

**Exportación de Velas con Partida Arancelaria 34060000 Hacia los Estados
Unidos**



Pilar Elizabeth Garavito Mariño

Director:

Juan Carlos Pulido Peña

**Universidad Antonio Nariño
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Comercio Internacional
Dirección Nacional UDCII
Bogotá
2021**

Contenido



Agradecimientos	8
Resumen Ejecutivo de la Propuesta	10
Abstract	12
Introducción	13
Estudios Preliminares	14
Planteamiento del Problema.....	14
Objetivos	16
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos.....	16
Alcance	16
Justificación	17
Metodología	18
Población muestra.....	18
Técnicas e instrumentos para recolectar la información.....	20
Técnicas e instrumentos para analizar la información.....	20
Fuentes de información secundarias	20
Definición y justificación del tipo de estudio.	21
Fase 1. Producción.....	21
Fase 2. Identificación de mercado.	21
Fase 3. Análisis logístico y administrativo	21
Fase 5. Análisis legal y financiero.	22
Desarrollo del Proyecto	22
Estudio de Mercado	22



Análisis de los Antecedentes	23
Características del consumidor	24
Análisis de la demanda	24
Análisis de la oferta	25
Análisis de Precios	27
Sistemas de Comercialización	29
Canal de distribución	29
Proyecciones de Mercado	29
Proyección de la Demanda.....	29
Proyección de la oferta.....	30
Proyección de Precios	31
Estudio Técnico	31
Mercado Laboral	31
Macrolocalización	32
Macrolocalización País Origen	32
Macro localización en país de destino	33
El proceso de Importación y exportación	34
Distribución de la planta y/o bodega.....	36
Reglas de etiquetado en Colombia	37
Reglas de etiquetado en Estados Unidos.....	37
Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos	38
Capital de Trabajo.....	38
Estudios Administrativos	39
Estructura Organizacional.....	39
Misión.....	40



Visión.....	40
Políticas de Calidad	40
DOFA	40
Estrategia.....	41
Estudio Legal.....	42
Estatutos.....	42
Capítulo I	44
Determinaciones Relativas a la Constitución de la Sociedad.....	51
Representación legal	51
Suplente.....	51
Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación	52
Personificación jurídica de la sociedad.....	52
Estudio Financiero	53
Inversiones y fuentes de financiación (balance preoperativo).....	53
Presupuestos de ingresos, costos, gastos.....	54
Determinación de los costos unitarios de exportación.....	55
Balance Inicial.....	56
Estado de resultados.....	57
Flujo de caja del Proyecto.....	58
Flujo de caja del Inversionista	59
Análisis del punto de equilibrio	59
Evaluación Financiera.....	61
Aporte en lo Social y Ambiental.....	66
Conclusiones	67
Bibliografía	69



Bibliografía



Lista de figuras

Figura 1. Oferta exportable de PielArt.....	
Figura 2. Productores – Minoristas o detallistas consumidores.....	29
Figura 3. Macrolocalización país de origen.....	32
Figura 4. Ubicación de Memphis.....	33
Figura 5. Memphis EEUU	33
Figura 6. Proceso de Producción de las velas	35
Figura 7. Diagrama de elaboración de Velas PielArt SAS	36
Figura 8. Distribución de la planta de producción o bodega	37
Figura 9. Estructura organizacional	39
Figura 10. Matriz DOFA PielArt	40



Lista de figuras

Tabla 1. Países con mayor importación de productos procedentes de Colombia	23
Tabla 2. Referencias de velas	27
Tabla 3. Valor es dólares de las velas tipo exportación.....	28
Tabla 4. Proyección de ventas	30
Tabla 5. Proyección de la oferta	31
Tabla 6. Cálculos capital de trabajo.....	38
Tabla 7. Capital autorizado.....	46
Tabla 8. Inversiones y fuentes de financiación (balance pre operativo).....	53
Tabla 9. Gastos pre-operativos	53
Tabla 10. Presupuestos de ingresos, costos, gastos	54
Tabla 11. Costos unitarios de exportación.....	55
Tabla 12. Balance inicial	56
Tabla 13. Estado de resultados	57
Tabla 14. Flujo de caja del proyecto.....	58
Tabla 15. Flujo de caja del inversionista	59
Tabla 16. Análisis del punto de equilibrio.....	60
Tabla 17. Clasificación análisis de riesgo	64
Tabla 18. Clasificación de riesgos	65
Tabla 19. Modelo de gestión de riesgos	66



Agradecimientos

Agradezco principalmente a papá Dios, a mi mamá Elizabeth, por brindarme salud, inteligencia y capacidad, para culminar un logro más. A mis padres, hermanos y sobrinos, ya que ellos fueron una parte importante y un apoyo incondicional para este arduo proceso. A la Universidad Antonio Nariño por formarme como Profesional en Comercio Internacional. A mis amigos, conocidos y allegados, los cuales también fueron influyentes en este proceso. A la vida por darme tan maravillosa oportunidad, por todo lo que trajo consigo, por el crecimiento no solo profesional, sino también personal, por los valores y las enseñanzas, las risas, las lágrimas, los trasnochos y de más. Agradezco enormemente a todos ustedes, por este regalo de felicidad que han tenido conmigo.

Pilar Elizabeth Garavito Mariño



Dedicatoria

*Dedico mi trabajo a un ser importante para mi vida,
un ser que fue promotora principal para encaminarme en este viaje,
un ser de luz que guio mis pasos hasta el último día de su vida, el ser que más creyó en mí y
me brindó su apoyo incondicional, a la que le prometo que esto acaba de empezar,
este no es el fin de un logro más, este es el inicio al paso de grandeza
y éxito que me brinda y brindará la vida.*

*Este va a ser uno de tantos logros, marcando este como el más importante,
porque fue en este en el que tú hiciste parte,*

*Gracias por ser ese faro de luz que me alumbraba en la oscuridad,
Gracias por enseñarme, por guiarme y hacer de mi lo que soy y seré hoy y siempre.*

A ella dedico este libro a mi mamá.

Pilar Elizabeth Garavito Mariño



Resumen Ejecutivo de la Propuesta

La empresa PielArt, cuenta con un trayecto en el mercado de cuatro años, esta empresa surgió por iniciativa del autor quién, inicialmente transformando unos arreglos de vela, usando un poco de creatividad, ingenio e imaginación y es así que actualmente se crea, se comercializa y/o desarrollan productos como: vela tallada, vela artesanal, vela aromatizada, vela personalizada, velones y diseños de porta velas, en diferentes tamaños, precios, aromas y presentaciones.

Lo que inicialmente era un arreglo, poco a poco se ha venido fortaleciendo.

Actualmente hay que tener en cuenta que esta empresa no existe comercialmente, pero cuenta con una línea de producción y comercialización de velas denominada “PielArt – Una luz con arte y aroma” lo cual ha venido estando presente en el mercado y exportando estos productos en Sotaquirà, Yopal y Bogotá. Nuestro fuerte es la comercialización, el diseño único manejando el potencial del producto, mostrando así en cada vela la calidad, diseño y aroma.

Los productos de vela poco a poco han logrado posicionarse y fortalecerse de tal manera que hoy en día somos reconocidos por su buena calidad, logrando satisfacer las necesidades e intereses de nuestros clientes.

Actualmente la empresa PielArt está considerando un proceso de exportación del producto a Estados Unidos, con el fin de ser reconocida por su calidad, trabajo y satisfacción entre otras.

De esta manera se ha determinado el mercado objetivo, los requisitos aduaneros, financieros y legales, además de los medios de transporte más viables para generar el desplazamiento del producto a Estados Unidos.



De igual manera es importante precisar que la empresa cuenta con presencia en redes sociales, Facebook (<https://www.facebook.com/piel.art.7/>) e Instagram (velas_pielart), y Servicio de atención de ventas por WhatsApp.

Este negocio se dedica a la producción y comercialización de velas, por lo cual el público objetivo es B2C, ya que está dirigido al público en general. Las velas están hechas a base de cera y parafina, el negocio cuenta con diseños únicos y diversos aromas.

Palabras claves: Exportación, B2C (Negocio a Consumidor), Velas artesanales, talladas, aromatizadas, decorativas, personalizadas.



Abstract

The company PielArt, has a journey in the market for years, this company arose with the initiative to commercialize and / or develop products such as: carved candle, handmade candle, scented candle, candle, candles and candle holder designs, in different sizes, prices, aromas, and presentations. What used to be an arrangement has gradually been strengthened.

Currently, this has a line of production and marketing of candles called “PielArt – A light with art and aroma” which has been present in the market and exploring these products in Sotaquira, Yopal and Bogotá. Our strength is the commercialization, the unique design managing the potential of the product, thus showing the quality, design and aroma in each candle.

Little by little candle products have managed to position themselves and become stronger in such a way that today we are recognized for their good quality, managing to satisfy the needs and interests of our customers.

Currently, the company PielArt is considering a process of exporting the product to the united states in order to be organized for its quality, work, satisfaction among others. In this way, the objective of the market, the customs, financial and legal requirements, as well as the most viable means of transport have been determined to generate the displacement of the product to the United states.

In the same way, it is important to specify that the company has a presence on social networks, (<https://www.facebook.com/piel.art.7/>) and Instagram (velas_pielart), and a sales service through WhatsApp.

Our business is dedicated to the production and marketing of candles, which is why our target audience is B2C since it is aimed at the general public. The candles are made from paraffin wax, our business has unique designs and various scents.

Key Words: Export, B2C (Business to consumer), Handmade, carved, scented, decorative, personalized candles



Introducción

El presente Plan de Negocios realiza una propuesta de diseño y elaboración con velas personalizadas, velas decorativas, vela artesanal y vela tallada en parafina, para la motivación de los diferentes clientes y que tengan los diseños de acuerdo con sus gustos y necesidades. Esta estrategia surgió en el año 2018, además la pondré en práctica haciendo un marketing directo de publicidad, haciendo uso de herramientas tecnológicas, como las redes sociales, correo electrónico, contacto al cliente, entre otros. Esto me ayuda a adquirir más experiencia y a mantener un punto alto en el mercado.

Esta es la idea de PielArt, una luz con arte y aroma. Es una empresa pensada y creada para hacer velas con aroma y de manera artesanal, teniendo como valor agregado el dar gusto a cada cliente según su preferencia, forma, color y aroma, dispuestos a decorar cada rincón, dar luz y reflejar la personalidad de quienes la adquieren, para lo cual se basa en tres pasos fundamentales:

El primer capítulo nos llevara a la investigación de carácter técnico acerca del procedimiento en parafina, herramientas, y las técnicas más utilizadas. Sumando así la oferta del mercado.

El segundo proceso es la elaboración de las velas, cuyos diseños son únicos a través de la presentación del proceso de experimentación.

Finalmente se presentarán las conclusiones generales, así como las recomendaciones.



Estudios Preliminares

Planteamiento del Problema

Parte de los intereses académicos del programa de Comercio Internacional de la Universidad Antonio Nariño son el estudio de las importaciones y exportaciones a nivel mundial. Este plan de exportación pretende explorar el intercambio desde Colombia con el resto del mundo del producto de vela, por tal razón, es de gran importancia conocer su procedimiento en los últimos años y si ha estado influenciado por el comportamiento de otros departamentos y la puesta en marcha de los tratados de libre comercio vigentes del país. El contexto del tema a tratar justifica y da la pertinencia del estudio que se conecta plenamente con el perfil profesional del egresado de la Institución.

Delimitando el espacio y el tiempo de estudio de esta investigación, se enfoca en lo producido y lo exportado hacia Estados Unidos durante los años 2015 a 2021. Así mismo se informa que existen fuentes secundarias que garantizan la viabilidad de la investigación y que permite conocer el detalle la participación por departamento. Con base a lo anterior, a continuación, menciono algunas publicaciones que son afines a los propósitos de investigación y del planteamiento del problema, que al finalizar esta sección se cerrará con una pregunta orientadora.

Es así que a fin de contribuir con el crecimiento de las exportaciones de velas en el mercado internacional, se pretende realizar un plan exportador que sirva como herramienta a la empresa PierArt, en la búsqueda de mercados extranjeros para su productos específicamente el de las diferentes velas, para lo cual se realizará una caracterización tanto de la empresa como del producto con el fin de mostrar su potencial exportador, de igual forma se realizará una búsqueda de un mercado objetivo que brinde las condiciones necesarias para realizar una exportación exitosa teniendo en cuenta requisitos, vistos buenos,



logística internacional y de costos, que harán parte de los capítulos de la presente investigación.

Ahora bien, la viabilidad de este proyecto está constituida por la capacidad de establecer una empresa de velas dentro del escenario de mercado internacional, desarrollando un proceso estructurado, medido y no ambicioso que le permita a la empresa crecer de manera lenta y progresiva, pero segura, para lo cual se prevé la articulación estratégica de empresas que permitan el posicionamiento y difusión internacional del producto; reduciendo el nivel de costos financieros y de costos en los procesos de transporte del producto, desde la ciudad de Tunja hasta Estados Unidos, así mismo la viabilidad de esta propuesta se sustenta en la capacidad de acceso a la información, la posibilidad de comparar costos, la conectividad digital y los recursos técnicos, tecnológicos, logísticos y financieros para ejecutar el proyecto; contando con el anclaje de asesoría profesional brindado por expertos en el tema. (Ruiz, 2021).

