846.321	1.761.614
3	129.305.814	1.070.323	2.846.321	1.775.999
4	127.515.314	1.055.821	2.846.321	1.790.500
5	125.710.194	1.041.201	2.846.321	1.805.120
6	123.890.335	1.026.462	2.846.321	1.819.859
7	122.055.615	1.011.602	2.846.321	1.834.719
8	120.205.915	996.621	2.846.321	1.849.700
9	118.341.112	981.518	2.846.321	1.864.804
10	116.461.081	966.291	2.846.321	1.880.030
11	114.565.700	950.940	2.846.321	1.895.381
12	112.654.842	935.464	2.846.321	1.910.858
13	110.728.382	919.861	2.846.321	1.926.460
14	108.786.192	904.131	2.846.321	1.942.191
15	106.828.142	888.272	2.846.321	1.958.049
16	104.854.105	872.284	2.846.321	1.974.037
17	102.863.950	856.166	2.846.321	1.990.156
18	100.857.544	839.915	2.846.321	2.006.406
19	98.834.755	823.532	2.846.321	2.022.789
20	96.795.449	807.016	2.846.321	2.039.306
21	94.739.492	790.364	2.846.321	2.055.957
22	92.666.747	773.577	2.846.321	2.072.745
23	90.577.078	756.652	2.846.321	2.089.669
24	88.470.346	739.589	2.846.321	2.106.732
25	86.346.412	722.387	2.846.321	2.123.934
26	84.205.135	705.045	2.846.321	2.141.277
27	82.046.374	687.560	2.846.321	2.158.761
28	79.869.987	669.934	2.846.321	2.176.388
29	77.675.828	652.163	2.846.321	2.194.159
30	75.463.753	634.247	2.846.321	2.212.075

31	73.233.616	616.184	2.846.321	2.230.137
32	70.985.270	597.975	2.846.321	2.248.347
33	68.718.565	579.616	2.846.321	2.266.705
34	66.433.351	561.108	2.846.321	2.285.213
35	64.129.478	542.448	2.846.321	2.303.873
36	61.806.794	523.637	2.846.321	2.322.685
37	59.465.144	504.671	2.846.321	2.341.650
38	57.104.373	485.551	2.846.321	2.360.770
39	54.724.326	466.275	2.846.321	2.380.047
40	52.324.846	446.841	2.846.321	2.399.481
41	49.905.773	427.248	2.846.321	2.419.073
42	47.466.947	407.496	2.846.321	2.438.826
43	45.008.208	387.582	2.846.321	2.458.739
44	42.529.392	367.506	2.846.321	2.478.816
45	40.030.336	347.265	2.846.321	2.499.056
46	37.510.875	326.860	2.846.321	2.519.461
47	34.970.841	306.288	2.846.321	2.540.034
48	32.410.067	285.548	2.846.321	2.560.774
49	29.828.384	264.638	2.846.321	2.581.683
50	27.225.620	243.558	2.846.321	2.602.764
51	24.601.605	222.305	2.846.321	2.624.016
52	21.956.163	200.880	2.846.321	2.645.442
53	19.289.120	179.279	2.846.321	2.667.043
54	16.600.300	157.502	2.846.321	2.688.820
55	13.889.526	135.546	2.846.321	2.710.775
56	11.156.616	113.412	2.846.321	2.732.909
57	8.401.392	91.097	2.846.321	2.755.224
58	5.623.671	68.600	2.846.321	2.777.721
59	2.823.268	45.919	2.846.321	2.800.402
60	0	23.053	2.846.321	2.823.268

TABLA DE AMORTIZACION ANUAL

N	Saldo	Interes	Cuota	Amortizacion
0	134.590.774			
1	112.654.842	12.219.924	34.155.856	21.935.932
2	88.470.346	9.971.360	34.155.856	24.184.496
3	61.806.794	7.492.304	34.155.856	26.663.552
4	32.410.067	4.759.129	34.155.856	29.396.726
5	0	1.745.789	34.155.856	32.410.067

FUENTE: Elaborado por el autor.

Se ha considerado en el mediano plazo dos créditos comerciales de acuerdo a las especificaciones que se detallan a continuación.

CREDITO COMERCIAL (Se realiza en 2017)

Prestamo	15.000.000
Plazo Crédito Meses	48
Años Gracia	0
Plazo Amortización	48
Cuota	399.554
DTF (04/07/14)	4,01%
Spread	9,00%
Tasa final	13,37%
Tasa mensual	1,05%

TABLA DE AMORTIZACION MENSUAL

N	Saldo	Interes	Cuota	Amortizacion
0	15.000.000			
1	14.758.137	157.691	399.554	241.863
2	14.513.731	155.149	399.554	244.406
3	14.266.756	152.579	399.554	246.975
4	14.017.185	149.983	399.554	249.571
5	13.764.990	147.359	399.554	252.195
6	13.510.143	144.708	399.554	254.846
7	13.252.618	142.029	399.554	257.526
8	12.992.385	139.322	399.554	260.233
9	12.729.416	136.586	399.554	262.969
10	12.463.683	133.821	399.554	265.733
11	12.195.157	131.028	399.554	268.527
12	11.923.807	128.205	399.554	271.350
13	11.649.605	125.352	399.554	274.202
14	11.372.520	122.469	399.554	277.085
15	11.092.522	119.557	399.554	279.998
16	10.809.580	116.613	399.554	282.941
17	10.523.665	113.638	399.554	285.916
18	10.234.743	110.633	399.554	288.922
19	9.942.784	107.595	399.554	291.959
20	9.647.756	104.526	399.554	295.028
21	9.349.626	101.424	399.554	298.130
22	9.048.362	98.290	399.554	301.264
23	8.743.931	95.123	399.554	304.431
24	8.436.299	91.923	399.554	307.632
25	8.125.434	88.689	399.554	310.866
26	7.811.300	85.421	399.554	314.134
27	7.493.864	82.118	399.554	317.436
28	7.173.091	78.781	399.554	320.773
29	6.848.945	75.409	399.554	324.145
30	6.521.392	72.001	399.554	327.553
31	6.190.396	68.558	399.554	330.997
32	5.855.919	65.078	399.554	334.476
33	5.517.927	61.562	399.554	337.993
34	5.176.381	58.009	399.554	341.546
35	4.831.245	54.418	399.554	345.136
36	4.482.480	50.790	399.554	348.765
37	4.130.049	47.123	399.554	352.431
38	3.773.913	43.418	399.554	356.136
39	3.414.033	39.674	399.554	359.880
40	3.050.369	35.891	399.554	363.663
41	2.682.883	32.068	399.554	367.487
42	2.311.533	28.204	399.554	371.350
43	1.936.279	24.301	399.554	375.254
44	1.557.080	20.356	399.554	379.199
45	1.173.895	16.369	399.554	383.185
46	786.682	12.341	399.554	387.213
47	395.398	8.270	399.554	391.284
48	0	4.157	399.554	395.398

