



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA**

**“RODAMIENTOS Y BALINERAS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ**

**ESTUDIANTES:**

**LIDY MAYERLY CRUZ PEREZ**

**VALENTINA QUESADA ACOSTA**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**BOGOTÁ 09 DE NOVIEMBRE**

**2021**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA**

**“RODAMIENTOS Y BALINERAS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ**

**ESTUDIANTES:**

**LIDY MAYERLY CRUZ PEREZ**

**VALENTINA QUESADA ACOSTA**

**DIRECTOR:**

**JENNY ALEXANDRA FUENTES QUINTERO**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE CONTTADURÍA PÚBLICA**

**BOGOTÁ 09 DE NOVIEMBRE**

**2021**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



**Agradecimientos**

Estas cortas líneas expresan un sentimiento enorme de gratitud a quienes nos han acompañado y apoyado en este proceso, primeramente, a Dios quien nos ha brindado la vida y con ella la oportunidad de alcanzar un logro más, a nuestros padres por sus esfuerzos y su enorme dedicación; queremos resaltar el papel de la Universidad Antonio Nariño en nuestro proceso educativo quienes nos brindaron herramientas y conocimientos sólidos y a nuestros maestros que a lo largo de la carrera nos instruyeron y ofrecieron lo mejor de cada uno.

Exaltamos el apoyo de la docente Jenny Alexandra Fuentes quien nos guio y apporto sus amplios conocimientos en el presente trabajo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



**Tabla de contenido**

Lista de Figuras	6
Lista de Tablas	7
Resumen Ejecutivo de la Propuesta	8
Palabras Clave	8
Abstrac	9
Key Words	9
Planteamiento del Problema	9
Pregunta de Investigación	10
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Justificación	12
Estado del arte	13
Marcos de Referencia	16
Marco Teórico	16
Marco espacial	17
CAPÍTULO I	20
Definición del segmento de clientes interesados en los productos de autopartes en el barrio Bosa Estación en la ciudad de Bogotá	20
Canales de Distribución	21
Relación con el Cliente	22
Población y tamaño de la muestra	23
Análisis de la Información	24



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



CAPÍTULO II	32
Determinación de las operaciones y equipamiento de rodamientos y balineras NEL que sean necesarios para la venta y distribución de los repuestos de rodamientos	32
Propiedades, planta y equipo:	33
Gastos pre-operación:	34
Gastos de operación:	35
Proveedores:	36
CAPÍTULO III	38
Realización de una propuesta de valor que establezca las estrategias administrativas que asegure el funcionamiento de las actividades claves del negocio, así como el aprovechamiento de los recursos claves para rodamientos y balineras NEL en el barrio bosa estación	38
Propuesta de valor	39
Actividades Claves	40
Recursos Claves	41
CAPÍTULO IV	42
Establecimiento de los costos y flujos de dinero para el desarrollo de la actividad económica del negocio rodamientos y balineras NEL en la ciudad de Bogotá	42
Conclusión	52
Anexos	53
Referencias	64

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



**Lista de Figuras**

Figura 1 Nueve módulos para el desarrollo de un modelo de negocios .....	16
Figura 2 Mapa de Bogotá por Localidades .....	18
Figura 3 Matriz DOFA .....	21
Figura 4 Actividades económicas en Bosa .....	23
Figura 5 Tipos de vehículos .....	25
Figura 6 Criterios de compra para adquirir un vehículo .....	26
Figura 7 Rango de edad .....	27
Figura 8 Sexo de la población .....	28
Figura 9 Frecuencia con la que se realiza mantenimiento al vehículo .....	29
Figura 10 Sector de autopartes .....	30
Figura 11 Marca del vehículo .....	31
Figura 12 Tipo de uso del vehículo .....	32
Figura 13 Ubicación del establecimiento comercial .....	33



### Lista de Tablas

Tabla 1 Gastos de la propiedad plata y equipo .....	34
Tabla 2 Gastos pre-operativos.....	35
Tabla 3 Inversión y Financiación .....	42
Tabla 4 Detalle de la inversión inicial .....	43
Tabla 5 Costo de cada producto .....	44
Tabla 6 Proyección costo unitario en \$ a (5) cinco años .....	45
Tabla 7 Precio de venta de cada producto .....	45
Tabla 8 Proyección precio de venta unitario en \$ a (5) cinco años.....	46
Tabla 9 Presupuesto costo de venta a (5) cinco años .....	46
Tabla 10 Presupuesto gastos de administración y ventas a (5) cinco años.....	47
Tabla 11 Proyección de ventas expresado en unidades a (5) cinco años .....	47
Tabla 12 Proyección de ventas en (5) años expresado en \$.....	48
Tabla 13 Proyección Estado de Resultados .....	49
Tabla 14 Proyección Flujo de Caja .....	50
Tabla 15 Calculo de VAN y TIR .....	50



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



### **Resumen Ejecutivo de la Propuesta**

El objetivo principal de este proyecto es determinar la viabilidad para la venta de mercancía de autopartes especialistas en rodamientos, como Chevrolet, Renault y Mazda en el sector automotriz. El negocio donde estaría ubicado es en la ciudad de Bogotá en el sector de Bosa la estación, teniendo al tanto que se encuentra gran competencia, pero también es donde se localiza el mercado potencial ya que es el lugar donde los consumidores acuden cuando necesitan algún producto para su vehículo.

Este plan de negocios se realiza utilizando el modelo de canvas permitiendo conocer y evaluar la relación entre clientes, proveedores, costos y productos.

### **Palabras Clave**

Modelo de canvas/Viabilidad /Negocio/ Rodamientos/Autopartes



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



**Abstrac**

The main objective of this project is to determine the viability of the sale of goods from specialized bearing autoparts such as Chevrolet, Renault and Mazda in the automotive sector. The business where it would be located is in the city of Bogota in the sector of Bosa the station, having as much competition, but it is also where the potential market is located, as it is where consumers come when they need a product for their vehicle.

This business plan is made using the canvas model allowing to know and evaluate the relationship between customers, suppliers, costs and products.

**Key Words**

Canvas model/ Viability/ Business/ Bearings/ Car parts

**Planteamiento del Problema**

En los últimos años la necesidad de adquirir un vehículo automotor en Bogotá ha crecido, según cifras de la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos) en el



## PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

### “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

primer semestre del año 2021 comparado con el 2020 ha aumentado en un 31,85% las matrículas nuevas de vehículos en Bogotá (sostenible, 2021)

De acuerdo con las estadísticas que presenta la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos) las marcas de automóviles Chevrolet, Renault y Mazda se encuentran entre las diez (10) más inscritas en Bogotá, por ende, la microempresa se enfocara en la venta de repuestos para estas marcas; teniendo como punto a favor, la microempresa será constituida y formalizada pues según la página web *Portafolio* la informalidad es una de las causas por la que este sector comercial se ve afectado dejando como resultado clientes insatisfechos (sostenible, 2021)

#### **Pregunta de Investigación**

¿Cuál es la viabilidad de la apertura de una microempresa comercializadora de rodamientos y balineras para vehículos, en la ciudad de Bogotá en el sector de Bosa estación?

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



### **Objetivo General**

Determinar la viabilidad para la apertura de una microempresa encargada de la venta de rodamientos y balineras ubicada en Bogotá (Colombia) en el sector de Bosa Estación

### **Objetivos Específicos**

1. Definir el segmento de clientes interesados en los productos de autopartes en el barrio Bosa Estación en la ciudad de Bogotá
2. Determinar las operaciones y equipamiento de rodamientos y balineras NEL que sean necesarios para la venta y distribución de los repuestos de rodamiento
3. Realizar una propuesta de valor que permita establecer las estrategias administrativas que sirvan para garantizar el funcionamiento de las actividades claves del negocio, así como el aprovechamiento de los recursos claves para rodamientos y balineras NEL en el barrio bosa estación
4. Establecer los costos y flujos de dinero para el desarrollo de la actividad económica del negocio rodamientos y balineras NEL en la ciudad de Bogotá



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



### **Justificación**

En Colombia, el sector del transporte terrestre es de suma importancia por el papel que desempeña, abasteciendo con alimentos y materias primas a las ciudades e industrias, en una nación donde la infraestructura aérea, férrea y portuaria está limitada en cuanto a recursos y logística, por consiguiente, este plan de negocios se realiza para determinar la viabilidad que tiene la creación de un negocio de venta de autopartes, analizando las variables que afectan el desarrollo de esta actividad económica, para lograr un factor diferenciador con los competidores.

Permitiéndoles a aquellas personas que desean iniciar un negocio de autopartes tener una visión más clara del mercado en cuestión. Esto implica que los compradores de automóviles en algún momento se vean en la necesidad de adquirir repuestos, es por esto por lo que el presente trabajo pretende crear y evaluar un plan de negocios para la apertura de una microempresa en Bogotá, específicamente en el sector de Bosa enfocado en la venta de autopartes de rodamiento.



# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



## Estado del arte

Un plan de negocios permite tener claridad en las ideas y pasos a seguir, en el caso de un negocio es importante estructurar y dejar por escrito cómo proceder, pues aquí podemos evidenciar debilidades y fortalezas, costos y beneficios, riesgos y posibilidades de éxito. (Drozones L. )

En Colombia se han desarrollado diferentes planes de negocios para la apertura de microempresas pues en los últimos años el gobierno ha otorgado beneficios para promover la economía, haciendo énfasis en emprendimientos e ideas innovadoras, en el sector automotriz encontramos la venta de autopartes y repuestos, tal es el caso de Hernán Darío Rojas Moreno y Michael Andrés Moreno Vanegas quienes en 2015 desarrollaron un plan de negocios para la apertura de una microempresa importadora y comercializadora de autopartes que tuvo como valor agregado la venta online, su objetivo principal se basó en la implementación del modelo de negocios e-commerce (B2C) bajo la modalidad de comerciante virtual de ventas al detalle de autopartes, apoyándose con la creación y el desarrollo de un sitio web

Diana Brigitte Gaitán Rodríguez que en el 2012 desarrolla un plan de mercadeo enfatizando en la parte interna y externa de los factores que pueden ayudar al crecimiento en el mercado y como han sido las variaciones y Para conseguir el posicionamiento en el mercado en la actualidad es importante contar con una dirección estratégica, es decir, una empresa debe desarrollar al máximo todo su potencial a través de planes estratégicos que le

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



permitan obtener beneficios y sobrevivir por largo tiempo en un mercado cada vez más grande y competitivo

Se plantea que el sector transporte cumple una labor vital para cualquier país, no sólo en el ámbito económico sino social, y es gran importancia para la competitividad de un país, ya que gracias a el transporte de carga terrestre es posible movilizar todos los productos entre las diferentes ciudades, incluyendo todos aquellos destinados para exportación o importación (Andres, 2017)

Giovanny López en 2018 ejecutó una propuesta de modelo de negocio para Moto Tienda S.A.S con el fin de posicionarse en el mercado, pues aunque contaba con la experiencia necesaria se requería un plan que permitiera cumplir su objetivo, para ello utilizó el modelo de canvas dejando como resultado un modelo de negocio viable y rentable siempre y cuando se combinara con herramientas y políticas encaminadas al desarrollo del plan estratégico y las ventas, favoreciendo la utilidad de la empresa y de los socio.

