



**“proyecto de negocio internacional –pni-”**

**Exportacion de esmaltes desde Bogota- Colombia hacia New York- Estados Unidos.**

**Johana Isabel Carrillo Caceres**

10701525465

**Universidad Antonio Nariño**

Programa Comercio Internacional

Facultad de Ciencias económicas y administrativas

Bogotá, Colombia

2022

**“proyecto de negocio internacional –pni-”**

**Exportacion de esmaltes desde Bogota- Colombia hacia New York- Estados Unidos.**

**Johana Isabel Carrillo Caceres**

Proyecto de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:  
**Profesional en Comercio Internacional**

Director (a):  
(Magister) Javier Bocanegra R.

Línea de Investigación:  
Crecimiento y desarrollo

**Universidad Antonio Nariño**

Programa Comercio Internacional

Facultad de Ciencias económicas y administrativas

Bogotá, Colombia

2021

**Nota de aceptación**

El trabajo de grado titulado  
“proyecto de negocio internacional –pni-”  
Exportacion de esmaltes desde Bogota- Colombia  
hacia New York- Estados Unidos,  
Cumple con los requisitos para optar  
Al título de profesional en Comercio Internacional.

---

Firma del Tutor

---

Firma Jurado

---

Firma Jurado

Bogotá, 07 de junio 2022

## **Dedicatoria**

*Esta tesis está dedicada a:*

*A mis padres Maribel y Edinson quienes con su amor,  
paciencia y esfuerzo me han permitido llegar  
a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar  
en mi el ejemplo de esfuerzo y valentía,  
de no temer las adversidades porque  
Dios está conmigo siempre.*

*A mis hermanos Jorge y Yoelsy por su cariño  
y apoyo incondicional, durante todo este proceso,  
por estar conmigo en todo momento gracias.*

*A toda mi familia porque con sus oraciones,  
consejos y palabras de aliento hicieron de mí una  
mejor persona y de una u otra forma me acompañan  
en todos mis sueños y metas.*

*Finalmente quiero dedicar esta tesis a todos mis amigos  
y docentes, por apoyarme cuando más las necesito,  
por extender su mano en momentos difíciles  
y por el apoyo brindado cada día.*

## **Agradecimientos**

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a la Universidad Antonio Nariño, a toda la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, a mis profesores quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación y apoyo incondicional.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento al profesor Javier Bocanegra, principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	9
1. ESTUDIOS PRELIMINARES.....	14
1.1. Planteamiento del Problema.....	14
1.2. Objetivos del Proyecto.....	16
1.2.1. <i>Objetivo General</i> .....	16
1.2.2. <i>Objetivos Específicos</i> .....	16
1.3. Alcance.....	17
1.4. Justificación.....	18
2. METODOLOGIA.....	20
2.1. Fuentes de información secundarias.....	20
2.2. Población muestra.....	20
2.3. Técnicas e instrumentos para recolectar información.....	21
2.4. Técnicas e instrumentos para analizar la información.....	21
2.5. Fuentes de información secundarias.....	21
2.6. Definición y justificación del tipo de estudio.....	22
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	23
3.1. Análisis de los Antecedentes.....	23
3.1.1. Producto.....	23
3.1.2. Características del consumidor.....	24
3.1.3. <i>Análisis de la Demanda</i> .....	25
3.1.4. <i>Análisis de la Oferta</i> .....	27
3.1.5. <i>Análisis de Precios</i> .....	28
3.1.6. <i>Sistemas de Comercialización</i> .....	30
3.2. Proyección de Mercado.....	32
3.2.1. Proyección de la Demanda.....	32
3.2.2. <i>Proyección de Precios</i> .....	33
4. ESTUDIO TECNICO.....	34
4.1. Tamaño: mercado, localización y financiamiento.....	34
4.1.1. <i>Mercado y financiamiento</i> .....	34
4.2. Localización: macro localización y micro localización tanto del país de origen como del país de destino.....	34

4.2.1.	<i>Micro localización del país destino – ciudad New York.</i>	36
4.2.1.1.	<i>Ubicación y población.</i>	36
4.2.2.	<i>Macro localización del país destino – New York:</i>	38
4.3.	<b>Ingeniería del proyecto (Logística): Proceso de Importación o exportación del bien o servicio, Proceso de Producción, Distribución de la planta y/o bodega.</b>	43
4.3.1.	<i>Proceso de exportación pasos a seguir.</i>	43
4.3.2.	<i>Proceso de producción de esmaltes para uñas.</i>	44
4.3.2.1.	<i>Proceso de producción en planta.</i>	45
4.3.3.	<i>Proceso de comercialización</i>	47
4.4.	<b>Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos</b>	47
5.	<b>ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS</b>	49
5.1.	<b>Impacto empresarial generado con el proyecto.</b>	49
5.1.1.	<i>Creación de una empresa nueva.</i>	49
5.2.	<b>Estructura Organizacional.</b>	49
6.	<b>ESTUDIO LEGAL.</b>	51
6.1.	<b>Tipo de empresa a crear o reestructurar.</b>	51
6.1.1.	<i>Tipo de empresa</i>	51
6.1.2.	<i>Descripción</i>	51
6.1.3.	<i>Características Principales</i>	52
	Beneficios y ventajas que ofrece una sociedad SAS	53
6.2.	<b>Requisitos legales de constitución o reestructuración: minuta de constitución o reestructuración.</b>	56
6.2.1.	<i>Realice un acta de constitución</i>	56
6.2.2.	<i>Registro matrícula mercantil.</i>	58
6.2.3.	<i>Libros:</i>	59
6.3.	<b>Normatividad aplicable en para el producto tanto en el país de origen como en el de destino general (legal, tributaria, aduanera, sanitaria, técnica, etc.).</b>	65
6.3.1.	<i>¿Qué es un producto cosmético?</i>	65
6.3.2.	<i>¿Qué se considera producto cosmético?</i>	65
6.3.3.	<i>Cuáles son los requisitos que deben cumplir los productos cosméticos?</i>	66
6.3.4.	<i>¿Qué se entiende por Notificación Sanitaria Obligatoria?</i>	67
6.4.	<b>Normatividad país destino.</b>	67
6.4.1.	<i>Legislación de cosméticos en EE.UU.</i>	67
6.4.2.	<i>Etiquetado y empaque.</i>	69

6.4.3.	<i>¿Cuáles son las razones por las cuales se puede rechazar un producto cosmético al ingreso a EE.UU.?</i>	71
6.4.4.	<i>Inscripción voluntario a programa VCRP (Voluntary Cosmetic Registration Program).</i>	72
6.4.4.1.	<i>Beneficios de participar en VCRP.</i>	73
6.4.4.2.	<i>¿Cómo registrarse?</i>	73
6.5.	<b>Normas de calidad internacional.</b>	74
7.	<b>ESTUDIO FINANCIERO.</b>	75
7.4.	<b>Inversiones y fuentes de financiación (balance pre operativo)</b>	75
7.5.	<b>Determinación de los costos unitarios de importación.</b>	78
7.6.	<b>Balance general del proyecto.</b>	79
7.7.	<b>Flujo de caja del Proyecto.</b>	81
7.8.	<b>Flujo de caja del Inversionista.</b>	82
7.9.	<b>Análisis del punto de equilibrio.</b>	83
8.	<b>EVALUACION FINANCIERA.</b>	85
8.4.	<b>Valor Presente neto - VPN</b>	85
8.5.	<b>Tasa Interna de retorno -TIR</b>	87
8.6.	<b>Periodo de recuperación de la inversión – PRI</b>	88
8.7.	<b>La razón ingreso a la inversión</b>	89
8.8.	<b>Relación Costo – Beneficio</b>	91
9.	<b>IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL</b>	93
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	94
	<b>CONCLUSIONES</b>	94
	<b>RECOMENDACIONES</b>	97
	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	98

---



## TABLA DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica esmalte de uñas.....	24
Tabla 2. (Demanda) Importaciones en unidades físicas de Esmaltes de uñas hacia New York - Estados Unidos desde Colombia (Años 2011-2020).....	26
Tabla 3. (Ofeta) Exportaciones en unidades físicas de Esmaltes de uñas desde New York (Años 2011-2020).....	27
Tabla 4. Proyección de la TRM usando la TCPPARM usando la TCPPA.....	28
Tabla 5. Proyección de precios en valor unitario por partida arancelaria en New York - Estados Unidos	29
Tabla 6. Canales de distribución en país Estados Unidos, según ciudad y cantidad de periodo 2020 .....	31
Tabla 7. Balance Demanda Oferta .....	32
Tabla 8. Porcentaje de cubrimiento de la demanda insatisfecha .....	32
Tabla 9. Programa de exportación anual.....	33
Tabla 10. Proyección de precios internacionales .....	33
Tabla 11. Mercado objetivo .....	34
Tabla 12. Cuantificación de factores para la macrolocalización.....	35
Tabla 13. Cuantificación de factores para la microlocalización .....	36
Tabla 14. Crecimiento PIB .....	39
Tabla 15. Tasa de desempleo. ....	40
Tabla 16. Proceso de exportación pasos a seguir .....	43
Tabla 17. Gastos operacionales.....	47
Tabla 18. Presupuesto de inversiones y fuentes de funcinamiento .....	48
Tabla 19. Gastos operacionales.....	48
Tabla 20. Programa de amortización de la deuda.....	75
Tabla 21. Amortización de la deuda.....	77
Tabla 22. Estructura de costos, gastos y precio unitario.....	78
Tabla 23. Balance general enero 2022.....	79
Tabla 24. Balance general diciembre 2022.....	79
Tabla 25. Estado de perdidas y ganancias al 31 de diciembre 2022.....	80
Tabla 26. Estado de cambios en la situación financiera al 31 de diciembre de 2022 .....	80
Tabla 27. Flujo de fondos sin financiamiento.....	81
Tabla 28. Flujo de fondos con financiamiento.....	82
Tabla 29. Datos para punto de equilibrio.....	83
Tabla 30. Punto de Equilibrio.....	83
Tabla 31. VPN con financiamiento.....	85
Tabla 32. VPN sin financiamiento .....	86
Tabla 33. TIR con financiamiento.....	87
Tabla 34. TIR sin financiamiento.....	87
Tabla 35. PRI sin financiamiento.....	88
Tabla 36. PRI con financiamiento.....	89
Tabla 37. Razon de ingreso o inversión con financiamiento.....	89
Tabla 38. Razon de ingreso a inversió sin financiamiento.....	90
Tabla 39. Razon costo-beneficio sin financiamiento.....	91
Tabla 40. Razón costo-beneficio con financiamiento.....	92

## TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Proceso de producción de esmaltes para uñas.....	44
Ilustración 2. Proceso de producción de esmaltes para uñas en planta.....	46
Ilustración 3. Proceso de comercialización.....	47
Ilustración 4. Organigrama de la empresa.....	49
Ilustración 5. Registro mercantil ejemplo.....	59
Ilustración 6. Aspectos legales cosméticos.....	68
Ilustración 7. Pasos para aprobación de esmaltes en Estados Unidos.....	70
Ilustración 8. Ejemplo etiquetado productos cosméticos Estados Unidos.....	71

## **TABLAS DE GRAFICAS**

Grafica 1. Proyección tasa de inflación (2010-2026) en New York - Estados Unidos.....	30
Grafica 2. PIB País EE.UU. ....	40
Grafica 3. Tasa de desempleo. ....	41
Grafica 4. Balanza Comercial ....	42
Grafica 5. Punto de Equilibrio. ....	84

## INTRODUCCIÓN

La industria cosmética en la actualidad, integra un sin número de categorías: Cuidado corporal y facial, maquillaje, perfumería y cuidado personal. El esmalte utilizado principalmente por su composición nitrocelulósicas, permite que al secarse produzca un brillo en el lugar aplicado especialmente en uñas. Este tipo de cosmético son de origen en gran parte orgánico permite que su proceso se pueda desarrollar de manera tanto particular como industrial y al mismo tiempo poder generar una infinidad de colores.

Según ProColombia, de enero a junio de este año las exportaciones de materiales para la producción de esmaltes alcanzaron los 7 millones de dólares, siendo los principales destinos Ecuador, Perú, Chile y Estados Unidos, es por eso que Colombia puede convertirse en uno de los mayores exportadores en la industria del mercado de esmaltes de Latinoamérica si se tiene en cuenta los niveles de uso, producción y comercialización dentro de los países que demandan los clientes extranjeros, sin dejar atrás el consumo nacional y que los procesos de producción en la actualidad se enfocan no solo en generar un uso constante sino implementar el uso de ingredientes naturales, características realistas y una experiencia sensorial mejorada.

Para este proyecto se analizara la propuesta de un “proyecto de negocio internacional PNI” para la exportación de esmaltes desde Colombia hacia Estados Unidos, donde se desea formular un estudio de factibilidad para evaluar la viabilidad del proyecto, del mismo modo identificar el mercado objetivo en la ciudad de New York en el país Estado Unidos, el cual se clasifico y definió como mujeres en esta ciudad, se realiza el análisis del balance general de las exportaciones vs

importaciones y se estima un porcentaje de cubrimiento de la demanda insatisfecha realizando proyecciones por 5 años para cubrir esta demanda, así, se unifican los procesos legales tanto del país origen como el país destino para conocer todo los procesos y legislaciones que se deben cumplir para ser aprobados en cada país, finalmente se calculan y analizan indicadores estadísticos, económicos y financieros (promedios, desviación estándar, valor presente neto, tasa interna de retorno, periodo de recuperación de capital, tasa de descuentos y costo promedio ponderado del capital), con el fin de determinar si el proyecto es viable o no.

# 1. ESTUDIOS PRELIMINARES

## 1.1.Planteamiento del Problema

¿Es factibilidad invertir en un proyecto para exportar ESMALTE PARA UÑAS de Bogotá - Colombia a New York - Estados Unidos?

En la actualidad, existen en el mercado gran cantidad de marcas de esmaltes de uñas, por lo que es importante tener en cuenta la calidad, el diseño y generación de nuevos productos y del mismo modo pertenecer al mundo de la moda obligan a los competidores de esta industria a innovar constantemente, no solo en cuanto a belleza, color de cabello, exhibición y cuidado. y otros aspectos que son muy importantes para el consumidor actual a la hora de tomar una decisión de compra de una marca.

Por otro lado, Colombia, en la generación, producción y comercialización del esmalte de uñas y del mismo modo su mercado nacional todavía tiene mucho espacio para un mayor crecimiento de estos esmaltes tradicionales, para ello, se hace necesario fortalecer la competitividad en cuanto a las capacidades técnicas y de calidad del sector, y buscar reducir las barreras técnicas y de calidad de empresas del sector para que puedan ingresar de una manera competitiva y eficaz a los mercados internacionales.

Según las estadísticas para la partida arancelaria y el producto: **330430 Preparaciones para manicuras o pedicuros**. Las exportaciones de Colombia representan 1,1% de las exportaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las exportaciones mundiales es la posición número #19 y la distancia media de los países importadores es 3036 km y la concentración de las exportaciones es de 0,18 y la participación de las exportaciones hacia estados

unidos Colombia tiene un 33.4% de participación con valores en miles de dólares americanos: valor en 2018 de \$4.029, valor en 2019 de \$4.215 y valor en el 2020 de \$7.466 registrando un crecimiento porcentual del 77.13% para el último periodo según fuente **trademap**, y registrando para este último año un crecimiento positivo, es ahí donde se evidencia la importancia que ha logrado estos últimos años Colombia para este producto y generar unas proyecciones impresionantes para los próximos años convirtiéndolo en un sector con mucha fuerza y expectativas.

Es por tal motivo que se plantea en este proyecto evaluar la factibilidad de la exportación de ESMALTE PARA UÑAS hacia New York - capital de moda y la ciudad más grande del país estadounidense., basado información estadística que explica el comportamiento de las exportaciones de este producto de colombiano.

## **1.2.Objetivos del Proyecto**

### ***1.2.1. Objetivo General***

Determinar la factibilidad para invertir en un proyecto para exportar ESMALTE PARA UÑAS producto cosmético de Bogotá - Colombia a New York- Estados Unidos.

### ***1.2.2. Objetivos Específicos***

1. Evaluar la viabilidad del Mercado para exportar esmalte para uñas de Bogotá - Colombia a New York- Estados Unidos de Norte América.
2. Establecer la factibilidad técnica para exportar esmalte para uñas.
3. Determinar la viabilidad Administrativa para ejecutar un proyecto para exportar esmalte para uñas.
4. Analizar la factibilidad legal para exportar esmalte para uñas.
5. Evaluar la pertinencia ambiental del proyecto.
6. Analizar la conveniencia social del proyecto.
7. Determinar la factibilidad económico y financiera para invertir en el PNI de exportación de esmaltes para uñas.



### **1.3.Alcance**

Gracias a los tratados comerciales entre Colombia y Estados Unidos el alcance que tendrá el proyecto será un impacto favorable, permitiendo adentrarnos comercialmente a los estados, tener acceso a microempresas y macroempresas, se buscara realizar un análisis mediante un estudio de mercado para identificar qué estado es el mayor importador de esmalte haciéndolo cliente potencial.

Así mismo se realizará un estudio, para determinar el alcance del proyecto mediante tomando en cuenta y considerando el estudio de viabilidad del proyecto, así mismo el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, estudio legal, viabilidad ambiental y aceptación social.