TABLA DE AMORTIZACION ANUAL

N	Saldo	Interes	Cuota	Amortizacion
0	15.000.000			
1	11.923.807	1.718.459	4.794.652	3.076.193
2	8.436.299	1.307.144	4.794.652	3.487.508
3	4.482.480	840.833	4.794.652	3.953.819
4	0	312.172	4.794.652	4.482.480

CREDITO COMERCIAL (Se realiza en 2018)

Prestamo	8.000.000
Plazo Crédito Meses	36
Años Gracia	0
Plazo Amortización	36
Cuota	271.631
DTF (04/07/14)	4,01%
Spread	10,00%
Tasa final	14,41%
Tasa mensual	1,13%

TABLA DE AMORTIZACION MENSUAL

N	Saldo	Interes	Cuota	Amortizacion
0	8.000.000			
1	7.818.625	90.257	271.631	181.375
2	7.635.204	88.210	271.631	183.421
3	7.449.714	86.141	271.631	185.490
4	7.262.131	84.048	271.631	187.583
5	7.072.432	81.932	271.631	189.699
6	6.880.592	79.792	271.631	191.840
7	6.686.589	77.627	271.631	194.004
8	6.490.396	75.439	271.631	196.193
9	6.291.990	73.225	271.631	198.406
10	6.091.345	70.987	271.631	200.645
11	5.888.437	68.723	271.631	202.908
12	5.683.240	66.434	271.631	205.197
13	5.475.727	64.119	271.631	207.513
14	5.265.873	61.778	271.631	209.854
15	5.053.652	59.410	271.631	212.221
16	4.839.037	57.016	271.631	214.616
17	4.622.000	54.594	271.631	217.037
18	4.402.514	52.146	271.631	219.486
19	4.180.552	49.670	271.631	221.962
20	3.956.086	47.165	271.631	224.466
21	3.729.088	44.633	271.631	226.998
22	3.499.529	42.072	271.631	229.559
23	3.267.379	39.482	271.631	232.149
24	3.032.611	36.863	271.631	234.768
25	2.795.194	34.214	271.631	237.417
26	2.555.098	31.536	271.631	240.096
27	2.312.294	28.827	271.631	242.804
28	2.066.750	26.087	271.631	245.544
29	1.818.436	23.317	271.631	248.314
30	1.567.320	20.516	271.631	251.116
31	1.313.371	17.683	271.631	253.949
32	1.056.558	14.818	271.631	256.814
33	796.847	11.920	271.631	259.711
34	534.205	8.990	271.631	262.641
35	268.601	6.027	271.631	265.604
36	0	3.030	271.631	268.601

TABLA DE AMORTIZACION ANUAL

N	Saldo	Interes	Cuota	Amortizacion
0	8.000.000			
1	5.683.240	942.815	3.259.576	2.316.760
2	3.032.611	608.947	3.259.576	2.650.629
3	0	226.965	3.259.576	3.032.611

15.1 PROYECCIÓN DE BALANES GENERALES

Inflación Proyectada Colombia

Inflación 2014p	3%
Inflación 2015p	3%
Inflación 2016p	3%
Inflación 2017p	3%
Inflación 2018p	3%
Inflación 2019p	3%

ACTIVO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVO CORRIENTE										
DISPONIBLE	1.883.705	2.177.403	2.060.211	2.060.211	27.557.910	46.327.467	54.797.768	68.795.041	73.155.793	170.266.531
INVERSIONES	-	800.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
DEUDORES	255.589.708	30.011.409	23.041.937	187.955.411	201.169.712	208.417.461	227.259.440	251.203.113	281.229.741	281.229.741
INVENTARIOS	100.190.994	290.942.269	294.870.547	452.671.055	477.596.519	498.147.076	529.268.546	565.703.794	608.454.710	626.708.351
ACTIVOS FIJOS										
PP Y EQUIPO	206.787.276	186.392.012	179.502.092	169.974.124	161.887.817	164.151.421	169.119.326	158.846.269	148.220.020	137.144.983
OTROS ACTIVOS										
INTANGIBLES	5.099.090	5.432.994	5.644.577	5.813.914	5.988.332	6.167.982	6.353.021	6.543.612	6.739.920	6.942.118
DIFERIDOS	4.046.912	701.669	636.729	636.729	636.729	636.729	636.729	636.729	636.729	636.729
TOTAL ACTIVO	573.597.685	516.457.756	506.156.093	819.511.445	875.237.018	924.248.135	987.834.830	1.052.128.558	1.118.836.913	1.223.328.454

PASIVO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
PASIVO CORRIENTE										
OBLIGACIONES FRAS CP	28.097.084	-	-	-						
PROVEEDORES	102.448.115	51.103.279	41.019.751	85.706.069	89.109.668	90.976.467	95.829.584	101.996.741	109.730.682	109.730.682
CUENTAS X PAGAR CP	19.610.842	2.075.341	2.075.341	2.075.341	2.075.341	2.075.341	2.075.341	2.075.341	2.075.341	2.075.341
IMPUESTOS X PAGAR	5.971.000	4.502.000	4.660.000	17.462.301	30.230.187	32.556.491	33.804.221	37.768.754	42.994.408	49.024.738
OBL. LABORALES	7.970.357	3.963.854	4.176.120	4.176.120	4.176.120	4.176.120	4.176.120	4.176.120	4.176.120	4.176.120
OTROS PASIVOS	-	922.823	1.102.376	1.102.376	1.102.376	1.102.376	1.102.376	1.102.376	1.102.376	1.102.376
PASIVO MEDIANO PLAZO										
CUENTAS X PAGAR MP	-	24.160.000	18.900.000	18.900.000	18.900.000	18.900.000	18.900.000	18.900.000	18.900.000	18.900.000
PASIVO LARGO PLAZO										
OBLIGACIONES FRAS LP	132.337.431	101.083.280	99.289.330	226.880.104	197.944.172	166.759.676	145.019.931	110.818.936	64.804.421	50.289.330
TOTAL PASIVO	296.434.830	187.810.577	171.222.918	356.302.311	343.537.865	316.546.471	300.907.572	276.838.269	243.783.348	235.298.587

