



**EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PLAN DE NEGOCIO PARA LA “APERTURA
DE UN ALMACÉN DE AUTOPARTES PARA VEHICULOS EN BOGOTA”**

ESTUDIANTES

ALDEMAR VALENZUELA PEÑA

MARYI VILLARRAGA AVILA

DIRECTOR

C.P ARMANDO MACHUCA PARDO

Universidad Antonio Nariño

Facultad ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Contaduría Publica

Bogotá D.C.

2021



**EVALUACIÓN FINANCIERA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA
“APERTURA ALMACÉN DE AUTOPARTES PARA VEHICULOS EN BOGOTA”**

Trabajo de grado para la optar al título de Contador Público

Presentado por:

ALDEMAR VALENZUELA PEÑA

MARYI VILLARRAGA AVILA

Director

C.P. ARMANDO MACHUCA PARDO

Universidad Antonio Nariño

Facultad ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Contaduría Publica

Bogotá D.C.

2021



Nota final

Firma Jurado 1

Firma Jurado 2

BOGOTA, D.C, 2021

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA	9
INTRODUCCIÓN	11
1.iError! Marcador no definido.	
2.iError! Marcador no definido.	
2.1 formulacion de el problema	21
3.iError! Marcador no definido.	
3.1.iError! Marcador no definido.	
3.2.iError! Marcador no definido.	
21	
4.20	
4.1.25	
4.1.1 Cámara de comercio	27
4.1.2 Actividad económica	28
4.1.3 Registro Unico Tributario	28
4.1.4 Requisitos tributarios	28
4.2.iError! Marcador no definido.	
4.3.31	
5.iError! Marcador no definido.	37
5.1.iError! Marcador no definido.	
5.1.1 Tipo de estudio	40
5.2.iError! Marcador no definido.	
5.2.1 Segmento de clientes	44
5.3.iError! Marcador no definido.	
5.4. ETAPAS MODELO CANVAS	44
5.5.iError! Marcador no definido.	



5.6. **iError! Marcador no definido.**

5.7. **iError! Marcador no definido.**

5.8. **iError! Marcador no definido.**

5.9.51

5.5. **iError! Marcador no definido.**

5.6. **iError! Marcador no definido.**

5.7. **iError! Marcador no definido.**

5.8. **iError! Marcador no definido.**

5.10. 51

5.10.1.51

5.10.2 Estrategia de precio 56

5.10.3 Metodología del precio 56

5.10.4 Estydio de mercado 56

5.10.5 Proyección de costos 56

6. PLAN FINANCIERO (con los respectivos estados financiero y proyecciones que indiquen la viabilidad del estudio del plan de negocios) 59

6.1 Fuentes de financiación 59

6.1.1 Montaje de la inversión 60

6.2 Punto de equilibrio 64

6.3. Estados financieros 65

6.4 Flujo de efectivo 67

6.5 Indicadores financieros 70

7. CONCLUSIONES Y LOGROS 72

8. BIBLIOGRAFIA 74

9. ANEXO – Encuesta75

10.Tabulación de la encuesta77

LISTA DE TABLAS

<u>Tabla 1 proyeccion de nómina</u>	36
<u>Tabla 2 proyeccion ingresos ventas</u>	47
<u>Tabla 3 costos fijos -variables</u>	57
<u>Tabla 4 Proyección de costos</u>	58
<u>Tabla 5 resumen de inversión</u>	60
<u>Tabla 6 amortización préstamo</u>	62
<u>Tabla 7 Proyeccion costos y ventas</u>	63
<u>Tabla 8 Punto de equilibrio</u>	64
<u>Tabla 10 Estados financieros proyectados</u>	65
<u>Tabla 11 Estado de ganancias y pérdidas</u>	66
<u>Tabla 12 Flujo de efectivo</u>	67
<u>Tabla 13 Indicadores financieros</u>	68
<u>Tabla 14 Indicadores financieros</u>	69

LISTA DE IMÁGENES

<u>Imagen 1 Repuestos</u>	23
<u>Imagen 2 Localización geográfica de la localidad</u>	29
<u>Imagen 3 Infraestructura Local</u>	30
<u>Imagen 4 Estructura organizacional</u>	35
<u>Imagen 5 sector automotriz</u>	51



Agradecimientos

Damos gracias a Dios por ser nuestro guía, acompañarnos y bendecirnos para que este sueño de ser profesionales se haga realidad. de obtener un título universitario, siendo un esfuerzo y disciplina para alcanzarlo, también agradecemos a la universidad Antonio Nariño, a los docentes por sus enseñanzas y aportes para formarnos como profesionales integrales, de la contaduría pública. y demostrarle a la sociedad nuestro profesional ético e idóneo para el ejercicio de la contaduría. Un agradecimiento al profesor Armando Machuca, como director del proyecto, también, mis compañeros de muchos años encontrando un apoyo para seguir adelante desde el inicio de mi carrera, de manera especial agradecer a cada una de nuestras familias por su apoyo incondicional, cada una de nuestras parejas por no cortarnos las alas y motivarnos a volar cada vez más alto porque con su amor y respaldo alcanzamos nuestros objetivos. Por último, gracias a todos los que de una u otra manera participaron en este proceso e hicieron posible la realización de este sueño.



Dedicatoria

Este trabajo lo dedicamos al creador, a mis padres a mi familia por su apoyo incondicional, principalmente a cada uno de nuestros hijos que nos motivan a superarnos día a día. y a todas las personas que estuvieron en cada momento brindándome un aliento de nunca desfallecer y siempre avanzar sin mirar el obstáculo que se pueda presentar,
De corazón a todos les dedico el título de contador.



RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

El presente proyecto realizara un análisis de las variables económicas que se pueden presentar en el estudio para la apertura de un almacén de repuestos de autopartes para vehículos en Bogotá por medio de un plan de negocio como oportunidad, que permitirá determinar la viabilidad ,generando una buena atención al cliente, brindando un buen servicio y precios más económicos que la competencia debido a la importación directa de los repuestos (estas importaciones vienen de corea del sur repuestos de alta calidad para los vehículos de las marcas Chevrolet. Hyundai, kia, Renault, son los repuestos que más solicitan repuestos y todo lo relacionado con taxis) sin recurrir a intermediarios para la comercialización de estos, también brindamos el servicio a domicilio hasta las 12 de la noche.

Se realizará un estudio de los diferentes modelos de planes de negocio para determinar el más aconsejable para el estudio en la apertura de un almacén de repuestos de autopartes para vehículos en Bogotá seguir el paso a paso del modelo más adecuado y llegar a materializar la idea teniendo que realizar los diferentes ajustes a medida que se requieran, teniendo en cuenta que la viabilidad del negocio es buena si se tiene un beneficio sobre el costo de 40% , manejando un IPC y proyección de ventas del 7% y el valor presente neto sea superior a la inversión , el costo de oportunidad que es el valor del porcentaje que se pude obtener si hubiese invertido en un instrumento financiero, la TIR debe ser mayor al costo de capital, todo lo anterior nos indica que el proyecto es viable.

PALABRAS CLAVES

Plan de negocio de auto partes, comercialización auto partes para vehículos, apertura almacén auto partes, repuesto para automotores

Abstract

The present project of evaluating the economic variables that can be presented in the study for the opening of an auto parts warehouse for vehicles in Bogotá through a business plan as an opportunity, which will allow determining the viability, generating good customer service. customer, providing a good service and cheaper prices than the competition due to the direct importation of spare parts (these imports come from South Korea, I buy high-quality pipelines especially for line cars such as Chevrolet. Hyundai, Kia, Renault, are the spare parts that most request spare parts and everything related to taxis) without resorting to intermediaries to market them, we also provide home service until 12 at night.

A study of the different business plan models will be carried out to determine the most advisable for the study in the opening of an auto parts warehouse for vehicles in Bogotá, follow the step by step of the most appropriate model and get the idea to materialize having to make the different adjustments as required, taking into account that the viability of the business is good if there is a benefit on the cost of 40%, managing a CPI and sales projection of 7% and the net present value is higher To the investment, the opportunity cost, which is the value of the percentage that could be obtained if it had invested in a financial instrument, the IRR must be greater than the cost of capital, all of the above indicates that the project is viable.

KEYWORDS

Auto parts business plan, auto parts marketing for vehicles, auto parts warehouse opening, auto parts



INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de evaluar las variables económicas que se pueden presentar en el estudio para la apertura de un almacén de repuestos de autopartes para vehículos en Bogotá es una herramienta básica para la idea de negocio, por tanto, se requiere brindar mucha atención a cada detalle para su desarrollo, mediante el cual es posible probar la viabilidad del negocio y poder presentar un proyecto atractivo a los emprendedores e inversionistas. Consultamos algunos modelos de presentar un plan de negocio teniendo en cuenta los parámetros más relevantes.

Por lo tanto haciendo un buen manejo del modelo más adecuado después de realizar un estudio de algunos de ellos y la realización del análisis de las variables económicas que permitan conocer la viabilidad o factibilidad del negocio, tales como el estudio de mercado, estudio técnico, operativo, organizacional, legal y financiero, en su conjunto muestran la información necesaria para la tomar decisiones en materia de competitividad y estrategias permitiendo la sostenibilidad en el mercado después del análisis de las variables económicas comprobando la factibilidad de la apertura de un almacén de repuestos para automotores en la ciudad de Bogotá

En el presente caso, se estudia la viabilidad financiera de la apertura de un almacén de repuestos para automotores en la ciudad de Bogotá, teniendo un precio de los repuestos más económicos y accesibles para los conductores y contribuir con el mejoramiento del medio ambiente de la ciudad.



En el transcurso del tiempo las personas han tenido ideas, que se han materializado por medio de proyectos bien fundamentados y la evaluación de las variables económicas que se puedan presentar y conduzcan a generar estrategias que permitan elaborar un plan de negocio para la apertura de un almacén de repuestos de autopartes para vehículos en Bogotá y así iniciar el negocio para satisfacer las necesidades cuando un conductor necesite de un repuesto o accesorio para el vehículo.

El plan de negocio y su desarrollo, tiene unos procesos necesarios con el fin de tener mayor seguridad en su elaboración y ejecución, la idea es llevar a cabo un plan de negocio para satisfacer, alguna necesidad de los futuros clientes (conductores), añadiendo algún factor diferenciador a los productos, servicios que ya existen en el mercado. (Creative Commons, 2012)

Para el presente proyecto tiene en cuenta una problemática existente hoy en día la no conciencia, del reciclaje, se pretende también proteger el impacto ambiental reciclando los repuestos inutilizables que son arrojados con la basura común y por ende llegan a los botaderos municipales, produciendo un daño ecológico.

Por tal razón se pretende que los repuestos ya desechados sean reciclados, ver la posibilidad de reutilizar algunos de ellos, entregándolos a las empresas de recicladores, o a personas que teniendo otras ideas puedan crear algún producto con estos repuestos inutilizables (recipientes para depositar basura, esculturas recipientes para materas o tal vez obras de arte entre otros)

planteamiento del Problema

Según Jack Fleitman (2000) puntualiza un plan de negocio como herramienta clave, fundamental para el triunfo de los emprendedores, conformado por un conjunto de actividades asociadas para el desarrollo de un proyecto, determinar las variables económicas que se pueden presentar en el estudio para la apertura de un almacén de repuestos de autopartes para vehículos en Bogotá y un modelo para alcanzar la meta determinada, este modelo define las etapas de desarrollo del proyecto, es una guía que facilita la apertura del almacén para realizar una inversión.

El presente proyecto de plan de negocios reduce, minimiza la incertidumbre y el riesgo de la apertura del almacén, además transmite confiabilidad a accionistas, inversionistas y financieros pues permitirá identificar la forma de recuperación de la inversión. Fleitman (2000).

Sin duda esta definición tiene gran sentido, al desarrollar adecuadamente un plan de negocios acorde al negocio, permitirá llevar a cabo un plan acertado para materializar el negocio, minimizar riesgos y tomar decisión.

Ahora para abordar el problema de la apertura segura, rentable y viable del almacén para la comercialización de repuestos para automotores es necesario tener en cuenta la competencia de estos mismos almacenes, además los mismos respuestas nacionales o extranjeros, originales o de segunda, muchos de ellos a un precio más bajo sin tener en cuenta la calidad del mismo, aspectos muy importantes para la apertura del almacén, para tener en cuenta en la atención de nuestros clientes y la proyección de éxito.



Otro factor para tener en cuenta es la venta de repuestos en la ilegalidad (los deshuesaderos de vehículos hurtados), que se debe combatir y castigar para fortalecer los almacenes de repuestos para automotores e incentivar la economía de nuestro país. Los repuestos nacionales que se comercializan son de excelente calidad y duración tanto los genéricos como los originales dependiendo de ciertas marcas de los vehículos., también tener presente las necesidades de los clientes.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto se encuentra dentro de la línea de la contabilidad y sus aplicaciones, contabilidad financiera, en las finanzas y sus aplicaciones, este plan de negocio resulta de una idea como emprendedor por la experiencia que tengo de muchos años en este medio de comercialización.

