

**FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA  
CADENAS Y BANDAS LTDA EN LA CIUDAD DE CÚCUTA (N.S.)**

**OMAR GARNICA SANABRIA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER "UIS"  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA "INSED"  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2004**

**FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA  
CADENAS Y BANDAS LTDA EN LA CIUDAD DE CÚCUTA (N.S.)**

**OMAR GARNICA SANABRIA**

**Proyecto de grado para optar al título de  
Profesional en Gestión Empresarial**

**Director:**

**ORLANDO ORDOÑEZ PLATA  
Profesional en Gestión Empresarial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER “UIS”  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA “INSED”  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2004**

## **DEDICATORIA**

A todos los seres maravillosos que me rodean y aquellos que me ayudan a cumplir todos mis anhelos y aspiraciones, a mi madre (In Memoriam), mi padre y muy especialmente a mi esposa Zoraida, a mis hijas Yury Tatiana, Nathalia carolina y Ángela Estefanía.

A todo el personal de la empresa Cadenas y Bandas Ltda; todos ellos de una u otra forma participaron con su invaluable apoyo para la realización del presente proyecto en aras de un mejor futuro para la empresa y por supuesto para mi familia.

OMAR GARNICA SANABRIA

## **AGRADECIMIENTOS**

De manera especial al todo poderoso, ese Dios que me dio el existir y me permite realizar acciones que benefician a la comunidad.

A todo el cuerpo de profesores y directivos del Instituto de Educación a distancia (INSED), a mi director del proyecto, quienes me aportaron sus invaluable experiencias para el feliz término de mi carrera profesional, lo que seguramente redundará en muchos beneficios para mi vida personal.

## RESUMEN

### 1. TITULO

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA CADENAS Y BANDAS LTDA EN LA CIUDAD DE Cúcuta (N.S.)\*

### 2. AUTOR GARNICA SANABRIA OMAR\*\*

#### 1. PALABRAS CLAVES

Factibilidad

Repuestos Industriales

Transmisión de potencia

Herramienta

Bandas transportadoras

Bandas de transmisión

Ensamble de mangueras

#### 2. DESCRIPCIÓN O CONTENIDO

Cadenas y Bandas Ltda, es una ferretería industrial, fundada en 1.986 en la ciudad de Bucaramanga, es líder en el mercado de repuestos para transmisión de potencia, bandas de transmisión y transporte. Su zona de acción esta comprendida en los dos santanderes y parte del Cesar; su visión es tener cubrimiento del mercado a nivel nacional, mediante la creación de sucursales en las principales ciudades del país; de ahí la razón de hacer este proyecto en aras de empezar con la sucursal en la ciudad de Cúcuta en el departamento de Norte de Santander, debido a que es la segunda ciudad en la que desarrolla su actividad comercial con éxito, además es la más cercana a su principal en Bucaramanga.

El conocimiento industrial de la zona nortesantandereana debido a sus correrías periódicas, más el record de las ventas realizadas en los cinco años anteriores, hacen atractiva la realización de este Proyecto. La confianza que ha merecido Cadenas y Bandas por parte de sus clientes, debido a su trayectoria y buen servicio hacen que los clientes reclamen un punto de ventas en su ciudad.

Luego de realizados los diferentes estudios para esta factibilidad, analizadas cada una de las variables financieras que arrojó el mismo, más las decididas ganas que demuestran los propietarios, se cree que la ferretería podría tener buen desarrollo, eso si con un incansable trabajo de mercadeo y divulgación por parte de sus administradores; además debe considerarse que no hay en la capital nortesantandereana una ferretería con el perfil de Cadenas y Bandas, ya que si bien algunas distribuyen determinadas líneas de productos pero no la totalidad y/o diversidad que ofrece la empresa en mención.

---

\* Proyecto de Grado

\*\* Instituto de Educación a Distancia INSED, Gestión empresarial Orlando Ordóñez Plata.

## ABSTRACT

### 1. TITLE

Feasibility for the creation of a Branco office of the company CADENAS Y BANDAS LTDA in the city of Cúcuta (N.S.)<sup>\*</sup>

\*Degree Project

3. Author GARNICA SANABRIA OMAR\*\*

\*\*Distance-education institution INSED, Enterprise management Orlando Ordóñez Plata.

### 3. keywords

Feasibility  
Industrial spare parts  
Power transmisión  
Tool  
Conveyor bands  
Transmisión bands  
Hose connection

### 4. Description or content

Cadenas y Bandas Ltda is an industrial hardware store founded in 1986 in the city of Bucaramanga, is leader in the market of spare parts for power transmission, transmission and conveyor bands. Its action zone involves the two Santanderes and partially Cesar; its vision is the covering of the market nationwide through the creation of branch offices in the main cities of the country, it is the aim of this project to begin with the branch office in the city of Cúcuta in the department of North Santander because this is the second city in developing its commercial activity successfully, besides it is the nearest city to the main office in Bucaramanga.