PATRIMONIO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
CAPITAL SOCIAL	190.000.000	190.000.000	125.000.000	214.023.917	214.023.917	214.023.917	214.023.917	214.023.917	214.023.917	214.023.917
RESERVAS	1.986.647	1.986.647	1.760.330	1.760.330	1.760.330	1.760.330	1.760.330	1.760.330	1.760.330	1.760.330
REVALORIZ. DEL PATRIM	67.048.794	80.127.210	85.556.480	99.956.996	118.810.769	138.174.949	158.228.944	179.371.170	201.303.981	224.206.420
RESULTADOS DEL EJER.	45.279.639	6.526.151	25.292.710	24.851.526	49.636.246	56.638.331	59.171.600	67.220.804	77.830.465	90.073.862
RESULTADOS E.J. ANT.	-31.879.756	45.279.639	91.541.121	116.833.831	141.685.357	191.321.603	247.959.934	307.131.534	374.352.338	452.182.803
SUPERAVIT POR VALORI	4.727.532	4.727.532	5.782.534	5.782.534	5.782.534	5.782.534	5.782.534	5.782.534	5.782.534	5.782.534
TOTAL PATRIMONIO	277.162.856	328.647.179	334.933.175	463.209.134	531.699.153	607.701.664	686.927.258	775.290.289	875.053.565	988.029.867

Activo	573.597.685	516.457.756	506.156.093	819.511.445	875.237.018	924.248.135	987.834.830	1.052.128.558	1.118.836.913	1.223.328.454
Pasivo + Patrimonio	573.597.686	516.457.756	506.156.093	819.511.445	875.237.018	924.248.135	987.834.830	1.052.128.558	1.118.836.913	1.223.328.454

15.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS.

ESTADO DE RESULTADOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas Netas	750.191.165	1.849.614.324	1.937.709.662	1.986.027.991	2.111.641.186	2.271.265.674	2.471.443.194
IVA en Ventas	128.208.795	316.050.184	331.103.348	339.359.673	360.823.647	388.099.252	422.304.297
- Costo de Mercancía Vendida	499.786.755	1.393.513.106	1.461.585.096	1.498.921.065	1.595.983.412	1.719.326.563	1.874.005.375
- IVA en compras	78.943.441	218.858.986	229.515.904	235.360.949	250.556.411	269.866.234	294.081.779
- Gastos de Personal	72.861.145	76.092.180	79.149.680	82.207.180	85.264.680	88.322.180	91.379.680
- Otros Gastos de Administración	1%	7.501.912	18.496.143	19.377.097	19.860.280	21.116.412	24.714.432
- Gastos de Ventas	6,0%	45.011.470	110.976.859	116.262.580	119.161.679	126.698.471	148.286.592
- Depreciación	14.913.031	15.035.531	15.693.031	14.856.637	16.346.637	16.391.637	16.421.637
- Impuestos Municipales	54.455.401	130.315.599	136.394.177	139.728.142	148.395.453	159.409.542	173.221.791
- Iva Gobierno	49.265.354	97.191.199	101.587.445	103.998.724	110.267.236	118.233.017	128.222.518
- GMF	3.387.104	4.168.789	2.182.822	2.238.189	-	-	-
Utilidad antes de Intereses e Impuestos UAI	52.274.347	101.016.117	107.065.179	109.054.818	117.836.122	128.827.154	143.413.687
- Intereses Crédito Hipotecario	14.620.520	13.589.759	12.558.997	11.528.235	10.497.473	9.466.712	8.435.950
- Intereses Crédito Comercial 1				1.718.459	1.307.144	840.833	312.172
- Intereses Crédito Comercial 2					942.815	608.947	226.965
- Intereses Crédito Bancoldex	-	12.219.924	9.971.360	7.492.304	4.759.129	1.745.789	-
Utilidad antes de Impuestos	37.653.827	75.206.434	84.534.822	88.315.821	100.329.559	116.164.874	134.438.600
- Impuestos	12.802.301	25.570.187	27.896.491	29.144.221	33.108.754	38.334.408	44.364.738
Utilidad Neta	24.851.526	49.636.246	56.638.331	59.171.600	67.220.804	77.830.465	90.073.862
Inventario Mercancías Días	60						
% Ventas a Crédito	60%						
Días Recuperación Cartera	90						
% Pagos a Crédito	30%						
Plazo Pago Días	60						
Capital de Trabajo							
Inventario Mercancías	83.297.793	232.252.184	243.597.516	249.820.178	265.997.235	286.554.427	312.334.229
Cuentas x cobrar	112.528.675	277.442.149	290.656.449	297.904.199	316.746.178	340.689.851	370.716.479
Capital de trabajo Operativo	195.826.467	509.694.333	534.253.965	547.724.376	582.743.413	627.244.278	683.050.708
Cuentas x Pagar	24.989.338	69.675.655	73.079.255	74.946.053	79.799.171	85.966.328	93.700.269
Capital de Trabajo Neto Operativo	170.837.129	440.018.678	461.174.711	472.778.323	502.944.243	541.277.950	589.350.440
Inversión en Capital de Trabajo	(269.181.548)	(21.156.033)	(11.603.612)	(30.165.920)	(38.333.707)	(48.072.489)	
Flujo de Caja del Proyecto - Método Indirecto							
Utilidad Neta	24.851.526	49.636.246	56.638.331	59.171.600	67.220.804	77.830.465	90.073.862
-Inversión Propiead, Planta y Equipo		(1.850.000)	(13.100.000)	(14.900.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(900.000)
-Inversión Capital de Trabajo	(269.181.548)	(21.156.033)	(11.603.612)	(30.165.920)	(38.333.707)	(48.072.489)	-
Desembolso Credito Bancoldex	134.590.774						
Desembolso Credito Comercial 1				15.000.000			
Desembolso Credito Comercial 2					8.000.000		
+ Partidas que no son Salida de Efectivo	14.913.031	15.035.531	15.693.031	14.856.637	16.346.637	16.391.637	16.421.637
+ Diferencia en impuestos	12.802.301	12.767.886	2.326.304	1.247.729	3.964.534	5.225.654	6.030.330
- Amortización a Capital Credito Hipotecario	(7.000.000)	(7.000.000)	(7.000.000)	(7.000.000)	(7.000.000)	(7.000.000)	(7.000.000)
- Amortización a Capital Bancoldex		(21.935.932)	(24.184.496)	(26.663.552)	(29.396.726)	(32.410.067)	-
- Amortización a Capital Credito Comercial 1				(3.076.193)	(3.487.508)	(3.953.819)	(4.482.480)
- Amortización a Capital Credito Comercial 2					(2.316.760)	(2.650.629)	(3.032.611)
Flujo Operación	(89.023.917)	25.497.699	18.769.557	8.470.301	13.997.273	4.360.752	97.110.738