#### **1.4. Justificación**

Según fuentes oficiales de PROCOLOMBIA EXPORTACIONES TURISMO MARCA PAÍS, la industria cosmética es uno de los sectores estratégicos de Colombia, y el gobierno se ha fijado como prioridad convertir al país en un líder en la producción y exportación de cosméticos naturales para 2032. Los productos cosméticos y de cuidado personal aumentaron en los EE.UU. para mediados de 2016 con exportaciones de \$3.029 cantidad en miles de dólares americanos que ha incrementado en tasa porcentual que no cae del 8.15%, producto de una mejor situación macroeconómica en el país, junto con el aumento de los salarios y el alza de los precios del petróleo llevaron a que el poder adquisitivo de los consumidores aumentara, permitiéndoles gastar más en esos productos.

El pronóstico (quinquenio) en el periodo 2015-2020 prevé un crecimiento significativo en las categorías relacionadas con belleza, cuidado personal masculino y productos para el baño. Aunque el mercado estadounidense es muy rotativo, se han identificado varias características que definen el comportamiento y las tendencias del consumidor en un país norteamericano, dentro de estas características están la exclusividad de productos, el ingreso la industria consumidora de los adultos mayores de 50 años, la diversidad de productos y la gran oferta que existe en la industria.

Desde que el 15 de mayo de 2012 que entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, el 99,9% de nuestras exportaciones industriales tienen como destino inmediato a Estados Unidos. Facilitando el acceso a nuevos nichos de mercado. Por su tamaño, población, poder adquisitivo y diversidad cultural, Estados Unidos es un país con demanda constante de productos y servicios.

Este proyecto tiene como finalidad determinar de manera técnica y demostrar con cifras las posibles metodologías y técnicas para desarrollo el proceso de exportación de esmaltes de fabricación colombiana hacia estados únicos aumentando las cifras económicas de Colombia positivamente, generar oportunidades de crecimiento y generando mayores oportunidades para empresas colombiana a largo plazo, del mismo modo identificar que empresas Colombianas son productoras de esmaltes, identificación sus fortalezas y debilidades frente a otras empresas colombianas.

Así mismo generar un análisis de cada uno de los estados permitiendo encontrar las mejores oportunidades frente la oferta que presenta Colombia y la demanda que exige este estado, frente a esto surge la idea de desarrollar todo un plan de exportación que sirva como factor argumentativo para tomar decisiones importantes a futuro.

## **2. METODOLOGIA.**

### **2.1. Fuentes de información secundarias.**

La metodología que se implementará será el uso de fuentes de información oficiales, datos de primera mano dando la importancia que merece las fuentes de estadísticas oficiales con el fin de hacer un análisis detallado.

### **2.2. Población muestra.**

Estadísticamente hablando, la técnica de seleccionar una muestra en un proceso de exportación está dada por el análisis del producto a exportar, en este caso el ESMALTE DE UÑAS y los índices económicos que intervienen entre la ciudad Bogotá - Colombia y Little Rock – Estados Unidos.

La extracción de muestras representativas en las actividades de importación y exportación es de particular importancia en todas las etapas de la de este proyecto, lo que determinara los resultados de análisis de la factibilidad del mismo, para el proyecto se tomara como población muestra, población mujer de la ciudad de New York.

### **2.3. Técnicas e instrumentos para recolectar información.**

- Análisis documental obteniendo datos de fuentes secundarias que determinen la exportaciones e importaciones del país, así mismo la población total de New York determinando la demanda y oferta para la población muestra.

### **2.4. Técnicas e instrumentos para analizar la información**

- Análisis descriptivo: Tiene como fin describir un conjunto de datos, obteniendo así los parámetros que distinguen las características de un conjunto de datos.
- Análisis Exploratorio: Consiste en un conjunto de técnicas estadísticas cuya finalidad es conseguir un entendimiento básico de los datos, permitiendo detectar características sobresalientes, como inesperadas y valores atípicos.
- Análisis Predictivo: Se fundamenta en la identificación de relaciones entre variables en eventos pasados, para luego explorar dichas relaciones y predecir posibles resultados en futuras situaciones

### **2.5. Fuentes de información secundarias**

Como fuentes de información secundaria se hará uso de información ya procesada de las fuentes oficiales, compilaciones o listados de referencias

## **2.6. Definición y justificación del tipo de estudio**

Se realizará un estudio cuantitativo relacional y analítico en la que se identifica las causas de los hechos económicos y financieros para luego analizar las principales variables que inciden en su dinámica y evaluar los efectos de dichas causas así mismo conocer el producto, las características del consumidor final, los sistemas de comercialización y todo el proceso detallado de la oferta y demanda del ESMALTE PARA UÑAS, del mismo modo conocer la factibilidad que tiene la empresa y el proceso de exportación de este producto hacia ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Análisis de los Antecedentes**

##### **3.1.1. Producto**

El esmalte de uñas o laca de uñas es un cosmético diseñado para decorar las uñas de las manos y los pies. Los mejores esmaltes son aquellos que además de su composición y de satisfacer las funciones de decoración, cuidado y respeto de las estructuras naturales de las uñas.

Son elaborados con el fin de mantener las uñas resistentes, y con gran, así mismo forman una capa de protección en las uñas, asegurando el acabado y la durabilidad.

Normalmente, los esmaltes de uña contienen compuestos orgánicos que contienen nitrocelulosa, tolueno, formaldehído y similares. Todo esto con el fin de generar la capacidad del esmalte endurezca, también para que el esmalte de uña sea más duradero y flexible, evitando que se caigan fácilmente

La adición de perlas y otros brillos típicos de la industria multimillonaria es común. Aunque los avances en la producción de nuevas fórmulas, nunca nos han sorprendido por su eficacia y su reducida toxicidad, la mayoría de los esmaltes contienen es su gran proporción productos químicos tóxicos.

NOMBRE GENERICO	INGREDIENTES INCI	NUMERO CAS
Nitrocelulosa	Nitrocellulose	9004-70-0
Acetato de Butilo	Butyl Acetate	126-86-4
Tolueno	Toluene	108-88-3
Acetato de Etilo	Ethyl Acetate	141-78-6
Alcohol Isopropilico	Isopropyl Alcohol	67-63-0
Resina	Tosylamide/Formaldehyde Resin	25035-71-6
Tributyl O-Acetylcitate	Acetyl Tributyl Citrate	77-90-7
Hectorita	Stearalkonium hectorite	71011-26-2 / 94891-33-5/ 12691-60-0
Alcanfor	Camphor	464-49-3
Acetato de Propilo	Propyl Acetate	109-60-4
Benzophenona	Benzophenone	119-61-9
Colorantes	Colorantes D & C	CL

*Tabla 1. Ficha técnica esmalte de uñas.*

### **3.1.2. Características del consumidor**

La idea principal es poder comercializar un producto que cumpla con las expectativas del consumidor final y que se subiera a las tendencias de consumo de productos orgánicos. El consumidor objetivo será mujeres jóvenes y adultas, económicamente independientes, de no ser así, resultado de datos estadísticos, se considerará a un segmento de mercado de ámbito industrial para soltar un modelo Business to Customer o negocio a cliente (B2C), que es un modelo en el que una empresa ofrece un producto o servicio a un consumidor final; y pasar a un modelo de Business to Business o negocio a negocio (B2B), modelo en el que una empresa ofrece un producto o servicio a otra empresa.

Los factores socioeconómicos y demográficos también juegan un rol determinante, por ejemplo, La tendencia es que los hogares limitan sus gastos por productos que no son de primera necesidad cuando sus ingresos decaen buscando así que no es más que una reducción del tamaño y cantidades, junto con la creación de líneas de productos más económicos con el fin de retener a los clientes en tiempos de crisis.



El segmento denominado “Baby Boomer” que son las personas nacidas posterior a la segunda guerra mundial e incluyendo la década de los sesenta. Estas personas generan la mayor parte de demanda por cosméticos en Estados Unidos. Por ejemplo, el segmento de baby boomer es un impulsor clave del crecimiento, ya que este grupo de personas demandan cada vez más productos con características rejuvenecedoras.

La última base estadística de Bureau of Labor Statistics señala que el promedio de gasto por persona en productos y servicios relacionados al cuidado personal fue de US\$596 dólares durante el 2009. En comparación con los consumidores con edades entre 45 y 54 años que gastaron US\$666 y los consumidores entre 55 y 64 años gastaron en promedio unos US\$617.

*Fragmento tomado de: <https://docplayer.es/5524926-Estudio-de-mercado-cosmeticos-en-estados-unidos-documento-elaborado-por-la-oficina-comercial-de-chile-en-miami.html>*

### **3.1.3. Análisis de la Demanda**

Para analizar la demanda se han tomado bases de datos de la página [poblacion.population.city](http://poblacion.population.city) del estado de New York para los años 2011 al 2020 determinando así la población de la ciudad, y del mismo modo datos de importación de trademap, calculando el porcentaje que corresponde de participación en las importaciones desde Colombia hacia Estados Unidos y luego con la cantidad de población en New York, calcular el porcentaje que corresponde a las importaciones para la ciudad, finalmente se saca la importaciones anuales para la ciudad en miles de millones de dólares.

<b>IMPORTACIONES ESMALTES PARA UÑAS DE NEW YORK - EE:UU</b>				
<b>Años</b>	<b>Importaciones EE.UU.</b>	<b>Población Total New York</b>	<b>Poblacion de mujeres</b>	<b>Demanda</b>
2011	\$ 115.827,00	19.499.921	10.263.116	153.946.744,74
2012	\$ 148.412,00	19.574.362	10.302.296	154.534.436,84
2013	\$ 166.895,00	19.626.488	10.329.731	154.945.957,89
2014	\$ 187.396,00	19.653.431	10.343.911	155.158.665,79
2015	\$ 157.989,00	19.657.321	10.345.958	155.189.376,32
2016	\$ 140.525,00	19.636.391	10.334.943	155.024.139,47
2017	\$ 144.731,00	19.593.849	10.312.552	154.688.281,58
2018	\$ 157.320,00	19.544.098	10.286.367	154.295.510,53
2019	\$ 121.596,00	19.463.131	10.243.753	153.656.297,37
2020	\$ 126.671,00	19.336.776	10.177.251	152.658.757,89

*Tabla 2. (Demanda) Importaciones en unidades físicas de Esmaltes de uñas hacia New York - Estados Unidos desde Colombia (Años 2011-2020)*

En la tabla 2. Luego de tener el valor en miles de millones de USD que importan hacia estados unidos anualmente se divide por el precio promedio del esmalte anualmente para poder determinar las unidades físicas que corresponden a la demanda de esmaltes para la ciudad de New York. Según datos larepublica.co en promedio los habitantes en la ciudad compran dos esmaltes en cada compra y lo hacen siete veces al año.

### 3.1.4. Análisis de la Oferta

Para analizar la oferta se han tomado bases de datos de trademap (Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas) fuente tomando así el total de las exportaciones hacia el mundo anualmente en el periodo de (2011-2020), se tomó la población total del estado de New York anualmente y el porcentaje que corresponde a esa población para calcular en cifras de miles de millones las exportaciones que realiza el estado para cada año y determinar la cantidad de unidades.

<b>Años</b>	<b>Exportaciones EE.UU (miles de millones de USD)</b>	<b>Población Total New York</b>	<b>Poblacion de mujeres</b>	<b>Oferta</b>
<b>2011</b>	<b>\$ 411.730,00</b>	<b>19.499.921</b>	<b>10.263.116</b>	<b>71.841.814,21</b>
<b>2012</b>	<b>\$ 468.760,00</b>	<b>19.574.362</b>	<b>10.302.296</b>	<b>72.116.070,53</b>
<b>2013</b>	<b>\$ 448.150,00</b>	<b>19.626.488</b>	<b>10.329.731</b>	<b>72.308.113,68</b>
<b>2014</b>	<b>\$ 428.819,00</b>	<b>19.653.431</b>	<b>10.343.911</b>	<b>72.407.377,37</b>
<b>2015</b>	<b>\$ 377.945,00</b>	<b>19.657.321</b>	<b>10.345.958</b>	<b>72.421.708,95</b>
<b>2016</b>	<b>\$ 322.355,00</b>	<b>19.636.391</b>	<b>10.334.943</b>	<b>72.344.598,42</b>
<b>2017</b>	<b>\$ 286.692,00</b>	<b>19.593.849</b>	<b>10.312.552</b>	<b>72.187.864,74</b>
<b>2018</b>	<b>\$ 210.106,00</b>	<b>19.544.098</b>	<b>10.286.367</b>	<b>72.004.571,58</b>
<b>2019</b>	<b>\$ 156.880,00</b>	<b>19.463.131</b>	<b>10.243.753</b>	<b>71.706.272,11</b>
<b>2020</b>	<b>\$ 191.036,00</b>	<b>19.336.776</b>	<b>10.177.251</b>	<b>71.240.753,68</b>

*Tabla 3. (Ofeta) Exportaciones en unidades físicas de Esmaltes de uñas desde New York (Años 2011-2020)*

### 3.1.5. Análisis de Precios

Dentro de la proyección estimada y análisis de precios, se estimó la tasa de inflación en estados unidos de américa para los de los próximos 5 años, y del mismo modo se calcula la proyección de la TRM correspondientes sumándoles a estos el porcentaje de la inflación del dólar logrando identificar que el valor por unidad no rondara entre US \$ 4,4 a US \$ 6, por unidad.

Por lo cual se tomaron datos generales abstraídos de Legiscomex acerca de la Importación de Preparaciones para manicuras o pedicuros para la partida arancelaria 330430

<b>Proyección de la TRM usando la TCPPARM usando la TCPPA</b>						
<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>Inflación</b>	<b>1,0252</b>	<b>1,0511</b>	<b>1,0777</b>	<b>1,1049</b>	<b>1,1327</b>	<b>1,1613</b>
<b>3.435</b>	<b>3.521,71</b>	<b>3.610,61</b>	<b>3.701,75</b>	<b>3.795,19</b>	<b>3.890,99</b>	<b>3.989,21</b>

*Tabla 4. Proyección de la TRM usando la TCPPARM usando la TCPPA*

Usando el modelo de proyección TCPPARM para la TRM futura se obtuvo de tomar el valor promedio de la canasta familiar en Colombia vs el precio de la misma canasta familiar en Estados Unidos de tomando ultima tasa promedio para el 2021 la cual fue de \$ 3.435 pesos colombianos por cada dólar.

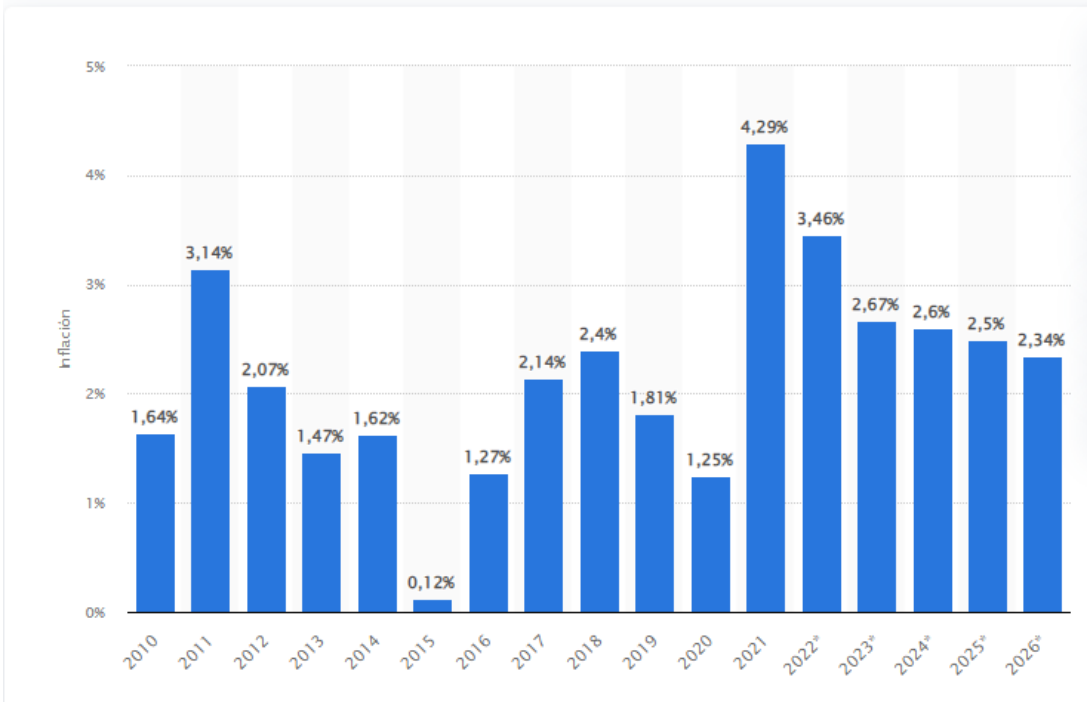
**PROYECCION DE PRECIOS**

<b>AÑO</b>	<b>FACTOR AJUSTE</b>	<b>TRM</b>	<b>PRECIO EN DOLAR</b>
<b>2021</b>	<b>1</b>	<b>3.435,0</b>	<b>4,4</b>
<b>2022</b>	<b>1,0252</b>	<b>3.521,71</b>	<b>4,4</b>
<b>2023</b>	<b>1,0560</b>	<b>3.610,61</b>	<b>4,6</b>
<b>2024</b>	<b>1,0898</b>	<b>3.701,75</b>	<b>4,9</b>
<b>2025</b>	<b>1,1247</b>	<b>3.795,19</b>	<b>5,3</b>
<b>2026</b>	<b>1,1607</b>	<b>3.890,99</b>	<b>6,0</b>

*Tabla 5. Proyección de precios en valor unitario por partida arancelaria en New York - Estados Unidos*

Teniendo calculada la TMR proyectada para los siguiente 5 años se calculo el valor promedio de el esmalte para cada uno de los años en dólares, tiendo un promedio de variación de \$ 4.4 dolares a \$ 6 por unidad.