The industrial knowledge of the northsantanderean zone because of its periodic incursion, plus the selling record reached in the last five years make the realization of this project attractive.

The confidence given to Cadenas y Bandas by its clients because of its performance and good service make the clients asf for a selling place in their city.

After doing different studies for this feasibility, analyzing each one of the financial variables given by this plus the encouragement of its owners, it is believed that the hardware store could have a good development requiring an tireless work of marketing and divulgence from its managers, besides it should be considered that there is not any hardware store with the profile of Cadenas y Bandas in the Northsantanderean capital, of course some distribute the totality and/or diversity offered by the company in this project.

---

\* Grade project

\*\* Institute of Education at Distance INSED, managerial Administration Orlando Ordóñez

## CONTENIDO

|   | Pág. |
|---|------|
| INTRODUCCIÓN  | 1    |
| 1. GENERALIDADES  | 3    |
| 2. ESTUDIO DE MERCADOS  | 5    |
| 2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA  | 5    |
| 2.2.1 General.  | 6    |
| 2.3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO   | 7    |
| 2.3.1 Usos y Especificaciones del Producto o Servicio                               | 7    |
| 2.3.2 Productos Principales.  | 8    |
| 2.3.3 Productos Complementarios.  | 8    |
| 2.3.4 Productos Sustitutos.   | 9    |
| 2.3.5 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia | 9    |
| 2.4 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO  | 10   |
| 2.4.1 Mercado Potencial   | 10   |
| 2.4.2 Mercado Objetivo  | 10   |
| 2.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS   | 11   |
| 2.5.1 Tipo de Investigación   | 11   |
| 2.5.2 Sistema de Recolección de la Información                                      | 11   |
| 2.5.2.1 Fuentes Primarias   | 11   |
| 2.5.2.2 Fuentes Secundarias   | 14   |
| 2.5.3 Proceso de Muestreo   | 14   |
| 2.5.4 Definición de la Población  | 15   |
| 2.5.5 Marco Muestral  | 15   |
| 2.5.6 Calculo Muestral  | 15   |
| 2.6 TABULACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS   | 15   |
| 2.6.1 Análisis de la información de la demanda.                                     | 15   |

|  |    |
|--|----|
| 2.6.1.1 Evolución Histórica de la Demanda Producto/Servicio        | 26 |
| 2.6.1.2 Proyección de la Demanda                                   | 28 |
| 2.7 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA                        | 29 |
| 2.7.1 Situación actual de la competencia                           | 29 |
| 2.7.2 Grado de la competencia                                      | 31 |
| 2.7.3 Proyección de la oferta                                      | 32 |
| 2.8 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA                       | 32 |
| 2.9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN                                    | 32 |
| 2.10 PRECIO  | 33 |
| 2.11 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN                          | 33 |
| 2.12 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO                     | 34 |
| 3. ESTUDIO TÉCNICO   | 35 |
| 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO  | 35 |
| 3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto                          | 35 |
| 3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto               | 35 |
| 3.1.3 Capacidad del proyecto                                       | 36 |
| 3.1.3.1 Capacidad total diseñada                                   | 36 |
| 3.1.3.2 Capacidad instalada  | 36 |
| 3.1.3.3 Capacidad utilizada  | 37 |
| 3.2 LOCALIZACIÓN   | 37 |
| 3.2.1 Macro localización   | 37 |
| 3.2.2 Micro localización   | 37 |
| 3.2.2.1. Costo de transporte de insumos y/o productos              | 37 |
| 3.2.2.2 Ubicación de los consumidores o usuarios                   | 38 |
| 3.2.2.3 Localización de materias primas y demás Insumos            | 38 |
| 3.2.2.4 Condiciones de vías de comunicación y medios de transporte | 38 |
| 3.2.2.5 Infraestructuras y servicios públicos disponibles          | 38 |
| 3.2.2.6 Tendencias de desarrollo del municipio                     | 39 |
| 3.2.2.7 Presencia de actividades empresariales                     | 39 |
| 3.2.2.8 Disponibilidad de costos y recursos                        | 39 |