FUENTE: Elaborado por el Autor.

15.3 EVALUACIÓN FINANCIERA.

ESTRUCTURA FINANCIERA

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020						
Deuda LP	226.880.104	33%	197.944.172	27%	166.759.676	22%	145.019.931	17%	110.818.936	13%	64.804.421	7%	50.289.330
Patrimonio	463.209.134	67%	531.699.153	73%	607.701.664	78%	686.927.258	83%	775.290.289	87%	875.053.565	93%	988.029.867
Capital	690.089.238	100%	729.643.325	100%	774.461.340	100%	831.947.188	100%	886.109.225	100%	939.857.986	100%	1.038.319.197
Kd%	6,4%	13,0%	13,5%	14,3%	15,8%	19,5%	17,8%						
Kdt%	4,3%	8,6%	9,1%	9,6%	10,6%	13,1%	12,0%						
Beneficio Fiscal	2,1%	4,1%	4,1%	4,3%	4,7%	5,7%	5,3%						
BI	1,49900	1,41114	1,34107	1,29303	1,24129	1,18901	1,17143						
Ke	10,88%	10,60%	10,38%	10,22%	10,06%	9,89%	9,83%						
Wacc	8,70%	10,06%	10,09%	10,11%	10,12%	10,11%	9,93%						
RP	5,37%	9,34%	9,32%	8,61%	8,67%	8,89%	9,12%						
UODI	34.501.069	66.670.637	71.733.670	73.066.728	78.950.201	86.314.193	96.087.170						
ANO	340.811.253	601.906.495	625.326.131	641.897.649	661.790.512	689.497.970	726.495.423						
RAN	10,12%	11,08%	11,47%	11,38%	11,93%	12,52%	13,23%						
EVA	4.834.735	6.115.666	8.629.299	8.168.630	11.966.551	16.619.100	23.920.039						
Contribución Fra CF	2,88%	0,92%	0,66%	0,38%	0,19%	-0,04%	0,06%						
EBITDA	67.187.378	116.051.647	122.758.210	123.911.455	134.182.759	145.218.791	159.835.324						
Margen EBITDA	8,96%	6,27%	6,34%	6,24%	6,35%	6,39%	6,47%						
Tasa Reinversiones	6,06%												
TIR	16,68%												
RR	7,34%												
TIRM	13,02%												
RRA	3,97%												
VPN	26.366.520												
B/C	1,30												
IR	29,62%												
Pay Out													
Inversión Inicial	(89.023.917)												
VPFC1	23.455.947												
Saldo por recuperar	(65.567.970)												
VPFC2	15.883.931												
Saldo por recuperar	(49.684.039)												
VPFC3	6.594.089												
Saldo por recuperar	(43.089.949)												
VPFC3	10.024.238												
Saldo por recuperar	(33.065.711)												

FUENTE: Elaborado por el Autor.

15.4 ANÁLISIS DE INDICADORES:

- COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA.

Es uno de los puntos más interesantes de analizar, tanto de los empresarios como por los inversores o acreedores de una empresa. Este análisis permite decir cual costo de financiamiento de la Empresa actualmente y a partir de allí estimar costos futuros de la Empresa y en que porcentaje se encuentra apalancada.

Para realizar éste análisis se tendrá en cuenta.

- a. Costo del capital de terceros o costo de la deuda financiera. K_d . A partir del 2015 la Empresa presenta los siguientes porcentajes: 13,0%, 13,5%, 14,3%, 15,8%, 19,5% y 17,8% en el año 2020. Para obtener el verdadero costo de capital de terceros debe compararse con la TIR., del proyecto y así obtener la tasa real del costo. Hay que tener en cuenta la siguiente regla: “a mayor financiación con terceros, mayor es el costo del crédito”. De alguna forma los acreedores soportan el riesgo de la Empresa.
- b. Costo del capital propio o tasa de costo de oportunidad de los accionistas. K_e . A partir del 2015 Almacén El Espid arroja los siguiente porcentajes. 10,6%, 10,38%, 10,22%, 10,06%, 9,89% y en 2020 8,83%; porcentajes menores al costo de la deuda financiera.
- c. Promedio Ponderado del Costo de Capital. $Wacc.$, éste índice trata de la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para evaluar una empresa utilizando el descuento de flujo de fondos. El $Wacc.$, es el promedio del costo de la deuda y del capital propio de la empresa. El $Wacc.$, tiene en cuenta la estructura de capital de la firma, y haciendo los ajustes pertinentes de acuerdo a las tasas impositivas vigentes. Es un concepto que involucra expectativas (a pesar de que sus parámetros están condicionados por el pasado).

El cálculo de esta tasa se puede ver desde tres perspectivas:

- 16 De los activos de la firma: es la tasa que se debe usar para descontar el flujo de caja esperado;
- 17 De los pasivos: es el costo económico para la firma de atraer capital a la industria; y
- 18 De los inversores: es el retorno que estos esperan al invertir en deuda o patrimonio neto de una firma.

La Empresa presenta las siguientes tasas de Wacc., 10,06%, 10,09%, 10,11%, 10,12%, 10,11% y 9,93% para el año 2020.; apropiados para el descuento del flujo de fondos.

- **EL VALOR ECONÓMICO AGREGADO.** ("EVA", por sus siglas en inglés).

El EVA., es una herramienta financiera que puede definirse como el importe que queda una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos el costo de oportunidad del accionista y los impuestos.

El EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas; y se calcula por:

E.V.A. =Utilidad Operativa después de impuestos-(C.P.P.C.)*(Capital Invertido).

De donde:

Utilidad Operativa después de impuestos: EBIT x (1-Tasa efectiva de Impuestos).

C.P.P.C: Costo Promedio ponderado de capital "WACC"

Capital Invertido: Activo Total - Pasivos Operativos sin costo financiero.

Como puede observarse en la tabla, el EVA para todos los años es mayor que cero, el resultado es positivo, por lo consiguiente hay generación de valor del Almacén El Espid.

- **EBITDA.**

EBITDA son las siglas en inglés de Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations. Por tanto, se trata del resultado empresarial antes de: intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones productivas. Es un indicador muy utilizado, especialmente como referencia sobre la actividad de las empresas.

Tomando como referencia los Estados de Resultados proyectados del Almacén El Espid, el EBITDA se calcula realizando los siguientes ajustes:

- Se suman las cantidades destinadas en el período a dotar provisiones.
- Se suman las cantidades destinadas en el período a dotar las amortizaciones productivas; es decir:

$$\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{AMORTIZACIONES} + \text{PROVISIONES}$$

El EBITDA mide la capacidad de la empresa para generar beneficios considerando únicamente su actividad productiva. Para comprender su significado hay que considerar el efecto de las partidas que se incluyen en su cálculo, así como los aspectos a tener en cuenta en su interpretación.

El efecto de las partidas incluidas en el EBITDA

En el cálculo del EBITDA hay una serie de partidas que no son tenidas en cuenta, buscando obtener una medida sobre la capacidad de la empresa para generar beneficio mediante su actividad productiva. Las implicaciones son las siguientes:

a. Las amortizaciones productivas

Se derivan de las inversiones realizadas por la empresa en el Inmovilizado Material, de manera que cuanto mayor sean éstas menor será el resultado contable de la empresa. Por tanto, al no considerarlas para calcular el EBITDA se logra eliminar uno de los elementos que separan al resultado contable de la capacidad de la empresa para generar recursos mediante su actividad productiva.⁶⁵

b. Las provisiones

Las empresas dotan este tipo de fondos para cubrirse de posibles riesgos (depreciaciones), por lo que, cuanto mayor es la cobertura menor es su resultado. Por tanto, al igual que ocurre con las amortizaciones, al no considerarlas para el cálculo del EBITDA se elimina otro de los elementos que separan el resultado contable de la capacidad de la empresa para generar recursos mediante su actividad productiva. Además, se elimina la arbitrariedad derivada de los distintos criterios que puede adoptar la empresa para la dotación de estos fondos.

⁶⁵ DEFINICIÓN DE EBITDA, DICCIONARIO ECONÓMICO. Disponible en: www.expansion.com › Inicio › Empresa › Contabilidad. Consultado en agosto 3 de 2014.

c. Los intereses financieros

Se refieren a las cargas financieras derivadas de los intereses, no del principal, de las deudas contraídas por la empresa al utilizar recursos financieros ajenos. De esta manera cuanto más endeudada esté la empresa menor será su resultado contable. Su no consideración en el EBITDA sigue en la línea de medir la capacidad productiva de la empresa con independencia de cómo se encuentra financiada.

d. Los impuestos

Con este concepto se hace referencia al importe del Impuesto de la Empresa, cuya cuantía depende del resultado obtenido por la empresa (considerando tanto las amortizaciones como las provisiones y los pagos financieros). De nuevo, su no inclusión en el EBITDA elimina la subjetividad derivada de las dotaciones a las partidas ya mencionadas así como al endeudamiento de la empresa.

El EBITDA busca una medida homogénea de la capacidad de la empresa para obtener beneficios mediante su actividad productiva, eliminando: la subjetividad de las dotaciones y el efecto del endeudamiento. Tiene como ventaja la sencillez en su cálculo, aunque su análisis aislado implica una serie de aspectos que pueden llevar a una mala interpretación del mismo:

a) El EBITDA no mide la liquidez generada por la empresa ya que aunque elimina las provisiones y amortizaciones (gastos que no suponen una salida de tesorería) no incluye otras salidas de tesorería como los pagos financieros tanto por intereses como por la devolución del principal o las ventas y compras, que aún no se han hecho efectivas.

b) Al eliminar las amortizaciones productivas no tiene en cuenta las inversiones productivas realizadas por la empresa ni en el pasado ni en el período actual.

c) Al no considerar el endeudamiento de la empresa, es posible que una entidad con un EBITDA elevado tenga a su vez un alto grado de endeudamiento, por lo que la capacidad real para generar beneficio puede verse reducida considerablemente.

En definitiva, como puede observarse en la tabla, el Almacén El Espid presenta un EBITDA elevado, sinónimo de una buena gestión empresarial.

- MARGEN DE EBITDA.

El margen de EBITDA, es un indicador que se obtiene hallando la relación entre el EBITDA obtenido y los ingresos operacionales arrojados en el Estado de Resultados. La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Margen de EBITDA} = \text{EBITDA} / \text{Ingresos operacionales} = \%$$

Este un indicador de desempeño operacional permite ver la eficiencia de los ingresos por ventas generados. Como puede observarse, el margen EBITDA es bastante positivo para el Almacén El Espid y esto es muy importante para la Empresa, que produzca más ganancias de un ejercicio a otro.

- TASA DE REINVERSIÓN.

La tasa de reinversión mide el porcentaje del ingreso neto de una compañía que es reinvertido en el negocio. La tasa de reinversión es de particular interés a los gerentes financieros, ya que los inversores suelen preferir compañías con bajas tasas de reinversión y más flujo de efectivo para poder conseguir más dividendos. Por este motivo, el realizar un seguimiento de la tasa de reinversión de una compañía es una importante habilidad que todos los inversores y gerentes deberían tener.

Para el caso del Almacén El Espid, la tasa de reinversión es de 6,06%, tasa moderada.

- TASA INTERNA DE RETORNO O DE RENTABILIDAD. TIR.

La Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad (TIR), es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje.