En ese orden ideas, el presente estudio es importante por cuanto no solamente promueve un proceso de investigación académica, sino también la generación de nuevas ideas de negocio, las cuales pueden trascender en la generación de nuevos empleos en el panorama nacional e internacional, posicionando un producto netamente propio como lo es la comercialización de velas

De acuerdo con lo expuesto hasta el momento, se formula la siguiente pregunta orientadora para pasar a formular los objetivos de investigación, ¿Es viable la exportación de velas con subpartida arancelaria 34060000 para Estados Unidos?



Objetivos

Objetivo General

Formular un estudio de prefactibilidad para determinar la viabilidad y rentabilidad para la exportación de velas con subpartida arancelaria 34060000 con destino a Estados Unidos.

Objetivos Específicos

Determinar la capacidad exportadora de la empresa PielArt para atender la demanda exigida.

Realizar un estudio de mercado que defina el valor de venta y el valor de aceptación con el producto de vela en el mercado hacia los Estados Unidos.

Realizar un estudio, técnico, logístico y administrativo que establezca los requerimientos necesarios para llevar a cabo la ejecución del proyecto.

Construir financieramente el mejor modelo para la empresa a crear con el propósito de iniciar exportación hacia los Estados Unidos.

Alcance

La presente investigación busca generar mecanismos académicos que sirvan para desarrollar procesos de exportación de Colombia a Estados Unidos, articulando a dicha actividad otro tipo de productos y otras empresas, se busca que este estudio posibilite viabilizar y esclarecer la información pertinente a requisitos, costos, forma de transporte, mercados, precios, dinámicas de negociación, forma de posicionamiento del producto, entre otros, que resultan indispensables para efectuar un proceso de exportación al país en



mención; de igual manera se espera que esta investigación sirva de referencia a otros estudios.

Justificación

La empresa PielArt, nació hace cuatro años, esta empresa surgió por iniciativa propia quien, inicialmente transformando unos arreglos de vela, usando un poco de creatividad, ingenio e imaginación y es así que actualmente se crea, se comercializa y/o desarrollan productos desarrollados bajo el régimen simplificado, productos como: vela tallada, vela artesanal, vela aromatizada, vela personalizada, velones y diseños de porta velas, en diferentes tamaños, precios, aromas y presentaciones.

Y la oportunidad que hay en el exterior por eso he decidido plantear el plan de negocios y su propósito es demostrar la viabilidad de este.

La línea de investigación es el crecimiento y desarrollo del grupo GEDES de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Este Plan de Negocios se alinea con la investigación del programa de Comercio Internacional de acuerdo con lo definido por el grupo de investigación GEDES (2016) para la línea denominada Crecimiento y Desarrollo. (Bellón, 2016).

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (2016 citado por Bellón, 2016). Sostiene que “se entiende por crecimiento económico el proceso dinámico por el cual se transforma una economía, específicamente, un proceso dinámico por el cual el ingreso del país, y el ingreso por habitante registran unas tasas de crecimiento positivas o negativas, o, una economía en que estas tasas presentan un crecimiento auto sostenido como una característica de largo plazo”.

Efectivamente el desarrollar este plan de negocios me permite traer lo visto durante la carrera para poder estructurar este plan de negocios y de esta forma aplicar los conocimientos adquiridos.



Este tipo de negocios me pone en contacto con el sector público, oficial y privado porque inicialmente serán los proveedores, clientes, sumando aportes para la construcción del plan de negocios de exportación.

Si efectivamente esto me permitió estructurar un plan de tal manera que abarque áreas administrativas, legales, financieras, análisis de mercado y pues esto desarrolla de una manera estructural y no dejar ningún ámbito por fuera de estudio.

Metodología

Población muestra



Imagen Adamson, V. (2021, 30 de Julio). Imagen Memphis

Memphis es una ciudad situada en la esquina sudoeste del estado de Tennessee, en Estados Unidos. Es también sede del Condado de Shelby. La ciudad se localiza sobre el cuarto Chickasaw Bluff, al sur del punto de confluencia de los ríos Wolf y Mississippi.

Memphis tiene una población estimada de 646.849 habitantes, siendo la ciudad más grande del estado de Tennessee, la tercera del sudeste de los Estados Unidos y la decimonovena de todo el país. El área metropolitana de Memphis, que incluye condados adyacentes en los estados de Mississippi y Arkansas, tiene una población de 1.305.946 habitantes. Esto hace de Memphis la segunda área metropolitana más grande del estado



superada sólo por Nashville. Es también la más joven de las grandes ciudades de Tennessee. (Memphis, 2021)

Historia

Los primeros habitantes de Memphis fueron los indios nativos americanos que vivían a lo largo del río Mississippi. Los primeros europeos que vieron el río desde Memphis fueron los españoles Hernando deSoto, que cruzó el Mississippi cerca de Memphis en 1541. Un siglo más tarde los exploradores franceses Marquette y Joliet. A estos les siguieron otros hasta que en 1763, después de la guerra entre franceses e indios, Europa ganó el control de la zona. En 1790, Memphis se convirtió en territorio de los Estados Unidos y pasó a tener condición de Estado en 1796. (Memphis (Estados Unidos))

Desarrollo Economico

La economía de Memphis es diversa. Servicios centrados en Memphis incluyen banca y finanzas, bienes raíces, sin fines de lucro más grande incluyendo aves acuáticas del mundo y la organización de conservación de los humedales, y una cadena de restaurantes.

Cultura

La cultura ocupa un lugar importante en la ciudad que cuenta con varios e interesantes museos para los visitantes, como por ejemplo el Chucalissa Museum y su pueblo Indio (indian village), donde se pueden ver los restos arqueológicos de un asentamiento de nativos americanos que data del siglo XV e incluso participar de las excavaciones. Por otra parte, el Museo Nacional de los Derechos Civiles, con una superficie de más de 10.000 pies cuadrados, está ubicado en un vecindario pobre de la ciudad y permite conocer el camino a través de la historia del movimiento por los derechos civiles y en estrecha relación a ello, el



antiguo Motel Lorraine, donde fuera asesinado Martin Luther King fue restaurado y está dedicado a hacer conocer la historia del movimiento de los derechos civiles. (TurismoEEUU, 2016)

Técnicas e instrumentos para recolectar la información

El proceso de recolección es la técnica de descargar bases de datos mediante un proceso sistemático en TradeMap, legiscomex y el proceso para recolectar esta información es descargando archivos en Excel para consolidar los datos objetivos de estudio. (TRADEMAP, 2019)

Técnicas e instrumentos para analizar la información

Para llevar a cabo el proceso de análisis de la información se hace uso de tablas dinámicas, gráfica, identificando tendencias, variaciones, y/o comportamientos para poder identificar cual es el estado a donde se llegará. Donde su mayor valor FOB es en USD por periodo, en exportador, importador dándole uso al máximo Excel. Todo lo anterior es para dar cumplimiento a los objetivos específicos planeados y a la pregunta que orienta el planteamiento del problema.

Fuentes de información secundarias

Con respecto a las fuentes utilizadas para llevar a cabo el presente estudio, se precisa que la totalidad de este proceso de búsqueda de información fue hecha recurriendo a fuentes secundarias constituidas por portales digitales de reconocida confiabilidad e idoneidad informativa, estado entre ellos: documentos académicos tanto de la Universidad Antonio Nariño como de otras universidades, algunos repositorios de estudios académicos



universitarios y portales electrónicos de la Trademap, Procolombia, DIAN, Legiscomex, y Feria de la ciencia.

Definición y justificación del tipo de estudio.

El presente estudio es una investigación de corte académico a través de la cual se valoran y estudian datos reales como precios y cifras, lo que hace que la investigación tenga un enfoque cuantitativo - descriptivo, debido a que plasmas hechos y situaciones reales de la empresa PielArt y así determinar un resultado que permita difundir las estrategias necesarias para la internacionalización de la empresa. Dentro de ellas encontramos las siguientes fases:

Fase 1. Producción.

Recolección de la información (PielArt)

Fase 2. Identificación de mercado.

En esta fase se revisaron antecedentes competidores y precios, además otros factores que integran este escenario comercial.

Fase 3. Análisis logístico y administrativo.

En esta fase del estudio se realizaron varios análisis estando dentro de ellos: macrolocalización y microlocalización de los países involucrados en el proceso de exportación, de igual manera se efectuó un análisis de gastos, de capital de trabajo y de inversión fija necesaria para efectuar la exportación, haciendo uso de los portales de internet que brindan la información requerida de precios, transportadoras, impuestos, gestiones legales y tiempos requeridos para llevar a cabo la exportación de los productos.

Fase 4. Exportación.

Como ya se había mencionado anteriormente se propone un estudio de viabilidad para la creación y exportación de una empresa productora de velas con Partida Arancelaria 34060000.



Ahora bien, en el proceso pertinente a la exportación, esta se llevará a cabo de la siguiente manera: Proceso de almacenamiento del producto, Proceso de embalaje y carga del producto, Proceso de transportación del producto al país de destino.

Presentación y revisión de la documentación y protocolos de exportación en los centros de recepción del producto constatación del producto recibido, revisión de su calidad y estado de llegada-garantía-reclamos.

Fase 5. Análisis legal y financiero.

A partir del estudio de viabilidad para la creación y exportación de una empresa productora de velas con Partida Arancelaria 34060000, se identificó el nivel de viabilidad del producto de la empresa PielArt, con destino a Estados Unidos, para cual se requirió un análisis de distintas variables económicas dentro de las cuales tenemos: demanda, oferta, amenazas en el mercado, perfil gastronómico del país consumidor de velas, sumando a los requerimientos económicos y legales que se necesita para la exportación a Estados Unidos.

Desarrollo del Proyecto

Estudio de Mercado

En esta gráfica podemos observar cuales son los países con mayor importación de productos exportados por Colombia y vemos que para Estados Unidos del 2015 al 2021 todos los años varió, siendo así que en el 2021 tuvo un gran volumen en la exportación de velas.

**Tabla 1.**

Países con mayor importación de productos procedentes de Colombia

País	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Total General
Panamá	USD 73.818.04	USD 115.449.25	USD 115.544.65	USD 68.109.98	USD 68.109.88	USD 73.762.71	USD 33.111.10	USD 604.915.96
Estados unidos	USD 10.649.58	USD 7.849.79	USD 10.625.71	USD 4.679.98	USD 201.834.79	USD 121.234.34	USD 104.354.10	USD 461.228.29
Venezuela	USD 81.661.79	USD 42.864.36		USD 81.296.00	USD 37.034.50		USD 2.303.00	USD 245.159.65
Costa Rica	USD 5.232.92	USD 14.562.74	USD 22.019.43	USD 43.333.62	USD 41.374.30	USD 46.671.26	USD 41.204.80	USD 214.399.58
Ecuador	USD 325.00		USD 992.00	USD 19.687.34	USD 72.674.01	USD 34.449.73	USD 17.873.50	USD 146.001.58

Nota: “Países con mayor importación de productos procedentes de Colombia”

Adaptado de TradeMap. Por Garavito, P. (2021).

Análisis de los Antecedentes. Producto. Se entiende por vela una fuente de iluminación, consistente en una mecha que asciende por el interior de una barra de combustible sólido, como puede ser la cera, la grasa o la parafina. (Vela, 2021)



Características del consumidor. El consumidor final de las velas son los hogares para usar en determinados lugares de la casa como baños, sala, comedor o en habitaciones.

No obstante, el alcance de la investigación y sus fuentes de información, permite identificar o caracterizar a los importadores en Estados Unidos como se ilustra en la siguiente tabla.

Nombre Empresa	Tipo de Empresa	Página Web	Posición como Importador
COPIA PARTNERS LLC	LLC	https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles.copia_partners_llc.6cbe5759eb260fd09bc7eabef8f07a1.html	1
SEED INC	LLC	http://www.seedinc.biz/Products.html	2
KALUZ LLC	LLC	https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles.kaluz_llc.0d7801e76f38395038597fb88eda3982.html	3
SHALOM BOOKS CORPORATION	CORPORATION	https://www.yelp.com/biz/shalom-books-corporation-woodside	4
ELEUTHEROS LLC	LLC	https://opencorporates.com/companies/us_ms/110594	5

Adaptado de Legiscomex. Por Garavito, P. (2021).

Análisis de la demanda.

La población que mas adquiere este producto de velas esta entre las edades de: 30 a 60 años según como se ilustra en la siguiente tabla.

POBLACION POR EDAD						
0-14 AÑOS DE EDAD	15-29 AÑOS DE EDAD	30-44 AÑOS DE EDAD	45-59 AÑOS DE EDAD	60-74 AÑOS DE EDAD	75-89 AÑOS DE EDAD	90+ AÑOS DE EDAD
121.449	134.423	133.553	122.988	108.722	43.881	5.696
HOMBRE POR EDAD						
0-14 AÑOS DE EDAD	15-29 AÑOS DE EDAD	30-44 AÑOS DE EDAD	45-59 AÑOS DE EDAD	60-74 AÑOS DE EDAD	75-89 AÑOS DE EDAD	90+ AÑOS DE EDAD
62.063	68.422	67.305	61.231	51.921	19.005	1.888
MUJER POR EDAD						
0-14 AÑOS DE EDAD	15-29 AÑOS DE EDAD	30-44 AÑOS DE EDAD	45-59 AÑOS DE EDAD	60-74 AÑOS DE EDAD	75-89 AÑOS DE EDAD	90+ AÑOS DE EDAD
59.383	65.998	66.244	61.755	56.797	24.871	3.804

Adaptado de (ZhujiWorld.com, s.f.)