|   |    |
|---|----|
| 3.2.2.9 Influencia del clima  | 39 |
| 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO   | 40 |
| 3.3.1 Descripción técnica del proceso   | 40 |
| 3.3.1 Descripción técnica del proceso   | 40 |
| 3.3.2 Diagrama de operación, proceso y procedimiento, tiempo estimado de producción | 40 |
| 3.3.3 Control de calidad  | 42 |
| 3.3.4 Recursos  | 42 |
| 3.3.4.1 Recurso humano  | 42 |
| 3.3.4.2 Recurso físico.   | 43 |
| 3.3.4.3. Recurso de insumos   | 43 |
| 3.3.4.4 Recurso logístico   | 44 |
| 3.3.5 Distribución de planta  | 44 |
| 3.4 TECNOLOGÍA DEL PROYECTO   | 45 |
| 3.5 CONCLUSIONES TÉCNICAS SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO                          | 46 |
| 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL   | 47 |
| 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN   | 47 |
| 4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA  | 47 |
| 4.2.1 Visión  | 48 |
| 4.2.2 Misión  | 49 |
| 4.2.3 Objetivos   | 49 |
| 4.2.4 Políticas   | 50 |
| 4.2.4.1 Políticas de personal.  | 50 |
| 4.2.4.2 Políticas de compras  | 50 |
| 4.2.4.3 Políticas de ventas   | 51 |
| 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL   | 52 |
| 4.3.1 Descripción de cargos.  | 53 |
| 4.3.2 Perfil del cargo  | 59 |
| 4.3.3 Estructura salarial   | 65 |

|  |    |
|--|----|
| 4.4 ANÁLISIS LEGAL                           | 65 |
| 5. ESTUDIO FINANCIERO                        | 67 |
| 5.1 INVERSIONES                              | 67 |
| 5.1.1 Inversión en activos fijos             | 67 |
| 5.1.1.1 Terrenos                             | 67 |
| 5.1.1.2 Adecuación e instalación             | 67 |
| 5.1.1.3 Maquinaria y Equipo                  | 67 |
| 5.1.1.4 Muebles y Enseres: se requiere de:   | 67 |
| 5.1.1.5 Equipo de Oficina: lo conformará     | 68 |
| 5.1.1.6 Herramientas                         | 68 |
| 5.1.1.7 Total de Inversión Fija              | 68 |
| 5.1.2 Inversión diferida                     | 69 |
| 5.1.3 Inversión de capital de trabajo        | 69 |
| 5.1.3.1 Costos del servicio o producto.      | 69 |
| 5.1.3.1.1 Insumos                            | 69 |
| 5.1.3.1.2 Mano de obra directa               | 69 |
| 5.1.3.1.3 Costos indirectos de fabricación   | 70 |
| 5.1.3.2 Gastos de administración y de ventas | 70 |
| 5.1.3.3 Total inversión de capital           | 70 |
| 5.1.4 Balance inicial momento cero.          | 71 |
| 5.1.5 Fuentes de financiación                | 71 |
| 5.1.5.1 Recursos propios.                    | 71 |
| 5.1.5.2 Recursos de terceros                 | 72 |
| 5.2 COSTOS                                   | 72 |
| 5.2.1 Costos fijos                           | 72 |
| 5.2.2 Costos variables                       | 72 |
| 5.2.3 Costos totales                         | 72 |
| 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS        | 73 |
| 5.3.1 Egresos                                | 73 |
| 5.3.1.1 Proyección de egresos                | 73 |

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 5.3.2 Ingresos                        | 73 |
| 5.3.2.1 Ingresos anuales              | 73 |
| 5.3.2.2 Proyección de ingresos        | 74 |
| 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO               | 74 |
| 5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO          | 77 |
| 5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS  | 78 |
| 5.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO        | 79 |
| 5.8 CALCULO DE RAZONES FINANCIERAS    | 79 |
| 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTOS           | 86 |
| 6.1 ANÁLISIS DE EXTERNALIDADES        | 86 |
| 6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL              | 86 |
| 6.2.1 Diagnostico ambiental           | 86 |
| 6.2.2 Plan de prevención y mitigación | 87 |
| 6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA             | 87 |
| 6.3.1 Valor presente neto             | 88 |
| 6.3.2 Tasa interna de retorno (TIR).  | 89 |
| CONCLUSIONES                          | 91 |
| RECOMENDACIONES                       | 92 |
| BIBLIOGRAFÍA                          | 94 |
| ANEXOS                                | 95 |

## LISTA DE CUADROS

|   | Pág. |
|---|------|
| Cuadro 1. Cuáles de los siguientes productos y/o servicios consume o utiliza usted.   | 16   |
| Cuadro 2. Sus proveedores actuales lo visitan   | 18   |
| Cuadro 3. De las siguientes modalidades de pago cual es la que mas le interesa a Ud   | 19   |
| Cuadro 4. Que tipo de mantenimiento realiza su empresa  | 20   |
| Cuadro 5. Conoce usted o ha oído hablar de la empresa Cadenas y Banda Ltda  | 21   |
| Cuadro 6. Sabia usted que Cadenas y Bandas Ltda es el proveedor más importante y completo en productos industriales en la ciudad de Bucaramanga | 22   |
| Cuadro 7. Usted ve necesaria la creación de una sucursal de Cadenas y Bandad Ltda en la ciudad de Cúcuta  | 23   |
| Cuadro 8. Cuál cree usted que sería el sitio ideal para la sucursal   | 24   |
| Cuadro 9. De acuerdo con sus proveedores actuales, cree usted Cadenas y Bandas podrá llegar a ser su futuro proveedor                           | 25   |
| Cuadro 10. Con una buena política de precios, asesoría y surtido estaría dispuesto a utilizar nuestros servicios.                               | 26   |
| Cuadro 11. Ventas en la ciudad de Cúcuta (N.S)  | 27   |
| Cuadro 12. Proyección de la Demanda   | 29   |
| Cuadro 13. Recurso físico   | 43   |
| Cuadro 14. Recurso de insumos.  | 43   |
| Cuadro 15. Descripción de funciones   | 53   |
| Cuadro 16. Descripción de funciones del Contador  | 54   |
| Cuadro 17. Descripción de funciones del Administrador   | 55   |
| Cuadro 18. Descripción de funciones de la Secretaria  | 56   |
| Cuadro 19. Descripción de funciones del vendedor  | 57   |