Se realizará una evaluación financiera económica de un plan de negocio para la apertura de un almacén en la comercialización de autopartes para vehículos en la ciudad de Bogotá. es la viabilidad económica, además, contribuirá a la conservación del medio ambiente por medio del reciclaje, al no arrojar estos repuestos como una basura común, generando una cultura de reciclaje.

Por ende, el plan de negocio junto con un modelo establecido será la herramienta fundamental que permitirá el desarrollo de este proyecto que se considera viable, para generar un beneficio económico personal y familiar (ellos también participaran en este proyecto de la apertura del almacén), también para la sociedad generando empleo.

Teniendo un modelo de plan de negocio y la viabilidad financiera económica de un plan de negocio para la apertura de un almacén de comercialización de autopartes para vehículos en la ciudad de Bogotá, se aplicará la metodología del modelo a seguir, realizando la investigación adecuada para llevar a cabo el proyecto ; permite tener bases sólidas con claridad y firmeza en cada paso requerido, será de gran utilidad para los futuros emprendedores que inicien la materialización de una idea de negocio con y un soporte sólido para su desarrollo.

El automóvil es un medio de transporte que puede ser tomado como un estilo de vida, por aquellas personas amantes de la velocidad, por personas coleccionistas de vehículos y como herramienta de trabajo.

En Bogotá existen almacenes que ofrecen autopartes para todo tipo de vehículos, pero se encuentran sectorizados de acuerdo con el tipo de repuesto, por lo que el cliente tiene que desplazarse a diferentes puntos de la ciudad para encontrar las partes que desea para su vehículo.

En mercados como el de Estados Unidos de América, la personalización de vehículos se hace en base a piezas que son diseñadas y fabricadas acorde al tamaño y línea del vehículo con el fin que encajen de manera satisfactoria lo cual brinda garantía y confiabilidad a la hora de realizar modificaciones al vehículo. En Bogotá la personalización se realiza instalando piezas fabricadas que en algunos casos no encajan en el vehículo, o las piezas se fabrican sin guardar la línea del automóvil.

Por la necesidad que se ha analizado, se pretende abrir un almacén que ofrezca el servicio de todo tipo de repuestos para todas las marcas de vehículos y accesorios como

rines, radios, faros, stop, dispositivos mecánicos, pintura, piezas exteriores e interiores, en un mismo lugar teniendo como valor diferenciador la posibilidad de brindar la mano de obra de aquellos procesos básicos y elementales, sin costo alguno.

Según encuestas realizadas en la ciudad de Bogotá por parte de los investigadores a un grupo de conductores potenciales que encajaban con el segmento objetivo en un rango de edad entre 18 y 40 años de todos los estratos, la importancia de tener todo tipo de repuestos y accesorios, la buena atención y servicio oportuno, como también el brindar la mano de obra sin costo alguno, tendría un alto valor diferenciador en el mercado de autopartes que llamaría a clientes al mantenimiento del vehículo.

El almacén contará con estrategias como la ubicación, distribución, precios económicos, comunicación oportuna y rápida cuando el cliente lo requiera y además brinda, garantía y confiabilidad para el cliente, para incursionar en un sector informal el cual pretende implementar con la propuesta planteada.

ANTECEDENTES

A continuación, se expondrán dos investigaciones previas realizadas, semejantes a el proyecto de idea de negocio que se presenta

Antecedente 1 Plan de negocios para una empresa comercializadora de autopartes, sonido y lujos con destino al mercado de automóviles en la ciudad de Bogotá

Antecedentes del proyecto. Carrasco C. (2010). Plan de negocios para una empresa comercializadora de autopartes, sonido y lujos con destino al mercado de automóviles en la ciudad de Bogotá.



Lo cual establece el siguiente objetivo, resumen y conclusión

OBJETIVO DEL TRABAJO

Realizar un plan de negocios para un almacén que comercializa autopartes, accesorios para automóviles de en Bogotá y también fuera de la ciudad, ofreciendo un servicio de personalización de partes para autos.

CONCLUSIONES DEL TRABAJO

El análisis de mercados dio visibilidad de las oportunidades existentes en el sector al igual que conocimiento de los gustos y preferencias de los clientes tomando estrategias acordes al segmento objetivo y revelo que existe un mercado potencial en la personalización de vehículos.

El análisis operativo y administrativo es la base para dar rumbo al almacén en cuanto a la forma de funcionamiento de manera viable y sostenible teniendo un esquema diferente que la competencia.

La escogencia de tipo de sociedad SAS brinda ventajas de funcionamiento al almacén que se acomodan a los recursos y herramientas para iniciar el proyecto. Al tener herramientas como la TIR y VPN en el ámbito financiero, se revela la viabilidad del proyecto planteado el cual arroja un resultado satisfactorio con oportunidad para el inversionista. biblioteca digital.usb.edu.co

Antecedente 2 El sector de autopartes en Colombia 2015-2018 estudios sectoriales

Aktiva Servicios Financieros. (2016, ABRIL, 25).

Objetivo del trabajo



Realizar un estudio que emita un concepto sobre el sector económico de las autopartes en Colombia en la vigencia 2015-2018.

Resumen del trabajo

Las ventas de autopartes en Colombia durante 2015 superaron las del año inmediatamente anterior, con un crecimiento anual de 4% (superior al crecimiento 2013-2014). La persistencia de los hurtos de vehículos que son la fuente de piezas y partes en el mercado negro contrasta con la proyección de las ventas de las autopartes producidas por la industria nacional.

Conclusiones del trabajo

El contexto del sector de autopartes en Colombia tiene diversos efectos según el nivel de la cadena que se observe. En primer lugar, para los productores nacionales el último año fue favorable si se compara en términos de ventas con el año anterior y sus perspectivas en el encarecimiento de las autopartes importadas es positiva, pero tomando en cuenta el volumen de vehículos importados que entraron en los últimos años, el hurto de vehículos como fuente de autopartes originales y de menor precio es una amenaza latente.

Además, si se considera el comportamiento del comercio de autopartes, los desajustes en el tipo de cambio pueden significar un mayor esfuerzo en las ventas que registran y el potencial existente con el número de vehículos nuevos en circulación y que en el mediano plazo necesitarán de partes y piezas. Es una oportunidad para la industria nacional, sin embargo, existe un reto en el largo plazo, producto de la firma del tratado de libre comercio con Corea del Sur, un país altamente tecnificado y



cadena productivas de autoparte altamente sofisticadas y con apoyos gubernamentales. biblioteca.digital.usb.edu.co

En Colombia se encuentra el Centro de Distribución de Repuestos más grande de Latinoamérica, con cerca de 70.000 partes y una inversión de US\$40 millones tanto en infraestructura como en repuestos en todo el país, para atender a todas las marcas de vehículos de carga pesada en sus distintos puntos de atención. www.asopartes.com

Actualmente, la Industria Nacional de Autopartes está estructurada alrededor de la proveeduría de componentes o sistemas del vehículo, como ruedas, llantas, suspensión, vidrios, componentes eléctricos, sistemas de aire acondicionado y ventilación, escapes, elementos para el acondicionamiento interior del vehículo, entre otros. La Industria se caracteriza por el bajo volumen de producción por pieza, la amplia gama de referencias y su versatilidad para cambiar o modificar líneas de producción para atender las demandas específicas del mercado. www.asopartes.com

Como aspecto importante se resalta la aparición de nuevas ensambladoras, como Hino Motors de Toyota, lo que implica la producción de otros componentes a nivel nacional, muy enfocados a vehículos comerciales o camiones. www.asopartes.com

De acuerdo con las razones anteriores, surgen algunos interrogantes como:

¿Cuál es la viabilidad financiera del plan de negocios para la apertura de un almacén de autopartes para vehículos en la ciudad de Bogotá?

OBJETIVO GENERAL

Determinar la evaluación financiera del plan de negocio para la apertura de un almacén de autopartes para vehículos en Bogotá.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar la metodología del plan de negocios aplicable al modelo de negocio para la apertura de un almacén de comercialización de autopartes para vehículos en la ciudad de Bogotá, de acuerdo con los diferentes modelos
- Evaluar la viabilidad financiera económica de un plan de negocio para la apertura de un almacén de comercialización de autopartes para vehículos en la ciudad de Bogotá.
- Sugerir el plan de negocio a llevar a cabo de acuerdo con el modelo que se determine después de del análisis de alguno de ellos

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Los vehículos hoy en día son bienes de primera necesidad es prioridad el vehículo antes que la vivienda, este bien tiene ventajas como el ahorrar tiempo, estatus, pero como bien requiere un mantenimiento incluyendo cambio de algunas partes (repuestos) por el uso o por una varada, el almacén de repuestos será una solución a este problema ya que brinda los repuestos y accesorios necesarios. La razón del almacén de repuestos es importarlos directamente con el fabricante o entes que comercializan internacionalmente para comercializarlos a un precio más bajo del mercado, así se brinda una buena atención a los clientes para cubrir su necesidad en la búsqueda de un repuesto.



El almacén estará ubicado en una zona donde existe la competencia de diversos repuestos para automotores, el almacén se caracterizará por su buena atención, calidad de los repuestos y los precios económicos.

Se realizan los trámites legales para la apertura del almacén ante las entidades respectivas y cumplir con todos los requisitos exigidos por la ley.

El local será amplio con una organización de inventarios clasificados en los estantes y vitrinas, un buen ambiente físico y decorativo para que sea reconocido por los clientes, en la calidad de repuestos y precios económicos.

Se debe tener un inventario de los repuestos de mayor demanda, los más comunes y de diferentes marcas de automóviles.

Se realizará un estudio de costos para tener en cuenta como los trámites legales, la compra de inventario, estantería, ambiente y nómina, entre otros.

La competencia es un factor que se deba enfrentar además de los almacenes de repuestos usados o de segunda, las tiendas de grandes superficies, el comercio ilegal y los sitios de deshuesadero de carros, donde los precios son la mayoría de veces más bajos que lo normal además las ventas por internet y los descuentos que se otorgan.

Se debe realizar un estudio del mercado bien para detectar los clientes potenciales que no están conformes con la consecución de los repuestos en diferentes almacenes, por ende, nuestro almacén le brinda el servicio del repuesto y además la mano de obra sin costo adicional, el almacén brindara una atención telefónica y servicio a Domicilio de 6.00 am a 12 de la noche

repuestos más comunes



Fuente: imágenes de repuestos en internet

De acuerdo con las imágenes anteriores anterior es notable la mayoría de los repuestos y accesorios que requiere el mantenimiento o reparación de un vehículo el brindar diversos repuestos nacionales e importados a precios económicos, nuestros clientes encontrarán allí la satisfacción de un buen servicio, atención y mano de obra, brindando la garantía de nuestro servicio

Actualmente todo negocio es competitivo por la globalización, la apertura del libre comercio, además el crecimiento económico de cada país, los beneficios brindados por los

países que tienen una estrecha relación en todo ámbito comercial, por lo tanto, los negocios buscan cada día satisfacer las necesidades de los clientes.

Los negocios internacionales demandan cierta flexibilidad e integralidad diferentes a las que tiene cada región o país, por el mercado de partes y accesorios en la ciudad de Bogotá, este sector comercial acude muchas veces a los mayoristas locales, lo que condiciona a los pequeños almacenes mantener un inventario de repuestos para la atención oportuna de los clientes, otro factor incidente en el negocio de los repuestos son los precios bajos en la ilegalidad reflejando una utilidad reducida, el nivel de inventarios por ser importadores nos permite brindar atractivos descuentos o precios económicos con relación a la competencia en el sector.

Importante tener en cuenta las variables en la apertura del almacén de repuestos como la importación de los repuestos debido al aumento cada día del dólar y los aranceles aduaneros, también la satisfacción de los clientes en el servicio solicitado.

Esta idea de negocio busca brindar las partes y accesorios del sector automotriz y la posible implementación de una cadena de abastecimiento eficiente respecto a costos y servicios para lograr las metas programadas y los objetivos esperados con los recursos disponibles.

Uno de los objetivos establecidos consiste en determinar la viabilidad para importar estos repuestos originarios de diferentes países, donde el fabricante ofrece el producto original de las diferentes marcas de vehículos y así brindarle al cliente el producto que busca e irnos posicionando en el mercado de los repuestos para automotores. Estos proveedores permiten ofrecer a las empresas comercializadoras de una marca, la posibilidad

de mantener un inventario de los diversos repuestos más solicitados, esta comercialización brinda una ventaja para la creación del negocio, el almacén tiene una carga laboral de todos los colaboradores, como también los gastos operativos.