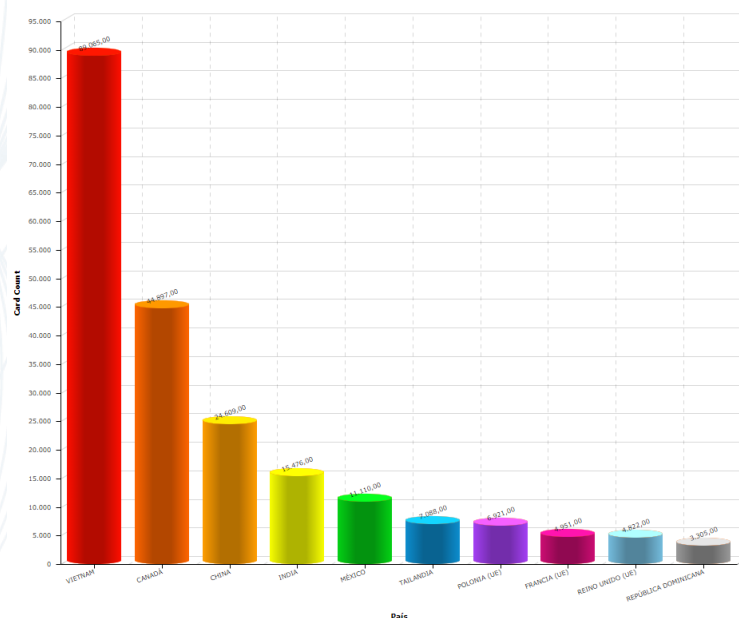
Análisis de la oferta.

De la oferta se puede decir que estos son los países de venta del producto de véla.

Colombia no pertenece allí ya que aún no suministra mayor cantidad, es por esta razón que sería una gran oportunidad.

PAIS	CANTIDAD 2015	CANTIDAD 2016	CANTIDAD 2017	CANTIDAD 2018	CANTIDAD 2019	CANTIDAD 2020	CANTIDAD 2021
VIETNAM	34.006.271	39.905.678	43.224.840	53.530.465	61.184.012	86.499.012	89.295.427
CANADA	35.166.542	32.934.557	31.689.651	39.551.546	32.941.566	66.080.895	44.972.143
MEXICO	14.164.217	16.850.862	22.151.149	26.614.654	27.190.448	38.044.921	30.266.107
CHINA	6.539.217	6.203.562	7.530.238	8.440.336	8.530.621	9.875.774	9.158.109
INDIA	13.266.342	14.175.061	19.444.206	19.436.474	19.320.004	7.426.686	7.935.891

Adaptado de (Legiscomex, 2021) Por Garavito, P. (2021).



(Legiscomex, Resumen detallada de registro, 2021)



La oferta exportable de PielArt es:

Figura 1. Oferta Exportable PielArt



FECHA: 15-10-2021
COTIZACIÓN N°: 055-2021

NOMBRE: PIELART
DIRECCIÓN: Diagonal 64 A.0 este 65
CIUDAD /PAÍS: Tunja/ Colombia
TELÉFONO: 3118704922
E- MAIL: Pvelas64@gmail.com
REDES SOCIALES: <https://www.facebook.com/piel.art.7/> y [velas_pielArt](https://www.facebook.com/velas_pielArt)

NOMBRE TÉCNICO	Velas PielArt.
NOMBRE COMERCIAL	PielArt
POSICIÓN	34060000
ARANCELARIA	
CANTIDAD	240 unidades en 20 cajas y 12 unidades en 1 caja.
PESO/VOLUMEN	25 kg de peso bruto / 129
CONTROL DE CALIDAD	Acogidos a medidas internacionales 780, 9001, 14001 y 45001
COMPOSICION	Pabulo, parafina, colorante
EMPAQUE	Bolsa plástica por unidad o cajas de cartón corrugado
ETIQUETA	Cada etiqueta tiene: Descripción del producto, ciudad medidas, colores disponibles, redes sociales
EMBALAJE	Caja de cartón corrugado de 48cm largo, 48cm largo y 56cm alto
COMERCIALIZACIÓN	Redes sociales (Instagram, Facebook) y clientes al por mayor y detal.
TRANSPORTE	El transporte es aéreo desde Bogotá hasta la ciudad de Memphis, por el volumen de la mercancía y la demora en llegar, no conviene este modo de transporte
FORMA DE PAGO	50% anticipado y 50% contra entrega en un plazo de hasta 30 días o 50% anticipado, 25% contra entrega y el 25% restantes en un plazo de 30 días
MEDIOS DE PAGO	Transferencia electrónica.
DOCUMENTO SOPORTE	Documentos de constitución de la empresa, referencias bancarias para poder tener una certificación

Fuente: PielArt



Análisis de Precios. El precio es el valor de intercambio de los productos, se establece como un acuerdo entre el comprador y el vendedor en función a sus intereses, el precio es el valor de los productos expresado en términos monetarios.

El precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar el bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

Tabla 2.

Referencias de velas

Referencia	Concepto	Peso Unitario
V.Art_01	Las velas artesanales son un producto muy valorado por los aficionados al bricolaje, dado que su elaboración es sencilla y ofrece resultados muy vistosos.	\$70.000
V.Aro_02	Son las que se utilizan para los quemadores de esencias y pequeñas lámparas.	\$75.000
V.Per_03	Se destacan por ser originales.	\$90.000
V.Tal_04	Velas decorativas completamente a mano	\$150.000

Nota: “Referencia de velas”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Tabla 3.*Valor es dólares de las velas tipo exportación*

Venta	Producto	Precio
Estados Unidos Candlefish Año 2014		U\$ dólar americano 27.47 \$ peso colombiano 81.621
Estados Unidos Otherland - Las Velas Aromáticas que Necesitas en tu Hogar Año 2017		U\$ dólar americano 27.47 \$ peso colombiano 81.621
Estados Unidos <u>Brooklyn Candle</u> <u>Año 2013</u>		U\$ dólar americano 27.99 \$ peso colombiano 83.166
Estados Unidos Candle Co - Taller de Velas y Fragancias para el Hogar Año 2012		U\$ dólar americano 14.00 \$ peso colombiano 41.598

Nota: “Valor es dólares de las velas tipo exportación”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Sistemas de Comercialización. Los sistemas de comercialización son el conjunto de actividades con transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final. El canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales.

La comercialización de las velas se realizará de la siguiente manera: A través de las redes sociales, el cual se enviará por correo electrónico el catálogo de productos y los clientes podrán facilitar sus pedidos por cualquiera de las redes o por número de celular.

Realizar visitas a clientes potenciales.

Canal de distribución.

Figura 1. *Productores – Minoristas o detallistas consumidores*



Fuente: Elaboración propia

Proyecciones de Mercado

Proyección de la Demanda. Esta proyección servirá para identificar la futura demanda de los diferentes diseños de vela. Se realiza un estudio previo que antecede la evaluación de un proyecto de inversión, lo constituye el análisis y proyección de la demanda. De ahí se desprende que su estudio sea de vital importancia para justificar una posible inversión ya que la misma está muy interrelacionada con el objetivo básico del proyecto, con la determinación de su tamaño y con el surtido de producción.



Dentro del proyecto de velas aromatizadas se puede analizar la demanda efectiva que se define como la cantidad de un bien o servicio que los consumidores adquirirían en función del nivel de precios en un mercado concreto y tiempo dados. Sin embargo, si a esto se le añade el efecto que pudiera tener el esfuerzo comercial, el nivel de ingreso y las políticas gubernamentales, entonces la demanda efectiva sería el volumen y la estructura de bienes y servicios requeridos en un determinado período de tiempo, en función de sus precios, en un mercado con un potencial de compras, esfuerzo comercial y situación política y social dados.

En el caso de la empresa PielArt SAS, su demanda potencial serían lo aromas emitidos por las velas y los diseños personalizados para los hogares a nivel nacional e internacional.

Tabla 4.

Proyección de ventas

VELAS NO SUPERIORES A 400 GRAMOS DE PESO CON AROMA	ENERO - MARZO PRIEMER TRIMESTRE	ABRIL - JUNIO SEGUNDO TRIMESTRE	JULIO - SEPTIEMBRE TERCER TRIMESTRE	OCTUBRE - DICIEMBRE CUARTO TRIMESTRE
INGRESOS				
VELA DE HIELO	500.000	500.000	500.000	600.000
VELA DECORADA	460.000	345.000	345.000	690.000
VELA TALLADA	750.000	600.000	600.000	1.200.000
CUADRO DE FLORES 12	120.000	120.000	120.000	360.000

Nota: “*Proyección de ventas*”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Proyección de la oferta. El método utilizado es el resultado de tendencia histórica, que podrá reflejar el crecimiento del número de oferentes.

**Tabla 5.***Proyección de la oferta*

AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021
Periodo	1	2	3	4	5
Oferta Col	200	350	450	520	600
Oferta EE.UU	USD 212.967.19	USD 295.400.61	USD 470.896.40	USD 327.774.87	USD 229.983.17

Nota: “Proyección de la oferta”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Proyección de Precios. La proyección en los precios se realiza partiendo del precio estipulado por el productor que para el año 2020 en la empresa PielArt las velas están por un costo de 30.000 COP; teniendo este como precio base y a partir de la inflación estimada se puede conocer el valor que tendrá el producto en los siguientes años en base a las proyecciones de crecimientos en el Índice de precio al consumidor (IPC).

El precio es el valor de intercambio de los productos, se establece entre el comprador y el vendedor en función de sus intereses.

Estudio Técnico

Mercado Laboral

Memphis ha visto crecer el mercado laboral en un 0,6% en el último año. Se prevé que el crecimiento del empleo futuro en los próximos diez años sea del 34,9%.

Actualmente, el crecimiento del empleo se mantiene relativamente plano. Es importante mencionar que la compañía FedEx posee su HUB principal en esta ciudad por lo



que es un foco clave de atracción y empleo.

Población

El costo general de vida es 10% menos que el promedio nacional. La edad promedio en Memphis es de 33.3. La población en Memphis hoy ronda en las 650 mil personas. Estas cuestiones sumadas a un clima cálido y las grandes empresas que se están asentando en la Ciudad es lo que genera grandes chances de crecimiento poblacional.

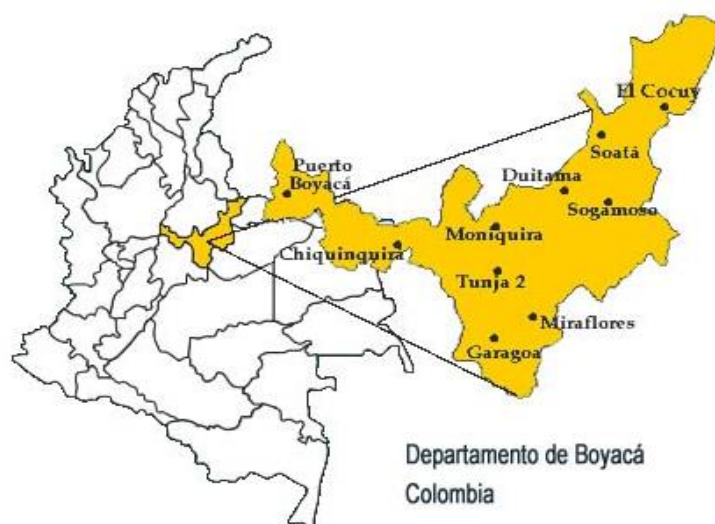
Macrolocalización

Macrolocalización País Origen

PielArt está ubicada en Tunja, es una ciudad y municipio de Colombia, capital del departamento de Boyacá. Cuenta con una población estimada para 2015 de 206.407.3 Limita por el norte con los municipios de Motavita y Cóbbita, al oriente con los municipios de Oicatá, Chivatá, Soracá y Boyacá, por el sur con Ventaquemada y por el occidente con los municipios de Samacá, Cucaita y Sora. Actualmente su domicilio es en Tunja, Boyacá.

(Tunja, s.f.)

Figura 2. *Macrolocalización país de origen*



Fuente: tomado de Wikipedia. Mapa de Tunja

Macro localización en país de destino

Dado que el Estado de MEMPHIS es uno de los mayores consumidores de vela, el presente proyecto tendrá como destino este Estado.

Figura 3. *Ubicación de Memphis*



Fuente: tomado: de Google. Mapa de Memphis

Figura 4. *Memphis EEUU*



Fuente: tomado: de Google. Mapa de Memphis

Es una ciudad situada en la esquina suroeste del estado de Tennessee, en Estados Unidos. Memphis tiene una población estimada de 646 849 habitantes, siendo la ciudad más grande del estado, la tercera del sudeste de los Estados Unidos y la decimonovena



todo el país.