“La mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica”. (Meza, 2011)

En otras palabras, el modelo de canvas es una descripción general que permite evaluar la relación entre lo que ofrece determinado mercado y sus clientes (acercamiento y relación), sus proveedores, sus recursos entre otras cosas, es decir, el modelo de canvas



## PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

desarrolla y conecta las bases sobre las que una organización crear, proporciona y capta valor



# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

## “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



### Marcos de Referencia

#### Marco Teórico

El lienzo o modelo de canvas es una herramienta que se publica por primera vez en el año 2010, aquí sus autores se plantean nueve módulos que cubren los cuatro pilares de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. “Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.” (Osterwalde & Pigneur, 2010).

Como muestra la Figura 1 los nueve módulos de los que habla Osterwalde & Pigneur consisten: segmento de clientes, propuesta de valor, relación con el cliente, canales, fuente o flujo de ingresos, recursos claves, asociaciones claves y estructura de costos. Todo esto con el fin de crear una estrategia sencilla y que permita una facilidad en la comprensión del desarrollo de un modelo de negocio.

Figura 1 Nueve módulos para el desarrollo de un modelo de negocios

*Nota: Adaptado de Nueve módulos para el desarrollo*





# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

## “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



*de un modelo de negocios [Figura] por Osterwalde & Pigneur, 2010, Generación de modelos de negocio*

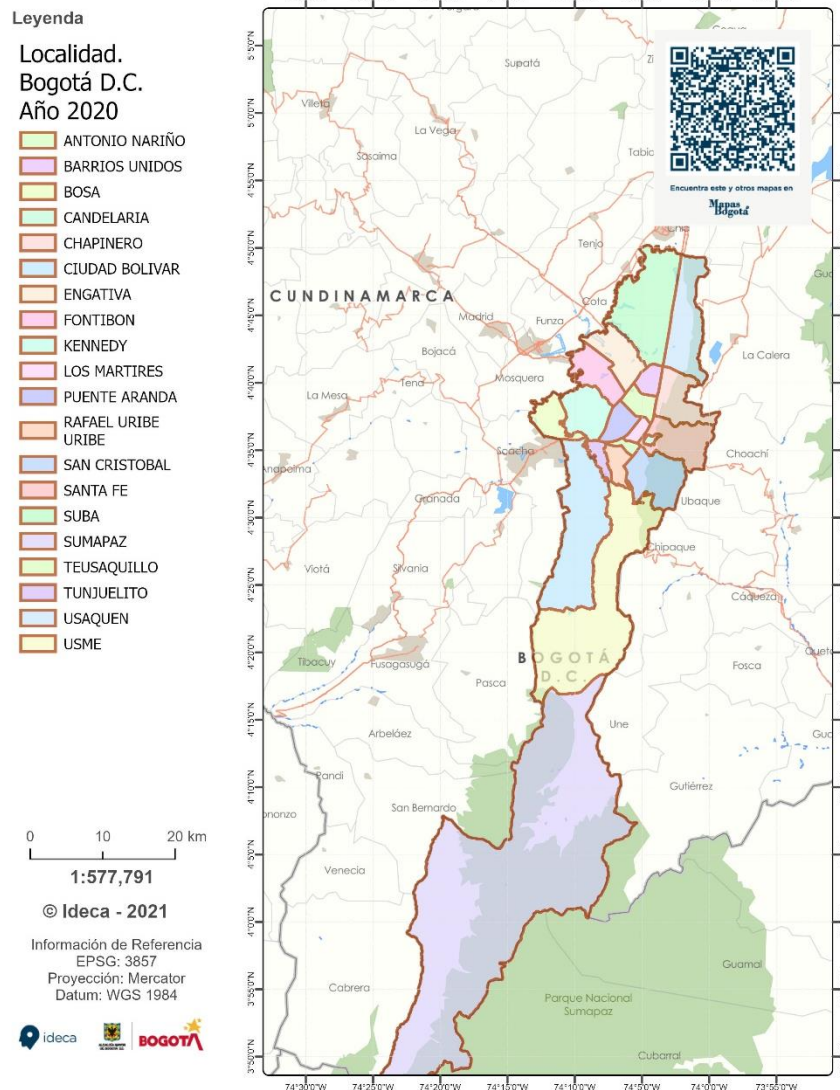
### **Marco espacial**

La microempresa para la cual se va a desarrollar el modelo de negocios estará ubicada en la localidad de Bosa que cuenta con un área aproximada de 2.394 hectáreas y con una población aproximada de 823.041 habitantes según información suministrada por la Alcaldía de Bogotá, puntualmente en el barrio La Estación que se encuentra en la UPZ 85 (Bosa Central)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Figura 2 Mapa de Bogotá por Localidades



Nota: Mapa de Bogotá por localidades [Imagen] por Secretaría Distrital de Planeación, 2020, IDECA

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



## **Método de investigación**

Se realiza un método cuantitativo ya que se dará respuesta a la pregunta si el negocio es viable o no lo es, lo cual nos va a servir para la implementación de la creación del proyecto según a los cálculos que sean obtenidos según los costos y ganancias.

## **Tipo de investigación**

Como soporte para la realización del plan de negocios, se realizará un estudio de tipo exploratorio y descriptivo, porque se debe tener un dato de la situación ya que se obtendrá información para dar respuesta a los objetivos se hará una consulta en fuentes como el Ministerio de Transporte, ANDEMOS y ASOPARTES para conocer las estadísticas relacionados con el transporte de automóviles y así poder tener más información sobre la compra y venta de este sector.

## **Fuentes primarias y secundarias**

Las fuentes que a continuación se tuvieron en cuenta dentro del plan de negocios son aquellas que se tomaron la información más relevante y que se encuentra dentro del proyecto, las cuales son:

- Primarias: Encuesta a posibles clientes
- Secundarias: Base de datos estadísticos en sitios de internet/páginas web/el Dane /libros de administración y marketing



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



## CAPÍTULO I

### **Definición del segmento de clientes interesados en los productos de autopartes en el barrio Bosa Estación en la ciudad de Bogotá**

Esta microempresa se dirige a los hombres y mujeres de 18 años en adelante, de estrato medio- alto que vivan en la ciudad de Bogotá y que poseen un vehículo o automóvil.

El segmento de los clientes de rodamientos y balineras NEL se encuentra dirigido a: los consumidores finales comprendiendo el grupo de clientes ocasionales de la zona comercial donde va a estar ubicado el negocio, también a las personas naturales a quienes se le distribuyen los rodamientos, y el sector empresarial por el grupo de empresas de los que la compañía es proveedor ya sea talleres. Siendo cada uno de ellos igual de importantes. se dirijan al punto de venta para realizar la compra de las partes que no se encuentren en un buen estado y no estén cumpliendo con su funcionamiento. Ya sea para la parte de la rueda, de motor, en la caja de cambios, entre otros, y así para que éste quede en un excelente funcionamiento.



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Figura 3 Matriz DOFA

<b>MATRIZ DOFA</b>	
<b>DEBILIDADES (D)</b>	<b>OPORTUNIDADES (O)</b>
1. Bajo presupuesto	1. crecimiento del mercado automotor
	2. reconocidos en el mercado
<b>FORTALEZAS (F)</b>	<b>AMENAZAS (A)</b>
1. ubicación	1. alto riesgo de competencia
2. Manejo de múltiples marcas en los productos	2. precios mas altos en la mercancia
3. conocimietos en el campo de autopartes	3. cambio de preferencias o necesidades del los clientes

Fuente: elaboración propia

### Canales de Distribución

Ya que el negocio va a empezar desde cero y ya existen otros negocios establecidos queremos ingresar al mercado con la intención de ser conocidos por los productos de calidad y una política de reducción de los precios, los canales de distribución que se utilizaran son las ventas de mostrador y servicio a domicilio.

Según el (Vásquez, 2009) termino canal de distribución se utilizó por primera vez para describir la existencia de un canal de comercio que establece un puente entre productores y usuarios. Y surgen de una demanda por atender mejor las necesidades de un mercado.

Lo cual se va a utilizar un método directo de distribución ya que las ventas de mostrador son de alta rotación en donde estará ubicado el negocio, lo cual puede variar tras

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



las condiciones que presente el entorno, ya que pueden ser fluctuantes los clientes del sector.

Se pueda realizar la compra sin necesidad de movilizarse de su lugar de trabajo u hogar ya que contaría con entrega a domicilio los cuales pueden realizar sus pedidos por medio de llamada telefónica.

## **Relación con el Cliente**

Al ser comerciantes se cuenta con un canal de distribución de forma directa al consumidor, es decir que no existen intermediarios entre el vendedor y el comprador, brindando asesoramiento en la venta de autopartes ya sea vía telefónica o acercándose al establecimiento también se va a estar atento a las quejas o sugerencias que tengan los clientes por lo que se tiene en cuenta el servicio al cliente debido a que:

Está comprobado que más del 20% de las personas que dejan de comprar un producto o servicio, renuncian su decisión de compra debido a fallas de información de atención cuando se interrelaciona con las personas encargadas de atender y motivar a los compradores. Ante esta realidad, se hace necesario que la atención al cliente sea de la más alta calidad (Yuquilema & Fernández, 2013)

Es decir que los clientes siempre están al pendiente de cómo son tratados los otros compradores y así analizar cómo los tratan a ellos; en otras palabras las personas que trabajen estando en contacto con los clientes deben de proyectar una buena actitud ya sea

## PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

de contacto directo o por otro medio de comunicación ya que están en una constante evaluación para lograr el pedido es así que no hay que estar solo al pendiente del producto sino que también en la calidad humana y técnica para poder constituir la relación comercial.

### *Población y tamaño de la muestra*

De acuerdo con el censo realizado por el DANE en 2018, el país cuenta con una población total estimada de 48.258.494 con un crecimiento poblacional del 1,25% con una cantidad de mujeres del 51.2% y de hombres de un 48,8%. Para este estudio delimitamos la población en la ciudad de Bogotá que cuenta con una población de 7.181,469, En el cual la localidad de Bosa se cuenta con una población de 673.077 aproximadamente en el cual 12,1% de los establecimientos se dedican a la industria; el 53,7% a comercio; el 33,6% a servicios y el 0,5% a otra actividad

*Figura 4 Actividades económicas en Bosa*





PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

N	Tamaño de la muestra
Z	Nivel de confianza
P	Probabilidad de éxito
Q	Probabilidad de fracaso
e	Margen de error

CALCULO TAMAÑO DE MUESTRA FINITA		
PARAMETROS	VALOR	FORMULA
N	673077	646423
Z	1,96	1684
P	50%	
Q	50%	
e	5%	
		<b>TAMAÑO DE MUESTRA</b>
		n= 384

*Análisis de la Información*

100 encuestas realizadas

Una vez calculado el tamaño de la muestra el arrojó una población de 384, se procedió a realizar la encuesta correspondiente para así recolectar la información mes relevante para el estudio de viabilidad.