La importación de repuestos para vehículos es una actividad importante en la apertura del almacén, siendo las ensambladoras los entes de mayor importación y comercialización de los repuestos en especial con los importados teniendo un buen mercado. Un factor determinante en la apertura del almacén de comercialización de repuestos son los competidores, como los concesionarios con sus talleres de servicio y almacenes de repuestos de segunda mano, allí se ofrecen productos a bajo precio del mercado (Escenarios, 2018). library.co

“Actualmente el sector autopartes se considera como uno de los más movidos de la economía colombiana, debido a diferentes factores como el aumento de la demanda, las bajas tasas de interés y a la revaluación del peso frente al dólar para la comercialización de los repuestos.library.co

Con respecto a las empresas, el sector Autopartes en Colombia está constituido en su mayoría por empresas pequeñas o talleres de mecánica. Sin embargo, esta industria se encuentra monopolizada por tres empresas que concentran el 97% de la producción nacional. Estas son: Compañía Colombiana Automotriz (marcas Ford, Mazda y Mitsubishi), General Motors Col motores (marca Chevrolet), Sofasa (marcas Renault y Toyota). library.co

4.1 ASPECTO LEGAL

4.1.1 Cámara de comercio

Realizar el registro ante la cámara de comercio se debe tener claro el tipo de sociedad a registrar además del nombre, El monto del capital y la ubicación.

En la Cámara de comercio se emite el certificado de existencia y representación legal después de realizar el registro y matrícula empresarial

4.1.2 El diligenciamiento del RUT se realizará ante la DIAN este documento permite tener claridad del tipo de contribuyente de acuerdo con la actividad económica asignada, además la Dian asigna un NIT Y un dígito de verificación.

Fuente: Revista Dinero, Edición 119.

4.1.3 Actividad económica: Según el CIU es 4530 (comercio de partes, piezas y accesorios para vehículos) www.ccb.org.co

Cumplir con el concepto de estudio del suelo. Se realiza ante la secretaria distrital de planeación (SDP) diligenciando el formato sobre el uso permitido para el negocio teniendo en cuenta las normas establecidas, de acuerdo con la actividad a desarrollar

Fuente: Revista Dinero, Edición 119.

4.1.4 Registro sanitario. El Registro Sanitario tendrá una vigencia de cinco años y podrá ser renovado sucesivamente por períodos iguales. La solicitud de renovación la deberá realizar el titular del registro, tres meses antes de la fecha de su vencimiento, para lo cual, deberá acreditar la documentación exigida. De acuerdo con lo establecido por la alcaldía de Bogotá. www.invima.gov.co

4.1.5 Requisitos tributarios. De acuerdo con el estatuto tributario vigente.

Requisitos tributarios vigentes en Colombia

REQUISITOS TRIBUTARIOS	
1	Contribuyentes del impuesto de renta del régimen ordinario
2	Responsables del Iva repuestos gravados con el 19%
3	Agentes de retención en la fuente
4	Impuesto de industria y comercio
5	Obligados a llevar contabilidad
6	Reportar información exógena Resolución 000098 de octubre 28 de 2020 Ingresos superiores a 100 millones
7	Obligado a expedir factura electrónica
8	Pago impuesto predial

Fuente: Elaboración propia información del ET.

Los trámites generales para surtir en el proceso de ingreso de mercancías al territorio aduanero nacional y su despacho corresponden a los consagrados en los artículos 140 a 297 del Decreto 1165 de 2019 y artículos 185 a 303 de la Resolución 46 de 2019 y sus modificaciones o adiciones. Las normas están disponibles en los siguientes enlaces:

<https://www.dian.gov.co>



Resolución 000046 de 26-07-2019

La Circular 018 del 03 de septiembre de 2020, modificada por la Circular 004 del 25 de febrero de 2021 (anexos), emitida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, dio a conocer los requisitos, permisos o autorizaciones previas a la importación exigidos por las entidades vinculadas a la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), para la presentación de solicitudes de registro y licencia de importación. Esto, en concordancia con lo dispuesto en el Decreto 925 de 2013

<https://www.mincit.gov.co>

Para determinar las autorizaciones exigibles, la tarifa arancelaria, IVA aplicable o preferencias arancelarias por país de origen o bloque económico, es necesario contar con la clasificación arancelaria de la mercancía, para lo cual puede consultar el arancel de aduanas publicado en la página web de la entidad, en el siguiente enlace:

<https://muisca.dian.gov.co>

No obstante, el importador puede acudir al servicio de solicitud de clasificación arancelaria que presta la DIAN a través de la Coordinación de Clasificación Arancelaria de la Subdirección de Técnica Aduanera, según información dispuesta en el siguiente enlace:

Pasos Clasificación Arancelaria a petición de particulares

Conociendo la clasificación arancelaria de la mercancía que se pretende importar a Colombia y dada la existencia de los Acuerdos Comerciales entre la Unión Europea, EE. UU., Canadá, entre otros, se sugiere revisar el Capítulo de Acceso a Mercados, a fin de

verificar si tal partida arancelaria corresponde a las negociadas en dichos Acuerdos, caso en el cual se otorgaría la preferencia arancelaria allí señalada. Estos Acuerdos pueden ser consultados en la página web de la DIAN, en el siguiente enlace:

<https://www.dian.gov.co>

Ministerio de Comercio, Industria Turismo: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente>

Solicitar el concepto técnico de seguridad contra incendios, acudir a los Super CADE. El horario atención es de lunes a viernes de 7.00 a.m. a 5:30 p.m. jornada continua
fuente. www.bogota.gov.co

El Concepto técnico, es la apreciación que emite la Unidad Administrativa Especial Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá, sobre las condiciones de seguridad en las que se encuentra el inmueble donde funcionará un establecimiento comercial. cancelar un valor de \$55.300 que comprende la visita técnica.

Fuente: www.bogota.gov.co

4.2 LOCALIZACIÓN

El proyecto estará ubicado estratégicamente en un sector de la calle 1 # 18/72 barrio Eduardo Santos localidad de los mártires Bogotá, Cundinamarca

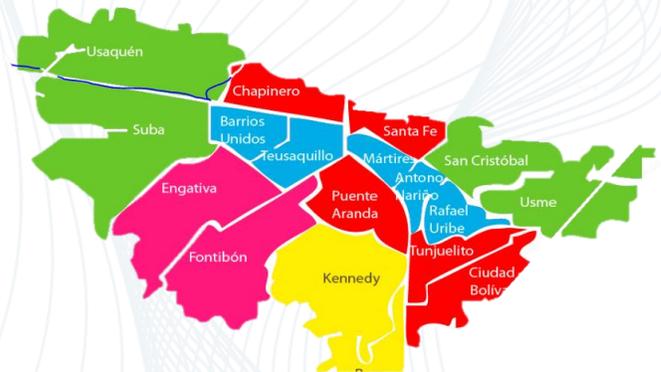


bibliotecadigital.ccb.org.co

Página oficial de localidad de los mártires <http://www.martires.gov.co>



biblioteca digital. ccb.org.co



Localización de Los Mártires La localidad de Los Mártires se encuentra en el centro de Bogotá y ocupa el 0,8% del área total de la ciudad, es la tercera localidad con menor extensión del área urbana con (651 Hect.). bibliotecadigital.ccb.org.co

Las principales actividades que generan empleo en la localidad son: comercio, industria manufacturera y servicios Porcentaje. La tasa de desempleo de Los Mártires (7,82%). Proyectos en la localidad de Los Mártires Fortalecimiento del emprendimiento de la ciudad. Fortalecimiento de 90 empresas a partir de incubación, innovación, redes de

empresas, comercialización, ferias y ruedas de negocios. Promover la organización y la formalización de sus iniciativas empresariales de 566 habitantes capacitados en artes y oficios La principal actividad de las empresas en Los Mártires son las actividades de comercio y reparación de vehículos automotores (56,3%) Industrias manufactureras Hoteles y restaurantes Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler Transporte, almacenamiento y comunicaciones predominio de las microempresas (87,2%) y PYMES (12,5%). docplayer.es

Imagen 3 Infraestructura Local





Fuente: www.fincaraiz.com.co

Lo primero que se tuvo en cuenta para la apertura del almacén fue la localización e infraestructura y contar con el inmueble propio en el barrio Eduardo Santos al sur de Bogotá.

Se verificó el entorno para determinar que no se presentara ningún factor que afectara la apertura del almacén y tampoco que los vecinos aledaños se vean afectados por las actividades a realizar.

Aunque el sector está ubicado al sur de la ciudad este barrio se caracteriza por la actividad automotriz en cuanto a mecánica, reparación y cambio de repuestos de automotores.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La organización del negocio se conformará por un gerente o representante legal siendo el mismo propietario ,un contador público ,un coordinador de operaciones en ventas y atención al cliente , será el encargado de la supervisión de atender oportunamente la

necesidad el cliente , dos empleados con conocimientos básicos de mecánica automotriz ,y dos empleados con experiencia en cambio de repuestos y accesorios y un conductor encargado de la atención domiciliaria en compañía de un auxiliar .

Los empleados y el conductor serán contratados mediante selección externa, teniendo en cuenta la experiencia en el campo automotriz y conocimiento de mecánica de las diferentes marcas de autos.

ORGANIGRAMA ALMACÉN DE REPUESTOS



Funciones por cargo

Gerente general

Funciones:

- Supervisar las funciones de los empleados
- Analizar y aprobar el presupuesto



- Atender los requerimientos necesarios

Contador

Funciones:

- Encargado de llevar la contabilidad y pago de impuestos
- Realizar controles de los inventarios
- elaborar informes periódicos administrativos y contables
- Control de los dineros y documentación

Coordinador general

Funciones:

- responsable del negocio en marcha búsqueda y contacto con nuevos clientes
- - Control de inventarios.
- Analizar el cumplimiento de las funciones de los empleados
- Encargado del contacto con los proveedores
- Realizar informes de inventarios mínimos

Empleados mecánicos

Funciones:

- Atención a clientes de los servicios mecánicos que solicite
- Cambio de los repuestos solicitados
- Apoyo en el almacén según la necesidad
- Evaluar la calidad del proceso

Empleados

Funciones:

- Atención a clientes de los servicios que solicite
- Cambio de los repuestos solicitados
- Apoyo en el almacén según la necesidad

Conductor

Funciones:

- Encargado de envíos y entregas
- Atención a clientes de los servicios que solicite a domicilio
- Cambio de los repuestos solicitados a domicilio o en diferentes partes de Bogotá

Auxiliar

Funciones:

- Ser apoyo del conductor domiciliario

Proyección de nómina a empleados

La respectiva proyección de la nómina corresponde al gerente, el contador, el coordinador, y los seis empleados

ALMACEN DE REPUESTOS											
NOMINA proyectada											
NOMBRE DEL EMPLEADO	SALARIO	DIA S	SUELDO	SUBSIDIO DE TRANSP	HORAS EXTRA S	TOTAL, DEVENGADO	SALUD	PENSIO N	OTRAS DEDUCCIONES	TOTAL, DEDUCIDO	NETO PAGADO
GERENTE GENERAL	3.200.000	30	3.200.000		-	3.200.000	128.000	128.000		256.000	2.944.000
CONTADOR	2.900.000	30	2.900.000			2.900.000	116.000	116.000	-	232.000	2.668.000
COORDINADOR	2.100.000	30	2.100.000			2.100.000	84.000	84.000		168.000	1.932.000
OPERATIVO 1	1.300.000	30	1.300.000	106.454		1.406.454	52.000	52.000	-	104.000	1.302.454

OPERATIVO 2	1.300.000	30	1.300.000	106.454		1.406.454	52.000	52.000		104.000	1.302.454
MECANICO 1	1.300.000	30	1.300.000	106.454		1.406.454	52.000	52.000		104.000	1.302.454
MECANICO 2	1.300.000	30	1.300.000	106.454		1.406.454	52.000	52.000		104.000	1.302.454
CONDUCTOR	1.150.000	30	1.150.000	106.454		1.256.454	46.000	46.000		92.000	1.164.454
AUXILIAR	950.000	30	950.000	106.454		1.056.454	38000	38000		76.000	980.454
TOTALES	12.100.000	0	12.100.000	319.362	-	12.419.362	484.000	484.000	-	968.000	11.451.362

La carga prestacional se realizó en el estudio económico, se encuentra en un archivo anexo

6. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA

METODOLOGÍA

Con el fin de realizar el plan de negocio para la apertura de un almacén de comercialización de repuestos para automotores se empleara un método de investigación mixto, que representa la combinación entre dos enfoques, cualitativo y cuantitativo, Existen dos el enfoques al realizar un investigación el cuantitativo y el enfoque cualitativo pero también es necesario hacer referencia a un tercer enfoque conocido como mixto, el cual ha cobrado relevancia en las últimas décadas.

Investigación múltiple, investigación integrativa, investigación mixta, son algunos de los nombres que ha recibido este tipo de investigación (Barrantes, 2014, p. 100), que ha generado diferentes discusiones y controversias a lo largo de los años.

El enfoque mixto puede ser comprendido como “(...) un proceso que recolecta analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo estudio” (Tashakkori y Teddlie, 2003, citado en Barrantes, 2014, p.100).