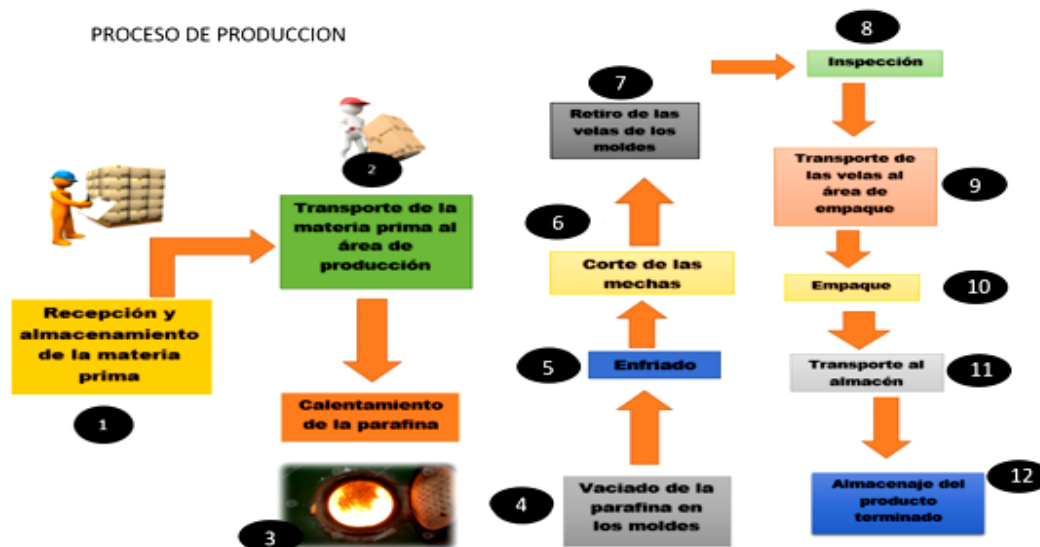
Memphis tiene un clima subtropical húmedo con diferencias climáticas en las cuatro estaciones. En invierno, la cercanía del Golfo de México provoca drásticos cambios en la temperatura. En verano, el aire caliente y seco proveniente de Texas, elevando las temperaturas en Julio a una media de 33. 4° de máxima y 22. 7° de mínima. En Enero las medias se establecen en 9. 2° de máxima y -0. 4° de mínima.

El proceso de Importación y exportación

Es muy importante mostrar las estadísticas de comercio exterior y analizarlas para entender cómo se encuentran las relaciones comerciales entre el país exportador y el importador. Dentro del análisis se debe tomar en cuenta las siguientes situaciones si las cifras se encuentran a la baja.

- Una empresa pretende fabricar un producto que antes se importaba y se dejó de importar, por lo que la empresa tiene un mercado libre a su disposición.
- La empresa importa componentes para fabricar su producto que se encuentran en una lista de excepciones lo que hace su producto menos competitivo
- Se reducen las importaciones debido a que el producto no es muy necesario, o existen productores que elaboran productos iguales o más competitivos
- Cuando el gobierno trata de reducir las importaciones toma medidas de restricción al comercio exterior.

Figura 5. *Proceso de Producción de las velas*

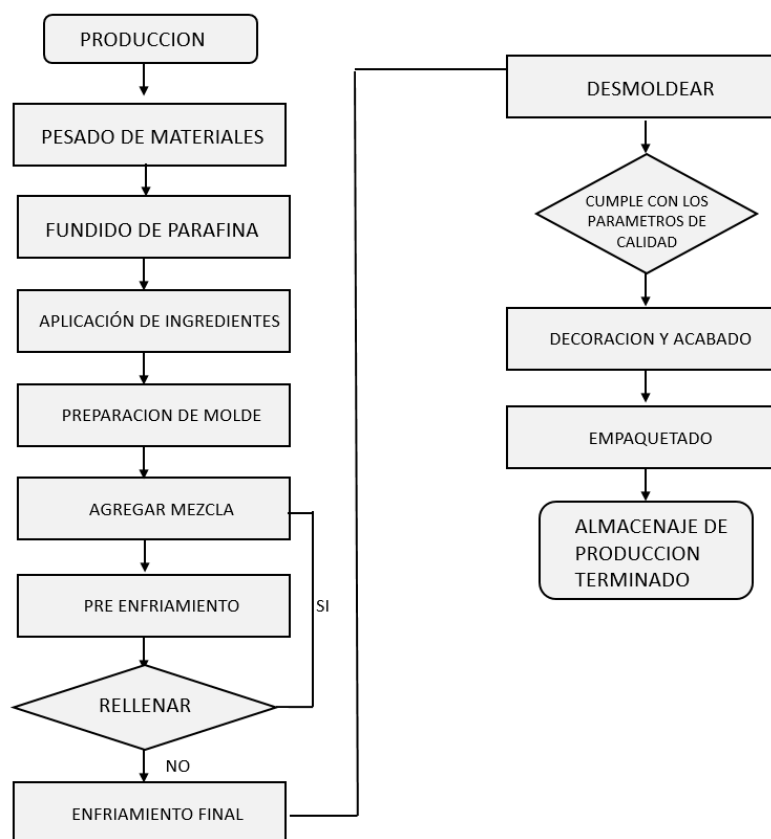


Fuente: Elaboración propia

Sobre el proceso de producción de las velas, está constituida por algunos procesos que se deben tener en cuenta, como:

- Cotizar el costo de las materias primas con sus diferentes proveedores, buscando obtener una mayor comercialización del producto, para lo cual pueden se hace una compra significativa cada 8 o 15 días, adquiriendo productos como: (parafina, esencias, pabilos, pebeteros, colorantes, bases en madera, betún, marcadores, silicona, papel brillante, pintura)
- Compra de productos ya cotizado con el proveedor más económicos.
- Proceso de elaboración.
- Revisión de calidad.
- Proceso de embalaje y empaquetado.

Figura 6. Diagrama de elaboración de Velas PielArt SAS



Fuente: Elaboracion Propia

Distribución de la planta y/o bodega

Cada empresa tiene criterio para maximizar o minimizar, con este tipo de distribución lo que se busca es agrupar todas las operaciones de un mismo proceso, de esta manera podremos manejar simultáneamente varios productos y servicios.

Área del taller: En esta área se encuentran diferentes equipos y herramientas, como estufas, mesas, tablas necesarias para la producción.

Área de Oficina: Existe un área principal de oficina, un área donde se dirigen todas las funciones administrativas.

Área de almacén: En esta área se almacenan todas las velas para luego ser distribuidos, en esta parte también podemos encontrar la dotación del personal y los implementos de protección personal.

Figura 7. Distribución de la plata de producción o bodega



Reglas de etiquetado en Colombia

Se debe tener en cuenta: Nombre del producto, Contenido neto y peso escurrido, nombre y dirección del fabricante, marcado de la fecha e instrucciones para la conservación, instrucciones para el uso, y registro

Reglas de etiquetado en Estados Unidos

Todos los productos que se importan en Estados Unidos., con escasas excepciones, deben ir marcados, de una manera tan visible, tangible, imborrable y permanente como lo permita la naturaleza de estos, con el nombre en inglés de su lugar de



origen (Made in.../Product of...) con objeto de informar claramente al comprador final en este país, sobre su procedencia. (19CFR134). El marcado de “Made in CE o UE”, no es aceptable.

En el caso de que el producto sea español, deberá ir marcado como “Made in Spain”.

Cálculo de inversiones: capital de trabajo, inversión fija, gastos operativos

Capital de Trabajo

Indudablemente una empresa que no cuente con el capital suficiente puede estancarse. La inversión de capital se convierte en un factor determinante para la productividad. Es factor fundamental para poder expandirnos y seguir abriendo mercados, para contratar mano de obra o exportar.

Tabla 6.

Cálculos capitales de trabajo

1) INVERSIONES	
Materia prima (parafina, esencias, pavilos, pebeteros, colorantes, bases en madera, betun, marcador)	\$ 2.348.000,00
Herramientas (moldes, herramientas)	\$ 457.000,00
Maquinaria (plancha, ollas, estufa, dremel, pistola de silicona, olletas)	\$ 412.000,00
Gastos preoperativos	\$ 1.741.000,00
Estudio de Mercado	\$ 1.000.000,00
Capital de Trabajo	\$ 4.042.000,00
TOTAL INVERSIÓN	\$ 10.000.000,00
% financiación del proyecto	10,0%
FINANCIACIÓN DEL PROYECTO	\$ 1.000.000,00

GASTOS PREOPERATIVOS	
OTROS GASTOS	\$500.000
CONSTITUCION DE LA SO	\$241.000
ADECUACIONES DE TALL	\$1.000.000
TOTAL	\$1.741.000

Nota: “Cálculos capital de trabajo”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Analisis: La empresa cuenta con una inversion inicial de 10.000.000 de los cuales, el 23.48% esta representado en materia prima inicialmente y 17.41% esta reflejado en gastos preoperativos, es de anotar en cuadro de inversiones que tenemos un 10% de financiacion del



proyecto el cual sera utilizado en la adecuacion del taller para la elaboracion de las velas.

Estudios Administrativos

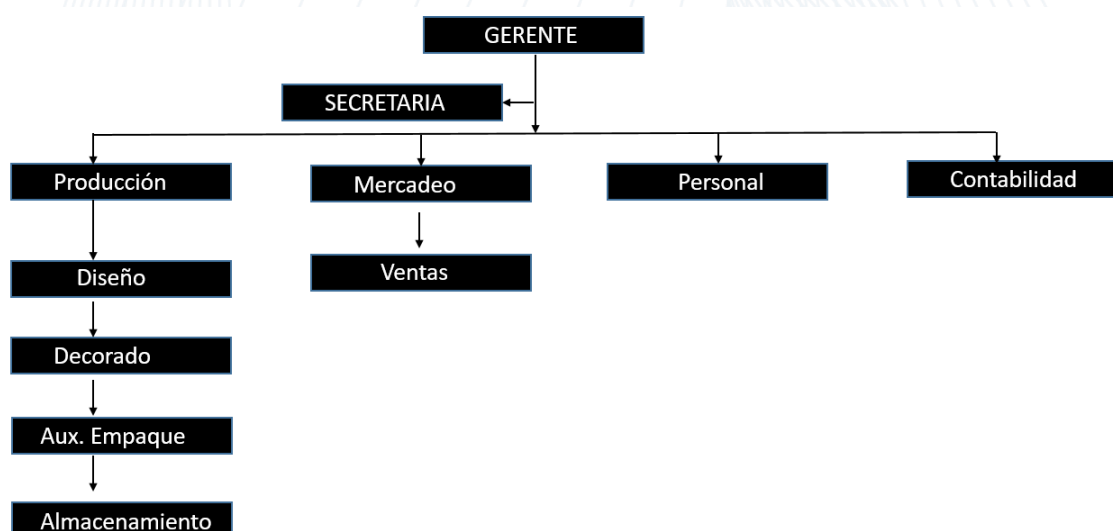
Mediante el estudio administrativo podremos administrar nuestros recursos de una forma adecuada para el logro de nuestros objetivos. Este estudio nos permite definir el marco jurídico en el cual va a operar nuestra empresa PielArt. La reestructuración de la empresa, las características, necesidades, procedimientos y reglamentaciones dentro del marco de la empresa.

La legislación laboral que rigen en la empresa de PielArt son: Contratación de trabajadores, duración del contrato, remuneración laboral, seguridad social, seguridad social y jornada laboral.

Estructura Organizacional

Se ha diseñado esta estructura organizacional porque es la que más se adecua a las necesidades de la empresa y es coherente con las condiciones y características del entorno, el estudio de mercados.

Figura 8. Estructura organizacional



Fuente: Elaboracion Propia



Misión

Empresa Familiar pensada y creada para hacer velas con aroma y de manera artesanal, teniendo como valor agregado el dar gusto a cada cliente según su preferencia, forma, color y aroma, dispuestos a decorar cada rincón, dar luz y reflejar la personalidad de quienes la adquieren.

Visión

Para el 2023 la empresa de Velas PierArt estará posicionada como una empresa con productos reconocidos a nivel nacional e internacional brindando al cliente una excelente calidad y excelente servicio.

Políticas de Calidad

PielArt a diferencia de otras empresas, nos diferenciamos por la creatividad, el diseño, exclusividad, e innovación ofreciendo así una excelente calidad, variedad y precios satisfechos.

DOFA

El término DOFA es una sigla conformada por (Debilidades, Oportunidades, Fortaleza y Amenazas). Entre las cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, en cambio las oportunidades y las amenazas son variables externas.

Figura 9. *Matriz DOFA PielArt*



	ANALISIS INTERNO	ANALISIS EXTERNO
NEGATIVOS	DEBILIDADES PIELART no es una empresa registrada	AMENAZAS Competencia
POSITIVOS	FORTALEZAS Precios bajos. Variedad de velas Innovación/Creatividad y experiencia	OPORTUNIDADES Redes sociales Publicidad

Fuente: elaboración propia

Con base a la matriz DOFA, podemos determinar las líneas de acción, es decir las estrategias a seguir del producto, logística y promoción.

Estrategia

La parte de las estrategias las derivas del análisis DOFA, ya que es uno de los más importantes ya que aquí se describe la mezcla mercadológica aplicada a las ventas y así mismo se determina las características del producto, así como la ruta y la forma como se hará llegar al mercado. La estrategia es la diferenciación y especialización, esto debido a que nuestros productos son aromáticos y de diseños personalizados. Son realizados de materia prima, colorantes y esencias aromáticas de buena calidad y están orientados a la decoración.



Estudio Legal

Estatutos

La Sociedad por acciones simplificadas (SAS) fue creada por la ley 1258 de 2008, además del decreto 2020 de Junio de 2009, basándose en la antigua ley de emprendimiento 1014 de 2006. Con el fin de facilitar la apertura de compañías en Colombia a través de la eliminación de proceso y múltiples tramites.

La sociedad por acciones simplificadas es una sociedad de capitales que siempre tendrá naturaleza comercial, sin importar las actividades que se prevean en su objeto social. Cuenta con un carácter innovador para el derecho societario colombiano, y busca estimular el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que ofrece tanto a nivel de su constitución como de su funcionamiento. Este tipo de sociedad para efectos tributarios se rige por las reglas que aplican a la sociedad anónima.

En otras palabras, la Sociedad por acciones simplificada puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, se crean por documento privado y nace después del registro en la cámara de comercio. Sin embargo, si en los aportes iniciales se incluyen bienes inmuebles la constitución debe elevarse a escritura pública también.