|   |    |
|---|----|
| Cuadro 20. Descripción de funciones del mensajero     | 58 |
| Cuadro 21. Especificaciones del cargo (Gerente)       | 59 |
| Cuadro 22. Especificaciones del cargo (Contador)      | 60 |
| Cuadro 23. Especificaciones del cargo (Administrador) | 61 |
| Cuadro 24. Especificaciones del cargo (Secretaria)    | 62 |
| Cuadro 25. Especificaciones del cargo (Vendedores)    | 63 |
| Cuadro 26. Especificaciones del cargo (Mensajero)     | 64 |
| Cuadro 27. Gastos de administración y de ventas       | 70 |
| Cuadro 28. Proyección de egresos                      | 73 |
| Cuadro 29. Proyección de ingresos                     | 74 |

## LISTA DE GRÁFICAS

|  | Pág. |
|--|------|
| Gráfica 1. Cuáles de los siguientes productos y/o servicios consume o utiliza usted  | 17   |
| Gráfica 2. Sus proveedores actuales lo visitan   | 18   |
| Gráfica 3. De las siguientes modalidades de pago cual es la que mas le interesa a ud.  | 19   |
| Gráfica 4. Que tipo de mantenimiento realiza su empresa  | 20   |
| Gráfica 5. Conoce usted o ha oído hablar de la empresa Cadenas y Banda Ltda  | 21   |
| Gráfica 6. Sabia usted que Cadenas y Bandas Ltda es el proveedor más importante y completo en productos industriales en la ciudad de Bucaramanga | 22   |
| Gráfica 7. Usted ve necesaria la creación de una sucursal de Cadenas y Bandad Ltda en la ciudad de Cúcuta  | 23   |
| Gráfica 8. Cuál cree usted que sería el sitio ideal para la sucursal   | 24   |
| Gráfica 9. De acuerdo con sus proveedores actuales, cree usted Cadenas y Bandas podrá llegar a ser su futuro proveedor                           | 25   |
| Gráfica 10. Con una buena política de precios, asesoría y surtido estaría dispuesto a utilizar nuestros servicios.                               | 26   |
| Gráfica 11. Proceso de venta de mercancías por mostrador   | 41   |
| Gráfica 12. Distribución de planta   | 45   |
| Gráfica 13. Estructura Organizacional  | 52   |
| Gráfica 14. Punto de Equilibrio  | 76   |
| Gráfica 15. Valor Presente Neto VPN  | 89   |
| Gráfica 16. Tasa Interna de Retorno TIR  | 90   |

## LISTA DE ANEXOS

|  | Pág. |
|--|------|
| Anexo A. Foto fachada y oficinas de Cadenas y Bandas Ltda.   | 96   |
| Anexo B. Certificado de Constitución y Gerencia.   | 99   |
| Anexo C. Formulario único de Registro Mercantil  | 103  |
| Anexo D. Estado de cuentas del Impuesto Predial Unificado/2003   | 105  |
| Anexo E. Formulario de Industria y Comercio.   | 107  |
| Anexo F. Fotocopias Número de Identificación Tributaria NIT, Tarjeta de presentación, “Sticker” de distribuidor autorizado | 109  |
| Anexo G. Papelería membretada de Cadenas y Bandas Ltda.  | 111  |
| Anexo H. Formato de cotizaciones/ordenes de compra de Cadenas y Bandas   | 113  |
| Anexo I. Rótulo de despachos de mercancías de Cadenas y Bandas Ltda.   | 115  |
| Anexo J. Volante publicitario de la nueva línea de ensamble de mangueras.  | 117  |
| Anexo K. Plegable publicitario y de productos de Cadenas y Bandas Ltda   | 119  |
| Anexo L. Plegable publicitario de bandas “esbelt” distribuidas por C y B   | 123  |
| Anexo M. Formato de encuesta   | 125  |
| Anexo N. Plano urbanístico San José de Cúcuta  | 128  |
| Anexo O. Volante Cámara de Comercio de Cúcuta  | 130  |

## **GLOSARIO**

**ASESORAR:** dar consejo, opinión o dictamen sobre un tema específico a alguien que lo necesite.

**BANDAS DE TRANSMISIÓN:** desarrollo tecnológico de los polímeros sintéticos que revolucionó la transmisión de altas potencias en la industria.