Durante mucho tiempo, se consideró que los enfoques cuantitativo y cualitativo eran completamente contrarios y que, por ende, no podían utilizarse de forma conjunta; sin embargo, tal como Uwe Flick (2012) explica “(...) la combinación de ambas estrategias ha cristalizado como una perspectiva que se analiza y practica de varias formas.” (p.277).

Actualmente, se puede observar una posición más ecléctica por parte de algunos expertos, y esta tendencia se puede encontrar en algunos estudios en donde se busca dar, tanto una explicación de los hechos (enfoque cuantitativo) como una comprensión de estos (enfoque cualitativo). Lo que puede contribuir a anular los posibles sesgos de la investigación y fortalecer el proceso investigativo (Barrantes, 2014, p. 98).

Según Hernández (2006) un enfoque mixto es el proceso que recolecta, analiza y vincula los dos enfoques en una misma investigación para responder al planteamiento de un problema.

Blasco y Pérez (2007), indican que un método mixto estudia realmente el contexto de acontecimientos tal y como suceden.

El método cualitativo y cuantitativo emplea una serie de instrumentos para recoger información como las entrevistas, imágenes, observaciones, donde se describen las rutinas y las situaciones problemáticas, permitiendo identificar, preferencias, gustos, comportamientos del cliente con respecto a las diferentes variables que puedan afectar la calidad, el precio el tipo de repuesto, los canales de distribución.

Los métodos buscan tomar información basada en las preferencias, expectativas del cliente por medio de la recolección de datos a partir de encuestas lo que permitirá recopilar

la información cuantificable y calificable, medio de análisis estadístico dar una visión exacta del ambiente del mercado, clientes y características demográficas. (Báez y Pérez de Tudela J. Investigación cualitativa. Madrid: ESIC; 2009. p. 98-99.)

Se considera que es el método más objetivo y cuantificable de manera que al encontrar la percepción del cliente se contara con información que sea útil, confiable para así tener una visión amplia de viabilidad y respaldo.

De acuerdo con (Hernández Sampieri, Fernández y Baptista, 2006) El método cuantitativo consiste en delimitar la información medir con precisión las variables del estudio, pretenden la explicación de una realidad social desde una mirada externa y objetiva encontrando la exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados de una situación.

En este sentido el método cuantitativo se utilizará con el fin de evaluar la cuantificación numérica y como instrumento de medición se realizará una recolección de datos por medio de encuestas.

De acuerdo con Richard Granell (1997), los dos enfoques cuantitativo y cualitativo utilizan cinco etapas relacionadas entre sí:

- 1) Llevan a cabo observación y evaluación de variables.
- 2) determinar hipótesis como consecuencia de la observación y evaluación.
- 3) establecer el grado en que las hipótesis tienen fundamento.
- 4) Revisan las hipótesis de acuerdo con un análisis.
- 5) Plantear nuevas observaciones y evaluaciones para modificar mejorar y fundamentar la hipótesis.

Tipo de estudio

La apertura de un almacén de repuestos Bogotá se tendrá en cuenta dos tipos de estudio el descriptivo y explicativo.

Para el plan de negocios estos tipos de estudio como el primero permitirá realizar una observación de características, los perfiles de las personas que requiere de análisis por medio de recolección de datos que describan la realidad, se considera es útil en cuanto a la precisión, además de permitir la utilización de técnicas utilizando el enfoque de observación. En el segundo el tipo de estudio explicativo según (Hernández Sampieri, Fernández y Baptista, 2006) enfocado a determinar las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurre un fenómeno, en qué condiciones se encuentra y por qué se relaciona con dos o más variables. Al implementar este tipo de estudio permitirá un sentido de entendimiento en cuanto a las intenciones y la toma de decisión de los conductores.

Fuentes de información

son instrumentos que se utilizarán con el fin de encontrar información útil y objetiva para realizar el estudio de un plan de negocios, estas se dividen en:

Primarias: Se recoge la información por medio de encuesta, entrevistas con el fin de cumplir con los objetivos, conocer la viabilidad y nivel de aceptación del negocio además identificando los clientes potenciales, además, identifica diferentes variables como, las necesidades de los conductores, los posibles canales de distribución y estrategias de mercadeo.

Secundarias: Recolectar información con respecto al análisis de la competencia, para la implementación de un plan de negocios, Cámara de Comercio, datos estadísticos del DANE, informes, tesis de grado, enciclopedias, diccionarios, páginas web.

Una gran competencia de un almacén de repuestos son los concesionarios de las diferentes marcas con sus talleres de servicio y almacenes de repuestos; allí se ofrece el servicio posventa, el cual se amplía con un gran número de compañías diferentes que compiten por el mantenimiento y la reposición de partes y piezas (Superintendencia de Industria y Comercio, (2012). Estudios de mercado. Sector automotor.)

. El mercado homogéneo es el de los importadores de autopartes que cubren necesidades puntuales de las ensambladoras, o las necesidades de los clientes (Superintendencia de Industria y Comercio, (2012). Estudios de mercado. Sector automotor.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LA APERTURAS DE UN ALMACEN DE REPUESTOS EN LA CIUDAD DE BOGOTA

Plan de ventas y marketing se analizará la existencia de un potencial mercado por medio de la identificación de la demanda, en principio se definirá el problema, posteriormente mediante las bases de datos estadísticas de la encuesta realizada se determinará el mercado objetivo. finalmente, por medio del análisis de la información recolectada se darán conclusiones de lo que será el estudio de merca

El modelo Canvas está estructurado en nueve aspectos los cuales se van desarrollando cada una, de acuerdo con la investigación realizada de la idea de negocio, partiendo de la encuesta aplicada en el sector y después de realizar el análisis de esta.

5.1 Segmento de clientes. Se refiere a quien va dirigido el producto de los repuestos de vehículos, los clientes potenciales serán: el 90% hombres y el 10 % mujeres entre 20 y 60 años, conductores de su propio vehículo, compartido o alquilado viven en Bogotá en las diferentes localidades.

5.2 Propuesta de valor. Brindamos los repuestos, accesorios o servicio respondiendo la necesidad del cliente, ofertamos una gama de repuestos a precios económicos con relación a la competencia por ser importadores directos de repuestos originales de diferentes marcas. siendo de buena calidad, nos proyectamos a tener reconocimiento por el servicio domiciliario hasta la media noche, cuando el cliente lo requiera, también brindamos una amplia gama en accesorios.

5.3 Canales de distribución y comunicación

El almacén de repuestos vende sus productos directamente en el local siendo su punto de venta estratégico para la atención de los clientes, además brinda el servicio a domicilio, se presta atención por medio de las redes sociales, por tal razón el canal de distribución será directo sin intermediarios y así brindar un precio económico canal directo

ALMACEN



CLIENTE

5.4 Relación con los clientes .se establece una relación constante con los clientes por medio de una base de datos que se tendrá de los mismos, abra comunicación por llamadas, correos o por diferentes redes sociales, donde se informará descuentos, servicio a domicilio, propaganda, ofertas llamativas, para esta atención se tendrá una persona encargada.

5.5 Fuentes de ingresos. lo primero que debemos determinar es el precio de venta de acuerdo con el libro "fundamentos de marketing", el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un bien o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios obtenidos (kotler y armstrong, 2003) el almacen de repuestos ofrece sus productos a un precio economicos.

Con el fin de ser competitivos en el mercado se realizará la aplicación de la variación general del precio de venta basado en el costo más margen de utilidad que consiste básicamente en añadir un porcentaje de utilidad superior al costo, de manera que esto correspondería a un enfoque basado en el costo para fijar el precio de la siguiente manera:

base del costo	\$ \$\$\$\$\$
más	+
margen de utilidad o porcentaje	<u>\$ 40%</u>
resultado: posible precio de venta	\$ costo más utilidad

Debido que el almacen es nuevo la proyección de crecimiento de ventas se realizará de acuerdo al IPC del 2,4% (2022) y de acuerdo a la muestra de 141 personas encuestadas teniendo en cuenta que los ítems de la encuesta 9 y10 por tener un alto porcentaje en : le gustaría un almacen de repuestos con un buen servicio , horario

extendido , servicio a domicilio y lo más importante que encuentren todo tipo de repuestos de buena calidad y precios económicos y por ende los encuestados estarían interesados en conocer el almacén

Basado en la población en la localidad de los mártires y en especial la ubicación física del local vemos un mercado como competidor.

A continuación, la proyección de ventas para los cinco años siguientes de operación:

Proyección de ventas e ingresos

Proyección por presupuesto de ventas año 1 (2022) de enero a diciembre					
Enero		Febrero		Marzo	
Total, venta	15.000.000	Total, venta	18.000.000	Total, venta	21.600.000
Abril		Mayo		Junio	
Total, venta	25.920.000	Total, venta	22.500.000	Total, venta	31.104.000
Julio		Agosto		Septiembre	
Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800
Octubre		Noviembre		Diciembre	
Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800
Total, proyeccion ventas año 1	358.072.800				

proyeccion venta siguientes años				
	IPC	4,6%		
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
358072800	366666547	375466544	384477741	393705207

Fuente: Elaboración Propia

Las ventas están determinadas por políticas crediticias a nuestros clientes, también pagos por transferencia, descuentos llamativos, asesoría telefónica de un servicio, nuestros ingresos están proyectados para tener incremento cada año, por el servicio gratuito de la mano de obra en el cambio de un repuesto o adaptación de accesorio, siempre y cuando la política del almacén lo establezca como el tiempo, el tipo de cambio que no requiera el desmonte de otras partes.

Para el aspecto económico se tendrá en cuenta los estudios realizados con respecto a la venta de repuestos, así tener una visión en la apertura del almacén. Hemos analizado los siguientes informes;

Agosto 21 De 2020 - 10:19 P. M. ARTICULO EN PORTAFOLIO

El comportamiento se deriva de la apertura automotriz. Pese a seguir en negativo, la importación y la fabricación crecen. www.portafolio.co

Luego de que en mayo se autorizara la apertura de nuevas actividades, entre esas la automotriz, sectores ligados a esta cadena como el de las piezas y repuestos viene presentando un leve incremento en sus ventas. www.portafolio.co

“Hemos visto una recuperación, sin duda. Estamos en un nivel aceptable en términos de que el comercio se está recuperando. Va a tardar unos meses más, pero sí ha habido una recuperación y vemos con mucho positivismo los meses que vienen”, resalta Andrés Guevara, gerente de Impocali, una marca comercializadora e importadora.

De acuerdo con las cifras del Dane, aunque este segmento aún se mantiene en niveles negativos, la caída en las ventas se viene estrechando en comparación con abril, mes más intenso del confinamiento.

Así, pese a que el cuarto mes del año, en el que la actividad económica fue prácticamente nula, se registró un descenso del 70,5% en la comercialización de piezas y repuestos en el país, la cifra en mayo fue de -45,2%, mientras que en junio mejoró comparativamente (-19,8%). Cabe destacar que desde marzo (-21%) el indicador registra números inferiores a cero.

“Hemos visto buena dinámica. Vehículos de carga han mantenido un buen comportamiento, el segmento de vehículos de pasajeros ha estado afectado porque lógicamente estaba restringida la circulación y hay un incremento en la parte de motos, muy interesante”, apunta Guevara.

Y es que al igual que la comercialización, el tema de las importaciones de piezas y repuestos, que es de donde se obtiene la mayor parte de los insumos del sector, también viene reduciendo su margen negativo.

No obstante, la diferencia radica, según las cifras presentadas por el reporte del Dane, en que el mes con mayor caída de estas importaciones no fue abril (-41,5%), sino mayo (-56,4%). La explicación, dice el gerente de Impocali, puede estar relacionada con la capacidad de reservas en las navieras, por dificultades de suministro de algunas fábricas o por escasez de piezas, más que por temas aduaneros.

En línea con las dinámicas anteriores, la producción industrial dedicada a la fabricación de repuestos para vehículos y motos también viene mejorando. Sin embargo, de acuerdo Camilo Llinás, presidente ejecutivo de la Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes (Acolfa), la falta de claridad de las medidas restrictivas de autoridades locales y nacionales vienen dificultando el ejercicio de la actividad.

“Al principio nos fue mal porque nos mandaron primero a un simulacro en algunas regiones, después el aislamiento y ahora con lo que venimos sufriendo es con las cuarentenas focalizadas. Hay un desorden que afecta a nuestro sector, porque a pesar de que a veces nos dan el permiso para algunas regiones en otras no nos dejan trabajar”. Abril, tuvo una caída del 92,1% en este renglón productivo de piezas, reforzando la idea del mes con peores resultados. Luego, en mayo, dice la Encuesta Mensual Manufacturera del Dane, la variación respecto al mismo mes de 2019 fue de -80,3%, lo que representó solo una recuperación de casi 12 puntos porcentuales, mientras que junio sí se caracterizó por una mejoría mucho más pronunciada llegando al -43,9%.