Las principales características de las Sociedades por acciones simplificada (SAS):

Puede ser unipersonal o puede estar constituida por varios accionistas.

Se constituyen por documento privado donde consta nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

Su término de duración es indefinido.

El objeto social puede ser indeterminado para realizar cualquier actividad lícita.

Se limita la responsabilidad de los accionistas solo hasta el límite de sus aportes.

Sin importar la causa de la obligación laboral o fiscal.



Cuenta con voto múltiple.

Existe libertad de organización.

La revisoría fiscal o la junta directiva no son obligatorias, lo que se constituye en un ahorro.

El costo de la constitución de una compañía SAS depende del capital suscrito y activos.

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 y acciones de pago.

Ventajas de las Sociedad por acciones simplificada (SAS):

La principal ventaja que tiene la sociedad por acciones simplificadas es que este tipo de asociación es más flexible, ya que le permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con bajo presupuesto. Otras de las ventajas que tiene son:

Una persona natural con actitud emprendedora puede constituir una empresa con el objetivo de darle más credibilidad a su negocio.

El empresario no se ve obligado a crear la junta directiva, ni tampoco a cumplir ciertos requisitos como la pluralidad de socios.

Permite a los empresarios escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses.

Mayor facilidad para contar con apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla.

Es posible diferir el pago del capital hasta por un plazo máximo de dos años, sin que se exija una cuota o porcentaje específico mínimo inicial.

Existe libertad para que la sociedad establezca las condiciones y proporciones en que se realice el pago del capital.



En caso de que una SAS sea liquidada los accionistas solo responderán a los acreedores por el monto de los aportes que hicieron cuando la crearon.

Capítulo I

Disposiciones generales

ARTICULO PRIMERO - CONSTITUYENTE(S) : En la ciudad de Tunja, Departamento de Boyacá, República de Colombia, el 14 de Octubre del año 2021, ; PILAR ELIZABETH GARAVITO MARIÑO, mayor de edad, vecina de esta ciudad, identificada con Cedula de Ciudadanía número 1.049.605.561 expedida en Tunja, de estado civil soltera domiciliada en la ciudad de Tunja en la dirección Diagonal 64 A 0 este 65 barrio los muisca, quien para todos los efectos se denominara la constituyente, mediante el presente escrito manifiesto mi voluntad de constituir una Sociedad por Acciones Simplificada, que se regulará conforme lo establecido en la ley y en los siguientes estatutos:

ARTICULO No. SEGUNDO - TIPO O ESPECIE DE SOCIEDAD QUE SE CONSTITUYE : La sociedad que se constituye por medio de este documento es por acciones, del tipo Sociedad por Acciones Simplificada, esta se registrará por las disposiciones contenidas en los presentes estatutos, por las normas que de manera especial regulan esta especie de compañía en Código de Comercio y por las generales que en la anterior normativa rigen para las sociedades, teniendo en cuenta que tanto las especiales como las generales sean compatibles con su calidad de una Sociedad por Acciones Simplificada.

ARTICULO No. TERCERO - DOMICILIO SOCIAL: La compañía tendrá como domicilio principal en la dirección Diagonal 64 A 0 este 65 barrio los muisca Tunja, pero podrá abrir sucursales o agencias en cualquier parte del territorio nacional, para lo cual se procederá como aparece previsto en las normas legales.



ARTICULO No. CUARTO - NOMBRE DE LA SOCIEDAD: La sociedad actuará bajo la denominación social PIELART COLOMBIA SAS.

ARTICULO No. QUINTO - TÉRMINO DE DURACIÓN: La sociedad tendrá un término de duración indefinido, pero podrá disolverse anticipadamente cuando sus Accionistas así lo decidan.

ARTICULO No. SEXTO - OBJETO SOCIAL: La Sociedad tiene por objeto:

- 1) Fabricación y venta de velas aromáticas de parafina.
- 2) La exportación y comercialización de velas en todas sus formas y calidades, su distribución y venta al público, al por mayor y al por menor.
- 3) La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con los objetos mencionados, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la empresa. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

ARTICULO No. SEPTIMO - CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO:

El capital autorizado de la sociedad está expresado en PESOS y es de DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE (10.000. 000.00), divididos en MIL (1. 000.00) acciones de igual con un valor nominal, a razón de DIEZ MIL PESOS (10. 000.00) cada una. La accionista constituyente ha suscrito un capital de DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE (10.000.000.00), divididos en MIL (1.000.00) acciones de igual con un valor nominal, a razón de DIEZ MIL PESOS (10.000.00) cada una, el capital pagado es de DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE (10.000.000.00), divididos en MIL (1.000.00) acciones de igual con un valor nominal, a razón de DIEZ MIL PESOS (10.000.00) cada una; capital que se encuentra suscrito y pagado en especie en su totalidad, La clase de acciones aquí suscrita son de clase ordinarias. Los accionistas tienen por acciones suscritas y pagadas la siguiente



distribución: PILAR ELIZABETH GARAVITO MARIÑO 1.000 acciones suscritas y pagadas;

Parágrafo 1.- El capital suscrito podrá aumentarse por cualquiera de los medios que admite la Ley, igualmente, podrá disminuirse con sujeción a los requisitos que la Ley señala, en virtud de la correspondiente reforma estatutaria, aprobada por el único accionista o accionistas e inscrita en el registro mercantil:

Tabla 7.

Capital autorizado

Nombre	No. de cedula	No. accione suscritas	No. acciones pagadas	Total de acciones	Valor de la acción	Porcentaje de participación
Pilar Elizabeth Garavito Mariño	1.049.605.561	1.000	1.000	1.000	\$10.000 C/U	100%
Total		1.000	1.000	1.000		100%

Nota: “Capital autorizado”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

ARTICULO No. OCTAVO - CARACTERÍSTICAS DE LAS ACCIONES: Las acciones de la sociedad en que se halla dividido su capital son de clase:

OTORGANTE

TIPO ACCION

CANTIDAD

PILAR ELIZABETH GARAVITO MARIÑO

Acción Ordinaria

1.000



Las características de las acciones son:

- Valor fluctuante en el mercado de valores
- No tienen garantías de ganancias
- El acreedor de las acciones puede conservarlas por tiempo indefinido
- El valor de las acciones está basado en función de la oferta y la demanda del momento, y es condicionado por el rendimiento de la empresa

CARACTERISTICAS DE LA ACCION ORDINARIA

La participación en el patrimonio empresarial, no tienen fecha de vencimiento, es decir, estarán vigentes mientras la empresa exista, estas acciones son totalmente negociables, el bien personal del accionista no estará en riesgo ante el desempeño de la empresa ni formará parte del total patrimonial de la compañía-

ARTICULO No. NOVENO - TÍTULOS DE LAS ACCIONES: La accionista única se le expedirá un solo título representativo de sus acciones, a menos que prefieran tener varios por diferentes cantidades parciales del total que le pertenezca. El contenido y las características de los títulos se sujetarán a lo preceptuado en las normas legales correspondientes. Mientras el valor de las acciones no hubiere sido pagado totalmente, la sociedad sólo podrá expedir certificados provisionales. Para hacer una nueva inscripción y expedir el título al adquirente, será menester la previa cancelación de los títulos del tradente.

ARTICULO No. DECIMO - LIBRO DE REGISTRO DE ACCIONES : La sociedad llevará un libro de registro de acciones, previamente registrado en la cámara de comercio correspondiente al domicilio principal de la sociedad, en el cual se anotará el nombre del único accionista, la cantidad de acciones de su propiedad, el título o títulos con sus respectivos números y fechas de inscripción, las enajenaciones y traspasos, las prendas,



usufructos, embargos y demandas judiciales, así como cualquier otro acto sujeto a inscripción según aparezca ordenado en la Ley.

ARTICULO No. DECIMO PRIMERO - EMISIÓN DE ACCIONES:

Corresponde al accionista único decidir sobre la emisión de acciones de que disponga la sociedad y que se encuentren en la reserva.

ARTICULO No. DECIMO SEGUNDO - REGLAMENTO DE EMISIÓN DE ACCIONES: Corresponde a los CONSTITUYENTES expedir el reglamento aplicable a las suscripciones de las acciones reservadas, ordinarias y de capital emitidas por la sociedad

ARTICULO No. DECIMO TERCERO - GERENCIA: La representación legal de la sociedad y la gestión de los negocios sociales estarán a cargo del gerente, por un periodo de dos (2) años. Tendrá un suplente que lo reemplazará en sus ausencias temporales y absolutas. El suplente tendrá las mismas atribuciones que el gerente cuando entre a reemplazarlo

ARTICULO No. DECIMO CUARTO - FACULTADES DEL GERENTE: El gerente está facultado para ejecutar, a nombre de la sociedad, todos los actos y contratos relacionados directamente con el objeto de la sociedad, sin límite de cuantía. Serán funciones específicas del cargo, las siguientes: a) Constituir, para propósitos concretos, los apoderados especiales que considere necesarios para representar judicial o extrajudicialmente a la sociedad. b) Cuidar de la recaudación e inversión de los fondos sociales. c) Organizar adecuadamente los sistemas requeridos para la contabilización, pagos y demás operaciones de la sociedad. d) Velar por el cumplimiento oportuno de todas las obligaciones de la sociedad en materia impositiva. e) Certificar conjuntamente con el contador de la compañía los estados financieros en el caso de ser dicha certificación exigida por las normas legales. f) Designar las personas que van a prestar servicios a la sociedad y para el efecto celebrar los contratos que de acuerdo a las circunstancias sean convenientes; además, fijará las remuneraciones



correspondientes, dentro de los límites establecidos en el presupuesto anual de ingresos y egresos. g) Celebrar los actos y contratos comprendidos en el objeto social de la compañía y necesarios para que esta desarrolle plenamente los fines para los cuales ha sido constituida. h) Cumplir las demás funciones que le correspondan según lo previsto en las normas legales y en estos estatutos. Parágrafo. - El gerente queda facultado para celebrar actos y contratos, en desarrollo del objeto de la sociedad, con entidades públicas, privadas y mixtas.

ARTICULO No. DECIMO QUINTO - RESERVAS: La sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito y se formará con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Los Accionistas podrán decidir, además, la constitución de reservas voluntarias, siempre que las mismas sean necesarias y convenientes para compañía, tengan una destinación específica y cumplan las demás exigencias legales.

ARTICULO No. DECIMO SEXTO - UTILIDADES: No habrá lugar a la distribución de utilidades sino con base en los estados financieros de fin de ejercicio, aprobados por el socio único o Accionistas, aprobación que se presume por el hecho de la certificación mientras ocupe el cargo de gerente. Tampoco podrán distribuirse utilidades mientras no se hayan enjugado las pérdidas de ejercicios anteriores que afecten el capital, entendiéndose que las pérdidas afectan el capital cuando a consecuencia de las mismas se reduzca el patrimonio neto por debajo del monto del capital suscrito.

Las utilidades de cada ejercicio social, establecidas conforme a los estados financieros aprobados con los que esté de acuerdo el socio único o Accionistas, se distribuirán con arreglo a las disposiciones siguientes y a lo que prescriban las normas legales.

1.- El diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas después de impuestos se llevará a la reserva legal, hasta concurrencia del cincuenta por ciento (50%), por lo menos, del capital suscrito. Una vez se haya alcanzado este límite quedará a decisión del socio único o



Accionistas continuar con el incremento de la reserva, pero si disminuyere será obligatorio apropiar el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas hasta cuando dicha reserva llegue nuevamente al límite fijado.

2.- Efectuada la apropiación para la reserva legal se harán las apropiaciones para las demás reservas que, con los requisitos exigidos en la Ley, decida el socio único o Accionistas. Estas reservas tendrán destinación específica y clara, serán obligatorias para el ejercicio en el cual se hagan, y el cambio de destinación o su distribución posterior sólo podrán autorizarse por los Accionistas.

3.- Si hubiere pérdidas de ejercicios anteriores, no enjugadas que afecten el capital, las utilidades se aplicarán a la cancelación de tales pérdidas antes de cualquier apropiación para reservas legal, voluntarias u ocasionales.

4.- Las apropiaciones para la creación o incremento de reservas voluntarias u ocasionales, deberán ser aprobadas por los Accionistas.

5.- El remanente de las utilidades, después de efectuadas las apropiaciones para reserva legal y para reservas voluntarias u ocasionales, se destinará al pago del dividendo al único accionista.

ARTICULO No. DECIMO SEPTIMO - DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD: La sociedad se disolverá por decisión del socio único o Accionistas o cuando se presente alguna de las causales previstas en la Ley y compatibles con la Sociedad por Acciones Simplificada constituida por medio de este documento. La disolución, de acuerdo con causal presentada, podrá evitarse con sometimiento a lo prescrito en la normativa comercial para el efecto.

ARTICULO No. DECIMO OCTAVO - LIQUIDADOR: El liquidador y su suplente serán designados por el socio único o Accionistas y esta designación, una vez ellos manifiesten la aceptación, se llevará a cabo su inscripción en el registro mercantil.



ARTICULO No. DECIMO NOVENO - PROCESO DE LIQUIDACIÓN: Cuando se trate del denominado proceso de liquidación privada o voluntaria, se seguirán las normas que aparecen en los artículos 218 y siguientes del Código de Comercio, habida cuenta de su compatibilidad con la sociedad anónima unipersonal.