# Tasa de inflación en Estados Unidos entre 2010 y 2026



Grafica 1. Proyección tasa de inflación (2010-2026) en New York - Estados Unidos

Fuente: Propia – Datos tomados de LEGISCOMEX Sistema de Inteligencia Comercial

### 3.1.6. Sistemas de Comercialización

Dado que el acceso a las exportaciones de esmaltes de uñas para estados unidos, la mayor parte de esta entra por transporte aéreo se optará por realizar los procesos de exportación vía aérea.

Vía de transporte	Cantidad en Kg
TRANSPORTE AÉREO	<b>39.300,86</b>
CHELSEA	<b>453,43</b>
CHELSEA MA	<b>4,99</b>
DEERFIELD BEACH	<b>82,19</b>
FLORIDA	<b>90,58</b>
JACKSONVILLE	<b>3.052,50</b>
MIAMI	<b>105,77</b>
MIAMI - FLORIDA	<b>7.205,80</b>
MIAMI - NEW YORK	<b>1.017,50</b>
MIAMI- FLORIDA	<b>6.567,50</b>
NEW YORK	<b>1.017,50</b>
PEMBROKE PINES	<b>18.546,00</b>
PUERTO RICO	<b>70,84</b>
SEATTLE	<b>1.086,26</b>
TRANSPORTE MARÍTIMO	<b>410.361,82</b>
DEERFIELD BEACH	<b>19,13</b>
LITTLE ROCK	<b>368.430,29</b>
MEXICO D.F.	<b>170,40</b>
NORTH LITTLE ROCK	<b>41.742,00</b>
Total general	<b>449.662,68</b>

*Tabla 6. Canales de distribución en país Estados Unidos, según ciudad y cantidad de periodo 2020*

*Fuente: Propia – Datos tomados de LEGISCOMEX Sistema de Inteligencia Comercial*

### 3.2. Proyección de Mercado

#### 3.2.1. Proyección de la Demanda

#### BALANCE DEMANDA OFERTA

<b>DEMANDA INSATISFECHA HISTORICO NEW YORK</b>		
<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Proyección de ventas anual unidades</b>
2011	2.736.831	273.683
2012	2.747.279	274.728
2013	2.754.595	275.459
2014	2.758.376	275.838
2015	2.758.922	275.892
2016	2.755.985	275.598
2017	2.750.014	275.001
2018	2.743.031	274.303
2019	2.731.668	273.167
2020	2.713.933	271.393

*Tabla 7. Balance Demanda Oferta*

<b>Proyección de la demanda potencial y dirigida</b>						
<b>Año</b>	<b>Tasa crecimiento de la población</b>	<b>Demanda potencial por Persona</b>	<b>Oferta por Persona</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Demanda dirigida como % demanda insatisfecha</b>	<b>Proyección de ventas anual unidades</b>
2021	10.644.178	159.662.666	74.509.244	2.838.447	10%	283.845
2022	10.660.353	159.905.298	74.622.472	2.842.761	12%	341.131
2023	10.676.553	160.148.298	74.735.872	2.847.081	14%	409.980
2024	10.692.778	160.391.668	74.849.445	2.851.407	17%	492.723
2025	10.709.027	160.635.407	74.963.190	2.855.741	21%	592.166
2026	10.725.301	160.879.517	75.077.108	2.860.080	25%	711.680

*Tabla 8. Porcentaje de cubrimiento de la demanda insatisfecha*



<b>PROGRAMA DE PRODUCCION ANUAL</b>							
<b>AÑO</b>	<b>%</b>	<b>Cantidad container s</b>	<b>Cantida d de cajas</b>	<b>Unidade s por caja</b>	<b>Exportaciones mensual</b>	<b>Pronostico ventas mensual</b>	<b>Pronostico ventas anual</b>
<b>2021</b>		<b>0,80</b>	<b>169</b>	<b>140,00</b>	<b>23.654</b>	<b>23.654</b>	<b>283.845</b>
<b>2022</b>		<b>0,97</b>	<b>203</b>	<b>140,00</b>	<b>28.428</b>	<b>28.428</b>	<b>341.131</b>
<b>2023</b>		<b>1,16</b>	<b>244</b>	<b>140,00</b>	<b>34.165</b>	<b>34.165</b>	<b>409.980</b>
<b>2024</b>		<b>1,40</b>	<b>293</b>	<b>140,00</b>	<b>41.060</b>	<b>41.060</b>	<b>492.723</b>
<b>2025</b>		<b>1,68</b>	<b>352</b>	<b>140,00</b>	<b>49.347</b>	<b>49.347</b>	<b>592.166</b>
<b>2026</b>		<b>2,02</b>	<b>424</b>	<b>140,00</b>	<b>59.307</b>	<b>59.307</b>	<b>711.680</b>

*Tabla 9. Programa de exportación anual.*

### **3.2.2. Proyección de Precios.**

<b>PROYECCION DE PRECIOS NACIONALES E INTERNACIONALES</b>				
<b>AÑO</b>	<b>FACTOR AJUSTE POR INFLACION</b>	<b>PRECIO AJUSTADO COP</b>	<b>TRM</b>	<b>PRECIO AJUSTADO \$ USA</b>
<b>2021</b>	<b>1</b>	<b>15.274</b>	<b>3.435,0</b>	<b>4,4</b>
<b>2022</b>	<b>1,0252</b>	<b>15.660</b>	<b>3.521,71</b>	<b>4,4</b>
<b>2023</b>	<b>1,0560</b>	<b>16.537</b>	<b>3.610,61</b>	<b>4,6</b>
<b>2024</b>	<b>1,0898</b>	<b>18.022</b>	<b>3.701,75</b>	<b>4,9</b>
<b>2025</b>	<b>1,1247</b>	<b>20.269</b>	<b>3.795,19</b>	<b>5,3</b>
<b>2026</b>	<b>1,1607</b>	<b>23.525</b>	<b>3.890,99</b>	<b>6,0</b>

*Tabla 10. Proyección de precios internacionales*

## 4. ESTUDIO TECNICO

### 4.1. Tamaño: mercado, localización y financiamiento

#### 4.1.1. Mercado y financiamiento.

Mercado objetivo		
AÑO	Pronostico ventas mensual	Pronostico ventas anual
2.021	23.654	283.845
2.022	28.428	341.131
2.023	34.165	409.980
2.024	41.060	492.723
2.025	49.347	592.166
2.026	59.307	711.680

*Tabla 11. Mercado objetivo*

### 4.2. Localización: macro localización y micro localización tanto del país de origen como del país de destino

La empresa para la distribución en Colombia se localizará en en el municipio de cota – Cundinamarca ya que el resultado de la localización arroja por grandes factores positivos que esta es la mejor opción.

CUANTIFICACIÓN DE FACTORES PARA LA MACROLOCALIZACIÓN							
/		BOGOTA		FUNZA		COTA	
		CALIFICACION		CALIFICACION		CALIFICACION	
FACTORES GEOGRAFICOS	F.P.	0-100	PONDERADO	0-100	PONDERADO	0-100	PONDERADO
Localizacion de la oferta	0,095	80	7,6	70	6,65	80	7,6
Localizacion oferta de insumos	0,080	80	6,4	70	5,6	80	6,4
Infraestructura de transporte	0,045	10	0,45	60	2,7	80	3,6
Infraestructura de comunicacion	0,040	50	2	60	2,4	90	3,6
Facilidad eliminacion desechos toxicos	0,020	30	0,6	70	1,4	90	1,8
<b>FACTORES SOCIALES</b>					0		0
Disponibilidad de mano de obra	0,040	80	3,2	60	2,4	70	2,8
Restricciones urbanistas	0,020	30	0,6	80	1,6	90	1,8
Impacto ambiental	0,030	60	1,8	80	2,4	90	2,7
<b>FACTORES ECONOMICOS</b>					0		0
Perspectiva de desarrollo	0,070	70	4,9	80	5,6	80	5,6
Actidad empresarial conexas	0,010	50	0,5	50	0,5	90	0,9
Costo de terrenos	0,050	10	0,5	80	4	70	3,5
Costo de mano de obra	0,040	50	2	50	2	80	3,2
Costo de materia prima	0,050	70	3,5	60	3	80	4
Costo de insumos	0,050	70	3,5	60	3	80	4
<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>					0		0
Energia electrica	0,050	80	4	80	4	80	4
Acueducto	0,050	80	4	80	4	80	4
Telefono	0,050	80	4	80	4	80	4
Internet	0,050	80	4	80	4	80	4
<b>FACTORES MARCO JURIDICO</b>					0		0
Aspectos tributarios	0,035	50	1,75	50	1,75	50	1,75
Regulaciones especiales	0,035	50	1,75	50	1,75	50	1,75
<b>FACTORES ESPECIFICOS</b>			0		0		0
Condiciones climatologicas	0,040	60	2,4	60	2,4	60	2,4
Consideraciones ecologicas	0,050	10	0,5	10	0,5	10	0,5
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>59,95</b>		<b>65,65</b>		<b>73,9</b>

Tabla 12. Cuantificación de factores para la macrolocalización

CUANTIFICACIÓN DE FACTORES PARA LA MICRO-LOCALIZACIÓN							
/		BOGOTA		FUNZA		COTA	
		CALIFICACION		CALIFICACION		CALIFICACION	
FACTORES RELEVANTES	F.P.	0-100	PONDERADO	0-100	PONDERADO	0-100	PONDERADO
Costos transporte insumos	0,10	80	8	80	8	80	8
Costos de transporte del producto	0,40	80	32	80	32	80	32
Disponibilidad de materia prima	0,05	80	3,6	80	3,6	80	3,6
Disponibilidad de energia electrica	0,04	80	3,2	80	3,2	90	3,6
Disponibilidad de agua	0,02	80	1,6	80	1,6	90	1,8
Disponibilidad de mano de obra		80		50	0	60	0
Tarifa de servicios publicos	0,04	20	0,8	50	2	70	2,8
Instalaciones para equipo y maquinaria	0,10	20	2	50	5	80	8
Uso del suelo	0,04	20	0,8	30	1,2	80	3,2
Area requerida	0,09	20	1,8	30	2,7	80	7,2
Infraestructura alcantarillado	0,02	50	1	30	0,6	80	1,6
Eliminacion de desechos	0,03	20	0,6	60	1,8	90	2,7
Carcania el aeropuerto el dorado - Bogota		50		50	0	60	0
Trafico pesado	0,07	10	0,7	80	5,6	80	5,6
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>56,1</b>		<b>67,3</b>		<b>80,1</b>

Tabla 13. Cuantificación de factores para la microlocalización

#### 4.2.1. Micro localización del país destino – ciudad New York.

##### 4.2.1.1. Ubicación y población.

El estado de New York, oficialmente es el estado más poblado de los Estados Unidos y una de las más pobladas del mundo. Desde finales del siglo XIX es uno de los centros de la economía mundial. Nueva York está considerada como un estado global, por sus influencias a nivel mundial en los medios de comunicación, en la política, en la educación, en la arquitectura, en el entretenimiento, las artes y la moda. La influencia artística y cultural del estado es de las más fuertes del mundo. En este estado se encuentra la sede central de la Organización de las

Naciones Unidas. La gran relevancia del estado a muchos niveles lo convierte, junto a Moscú, Pekín, Londres, Tokio y París en una de los estados más globalizadas del planeta.

El estado se compone de cinco boroughs: Bronx, Brooklyn, Manhattan, Queens y Staten Island (también conocidos como "distritos metropolitanos" para los efectos del estado, y cuya traducción y figura administrativa es equivalente a "municipio"), cada uno de los cuales coincide con un condado: Bronx, Kings, Nueva York, Queens, y Richmond. Con más de 24 millones de neoyorquinos en un área urbana de 830 kilómetros cuadrados (320 mi<sup>2</sup>), Nueva York es el segundo estado con más densidad de población de los Estados Unidos, solo detrás de Union City, Nueva Jersey, localizada al otro lado del río Hudson. Junto con Ginebra, Basilea y Estrasburgo, Nueva York es una de los pocos estados del mundo que es sede de varias instituciones internacionales sin ser la capital política de un estado.

#### 4.2.1.2. *Visión económica:*

El estado de Nueva York es un enlace global para el comercio y los negocios internacionales, siendo uno de los centros neurálgicos de la economía mundial (junto con París, Londres y Tokio). El estado es uno de los principales centros de finanzas, aseguradoras, bienes raíces, medios de comunicación y artes de los Estados Unidos. Su área metropolitana tiene un producto metropolitano bruto (un índice similar al PIB, pero localizado en un área urbana) de 952,6 mil millones de dólares en 2005, la economía regional más grande de Estados Unidos. La economía del estado cuenta con la mayor parte de la actividad económica de los estados de Nueva York y Nueva Jersey. Muchas de las principales corporaciones nacionales tienen su sede en el estado, incluyendo 44 compañías de las 500 más ricas, según la revista Fortune. Nueva York

destaca en Estados Unidos por su gran cantidad de empresas extranjeras, de modo que uno de cada diez puestos de trabajo del sector privado está ofrecido por una empresa extranjera.

#### **4.2.2. Macro localización del país destino – New York:**

##### **4.2.2.1. PIB.**

El PIB de Nueva York fue en 2001 de 826 488 millones de dólares estadounidenses, un 8,2 % del total nacional. Si Nueva York fuera un país independiente, sería una de las 15 principales economías del mundo.

Nueva York tiene también algunas de las propiedades inmobiliarias más rentables del mundo. El número 450 de Park Avenue fue vendido el 2 de julio de 2005 por 510 millones de dólares, o sea 17 104 USD/m<sup>2</sup>, rompiendo así el récord del mes anterior de 15.887 USD/m<sup>2</sup>, que se consiguió con la venta del número 660 de Madison Avenue.

La Bolsa de Nueva York, ubicada en Wall Street, y el NASDAQ son la primera y segunda Bolsas del mundo, respectivamente, por volumen de intercambio y por capitalización general del mercado. El negocio de los bienes raíces es una de las principales potencias de la economía del estado, dado que el valor total de todas las propiedades de la ciudad ascendió a \$802.400 millones en 2006.

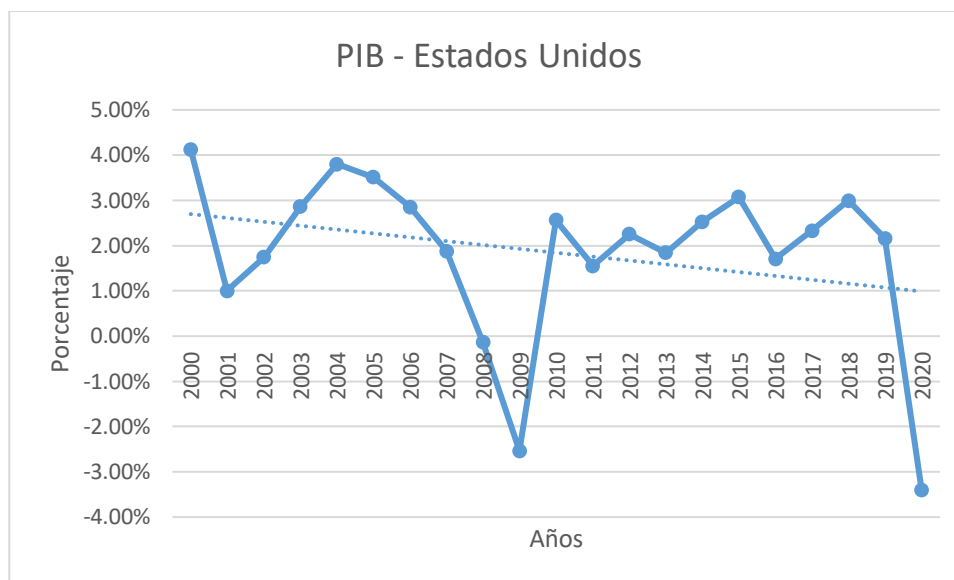
Uno de los primeros elementos que enseguida atrae la atención a la hora de expandirse a Nueva York es el elevado PIB per cápita del que disfruta este estado. Esto no es baladí, puesto que

los más 70.000€ anuales de renta per cápita iguala el poder adquisitivo de los neoyorquinos al de, por ejemplo, los suizos. Aun así, este es un dato que hay que analizar con cuidado, ya que el estado de Nueva York también destaca por su gran desigualdad, siendo, de hecho, el segundo estado más desigual del país, solo por detrás de Washington DC.