“La demanda ha crecido porque las industrias de las autopartes dependen de las ensambladoras y vemos como estas también arrancaron su producción. Pero

también ha sido muy débil porque día a día hay noticias diferentes. Esperamos que después del 30 de agosto, podamos tener unas reglas de juego claras”, resalta el presidente de Acolfa.

Como es de público conocimiento, el sector de los repuestos, autopartes y moto partes en Colombia ha presentado desde siempre un alto nivel de informalidad. Mucha de la oferta del país proviene de establecimientos sin registros, que ponen en tela de juicio la procedencia de las piezas.

“Cifras de estudios que se han hecho dicen que un porcentaje cercano al 50% de las autopartes vendidas en Colombia corresponden a mercado irregular, llámese contrabando que va ligado al tema de lavado de activos, o a piezas de dudosa naturaleza. En ese orden de ideas habrá oferta mientras que exista una demanda, por eso nuestra invitación siempre es a que el usuario final sencillamente no acuda ese tipo de canales porque eso es lo que incentiva el comercio irregular”, destaca el gerente de Impocali.

Al respecto, Camilo Llinás manifiesta que en el caso de Acolfa la cadena de vehículos, autopartes y moto partes es formalizada en el 100%, pero “existe una gran informalidad en algunos sectores, que incluso están focalizados en determinados barrios de las grandes ciudades. En las ciudades pequeñas que tenemos afiliadas ya se han ido formalizando muchos de esos almacenes, pero seguimos trabajando de la mano con el Gobierno para continuar con esta campaña”.

Un informe de la Asociación del Sector Automotriz y sus Partes (Aso partes) muestra que en el 2020 el número de autopartes hurtadas en las tres principales ciudades del país se redujo desde marzo (480 hurtos) y “se ha mantenido así por las restricciones vigentes en la pandemia”. Mientras que en julio del 2019 se registraron 493 hurtos, en el mismo mes de este año la cifra llegó a los 331, una reducción del 32,8%.

“Lo que estamos buscando es apoyar la profesionalización de los mecánicos en los talleres automotrices que estén en la capacidad plena a nivel técnico de atender los vehículos modernos, con herramientas de diagnóstico, con capacitaciones y soporte técnico”, dice Guevara. Industria automotriz en 2021: panorama del sector en Colombia Solunion 16/07/2021 Sectores

El 2020 fue un año difícil para la mayoría de los sectores económicos y el automotriz no fue la excepción. Debido a la pandemia del coronavirus, las estimaciones y estadísticas que se habían proyectado cambiaron, dejándolo frente a un panorama poco alentador.

Lo anterior, generó graves problemas de liquidez a un sector que, sumando el comercio y los bienes complementarios, genera cerca de \$52,3 billones, de los cuales el 21

% proviene de la fabricación de vehículos automotores y sus partes; el 23 %, del comercio de vehículos automotores y sus partes, y el 56 %, de los bienes complementarios, lo que demuestra su destacada relevancia para el país.

Con la reapertura gradual del sector para el 2021, la producción de vehículos ha reiniciado operaciones, según proyecciones de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia ANDI y Fenalco se espera una recuperación de 220.000 unidades para el 2021, lo cual representaría un incremento del +16% con respecto al 2020, y una caída del 17% frente al 2019.

Durante el acumulado enero – marzo 2021, el incremento en ventas de vehículos nuevos fue del +11,1% interanual. 56.971 vehículos fueron vendidos en Colombia en estos meses, frente a los 51.264 vehículos vendidos en el mismo periodo del año anterior. “Es importante destacar que esta dinámica estuvo motivada en gran parte por el cambio en las tendencias de los consumidores, que buscaron evitar aglomeraciones y el uso del transporte público, con la compra de nuevos vehículos”, afirma Fabián Fonseca director RICC Solunion Colombia. www.solunion.co



Fuente: Sectorial sector automotriz

En 2020, 16.042.336 vehículos circularon en el país (59% motocicletas, 40% vehículos y 1% maquinaria, remolques y semirremolques), los cuales requerirán repuestos en el corto y mediano plazo.



Por otro lado, la volatilidad de la tasa de cambio afecta a las utilidades del sector, ya que Colombia no es un país productor sino importador de suministros automotrices (China es el principal productor y comercializador mundial de suministros automotrices).

La reactivación económica y el incremento del +16% en la venta de vehículos nuevos para el año 2021, favorecería la dinámica del sector en el 2021. www.solunion.co

El mercado objetivo se encuentra ubicado en la localidad de los mártires en la ciudad de Bogotá, presenta gran demanda de conductores a solicitar diferentes servicio o repuestos para el vehículo, allí se encuentra todo tipo de almacenes también se brinda diferentes repuestos en la legalidad e ilegalidad.

Se realizó un estudio del mercado por medio de encuestas a conductores que visitan el sector de los almacenes de repuestos determinando las necesidades que presentes y así ver las posibles soluciones.

Para la encuesta se tomó una población al azar durante el viernes, sábado y domingo, siendo los días con mayor afluencia de conductores en la búsqueda de un repuesto, accesorio o servicio para el vehículo.

Se diseñó la encuesta con 10 preguntas con respuesta única preguntas (ver anexo), realizando la tabulación dando como resultado la necesidad de un almacén que brinde repuestos de buena calidad, importados a precios económicos, además el servicio sea durante el día y mayor parte de la noche, como también el servicio domiciliario se estableció, que la apertura del almacén es aceptado, sin embargo, tan solo un 21% indicó

que es indiferente comprar en cualquier almacén, lo que significa que es muy probable que accedan a realizar compra en el almacén.

De acuerdo con el análisis de la encuesta se puede concluir: el 58% de los conductores poseen vehículo propio, el 14% el vehículo es compartido y el 38 % es alquilado. Para un cambio de repuestos o accesorios solo el 15 % de los encuestados va directamente al concesionario y el 85 % va a los almacenes. el 42% indica una atención oportuna en el almacén el mismo día, el 50% encuentra la atención al otro día y el 8% días después. Para el mantenimiento de vehículos el 30% lo realiza de acuerdo con las normas, el 45 % en cualquier momento y el 35 % al presentar fallas mecánicas, el 38% le gustaría un buen almacén en el sur, el 37% en el centro, el 12% al norte, el 10% al oriente y el 18 % al occidente. el 24% manifiestan encontrar un buen servicio y calidad en el almacén de costumbre, el 69% manifiesta casi siempre y el 65 nunca. el 79% manifiesta que el almacén cobra la mano de obra por un servicio y atención mínima , el 11% manifiesta que no la cobran y el 10% a veces le cobran .la mayoría manifestó que el horario de los almacenes van desde las 7 am hasta las 6 pm y un 39% manifestó un horario de 7am a 7 pm , el 79% le gustaría un almacén de repuestos que le brinde un buen servicio y atención oportuna de 6 am a 12 de la noche , solo un 21 % es indiferente al almacén ,el 54% de los conductores les gustaría encontrar un almacén con todo tipo de repuestos y el 41% le gustaría repuestos originales y económicos , solo el 5% les interesa repuestos de segunda.(ver anexo al trabajo)

La encuesta determinó la necesidad de la apertura de un almacén de repuestos que satisfaga las necesidades de los conductores con buena atención, calidad de los repuestos y accesorios y en especial a precios económicos, el cual es nuestro fin y nuestro plus

5.6 COMPETIDORES directos e indirectos de almacenes de repuestos

ALMACEN EL PAISA

Bogotá
Cra. 19 # 5 B – 48
Tel: (57) (1) 201243114.

ALMACEN EL POLONES

Bogotá
Cra. 27 # 64 – 10

Tel: (57) (1) 2255502

ALMACEN PIÑEROS

Bogotá
Calle 1S # 68 D BIS – 99
Tel: (57) (1) 2467822

AUTOPARTES

Bogotá
Cra. 27a # 66 – 96
Cel: 316 4735713

AUTOPARTES CHEVROLET

Bogotá
Calle 8 # 15 – 23
Tel: (57) (1) 3349390

BODEGA CHEVROLET

Bogotá
Cra. 26 # 64 – 29
Tel: (57) (1) 5431018

CENTRAL DE REPUESTOS

Bogotá
Cra. 27 # 65 – 07
Tel: (57) (1) 6969784

FORD PARTS

Bogotá
Cra. 26 # 65 – 10
Tel: (57) (1) 2251386

REPUESTOS FORD

Bogotá

Calle 1 # 19 d – 96

Tel: (57) (1) 4824611

Tel: (57) (1) 2496064

IMPORTADORA MAZDA REPUESTOS

Bogotá
Cl. 1 # 19 – 39

Tel: (57) (1) 2461265

IMPORTADORA REPUESTOS NISSAN

Bogotá
Cl. 63g # 26 – 48
Tel: (57) (1) 6052519

JAPON Y KOREA

Bogotá
Cra. 27 # 64 – 33
Tel: (57) (1) 3111240

LA TIENDA DEL REPUESTO

Bogotá
Cl. 63g # 27 – 30
Tel: (57) (1) 7431618

MUNDO NISSAN

Bogotá
Cra. 15 # 8 – 13
Tel: (57) (1) 3426323

RENAULT 19

Bogotá
Cra. 26 # 65 – 24
Tel: (57) (1) 3113530

REPUESTOS HB

Bogotá
Cra. 18 # 1 c – 53
Tel: (57) (1) 3039560

REPUESTOS LUCHO RENAULT



Bogotá
Ac. 17 # 100 – 84
Tel: (57) (1) 4152994

REPUESTOS KIA

Bogotá
Cra. 19 # 1 – 14
Tel: (57) (1) 2893428

REPUESTOS PEUGEOT

Bogotá
Avda. Cra. 30 # 64 A – 20
Cel: 320 2167202

REPUESTOS SUR RENAULT

Bogotá
Caracas # 2 – 51
Tel: (57) (1) 2893928

RINCON REPUESTOS 7 DE AGOSTO

Fuente: encolombia.com

Bogotá
Cra. 27a # 66 – 06_
Tel: (57) (1) 2251458

RUSSI REPUESTOS JUNIOR

Bogotá
Av. 1 de mayo # 35 D – 41
Tel: (57) (1) 7043844

SOLO TOYOTA

Bogotá
Cra. 26 # 67 – 15
Tel: (57) (1) 2314004

SURTIREPUESTOS

Bogotá
Caracas # 11 – 67 sur
Cel: 310 5594587

Matriz DOFA

Debilidades	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ● Apertura almacen nuevo ● La competencia del sector de almacenes gran trayectoria ● Falta publicidad ● No reconocimiento en el sector transportador 	<ul style="list-style-type: none"> ● Alianzas con otros almacenes del sector ● Incrementar la publicidad ● Diseñar página web ● Encontrar y aprovechar los vacíos de la competencia
Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ● Almacen con buena atención y precios económicos ● Calidad de repuestos y accesorios ● Personal capacitado ● Buena ubicación y amplia estructura física 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ofertas de la competencia para ganar demanda de clientes ● Políticas económicas ● Incremento de dólar ● Entrada de nuevos almacenes al mercado

Fuente: Elaboración propia

Estrategias de mercado

5.7 Recursos. El capital es aportado por el propietario de recursos propios como son los ahorros por \$ 150.000.000, en caso de ser necesario se requiera. a un préstamo bancario por \$150.000.000, se acuerdo a la necesidad del almacen, inicialmente se requiere un surtido de repuestos de diferentes marcas y líneas vehiculares, mantener un stop de acuerdo con la experiencia que se tiene por muchos años como empleado de un almacen similar, la



mayoría de los repuestos serán importados directamente entre los proveedores y el propietario como representante legal, así mismo se tendrá un stop de accesorios más requeridos por los conductores.

Se tendrá la publicidad necesaria visual como material pop, el local será organizado con los activos necesarios como muebles, vitrinas, estantes, mostradores, equipo de cómputo con (softwares requeridos), impresora, caja registradora

La parte física se contará con el local, dos oficinas, servicio de baño, bodega, un espacio de cafetería.

La adecuación, los estantes, los activos tangibles e intangibles, la publicidad, papelería y demás recursos necesarios tendrá una inversión de \$ 183.488.948 aproximadamente

5.8. Actividades. Para que el almacén sea sostenible en el tiempo y genere ganancias será por nuestro valor agregado como la atención al cliente, el buen servicio de acuerdo con la necesidad del cliente, mantenimiento del incremento de las ventas y en especial el servicio a domicilio.

Teniendo en cuenta la clientela potencial de acuerdo con la estadística analizada de los diferentes conductores, demuestra que estarían dispuestos a comprar los repuestos o accesorios en el nuevo almacén ya que encuentran algo nuevo para el servicio que requieren como lo es la economía de la mano de obra el precio más bajo que la competencia y el servicio a domicilio, la proyección de crecimiento se estipula en un 20% de incremento de clientes cada mes

5. 8. Socios. El almacén inicialmente será individual y no sociedad, el mismo propietario será el representante legal quien tendrá relación directa con los distribuidores, se cuenta con una persona de confianza llamado coordinador quien atenderá las necesidades cuando se requiera., los proveedores serán las ensambladoras , distribuidores mayoristas , para realizar las importaciones se tendrá una persona de confianza como lo es el administrador del almacén , siendo un apoyo primordial para el dueño del almacén quien estará atento a las necesidades de los clientes.