Esto, indica que la Tasa Interna de Retorno, desde el punto de vista económico, es aquella que no agrega ni destruye valor, es decir, es la que provoca un valor presente neto (VPN) igual a cero. Vale destacar que un VPN igual a cero, no equivale inmediatamente a un proyecto no viable. Si la tasa que se usó para el descuento compensa el sacrificio del inversor y compensa la desvalorización del dinero en el tiempo el proyecto puede resultar atractivo.

Otra forma de comprender el significado de la TIR, es pensar que si todo el dinero para la inversión es obtenido de un préstamo a una determinada tasa, si la misma

coincide con la TIR, lo producido por el proyecto alcanzará exactamente para repagar el préstamo sin dejar remanentes. Lógicamente, una TIR inferior a la tasa de descuento requerida por el inversor implica que el proyecto no es viable desde el punto de vista económico; una TIR igual a la tasa de descuento requerida hace que el proyecto sea factible pero con las mismas condiciones que rigen para el caso de VPN igual a cero.

La TIR., del proyecto arroja un valor del 16,68%, tasa mayor a la tasa de descuento, lo que permite afirmar que el proyecto es rentable.

- TASA DE RENTABILIDAD. R.R.

La tasa de Rentabilidad, R.R., es la tasa de ganancia potencial que obtiene un inversionista con base en los valores de cierre de un activo financiero, de esta manera la base de cálculo de la tasa de rentabilidad es igual a:

$$RR = [(P1/Po) - 1] * 100$$

De esta forma, la tasa de rentabilidad es igual al valor actual (P1) dividido entre el valor anterior (Po) menos 1 por 100. A manera de ilustración consideremos el siguiente ejemplo: Cual es la tasa de rentabilidad del activo financiero que corresponde a Ecopetrol si el precio del activo al 30-Abril/2012 es igual a COP\$4.650 y al 10-Mayo/2012 tuvo un precio de cierre de COP\$4.925. De esta manera tenemos: $RR(\text{Ecopetrol}) = [(4.925/4650) - 1] * 100$ entonces la $RR(\text{Ecopetrol}) = 5.913978\%$ ⁶⁶.

La R.R., del Almacén El Espid es de 7,34%, tasa muy atractiva para un inversionista.

⁶⁶ EVALUACIÓN DE PROYECTOS. 2013. JUAN RODRÍGUEZ. PG International Banking and Financial Services.

- **TASA INTERNA DE RENTABILIDAD MODIFICADA. TIRM.**

La Tasa Interna de Retorno Modificada (TIRM) es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de una inversión en términos relativos (en porcentaje), cuya principal cualidad es que elimina el problema de la inconsistencia que puede surgir al aplicar la TIR.

La Tasa Interna de Retorno Modificada permite determinar si una inversión es realizable, así como determinar la jerarquización entre varios proyectos.

- Realización. Son realizables aquellas inversiones que tengan una TIRM superior a la rentabilidad que se exige a la inversión “k” ($TIRM > k$).

- Jerarquización. Entre las inversiones realizables es preferible la que tenga una TIRM más elevada.

El valor de la TIRM para el Almacén El Espid es del 13,02%, ligeramente por debajo de la TIR de 16,68%, lo que permite asegurar que el proyecto es viable, realizable.

- **RRA SYSTEM.**

El sistema RRA en sus siglas inglesas RemoteRiskAssessment fue patentado en el año 2011 y está diseñado para la verificación de la verdad, honestidad, credibilidad y detección de mentiras.

El sistema RRA es un sistema 100% efectivo en identificación de Riesgos “Bajos” o “Promedios” y 100% confiable técnicamente, con 0% de falsos negativos”. De igual forma acotó que “Basado en la totalidad de la evaluación, yo recomiendo el sistema RRA sin reserva para proyectos de evaluación de riesgo a larga escala”.⁶⁷

El riesgo del proyecto es de 3,97% , bajo relativamente.

- **VALOR PRESENTE NETO. VPN.**

Más allá de los habituales números y cálculos que se presentan, es vital comprender que al hacer una evaluación de un proyecto no se hace otra cosa que pensar en términos de costo y valor. El valor de la inversión en un bien en este caso está en términos de su capacidad de generar riqueza y flujos positivos de caja, mientras que el costo de la inversión es todo el dinero del que se debe disponer para comprar el bien en cuestión.

Por Valor Presente Neto de una inversión se entiende la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.

Si un proyecto de inversión tiene un VPN positivo, el proyecto es rentable. Entre dos o más proyectos, el más rentable es el que tenga un VPN más alto. Un VPN nulo significa que la rentabilidad del proyecto es la misma que colocar los fondos en él invertidos en el mercado con un interés equivalente a la tasa de descuento utilizada. La única dificultad para hallar el VPN consiste en fijar el valor para la tasa de interés, existiendo diferentes alternativas.

Como ejemplo de tasas de descuento se indican las siguientes:

⁶⁷ RRA SYSTEM. EXPERTOS EN EVALUACIÓN REMOTA DE RIESGOS. Disponible en:http://rralatam.com/RRA_System.html. Consultado: agosto 5 de 2014.

- a) Tasa de descuento ajustada al riesgo = Interés que se puede obtener del dinero en inversiones sin riesgo (deuda pública) + (prima de riesgo).
- b) Costo medio ponderado del capital empleado en el proyecto.
- c) Costo de la deuda, si el proyecto se financia en su totalidad mediante préstamo o capital ajeno.
- d) Costo medio ponderado del capital empleado por la empresa.
- e) Costo de oportunidad del dinero, entendiendo como tal el mejor uso alternativo, incluyendo todas sus posibles utilizaciones.

La principal ventaja de este método es que al homogeneizar los flujos netos de caja a un mismo momento de tiempo ($t=0$), reduce a una unidad de medida común cantidades de dinero generadas (o aportadas) en momentos de tiempo diferentes. Además, admite introducir en los cálculos flujos de signo positivos y negativos (entradas y salidas) en los diferentes momentos del horizonte temporal de la inversión, sin que por ello se distorsione el significado del resultado final, como puede suceder con la T.I.R.

Dado que el V.P.N. depende muy directamente de la tasa de actualización, el punto débil de este método es la tasa utilizada para descontar el dinero. Sin embargo, a efectos de “homogeneización”, la tasa de interés elegida hará su función indistintamente de cual haya sido el criterio para fijarla.

El VPN del proyecto del Almacén El Espid es de \$26.366.520,00; valor mayor que cero por lo tanto el proyecto es viable.