ARTICULO No. VIGESIMO - DECLARACIÓN DEL SOCIO

CONSTITUYENTE: Los constituyentes de la sociedad PIELART COLOMBIA SAS., identificados así: PILAR ELIZABETH GARAVITO MARIÑO, identificada con Cedula de Ciudadanía número 1.049.605.561; declara que la sociedad constituida por medio de este documento privado reúne los requisitos exigidos por la Ley.

Determinaciones Relativas a la Constitución de la Sociedad

Representación legal

Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a PILAR ELIZABETH GARAVITO MARIÑO, identificada con el documento de identidad No. 1.049.605.561, como representante legal de PIELART COLOMBIA SAS, por el término de 2 años.

PILAR ELIZABETH GARAVITO MARIÑO participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como suplente del representante legal de PIELART COLOMBIA SAS.

Suplente

No existe suplente teniendo en cuenta que es un único socio accionista



Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación

A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, PIELART COLOMBIA SAS asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación.

Personificación jurídica de la sociedad

Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, PIELART COLOMBIA SAS formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

Los estatutos fueron leído y aprobados el día 14 del mes de octubre del año 2021.

PILAR ELIZABETH GARAVITO MARIÑO

C.C. 1.049.605.561 expedida en Tunja

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



Estudio Financiero

Inversiones y fuentes de financiación (balance preoperativo)

Tabla 8.

Inversiones y fuentes de financiación (balance preoperativo)

INVERSIONES	
Materia prima (parafina, esencias, pavilos, pebeteros, colorantes, bases en madera, betun, marcador)	\$ 2.348.000,00
Herramientas (moldes, herramientas)	\$ 457.000,00
Maquinaria (plancha, ollas, estufa, dremel, pistola de silicona, olletas)	\$ 412.000,00
Gastos preoperativos	\$ 1.741.000,00
Estudio de Mercado	\$ 1.000.000,00
Capital de Trabajo	\$ 5.042.000,00

FINANCIACIÓN	
% financiación del proyecto	10,0%
Plazo en años	5

Nota: “*Inversiones y fuentes de financiación (balance preoperativo)*”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Las fuentes de financiación del proyecto son recursos propios y por \$10.000.000 y un 10% del capital por valor de \$1.000.000 financiado con un banco a 5 años

Tabla 9.

Gastos preoperativo

GASTOS PREOPERATIVOS	
OTROS GASTOS	\$500.000
CONSTITUCION DE LA SO	\$241.000
ADECUACIONES DE TALL	\$1.000.000
TOTAL	\$1.741.000

Nota: “*Gastos preoperativo*”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Análisis: La empresa cuenta con una inversión inicial de 10.000.000 de los cuales, el 23.48% esta representado en materia prima inicialmente y 17.41% esta reflejado en gastos



preoperativos, es de anotar en cuadro de inversiones que tenemos un 10% de financiación del proyecto el cual será utilizado en la adecuación del taller para la elaboración de las velas.

Presupuestos de ingresos, costos, gastos

Tabla 10.

Presupuestos de ingresos, costos, gastos

Política de Ventas	0	Días		Política de Compras	0	días		0
		ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5		
PRECIO		81.420.500,00	87.119.935,00	92.782.730,78	98.349.694,62	103.758.927,83		
3) INGENIERIA DEL PROYECTO								
3.1 Materias Primas								
	Materia prima	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total				
	PET	\$ 2.000,00	\$ 16.130,00	\$ 32.260.000,00				
			TOTAL	\$ 32.260.000,00				
3.2 Mano de Obra								
Salario por mes	\$	560.000,00						
Prestaciones	\$	-						
TOTAL	\$	560.000,00						
horas trabajadas por mes	\$	168,00						
Valor Hora	\$	3.333,33						
Horas de Mano de Obra Directa por producto				3 Hrs				
Valor Mano de obra directa por producto	\$	10.000,00						
3.3 Gastos de Fabricación								\$240.000
3.4 Depreciación Maquinaria								
Gasto Depreciación		82.400,00	82.400,00	82.400,00	82.400,00	82.400,00		
4) Gastos de Administración								
Gtos de Amortización (publicidad inicial, inv mercado)	\$	75.000	80.625,00	86.268,75	91.876,22	97.388,79	102.745,18	
	\$	1.000.000	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	
5) ENTORNO								
Inflación		7,50%	7,00%	6,50%	6,00%	5,50%		

Nota: “Presupuestos de ingresos, costos, gastos”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Análisis: La empresa maneja por política de compraventa no otorgar crédito y todo pago realizado por la misma será en efectivo.

Se utiliza el método de depreciación en línea recta, lo cual representa una constante en el valor a depreciar de la maquinaria.

Dentro de los gastos de administración se ven reflejado en el cuadro encontramos estudio de mercadeo y publicidad inicial con el fin de encontrar la viabilidad del proyecto.



Determinación de los costos unitarios de exportación

A continuación, se van a relacionar los costos de exportación para un primer envío de 240 Unidades con destino a MEMPHIS en Estados Unidos. Se iniciará envíos aéreos vía Courier, la tarifa incluirá la entrega de destino. La TRM que se toma para construir estos costos es emitida por la Súper Intendencia de Colombia el 19 de octubre de 2021 por un valor de 3.766,94. Se calculó los costos con un precio unitario para una de las referencias, pero el modelo sirve para aplicar a futuro cuando los clientes hagan pedidos. Para este ejercicio se utilizó la ref.: V. Per_03

Tabla 11.

Costos unitarios de exportación

CONCEPTO	VALOR USD	VALOR COP	TRM
Valor EXW (Tunja)	3255,69	\$ 12.264.000,00	3766,9400
Transporte Interno en Origen	149,09	\$ 561.600,00	
Trámite de exportación	682,56		
Valor FCA (Aeropuerto Bogota)	4087,34		
Flete Internacional	290		
Seguro	3,5019		
Valor CIP MENPHIS	4380,8413		
Arancel Estados Unidos	0		

Nota: “*Costos unitarios de exportación*”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Consultando el arancel de los Estados Unidos se verifica y la partida del producto

34060000 tiene 0% de arancel y para comprobar esto comparto el link:

<https://hts.usitc.gov/?query=3406000000> lista de tarifas armonizadas 2021.



Balance Inicial

Tabla 12.

Balance inicial

BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1
Efectivo	\$ 6.195.000	\$ 56.806.244
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -
Inventario materia prima	\$ -	\$ 9.682.200
Inventario Producto Terminado	\$ -	\$ 15.754.200
Total Activo Corriente	\$ 6.195.000	\$ 82.242.644
Edificios		
Depreciación Acumulada		
Maquinaria	\$ 2.348.000	\$ 2.348.000
Depreciación Acumulada		\$ 82.400
Muebles y Enseres		
Depreciación Acumulada		
Terreno		
Total Activo Fijo	\$ 2.348.000	\$ 2.265.600
Activos Diferidos	\$ 1.457.000	\$ 1.457.000
Amortización Diferidos		\$ 200.000
Total Activo Diferido	\$ 1.457.000	\$ 1.257.000
TOTAL ACTIVO	\$ 10.000.000	\$ 85.765.244
Cuentas por Pagar	\$ -	\$ -
Obligaciones Bancarias	\$ 1.000.000	\$ 869.829
Impuestos por Pagar	\$ -	\$ 20.788.406
Total Pasivos Corrientes	\$ 1.000.000	\$ 21.658.235
Obligaciones Bancarias		
Prestaciones sociales y seguridad social		\$ 7.529.540,00
Parafiscales		\$ 1.306.500,00
intereses		
Total Otros Pasivos	\$ -	\$ 8.836.040,00
TOTAL PASIVO	\$ 1.000.000	\$ 30.494.275
Capital	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000
Utilidades Retenidas		\$ -
Utilidades del Ejercicio		\$ 46.270.969
TOTAL PATRIMONIO	\$ 9.000.000	\$ 55.270.969
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 10.000.000	\$ 85.765.244

Nota: “Balance inicial”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Análisis: Dentro del análisis vertical podemos decir que el 64.95% está en efectivo, un 23.48% hace referencia a la maquinaria con lo que cuenta la empresa y un 14.57% al activo diferido compuesto por publicidad y las herramientas de “moldes”.

Analizando la ecuación patrimonial en la parte de las obligaciones de la empresa para con terceros y los socios se puede identificar que el 90% hace parte de la empresa (socios) y un 10% de la deuda con la entidad financiera.



$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{6.195.000}{1.000.000} * 100 = 6.27$$

Lo cual nos indica que el \$6.27 del activo corriente como respaldo para cubrir cada peso del pasivo inferior a un año.

Estado de resultados

Tabla 13.

Estado de resultados

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 81.420.500,00	\$ 87.119.935,00	\$ 92.782.730,78	\$ 98.349.694,62	\$ 103.758.927,83	
Inventario Inicial Productos Terminados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario Inicial de Materia Prima	\$ -	\$ 15.754.200,00	\$ 18.846.098,05	\$ 20.925.957,97	\$ 23.072.335,87	\$ 23.072.335,87
Compras	\$ 32.274.000,00	\$ 36.950.502,60	\$ 41.910.183,81	\$ 47.090.282,53	\$ 52.412.661,71	\$ 52.412.661,71
Inventario Final de Materia Prima	\$ 9.682.200,00	\$ 9.682.200,00	\$ 9.682.200,00	\$ 9.682.200,00	\$ 9.682.200,00	\$ 9.682.200,00
Materia Prima Utilizada	\$ 22.591.800,00	\$ 28.814.468,79	\$ 32.682.090,87	\$ 36.721.597,30	\$ 40.872.055,83	\$ 40.872.055,83
Salarios mano de Obra Directa	\$ 6.720.000,00	\$ 7.190.400,00	\$ 7.657.776,00	\$ 8.117.242,56	\$ 8.563.690,90	\$ 8.563.690,90
Gastos de Fabricación	\$ 258.000,00	\$ 276.060,00	\$ 294.003,90	\$ 311.644,13	\$ 328.784,56	\$ 328.784,56
Depreciación Maquinaria	\$ 82.400,00	\$ 82.400,00	\$ 82.400,00	\$ 82.400,00	\$ 82.400,00	\$ 82.400,00
Depreciación Edificio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Costo de Fabricación	\$ 29.652.200,00	\$ 36.363.328,79	\$ 40.716.270,77	\$ 45.232.883,99	\$ 49.846.931,30	\$ 49.846.931,30
Inventario Final de Productos Terminados	\$ 15.754.200,00	\$ 18.846.098,05	\$ 20.925.957,97	\$ 23.072.335,87	\$ 25.254.501,78	\$ 25.254.501,78
COSTO DE VENTAS	\$ 13.898.000,00	\$ 17.517.230,74	\$ 19.790.312,80	\$ 22.160.548,12	\$ 24.592.429,52	\$ 24.592.429,52
UTILIDAD BRUTA	\$ 67.522.500,00	\$ 69.602.704,26	\$ 72.992.417,98	\$ 76.189.146,50	\$ 79.166.498,31	\$ 79.166.498,31
Margen Bruto	82,93%	79,89%	78,67%	77,47%	76,30%	
Depreciación Muebles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Administración	\$ 80.625,00	\$ 86.268,75	\$ 91.876,22	\$ 97.388,79	\$ 102.745,18	\$ 102.745,18
Gastos de Amortización Activos Diferidos	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 67.241.875,00	\$ 69.316.435,51	\$ 72.700.541,76	\$ 75.891.757,71	\$ 78.863.753,13	\$ 78.863.753,13
EBITDA	\$ -	\$ 67.524.275,00	\$ 69.598.835,51	\$ 72.982.941,76	\$ 76.174.157,71	\$ 79.146.153,13
Margen EBITDA	82,93%	79,89%	78,66%	77,45%	76,28%	
Intereses	\$ 182.500,00	\$ 153.959,75	\$ 114.383,31	\$ 74.257,82	\$ 38.253,75	\$ 38.253,75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 67.059.375,00	\$ 69.162.475,76	\$ 72.586.158,45	\$ 75.817.499,89	\$ 78.825.499,38	\$ 78.825.499,38
Impuestos	\$ 20.788.406,25	\$ 20.748.742,73	\$ 21.049.985,95	\$ 21.228.899,97	\$ 21.282.884,83	\$ 21.282.884,83
UTILIDAD NETA	\$ 46.270.968,75	\$ 48.413.733,04	\$ 51.536.172,50	\$ 54.588.599,92	\$ 57.542.614,55	\$ 57.542.614,55
margen neto	56,83%	55,57%	55,55%	55,50%	55,46%	

Nota: “Estado de resultados”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Análisis: Del total de las ventas \$81.420.500 el 39.53% hace referencia a las compras de la empresa en materia prima.

El 8% representa los gastos de mano de obra directa



Flujo de caja del Proyecto

Tabla 14.