5. 9. Estructura de los costos. se determina cuanto se necesita para la apertura del almacén, determinar la sostenibilidad el estudio financiero requerido

COSTOS INDIRECTOS

Costos fijos mes		Mes	Año	\$ 15.000.000	Año
Seguro		\$ 2.500.000	\$ 30.000.000	Servicios mes	Servicios año
Contrato de energía		\$ 280.000	\$ 3.360.000	\$ 1.065.368	\$ 12.733.047
Contrato de servicio de agua		\$ 200.000	\$ 2.400.000		
Servicio de gas		\$ 350.000	\$ 4.200.000		
Contrato servicio internet y telefonía		\$ 184.000	\$ 2.208.000		
Depreciación	1	\$ 51.368	\$ 616.415		
Costos variables/mes					
Costos variables	Unidad	Valor/C/U	Total		
Bolsa -empaques	700	\$ 150	\$ 105.000		
cajas de cartón	700	\$ 250	\$ 175.000		
Total		\$ 400	\$ 280.000		

Fuente: Elaboración propia

los costos variables mensuales que se presupuestan en el proyecto dependen del número de unidades que se vendan y requiera algún tipo de empaque como son los repuestos y los accesorios.

Teniendo en cuenta un IPC anual del 4,6%, la proyección de ventas para los próximos 5 años es la siguiente de acuerdo con la tabla

Proyección de Costos, IPC 4,6%

Proyección de ventas de repuestos y accesorios año 1 (2022) de enero a diciembre					
Enero		Febrero		Marzo	
Total, venta	15.000.000	Total, venta	18.000.000	Total, venta	21.600.000
Abril		Mayo		Junio	
Total, venta	25.920.000	Total, venta	22.500.000	Total, venta	31.104.000
Julio		Agosto		Septiembre	
Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800
Octubre		Noviembre		Diciembre	
Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800	Total, venta	37.324.800
TOTAL, proyeccion ventas año 1		358.072.800			

proyeccion venta siguientes años				
	IPC		4,6%	
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
358072800	366666547	375466544	384477741	393705207

Fuente: Elaboración propia

7. PLAN FINANCIERO (con los respectivos estados financiero y proyecciones que indiquen la viabilidad del estudio del plan de negocios)

Este apartado del Plan de Negocios, el más importante de todo el estudio de factibilidad, debido a que en él se puede determinar, de acuerdo con las proyecciones

realizadas, si el estudio es positivo, si hay viabilidad económica y financiera para materializarlo, por lo que se realizará un análisis de las variables que intervienen a continuación.

7.1 Fuentes de financiación

Teniendo en cuenta el montaje para la adecuación del almacén de repuestos en el barrio Eduardo Santos e iniciar el proceso de surtido y comercialización se requiere lo siguiente:

Montaje de la inversión. A continuación, se presenta la inversión mensual y anual para el montaje del almacén, de acuerdo con lo proyectado y presupuestado en cuanto a los gastos, costos y activos

Resumen de la Inversión MES		AÑO 1	
Gastos de operación/termes	Valor	Gastos de operación	Valor
51 Registro Cámara de comercio y legales	\$ 9.284.840	Registro Cámara de comercio y legales	\$ 9.284.840
51 Adecuación del local	\$ 21.023.014	Adecuación del local	\$ 21.023.014
52 Publicidad	\$ 4.870.061	Publicidad	\$ 4.870.061
52 Seguro general	\$ 2.698.872	Seguro general	\$ 2.698.872
51 Gastos legales	\$ 2.506.775	Gastos legales	\$ 2.506.775
51 Total, Gastos Preoperativos	\$ 40.383.562	Total, Gastos Preoperativos	\$ 40.383.562
Gastos y Costos de operación	Valor	Gastos y costos de operación	Valor
seguros	\$ 2.500.000	seguros	\$ 30.000.000
51 Servicios Teléfono e internet, Agua, Luz, Gas	\$ 1.065.368	Servicios Teléfono e internet, Agua, Luz, Gas	\$ 12.784.415

51	compra inventario (repuestos y accesorios)	\$ 80.000.000	Compra inventario (repuestos y accesorios)	\$ 80.000.000
52	Gastos de nómina 1Mes	\$ 10.848.246	Gastos de nómina 1año	\$ 130.178.957
51	Papelería	\$ 228.250	Papelería	\$ 2.739.000
	Total, Gastos y costos	\$ 94.641.864	Total, Gastos y costos	\$ 255.702.372
	1. Activos Fijos	\$ 10.719.280	1. Activos Fijos	\$ 10.719.280
	Estantes	\$ 550.000	Estantes	\$ 550.000
	muebles	\$ 750.000	muebles	\$ 750.000
	vitricas	\$ 1.338.000	vitricas	\$ 1.338.000
	equipos de oficina	\$ 5.000.000	equipo de oficina	\$ 5.000.000
	mostrador doble	\$ 1.500.000	mostrador doble	\$ 1.500.000
	sillas rimas	\$ 321.280	sillas rimas	\$ 321.280
	mesa	\$ 260.000	mesa	\$ 260.000
	cajas plásticas	\$ 200.000	cajas plásticas	\$ 200.000
	repisas	\$ 800.000	repisas	\$ 800.000
	2. Equipo de cómputo y comunicación	\$ 4.326.000	2. Equipo de cómputo y comunicación	\$ 4.326.000
	Impresora	\$ 698.000	Impresora	\$ 698.000
	Computadores	\$ 3.558.000	Computadores	\$ 3.558.000
	Teléfono	\$ 70.000	Teléfono	\$ 70.000
	3. Flota y equipo de transporte	\$ 28.500.000	3. Flota y equipo de transporte	\$ 28.500.000
	Vehículo	\$ 28.500.000	Vehículo	\$ 28.500.000
	4. Muebles y enseres	\$ 4.918.242	4. Muebles y enseres	\$ 4.918.242
	Escritorios	\$ 2.587.104	Escritorios	\$ 2.587.104
	Sillas	\$ 1.481.138	Sillas	\$ 1.481.138
	Archivador	\$ 850.000	Archivador	\$ 850.000
	Total 1+2+3+4	\$ 48.463.522	Total 1+2+3+4	\$ 48.463.522
	Inversión adecuación Total	\$ 183.488.948	Año 1	\$ 344.549.456

Resumen de la Inversión		
		%
Aporte Dueño 150.000.000	préstamo bancario 150.000.000	
propietario	\$ 150.000.000	50%
préstamo bancario	\$ 150.000.000	50%
Inversión y adecuación	\$ 183.488.948	61%
saldo disponible	\$ 116.511.502	39%

Fuente: Elaboración propia

Con base en lo anterior, es necesario tener una financiación de \$ 150.000.000, será por un préstamo bancario

Amortización de Banco Av. Villas

PROYECTADO EL Nov 29, 2021

TIPO DE CRÉDITO Credivillas Personal

VALOR SOLICITADO \$150,000,000.00

DESTINO DEL CRÉDITO libre inversión

PLAZO 24 Meses

TASA DE INTERES 25.91%

VALOR MES SEGURO DE VIDA \$95,100.00

El valor real de la primera cuota del crédito puede variar *del proyectado* por motivos de ajuste de los intereses entre la fecha de contabilización del crédito y la fecha de la primera facturación.

PERÍODO	FECHA	ABONO A CAPITAL	INTERESES	CUOTA CON SEGURO DE VIDA	SALDO DE CAPITAL	CUOTA CON SEGUROS A
0	nov-21				\$150,000,000.00	
1	dic-21	\$4,967,755.00	\$2,907,790.00	\$7,970,645.00	\$145,032,245.00	\$7,875,545.00
2	ene-22	\$5,064,056.00	\$2,811,489.00	\$7,970,645.00	\$139,968,189.00	\$7,875,545.00
3	mar-22	\$5,162,224.00	\$2,713,321.00	\$7,970,645.00	\$134,805,965.00	\$7,875,545.00
4	abr-22	\$5,262,295.00	\$2,613,249.00	\$7,970,645.00	\$129,543,670.00	\$7,875,545.00
5	may-22	\$5,364,306.00	\$2,511,238.00	\$7,970,645.00	\$124,179,364.00	\$7,875,545.00
6	jun-22	\$5,468,295.00	\$2,407,250.00	\$7,970,645.00	\$118,711,069.00	\$7,875,545.00
7	jul-22	\$5,574,299.00	\$2,301,246.00	\$7,970,645.00	\$113,136,770.00	\$7,875,545.00
8	ago-22	\$5,682,358.00	\$2,193,186.00	\$7,970,645.00	\$107,454,412.00	\$7,875,545.00
9	sep-22	\$5,792,512.00	\$2,083,032.00	\$7,970,645.00	\$101,661,899.00	\$7,875,545.00
10	oct-22	\$5,904,802.00	\$1,970,743.00	\$7,970,645.00	\$95,757,098.00	\$7,875,545.00
11	nov-22	\$6,019,268.00	\$1,856,277.00	\$7,970,645.00	\$89,737,830.00	\$7,875,545.00
12	dic-22	\$6,135,953.00	\$1,739,592.00	\$7,970,645.00	\$83,601,877.00	\$7,875,545.00
13	ene-23	\$6,254,900.00	\$1,620,645.00	\$7,970,645.00	\$77,346,977.00	\$7,875,545.00
14	feb-23	\$6,376,153.00	\$1,499,392.00	\$7,970,645.00	\$70,970,824.00	\$7,875,545.00
15	mar-23	\$6,499,756.00	\$1,375,788.00	\$7,970,645.00	\$64,471,067.00	\$7,875,545.00
16	abr-23	\$6,625,756.00	\$1,249,789.00	\$7,970,645.00	\$57,845,312.00	\$7,875,545.00
17	may-23	\$6,754,198.00	\$1,121,347.00	\$7,970,645.00	\$51,091,114.00	\$7,875,545.00
18	jun-23	\$6,885,130.00	\$990,415.00	\$7,970,645.00	\$44,205,984.00	\$7,875,545.00
19	jul-23	\$7,018,600.00	\$856,945.00	\$7,970,645.00	\$37,187,384.00	\$7,875,545.00
20	ago-23	\$7,154,657.00	\$720,887.00	\$7,970,645.00	\$30,032,727.00	\$7,875,545.00
21	sep-23	\$7,293,352.00	\$582,192.00	\$7,970,645.00	\$22,739,374.00	\$7,875,545.00
22	oct-23	\$7,434,736.00	\$440,809.00	\$7,970,645.00	\$15,304,639.00	\$7,875,545.00
23	nov-23	\$7,578,860.00	\$296,684.00	\$7,970,645.00	\$7,725,778.00	\$7,875,545.00
24	dic-23	\$7,725,778.00	\$149,766.00	\$7,970,645.00	\$0.00	\$7,875,545.00

La tabla deja ver la manera en que se amortizará el crédito bancario, en el banco Av. Villas detallando el valor de intereses, abono a capital y saldo hasta la cancelación total.

A continuación, mostraremos el cuadro de la proyección del costo y las ventas proyectado a 5 años con IPC DEL 4,6 %

Proyección de costos de ventas IPC 4,6%				
	COSTO - COMPRAS	Proyeccion ventas	COSTO - COMPRAS	Proyeccion ventas
REPUESTOS	\$ 200.000.000	\$ 280.000.000	\$ 204.800.000	\$ 279.856.275
ACCESORIOS	\$ 55.766.286	\$ 78.072.800	\$ 57.104.676	\$ 86.810.272
Total	\$ 255.766.286	\$ 358.072.800	\$ 261.904.676	\$ 366.666.547
Total, Año	Año 1		Año 2	

COSTO	Proyeccion ventas	COSTO-COMPRAS	Proyeccion ventas	COSTO-COMPRAS	Proyeccion ventas
\$ 209.715.200	\$ 267.821.807	\$ 214.748.364	\$ 250.998.267	\$ 219.902.325	\$ 228.190.659
\$ 58.475.189	\$ 107.644.737	\$ 59.878.593	\$ 133.479.474	\$ 61.315.679	\$ 165.514.548
\$ 268.190.389	\$ 375.466.544	\$ 274.626.958	\$ 384.477.741	\$ 281.218.005	\$ 393.705.207
Año 3	Año 4		Año 5		

Punto de Equilibrio

De acuerdo con los costos del proyecto el punto de equilibrio en pesos es de \$ 17.771.093, representa una favorabilidad frente a los costos fijos que son de \$17.628.924, por lo tanto, existe una recuperación de estos, dejando así un margen de utilidad que se va incrementando al crecimiento de las ventas. El cálculo se realizó teniendo en cuenta los costos fijos dividido en el margen de contribución.