**BANDAS TRANSPORTADORAS:** producidas con cubiertas de caucho y refuerzo textil vulcanizados, utilizadas para transportar materiales de un sitio determinado a otro.

**CORREAS EN V:** construidas en forma trapezoidal con caucho y cordones enterizos de alta tenacidad. Sirven para transmitir potencia de un motor a una máquina.

**CORRERÍAS:** viajes programados de una persona a otro destino, término utilizado por los representantes de ventas de las diferentes empresas.

**FÁBRICAS DE GARAJE:** empresas familiares que producen bienes y/o servicios clandestinamente o sea sin registro comercial alguno.

**REPUESTOS INDUSTRIALES:** piezas o partes para maquinaria del sector productivo.

**SOFTWARE DE CÁLCULO Y DISEÑO:** programas diseñados por los fabricantes para la correcta elección y aplicación de sus productos.

STOCK: disponibilidad de mercancías y/o artículos en las bodegas de una empresa.

TRANSMISIÓN DE POTENCIA: generar movimiento y fuerza desde un motor a una máquina receptora, por medio de un elemento de transmisión, como las poleas y correas, cadenas y piñones.

VARIADORES DE VELOCIDAD: componente mecánico con más de una relación de velocidad para transmitir movimientos ajustables.

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto busca determinar la factibilidad para crear una sucursal de la empresa Cadenas y bandas Ltda en la ciudad de Cúcuta, en el departamento de Norte de Santander, con el propósito de incrementar la participación de los mercados regionales con el fin de dar crecimiento a la capacidad de comercialización que tiene la empresa.

Por eso en el capítulo dos, mediante un riguroso estudio de mercados se pudo ver que existe una demanda insatisfecha que reclama mejor calidad de los productos ofrecidos, mejor servicio y por supuesto un precio razonable.

De la misma manera se estableció un perfil del cliente industrial, que siempre espera asesoría y cumplimiento por parte de sus proveedores, siendo ésta una gran falencia de los proveedores industriales que existen en dicha ciudad.

Así mismo pudo conocerse la oferta existente, que líneas comerciales tendrán afinidad con las que se pretende comercializar y que tan fuertes pueden ser como competentes, que margen de utilidad manejan y hasta que precio se puede llegar con determinados productos.

En el capítulo tres se define el tamaño del proyecto, su ubicación, su disponibilidad de acceso por parte de los clientes, el recurso humano necesario para la atención y prestación de un mejor y eficaz servicio.

Igualmente se espera que el municipio de Cúcuta tenga un mejor desarrollo en el sector de exportación de carbón mineral y cerámicas, ya que estas dos actividades son importantes para el proyecto, debido a que se consume gran parte de los productos distribuidos por Cadenas y bandas Ltda.

Estudiadas las etapas para la creación de la sucursal, en el cuarto capítulo, se estableció las políticas de mercadeo (compras-ventas), descuentos y por su puesto las posibilidad de otorgar créditos mediante un previo estudio a quienes lo soliciten.

En el siguiente capítulo el quinto, se puede reflejar, la viabilidad financiera del proyecto, el monto de la inversión, los costos y gastos en el ejercicio de ventas y cuales serían los ingresos y egresos, su posible utilidad y por supuesto definir el punto de equilibrio.

En este último capítulo, se analizaron todos y cada uno de los aspectos determinantes del proyecto, enfocándolos positiva y negativamente, su repercusión ambiental y por último el análisis financiero determinando que el proyecto tiene viabilidad, desde el punto de vista financiero.

## **1. GENERALIDADES**

Cadenas y Bandas Ltda, es una ferretería fundada en 1986 con sede en la ciudad de Bucaramanga, desde ese entonces se dedica a la compra-venta representación y distribución de productos industriales, atiende los mercados locales y mediante correrías periódicas de su representante de ventas, visita las ciudades de Cúcuta, Barrancabermeja, San Gil, Aguachica, San Alberto y sus periferias.

Como segunda ciudad en importancia de clientes potenciales está la ciudad de Cúcuta que tiene un buen número de empresas que han manifestado la necesidad de tener un proveedor industrial como Cadenas y Bandas en su ciudad, que este atento, que asesore y distribuya productos de calidad, ya que no existe este perfil de empresa en dicha ciudad.

Los industriales nortesantandereanos al igual que los del interior del país, constantemente desarrollan nuevas líneas de producción, lo que requiere de nuevas máquinas las que necesitan repuestos, esto abre oportunidades de venta, por lo que si se tienen buenas relaciones comerciales con los clientes exportadores, seguramente los mercados locales se verán favorecidos y no tendrían que buscar proveedores en ciudades como Medellín, Bogotá, Cali, etc., ya que en Cúcuta encontrarán todos sus repuestos necesarios.