Flujo de caja del proyecto

FLUJO DE TESORERÍA	AÑO 0	AÑO 1
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ -	\$ 6.195.000,00
Ingresos por Ventas	\$ -	\$ 81.420.500,00
Ingresos Ventas Meses anteriores	\$ -	\$ -
Ingresos por Aportes de Socios	\$ 9.000.000,00	\$ -
Ingresos por prestamos	\$ 1.000.000,00	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ 10.000.000,00	\$ 81.420.500,00
Egresos por Salarios	\$ -	\$ 6.720.000,00
Egresos por Prima de Servicios	\$ -	-\$ 8.836.040,00
Egresos Compras de materia prima	\$ -	\$ 32.274.000,00
Egresos compras periodos anteriores	\$ -	\$ -
Egresos por pago de Dividendos	\$ -	\$ -
Egresos por Administración	\$ -	\$ 80.625,00
Egresos por Fabricación	\$ -	\$ 258.000,00
Egresos por Impuestos	\$ -	\$ -
Egresos Adquisición de Maquinaria	\$ 2.348.000,00	
Egresos por publicidad de lanzamiento	\$ 457.000,00	
Egresos por investigación de mercados	\$ 1.000.000,00	
Pago Cuota Banco		\$312.670,93
TOTAL EGRESOS	\$ 3.805.000,00	\$ 30.809.255,93
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 6.195.000,00	\$ 56.806.244,07
SALDO FINAL POR AÑO FLUJO DE TESORERÍA	\$ 6.195.000,00	\$ 50.611.244,07
FLUJO DE CAJA LIBRE	AÑO 0	AÑO 1
SALDO FINAL POR AÑO FLUJO DE TESORERÍA	\$ 6.195.000,00	\$ 50.611.244,07
MENOS APORTES SOCIOS	-\$ 9.000.000,00	
MENOS PRESTAMOS	-\$ 1.000.000,00	
MAS AMORTIZACIÓN DE PRESTAMOS		\$130.170,93
MAS PAGO DE INTERESES		\$ 182.500,00
MENOS AHORRO IMPUESTOS POR INTERESES		\$ -
MAS DIVIDENDOS PAGADOS		\$ -
MENOS INVERSIÓN DE ACCIONISTAS EN ESPECIE		
MAS VALOR TERMINAL		
FLUJO DE CAJA LIBRE	-\$ 3.805.000,00	\$ 50.923.915,00
FLUJO DE CAJA DE LA FINANCIACIÓN	AÑO 0	AÑO 1
INGRESOS POR PRESTAMOS	-\$ 1.000.000,00	
PAGO DE PRESTAMOS		\$130.170,93
PAGO DE INTERESES		\$ 182.500,00
AHORRO POR INTERESES		\$ -
FLUJO DE CAJA DE LA FINANCIACIÓN	-\$ 1.000.000,00	\$312.670,93

Nota: “*Flujo de caja del proyecto*”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Análisis: El 90% de los ingresos obtenidos para la sociedad corresponden al aporte realizado por los socios y el 10% restante corresponde a 1.000.000 solicitado con la entidad financiera.

Se puede decir que del total de los ingresos (capital) el 23.48% fue utilizado para la adquisición de maquinaria, el 4.57% para gastos de publicidad y lanzamiento y 1.000.000 equivalente al 10% para la investigación de mercados.



(crédito bancario).

Se pagara por el préstamo un monto de intereses de \$182.500 en el transcurso del primer año.

Flujo de caja del Inversionista

Tabla 15.

Flujo de caja del inversionista

FLUJO DE CAJA DE LOS ACCIONISTAS	AÑO 0	AÑO 1
SALDO FINAL DE CAJA TESORERIA	\$ 6.195.000,00	\$ 50.611.244,07
MAS VALOR TERMINAL		
APORTES	-\$ 9.000.000,00	
FLUJO DE CAJA DE LOS ACCIONISTAS	-\$ 2.805.000,00	\$ 50.611.244,07

Nota: “*Flujo de caja del inversionista*”

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).

Analisis: Se cuenta con el 68.83% en efectivo con relación a los aportes realizado por el socio, sin tener en cuenta la financiación de \$1.000.000 del credito bancario.

Análisis del punto de equilibrio

El punto de equilibrio muestra el punto donde el volumen de ventas a un precio determinado y el ingreso total es igual a los costos totales, por lo que no se obtiene utilidad alguna.



Tabla 16.

Análisis del punto de equilibrio

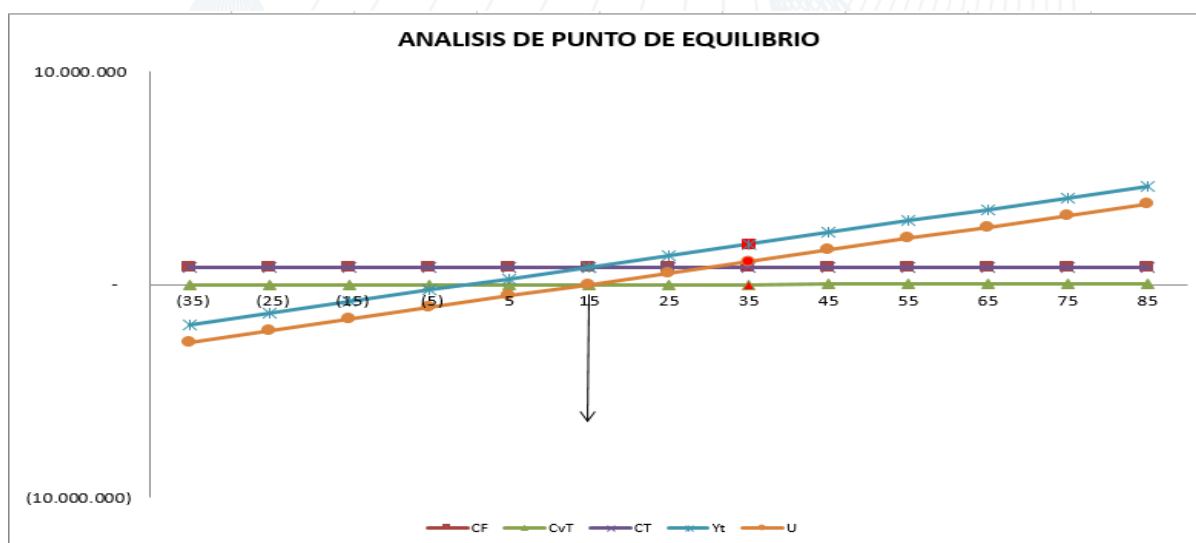
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

INFORMACION PARA EL ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	
COSTOS FIJOS	IMPORTE
GASTOS ADMINISTRATIVOS	635.000
GASTOS DE VENTAS	0
GASTOS FINANCIEROS	182.500
TOTAL COSTOS FIJOS MENSUAL	817.500
COSTOS VARIABLE UNITARIO	120
PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	54.100

FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR

ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO					
Q	CF	CvT	CT	Yt	U
(35)	817.500	(4.183)	813.317	(1.885.683)	-2.699.000
(25)	817.500	(2.983)	814.517	(1.344.683)	-2.159.200
(15)	817.500	(1.783)	815.717	(803.683)	-1.619.400
(5)	817.500	(583)	816.917	(262.683)	-1.079.600
5	817.500	617	818.117	278.317	-539.800
15	817.500	1.817	819.317	819.317	0
25	817.500	3.017	820.517	1.360.317	539.800
35	817.500	4.217	821.717	1.901.317	1.079.600
45	817.500	5.417	822.917	2.442.317	1.619.400
55	817.500	6.617	824.117	2.983.317	2.159.200
65	817.500	7.817	825.317	3.524.317	2.699.000
75	817.500	9.017	826.517	4.065.317	3.238.800
85	817.500	10.217	827.717	4.606.317	3.778.600

FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR



Nota: "Análisis del punto de equilibrio"

Adaptado de información suministrada por PielArt. Por Garavito, P. (2021).



Con una inversión de 10.000.000 tendría que vender 35 velas. Para poder llegar al punto de equilibrio donde no hay pérdidas y ganancias.

Evaluación Financiera

Valor Presente neto – VPN

A continuación, se procederá a determinar el valor presente neto (VPN) con una tasa de interés del 2.6% para lograr comprobar que da un valor positivo y así concluir que el proyecto si es viable con un periodo de 2 años y que teniendo los resultados de la utilidad dados anteriormente para los cuales fueron: Año 1 (\$ 67.522.500) Año 2 (\$ 69.602.704) valores sacados de Estado Perdida y Ganancia.

$$VPN \sum \frac{\text{Valor Final}}{(1+\text{Interes})^x}$$

$$10.000.000 + \frac{67.522.500}{2.6} + \frac{69.602.704}{2.6}$$

$$46.267.604 \text{ VPN}$$

Tasa Interna de retorno –TIR

Posteriormente a esto se realizará el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) la cual nos indicará la rentabilidad de la inversión.

$$\sum_{T=0} \frac{F_n}{(1+k)^x} = 0$$

$$10.000.000 + \frac{56.611.244}{(1+k)^1} + \frac{30.970.189}{(1+k)^2} = 0$$

$$461.29\% \text{ TIR}$$



Periodo de recuperación de la inversión – PRI

$$PRI = \frac{a + (b - c)}{d}$$

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

b = Inversión Inicial.

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

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

$$PRI = 1 + \frac{(10.000.000 - 56.806.244.07)}{87.776.433.35}$$

$$PRI = 0.46$$

Las inversiones recuperarían la inversión a 4 meses.

Relación costo – Beneficio

Se pretende analizar los beneficios de los ingresos netos sobre los costos tanto administrativos como financieros que se tiene en el proyecto.

$$\frac{\text{INGRESOS NETOS}}{\text{COSTOS}} = \frac{81.420.500}{7.860.000} = 10.35$$

De acuerdo a la información analizada el costo – beneficio es de 10.35 quiere decir que es rentable.



Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad es una simulación calculada con otra fórmula que calcula la variación del flujo de caja a determinado tiempo, se resta con los flujos de caja actuales, la diferencia si es positiva es bueno y el porcentaje de variación entre más cerca de 100 este, favorece el proyecto hasta llegar a inyectarle más capital, más inversión. En caso de que sea negativa la diferencia, el proyecto es muy sensible a la variación del flujo de caja.

IS= Variación de Flujo de caja – Flujo de caja actuales

$$IS = 50.923.915,00 - 50.611.244,07$$

$$IS = 312.670,93$$

Como podemos observar en el resultado anterior el análisis de sensibilidad muestra que el aumento tiene un impacto importante con un valor de 312.670

Análisis de Riesgo

En el matriz análisis de riesgo encontraremos una clasificación donde nos permitirá identificar el mayor riesgo del proyecto:

Tabla 17.

Clasificación Análisis de Riesgo

E	Riesgo extremo: requiere acción inmediata
H	Riesgo alto: Necesita atención de la alta gerencia
M	Riesgo moderado: Debe especificarse
L	Riesgo Bajo: Administrar mediante procedimientos de rutina

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 18.***Clasificación de Riesgos*

N°	DESCRIPCION DE RIESGO	CLASE DE RIESGO	INDICADOR
1	Des favorabilidad de la TRM	Extremo	E
2	Competidores en el mercado	Extremo	E
3	Robo de mercancía	Alto	H
4	Perdida de mercancía	Alto	H
5	Mora en pago	Alto	H
6	Diseño imperfecto	Alto	H
7	Incumplimiento de los requisitos del producto	Alto	H
8	Incumplimiento fechas de entrega	Alto	H
9	Discontinuidad materias primas	Alto	H
10	Estimación errónea de la demanda	Alto	H
11	Incumplimiento en las fechas de entrega	Alto	H
12	No entregar las cantidades acordadas	Alto	H
13	Aumento de tasas	Moderado	M
14	Sobrecostos de transporte	Moderado	M
15	Incumplimiento por parte del intermediario	Bajo	L
16	Falta de seguimiento y control de procesos	Bajo	L

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 19.

Modelo de Gestión de riesgos

Nº	RIESGOS EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN	PROBABILIDAD DE	IMPACTO NEGATIVO	GRADO DE NO	CLASE DE RIESGO	ALERTAS	TRATAMIENTOS	ACCIONES
ANÁLISIS DE MERCADO								
1	Competidores de Mercado	66%	75%	86%	EXTREMO	Inteligencia competitiva	Acción Inmediata	Diversificar la producción y hacerla más flexible, incorporar valor agregado al producto y generar una innovación innovadora.
ESTRATEGIAS								
2	Diseño imperfecto	28%	81%	31%	ALTO	Cumplimiento de requisitos	Atención de alta gerencia	Trabajar sobre ordenes de compra y pedidos donde se especifique las características del producto
3	Incumplimiento por parte del intermediario	27%	69%	55%	BAJO	Cumplimiento del contrato	Procedimiento de rutina	Trabajar con canales adecuados, utilizar estrategias en el mercado
OPERACIONES COMERCIALES								
4	Mora de pago	24%	82%	55%	ALTO	Determinación de mecanismos que garanticen pagos oportunos	Atención de alta gerencia	Análisis y seguimientos de los riesgos. Conocer cliente, para obtener información. Pago anticipado o de contado.
5	Incumplimiento en la fecha de entrega	34%	77%	47%	ALTO	Suministros y distribución física	Atención de alta gerencia	Contratación con medios de transporte internacionales totalmente certificados y reconocidos, ser eficientes, confiables y seguros.
6	No entregar las cantidades acordadas	32%	77%	40%	ALTO	Suministros y distribución física	Atención de alta gerencia	Contratación con medios de transporte internacionales totalmente certificados y reconocidos, ser eficientes, confiables y seguros.
7	Incumplimiento de las especificaciones	33%	78%	35%	ALTO	Cumplimiento de requisitos, conformidades y estándares del producto	Atención de alta gerencia	Contrato de compraventa internacional, trabajar con fichas técnicas al producir
OPERACIONES LOGISTICAS								
8	Descontinuidad de materia prima	38%	70%	54%	ALTO	Gestión de cadena de suministros	Atención de alta gerencia	Diversificar proveedores, analizarlos y establecer un buen contrato.
9	Sobre costos en transporte	38%	71%	68%	MODERADO	Planear y conocer los costos de operaciones	Responsabilidad gerencia	Establecer mecanismos de negociación y contratos
10	Robo de mercancía	35%	84%	56%	ALTO	Conocimiento, verificación y seguimiento a las operaciones	Atención de alta gerencia	Verificación previa del embarque.
11	Perdida de mercancía	35%	85%	53%	ALTO	Conocimiento, verificación y seguimiento a las operaciones	Atención de alta gerencia	Verificación previa del embarque.
OPERACIONES FINANCIERAS								
12	Desfavorabilidad de la TRM	63%	75%	92%	EXTREMO	Análisis de variaciones de las tasas de interés	Acción Inmediata	Aplicación de mecanismos de cobertura financiera

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con los riesgos identificados anteriormente, se diseñó el modelo de gestión de riesgos para las Pymes exportadoras hacia los Estados Unidos, como herramienta eficaz para la valoración de los riesgos, control, y evaluación de alternativa, en las actividades de comercialización y exportación de mercancías. Finalmente, este estudio es un aporte que propone en su modelo de gestión lineamientos, acciones y alternativas viables para la efectiva toma de decisiones en los propósitos relacionados con el liderazgo y la competitividad del sector de las Pymes exportadoras.