Crecimiento del PIB (Producto Interno Bruto):

<b>PIB - Estados Unidos</b>	
<b>Año</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>2000</b>	<b>4,13%</b>
<b>2001</b>	<b>1,00%</b>
<b>2002</b>	<b>1,74%</b>
<b>2003</b>	<b>2,86%</b>
<b>2004</b>	<b>3,80%</b>
<b>2005</b>	<b>3,51%</b>
<b>2006</b>	<b>2,85%</b>
<b>2007</b>	<b>1,88%</b>
<b>2008</b>	<b>-0,14%</b>
<b>2009</b>	<b>-2,54%</b>
<b>2010</b>	<b>2,56%</b>
<b>2011</b>	<b>1,55%</b>
<b>2012</b>	<b>2,25%</b>
<b>2013</b>	<b>1,84%</b>
<b>2014</b>	<b>2,53%</b>
<b>2015</b>	<b>3,08%</b>
<b>2016</b>	<b>1,71%</b>
<b>2017</b>	<b>2,33%</b>
<b>2018</b>	<b>3,00%</b>
<b>2019</b>	<b>2,16%</b>
<b>2020</b>	<b>-3,40%</b>

*Tabla 14. Crecimiento PIB*



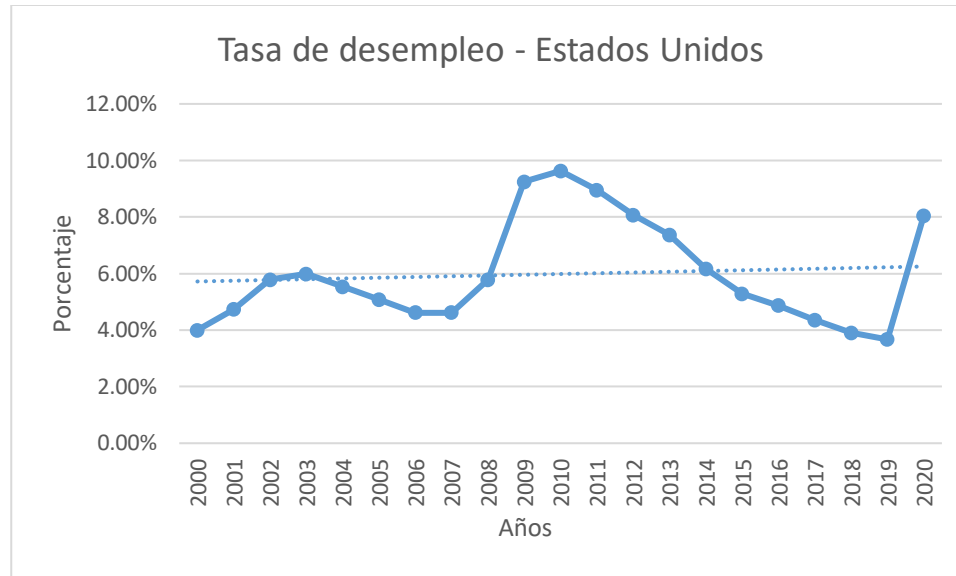
*Grafica 2. PIB País EE.UU.*

4.2.2.2. *Tasa de Desempleo:*

<b>Tasa de desempleo</b>	
<b>Años</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>2000</b>	<b>3,99%</b>
<b>2001</b>	<b>4,73%</b>
<b>2002</b>	<b>5,78%</b>
<b>2003</b>	<b>5,99%</b>
<b>2004</b>	<b>5,53%</b>
<b>2005</b>	<b>5,08%</b>
<b>2006</b>	<b>4,62%</b>
<b>2007</b>	<b>4,62%</b>
<b>2008</b>	<b>5,78%</b>
<b>2009</b>	<b>9,25%</b>
<b>2010</b>	<b>9,63%</b>
<b>2011</b>	<b>8,95%</b>
<b>2012</b>	<b>8,07%</b>
<b>2013</b>	<b>7,37%</b>
<b>2014</b>	<b>6,17%</b>
<b>2015</b>	<b>5,28%</b>
<b>2016</b>	<b>4,87%</b>
<b>2017</b>	<b>4,36%</b>
<b>2018</b>	<b>3,90%</b>
<b>2019</b>	<b>3,67%</b>
<b>2020</b>	<b>8,05%</b>

*Tabla 15. Tasa de desempleo.*





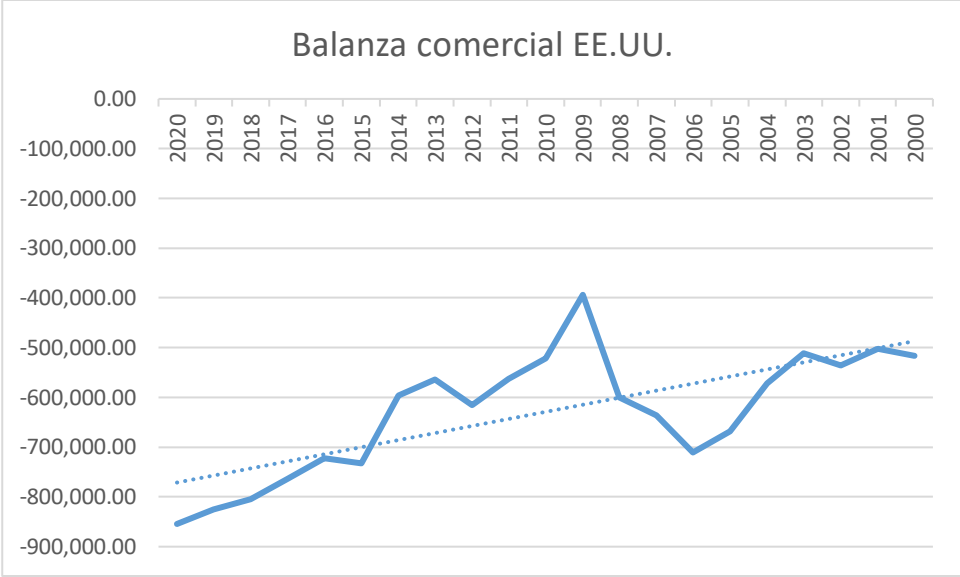
*Grafica 3. Tasa de desempleo.*

#### 4.2.2.3. *Balanza comercial.*

En 2020 Estados Unidos registró un déficit en su Balanza comercial de 854.409,6 millones de euros, un 4,66% de su PIB, superior al registrado en 2019, que fue de 825.621,9 millones de euros, el 4,32% del PIB.

La variación de la Balanza comercial se ha debido a que se ha producido un descenso de las importaciones al igual que ha ocurrido con las exportaciones.

Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2020 Estados Unidos ha empeorado su situación. Se ha movido del puesto 79 que ocupaba en 2019, hasta situarse en la posición 83 de dicho ranking, así pues, tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países.



*Grafica 4. Balanza Comercial*

**4.3. Ingeniería del proyecto (Logística): Proceso de Importación o exportación del bien o servicio, Proceso de Producción, Distribución de la planta y/o bodega.**

**4.3.1. Proceso de exportación pasos a seguir.**

Paso 1. Estudio de mercado y localización de la demanda
Paso 2. Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT)
Paso 3. Registro ante la Cámara de Comercio y obtención del NIT
Paso 4. Costeo
Paso 5. Solicitud de la cotización internacional
Paso 6. Aceptación de la cotización y establecimiento del medio de pago
Paso 7. Preparación del producto a exportar
<b>Paso 8. Remisión de la factura y confirmación de la carta de crédito si es el caso</b>
Paso 9. Contratación del transporte y seguro
Paso 10. Solicitud de permisos de exportación o vistos buenos
Paso 11. Trámites Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
<b>Paso 12. Diligenciamiento por parte del declarante autorizado de la Solicitud de Autorización de Embarque, documento del que se desprende la Declaración de Exportación, DEX, (Sin detalles)</b>
Paso 12.1 Funciones del declarante autorizado
Paso 13. Autorización y despacho de la mercancía
Paso 13.1 Documentos de embarque
Paso 13.2 Obligaciones y sanciones de los transportadores
Paso 13.3 Obligaciones y sanciones de los agentes de carga internacional
Paso 15. Diligenciamiento de la declaración de cambio y venta de divisas al intermediario cambiario (reintegro de divisas)
Paso 16. Solicitud de devolución de IVA en algunos casos

*Tabla 16. Proceso de exportación pasos a seguir*

*Fuente: Tomado de documentación Legiscomex proceso de exportación desde Colombia.*

### 4.3.2. Proceso de producción de esmaltes para uñas.

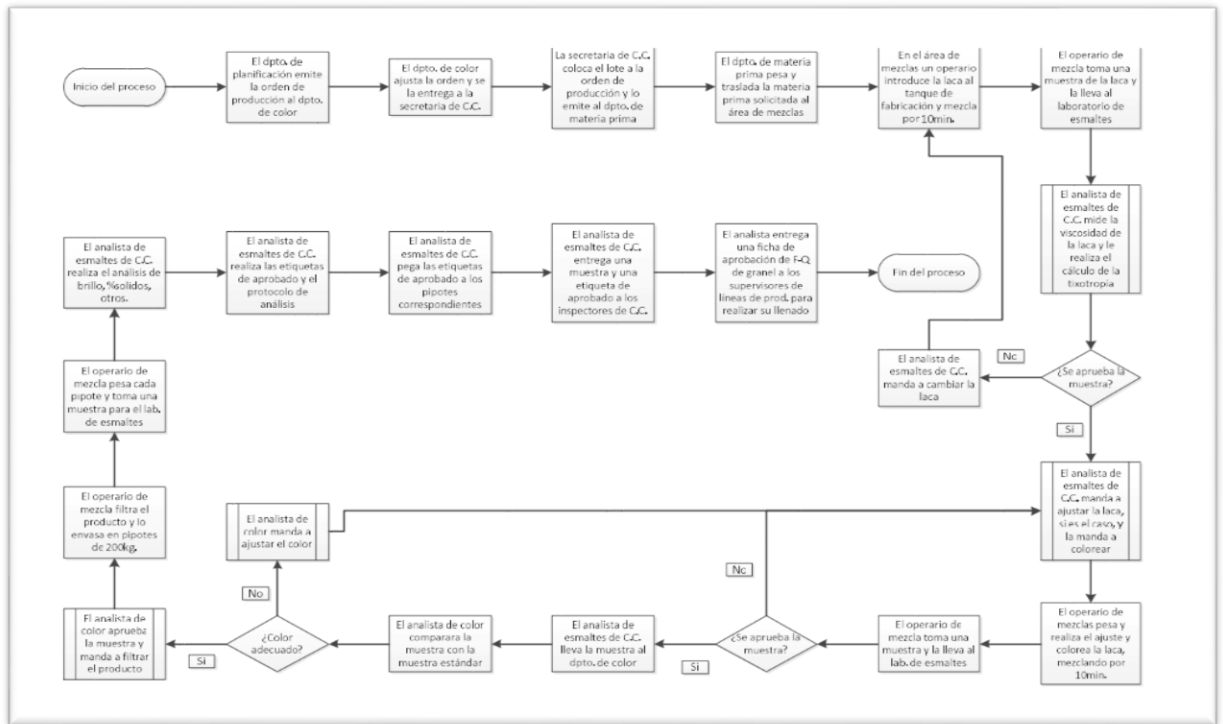


Ilustración 1. Proceso de producción de esmaltes para uñas

Fuente: Tomado de L'Oreal parís

4.3.2.1. *Proceso de producción en planta.*

<p>1. <b>Materia prima</b></p> 	<p>2. <b>Selección de tapas</b></p> 
<p>3. <b>Alistamento de quimicos</b></p> 	<p>4. <b>Mezcla con esmalte</b></p> 
<p>5. <b>Mescla manual</b></p> 	<p>6. <b>Mescla con maquinas</b></p> 
<p>7. <b>Proceso de llenado</b></p> 	<p>8. <b>Cierre manual de tapas</b></p> 
<p>9. <b>Cierre electronico de tapas</b></p>	<p>10. <b>Distribucion en cajas</b></p>



11. Etiquetado



12. Pegado de etiqueta



13. Control de calidad



14. Embalaje



*Ilustración 2. Proceso de producción de esmaltes para uñas en planta.*

### 4.3.3. Proceso de comercialización



*Ilustración 3. Proceso de comercialización.*

### 4.4. Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos

<b>PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>Cuentas</b>	<b>%</b>	<b>Importe</b>
<b>Caja menor</b>	<b>10%</b>	<b>37.000.000</b>
<b>Inventarios</b>	<b>57%</b>	<b>202.305.631</b>
<b>Obligaciones financieras</b>	<b>1%</b>	<b>3.663.668</b>
<b>Gastos administrativos</b>	<b>15%</b>	<b>53.767.452</b>
<b>Gastos de ventas</b>	<b>17%</b>	<b>60.345.300</b>
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>100%</b>	<b>357.082.052</b>

*Tabla 17. Gastos operacionales.*

<b>PRESUPUESTO DE LAS INVERSIONES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>					
<b>Cuenta</b>	<b>%</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>DEPRECIACION MENSUAL</b>
<b>Capital de trabajo disponible en caja y bancos</b>	<b>50%</b>	<b>357.082.052</b>			
<b>Activos fijos</b>	<b>36%</b>	<b>254.000.000</b>			<b>2.116.667</b>
<b>Diferidos</b>	<b>14%</b>	<b>100.000.000</b>			<b>1.666.667</b>
<b>Capital</b>			<b>561.082.052</b>	<b>79%</b>	
<b>Financiamiento</b>			<b>150.000.000</b>	<b>21%</b>	
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>711.082.052</b>	<b>711.082.052</b>	<b>100%</b>	

*Tabla 18. Presupuesto de inversiones y fuentes de financiamiento*

<b>CONSOLIDADO ANUAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION</b>			
<b>Cuenta</b>	<b>%</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>Gastos de personal</b>	<b>79%</b>	<b>42.684.119</b>	<b>512.209.428</b>
<b>Honorarios</b>	<b>1%</b>	<b>700.000</b>	<b>8.400.000</b>
<b>Arrendamientos</b>	<b>7%</b>	<b>4.000.000</b>	<b>48.000.000</b>
<b>Seguros</b>	<b>2%</b>	<b>1.000.000</b>	<b>12.000.000</b>
<b>Servicios</b>	<b>2%</b>	<b>1.100.000</b>	<b>13.200.000</b>
<b>Gastos legales</b>	<b>0%</b>	<b>50.000</b>	<b>600.000</b>
<b>Mantenimiento y reparaciones</b>	<b>0%</b>	<b>150.000</b>	<b>1.800.000</b>
<b>Adecuaciones e instalaciones</b>	<b>0%</b>	<b>150.000</b>	<b>1.800.000</b>
<b>Depreciaciones</b>	<b>4%</b>	<b>2.116.667</b>	<b>25.400.000</b>
<b>Amotizaciones</b>	<b>3%</b>	<b>1.666.667</b>	<b>20.000.000</b>
<b>DIVERSOS (Papeleria oficina)</b>	<b>0%</b>	<b>150.000</b>	<b>1.800.000</b>
<b>Total gastos de administracion</b>	<b>100%</b>	<b>53.767.452</b>	<b>645.209.428</b>

*Tabla 19. Gastos operacionales.*



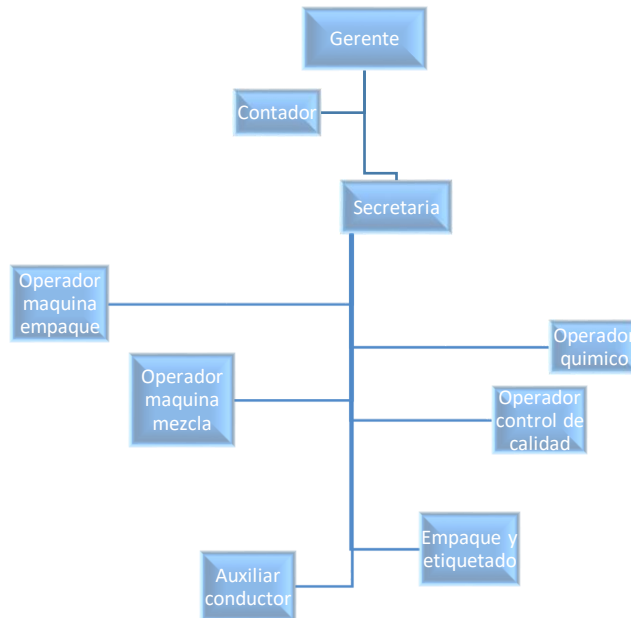
## 5. ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS

### 5.1. Impacto empresarial generado con el proyecto.

#### 5.1.1. Creación de una empresa nueva.

Para la ejecución del proyecto se pretende la creación de una empresa nueva, ubicada en el municipio de Cota – Cundinamarca, donde se pretende la fabricación de esmalte de uñas, la ubicación geográfica de la empresa tendrá un gran beneficio ya se el lugar esta ubicación en una zona franca de fácil accesibilidad.

### 5.2.Estructura Organizacional.



*Ilustración 4. Organigrama de la empresa.*

**Gerente:** Organizar los recursos de la entidad. Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas. Fijación de una serie de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización.

**Secretaria:** En toda organización existe este tipo de auxiliar, y ellas se encargan de labores más organizativas que de confidencialidad. La más destacada de las funciones de la secretaria de gerencia es la de asegurarse que la compañía cumple con todas las obligaciones de ley, por lo que debe comprobar la documentación y que esta sea vigente.