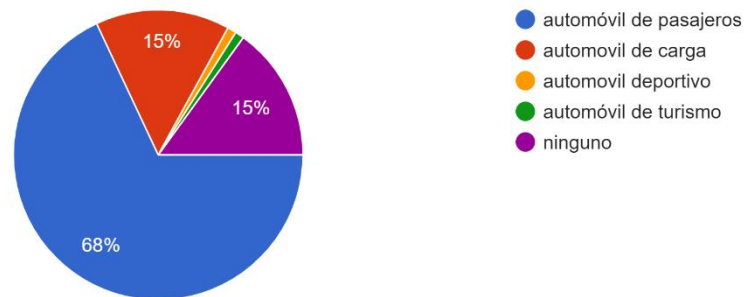


PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



*Figura 5 Tipos de vehículos*

¿Qué vehículo conduce?  
100 respuestas



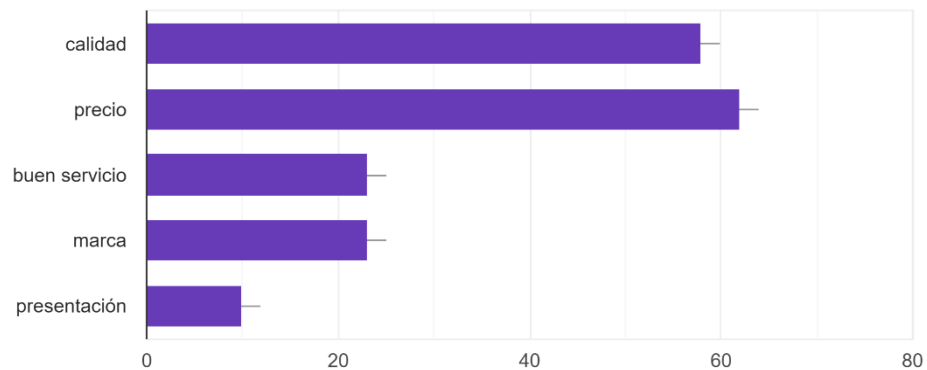
*Fuente:Elaboración propia*

Como se aprecia en la *Figura 5 Tipos de vehículo* los distintos tipos de automóviles el que mas conduce la población es el de automóvil de pasajeros con 70,1% siguiendo con los de carga con 15,5%



Figura 6 Criterios de compra para adquirir un vehículo

¿Cuáles son sus criterios al momento de realizar su compra?  
85 respuestas



Fuente:Elaboración propia

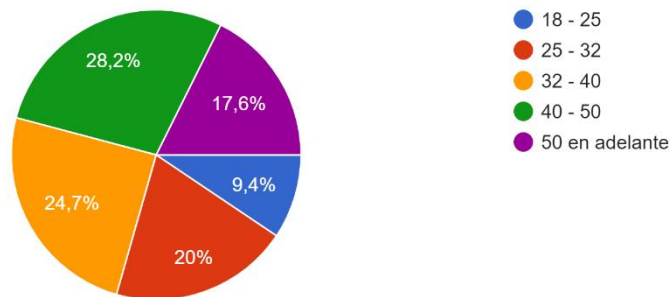
Entre los dos criterios que prefiere la población referente al producto y servicios : la calidad esta con 68,2% y el Precio con un 79,2%. Como otra alternativa se propuso el buen servicio y la marca el cual obtuvieron un porcentaje del 27,1%. Este dato permite conocer los criterios de los consumidores al momento de la compra y asi determinar las características que hay que tener en cuenta

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



*Figura 7 Rango de edad*

en que rango de edad se encuentra  
85 respuestas



*Fuente: Elaboración propia*

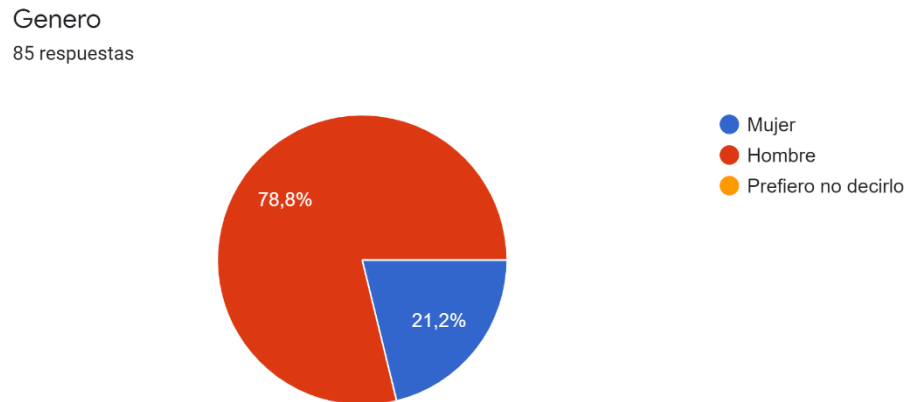
Entre la población encuestada se encontró una gran variedad de edades entre los rangos determinados para la muestra. Los mayores porcentajes según la demanda potencial son de: 28,2% entre los 40-50 años y un 24,7% para el rango de 32-40 años.



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



*Figura 8 Sexo de la población*



*Fuente: Elaboración propia*

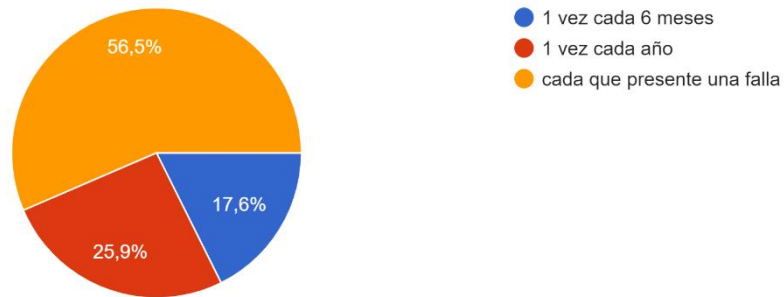
En el contexto demográfico de la encuesta realizada se pudo evidenciar que el 78,8% de la demanda potencial son hombres y el 21,2% son mujeres. Analizando detalladamente la población encuestada se identifica que 67 fueron hombres y 18 son mujeres

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Figura 9 Frecuencia con la que se realiza mantenimiento al vehículo

¿Con que frecuencia le hace mantenimiento a su vehículo?  
85 respuestas



Fuente: Elaboración propia

La grafica representa una frecuencia de mantenimiento que le hacen a los vehículos es un poco baja respecto a lo que se esperaba, sin embargo, se debe trabajar en estrategias de comercialización e impacto de marca para incrementar las ventas y lograr un buen posicionamiento en el mercado resaltando los atributos del producto. Potenciando a su vez al 56,5% de la población

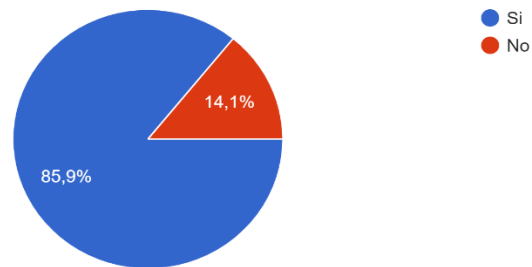
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Figura 10 Sector de autopartes

¿Considera que en Colombia el sector de autopartes de marcas reconocidas son muy costosas o limitadas?

85 respuestas



Fuente: *Elaboración propia*

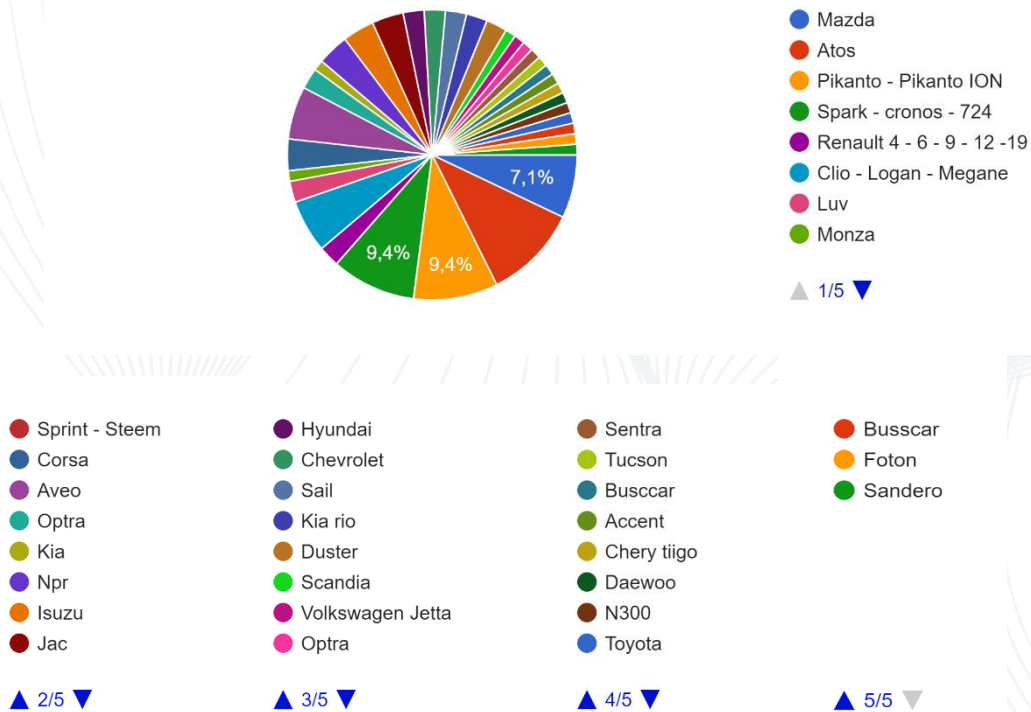


PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Figura 11 Marca del vehículo

¿Qué marca es su vehículo?  
 85 respuestas



Fuente: Autores de proyecto

Teniendo en cuentas las encuestas realizadas se evidenció cual es las marcas de vehículos más comerciales por la población el cual en los 4 más usados son las marcas: Mazda con un 7,1%, el Atos con el 10,6% pikanto con el 9,4 y el spark con el 9,4