A menudo en las correrías, los clientes manifiestas que en esta ciudad si consiguen un repuesto no encuentran el otro, ya que los proveedores actuales no mantienen stock de mercancías suficiente y es limitado, muchas veces deben ir a Venezuela a conseguirlos, lo que genera demora y sobre

costos, además contablemente se ven afectados ya que las facturas venezolanas no se pueden registrar en su contabilidad.

Basados en el gran número de líneas y/o productos que ofrecerá Cadenas y Bandas, lo que sin duda lo diferencia de los demás proveedores existentes, que no están especializados en la industria, si no que son ferreteros en general, se espera ganar participación del mercado en un corto plazo.

De otra parte alguno de los ferreteros actuales se surten de los importadores venezolanos quienes debido a la desestabilización del bolívar, cambian sus condiciones, afectando a sus clientes colombianos con el cambio de precio, lo que puede ser ventajoso para la sucursal que tendrá los mismos proveedores nacionales de la principal y no correrá los riesgos de la devaluación frente al bolívar.

## **2. ESTUDIO DE MERCADOS**

### **2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Como es conocido por todos, el eje principal de un proyecto es el estudio de mercados, que para el presente caso estará basado en el análisis del comportamiento de los clientes actuales, y los prospectos; sin embargo mediante la encuesta se determinara el potencial de estos, que estarían dispuestos a comprar, cuales productos comercializar y con que frecuencia.

Todo esto se puede definir una vez se analicen los cinco principales negocios que ofrecen productos similares, sus fortalezas y debilidades, la demanda que aunque es conocida en parte hay más clientes por atender y requieren de visitas comerciales constantes con el ánimo de persuadirlos y lograr acercarlos a la ferretería.

Además la empresa Cadenas y Bandas Ltda, tiene como política representar y distribuir solo productos de marcas reconocidas y de calidad respaldada, condición que ayudara al posicionamiento de la ferretería, ya que en Cúcuta se ofrece solo lo mas barato o de combate, sin tener en cuenta los perjuicios que esto ocasiona a las maquinas y/o personas que las manejan.

Mediante un riguroso estudio de la demanda insatisfecha, sus necesidades y costumbres de comercialización, se podrá tomar una decisión al respecto de las políticas de precios y descuentos, además se puede apreciar el comportamiento de los distribuidores actuales, sus formas de comercializar y las condiciones de ventas que ofrecen a sus clientes, para definir las propias

y ofrecer condiciones que favorezcan al cliente y por supuesto generar utilidad a la sucursal.

## **2.2. OBJETIVOS**

### **2.2.1 General.**

- Identificar el mercado potencial existente, sus proyecciones y costumbres, las condiciones de pago y que productos consumen, con el fin de tratar de mantener un stock de mercancías razonable, a precios competitivos y poder satisfacer las necesidades de los clientes, que cada día son exigentes y reclaman calidad y servicio.
- Registrar cada producto que sea solicitado y que no se ofrezca por parte de la competencia con el fin de saber si es viable su implementación como nueva línea, mejorando así la atención al cliente.

### **2.2.2 Específicos.**

- Determinar que prima para el cliente, si la calidad o el precio de los productos, cuales y en que cantidades los consume.
- Atender primordialmente el sector de las ladrilleras ya que representan un buen potencial en cuanto al número y a su consumo de los productos ofrecidos.
- Dar a conocer el portafolio de servicios, mediante un volante publicitario similar al que se utiliza en la principal de Bucaramanga.
- Buscar ser reconocido como un proveedor serio, eficiente y honesto por la gran mayoría de sus clientes y en el menor tiempo posible, basado en el

cumplimiento y atención personalizada, ya que ésta es una falencia de la competencia actual.

- Atender directamente al cliente sin utilizar otro canal de distribución que desmejore el servicio.

## **2.3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

**2.3.1 Usos y Especificaciones del Producto o Servicio.** En su mayoría los productos que comercializa Cadenas Y Bandas Ltda son elementos para la transmisión de potencia de motores y/o moto reductores a máquinas productoras o de proceso, lo mismo que partes o repuestos para el mantenimiento de estas en sus diferentes presentaciones, además se distribuyen herramientas eléctricas y manuales, lubricantes, ensamble de mangueras, empalmes de bandas transportadoras y de transmisión, cálculo diseño y asesoría en transmisiones de potencia.

Por lo regular cada fabricante o importador que provee los repuestos los acompaña de una ficha técnica, de aplicación, resistencias y/o forma de instalación garantizando de esta manera que el producto bien instalado puede durar por un tiempo largo.