**Contador:** Las funciones de un contador dentro de una empresa son múltiples. Quizás tengas la noción de que un contador público se dedica a registrar las cuentas de la empresa. De ahí que, según un estudio de El Empleo, el trabajo de contador público ocupará el quinto puesto “en la lista de las carreras con más oferta laboral en Colombia” en el 2018 (Siigo, 2018).

**Operadores de máquinas:** Un operador de maquinaria conduce y opera equipos utilizados para los procesos dentro de una empresa, el operario debe estar calificado para realizar funciones con las maquinas especiales.

## **6. ESTUDIO LEGAL.**

### **6.1. Tipo de empresa a crear o reestructurar.**

#### **6.1.1. *Tipo de empresa***

El tipo de empresa que se creará será de tipo “sociedad por acciones simplificadas”, llamada “Nails J.C. S.A.S creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. La idea principal limita la responsabilidad solo al monto de capital de cada uno de los participantes en la creación de la empresa.

#### **6.1.2. *Descripción***

“Como primera medida hay que señalar que la sociedad por acciones simplificada conocida comúnmente como SAS, es un tipo de sociedad creada a través de la ley 1258 de 2008, la cual tuvo como objetivo crear un tipo de empresa que le sirviera a pequeños empresarios para formar su compañía; por ende, no es figura recomendada cuando se pretenda crear una gran empresa.”  
(Gerence.com, 2017)

“Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento.” (Consultorio Contable, 2009).

### **6.1.3. Características Principales**

#### **6.1.3.1. Acto de Constitución**

“Este tipo de sociedad puede ser constituido por contrato privado el cual debe ser autenticado antes de su inscripción en el registro mercantil por los participantes en su suscripción, o por apoderado designado para ello.

#### **6.1.3.2. Responsabilidad**

Los socios solo responden hasta el monto de sus aportes, es una sociedad de capital, por ende, es con este que se responde por las obligaciones; la sociedad es una persona distinta al socio una vez esta tiene personería jurídica, la cual se consolida una vez se encuentra inscrita en el registro mercantil.

#### **6.1.3.3. Personas que la pueden constituir**

Tanto personas naturales como jurídicas pueden constituir este tipo de sociedad.

#### 6.1.3.4. *Pago del capital*

Este puede ser pactado en el contrato de sociedad con plazos distintos a los establecidos en el Código de Comercio, pero nunca podrá exceder de dos años.

#### 6.1.3.5. *Tipos de acciones que se emiten*

Este tipo de sociedad puede emitir cualquiera de las siguientes acciones:

- ✓ Acciones privilegiadas
- ✓ Acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto
- ✓ Acciones con dividendo fijo anual
- ✓ Acciones de pago.

#### 6.1.3.6. *Negociación de Acciones*

Las acciones en este tipo de sociedad no podrán ser negociadas en la bolsa, pero si pueden ser negociadas por otros medios de manera libre a menos que en los estatutos se hayan establecido restricciones para ello.” (Gerence.com, 2017)

#### Beneficios y ventajas que ofrece una sociedad SAS

- ✓ “Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.

✓ La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

✓ Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS no pueden negociarse en bolsa.

✓ No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

✓ El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si las entidades tienen la capacidad para desarrollar determinada transacción.

✓ El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.

✓ Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.

✓ Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales. Existe la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.

✓ Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social. La SAS no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderán al representante legal designado por la asamblea.

✓ El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.” (Finanzas Personales, n.d.)

*Fuente: <https://abogadocolombia.wordpress.com/2016/08/03/ventajas-y-deventajas-de-una-s-a-s/>*

**6.2. Requisitos legales de constitución o reestructuración: minuta de constitución o reestructuración.**

**6.2.1. *Realice un acta de constitución***

En este documento usted deberá especificar capital social, duración, órganos de representación, representante legal, facultades y demás normas que regulan el funcionamiento de la empresa.

El acta deberá ser firmada por cada uno de los socios que conforman la empresa y ser certificada por medio de un notario, que le brindará una garantía de la creación de la empresa y de quienes participan en la pyme. De esta manera, la empresa podrá empezar a funcionar y regulará su funcionamiento.

**ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES  
SIMPLIFICADA S.A.S**

***NAILS J.C. S.A.S.***

Denominación: NAILS J.C S.A.S. En la ciudad de Bogotá D.C, Republica de Colombia, a los 25 días del mes de mayo del año dos mil veinte dos (2022), se reunieron los señores: JOHANA ISABEL CARRILLO CACERES, Colombiano, mayor de edad, domiciliado y residente en la calle 6b bis n 76 -54 de la ciudad de Bogotá, identificado con cedula de ciudadanía No. \_\_\_\_\_ expedida en \_\_\_\_\_. Con el propósito de declarar que constituyen esta sociedad por acciones simplificada, mediante documento privado conforme a lo consagrado en el artículo quinto (5) de la Ley 1258 de 2008. Igualmente declaramos que constituimos esta sociedad de capital por acciones simplificada, con naturaleza comercial, cuyo



objeto principal es: Producción y comercialización de esmaltes para uñas que se regirá por los siguientes estatutos-----

CAPITULO I. NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACION DE LA SOCIEDAD:-----

**ARTICULO 1°. NOMBRE, NATURALEZA Y CLASE.** La Sociedad que se constituye mediante el presente documento privado se denomina "Nails J.C. S.A.S." y es de naturaleza comercial y de la especie de una Sociedad Por Acciones Simplificada -----

**ARTICULO 2°. NACIONALIDAD Y DOMICILIO.** La Sociedad es de nacionalidad colombiana y tendrá su domicilio principal en la ciudad de Cota Departamento de Cundinamarca, Republica de Colombia, pero podrá establecer sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior. El lugar para notificaciones comerciales, judiciales y administrativas será en la calle 6b bis n 76 -54

**ARTICULO 3°. DURACIÓN.-** La Sociedad tendrá una duración indefinida al criterio de los constituyentes contados a partir de la fecha de otorgamiento del presente documento privado, pero la Asamblea de Accionistas podrá decretar su disolución anticipada o prorrogar el término de su duración antes de su expiración, con el voto favorable de un numero plural de accionistas que representen cuando menos de 70% de las acciones representadas.-----

**ARTÍCULO 4º.-OBJETO SOCIAL.** Objeto social: constituye objeto social Producción y comercialización de esmaltes para uñas y en general realizar toda clase de actos, operaciones comerciales, financieras etc... lícitas -----

**PARAGRAFO:** Es contrario al objeto social garantizar, respaldar, fiar o avalar deudas de personas naturales o jurídicas, distintas de aquellas persona jurídicas con quienes tenga la calidad de matriz, filial, subsidiaria o esté vinculada económicamente o en las que sea propietaria de acciones o cuotas.-----  
-----

### **6.2.2.      *Registro matricula mercantil.***

Es el registro que deben hacer los comerciantes (personas naturales y jurídicas) y los establecimientos de comercio en las cámaras de comercio con jurisdicción en el lugar donde van a desarrollar su actividad y donde va a funcionar el establecimiento de comercio para dar cumplimiento a una de las obligaciones mercantiles dispuestas en el Código de Comercio.

\*01\*      \* 1 4 3 2 3 9 4 \*  
 CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ  
 SEDE RESTREPO  
 9 DE ABRIL DE 2014    HORA 10:25:15  
 R041488323              PÁGINA: 1 de 2

---

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL O INSCRIPCION DE DOCUMENTOS  
 LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL  
 CERTIFICA:

NUMBER : GAMES 3D S A S  
 N.I.T. : 960715555-1 ADMINISTRACION : DIRECCION SECCIONAL DE IMPUESTOS DE BARRAJA, REGIMEN COMUN  
 DOMICILIO : BOGOTÁ D.C.

CERTIFICA:  
 MATRICULA NO: 02432394 DEL 26 DE MARZO DE 2014  
 RENOVIACION DE LA MATRICULA : 26 DE MARZO DE 2014  
 ULTIMO AÑO RENOVAO: 2014  
 ACTIVO TOTAL REPORTADO: \$5,000,000

CERTIFICA:  
 DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CR 13 H NO. 28 C 42 SUR  
 MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.  
 DIRECCION COMERCIAL : CR 13 H NO. 28 C 42 SUR  
 MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.

CERTIFICA:  
 CONSTITUCION: QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. sin num DE ACCIONISTA UNICO DEL 21 DE MARZO DE 2014, INSCRITA EL 26 DE MARZO DE 2014 BAJO EL NEMBO 0120089 DEL LIBRO 12, SE CONSTITUYO LA SOCIEDAD COMERCIAL DENOMINADA GAMES 3D S A S.

CERTIFICA:  
 VIGENCIA: QUE LA SOCIEDAD NO SE HALLA DISUELTA. DURACION HASTA EL 21 DE MARZO DE 2014

CERTIFICA:  
 OBJETO SOCIAL: A.) COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN, IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE VIDEO JUEGOS Y ACCESORIOS, COMERCIO AL POR MAYOR DE COMPUTADORAS, EQUIPO PERIFÉRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES, COMERCIO AL POR MAYOR DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO, COMERCIO AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS, COMERCIO AL POR MAYOR DE EQUIPO Y PARTES, FIERAS ELECTRÓNICAS Y DE TELECOMUNICACIONES. PODRÁ ADQUIRIR, ENAJENAR, GRAVAR, O ARRENDAR, LOS BIENES MUEBLES O INMUEBLES ARTESANALES Y DE MAS, TANTO INDUSTRIALES COMO DOMÉSTICOS Y QUE REQUIERA EL GIRO DE LOS NEGOCIOS SOCIALES, ACEPTANDO O CONSTITUYENDO LAS GARANTÍAS Y CONTRA GARANTÍAS DEL CASO, CUANDO A ELLAS HALLA LOGAR, ORGANIZAR Y ADMINISTRAR LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO QUE REQUIERA EL DESARROLLO DEL OBJETO SOCIAL Y CELEBRAR TODAS LAS OPERACIONES REALIZAR IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN GENERAL TODAS LAS OPERACIONES REALIZADAS CON EFECTOS DE COMERCIO QUE SEAN NECESARIOS O ÚTILES PARA EL DESARROLLO DEL OBJETO SOCIAL, CELEBRAR NEGOCIOS INSURGENTES AL CUMPLIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES SOCIALES, ADQUIRIR EMPRESAS SIMILARES.

*Ilustración 5. Registro mercantil ejemplo.*

*Fuente: Tomado de <https://www.reporterosasociados.com.co/2015/04/mas-de-200-mil-empresarios-renovaron-su-matricula-mercantil-en-bogota-y-la-region/>*

### **6.2.3. Libros:**

Es importante conocer que todas las sociedades mercantiles están obligadas a llevar la contabilidad de la empresa y a tener una serie de libros que son de carácter obligatorio ya que permiten ordenar las finanzas a través del registro contable, realización del balance anual y cumplimiento de las obligaciones fiscales de forma correcta.

#### 6.2.3.1. *Libros Contables obligatorios:*

Los libros de comercio son documentos en donde los entes realizan los registros de sus operaciones, los cuales forman parte integral de la contabilidad, y podrán ser diligenciados, ya sea en forma manual o electrónica; los cuales se describen a continuación:

#### 6.2.3.2. Libro diario

Es un libro en el cual se registran día a día todas las operaciones resultantes de los hechos económicos ocurridos en un período no superior a un mes. Los asientos que se hacen en este libro son un traslado de la información contenida en los comprobantes de contabilidad, los que a su vez deben estar soportados con los documentos que los justifiquen.

#### 6.2.3.3. Libro mayor o libro mayor y balances

Se registran de forma resumida los valores por cuenta o rubros de las transacciones del período respectivo. Partiendo de los saldos del período anterior, se muestran los valores del movimiento débito y crédito del período respectivo (diario, semanal, quincenal o mensual) para luego registrar los nuevos saldos, los cuáles serán la base como saldos anteriores para el período siguiente. Estas partidas corresponden a los totales registrados en el libro de diario y el saldo final del mismo mes.

#### 6.2.3.4. Libro de inventarios y balances

Se emplea para registrar por lo menos una vez al año los inventarios de todos los bienes, derechos y obligaciones de la compañía o el balance general en forma detallada, de tal forma que se presente una descripción mayor a la que se encuentra en los demás libros oficiales u obligatorios.

El artículo 52 del Código de Comercio estipula que al iniciar sus actividades comerciales y, por lo menos una vez al año, todo comerciante elaborará un inventario y un balance general que permitan conocer de manera clara y completa la situación de su patrimonio.

#### 6.2.3.5. Libros auxiliares

Existe la obligación de llevar libros auxiliares los cuales deben servir de soporte para conocer las transacciones individuales. Si bien diferentes normas hacen alusión a éstos libros, el decreto 2650 de 1993 hace referencia a la forma como deben ser diligenciados en aplicación del Plan Único de Cuentas, además que su número es ilimitado de acuerdo a las necesidades de cada ente económico, de manera que permitan el completo entendimiento de los libros obligatorios de contabilidad.” (Gerencie.com, 2017)

#### 6.2.3.6. Libros Mercantiles obligatorios

“Los siguientes libros son los que actualmente se deben registrar ante la Cámara de Comercio o ante la autoridad competente del domicilio principal de la sociedad.

#### 6.2.3.7. Libro o libros de actas

Las actas son documentos donde se consignan los temas tratados y decididos en las reuniones de los órganos colegiados de las diferentes clases de personas jurídicas, sean éstas sociedades comerciales, civiles o entidades sin ánimo de lucro.

El Libro de actas tiene por finalidad dar testimonio de lo ocurrido en las reuniones de los órganos colegiados del ente, constituyéndose en el relato histórico, aunque resumido, de aspectos administrativos, económicos, jurídicos, financieros, contables, y en general los aspectos relacionados con el desarrollo del objeto social de la entidad.

Para que tengan valor probatorio, las actas deben estar firmadas por el presidente y el secretario o en su defecto por el revisor fiscal (Art.431 del C. de Cio)

Las normas mercantiles establecen para las sociedades la obligación de llevar un libro debidamente registrado para anotar en orden cronológico las actas de las reuniones de la asamblea o de la junta de socios. En el mismo sentido, los entes económicos podrán asentar en un solo libro las actas de los órganos de dirección, administración y control, distinguiendo cada una con el nombre del órgano y una numeración sucesiva y continua para cada uno de ellos.

Los hechos que consten en las Actas serán probados con copias de las mismas autorizadas por el secretario o por algún representante de la sociedad. Sin embargo, la copia o el acta correspondiente podrán ser tachadas de falsedad, en los términos del Art. 189 del Estatuto Mercantil.

#### 6.2.3.8. Libro registro de accionistas y socios

Tanto las sociedades de responsabilidad limitada como las sociedades por acciones están obligadas a llevar un libro de registro de sus socios o accionistas, los cuales pueden llevarse por medios mecanizados o electrónicos (sistematizados) en cumplimiento de los parámetros establecidos en los artículos 195 y 361 del C. Co., al igual que el artículo 130 del decreto 2649 de 1993.

Por su parte el artículo 125 del decreto 2649 de 1993, cuando menciona los libros que deben llevar los entes económicos, determina que debe existir uno en donde se identifique “(...) la propiedad del ente, el movimiento de los aportes de capital y las restricciones que pesen sobre ellos”. De acuerdo con esas características se puede concluir que corresponde al mencionado libro de socios o accionistas.

Este libro debe registrarse en la Cámara de Comercio o ante la autoridad competente del domicilio principal de la sociedad.

#### 6.2.3.9. Libros Fiscales obligatorios (Libros de IVA):

Se trata de un libro con fines fiscales exclusivo de los comerciantes que comercialicen bienes o presten servicios gravados, que pertenezcan al régimen simplificado. En dicho libro se debe identificar el contribuyente registrando en forma diaria, de manera global o discriminada, las operaciones realizadas por cada establecimiento, debiendo estar debidamente foliado.

No reemplaza los libros de contabilidad a los que está obligado todo comerciante. Además, se trata de un libro que no requiere ser registrado.”(Contabilidad Perucontable, 2016)

#### *Fuentes consultadas:*

1. *Confecamaras. En 2019 aumentó 10,4% la creación de sociedades en Colombia - <http://www.confecamaras.org.co>*
2. *Ramiro A. Zuluaga Giraldo. Aspectos jurídicos de las empresas - <https://doctrina.vlex.com.co/>*
3. *Alviar, González, Tolosa abogados. Cómo crear una empresa en Colombia - <https://www.abogados.com.co/>*



**6.3. Normatividad aplicable en para el producto tanto en el país de origen como en el de destino general (legal, tributaria, aduanera, sanitaria, técnica, etc.).**

**6.3.1. *¿Qué es un producto cosmético?***

La Decisión 516 de 2002 define producto cosmético en su artículo 1º:

“Se entenderá por producto cosmético toda sustancia o formulación de aplicación local a ser usada en las diversas partes superficiales del cuerpo humano: epidermis, sistema piloso y capilar, uñas, labios y órganos genitales externos o en los dientes y las mucosas bucales, con el fin de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto y protegerlos o mantenerlos en buen estado y prevenir o corregir los olores corporales.”