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Figura 12 Tipo de uso del vehículo

Su vehículo es de uso?  
85 respuestas



Fuente: Elaboración propia

## CAPÍTULO II

### **Determinación de las operaciones y equipamiento de rodamientos y balineras NEL que sean necesarios para la venta y distribución de los repuestos de rodamientos**

Rodamientos y balineras NEL estará ubicado en Bogotá en la localidad de Bosa, puntualmente en el sector de Bosa Estación reconocido por desarrollar diferentes actividades comerciales, el local a tomar en arriendo se encontrará en la dirección Cra 77i #

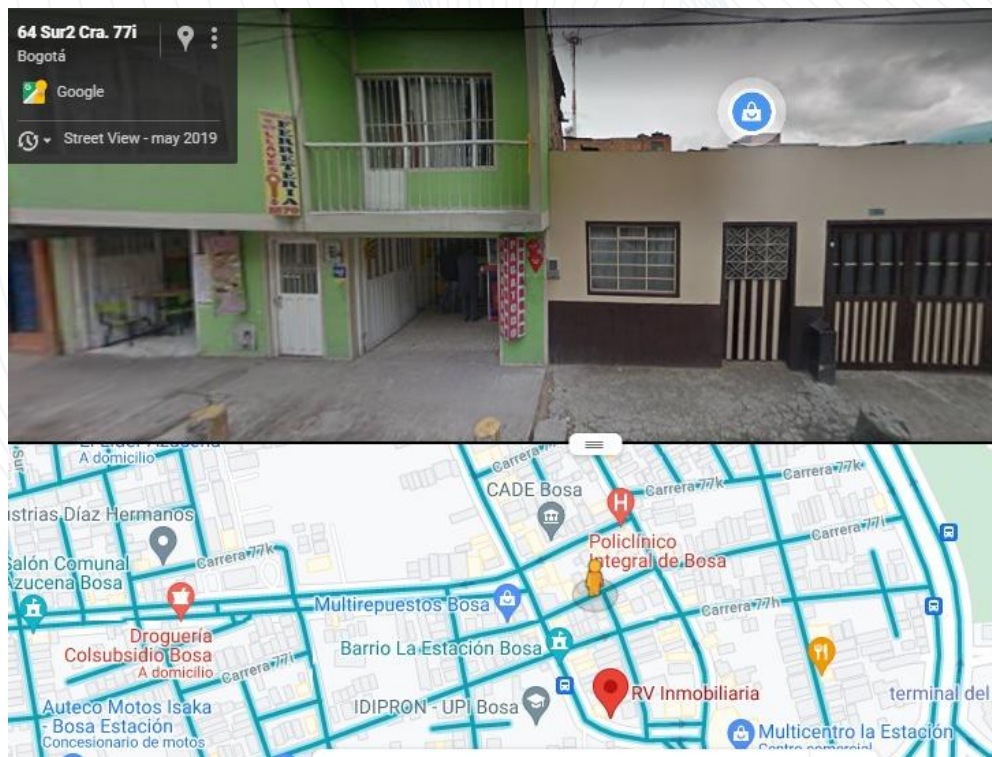
64 – 17

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

## “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Figura 13 Ubicación del establecimiento comercial



Fuente: Google Maps

Para desarrollar la actividad económica se necesitarán los siguientes equipamientos:

### **Propiedades, planta y equipo:**

Inicialmente se necesitará un computador con escritorio y silla, 3 vitrinas, 8 estantes, (1) un computador y (2) dos teléfonos y (1) una impresora.

A continuación, se muestra una tabla de los valores aproximados de cada producto:



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



*Tabla 1 Gastos de la propiedad plata y equipo*

<b>FIJOS</b>			
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
SILLA	1	\$ 200.000	\$ 200.000
ESCRITORIO	1	\$ 500.000	\$ 500.000
VITRINAS	3	\$ 80.000	\$ 240.000
ESTANTERIAS	8	\$ 110.000	\$ 880.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.820.000</b>
<b>EQUIPOS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
PC CORPORATIVOS	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
TELEFONOS	2	\$ 40.000	\$ 80.000
IMPRESORA	1	\$ 300.000	\$ 300.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.880.000</b>
<b>TOTAL, INVERSION FIJA</b>			<b>\$ 3.700.000</b>

*Fuente: Elaboración propia*

***Gastos pre-operación***

Aquí se tiene lo relacionado con la publicidad, para esto se realizará una inversión en el dominio de una página web, para que los clientes tengan mayor conocimiento de la empresa y puedan previsualizar los productos que se venden, de igual manera esta página web también servirá para que los clientes realicen sus pedidos por medio de esta y se le entregue a domicilio los repuestos que soliciten. En la *Tabla 2 Gastos pre-operativos* se evidencia los valores aproximados de dicho gasto.



*Tabla 2 Gastos pre-operativos*

<b>DIFERIDOS</b>			
<b>LICENCIAS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
DOMINIO PAGINA WEB	1	\$ 100.000	\$ 100.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 100.000</b>
<b>TOTAL, INVERSION DIFERIDA</b>			<b>\$ 100.000</b>

*Fuente: Elaboración propia*

### ***Gastos de operación***

En estos gastos se encuentra lo relacionado con el pago del arriendo del local comercial, el cual está ubicado en Bogotá, más concretamente en el barrio Bosa Estación, se elige este sector porque es bastante comercial y presenta un alto flujo de clientes potenciales, los servicios públicos que en este caso son agua, luz e internet, también la papelería requerida para la apertura como lo son factureros, esferos, marcadores, ganchos entre otros, y finalmente la nómina que en este caso para iniciar solo requerirá de (3) tres empleados que serían; la cajera, el vendedor, y el domiciliario los cuales deben cumplir con los siguientes perfiles solicitados para cada cargo:

- Cajera: Técnica en cursos administrativos, responsable, debe brindar servicio al cliente al momento de cobrar artículos en el punto de venta, asesorar sobre cuestionamientos, características de productos, precio, promociones y



descuentos, encargada de cobrar la cifra total que sumen los artículos adquiridos, mostrar un gesto amable al cliente. Llevar un registro de los productos vendidos, y realizar corte de caja diariamente.

- **Vendedor:** Persona proactiva, con experiencia en el sector automotriz, amplio conocimiento de todo tipo de repuestos, con sus características, porque debe estar preparado para orientar al cliente. actitud respetuosa y de atención expedita al cliente, organizado tanto en su área de trabajo como en su concentración mental, para evitar confusiones entre un producto y otro. Creativo e investigador, para conocer los nuevos productos que se dispongan en el mercado.
- **Domiciliario:** Conductor con moto disponible y papeles al día, con conocimiento del producto en este caso repuestos de automóviles, confianza, empatía, capacidad de comunicación, atención al público. Mantener el cliente satisfecho en cuanto a puntualidad y calidad.

### ***Proveedores***

Por último, se evidencian los proveedores, aquí se realizará una inversión inicial en inventario de \$142.246.800 Los proveedores son:





“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

- Almacén Rodamientos S.A., ubicados en Bogotá en la Carrera 25 # 13 – 24, líderes en importación de rodamientos, se optamos por este proveedor ya que brinda excelentes precios y una financiación inicial a 30 días.
- Comercial de Rodillos LTDA, ubicada en Bogotá en la Calle 8 # 15 – 52. Son una empresa dedicada al comercio de partes y accesorios para automotores, este proveedor brindara todas las referencias necesarias en Rodillos.
- Rodamundi S.A., ubicados en Bogotá en la Carrera 27 # 66-16, esta empresa se dedica a la prestación de los servicios de importación, comercialización y venta de repuestos automotrices e industriales. Este proveedor es de gran importancia ya que importa los productos que no son de fácil acceso en el país para brindarle a nuestros clientes la mejor atención y calidad con nuestros productos.
- Distribuidora de Rodamientos S.A. ubicada en Bogotá en la Calle 7 #15<sup>a</sup> – 21, Son distribuidores de rodamientos y accesorios para vehículos. Este proveedor brindara toda la gama de rodamientos que necesitamos para dar apertura al negocio, además nos brinda la opción de pagar a un plazo no mayor a 30 días



### CAPÍTULO III

**Realización de una propuesta de valor que establezca las estrategias administrativas que asegure el funcionamiento de las actividades claves del negocio, así como el aprovechamiento de los recursos claves para rodamientos y balineras NEL en el barrio bosa estación**

La sociedad, la tecnología y la gran competencia en los mercados que existe tras los continuos cambios que presenta el comercio en diferentes partes del mundo nos indica que no importa el tamaño de la empresa ni a lo que se dedique ya que todas tienen en común un enfoque administrativo para llevar la organización en un nivel óptimo para alcanzar el propósito administrativo y financiero

Las empresas deben de realizar un constante seguimiento que contenga evaluaciones sobre las gestiones que se van a ejecutar, para así poder con anticipación ver los impactos de las decisiones y si se necesita de alguna corrección se pueda realizar de inmediato sin afectar otros procesos en la organización

Según (Chiavenato, 2006) La administración no es otra cosa que la dirección racional de las actividades de una organización, con o sin fines de lucro. Ella implica planeación, organización (estructura), dirección y control de las actividades realizadas en una organización.

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

## “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Ya con esto se decidió seguir los principios del libro de Chiavenato en los cuales se indicaba anteriormente que son de planeación, organización, Dirección y control los cuales son los que más se adecuan al negocio ya que son las estrategias administrativas que normalmente las empresas utilizan para llevar a cabo la ejecución de sus actividades.

### *Propuesta de valor*

Esta propuesta de valor consiste en la comercialización de autopartes específicamente rodamientos y balineras, teniendo en cuenta que sea un producto de buena calidad y buenos precios, enfocándonos en una buena atención al cliente para ello utilizamos las funciones del administrador lo cual están divididas de la siguiente manera:

- **Planeación:** lo que se va a realizar en el negocio es proveer a los clientes con una amplia variedad de rodamientos y balineras para automóviles con buena calidad y servicio, capacitando al personal y así poder brindar una buena asesoría y satisfacer las necesidades de los clientes.
- **Organización:** esto se va a realizar ofreciendo asistencia personal y manejando diferentes tipos de marcas reconocidas para que puedan elegir la que se adecue a su presupuesto, pero siempre manejando productos de una buena calidad y de buen nombre, también se tendrán en cuenta la garantía de los productos que estén defectuosos o se tendrá una atención para poder colaborarle al cliente.
- **Dirección:** para ello se le va a pedir a las personas que trabajan en el negocio se cuente con conocimientos previos sobre el tema en cuestión por ello se



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



recomendará que asistan a capacitaciones, también se tendrá en cuenta el trato que tengan con los clientes para así brindar una buena atención a cada una de sus peticiones

- Control: estar al tanto de ser un negocio de rodamientos para vehículos, con altos índices de calidad y servicio, para así estar al pendiente del conocimiento técnico del personal para poder satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes para poder convertirnos en la mejor opción de mercado,

Figura 14 Análisis matriz DOFA

ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS DE MATRIZ DOFA		
Externo / Interno	OPORTUNIDAD	AMENAZAS
FORTALEZAS	<i>Estrategias</i> 2.1 seleccionar a los proveedores que ofrezcan calidad y buen precio 3.2 ofrecer domicilios para ser mas distinguidos	<i>Estrategias</i> 1.1 generar incentivos como promociones para los clientes 2.2 escoger al proveedor que ofrezca un mayor porcentaje de descuento
	<i>Estrategias</i> 1.1 conseguir empresas que le pueda brindar la mercancía con medio de pago a crédito	<i>Estrategias</i> 1.2 tener en las cuentas un porcentaje por los posibles incrementos de la mercancía 1.3 ofrecer buena atención y servicio hacia el cliente
DEBILIDADES		

Fuente: elaboración propia

**Actividades Claves**

Rodamientos y balineras NEL tiene como actividad la venta de autopartes de forma presencial en la tienda física o vía telefónica para que el producto sea entregado a domicilio



y así poder facilitar la compra del cliente, y así tener un crecimiento en la comercialización de los productos.