En el caso de las bandas sintéticas de transmisión el cliente aporta la información pertinente de la máquina y el proveedor calcula mediante un “software” o manualmente el producto ideal para esa aplicación y por consiguiente incluye su respectiva garantía.

Cada productos trae consigo las especificaciones que son autónomas de cada fabricante, como son: el tipo de material, su aplicación específica y las

recomendaciones para su mantenimiento, como tipo de lubricación, horas diarias de trabajo, etc.

### **2.3.2 Productos Principales.**

- ✘ Acoples: omega, Renold, Intermec
- ✘ Bandas de transmisión y transporte (Nal, Italy) corflex, chiorino
- ✘ Cadenas de transmisión de potencia (Germany) Arnold, Renold, Did, KMC
- ✘ Correas en v y especiales (USA, Germany) Dayco, Obtibelt, Dongil
- ✘ Piñones para cadenas: Intermec, Kana
- ✘ Poleas en hierro y aluminio: Jabco, Faicol
- ✘ Rodamientos y rodillos industriales (Germany, USA) series 6000-300
- ✘ Herramientas eléctricas y de mano (USA, Germany) Dewalt, Blace & Decker
- ✘ Mangueras hidráulicas, aire, agua (Italy, USA) Dayco, Alfagoma
- ✘ Ruedas y rodachinas industriales: Imsa Soller, Induruedas
- ✘ Lubricantes CRC en sprite: 336, lubricante penetrante.
- ✘ Escobillas eléctricas: Amaya tipo A,B,C.
- ✘ Poleas de garrucha: Kronc brasil
- ✘ Mangueras y correas automotrices: Dayco, Don Gil 15,17, 22, P.K
- ✘ Elementos de seguridad industrial: Arseg, Ansell, Edmold Vilson

### **2.3.3 Productos Complementarios.**

- ✘ Empaques de neopreno, nitrilo, nbr en m<sup>2</sup>: con lona, sin lona
- ✘ Telas de teflón con y sin adhesivo: Beha alemán 0,05mic.
- ✘ Pegantes nacionales e importados: Boxer, Tip Top, Loctite.
- ✘ Tornillos prisioneros: Bristol, CC Inox, 1/4 ,1/2,5/8,3/4
- ✘ Cadenas eslabonadas, pulidas y galvanizadas: colcadenas MM y pulg.
- ✘ Retenedores y o`rins: NBR, nitrito, teflón

✘ Abrazaderas de cremallera, industriales y plásticas: Titan

### **2.3.4 Productos Sustitutos.**

En su mayoría, los proveedores actuales de Cúcuta comercializan algunos productos sustitutos, en otras marcas y por lo regular de inferior calidad, con el ánimo de venderlos fácilmente por precio, como son:

- ✘ Cadenas de transmisión de potencia (China) KMC, AGM, mil, pulg.
- ✘ Piñones de cadenas (Chino) Trestar 35,40,50,60,80,100
- ✘ Correas en v y especiales (China): Globelt, pix M.A.B.C.
- ✘ Rodamientos y rodillos industriales (China, Portugal): Ace, PFI
- ✘ Herramientas eléctricas y de mano (China, Nacional): L&W, Powertool

**2.3.5 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia.** La competencia existente en Cúcuta distribuye un número limitado de renglones en lo relativo a bandas.




La ferretería tiene como política o estrategia comercial la asesoría en el diseño de soluciones a problemas de los clientes, visitas de revisión, servicio pos-venta, los cuales se prestarán de igual manera en la nueva sucursal, aspecto que la diferenciara de los demás competidores que se limitan a asegurar la venta, sin importarles el servicio post venta.

Además los clientes actuales comentan de las mínimas existencias de artículos especializados que mantienen en stock los proveedores nortesantandereanos, aspecto que puede convertirse en una fortaleza para Cadenas y Bandas, quien acostumbra a mantener niveles apropiados de mercancías, buscando agilidad y prontitud en la entrega a los clientes.











La sucursal mediante un previo estudio del cliente y la exigencia de algunos requisitos podrá otorgar crédito a éstos, el mismo que conservarán de acuerdo a su capacidad de cumplimiento con sus obligaciones.

## **2.4 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.4.1 Mercado Potencial.** Este se encuentra identificado, teniendo en cuenta que la empresa atiende gran número de clientes del sector productivo, más los que se esperan ganar, como son:

-  La industria organizada en general, ya que todos utilizan y consumen repuestos para transmisión de potencia.
-  La micro industria o industria casera quienes en menor escala consumen repuestos de los que se comercializarán.
-  Los posibles clientes del sector industrial venezolano que vengán a adquirir repuestos a Cúcuta.