- RELACIÓN BENEFICIO-COSTO. R B/C.

Contrario al VPN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada "peso" que se ha invertido.

Para el cómputo de la Relación Beneficio-Costo (B/C) también se requiere de la existencia de una tasa de descuento para su cálculo.

En la relación de beneficio/costo, se establecen por separado los valores actuales de los ingresos y los egresos, luego se divide la suma de los valores actuales de los costos e ingresos.

Situaciones que se pueden presentar en la Relación Beneficio-Costo:

a. Relación B/C >0

Índice que por cada peso de costos se obtiene más de un peso de beneficio. En consecuencia, si el índice es positivo o cero, el proyecto debe aceptarse.

b. Relación B/C < 0

Índice que por cada peso de costos se obtiene menos de un peso de beneficio.

Entonces, si el índice es negativo, el proyecto debe rechazarse.

El valor de la Relación Beneficio/Costo cambiará según la tasa de actualización seleccionada, o sea, que cuanto mas elevada sea dicha tasa, menor será la relación en el índice resultante.

La relación B/C para el Almacén El Espid es de 1,30, lo que quiere decir que por cada peso que invierte la Empresa, ésta genera 30 centavos de beneficio.

- **INDICE DE RENTABILIDAD. IR.**

Una variante del Valor Presente Neto de una inversión es el denominado Índice de rentabilidad, que consiste en dividir el valor actual de los flujos de caja por el desembolso inicial de la inversión.

En principio serían realizables aquellas inversiones cuyo índice de rentabilidad fuera superior a la unidad ($IR > 1$), ya que esto indicaría que lo recuperado por la inversión, teniendo en cuenta el efecto del paso del tiempo sobre el valor de los capitales, es superior al desembolso realizado (es decir, que el valor actual del proyecto supera a su desembolso inicial).

Como puede apreciarse, en este sentido lleva a idénticas conclusiones que el VPN, dado que si $IR > 1$, necesariamente $VAN > 0$, y viceversa.

Por otra parte serían preferibles, de entre varios proyectos alternativos, aquéllos cuyo valor de la tasa IR fuera superior.

El IR., para el proyecto de estudio es de 29,62%, bastante alto y por lo tanto lo recuperado por el proyecto de inversión sobre el valor de los capitales, es superior a los desembolsos realizados durante la vida útil del proyecto.

- **RIESGO DE COBERTURA DE CAMBIO.**

La cobertura cambiaria tiene distintos enfoques en las instituciones financieras así como para los inversionistas. El efecto de la cobertura depende del riesgo y la rentabilidad esperada de la inversión. Permite realizar operaciones a futuro con el tipo de cambio logrando una mejor planeación financiera.

El objetivo principal de la cobertura es asegurar una obligación futura contra los movimientos de precios en tasas de interés o tipos de cambio, es decir que la finalidad de las operaciones de cobertura es protegerse del riesgo de la variación de dichos precios.

Entre los tipos de cobertura más utilizados se tienen: los contratos forward, las opciones y los swaps. Se explicaran brevemente, cada uno de los tipos.

1. Contratos Forward en tasa de cambio: Es un contrato entre dos partes mediante el cual se fija la compra o venta de una moneda a futuro fijando hoy el tipo de cambio futuro, monto y forma de entrega.

Características del Forward: no son negociados en un mercado. Son acuerdos privados entre instituciones financieras y uno de sus clientes.

Es un producto a la medida, es decir los Forwards no tienen que ajustarse a los estándares de un determinado mercado, ya que se consideran como instrumentos extra bursátiles.

Contrato a la medida en plazo y monto, obliga a sus participantes a comprar o vender un determinado activo en una fecha específica futura a un cierto precio.

Fundamentalmente este tipo de contratos son utilizados para operaciones sobre inversiones en divisas que pueden generar utilidades, ya que la diferencia entre un tipo de cambio y otro futuro puede generar esa ganancia o pérdida, según sea el caso.

2. Las opciones: son similares a los contratos Forward con la diferencia de que en ésta modalidad se adquiere el derecho (no la obligación) de comprar o vender una cantidad determinada de un activo (pueden ser divisas), a una tasa pre-establecida en el contrato de una fecha futura; éste derecho es adquirido a través del pago de una prima. La otra parte participante del contrato se llama emisor de la opción donde el comprador de la opción ejerce y tiene la obligación de vender o comprar la cantidad pactada del activo al precio pre-establecido en el contrato.

Tipos de opciones:

Opción de compra (call). Brinda al comprador el derecho (pero no la obligación) a comprar un número específico de contratos de activos a un precio específico en cualquier momento hasta la fecha de vencimiento.

Opción de venta (put). Otorga al comprador el derecho (pero no la obligación) a vender un número específico de contratos de activos a un precio determinado en cualquier momento hasta una fecha determinada.

3. Swaps: un Swap de divisas es la compra y venta simultánea de una moneda con intercambio de intereses, en esta operación un cliente transfiere el riesgo de mercado (riesgo de cambios en la tasa de interés).

- Ventajas de la Cobertura Cambiaria

Ofrecen interesantes posibilidades a los participantes del mercado cambiario nacional.

Aseguran con anticipación el costo por importaciones y/o pagos en dólares.

Posibilidad de obtener financiamiento en pesos a tasas de interés más atractivas a las domésticas.

Ahorro de liquidez al no tener que comprar de contado los dólares con anticipación al vencimiento de la operación.

Garantizan el monto de pagos futuros y crean certidumbre en flujos de efectivo, tal vez cuando se tienen deudas en dólares.

Así mismo logran captar fondos en dólares a tasas de interés más bajas y realizar operaciones inversión.

La cobertura cambiaria no sólo reduce el riesgo también permite realizar operaciones a futuro con tipo de cambio fijo logrando una mejor planeación financiera y contable, constituyéndose como una herramienta de inversión interesante.

Para la Empresa El Espid, se ha considerado hacer la operación bajo la modalidad de opción, lo que le permite asegurar con anticipación el costo de la importación y obtener ahorro de liquidez al no tener que comprar de contado los dólares y con anticipación a la fecha de vencimiento de la operación.

CONCLUSIONES.

Para lograr el éxito de un negocio partiendo de una idea ganadora, es necesario implementar una metodología que involucre todos los aspectos críticos a evaluar. Con base en los resultados obtenidos en el plan de negocio se logró identificar que para la Empresa El Espid es una idea de negocio viable económica y financieramente, por lo tanto se recomienda su implementación.