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P.E = CF / \text{MARGEN DE CONTRIBUCION}$$

$$P.E = 17,628,924 / 0,9992 = 17,771,093$$



MG CONTR = P. V - C V / P.V remplazamos

MG CONTR = 358,072,800 - 280,000 / 358,072,800 = 0,9992

COSTOS FIJOS = 17.628.924

Nomina 16.563.556

Seguros, servicios y depreciación 1.065.368

Total, costos fijos 17.628.924

Fuente: Elaboración propia

7.3. Estados financieros

ALMACEN DE REPUESTOS
Estado de situación financiera

Activo	Año1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo corri					
Caja	\$ 20.352.435	\$ 37.349.109	\$ 36.808.273	\$ 39.713.036	\$ 45.654.744
Bancos	\$ 161.057.305	\$ 96.447.325	\$ 98.762.061	\$ 101.132.351	\$ 103.559.528
Deudores -clientes		\$ 107.000.000	\$ 110.000.000	\$ 115.343.000	\$ 118.111.000
Inventario		\$ 340.600.000	\$ 348.774.400	\$ 357.144.986	\$ 365.716.465
Anticipo impuestos		\$ 6.447.325	\$ 6.608.508	\$ 6.773.721	\$ 6.936.288
Total activo	\$ 181.409.740	\$ 581.396.434	\$ 600.953.242	\$ 620.107.094	\$ 639.978.025
Activo no corriente					
Mueble y e	\$ 4.918.242	\$ 5.036.281	\$ 5.157.152	\$ 5.280.923	\$ 5.407.665
Estantes vit	\$ 10.719.280	\$ 10.976.543	\$ 11.239.980	\$ 11.509.739	\$ 11.785.973
Equipo de computo	\$ 4.326.000	\$ 4.429.824	\$ 4.536.140	\$ 4.645.007	\$ 4.756.487
Vehículo	\$ 28.500.000	\$ 29.184.000	\$ 29.884.416	\$ 30.601.642	\$ 31.336.081
(-) Deprecia	-\$ 616.415	-\$ 631.209	-\$ 646.358	-\$ 661.871	-\$ 677.755
Total activo	\$ 47.847.107	\$ 48.995.438	\$ 50.171.329	\$ 51.375.441	\$ 52.608.452
Total Activo	\$ 229.256.847	\$ 630.391.872	\$ 651.124.570	\$ 671.482.535	\$ 692.586.477
Pasivo					
Pasivo corri					
Obligacione	\$ 75.706.146	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligacione	\$ 84.452.798	\$ 103.794.935	\$ 109.112.085	\$ 154.381.751	\$ 137.236.443
Impuestos por pagar		\$ 16.397.621	\$ 16.791.164	\$ 17.194.152	\$ 20.612.643
cuentas por pagar		\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000
Total pasivo	\$ 160.158.944	\$ 150.192.556	\$ 125.903.249	\$ 171.575.903	\$ 187.849.086
Patrimonio					
Capital	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
Reserva legal	\$ -	-\$ 25.741.902	-\$ 17.747.393	-\$ 18.173.330	-\$ 18.612.490
Utilidad o p	-\$ 369.097.903	-\$ 154.451.414	-\$ 177.473.928	-\$ 181.733.302	-\$ 186.124.901
Total patrin	\$ 69.097.903	\$ 480.199.316	\$ 495.221.321	\$ 499.906.632	\$ 504.737.391
Total pasivo	\$ 229.256.847	\$ 630.391.872	\$ 651.124.570	\$ 671.482.535	\$ 692.586.477

Fuente: Elaboración propia

En estado de situación financiera proyectado conforme al artículo 452 del Cod. Comercio se realiza una reserva legal del 10%.

Estado de RESULTADOS

ALMACEN DE REPUESTOS
Estado de situación financiera

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 358.072.800	\$ 366.666.547	\$ 375.466.544	\$ 384.477.741	\$ 393.705.207
(-) Costo de ventas	\$ 255.766.286	\$ 261.904.676	\$ 268.190.389	\$ 274.626.958	\$ 281.248.005
Utilidad Bruta	\$ 102.306.514	\$ 104.761.871	\$ 107.276.155	\$ 109.850.783	\$ 112.457.202
(-) Gastos administrativos	\$ 200.324.227	\$ 106.773.351	\$ 109.335.912	\$ 111.959.973	\$ 114.647.013
Nomina Gerente	\$ 43.916.671	\$ 44.970.671	\$ 46.049.967	\$ 47.155.166	\$ 48.286.890
Servicios Publicos	\$ 12.784.415	\$ 13.091.241	\$ 13.405.431	\$ 13.727.161	\$ 14.056.613
seguros importacion	\$ 30.000.000	\$ 30.720.000	\$ 31.457.280	\$ 32.212.255	\$ 32.985.349
Adecuacion e instalacion	\$ 21.023.014	\$ 210.230	\$ 215.276	\$ 220.442	\$ 225.733
Depreciaciones	\$ 616.415	\$ 631.209	\$ 646.358	\$ 661.871	\$ 677.755
Tramites Legales	\$ 9.284.840	\$ 1.150.000	\$ 1.177.600	\$ 1.205.862	\$ 1.234.803
Seguros	\$ 2.698.872	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros gastos	\$ 80.000.000	\$ 16.000.000	\$ 16.384.000	\$ 16.777.216	\$ 17.179.869
(-) Gastos Operacionales	\$ 173.410.906	\$ 171.302.902	\$ 175.414.171	\$ 179.624.111	\$ 183.935.090
Gastos de personal	\$ 165.801.845	\$ 169.781.089	\$ 173.855.836	\$ 178.028.376	\$ 182.301.057
Diversos papeleria	\$ 2.739.000	\$ 547.800	\$ 560.947	\$ 574.410	\$ 588.196
Publicidad	\$ 4.870.061	\$ 974.012	\$ 997.388	\$ 1.021.326	\$ 1.045.838
	-\$ 271.428.619	-\$ 173.314.382	-\$ 177.473.928	-\$ 181.733.302	-\$ 186.124.901
(-) Gastos no operacionales	\$ 97.669.284	\$ 84.104.642	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses financieros Avvillas	\$ 22.484.976	\$ 8.920.334	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de seguro financiero	\$ 184.308	\$ 184.308	\$ -	\$ -	\$ -
nancie	\$ 75.000.000	\$ 75.000.000	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuesto o bruto	-\$ 369.097.903	-\$ 257.419.024	-\$ 177.473.928	-\$ 181.733.302	-\$ 186.124.901
Impuesto de renta	\$ -	\$ 77.225.707	\$ 53.242.178	\$ 54.519.991	\$ 55.837.470
Reserva legal	\$ -	\$ 25.741.902	\$ 17.747.393	\$ 18.173.330	\$ 18.612.490
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultado del ejercicio	-\$ 369.097.903	-\$ 154.451.414	-\$ 106.484.357	-\$ 109.039.981	-\$ 111.674.940

Fuente: Elaboración propia

En el estado de resultados se realiza una proyección n de acuerdo con el incremento del IPC tomando como base la tasa del 4,6% del banco de la república para los próximos 5 años.

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO
ALMACEN DE REPUESTOS**

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL		300.000.000	134.919.791	(33.590.535)	87.839.874	98.939.977
Total ingresos		358.072.800	374.544.149	391.773.180	409.794.746	428.645.304
Total aportes	300.000.000					
Propietario	150.000.000					
Prestamo bancario	150.000.000					
Ventas		358072800	366.666.547	375.466.544	384.477.741	393.705.207
Total egresos		523.153.009	206.106.197	303.933.306	310.854.769	317.925.215
Costos		255.766.286	261.904.676	268.190.384	274.626.958	281.218.005
Obligacion		0	0	0	0	0
Diversos		0	0	0	0	0
Gastos Operacionales		86.262.286	88.322.581	90.452.563	92.623.425	94.846.387
Gastos financieros		105.418.291	93.855.219	0	0	0
Pago obligacion financiera		75.706.146	0	0	0	0
Impuesto de renta		0	-80.859.799	-54.709.641	-56.395.614	-58.139.177
Flujo de Caja cor	150.000.000	134.919.791	101.329.256	54.249.338	186.779.851	209.660.066
Flujo de Caja cor	150.000.000	15.080.209	-33.590.535	87.839.874	98.939.977	110.720.089
Diferencia		0	0	0	0	0
Suma flujo de caja con saldo final		150.000.000	-134.919.791	33.590.535	-87.839.874	-98.939.977

Observacion

El IPC manejado es 4,6

Fuente: Elaboración propia

Con el fin de proyectar el flujo de efectivo se tuvo en cuenta, el estado de resultados.

7.5 Indicadores financieros

ALMACEN DE REPUESTOS

Datos $VPN = -S_0 + \sum_{t=1}^n \frac{S_t}{(1+i)^t}$

Inversion inicial	150.000.000
Tasa	4,6%

INDICADORES

Flujo de caja saldo final	(110.044.267)	(189.468.326)	75.067.536	81.310.318	86.067.780	90.905.554
Valor presente neto de cada año traídos a valor presente	(110.044.267)	(181.136.067)	68.610.217	71.047.795	71.897.512	72.599.227
Suma de los flujos actualizados	103.018.684,18					

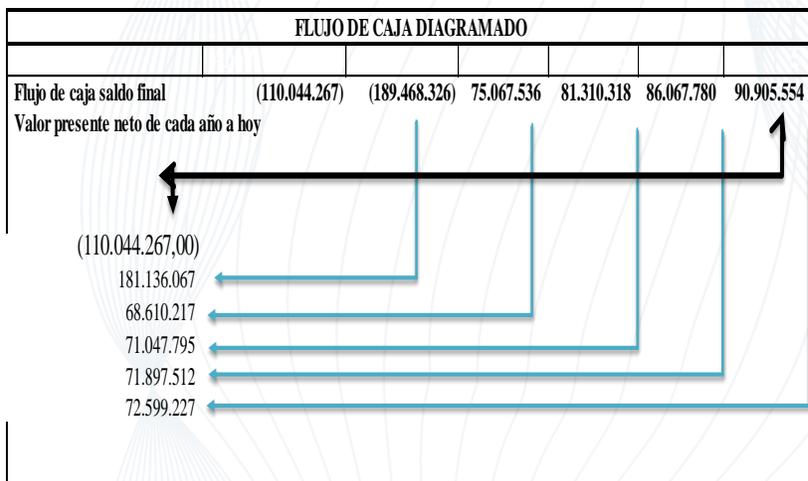
Valor presente neto VN	28.693.005,00
Valor presente neto VAN	28.693.005,00
TIR indicador de rentabilidad	4%
Ind Rent TASA COSTO BENEFICIO	0,69
PRI tiempo de recuperacion	1,48

VNA Mayor a 0 Nuestro proyecto es viable financieramente

0,69 Valor creado por cada peso invertido una ganancia del 1,10

Observacion:

TIR mayor a la tasa de descuento. representa la tasa de interes más alta que un inversionista puede pagar sin perder dinero



$$PRI = a + (b - c)$$

d

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

PRI periodo de recuperacion de la inversión	
Periodo del ultimo Flujo de caja acumulado NEG	1
Abs Ultimo Flujo de caja acumulado negativo	150.000.000
Flujo de Caja neto siguiente periodo	101.239.256
PRI	1,48

1,0	0,48
Meses	5,78
6 -	0,22
días -	6,61

tiempo de recuperacion de la inversion 1 año 6 meses y 6 días.

Fuente: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas/>

Una vez identificados los indicadores financieros se puede establecer que el valor presente neto es de \$ 28.693.005 determinamos la viabilidad porque el Valor Actual Neto es Mayor que 0, del mismo modo una vez identificado el VNP se determinó la Tasa Interna de Retorno TIR como indicador de rentabilidad dando un porcentaje del 4%, se determinó también el Indicador de Rentabilidad por valor de 1,60 es decir que genera rentabilidad y finalmente el tiempo de retorno de la inversión también llamado PRI es 1 año, seis meses y seis días.

A continuación, en detalle el cálculo de las razones financieras básicas para determinar la viabilidad en el uso de los recursos del almacén de repuestos como negocio



De acuerdo con la determinación de las razones financieras el Índice de liquidez es la capacidad de una empresa para asumir las deudas, por lo tanto disponemos de 0,87 por cada peso que se adeuda a corto plazo, la solidez como el dinero que se tiene por cada peso que adeuda la entidad cuenta en 1,39, de respaldo ,ahora bien con respecto a la rentabilidad del patrimonio como tasa de crecimiento de las ganancias, de acuerdo con lo proyectado para el año 1 se ven pérdidas pero a partir del segundo año genera un aumento del 28,1%.