- Solución de problemas: si se llega a presentar algún inconveniente se tendrá atención a la cliente personalizada ya sea por garantías, devoluciones, quejas o reclamos de algún producto o de algún trato de los empleados.
- Ser un negocio de rodamientos para vehículos, teniendo altos índices de calidad y servicio, estar pendiente del conocimiento técnico para poder satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes para con ello convertirnos en la mejor opción de mercado, y poder satisfacer de igual forma
- Proveer a los clientes con una amplia variedad de repuestos para automóviles con calidad y un buen servicio, capacitando al personal y así poder brindar una buena asesoría y satisfacer las necesidades de los clientes.

### ***Recursos Claves***

Uno de los principales recursos que se va a manejar es el personal que se encargue de brindar el servicio al cliente en las ventas también se tiene en cuenta para el funcionamiento del negocio como lo son:

Físicos: la tienda física

Humanos: personal encargado de las ventas y de la distribución del producto



Intelectuales: las marcas que se van a manejar y los conocimientos previos en el área

## CAPÍTULO IV

### **Establecimiento de los costos y flujos de dinero para el desarrollo de la actividad económica del negocio rodamientos y balineras NEL en la ciudad de Bogotá**

Para determinar la inversión inicial del proyecto se deben tener en cuenta factores como el capital de trabajo, la propiedad planta y equipo y los activos a usar y así mismo evaluar la financiación de este, a continuación:

*Tabla 3 Inversión y Financiación*

<b>TOTAL, INVERSIÓN EN EL PROYECTO</b>	<b>\$ 215.631.680,47</b>
a. Inversión en Propiedad, Planta y Equipo	\$ 3.700.000,00
b. Inversión en Capital de Trabajo	\$ 211.831.680,47
c. Inversión en Activos Intangibles y Diferidos	\$ 100.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 215.631.680,47</b>
<b>FINANCIACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 215.631.680,47</b>
a. Financiación Propia (Socios)	\$ 129.379.008,28
b. Financiación de Terceros (Pasivos)	\$ 86.252.672,19

*Fuente: elaboración propia*



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Tabla 4 Detalle de la inversión inicial

	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTOS AÑO 1</b>
<b>FIJOS</b>		
Maquinaria y equipo	\$ 3.700.000,00	\$ 3.700.000,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 3.700.000,00</b>	<b>\$ 3.700.000,00</b>
<b>DIFERIDAS</b>		
Licencias	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 100.000,00</b>	<b>\$ 100.000,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
Inventario	\$ 11.853.900,00	\$ 142.246.800,00
Sueldos	\$ 4.118.740,04	\$ 49.424.880,47
Servicios públicos	\$ 240.000,00	\$ 2.880.000,00
Arrendamientos	\$ 1.200.000,00	\$ 14.400.000,00
Publicidad	\$ 200.000,00	\$ 2.400.000,00
Útiles de oficina	\$ 40.000,00	\$ 480.000,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 17.652.640,04</b>	<b>\$ 211.831.680,47</b>
<b>INVERSIONES TOTALES</b>	<b>\$ 21.452.640,04</b>	<b>\$ 215.631.680,47</b>

La inversión inicial de Balineras y repuestos NEL será de \$**215.631.680,47**, el 60% estará a cargo de los socios y el 40% restante será un apalancamiento financiero.

Aportes de los socios:

- Socio 1: Aportes de maquinaria y equipo por \$3.700.000 más un dominio (licencia) de una página web para la venta de los artículos.
- Socio 2: Aportes de capital de trabajo \$ 62.789.504
- Socio 3: Aportes de capital de trabajo \$ 62.789.504

Apalancamiento financiero:

Se requieren \$**86.252.672,19** los cuales se solicitarán al banco por concepto de capital de trabajo; los bancos en donde se realizó el simulacro de crédito son el Banco de



## PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

### “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

Bogotá que ofrece una TEA del 27,04% a 60 meses y un seguro obligatorio por \$58.048,00 mensuales y el Banco Av Villas elegido ya que ofrece una TEA del 25,91% a 60 meses y un seguro obligatorio por \$54.684,00, para ver las proyecciones de cuota, interés y seguros ver *Anexo 3 Apalancamiento Financiero*

Teniendo los valores de inversión y financiación se evalúan los productos más vendidos en el mercado de las autopartes y se procede a realizar los costos, gastos y proyecciones necesarias para poner en marcha el proyecto.

Se cuenta con (8) ocho productos los cuales son los más adquiridos por el comprador, para saber el costo de estos a través de los años se realiza una proyección que se muestra a continuación, basándose en los precios a los cuales se compraran dichos productos:

*Tabla 5 Costo de cada producto*

#	Descripción	Unidad Medida	Costo Unitario
1	RODAMIENTO DOBLE SPARK GT	UND	\$ 45.191,25
2	BALINERNA 6005	UND	\$ 8.441,25
3	RODILLO CONICO 30204	UND	\$ 11.316,25
4	RODILLO CONICO 30205	UND	\$ 15.481,25
5	RODAMIENTO DOBLE AVEO	UND	\$ 55.191,25
6	RODAMIENTO DOBLE FORD FIESTA	UND	\$ 50.191,25
7	BALINERA 6204	UND	\$ 7.691,25
8	BALINERA 6202	UND	\$ 5.591,25

En esta se estipula los ocho productos que estarán incluidos en el inventario de venta

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA



“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

Tabla 6 Proyección costo unitario en \$ a (5) cinco años

PROYECCION COSTO UNITARIO EN \$					
ARTICULOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RODAMIENTO	\$	\$	\$	\$	\$
DOBLE SPARK GT	45.191,25	46.998,90	48.878,86	50.834,01	52.867,37
	\$	\$	\$	\$	\$
BALINERNA 6005	8.441,25	8.778,90	9.130,06	9.495,26	9.875,07
RODILLO CONICO	\$	\$	\$	\$	\$
30204	11.316,25	11.768,90	12.239,66	12.729,24	13.238,41
RODILLO CONICO	\$	\$	\$	\$	\$
30205	15.481,25	16.100,50	16.744,52	17.414,30	18.110,87
RODAMIENTO	\$	\$	\$	\$	\$
DOBLE AVEO	55.191,25	57.398,90	59.694,86	62.082,65	64.565,96
RODAMIENTO					
DOBLE FORD	\$	\$	\$	\$	\$
FIESTA	50.191,25	52.198,90	54.286,86	56.458,33	58.716,66
	\$	\$	\$	\$	\$
BALINERA 6204	7.691,25	7.998,90	8.318,86	8.651,61	8.997,67
	\$	\$	\$	\$	\$
BALINERA 6202	5.591,25	5.814,90	6.047,50	6.289,40	6.540,97
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL</b>	<b>199.095,00</b>	<b>207.058,80</b>	<b>215.341,15</b>	<b>223.954,80</b>	<b>232.912,99</b>

Para el incremento del costo de cada año se tiene en cuenta el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de aproximadamente 4%

Tabla 7 Precio de venta de cada producto

#	Descripción	Unidad Medida	Precio de Venta	Costo Adquisición	Margen Contrib.
1	RODAMIENTO DOBLE SPARK GT	UND	\$ 100.012,76	\$ 45.191,25	121,31%
2	BALINERNA 6005	UND	\$ 16.882,50	\$ 8.441,25	100,00%
3	RODILLO CONICO 30204	UND	\$ 23.198,31	\$ 11.316,25	105,00%
4	RODILLO CONICO 30205	UND	\$ 30.962,50	\$ 15.481,25	100,00%
5	RODAMIENTO DOBLE AVEO	UND	\$ 118.661,19	\$ 55.191,25	115,00%
6	RODAMIENTO DOBLE FORD FIESTA	UND	\$ 105.401,63	\$ 50.191,25	110,00%
7	BALINERA 6204	UND	\$ 17.021,51	\$ 7.691,25	121,31%
8	BALINERA 6202	UND	\$ 10.847,03	\$ 5.591,25	94,00%



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA



“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

El precio de venta de cada producto es estipulado de acuerdo con el precio de mercado

*Tabla 8 Proyección precio de venta unitario en \$ a (5) cinco años*

PROYECCION PRECIO DE VENTA UNITARIO EN \$					
ARTICULOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RODAMIENTO DOBLE SPARK GT	\$ 100.012,76	\$ 104.013,27	\$ 108.173,80	\$ 112.500,75	\$ 117.000,78
BALINERNA 6005	\$ 16.882,50	\$ 17.557,80	\$ 18.260,11	\$ 18.990,52	\$ 19.750,14
RODILLO CONICO 30204	\$ 23.198,31	\$ 24.126,25	\$ 25.091,29	\$ 26.094,95	\$ 27.138,74
RODILLO CONICO 30205	\$ 30.962,50	\$ 32.201,00	\$ 33.489,04	\$ 34.828,60	\$ 36.221,75
RODAMIENTO DOBLE AVEO	\$ 118.661,19	\$ 123.407,64	\$ 128.343,94	\$ 133.477,70	\$ 138.816,81
RODAMIENTO DOBLE FORD FIESTA	\$ 105.401,63	\$ 109.617,69	\$ 114.002,40	\$ 118.562,49	\$ 123.304,99
BALINERA 6204	\$ 17.021,51	\$ 17.702,37	\$ 18.410,46	\$ 19.146,88	\$ 19.912,75
BALINERA 6202	\$ 10.847,03	\$ 11.280,91	\$ 11.732,14	\$ 12.201,43	\$ 12.689,49
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 422.987,41</b>	<b>\$ 439.906,91</b>	<b>\$ 457.503,18</b>	<b>\$ 475.803,31</b>	<b>\$ 494.835,44</b>