Aporte en lo Social y Ambiental

Nuestro aporte ambiental está basado en contribuir con el medio ambiente siendo responsables, con el uso de materia prima e insumos, optimizando el uso de los servicios (agua y energía).

En el impacto social vs trabajadores lo que se busca es la transparencia a nivel de la organización, así mismo se realizar contrataciones responsables, reconociendo siempre los derechos y beneficios de cada uno de nuestros colaboradores.



Conclusiones

El proyecto de exportación de velas a Estados Unidos es viable porque cumple con los objetivos de la inversión, no se necesita mucha inversión, y pues como se demostró los \$10.000.000 son rentables y se recuperan rápido, de esta forma no se necesita vender 10.000.000 de velas para que sea rentable y tenga movimiento el negocio.

En el mercado de Estados Unidos hay suficiente demanda para que la empresa sea viable en el mercado, ya que hay varios clientes y que la comprarían.

Se logró determinar que en el mercado lo que se busca es la calidad y el precio del producto, es por esta razón que si el producto es atractivo para los consumidores y tiene un precio accesible tendrá una buena aceptación en el mercado.

Con la empresa creada aquí en Colombia, se cumple con los requerimientos administrativos, legales y técnicos para exportar y comercializar el producto en el mercado de Estados Unidos.

El modelo financiero planteado para constituir la empresa es el mejor modelo para que la empresa sea rentable y pueda comercializar sus productos de manera óptima en el mercado de los Estados Unidos.

El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto, este valor corresponde 46.267.604.

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.



Dando respuesta a la pregunta orientadora y según las estadísticas proporcionadas por TradeMap, se puede apreciar que las exportaciones a Estados Unidos si son viables, ya que se encuentra en el segundo puesto con una participación para el año 2021 de 104.354,10 USD.

Y que además aumentan sustancialmente debido al carácter de celebraciones.

Con mucho esfuerzo y dedicación se logró cumplir con los objetivos y lograr un conocimiento.



Bibliografía

Adamson, V. (2021, 30 de Julio). Imagen Memphis

<https://www.laprensalatina.com/memphis-is-named-to-times-annual-list-of-the-worlds-greatest-places/>

Ángel lobato Luis, (s.f) Velas transparentes. ISSN 1132-2403. Páginas 35-37. Obtenido de:

<https://dialnet-unirioja-es.bdigital.sena.edu.co/servlet/articulo?codigo=4669041>

Arbesú García, M. I. (Coord.) y Menéndez Varela, J. L. (Coord.). (2018). Métodos cualitativos de investigación en educación superior. Newton Edición y Tecnología Educativa. Obtenido de:

<https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/131919>

Benavides G. (2008). Creación de una microempresa para la fabricación de velas y velones (Tesis UNAD). Disponible en: <https://acortar.link/8g1vT4>

Brandy, A. (2002). El Arte de hacer velas. El Cid Editor. Obtenido de: <https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/98266>

Británica ImageQuest, Encyclopædia británica. (2016) *Velas bajo luz blanca*. fotografía. , 25 May 2016. Obtenido de: quest.eb.com/search/132_1184724/1/132_1184724/cite.
Accedido 29 Jun 2021.

Británica ImageQuest, Encyclopædia británica (2016). *Vela de parafina encendida En el aire, (vela rosa) Vela arde normalmente*. Fotografía., 25 May 2016. Obtenido de: quest.eb.com/search/157_2921654/1/157_2921654/cite.
Accedido 29 Jun 2021.

Britannica ImageQuest, Encyclopædia Britannica. (2016). *Llama de vela con patrón de luz*. Fotografía. *Britannica ImageQuest*, Encyclopædia Britannica, 25 May 2016. Obtenido de: quest.eb.com/search/132_1187157/1/132_1187157/cite.
Accedido 29 Jun 2021.



DANE, (1 octubre de 2020) Exportaciones. Obtenido

de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_ago20.pdf

Dini, Massimiliano. Velas. 2016. Obtenido de: <https://www.amazon.com/-/es/Massimiliano-Dini/dp/1683258134>

Eugènia, Ortiz, Isabel director Editorial, and Garcés, Santiago Fotógrafo. Velas. Barcelona: Susaeta : Lexus, 2012. Print

Jiménez Zarco, A. I. Calderón García, H. y Delgado Ballester, E. (2015). Dirección de productos y marcas. Editorial UOC. Obtenido de. <https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/lc/senavirtual/titulos/56307>

Bibliografía

Legiscomex. (2021). *Resumen detallada de registro*. Obtenido de <https://www-legiscomex-com.bdigital.sena.edu.co/ReporteDetallado/IndexRankings/?guid=c0225e4b-1518-4695-a74e-5c30e4a1848d>

Legiscomex. (2021). *Tabla Detallada de los registros del Reporte*. Obtenido de <https://www-legiscomex-com.bdigital.sena.edu.co/ReporteDetallado/IndexRankings/?guid=c0225e4b-1518-4695-a74e-5c30e4a1848d>

Memphis (Estados Unidos). (s.f.). Obtenido de [https://www.ecured.cu/Memphis_\(Estados_Unidos\)](https://www.ecured.cu/Memphis_(Estados_Unidos))

Memphis. (27 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Memphis>

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. (2016). *Grupo de estudios en desarrollo económico y social (GEDES)*. Recuperado el 2021, de <https://scienti.minciencias.gov.co/gruplac/jsp/visualiza/visualizagr.jsp?nro=00000000017574>



Ruiz, Z. (Junio de 2021). Obtenido de

http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/4707/5/2021_DeisyCarolinaValderamaMelendez.pdf

TRADEMAP. (2019). Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Tunja. (s.f.). Obtenido de

<https://www.cideu.org/miembro/tunja/#:~:text=Tunja%20es%20una%20ciudad%20y,9%20de%20diciembre%20de%201811.>

TurismoEEUU. (2016). *Turismo Memphis*. Obtenido de

<https://www.turismoeeuu.com/memphis/>

Vela. (30 de Octubre de 2021). Obtenido de

[https://es.wikipedia.org/wiki/Vela_\(iluminaci%C3%B3n\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Vela_(iluminaci%C3%B3n))

Memphis (Estados Unidos). (s.f.). Obtenido de

[https://www.ecured.cu/Memphis_\(Estados_Unidos\)](https://www.ecured.cu/Memphis_(Estados_Unidos))

Memphis. (27 de Octubre de 2021). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Memphis>

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. (2016). *Grupo de estudios en desarrollo económico y social (GEDES)*. Recuperado el 2021, de

<https://scienti.minciencias.gov.co/gruplac/jsp/visualiza/visualizagr.jsp?nro=00000000017574>

New Light in Candles. Kuala Lumpur: Malaysian Palm Oil Board MPOB, 2006. Print

Nicol, Gloria (1999). *El libro de las velas*. CEAC. 1999. ISBN: 84-226-7885

Nicola Minervini. *Manual del Exportador*. Cuarta Edición. Ed. México. Editorial Mc Graw Hill. 2004

Padilla, E (2021). *Plan de Negocios para la exportación de velas decorativas (Especialización Negocios Internacionales e Integración Económica)*. Obtenido de:



<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8426/1/981195-2021-I-NIIE.pdf>

Parra, Carlos, Ramos, Aurelio, and Vargas, Nancy. Estudio De Pre-Factibilidad De La Producción De Velas a Partir De Los Frutos Del árbol De Laurel (*Myrica Pubescens* Willd.) En La Vereda De Patios, Municipio De Encino, Departamento De Santander (Colombia). Bogotá: Instituto Alexander Von Humboldt Fundación Natura Fes, 1998. Print.

Pinaud, Yves Louis, and Rodríguez Suárez, Horacio Traductor. Práctica de la Vela. Segunda Edición. ed. Barcelona: Editorial Hispano-europea, 1976.

Procolombia. Perfil de Logística desde Colombia hacia Estados Unidos. 2019 obtenido de: https://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf

PielArt (2018, Diciembre 17) Velas PielArt. Tunja <https://www.facebook.com/piel.art.7>

PielArt (2018, Mayo 30) Velas_PielArt. Tunja https://www.instagram.com/velas_pielart/

Ruiz Conde, E. (2013). Dirección de marketing: variables comerciales. ECU. Obtenido de: <https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/42795?page=1>

Ruiz, Z. (Junio de 2021). Obtenido de

http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/4707/5/2021_DeisyCarolinaValderamaMelendez.pdf

SEDESOL (s.f.). Manual par elaboración de velas artesanales y otras artesanías. Obtenido de: <http://indesol.gob.mx/cedoc/pdf/III.%20Desarrollo%20Social/Artesan%C3%ADas/M anual%20para%20elaboraci%C3%B3n%20de%20velas%20artesanales%20y%20otras%20artesan%C3%ADas.pdf>

TRADEMAP. (2019). Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>



Tunja. (s.f.). Obtenido de

<https://www.cideu.org/miembro/tunja/#:~:text=Tunja%20es%20una%20ciudad%20y,9%20de%20diciembre%20de%201811.>

TurismoEEUU. (2016). *Turismo Memphis*. Obtenido de

<https://www.turismoeeuu.com/memphis/>

USICT (2021). Lista de tarifas armonizadas Obtenido de:

<https://hts.usitc.gov/?query=3406000000>

Vela. (30 de Octubre de 2021). Obtenido de

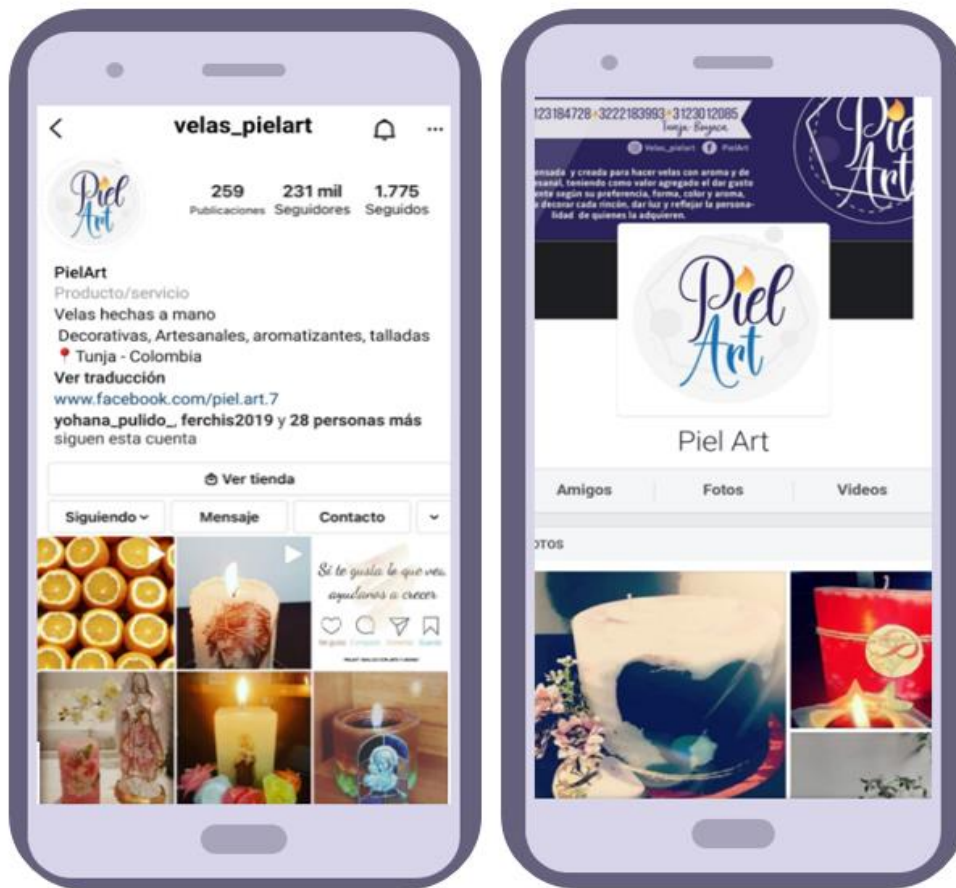
[https://es.wikipedia.org/wiki/Vela_\(iluminaci%C3%B3n\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Vela_(iluminaci%C3%B3n))

ZhujiWorld.com. (s.f.). *Menfis, Estados Unidos — estadísticas*. Obtenido de

<https://es.zhujiworld.com/us/2177726-memphis/>

Anexos

Anexo A. Anexo de Redes Sociales Instagram y Facebook



Anexo B. Catalogo PielArt