**6.3.2. *¿Qué se considera producto cosmético?***

La Decisión 516 de 2002 estableció en su anexo No.1 el listado de productos cosméticos:

- Cosméticos para niños.
- Cosméticos para el área de los ojos.
- Cosméticos para la piel.
- Cosméticos para los labios.
- Cosméticos para el aseo e higiene corporal.

- Desodorantes y antitranspirantes.
- Cosméticos capilares.
- Cosméticos para las uñas.
- Cosméticos de perfumería.
- Productos para higiene bucal y dental.
- Productos para y después del afeitado.
- Productos para el bronceado, protección solar y autobronceadores.
- Depilatorios.
- Productos para el blanqueo de la piel.

### **6.3.3. *Cuáles son los requisitos que deben cumplir los productos cosméticos?***

La Decisión 516 de 2002 estableció en su artículo 5° que: “Los productos cosméticos a que se refiere la presente Decisión requieren, para su comercialización o expendio en la Sub Región, de la Notificación Sanitaria Obligatoria presentada ante la Autoridad Nacional Competente del primer País Miembro de comercialización.”

Los productos manufacturados en la Sub Región deberán realizar la Notificación Sanitaria Obligatoria en el País Miembro de fabricación de manera previa a su comercialización.

#### **6.3.4.      ¿Qué se entiende por Notificación Sanitaria Obligatoria?**

“Se entiende por Notificación Sanitaria Obligatoria la comunicación en la cual se informa a las autoridades nacionales competentes, bajo declaración jurada, que un producto cosmético será comercializado a partir de la fecha determinada por el interesado. en cualquier caso, tal comercialización deberá ser posterior a la fecha de recepción de la notificación por parte de la autoridad nacional competente del primer país miembro de comercialización.”

Tomado de: Artículo 6 – Decisión 516 de 2002.

*Fuente: Tomado de*

*<http://www.saludcapital.gov.co/sitios/SectorBelleza/Paginas/Normatividadparaproductoscsm%C3%A9ticos.aspx>*

### **6.4.      Normatividad país destino.**

#### **6.4.1.      Legislación de cosméticos en EE.UU.**

De acuerdo a la legislación de EE. UU., un producto que es clasificado como un cosmético en Colombia (de acuerdo al marco normativo establecido a nivel supranacional en la Comunidad Andina de Naciones —(CAN)— bajo la Decisión 516 de 2002), puede llegar a ser también un medicamento de venta libre Over the Counter Drug (OTC), dependiendo del uso previsto, de las proclamas y/o bondades del producto, percepción del consumidor y/o ingredientes que tienen un uso terapéutico conocido, lo cual indica que estos deban cumplir con los requerimientos solicitados por la agencia regulatoria Food Drug Administration (FDA) para medicamentos. Según la

legislación de EE. UU., un producto puede ser tanto cosmético como medicamento, cuando tiene dos usos previstos. Por ejemplo, un champú es un cosmético porque su uso previsto es limpiar el cabello. Un tratamiento anticaspa es un medicamento porque su uso previsto es tratar la caspa. Por lo tanto, un champú anticaspa es tanto un cosmético como un medicamento. Por ésta razón, es necesario conocer las definiciones respectivas que aplican en la legislación de EE. UU. dadas por la FDA para ayudar a la clasificación de su producto.



Mercado	Cosmético	Cosmético	Medicamento (OTC)
	En Colombia y los países de CAN	EE. UU.	EE. UU.
¿Qué es?	Toda sustancia o formulación de aplicación local a ser usada en las diversas partes superficiales del cuerpo humano	Artículos previstos para frotarse, verterse, rociarse o atomizarse, introducirse o de otra forma aplicarse	Sustancia o formulación de aplicación local, oral, entre otras.
¿Dónde se aplica?	Epidermis, sistema piloso y capilar, uñas, labios y órganos genitales externos o en los dientes y las mucosas bucales	En el cuerpo humano.	En el cuerpo humano.
¿Para qué?	Limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto y protegerlos o mantenerlos en buen estado y prevenir o corregir los olores corporales	Limpiar, embellecer, aumentar el atractivo o modificar la apariencia	Diagnóstico, cura, mitigación, tratamiento o prevención de enfermedades, o afectaciones de la estructura o cualquier función del organismo de un ser humano u otros animales
Regulación	Decisión 516 de 2002 de la Comunidad Andina de Naciones	Title 21 of the Code of Federal Regulations (21 CFR): Part 700	Title 21 of the Code of Federal Regulations (21 CFR): Part 200

*Ilustración 6. Aspectos legales cosméticos.*

#### 6.4.2. *Etiquetado y empaque.*

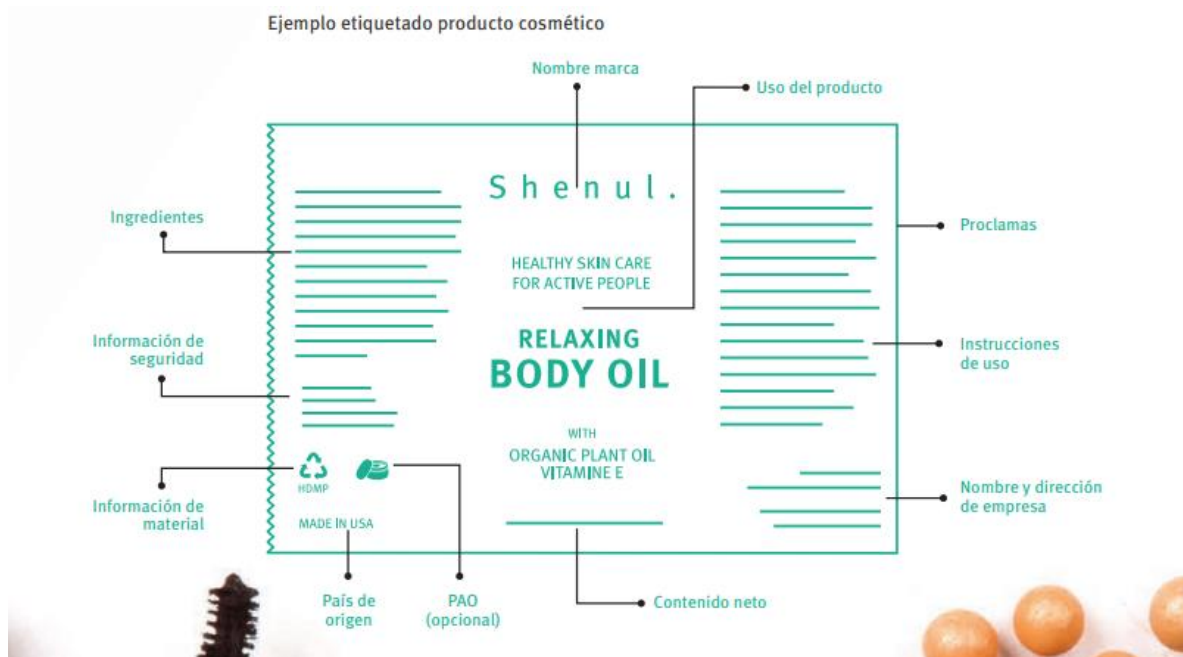
Tenga en cuenta que: La información de la etiqueta y empaque (proclamas y/o beneficios, modo de uso, ingredientes, etc.) es fundamental para considerar un producto en la categoría cosmética. La FDA no reconoce el término cosmeceútico para un producto cosmético que tiene beneficios medicinales.

En Estados Unidos, los cosméticos importados deben cumplir con las mismas leyes y reglamentos que se aplican a los que se producen en el país. Los productos cosméticos y los ingredientes no están sujetos a una aprobación de la FDA previa a la comercialización con excepción de los colorantes. Sin embargo, deben ser seguros para los consumidores de acuerdo con las condiciones de uso habituales y deben estar etiquetados de forma adecuada. Los colorantes deben estar aprobados para su uso previsto; algunos deben ser de lotes certificados por la FDA. Los productos cosméticos en EE. UU. son vigilados por la FDA, que trabaja estrechamente junto con la aduana, para controlar la entrada de los productos al país, verificando el cumplimiento de los mismos a través de la regulación vigente. Para el ingreso de estos productos a EE. UU., la agencia de aduana utiliza el Predictive Risk-Base Evaluation for Dynamic Import Compliance Targeting (PREDICT), un sofisticado sistema tecnológico de información para el uso en operación de inspección, el cual permite monitorear de manera aleatoria los productos en puerto de entrada y califica a las empresas más riesgosas. El propósito es prevenir la entrada de productos.



*Ilustración 7. Pasos para aprobación de esmaltes en Estados Unidos.*

Los cosméticos comercializados en los Estados Unidos deben cumplir con las normas de etiquetado publicadas por la FDA, regulada por Federal Food, Drug, and Cosmetic (FD&C) Act (21 U.S.C. sección 301) y la Fair Packaging and Labeling (FP&L) Act (15 U.S.C. sección 1451). El etiquetado comprende todas las etiquetas, imágenes y demás escritos impresos que acompañan al producto. La información requerida por la FDA debe aparecer en el etiquetado del envase, así como en cualquier recipiente exterior o envoltura. De acuerdo a la regulación de la FDA, los requisitos obligatorios que deben incluirse en el etiquetado son los siguientes:



*Ilustración 8. Ejemplo etiquetado productos cosméticos Estados Unidos.*

### **6.4.3. ¿Cuáles son las razones por las cuales se puede rechazar un producto cosmético al ingreso a EE.UU.?**

Tenga en cuenta que: Estas son algunas de las infracciones comunes, revise a profundidad la legislación y los reglamentos debido a que pueden tener como consecuencia la retención del producto cosmético al ingresar a EEUU.

- Ingredientes o contaminantes que causan que un producto no sea seguro.
- Infracciones relacionadas con colorantes: todos los colorantes deben estar aprobados por la FDA para su uso previsto; el mal uso de los colorantes causa la alteración del producto.

- Ingredientes prohibidos y restringidos: la consecuencia de infringir las restricciones sobre el uso de estas sustancias es la adulteración del producto.
- Contaminación microbiana: la esterilidad no es obligatoria para los productos cosméticos, pero la contaminación microbiana puede representar un peligro para la salud y, por lo tanto, provocar la adulteración del producto.
- Las infracciones en el etiquetado, como las deficiencias en la declaración de los ingredientes o no incluir toda la información de etiquetado obligatoria en inglés.
- Las afirmaciones que causan que un producto comercializado como cosmético esté sujeto a los reglamentos como medicamento según la ley de EE. UU.

#### ***6.4.4. Inscripción voluntario a programa VCRP (Voluntary Cosmetic Registration Program).***

Las empresas que importan a EE. UU. productos que se consideran únicamente como cosméticos, no requieren registrarse en la FDA y no se les exige el número de registro para importar cosméticos hacia el país. La FDA insta a las empresas de cosméticos nacionales y extranjeras a registrar sus establecimientos y a presentar la declaración de ingredientes de los productos cosméticos ante el Programa de Registro Voluntario de Cosméticos (VCRP), pero como su nombre lo indica, la participación en este programa es voluntaria, no obligatoria. Este proceso no tiene ningún costo.



#### *6.4.4.1. Beneficios de participar en VCRP.*

Permite que la FDA tenga información disponible sobre productos e Ingredientes, frecuencias de uso, establecimiento de fabricación y distribución de cosméticos. Información de VCRP es utilizada por la CIR (Cosmetic Ingredient Review), para evaluación de reportes de seguridad de ingredientes. Los que se registran en el programa VCRP, pueden utilizar la base de datos como almacenamiento de copia de seguridad de información de producto debido a que el servidor de la FDA está asegurado y fuera de las instalaciones

#### *6.4.4.2. ¿Cómo registrarse?*

1. Registrar fabricantes o envasadores de productos cosméticos Los establecimientos cosméticos son instalaciones donde se fabrican y/o envasan cosméticos, no solo los lugares que albergan las operaciones comerciales. Solo los propietarios u operadores de fabricación o envasado cosmético pueden registrar sus establecimientos, usando el Formato 2511 de la FDA para cada ubicación de la instalación.

2. Declaración de ingredientes del producto El fabricante, acondicionador o distribuidor puede presentar una declaración para cada producto que la empresa ha entrado a comercializar en EE. UU. Se deben diligenciar los formatos FDA 2512 y 2512a.

3. Modificar o suspender la declaración del producto Los códigos de declaración cosmética no tienen vencimiento, por lo que para suspender una formulación que ya no se comercializará en los Estados Unidos es necesario completar el Formulario FDA 2514.

## **6.5. Normas de calidad internacional.**

Son normas internacionales no gubernamentales elaboradas por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO), que incluyen definiciones, requisitos, guías, métodos de ensayo, entre otros, y puede ser aplicado por la industria, laboratorios de ensayo, calibración y/o similares. Los estándares publicados no son legalmente obligatorios, pero pueden ser usados por los países como referencia para sus respectivas legislaciones y marcos regulatorios, este es el caso de la regulación para el sector cosmético en la EE.UU. Una vez los estándares son desarrollados por los expertos y son publicados, se establece el proceso para su revisión como mínimo cada cinco años. Normas de gestión de calidad transversales En primer lugar, vale la pena resaltar la importancia de las normas de gestión de calidad. La familia ISO 9000 es un conjunto de estándares hechos para permitir a compañías en varias industrias, establecer un sistema de gestión de calidad efectivo y eficiente que cumpla las necesidades y expectativas de los usuarios en el comercio global. Tanto así, que algunas industrias han optado por la certificación de los sistemas de gestión de calidad como un requisito contractual. La familia de estándares ISO 9000 incluye:

- ISO 9001:2015 – Establece los requerimientos de un Sistema de Gestión de la Calidad.
- ISO 9000:2015 – Cubre conceptos básicos y lenguaje. • ISO 9004:2009 – Se enfoca en el cómo hacer más eficiente y efectivo el Sistema de Gestión de la Calidad.
- ISO 19011:2011 – Establece directrices para auditorías internas y externas del Sistema de Gestión de la Calidad.

## 7. ESTUDIO FINANCIERO.

### 7.4. Inversiones y fuentes de financiación (balance pre operativo)

<b>PROGRAMA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA</b>	
<b>Capital a financiar</b>	<b>\$ 150.000.000</b>
<b>Numero de cuotas (meses)</b>	<b>60</b>
<b>Tasa interés</b>	<b>1,4%</b>
<b>Cuota fija</b>	<b>\$ 3.663.668</b>

*Tabla 20. Programa de amortización de la deuda.*

**PROGRAMA DE AMORTIZACION DE LA DEUDA**

**510520 INTERESES**

PLAN DE FINANCIAMIENTO SISTEMA DE AMORTIZACION DEUDA CUOTA CONSTANTE						
CAPITAL	I	%	n	CUOTA	ACUMULADO ANUAL	
150.000.000	1,4%		60		INTERESES	AMORTIZ.
PERIODO	S.D	AMORT	INTERESES	CUOTA	INTERESES	AMORTIZ.
0	\$ 150.000.000					
1	\$ 148.361.332	1.638.668	2.025.000	3.663.668		
2	\$ 146.700.543	1.660.790	2.002.878	3.663.668		
3	\$ 145.017.332	1.683.210	1.980.457	3.663.668		
4	\$ 143.311.398	1.705.934	1.957.734	3.663.668		
5	\$ 141.582.435	1.728.964	1.934.704	3.663.668		
6	\$ 139.830.130	1.752.305	1.911.363	3.663.668		
7	\$ 138.054.169	1.775.961	1.887.707	3.663.668		
8	\$ 136.254.232	1.799.936	1.863.731	3.663.668		
9	\$ 134.429.997	1.824.236	1.839.432	3.663.668		
10	\$ 132.581.134	1.848.863	1.814.805	3.663.668		
11	\$ 130.707.312	1.873.822	1.789.845	3.663.668		
12	\$ 128.808.193	1.899.119	1.764.549	3.663.668	\$ 22.772.205	\$ 21.191.807