En las tablas que se encuentran a continuación se evidencian los costos y gastos en los que se incurrirán para el desarrollo de la actividad económica y así mismo una proyección de estos a (5) cinco años:

*Tabla 9 Presupuesto costo de venta a (5) cinco años*

PRESUPUESTO COSTO DE VENTA					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE VENTA	\$ 119.457.000,00	\$ 130.447.044,00	\$ 135.664.925,76	\$ 141.091.522,79	\$ 146.735.183,70
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 119.457.000,00</b>	<b>\$ 130.447.044,00</b>	<b>\$ 135.664.925,76</b>	<b>\$ 141.091.522,79</b>	<b>\$ 146.735.183,70</b>

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Fuente: elaboración propia

Tabla 10 Presupuesto gastos de administración y ventas a (5) cinco años

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	\$ 36.539.280,00	\$ 38.000.851,20	\$ 39.520.885,25	\$ 41.101.720,66	\$ 42.745.789,48
PRESTACIONES	\$ 12.885.600,47	\$ 13.401.024,48	\$ 13.937.065,46	\$ 14.494.548,08	\$ 15.074.330,01
ARRENDAMIENTO	\$ 14.400.000,00	\$ 14.976.000,00	\$ 15.575.040,00	\$ 16.198.041,60	\$ 16.845.963,26
PUBLICIDAD	\$ 2.400.000,00	\$ 2.496.000,00	\$ 2.595.840,00	\$ 2.699.673,60	\$ 2.807.660,54
SERVICIOS PUBLICOS UTILES DE OFICINA	\$ 2.880.000,00	\$ 2.995.200,00	\$ 3.115.008,00	\$ 3.239.608,32	\$ 3.369.192,65
DEPRECIACION	\$ 388.000,00	\$ 388.000,00	\$ 388.000,00	\$ 316.000,00	\$ 316.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 69.584.880,47</b>	<b>\$ 72.756.275,68</b>	<b>\$ 75.651.006,71</b>	<b>\$ 78.589.526,98</b>	<b>\$ 81.720.468,06</b>

Fuente: elaboración propia

Para el incremento de los gastos de año a año se tiene en cuenta el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de aproximadamente 4%

Para cubrir estos costos y gastos se realiza una proyección de ventas que se muestra a continuación:

Tabla 11 Proyección de ventas expresado en unidades a (5) cinco años

PROYECCION DE VENTAS EN UNIDADES					
ARTICULOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RODAMIENTO DOBLE SPARK GT	600	630	662	695	729
BALINERNA 6005	600	630	662	695	729
RODILLO CONICO 30204	600	630	662	695	729

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA



“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

RODILLO CONICO 30205	600	630	662	695	729
RODAMIENTO DOBLE AVEO	600	630	662	695	729
RODAMIENTO DOBLE FORD FIESTA	600	630	662	695	729
BALINERA 6204	600	630	662	695	729
BALINERA 6202	600	630	662	695	729
<b>TOTAL</b>	<b>4800</b>	<b>5040</b>	<b>5292</b>	<b>5557</b>	<b>5834</b>

Fuente: elaboración propia

Para el incremento en las ventas de año a año se tiene en cuenta el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de aproximadamente 4% más un punto, es decir el 5%

Tabla 12 Proyección de ventas en (5) años expresado en \$

PROYECCION DE VENTAS EN \$					
ARTICULOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RODAMIENTO DOBLE SPARK GT	\$ 60.007.653,23	\$ 65.528.357,32	\$ 71.556.966,20	\$ 78.140.207,09	\$ 85.329.106,14
BALINERNA 6005	\$ 10.129.500,00	\$ 11.061.414,00	\$ 12.079.064,09	\$ 13.190.337,98	\$ 14.403.849,08
RODILLO CONICO 30204	\$ 13.918.987,50	\$ 15.199.534,35	\$ 16.597.891,51	\$ 18.124.897,53	\$ 19.792.388,10
RODILLO CONICO 30205	\$ 18.577.500,00	\$ 20.286.630,00	\$ 22.152.999,96	\$ 24.191.075,96	\$ 26.416.654,94
RODAMIENTO DOBLE AVEO	\$ 71.196.712,50	\$ 77.746.810,05	\$ 84.899.516,57	\$ 92.710.272,10	\$ 101.239.617,13
RODAMIENTO DOBLE FORD FIESTA	\$ 63.240.975,00	\$ 69.059.144,70	\$ 75.412.586,01	\$ 82.350.543,93	\$ 89.926.793,97
BALINERA 6204	\$ 10.212.903,23	\$ 11.152.490,32	\$ 12.178.519,43	\$ 13.298.943,22	\$ 14.522.446,00
BALINERA 6202	\$ 6.508.215,00	\$ 7.106.970,78	\$ 7.760.812,09	\$ 8.474.806,80	\$ 9.254.489,03



# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL</b>	<b>253.792.446,45</b>	<b>277.141.351,52</b>	<b>302.638.355,86</b>	<b>330.481.084,60</b>	<b>360.885.344,39</b>

En la proyección de ventas se estima para el año 1 se vendan (50) cincuenta unidades mensuales de cada producto, es decir, 600 unidades en total.

Se realiza una proyección del estado de resultados y el flujo de caja

*Tabla 13 Proyección Estado de Resultados*

PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	\$	\$	\$	\$	\$
	253.792.446,4	277.141.351,5	302.638.355,8	330.481.084,6	360.885.344,3
VENTAS BRUTAS	5	2	6	0	9
DEVOLUCIONES, DESCUENTOS Y REBAJAS	\$	\$	\$	\$	\$
	-	-	-	-	-
	\$	\$	\$	\$	\$
	253.792.446,4	277.141.351,5	302.638.355,8	330.481.084,6	360.885.344,3
VENTAS NETAS	5	2	6	0	9
	\$	\$	\$	\$	\$
	119.457.000,0	130.447.044,0	135.664.925,7	141.091.522,7	146.735.183,7
COSTO DE VENTAS	0	0	6	9	0
	\$	\$	\$	\$	\$
	134.335.446,4	146.694.307,5	166.973.430,1	189.389.561,8	214.150.160,6
<b>UTILIDADE BRUTA</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>8</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$
	70.574.404,47	73.412.483,68	76.307.214,71	79.245.734,98	82.376.676,06
	\$	\$	\$	\$	\$
	63.761.041,98	73.281.823,84	90.666.215,39	110.143.826,8	131.773.484,6
<b>UTILIDADE OPERATIVA</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
GASTOS FINANCIEROS	\$	\$	\$	\$	\$
	17.467.486,22	16.376.228,74	12.877.386,84	8.471.994,99	2.925.166,11
	\$	\$	\$	\$	\$
	46.293.555,77	56.905.595,10	77.788.828,56	101.671.831,8	128.848.318,5
<b>UTILIDADE ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>1</b>
PROVISION IMPUESTO 33%	\$	\$	\$	\$	\$
	15.276.873,40	18.778.846,38	25.670.313,42	33.551.704,51	42.519.945,11
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>31.016.682,36</b>	<b>38.126.748,71</b>	<b>52.118.515,13</b>	<b>68.120.127,34</b>	<b>86.328.373,40</b>

*Fuente: elaboración propia*

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



Tabla 14 Proyección Flujo de Caja

PROYECCION FLUJO DE CAJA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL EN la CAJA	\$ -	\$ 50.246.114,17	\$ 108.093.113,46	\$ 183.860.545,29	\$ 279.591.071,17
VENTAS NETAS	253.792.446,45	277.141.351,52	302.638.355,86	330.481.084,60	360.885.344,39
<b>TOTAL, EGRESOS</b>	<b>253.792.446,45</b>	<b>327.387.465,70</b>	<b>410.731.469,33</b>	<b>514.341.629,89</b>	<b>640.476.415,56</b>
COSTO DE VENTA	119.457.000,00	130.447.044,00	135.664.925,76	141.091.522,79	146.735.183,70
SARLARIOS Y PRESTACIONES	36.539.280,00	38.000.851,20	39.520.885,25	41.101.720,66	42.745.789,48
ARRENDAMIENTO	14.400.000,00	14.976.000,00	15.575.040,00	16.198.041,60	16.845.963,26
PUBLICIDAD	2.400.000,00	2.496.000,00	2.595.840,00	2.699.673,60	2.807.660,54
SERVICIOS PUBLICOS	2.880.000,00	2.995.200,00	3.115.008,00	3.239.608,32	3.369.192,65
UTILES DE OFICINA	480.000,00	499.200,00	519.168,00	539.934,72	561.532,11
CAPITAL DEL CREDITO	9.922.566,06	13.503.828,29	17.002.670,20	21.408.062,04	26.954.890,92
INTERESES	17.467.486,22	16.376.228,74	12.877.386,84	8.471.994,99	2.925.166,11
TOTAL	203.546.332,28	219.294.352,23	226.870.924,04	234.750.558,72	242.945.378,79
<b>SALDO A FAVOR/CONTRA</b>	<b>50.246.114,17</b>	<b>108.093.113,46</b>	<b>183.860.545,29</b>	<b>279.591.071,17</b>	<b>397.531.036,77</b>

Fuente: elaboración propia

flujos de efectivo positivos en un horizonte a 5 años se puede analizar que la empresa además de la generación de utilidades obtendría rentabilidad teniendo posibilidades muy claras de generar valor

Por último, se calcula la tasa interna de retorno TIR y la VAN

Tabla 15 Cálculo de VAN y TIR

Tasa de Ganancia Requerida		20%						
Flujo del Proyecto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
Ingresos por Ventas								

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

## “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



		253.792.44 6,45	277.141.35 1,52	302.638.35 5,86	330.481.08 4,60	360.885.34 4,39
Egresos Operativos		190.031.40 4,47	203.859.52 7,68	211.972.14 0,47	220.337.25 7,77	229.111.85 9,76
		63.761.041 ,98	73.281.823 ,84	90.666.215 ,39	110.143.82 6,83	131.773.48 4,63
Inversión	215.631.68 0,47	-	-	-	-	-
Flujo del Proyecto	215.631.68 0,47	63.761.041 ,98	73.281.823 ,84	90.666.215 ,39	110.143.82 6,83	131.773.48 4,63

<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>28%</b>
--------------------------------	------------

Valor Actual Neto	46.935.559 ,78
-------------------	-------------------

*Fuente: elaboración propia*

Se evidencia que en la microempresa rodamientos y balineras NEL en su proyección tendría una VAN positiva ya que es superior a 0 (cero) por lo que el proyecto es viable para la continuación de la creación lo que significa que una vez medidas los flujos de ingresos y egresos y descontando la inversión inicial se obtendría ganancias.