CONCLUSIONES Y LOGROS DEL PLAN DE NEGOCIOS

Una vez obtenidos los resultados de cada objetivo específico, fue posible en primer lugar identificar el mercado objetivo, se identificó que el canal ideal para la distribución de los repuestos es directamente en el almacén y el servicio de domicilio sin intermediarios, aunque se espera en un futuro cercano contar con un mayor número de camionetas para el domicilio permitiendo posicionar en el mercado de repuestos como uno de los mejores almacenes de repuestos para automóviles.

Por medio de la investigación del mercado se logró evidenciar que los conductores o propietarios de vehículos necesitan un buen servicio, precios económicos y una atención domiciliaria.

En cuanto a la generación de utilidades, de acuerdo con las proyecciones en el estado de resultados se evidencia que a partir del año dos la empresa obtendrá los ingresos necesarios para cubrir los costos y gastos además de generar rentabilidad.



Ahora bien, el almacén de repuestos como plan de negocios es un proyecto viable de acuerdo con la aplicación de los indicadores así: Valor Presente Neto es de \$ 46.981.315 TIR 4% lo que permite invertir y dar marcha al funcionamiento del plan de negocios.

Finalmente, además de ser un proyecto viable financieramente los resultados de las encuestas aplicadas indican que se tiene un nivel de aceptación superior al 50% ya que la mayoría ve la necesidad de un almacén que brinde buena atención, buen servicio, calidad de los productos, precios económicos servicio a domicilio y un horario de atención hasta media noche, estos aspectos se tienen en cuenta para llegar a ser uno de los mejores almacenes de repuestos para vehículos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Acolfa. (17 de septiembre de 2014) desarrollo y prospectiva de la industria automotriz en Colombia. Obtenido de desarrollo y prospectiva de la Industria Automotriz en Colombia: <http://www.acolfa.org.co/index.php/acolfa19-acolfa-2014/file>

A Gómez Mejía - Entramado, 2011 - scielo.org.co

Asociación del sector automotriz y sus partes, Autopartes, de

<https://www.asopartes.com/es/47-noticias-del-sector/841-autopartes>.

<https://www.mincit.gov.co/normatividad/circulares/2020>

BLASCO MIRA, Josefa Eugenia; PÉREZ TURPIN, José Antonio. Metodologías de investigación en las ciencias

CA Carrasco , ED Tovar-García - Cambio económico y reestructuración, 2021 – Springer
FLEITMAN, JACK (2000) Negocios Exitosos: Mc. Graw Hill ...37 páginas

Diseño de proyectos en la investigación cualitativa. Portada. María Eumelia Galeano M. Universidad Eafit, 4 ago 2020 - 84 páginas. 8 reseñas.

Econcep. (2016) sector de vehículos en Colombia. obtenido de <http://www.andemos.org/wpcontent/uploads/2016/11/Econcep-Estudio.pdf>

Emprender, F. (2007). Fondo Emprender. Recuperado el 12 de septiembre de 2014, de www.fondoemprender.com

Emprender, F. (2014). Fondo Emprender. Recuperado el 27 de agosto de 2014, de <http://www.fondoemprender.com>

Flick, U., Introducción a la Investigación Cualitativa, Ediciones. Morata S. L., Madrid, 2004. Page 2. Page 3. Page 4. Page 5. Page 6. Page 7. Page 8 ...

Granell H. (1997). "Éxito Gerencial y Cultura". Caracas: Ediciones IESA
<http://www.aktiva.com.co>



Julián Pérez Porto y Ana Gardey. Publicado: 2009. Actualizado: 2009. Definición de plan de negocios (<https://definicion.de/plan-de-negocios/>)

Modelo Canvas by Javiera Carrasco – Prezi <https://prezi.com> › modelo-Canvas

RM González - La Fuerza de la Innovación y el Emprendimiento - bivica.org

R Hernández-Sampieri, CPM Torres - 2018 - dspace.scz.ucb.edu.bo

RH Sampieri - 2018 - books.google.com

CMF Bulla - Revista Docencia Universitaria, 2010 - revistas.uis.edu.co

DF Dután Criollo, SP Martínez Álvarez - 2021 - dspace.ups.edu.eco

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

OA Ladino Verano, S Rodríguez Bonilla, JL Trujillo - 2017 - repository.ucatolica.edu.co

YL Garzón Romero - 2021 - repository.ucatolica.edu.co

GR Peña-Meneses, RG García-Cáceres - INGE CUC, 2019 - repositorio.cuc.edu.co

www.asopartes.com



ANEXO ENCUESTA, TABULACION Y ANALISIS

FORMULARIO DE ENCUESTAS

SEÑOR CONDUCTOR. EL OBJETIVO DE LA ENCUESTAS ES PODERLE BRINDAR UN BUEN SERVICIO Y REPUESTOS DE CALIDAD CON LA APERTURA DE UN NUEVO ALMACEN.

1. Conductor de vehículo: propio _____ compartido _____ alquilado _____
2. Para el cambio de repuestos o accesorios va directamente a:
el concesionario _____ a un almacén _____
3. El almacén de repuestos donde acostumbra le brinda una atención oportuna:
el mismo día _____ al otro día _____ días después _____
4. El mantenimiento del vehículo lo realiza: según lo estipula la norma _____
en cualquier momento _____ fallas mecánicas _____
5. Le gustaría un almacén que le brinde buen servicio ubicado en: sur _____
centro _____ norte _____ oriente _____ occidente _____
6. El almacén de repuestos donde acostumbra le brinda buena calidad y buen precio: siempre
_____ casi siempre _____ nunca _____
7. El almacén de repuestos donde acostumbra le cobra adicional la mano de obra por el
mínimo servicio: si _____ no _____ a veces _____
8. El horario de atención del almacén donde acostumbra es de: 7 am a 5 pm _____ de 9 am
a 6 pm _____ de 7 am a 7 pm _____



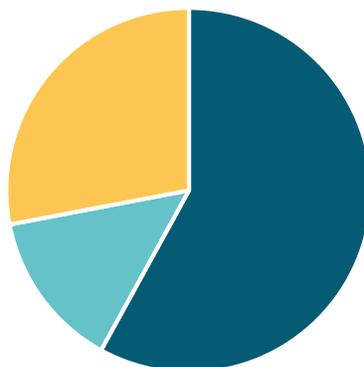
9. Le gustaría un almacén de repuestos que le brinde un buen servicio y atención oportuna de 6 am a 12 de la noche: si _____ no _____
10. Le gustaría encontrar en un almacén: repuesto originales y económicos _____ todo tipo de repuestos _____ artículos de segunda _____

Nombre _____ dirección _____ teléfono fijo _____
celular _____ correo _____

TABULACION DE LA ENCUESTA. SE ENCUESTARON 141 CONDUCTORES

Conductor de vehículo

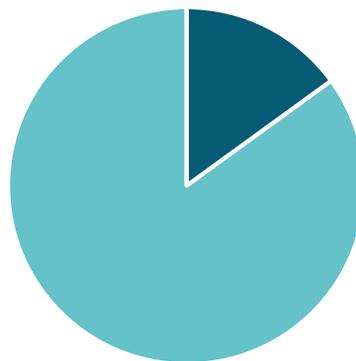
PREGUNTA N° 1



■ carro propio 58% ■ carro compartido 14% ■ carro alquilado 28% ■

Para el cambio de repuestos o accesorios va directamente a:

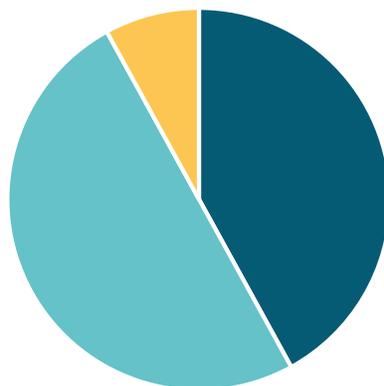
PREGUNTA N°2



■ concesionario 15% ■ almacen 85% ■ ■

El almacen de repuestos le brinda una atención oportuna

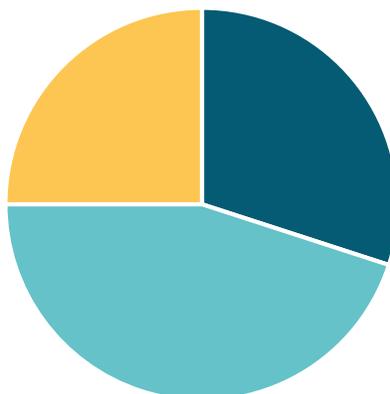
PREGUNTA N°3



■ El mismo día 42% ■ Al otro día 50%
 ■ Días después 8%

El mantenimiento del vehículo lo realiza

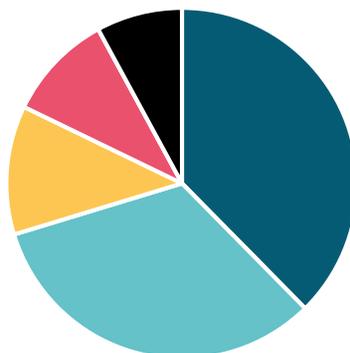
PREGUNTA N°4



■ de acuerdo a las normas 30% ■ en cualquier momento 45% ■ fallas mecánicas 35%

Le gustaría un almacén que le brinde buen servicio

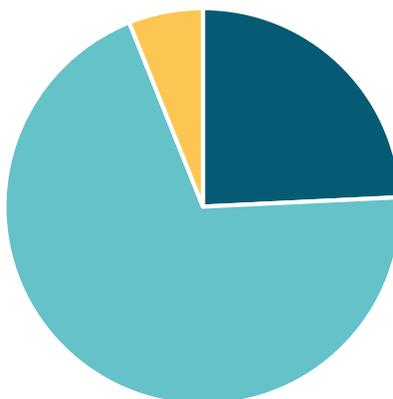
PREGUNTA N°5



■ sur 38% ■ centro 33% ■ norte 12% ■ ORIENTE ■ OCCIDENTE

El almacén de repuestos donde acostumbra le brinda buena calidad y buen precio

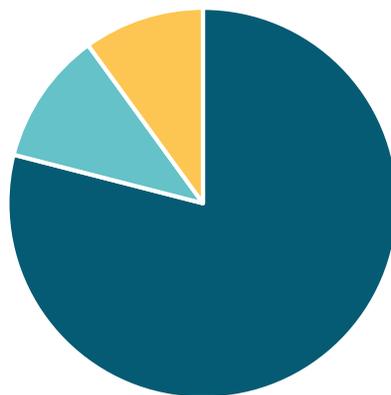
PREGUNTA N°6



■ siempre 24% ■ casi siempre 69% ■ nunca 6% ■

El almacén de repuestos donde acostumbra le cobra adicional la mano de obra por lo más mínimo

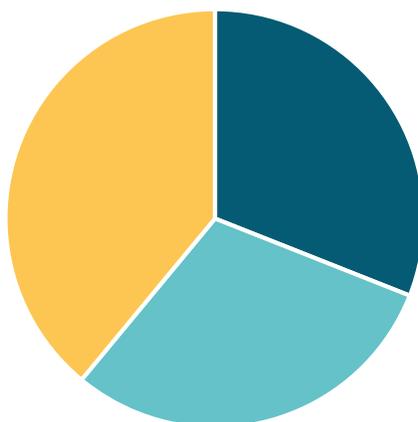
PREGUNTA N°7



■ SI 79% ■ NO 16% ■ A VECES 10% ■

El horario del almacen de costumbre es de

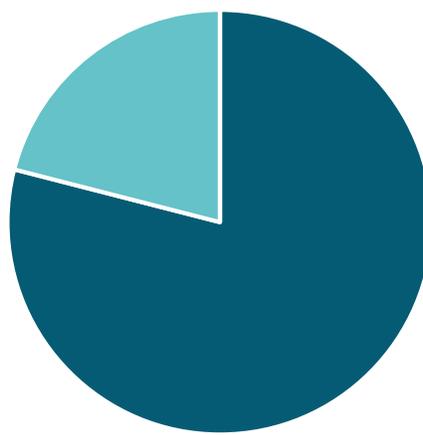
PREGUNTA N°8



■ DE 7 AM A 5 PM 35% ■ de 9 am a 6 pm 30% ■ de 7 am a 7 pm 39% ■

Le gustaría un almacen de repuestos que le brinde un buen servicio oportuno de 6 am a 12 noche

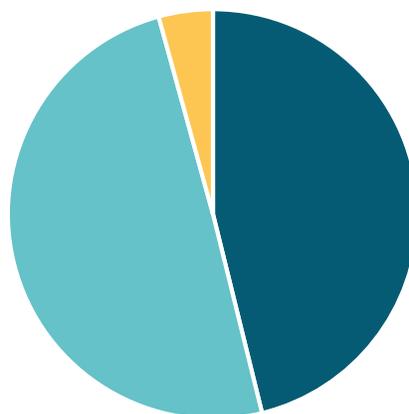
PREGUNTA N° 9



■ SI 79% ■ NO 21%

Que le Gustaría encontrar en un nuevo almacén

PREGUNTA N° 10



■ todo tipo de repuestos 54 % ■ repuestos originales y economicos 58%
■ repuestos de segunda 5%