13	\$ 126.883.436	\$ 1.924.757	\$ 1.738.911	\$ 3.663.668		
14	\$ 124.932.694	\$ 1.950.741	\$ 1.712.926	\$ 3.663.668		
15	\$ 122.955.618	\$ 1.977.076	\$ 1.686.591	\$ 3.663.668		
16	\$ 120.951.851	\$ 2.003.767	\$ 1.659.901	\$ 3.663.668		
17	\$ 118.921.033	\$ 2.030.818	\$ 1.632.850	\$ 3.663.668		
18	\$ 116.862.800	\$ 2.058.234	\$ 1.605.434	\$ 3.663.668		
19	\$ 114.776.780	\$ 2.086.020	\$ 1.577.648	\$ 3.663.668		
20	\$ 112.662.599	\$ 2.114.181	\$ 1.549.487	\$ 3.663.668		
21	\$ 110.519.876	\$ 2.142.723	\$ 1.520.945	\$ 3.663.668		
22	\$ 108.348.227	\$ 2.171.649	\$ 1.492.018	\$ 3.663.668		
23	\$ 106.147.260	\$ 2.200.967	\$ 1.462.701	\$ 3.663.668		
24	\$ 103.916.580	\$ 2.230.680	\$ 1.432.988	\$ 3.663.668	\$ 19.072.400	\$ 24.891.613
25	\$ 101.655.786	\$ 2.260.794	\$ 1.402.874	\$ 3.663.668		
26	\$ 99.364.472	\$ 2.291.315	\$ 1.372.353	\$ 3.663.668		
27	\$ 97.042.224	\$ 2.322.247	\$ 1.341.420	\$ 3.663.668		
28	\$ 94.688.627	\$ 2.353.598	\$ 1.310.070	\$ 3.663.668		
29	\$ 92.303.256	\$ 2.385.371	\$ 1.278.296	\$ 3.663.668		
30	\$ 89.885.682	\$ 2.417.574	\$ 1.246.094	\$ 3.663.668		
31	\$ 87.435.471	\$ 2.450.211	\$ 1.213.457	\$ 3.663.668		
32	\$ 84.952.182	\$ 2.483.289	\$ 1.180.379	\$ 3.663.668		
33	\$ 82.435.369	\$ 2.516.813	\$ 1.146.854	\$ 3.663.668		
34	\$ 79.884.578	\$ 2.550.790	\$ 1.112.877	\$ 3.663.668		
35	\$ 77.299.353	\$ 2.585.226	\$ 1.078.442	\$ 3.663.668		
36	\$ 74.679.226	\$ 2.620.126	\$ 1.043.541	\$ 3.663.668	\$ 14.726.658	\$ 29.237.354
37	\$ 72.023.728	\$ 2.655.498	\$ 1.008.170	\$ 3.663.668		
38	\$ 69.332.381	\$ 2.691.347	\$ 972.320	\$ 3.663.668		
39	\$ 66.604.700	\$ 2.727.681	\$ 935.987	\$ 3.663.668		
40	\$ 63.840.196	\$ 2.764.504	\$ 899.163	\$ 3.663.668		
41	\$ 61.038.371	\$ 2.801.825	\$ 861.843	\$ 3.663.668		
42	\$ 58.198.721	\$ 2.839.650	\$ 824.018	\$ 3.663.668		
43	\$ 55.320.736	\$ 2.877.985	\$ 785.683	\$ 3.663.668		
44	\$ 52.403.898	\$ 2.916.838	\$ 746.830	\$ 3.663.668		
45	\$ 49.447.683	\$ 2.956.215	\$ 707.453	\$ 3.663.668		
46	\$ 46.451.559	\$ 2.996.124	\$ 667.544	\$ 3.663.668		

47	\$ 43.414.988	\$ 3.036.572	\$ 627.096	\$ 3.663.668		
48	\$ 40.337.422	\$ 3.077.565	\$ 586.102	\$ 3.663.668	\$ 9.622.209	\$ 34.341.804
49	\$ 37.218.310	\$ 3.119.113	\$ 544.555	\$ 3.663.668		
50	\$ 34.057.089	\$ 3.161.221	\$ 502.447	\$ 3.663.668		
51	\$ 30.853.192	\$ 3.203.897	\$ 459.771	\$ 3.663.668		
52	\$ 27.606.043	\$ 3.247.150	\$ 416.518	\$ 3.663.668		
53	\$ 24.315.0rim56	\$ 3.290.986	\$ 372.682	\$ 3.663.668		
54	\$ 20.979.642	\$ 3.335.414	\$ 328.253	\$ 3.663.668		
55	\$ 17.599.199	\$ 3.380.443	\$ 283.225	\$ 3.663.668		
56	\$ 14.173.121	\$ 3.426.079	\$ 237.589	\$ 3.663.668		
57	\$ 10.700.790	\$ 3.472.331	\$ 191.337	\$ 3.663.668		
58	\$ 7.181.583	\$ 3.519.207	\$ 144.461	\$ 3.663.668		
59	\$ 3.614.867	\$ 3.566.716	\$ 96.951	\$ 3.663.668		
60	\$ 0	\$ 3.614.867	\$ 48.801	\$ 3.663.668	\$ 3.626.590	\$ 40.337.422
<b>TOTAL</b>		\$ 150.000.000	\$ 69.820.062	\$ 219.820.062	\$ 69.820.062	\$ 150.000.000
<b>PROMEDIO</b>			\$ 1.163.668			
<b>FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR</b>						

*Tabla 21. Amortización de la deuda.*

En la tabla 21 se observa el cronograma de amortización de deuda el cual se pretende realizar un crédito de \$150.000.000 de pesos colombianos a 60 meses (5 años) con una cuota fija de \$ 3.663.668 pesos m/cte, si el proyecto fuera con financiamiento.

7.5. Determinación de los costos unitarios de importación.

<b>ESTRUCTURA DE COSTOS, GASTOS Y PRECIO UNITARIO</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>FACT OR</b>	<b>USA \$</b>	<b>TC</b>	<b>Pesos</b>	<b>ESTRUCT URA %</b>
Valor FOB		2,2	3.435	7,557	100%
costo transporte internacional	0,026			196	3%
gasto seguros	0,02			151	2%
Valor CIF				7.905	105%
Gastos de nacionalización y almacenaje	0,032			253	3,2%
Arancel	0			-	0,0%
Transporte incluido seguro	0,05			395	5,0%
Valor CIF más transporte nacional por unidad				8.553	113%
Gastos Administrativos por unidad				2.273	26,6%
Gastos de Ventas por unidad				439	5,1%
Gastos Financieros por unidad				49	0,6%
Costo De Venta Total Por unidad				11.314	100%
Margen Comercial	0,35			3.960	35%
Valor de Venta				15.274	135%
IVA	0,19			2.902	19%
Precio de Venta publico				18.177	
<b>FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR</b>					

Tabla 22. Estructura de costos, gastos y precio unitario.

En la tabla 22 se observa el costo unitario y los gastos generados para el proceso de exportación del esmalte de uñas el precio final a la venta del público será en pesos colombianos \$ 18.177.

#### 7.6. Balance general del proyecto.

<b>BALANCE INICIAL 02 DE ENERO 2022</b>							
<b>ACTIVOS</b>				<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			
<b>CUENTAS</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>	<b>CUENTAS</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Corriente		357.082.052	50%	Obligaciones Financieras		150.000.000	21%
Activos Fijos		254.000.000	36%	Capital Social		561.082.052	79%
Activos Diferidos		100.000.000	14%				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>711.082.052</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>711.082.052</b>	<b>100%</b>

Tabla 23. Balance general enero 2022

<b>BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE 2022</b>							
<b>ACTIVOS</b>				<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>			
<b>CUENTAS</b>		<b>TOTAL</b>	<b>%</b>	<b>CUENTAS</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Corriente		761.203.298	71%	Obligaciones Financieras		128.808.193	12%
Activos Fijos		254.000.000	24%	Impuestos Por Pagar		129.170.438	12%
Dep. Activos De Producción		-25.400.000	-2%	Patrimonio		811.824.667	76%
Activos Diferidos		100.000.000	9%	Capital Social	561.082.052		
Amortización Diferidos		-20.000.000	1,9%	Resultado Del Ejercicio	250.742.615		
			0%				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>1.069.803.298</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>1.069.803.298</b>	<b>100%</b>

Tabla 24. Balance general diciembre 2022.

<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS AL 31 DICIEMBRE 2022</b>		
<b>CUENTAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
<b>INGRESOS</b>		
<b>VENTAS</b>	<b>4.335.576.260</b>	<b>100,0%</b>
<b>EGRESOS</b>		<b>0,0%</b>
<b>COSTOS DE VENTAS</b>	<b>-3.211.537.971</b>	<b>74,1%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>1.124.038.290</b>	<b>25,9%</b>
<b>GASTOS ADMINSITRATIVOS</b>	<b>-645.209.428</b>	<b>14,9%</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>-76.143.603</b>	<b>1,8%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>-721.353.031</b>	<b>16,6%</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>402.685.258</b>	<b>9,3%</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>-22.772.205</b>	<b>0,5%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>379.913.053</b>	<b>8,8%</b>
<b>IMPUESTO A LA RENTA Y CREE</b>	<b>-129.170.438</b>	<b>3,0%</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>250.742.615</b>	<b>5,8%</b>

*Tabla 25. Estado de perdidas y ganancias al 31 de diciembre 2022.*

<b>ESTADO DE CAMBIOS EN AL SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2022</b>						
<b>CUENTAS DE BALANCE</b>						
<b>ACTIVOS</b>	<b>2/01/2022</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>VARIACION</b>	<b>VARI%</b>	<b>FUENTE</b>	<b>USO</b>
<b>Corriente</b>	<b>357.082.052</b>	<b>761.203.298</b>	<b>404.121.246</b>	<b>113%</b>		<b>404.121.246</b>
<b>Activos Fijos</b>	<b>254.000.000</b>	<b>228.600.000</b>	<b>-25.400.000</b>	<b>-10%</b>	<b>25.400.000</b>	
<b>Activos Diferidos</b>	<b>100.000.000</b>	<b>80.000.000</b>	<b>-20.000.000</b>	<b>-20%</b>	<b>20.000.000</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>711.082.052</b>	<b>1.069.803.298</b>	<b>358.721.246</b>	<b>50%</b>		
<b>PASIVOS</b>	<b>150.000.000</b>	<b>257.978.631</b>	<b>107.978.631</b>	<b>72%</b>		
<b>Obligaciones Financieras</b>	<b>150.000.000</b>	<b>128.808.193</b>	<b>-21.191.807</b>	<b>-14%</b>		<b>21.191.807</b>
<b>Impuestos Por Pagar</b>	<b>0</b>	<b>129.170.438</b>	<b>129.170.438</b>		<b>129.170.438</b>	
<b>PATRIMONIO</b>	<b>561.082.052</b>	<b>811.824.667</b>	<b>250.742.615</b>	<b>45%</b>		
<b>Capital Social</b>	<b>561.082.052</b>	<b>561.082.052</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>		
<b>Resultado Del Ejercicio</b>	<b>0</b>	<b>250.742.615</b>	<b>250.742.615</b>		<b>250.742.615</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>711.082.052</b>	<b>1.069.803.298</b>	<b>358.721.246</b>	<b>50%</b>		
<b>TOTALES</b>					<b>425.313.053</b>	<b>425.313.053</b>

*Tabla 26. Estado de cambios en la situación financiera al 31 de diciembre de 2022*



## 7.7. Flujo de caja del Proyecto.

FLUJO DE FONDOS SIN FINANCIAMIENTO O FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO							
AÑOS	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
CUENTAS	0	1	2	3	4	5	VR
<b>INVERSION</b>							
CAPITAL DE TRABAJO	357.082.052						357.082.052
ACTIVOS FIJOS	254.000.000						127.000.000
CARGAS DIFERIDOS	100.000.000						
<b>INGRESOS OPERACIONALES - VENTAS</b>		<b>4.335.576.260</b>	<b>5.210.597.790</b>	<b>6.262.219.300</b>	<b>7.526.082.830</b>	<b>9.045.023.824</b>	
COSTOS DE PRODUCCION O COSTO DE VENTAS		3.211.537.971	3.859.702.067	4.638.680.963	5.574.876.170	6.700.017.647	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>1.124.038.290</b>	<b>1.350.895.723</b>	<b>1.623.538.337</b>	<b>1.951.206.660</b>	<b>2.345.006.177</b>	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		645.209.428	645.209.428	645.209.428	645.209.428	645.209.428	
GASTOS DE VENTAS		76.143.603	76.143.603	76.143.603	76.143.603	76.143.603	
<b>RESULTADO OPERACIONAL O ANTES DE IMPUESTO</b>		<b>402.685.258</b>	<b>629.542.692</b>	<b>902.185.306</b>	<b>1.229.853.628</b>	<b>1.623.653.145</b>	
IMPUESTO A LA RENTA		136.912.988	214.044.515	306.743.004	405.851.697	535.805.538	
<b>RESULTADO NETO</b>		<b>265.772.271</b>	<b>415.498.177</b>	<b>595.442.302</b>	<b>824.001.931</b>	<b>1.087.847.607</b>	
DEPRECIACION MAQUINARIA, MOBILIARIO Y EQUIPO		20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	
AMORTIZACION DEL DIFERIDO		1.108.594	1.108.594	1.108.594	1.108.594	1.108.594	
<b>FLUJO DE FONDOS NETO DEL PROYECTO</b>	<b>711.082.052</b>	<b>286.880.865</b>	<b>436.606.771</b>	<b>616.550.896</b>	<b>845.110.525</b>	<b>1.108.956.202</b>	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>		<b>4.206.716.978</b>	<b>5.009.144.129</b>	<b>5.973.520.002</b>	<b>7.107.932.596</b>	<b>8.492.981.754</b>	
FUENTE: ELABORACION DEL AUTO							

Tabla 27. Flujo de fondos sin financiamiento.

En la tabla 27. Se observa el flujo de fondos (proyectado) sin financiamiento donde se estima la cantidad en efectivo que ingresa y egresa en el período de los 5 años.

## 7.8. Flujo de caja del Inversionista.

FLUJO DE FONDOS CON FINANCIAMIENTO O FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA							
AÑOS	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
CUENTAS	0	1	2	3	4	5	VR
<b>INVERSION</b>							
CAPITAL DE TRABAJO	- 357.082. 052						357.082. 052
ACTIVOS FIJOS	- 254.000. 000						127.000. 000
CARGAS DIFERIDOS	- 100.000. 000						
FINANCIAMIENTO	150.000. 000						
<b>INGRESOS OPERACIONALES - VENTAS</b>	0	4.335.576. 260	5.210.597. 790	6.262.219. 300	7.526.082. 830	9.045.023. 824	
<b>COSTOS DE PRODUCCION O COSTO DE VENTAS</b>		- 3.211.537. 971	- 3.859.702. 067	- 4.638.680. 963	- 5.574.876. 170	- 6.700.017. 647	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		1.124.038. 290	1.350.895. 723	1.623.538. 337	1.951.206. 660	2.345.006. 177	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		- 645.209.4 28	- 645.209.4 28	- 645.209.4 28	- 645.209.4 28	- 645.209.4 28	
GASTOS DE VENTAS		- 76.143.60 3	- 76.143.60 3	- 76.143.60 3	- 76.143.60 3	- 76.143.60 3	
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>		402.685.2 58	629.542.6 92	902.185.3 06	1.229.853. 628	1.623.653. 145	
GASTOS NO OPERACIONALES Y FINANCIEROS		- 22.772.20 5	- 19.072.40 0	- 14.726.65 8	- -9.622.209	- -3.626.590	
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	0	379.913.0 53	610.470.2 92	887.458.6 47	1.220.231. 420	2.104.108. 607	
IMPUESTO A LA RENTA		- 129.170.4 38	- 207.559.8 99	- 301.735.9 40	- 402.676.3 69	- 694.355.8 40	
<b>RESULTADO NETO</b>	0	250.742.6 15	402.910.3 93	585.722.7 07	817.555.0 51	1.409.752. 766	
DEPRECIACION MAQUINARIA, MOBILIARIO Y EQUIPO		25.400.00 0	25.400.00 0	25.400.00 0	25.400.00 0	25.400.00 0	
AMORTIZACION DEL DIFERIDO		20.000.00 0	20.000.00 0	20.000.00 0	20.000.00 0	20.000.00 0	
AMORTIZACION DE LA DEUDA		- 21.191.80 7	- 24.891.61 3	- 29.237.35 4	- 34.341.80 4	- 40.337.42 2	
<b>FLUJO DE FONDOS NETO DEL PROYECTO</b>	- 561.082. 052	274.950.8 08	423.418.7 80	601.885.3 53	828.613.2 47	1.414.815. 344	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	- 561.082. 052	4.084.833. 645	4.807.687. 398	5.676.496. 593	6.708.527. 778	8.119.353. 109	

FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR

*Tabla 28. Flujo de fondos con financiamiento.*

En la tabla 28. Se observa el flujo de fondos (proyectado) sin financiamiento donde se estima la cantidad en efectivo que ingresa y egresa en el período de los 5 años.

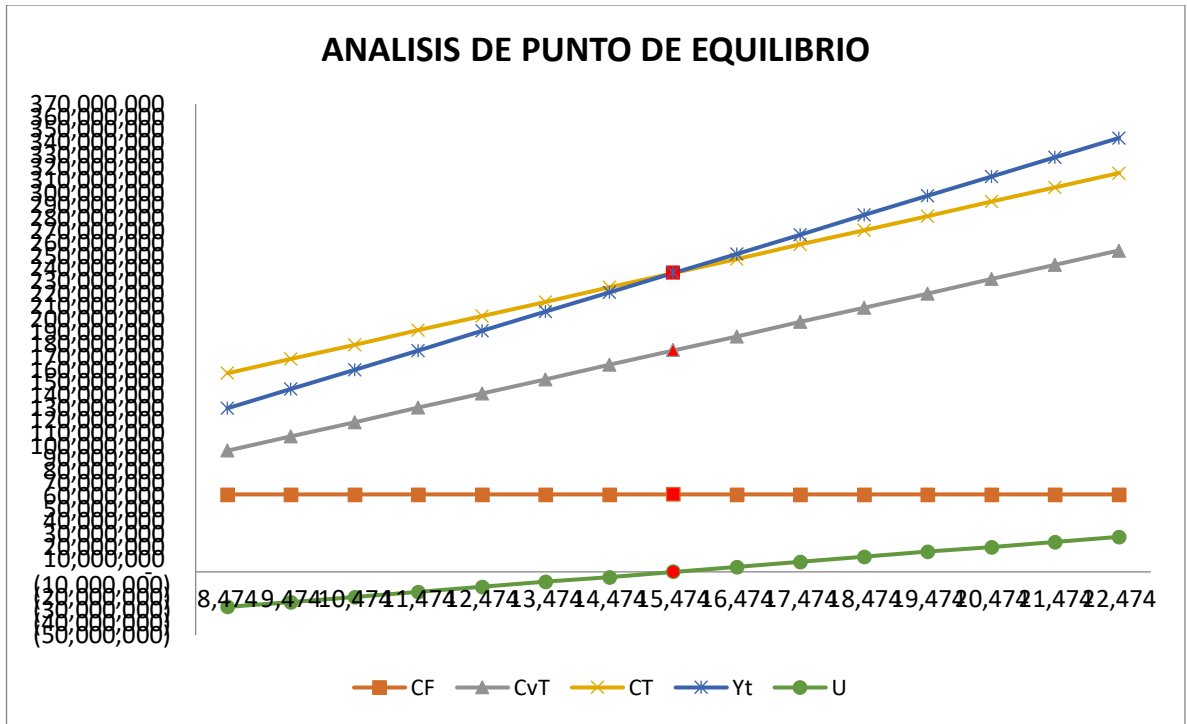
### 7.9. Análisis del punto de equilibrio.