Así mismo, la TIR demuestra un resultado de 28% lo que quiere decir que el proyecto es atractivo ya que tendría rentabilidad en el futuro ya que es un valor positivo y presenta menos riesgo por que el proyecto es viable.





### Conclusión

- Se determinó la viabilidad para la apertura de la microempresa Rodamientos y Balineras NEL, donde según el análisis financiero realizado se concluye que es un negocio viable, como se demuestra en el cálculo del valor actual neto y la tasa interna de retorno, además que en Colombia el abastecimiento de alimentos y materias primas a las ciudades e industrias, depende en su mayoría del transporte terrestre por la falta de infraestructuras portuarias, marítimas y aéreas, razón por la cual el comercio de autopartes presenta tendencia a una creciente en cuanto a rentabilidad financiera,
- A partir de los datos de la compañía y partiendo de unos costos gastos y ventas establecidas se concluye que los objetivos establecidos como la generación de ganancias sería viable ya que los resultados demuestran que teniendo como herramientas financieras el diagnóstico y análisis de indicadores de valor, la empresa en la ejecución del proyecto generaría utilidades en cada uno de los periodos ya que el margen de contribución es de más del 50% lo que generaría un margen bruto positivo al igual que el margen operacional



**Anexos**

*Anexo 1 Catalogo precios de compra*

	<b>Referencia</b>	<b>Descripción</b>	<b>Marca</b>	<b>Precio</b>
	<b>607</b>	Balinera	KOYO	
<b>608</b>	Balinera	KOYO		
<b>609</b>	Balinera	KOYO		
<b>628</b>	Balinera	KOYO		
<b>629</b>	Balinera	KOYO		
<b>6000</b>	Balinera	KOYO	\$	5.550
<b>6001</b>	Balinera	KOYO	\$	5.550
<b>6002</b>	Balinera	KOYO	\$	5.250
<b>6003</b>	Balinera	KOYO	\$	5.400
<b>6004</b>	Balinera	KOYO	\$	5.900
<b>6005</b>	Balinera	KOYO	\$	8.250
<b>6200</b>	Balinera	KOYO	\$	5.400
<b>6201</b>	Balinera	KOYO	\$	5.900
<b>6202</b>	Balinera	KOYO	\$	5.400
<b>6203</b>	Balinera	KOYO	\$	6.000
<b>6204</b>	Balinera	KOYO	\$	7.500
<b>6205</b>	Balinera	KOYO	\$	8.250
<b>6300</b>	Balinera	KOYO	\$	5.500
<b>6301</b>	Balinera	KOYO	\$	5.700
<b>6302</b>	Balinera	KOYO	\$	7.200
<b>6303</b>	Balinera	KOYO	\$	12.450
<b>6304</b>	Balinera	KOYO	\$	12.600
<b>6305</b>	Balinera	KOYO	\$	33.000
	<b>Referencia</b>	<b>Descripción</b>	<b>Marca</b>	<b>Precio</b>

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

## “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



	<b>30204</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	22.805
<b>30204</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	15.992	
<b>30205</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	17.385	
<b>30205J</b>	Rodillo cónico	NSK	\$	29.928	
<b>30206</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	26.031	
<b>30207</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	31.149	
<b>30208</b>	Rodillo cónico	NSK	\$	33.374	
<b>30209</b>	Rodillo cónico	NSK	\$	44.498	
<b>30210</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	52.842	
<b>30304</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	33.550	
<b>30304</b>	Rodillo cónico	TINKEN	\$	32.921	
<b>30305</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	31.983	
<b>30306</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	41.717	
<b>30306</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	32.261	
<b>30307</b>	Rodillo cónico	NACHI	\$	36.155	
<b>30307JR</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	38.002	
<b>30307CN</b>	Rodillo cónico	NSK	\$	55.623	
<b>30308</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	46.592	
<b>30309</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	69.529	
<b>30310</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	68.138	
<b>32005</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	35.217	
<b>32006</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	27.811	
<b>32007</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	27.816	
<b>32008J</b>	Rodillo cónico	NSK	\$	37.545	
<b>32009</b>	Rodillo cónico	KOYO			



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



			\$	41.717
<b>32009J</b>	Rodillo cónico	NSK	\$	50.111
<b>32010</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	55.623
<b>32205</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	26.421
<b>32206</b>	Rodillo cónico	TINKEN	\$	32.155
<b>32207</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	33.374
<b>32208</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	42.830
<b>32209J</b>	Rodillo cónico	NSK	\$	85.607
<b>32210</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	53.537
<b>32305</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	40.326
<b>32306</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	51.451
<b>32307C</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	64.032
<b>32308</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	68.136
<b>32309</b>	Rodillo cónico	FAG	\$	101.512
<b>32309C</b>	Rodillo cónico	NTN	\$	167.037
<b>32310</b>	Rodillo cónico	KOYO	\$	97.339

Referencia	Descripción	Marca	Precio
<b>30204</b>	Rodillo cónico	KBC	\$ 11.125
<b>30205</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 15.290
<b>30206</b>	Rodillo cónico	KBC	\$ 15.297
<b>30207</b>	Rodillo cónico	FK	\$ 15.312
<b>30208</b>	Rodillo cónico	HTH	\$ 15.297
<b>30208</b>	Rodillo cónico	KBC	\$ 22.249
<b>30209</b>	Rodillo cónico	ACE	\$ 22.967

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



<b>30210</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 31.983
<b>30304</b>	Rodillo cónico	ACE	\$ 11.136
<b>30305</b>	Rodillo cónico	ACE	\$ 14.616
<b>30306</b>	Rodillo cónico	HTH	\$ 13.906
<b>30307</b>	Rodillo cónico	FK	\$ 20.879
<b>30308</b>	Rodillo cónico	HTH	\$ 25.031
<b>30309</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 51.115
<b>30310</b>	Rodillo cónico	ACE	\$ 34.800
<b>32005</b>	Rodillo cónico	ACE	\$ 18.040
<b>32006</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 20.859
<b>32007</b>	Rodillo cónico	HTH	\$ 11.125
<b>32008J</b>	Rodillo cónico	KBC	\$ 20.859
<b>32009</b>	Rodillo cónico	KBC	\$ 22.249
<b>32010</b>	Rodillo cónico	KBC	\$ 27.811
<b>32205</b>	Rodillo cónico	HTH	\$ 9.734
<b>32206</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 23.640
<b>32207</b>	Rodillo cónico	FK	\$ 15.297
<b>32208</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 26.421
<b>32209</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 33.074
<b>32210</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	\$ 34.765
<b>32305</b>	Rodillo cónico	FK	\$ 20.879
<b>32306</b>	Rodillo cónico	KBC	\$ 30.592
<b>32307</b>	Rodillo cónico	HTH	\$ 35.592
<b>32308</b>	Rodillo cónico	FK	\$ 30.592
<b>32309</b>	Rodillo cónico	ROLLWAY	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



			\$	69.529
<b>32310</b>	Rodillo cónico	ACE	\$	66.815

	Rodamiento delantero y trasero	Descripción	Medidas	Precio
	<b>Corsa</b>	RODAMIENTO DOBLE	34*66*37	\$ 38.000
<b>Corsa evolution</b>	RODAMIENTO DOBLE	34*67*37		
<b>Swift</b>	RODAMIENTO DOBLE	36*68*33	\$	38.000
<b>Sprint</b>	RODAMIENTO DOBLE	36*68*33	\$	48.000
<b>Vitara</b>	RODAMIENTO DOBLE	41*68*40/35	\$	40.000
<b>Steem</b>	RODAMIENTO DOBLE	40*72*36/33	\$	42.000
<b>Monza</b>	RODAMIENTO DOBLE	39*72*37	\$	56.000
<b>Nubira</b>	RODAMIENTO DOBLE	39*72*37	\$	50.000
<b>Ford fiesta</b>	RODAMIENTO DOBLE	39*72*37	\$	50.000
<b>Aveo</b>	RODAMIENTO DOBLE	34*64*37	\$	55.000
<b>Sail</b>	RODAMIENTO DOBLE	34*64*37	\$	55.000
<b>Daewoo</b>	RODAMIENTO DOBLE	34*64*37	\$	55.000
<b>Spark GT</b>	RODAMIENTO DOBLE	34*64*37	\$	55.000
<b>clio</b>	RODAMIENTO DOBLE	35*62*35	\$	45.000
<b>symbol</b>	RODAMIENTO DOBLE	35*62*35	\$	45.000
<b>R9</b>	RODAMIENTO DOBLE	35*62*35	\$	45.000
<b>Optra</b>	RODAMIENTO DOBLE	39*72*39	\$	43.000
<b>Corsa</b>	RODAMIENTO DOBLE	27*53*43	\$	60.000
<b>Alto</b>	RODAMIENTO DOBLE	25*52*42	\$	38.000

Fuente: elaboración propia





## PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA

“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

*Anexo 2 Modelo de canvas*

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA



“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

<b>MODELO CANVAS</b>				
<b>SOCIOS CLAVES</b>	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b>	<b>RELACIÓN CONCLIENTES</b>	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>
Proveedores que suministren piezas a comercializar de alta calidad como: Almacén rodamientos, Comercial de rodillos, Rodamundi y Distribuidora de rodamientos	Venta de rodamientos en la tienda o a domicilio		Forma directa Asesoramiento en tienda física Asesoramiento vía telefónica	Se dirige es a los hombres y mujeres mayores de edad que poseen un vehículo o automóvil y se dirijan al punto de venta para realizar la compra de las partes que no se encuentra en un buen estado
	Solución de problemas: garantías, devoluciones, quejas o reclamos			
	<b>RECURSOS CLAVES</b> Físicos Intelectuales: los conocimientos previos en el área Humanos: personal encargado de las ventas personal contratado Financieros	Garantía de productos Calidad y buena marca Economía en los precios Asistencia personal	<b>CANALES</b> Tienda física Vía telefónica Pagina web	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b>		<b>ESTRUCTURA DE INGRESOS</b>		
Gastos de administración y ventas Año 1 <b>\$69.584.880,47</b>		Presupuesto de ventas Año 1 <b>\$253.792.446,45</b>		
Costo de ventas Año 1 <b>\$119.457.000,00</b>		Margen de contribución Flujo de efectivo		
Gastos financieros Año 1 \$17.467.486,22				

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



*Anexo 3 Apalancamiento Financiero*

**CREDITO BANCO AV VILLAS**

**Monto:** 86.252.672,19 Pesos **Interés anual:** 25,91% TEA  
**Cuotas:** 60 mensuales **Interés Men:** 1,94% TEM  
**Sistema:** **Gracia de capital:** meses