Los diferentes indicadores analizados, permiten ratificar la anterior conclusión:

- K_d , por debajo de la TIR.
- K_e , menor al costo de la deuda financiera
- $Wacc$, apropiada para el descuento de los flujos de fondos.
- EVA., mayor que cero, resultado positivo, por lo tanto hay generación de valor.
- EBITDA, elevado su valor, sinónimo de una buena gestión empresarial.
- Margen de EBITDA, positivo, la Empresa produce ganancias de un ejercicio a otro.
- TIR., de 16,88%, tasa mayor a la tasa de descuento, lo que permite asegurar que el proyecto es rentable.
- RR., de 7,34% atractiva para los propietarios de la Empresa.
- TIRM, por debajo de la TIR., lo que permite asegurar que el proyecto es viable.
- Riesgo del Proyecto, 3,97%, bajo el riesgo.
- VPN mayor que cero, lo que permite la viabilidad del proyecto.
- Relación B/C positivo, 1,30; por cada peso invertido se generan 30 centavos de beneficio.

- IR., de 29,62%, alto, lo recuperado por el proyecto de inversión sobre el valor de los capitales, es superior a los desembolsos realizados durante la vida útil del proyecto.

Es importante para la Empresa la adquisición de las partes y accesorios para vehículos automotores como se plantea en el plan de importación, útil para mejorar la calidad del servicio que se presta en la empresa, además es un medio más eficaz para penetrar el mercado y lograr una mayor participación.

Para la Empresa el Espid la importación de las partes de vehículos, es una gran oportunidad para introducirse en el mercado y comprender las características específicas del sector de repuestos para automotores y las prácticas generales en el ámbito de los negocios.

El conocimiento de la compañía con la cual se desea entrar a negociar es parte fundamental en este proceso, ya que se debe tener la seguridad de que los elementos que se van a negociar estén cien por ciento garantizados y evitar posibles devoluciones, que acarrearán no solamente aumentos de costos, sino también pérdidas de tiempo, aspecto que es indispensable controlar especialmente porque tiene que ver con la prestación de servicios de repuestos y accesorios para vehículos.

RECOMENDACIONES.

Es importante que la empresa antes de iniciar una negociación de esta magnitud seleccione muy bien la empresa distribuidora y una persona que esté bien capacitada para la realización de los trámites de certificación, que sean realizados con todas las medidas de seguridad necesarias.

La empresa debe realizar la importación sin ayuda de intermediarios, ya que de esta forma los costos serían más altos, además el tiempo de entrega puede retardarse aún más. Sin embargo es importante buscar asesoría u orientación de personas especializadas en el tema, generando un proceso de negociación confiable y seguro, donde se pautan términos de entrega, costos, servicio pos-venta, garantías entre otros.

Investigar profundamente sobre la importación de partes y accesorios para vehículos livianos, promover el desarrollo e intercambio de conocimientos en el área de tecnología automotriz, buscando siempre reducción de costos para lograr el fortalecimiento de la estructura propia con la cual cuenta en el momento la Empresa El Espid.

Es importante señalar que para la Empresa El Espid, en éste tipo de transacciones para lograr cubrirse del riesgo de cobertura de cambio, será indispensable la asesoría de un experto, ya que el riesgo al invertir es alto por los montos que se manejan.

REFERENCIAS.

Bernal, Torres Cesar Augusto, Metodología de la Investigación para la Administración y la Economía. Editorial Printice Hall, 2000

Cárdenas, Mauricio, 2009, Introducción a la Economía Colombiana, Segunda Edición, Editorial Alfa Omega, Bogotá.

DANE, 2014. Comportamiento de las importaciones y exportaciones colombianas.

Lerma Gonzáles, Héctor Daniel. Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto. ECOE Ediciones. 2009.

Quivy Raymond y CampenhoudtLuc Van, Manual de Investigackión en Ciencias Sociales. Editorial Limusa, 2000.

León García Oscar, Administración Financiera, 5 Edición. 2012

León García Oscar, Inductores de Valor. Seminario Cámara de Comercio de Medellín. 2013

León García Oscar, Diagnóstico Financiero. 2012

León García Oscar, Gestión del Capital de Trabajo. 2010

Mesa, Ricardo. (2004). Globalización y ALCA América para los americanos. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Sinisterra M., Alberto. (2006). Tratado de Libre Comercio, TLC entre Colombia y Estados Unidos. Cali: Vanguardia

Stater, Timothy. (2012). "TLC, la estrategia para el crecimiento". Foro Caribe Siglo XX. Estados Unidos: El Herald.

Tamayo y Tamayo Mario, El proceso de la investigación científica. Evaluación y Administración de Proyectos de investigación. Editorial LIMUSA, 2005

WEBGRAFÍA.

-Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Proexport Colombia, Consulta:

paraimportar.<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=13236>

-Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Proexport Colombia, Consulta:
paraimportar.<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=13236>

-Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada.Consulta de:
Circular.<http://www.supervigilancia.gov.co/index.php?idcategoria=5745>
2<http://www.supervigilancia.gov.co/index.php?idcategoria=57452>

-Diplomado en formulación y evaluación de proyectos de in versión. Disponible en.
www.urosario.edu.co/.../Diplomado-en-Formulacion-y-Evaluacion-de-Proyectos.

-Formulación y Evaluación de Proyectos. Disponible en:
formulacionproyectos.blogspot.com/.

-Finanzas Corporativas. Disponible en:
www.degerencia.com/tema/finanzas_corporativas

-Inductores de valor. Disponible en:
uvirtual.udem.edu.co/mod/resource/view.php?inpopup=true&id

-Importaciones de Colombia. Disponible en.

www.eltiempo.com/economia/.../importaciones-de-colombia-en.

-Importaciones. DANE, en: www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones

-Comercio Exterior en Risaralda. En: www.pereiradigital.gov.co/.../ice-febrero-2010-comercio-exterior-en-risa...

-Una mirada al comercio internacional de Risaralda. Disponible En.
www.risaralda.gov.co/sitio/planeacion/index.../101-comercio-exterior.

-Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Proexport Colombia
.Consulta Circular.<https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?idFile=1646>

-Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Consulta
. <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.face>.