<b>INFORMACION PARA EL ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>IMPORTE</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	53.767.452
GASTOS DE VENTAS	6.345.300
GASTOS FINANCIEROS	1.163.668
<b>TOTAL COSTOS FIJOS MENSUAL</b>	<b>61.276.420</b>
<b>COSTOS VARIABLE UNITARIO</b>	<b>11.314</b>
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA</b>	<b>15.274</b>
<b>FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR</b>	

*Tabla 29. Datos para punto de equilibrio*

<b>ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
<b>Q</b>	<b>CF</b>	<b>CvT</b>	<b>CT</b>	<b>Yt</b>	<b>U</b>
8.474	61.276.420	95.874.562	157.150.982	129.430.659	-27.720.324
9.474	61.276.420	107.188.980	168.465.400	144.705.123	-23.760.277
10.474	61.276.420	118.503.398	179.779.818	159.979.587	-19.800.231
11.474	61.276.420	129.817.815	191.094.236	175.254.051	-15.840.185
12.474	61.276.420	141.132.233	202.408.654	190.528.515	-11.880.139
13.474	61.276.420	152.446.651	213.723.071	205.802.979	-7.920.092
14.474	61.276.420	163.761.069	225.037.489	221.077.443	-3.960.046
15.474	61.276.420	175.075.487	236.351.907	236.351.907	0
16.474	61.276.420	186.389.904	247.666.325	251.626.371	3.960.046
17.474	61.276.420	197.704.322	258.980.742	266.900.835	7.920.092
18.474	61.276.420	209.018.740	270.295.160	282.175.299	11.880.139
19.474	61.276.420	220.333.158	281.609.578	297.449.763	15.840.185
20.474	61.276.420	231.647.576	292.923.996	312.724.227	19.800.231
21.474	61.276.420	242.961.993	304.238.414	327.998.691	23.760.277
22.474	61.276.420	254.276.411	315.552.831	343.273.155	27.720.324
<b>FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR</b>					

*Tabla 30. Punto de Equilibrio.*



*Grafica 5. Punto de Equilibrio.*

En la gráfica 5. Se observa el punto de equilibrio del proyecto dentro de este se estima que para llegar al punto de equilibrio se deben tener ventas totales de 15.474 correspondientes a \$ 236.351.907 millones de pesos colombianos.

## 8. EVALUACION FINANCIERA.

### 8.4. Valor Presente neto - VPN

El valor presente neto (VPN) se utiliza para evaluar inversiones actuales o potenciales y permite calcular el rendimiento de inversión (ROI) esperado, Este incorpora el valor del dinero en el tiempo en la determinación de los flujos de efectivo netos del proyecto, con el fin de poder hacer comparaciones correctas entre flujos de efectivo en diferentes periodos a lo largo del tiempo.

<b>FLUJO DE FONDOS NETOS CON FINANCIAMIENTO- CALCULO VPN</b>		
2021	0	-561.082.052
2022	1	109.443.193
2023	2	257.911.165
2024	3	436.377.738
2025	4	663.105.632
2026	5	1.289.645.151
VPN		\$453.850.194
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

*Tabla 31. VPN con financiamiento.*

En la tabla 30 se puede apreciar el VPN con financiamiento donde se observan los periodos de flujos de caja libre, para el periodo cero se indica el valor negativo ya que es el periodo de la inversión inicial por un valor de \$ 561.082.052, y finalmente como resultado un valor del VPN por \$453.850.194. dado que el valor es positivo el criterio de la VPN afirma que el proyecto se

acepta e indica que los dineros invertidos en el proyecto rentan a una tasa superior a la tasa de interés de oportunidad del 30%.

<b>FLUJO DE FONDOS NETOS SIN FINANCIAMIENTO- CALCULO VPN</b>		
2021	0	-711.082.052
2022	1	169.628.668
2023	2	319.354.574
2024	3	499.298.699
2025	4	727.858.328
2026	5	991.704.004
VPN		357.570.756
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

*Tabla 32. VPN sin financiamiento*

En la tabla 32 se puede apreciar el VPN sin financiamiento donde se observan los periodos de flujos de caja libre, para el periodo cero se indica el valor negativo ya que es el periodo de la inversión inicial por un valor de \$ 711.082.052, el valor es mucho mayor ya que no se cuenta con el financiamiento de los \$ 150.000.000 de pesos y finalmente como resultado un valor del VPN por \$357.570.756. dado que el valor es positivo el criterio de la VPN afirma que el proyecto se acepta e indica que los dineros invertidos en el proyecto rentan a una tasa superior a la tasa de interés de oportunidad del 30%.

### 8.5. Tasa Interna de retorno -TIR

La tasa interna de retorno también llamada rentabilidad, es la tasa de interés que hace igual a cero el valor de un flujo de beneficios netos al final de la vida útil del proyecto o en cualquier fecha en que se evalúe. Por lo tanto, se recomienda realizar la inversión en un proyecto cuando la tasa interna de retorno es superior a la tasa de interés promedio del mercado.

FLUJO DE FONDOS NETOS CON FINANCIAMIENTO- CALCULO TIR		
2021	0	-561.082.052
2022	1	109.443.193
2023	2	257.911.165
2024	3	436.377.738
2025	4	663.105.632
2026	5	1.289.645.151
TIR		54%
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

*Tabla 33. TIR con financiamiento.*

En la tabla 33 se puede observar la TIR con financiamiento en donde se determina que el proyecto devuelve el capital invertido con una tasa interna de retorno del 54% para un el proyecto con financiamiento, dado que la tasa de descuento del proyecto es del 30% se acepta el proyecto.

FLUJO DE FONDOS NETOS SIN FINANCIAMIENTO- CALCULO TIR		
2021	0	-711.082.052
2022	1	169.628.668
2023	2	319.354.574
2024	3	499.298.699
2025	4	727.858.328
2026	5	991.704.004
TIR		48%
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

*Tabla 34. TIR sin financiamiento.*

En la tabla 34 se puede observar la TIR sin financiamiento en donde se determina que el proyecto devuelve el capital invertido con una tasa interna de retorno del 48% para un el proyecto con financiamiento, dado que la tasa de descuento del proyecto es del 30% se acepta el proyecto.

#### 8.6. Periodo de recuperación de la inversión – PRI

<b>FLUJO DE FONDOS NETOS SIN FINANCIAMIENTO- CALCULO PRI</b>		
2021	0	-711.082.052
2022	1	169.628.668
2023	2	319.354.574
2024	3	499.298.699
2025	4	727.858.328
2026	5	991.704.004
VPN		368.560.709
INVERSION		711.082.052
FUAE		\$150.166.057
PRI		3,38
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

*Tabla 35. PRI sin financiamiento.*

En la tabla 34 se observa el período de recuperación de la inversión (PRI) que indica que para lograr el periodo de recuperación del proyecto y cubrir la inversión inicial el PRI arroja un valor de 3,38 años para un proyecto sin financiamiento.



<b>FLUJO DE FONDOS NETOS CON FINANCIAMIENTO- CALCULO PRI</b>		
2021	0	-561.082.052
2022	1	109.443.193
2023	2	257.911.165
2024	3	436.377.738
2025	4	663.105.632
2026	5	1.289.645.151
VPN		465.171.292
INVERSION		\$561.082.052
FUAE		\$189.528.989
PRI		2,43
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

*Tabla 36. PRI con financiamiento.*

En la tabla 36 se observa el período de recuperación de la inversión (PRI) que indica que para lograr el periodo de recuperación del proyecto y cubrir la inversión inicial el PRI arroja un valor de 2,43 años para un proyecto con financiamiento.

### **8.7. La razón ingreso a la inversión**

<b>RAZON DE INGRESO A INVERSION PROYECTO CON FINANCIAMIENTO</b>			
Año		Flujo de Fondos netos del proyecto	Razon ingreso inversion
2022	1	109.443.193	0,2
2023	2	257.911.165	0,5
2024	3	436.377.738	0,8
2025	4	663.105.632	1,2
2026	5	1.289.645.151	2,3
<b>INVERSION</b>			561.082.052
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>			

*Tabla 37. Razon de ingreso o inversión con financiamiento.*

La tabla 37 indica la razón de ingreso para el proyecto sin inversión con una inversión total a \$ 561.082.052 especifica que por cada unidad monetaria de inversión la empresa tendrá un 2.3 unidades monetarias de ingresos.

RAZON DE INGRESO A INVERSION PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO			
Año		Flujo de Fondos netos del proyecto	Razon ingreso inversion
2022	1	169.628.668	0,2
2023	2	319.354.574	0,4
2024	3	499.298.699	0,7
2025	4	727.858.328	1,0
2026	5	991.704.004	1,4
<b>INVERSION</b>			711.082.052
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>			

*Tabla 38. Razon de ingreso a inversió sin financiamiento.*

La tabla 38 indica la razón de ingreso para el proyecto sin inversión con una inversión total a \$ 711.082.052 especifica que por cada unidad monetaria de inversión la empresa tendrá un 1.4 unidades monetarias de ingresos.

### 8.8. Relación Costo – Beneficio

RAZON BENEFICIO COSTO PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO		
Año	Flujo de Fondos netos del proyecto	Flujo de costos del proyecto
2022	169.628.668	4.206.716.978
2023	319.354.574	5.009.144.129
2024	499.298.699	5.973.520.002
2025	727.858.328	7.107.932.596
2026	991.704.004	8.492.981.754
<b>Razon Beneficio costo.</b>		<b>0,097</b>
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

Tabla 39. Razon costo-beneficio sin financiamiento.

En la tabla 39 se observa el análisis de costo-beneficio del proyecto sin financiamiento el indicador de evaluación tiene un beneficio del 9.7%, siendo así un proyecto financieramente rentable.

RAZON BENEFICIO COSTO PROYECTO CON FINANCIAMIENTO		
Año	Flujo de Fondos netos del proyecto	Flujo de costos del proyecto
2022	109.443.193	4.084.833.645
2023	257.911.165	4.807.687.398
2024	436.377.738	5.676.496.593
2025	663.105.632	6.708.527.778
2026	1.289.645.151	8.119.353.109
<b>Razon Beneficio costo.</b>		<b>0,078</b>
<b>FUENTE: ELABORACION AUTOR</b>		

*Tabla 40. Razón costo-beneficio con financiamiento.*

En la tabla 40 se observa el análisis de costo-beneficio del proyecto sin financiamiento el indicador de evaluación tiene un beneficio del 7,8%, siendo así un proyecto financieramente rentable.

## **9. IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL.**

- El impacto social que generara este proyecto PNI será positivo, ya que permitirá generar empleo y aprovechar de los tratados internacionales con estados unidos para que el desarrollo de las exportaciones hacia ese país en cuanto a artículos de belleza crezcan.

- El impacto ambiental en la industrial de la belleza ha venido tomando un punto de análisis muy importante, porque se ha identificado que los materiales e ingredientes que se utilizan como los disolventes químicos y los plastificantes se han venido sustituyendo por otros más orgánicos y saludables, siempre y cuando estos materiales e ingredientes naturales tengan el mismo resultado que se espera en cuanto a los esmaltes actuales.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

1. El análisis del Punto de Equilibrio arroja que para el proyecto se necesitara tan solo vender 15.474 Unidades, no más del 5,2% de su producción anual.

2. Se concluye que la proyección de demanda insatisfecha para el 2026 dentro de nuestro mercado objetivo “población mujeres” sea de 2.838.447 se espera acaparar el 10% de esta misma y poder cumplir con la exportación anual de 283.845 unidades, dentro de la proyección de ventas esperadas..

3. De acuerdo al análisis del estudio de mercado se concluyó para el periodo 2022 el cubrimiento de la demanda dirigida será del 12% para el primer periodo, terminando según la proyección de demanda dirigida para el 2026 con un porcentaje de cubrimiento de esta demanda al 25%, haciendo que en el transcurso del proyecto el cubrimiento aumente en casi un 13% mas.

4. Después de evaluar la viabilidad financiera del proyecto se logró determinar para para iniciar con el proyecto se necesita un presupuesto de \$711.082.052 millones de pesos dentro de lo cual es capital de trabajo disponible corresponde al 79% y el recurso a conseguir financiado corresponde a tan solo el 21% del proyecto.

5. La factibilidad legal para exportar esmalte para uñas tiene como regulación la norma 516 de 2002 de la Comunidad Andina de Naciones, norma que es avalada por la legislación de los EE.UU (FDA “Administración de alimentos y medicamentos) para clasificar un producto como cosmético. Los parámetros legales y técnicos para la aceptación de un producto como el esmalte de uñas en Estados Unidos es similar al del país Colombia.

6. Al considerar el objetivo de este proyecto y luego del análisis de indicadores como TIR, VPN, PRI, se concluye que el proyecto es factible ya que cumple con las expectativas propuestas. Es decir, queda demostrado que el proyecto en su funcionamiento es un negocio viable y arroja un margen de utilidad que se encuentra entre el 10 al 12.8%.

7. La pertinencia ambiental del proyecto permite incursionar en materia prima que sea 100% natural promoviendo análisis, comprensión y solución alternativas ambientales que permitan generar un ambiente más sano para el mundo.

8. A partir de analizar los indicadores que se utilizaron para determinar la factibilidad y rentabilidad económica del proyecto, a través del VPN y la TIR el cual se basan en los flujos de caja de la empresa; se concluye que es viable el proyecto con una tasa de oportunidad del 30%.

9. Analizando los flujos de caja de los dos proyectos con y sin financiamiento a través del VPN y la TIR, se pudo determinar cuál de los dos proyectos resultaría más rentable, se obtuvo como resultado que con cualquiera de los dos proyectos es viable para hacer su ejecución, ya que la TIR supera la tasa de descuento y el VPN es positivo.



## **RECOMENDACIONES**

1. Los requerimientos legales para la exportación del esmalte de uñas se encontraron que no existen aranceles para este producto en estados unidos, lo que hace que se reduzcan los costos totales de exportación y hace factible que las inversiones a futuro sean mayores.

2. Se recomienda que para próximas producciones de este producto se disminuyan los costos en materiales realizando procesos de elaboración que integren productos naturales.

3. Se puede acaparar más demanda insatisfecha ya que se logró incurrir en un 10% total de la demanda para la ciudad de New York, permitiendo convertir a Colombia en un país de importancia comercial en este sector de la belleza.

4. Existe en el sector de la belleza la oportunidad de elegir una gran cantidad de productos a exportar y poder ofrecer un mejor mercado internacional y llegar a acuerdos comerciales según la necesidad, demanda y rentabilidad.

## BIBLIOGRAFIA.

- <https://www.pgconocimiento.com/metodos-de-analisis-estadistico/>
- EL MERCADO DE ESMALTES EN EL PAIS MUEVE MAS DE 17 MILLONES. (2019). LA REPUBLICA. •
- Euromonitor. (2020). Industria de esmaltes en Colombia.
- Gardey, J. P. (2009). Definición de influencia. Definición de.
- Gonzales, x. (2019). El mercado de esmaltes en el país mueve más de US\$17 millones anualmente. La república .
- Google Maps . (2019 ). Planta vogue. Funza Cundinamarca.
- L'Oreal Group. (2016). ¿Quiénes somos?
- Raffino, M. E. (08 de abril de 2020). Competencia. Concepto. De .
- Trout, A. R. (2002). La batalla por su mente. Mexico: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA DE MEXICO.
- Innovación , preferencia, productividad y dinamismo.
- <https://hipertextual.com/2018/04/curiosa-historia-esmalte>
- <https://institutovalencianodelpie.es/historia-esmalte-unas-pies/>
- <https://www.masquenegocio.com/2019/02/14/tendencias-comportamientoconsumidor/>
- <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=504145cb-c956-4a83-99d0-abbe53b1c457>

- Fuente:<https://www.iep-edu.com.co/cual-son-las-tareas-de-un-director-general/#:~:text=Funciones%20de%20un%20Gerente%20General&text=Organizar%20los%20recursos%20de%20la,el%20trabajo%20de%20la%20organizaci%C3%B3n>