Cuotas	Capital	Interés	Seguro de vida	Importe de Cuota	Saldo	IVA sobre intereses	Importe total para pagar
Saldo Inicial					86.252.672,19		
1	817.973,78	1.672.030,97	54.684,00	2.490.004,75	85.434.698,41	-	2.544.688,75
2	833.830,42	1.656.174,34	54.684,00	2.490.004,75	84.600.867,99	-	2.544.688,75
3	849.994,44	1.640.010,31	54.684,00	2.490.004,75	83.750.873,55	-	2.544.688,75
4	866.471,81	1.623.532,94	54.684,00	2.490.004,75	82.884.401,74	-	2.544.688,75
5	883.268,60	1.606.736,16	54.684,00	2.490.004,75	82.001.133,14	-	2.544.688,75
6	900.390,99	1.589.613,76	54.684,00	2.490.004,75	81.100.742,15	-	2.544.688,75
7	917.845,31	1.572.159,44	54.684,00	2.490.004,75	80.182.896,84	-	2.544.688,75
8	935.637,99	1.554.366,77	54.684,00	2.490.004,75	79.247.258,85	-	2.544.688,75
9	953.775,58	1.536.229,18	54.684,00	2.490.004,75	78.293.483,28	-	2.544.688,75
10	972.264,77	1.517.739,98	54.684,00	2.490.004,75	77.321.218,51	-	2.544.688,75
11	991.112,38	1.498.892,37	54.684,00	2.490.004,75	76.330.106,12	-	2.544.688,75



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
 “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



				75			75
12	1.010.325,36	1.479.679,39	54.684,00	2.490.004,75	75.319.780,77	-	2.544.688,75
13	1.029.910,78	1.460.093,97	54.684,00	2.490.004,75	74.289.869,98	-	2.544.688,75
14	1.049.875,88	1.440.128,87	54.684,00	2.490.004,75	73.239.994,10	-	2.544.688,75
15	1.070.228,00	1.419.776,75	54.684,00	2.490.004,75	72.169.766,10	-	2.544.688,75
16	1.090.974,66	1.399.030,10	54.684,00	2.490.004,75	71.078.791,45	-	2.544.688,75
17	1.112.123,49	1.377.881,26	54.684,00	2.490.004,75	69.966.667,96	-	2.544.688,75
18	1.133.682,30	1.356.322,45	54.684,00	2.490.004,75	68.832.985,66	-	2.544.688,75
19	1.155.659,03	1.334.345,72	54.684,00	2.490.004,75	67.677.326,63	-	2.544.688,75
20	1.178.061,79	1.311.942,96	54.684,00	2.490.004,75	66.499.264,84	-	2.544.688,75
21	1.200.898,83	1.289.105,92	54.684,00	2.490.004,75	65.298.366,01	-	2.544.688,75
22	1.224.178,57	1.265.826,18	54.684,00	2.490.004,75	64.074.187,44	-	2.544.688,75
23	1.247.909,60	1.242.095,15	54.684,00	2.490.004,75	62.826.277,84	-	2.544.688,75
24	1.272.100,66	1.217.904,09	54.684,00	2.490.004,75	61.554.177,18	-	2.544.688,75
25	1.296.760,67	1.193.244,08	54.684,00	2.490.004,75	60.257.416,51	-	2.544.688,75
26	1.321.898,72	1.168.106,03	54.684,00	2.490.004,75	58.935.517,79	-	2.544.688,75
27	1.347.524,08	1.142.480,68	54.684,00	2.490.004,75	57.587.993,72	-	2.544.688,75
28	1.373.646,19	1.116.358,56	54.684,00	2.490.004,75	56.214.347,53	-	2.544.688,75
29	1.400.274,69	1.089.730,07	54.684,00	2.490.004,75	54.814.072,84	-	2.544.688,75

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA



“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

30	1.427.419,38	1.062.585,37	54.684,00	2.490.004,75	53.386.653,46	-	2.544.688,75
31	1.455.090,29	1.034.914,47	54.684,00	2.490.004,75	51.931.563,17	-	2.544.688,75
32	1.483.297,60	1.006.707,15	54.684,00	2.490.004,75	50.448.265,58	-	2.544.688,75
33	1.512.051,72	977.953,04	54.684,00	2.490.004,75	48.936.213,86	-	2.544.688,75
34	1.541.363,24	948.641,51	54.684,00	2.490.004,75	47.394.850,62	-	2.544.688,75
35	<u>1.571.242,98</u>	<u>918.761,78</u>	<u>54.684,00</u>	<u>2.490.004,75</u>	<u>45.823.607,64</u>	<u>-</u>	<u>2.544.688,75</u>
36	1.601.701,94	888.302,81	54.684,00	2.490.004,75	44.221.905,70	-	2.544.688,75
37	1.632.751,36	857.253,40	54.684,00	2.490.004,75	42.589.154,35	-	2.544.688,75
38	1.664.402,68	825.602,08	54.684,00	2.490.004,75	40.924.751,67	-	2.544.688,75
39	1.696.667,56	793.337,19	54.684,00	2.490.004,75	39.228.084,10	-	2.544.688,75
40	1.729.557,92	760.446,84	54.684,00	2.490.004,75	37.498.526,19	-	2.544.688,75
41	1.763.085,86	726.918,90	54.684,00	2.490.004,75	35.735.440,33	-	2.544.688,75
42	1.797.263,74	692.741,01	54.684,00	2.490.004,75	33.938.176,59	-	2.544.688,75
43	1.832.104,18	657.900,57	54.684,00	2.490.004,75	32.106.072,41	-	2.544.688,75
44	1.867.620,01	622.384,75	54.684,00	2.490.004,75	30.238.452,40	-	2.544.688,75
45	1.903.824,32	586.180,44	54.684,00	2.490.004,75	28.334.628,09	-	2.544.688,75
46	1.940.730,46	549.274,30	54.684,00	2.490.004,75	26.393.897,63	-	2.544.688,75
47	<u>1.978.352,03</u>	<u>511.652,72</u>	<u>54.684,00</u>	<u>2.490.004,75</u>	<u>24.415.545,60</u>	<u>-</u>	<u>2.544.688,75</u>

48

# PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA



## “BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ

	2.016.702,91	473.301,84	54.684,00	2.490.004,75	22.398.842,69	-	2.544.688,75
49	2.055.797,23	434.207,52	54.684,00	2.490.004,75	20.343.045,45	-	2.544.688,75
50	2.095.649,41	394.355,34	54.684,00	2.490.004,75	18.247.396,04	-	2.544.688,75
51	2.136.274,13	353.730,62	54.684,00	2.490.004,75	16.111.121,91	-	2.544.688,75
52	2.177.686,37	312.318,38	54.684,00	2.490.004,75	13.933.435,54	-	2.544.688,75
53	2.219.901,40	270.103,35	54.684,00	2.490.004,75	11.713.534,14	-	2.544.688,75
54	2.262.934,78	227.069,97	54.684,00	2.490.004,75	9.450.599,36	-	2.544.688,75
55	2.306.802,37	183.202,38	54.684,00	2.490.004,75	7.143.796,99	-	2.544.688,75
56	2.351.520,35	138.484,40	54.684,00	2.490.004,75	4.792.276,64	-	2.544.688,75
57	2.397.105,20	92.899,56	54.684,00	2.490.004,75	2.395.171,44	-	2.544.688,75
58	2.443.573,72	46.431,03	54.684,00	2.490.004,75	-	48.402,28	2.544.688,75
59	2.490.943,04	938,29	54.684,00	2.490.004,75	-	2.539.345,32	2.544.688,75
60	2.539.230,64	-	54.684,00	2.490.004,75	-	5.078.575,96	2.544.688,75
61	98.449,54	98.449,54			-	5.177.025,50	-
62	100.358,02	100.358,02			-	5.277.383,52	-



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



**Referencias**

Andemos asociación nacional de movilidad sostenible. (JULIO de 2021). *Andemos asociación nacional de movilidad sostenible* Obtenido de Andemos asociación nacional de movilidad sostenible:

<https://datastudio.google.com/reporting/ceb8deeb-3b00-4e08-8536-5a0f2ebb5cf2/page/yakzB>

Andres, C. A. (2017). *Plan de negocio para la comercializadora de autopartes*. Obtenido de <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7048/1/645623-2017-II-GE.pdf>

[II-GE.pdf](https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7048/1/645623-2017-II-GE.pdf)

Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. McGraw Hill.

Drozones, L. (s.f.). Manual para un plan de negocios. En L. Drozones, *Manual para un plan de negocios*. Unitexto.

FENALCO. (2020). *Federación nacional de comerciantes FENALCO*. Obtenido de

<http://www.fenalco.com.co/veh%C3%ADculos-informes-del-sector-automotor/en-un-607-se-redujeron-las-ventas-del-sector-automotriz-en>

lopez, G. (2018). *Propuesta de modelo de negocio para moto tienda SAS*.

Meza, A. (2011). *Accelerating the world's research*. Obtenido de Academia:

[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA\\_REFORZAMIENTO\\_MODULO\\_2-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1636501047&Signature=GTH4KuymBVTCWYkI9ACuvrYtvQYh](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1636501047&Signature=GTH4KuymBVTCWYkI9ACuvrYtvQYh)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA APERTURA DE UNA MICROEMPRESA  
“BALINERAS Y REPUESTOS NEL” UBICADA EN BOGOTÁ



[ABA7WpNuVw9Lp1PXann~xMC2CQYeZgw-XEDAZ--xp5KC4g2pfpQf-n06kqIgCOX5vX~7K9cwcby47Ug7kZarxauGp3e8qaC9y](https://www.repositorio.uan.edu.co/bitstream/redug/15068/1/BFILO-PMP-0474.pdf)

Osterwalde, A., & Pigneur, Y. (2010). Generación de modelos de negocio.

Rico, M. (16 de SEPTIEMBRE de 2019). *andi asociacion de empresarios de colombia*.

Obtenido de <http://www.andi.com.co/Home/Noticia/13498-la-industria-automotriz-es-el-62-del-pi>

Rodriguez, D. B. (2012). *Plan de mercadeo estratégico para la empresa e.r especial de repuestos*.

Obtenido de

<https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/5061/TMD01434.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rojas Moreno, H. D., & Moreno Vanegas, M. A. (2015). *plan de negocios para la apertura de una microempresa importadora y comercializadora de autopartes*.

sostenible, a. n. (10 de AGOSTO de 2021). ANDEMOS. Obtenido de

<https://www.andemos.org/>

Vásquez, G. J. (2009). *Los canales de distribución y el valor para el consumidor*. Obtenido

de [https://ucema.edu.ar/cimei-base/download/research/71\\_Vasquez.pdf](https://ucema.edu.ar/cimei-base/download/research/71_Vasquez.pdf)

Yuquilema, E., & Fernández, R. (2013). *Importancia del servicio al cliente*. Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/15068/1/BFILO-PMP-0474.pdf>