**2.4.2 Mercado Objetivo.** Como se mencionó anteriormente, la empresa ya atiende algunos sectores de la producción como son:

-  Arroceras
-  Carboneras
-  Fábrica de cemento
-  Ladrilleras
-  Fábrica de cerámicas
-  Chircales
-  Trituradoras
-  Procesadoras de granos
-  Pasteurizadoras
-  Fábricas de suelas fábricas de hormas

Absolutamente todos ellos consumen alguno de la gran lista de productos que comercializa Cadenas y Bandas, por lo que estos clientes actuales se convierten en el mercado objetivo para la presente investigación.

## **2.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

**2.5.1 Tipo de Investigación.** Este es descriptivo, permitirá identificar y clasificar los clientes productores e industriales, sus preferencias de consumo y su aceptación de los productos, lo mismo que su decisión de compras.

**2.5.2 Sistema de Recolección de la Información.** Esta estará encaminada a las fuentes primarias y secundarias, tomando como fuentes primarias la información de los clientes actuales de la principal de Cadenas y Bandas, los clientes encuestados y/o entrevistados. Como fuentes secundarias se acude al directorio telefónico de la ciudad de Cúcuta, a asociaciones del sector productivo, INCOMEX, revistas y demás gremios de la producción.

**2.5.2.1 Fuentes Primarias.** Como se mencionara anteriormente, Cadenas y Bandas cuenta con los clientes ya definidos, los cuales se relacionaran a continuación y quienes se convierten en las fuentes primarias de información:

 Arrocera Gelvez S.A.

 Arrocera san Valentín


 Arrocera la Palestina

 Arroz oro S.A.

 Bloques y ladrillos

 Comercializadora Gómez y Gómez Ltda.

 Cemex Colombia

 Cemex concretos

-  Coagronorte Ltda.
-  Cimsa S.A.
-  Ladrillera casa blanca
-  Ladrillos y tubos la fama
-  Ladrillera Santander
-  Termotasajero
-  Tecn. Industrial
-  Tejar cerámica babilonia
-  Tejar Santa Teresa
-  Tejar san Gerardo
-  Trituradora Pedro E. Silva Ltda.
-  Transmateriales
-  Chircal santa rosa
-  Hormas mejía
-  Productos minerales
-  Pavimentos y construcciones
-  Uribe y abreo Ltda.
-  Ladrillera Cúcuta
-  Tejar margres
-  Tejar los vados
-  Cerámicas támesis
-  Metalit
-  Ladrillera Sigma Ltda.
-  Arcigres Ltda.
-  Comercializadora Fabián H.
-  José Joaquín Castellanos

#### ARTES GRÁFICAS:

Arte gráfica J. Ramírez. Diagonal Santander 8-16 teléfono 5718856

Centro gráfico salesiano. Calle 7 avenida 3E barrio popular teléfono 5755727.

Coimprenorte. Avenida 8 12-80 centro, teléfono 5712837

Imprenta Yañez. Carrera 12 No.2-54 centro, teléfono 7512348

Tipografía copicentro impresores. Avenida 2 No. 11-81 teléfono 5836043

Tipografía el porvenir. Avenida 3 No.6-42 latino teléfono 5711738

Tipografía y Litografía la opinión. Avenida 4 No.16-48 teléfono 5710632

#### ASERRADEROS

Hermanos Echevarria Patiño. Avenida 7 No. 01-27 la merced teléfono 5780557

Madecar. Avenida 7 No. 0-65 norte pescadero teléfono 5780021

#### AVES DE CORRAL

Procesadora de aves del norte Ltda. Avenida 7 No.24-47 el salado teléfono 5874980

#### CARBONERAS

Carbo energía Ltda. Calle 2N No.0-33 apto 101 Lleras Restrepo teléfono 5773396.

Carbones la aurora. Avenida 4 No.11-17 oficina 407 edificio ben-hur teléfono 5714949.

Industria Carbonera del norte Ltda. c.c. bolívar local E-15 teléfono 5760395

#### FÁBRICAS DE MANGUERAS

Kevinplast Ltda. Avenida 6 No. 1-10 esquina sector ínsula teléfono 5877817

Plásticos Jorge. Avenida 7 No. 1-218 la ínsula vía principal teléfono 5874965

## MINERÍA

Geominera del norte Ltda. Avenida 5 No.9-52 Ofic. 202 Edif. motovia teléfono 5730223.

Interminas Ltda. Avenida 2 No.10-18 Ofic. 607 edificio ovni teléfono 5730300

Minas la ceina Ltda. Calle 4 No.3-51 latino teléfono 5830284

Prominorte Ltda. Avenida 0 No.11-161 apto. 304 edificio nemogón teléfono 5715562

Sociedad minera la esmeralda. Calle 11 No.3-07 Of.406 centro teléfono 5725139

## TINTORERÍAS

Lavandería y tintorería imperio. Avenida 6 No. 8N-44 zona industrial TEL 5782249

Lavandería y tintorería San Carlos del norte. Avenida 5 No.17N-46 lote 5 zona industrial teléfono 5782832

Súper lavado lavandería. Calle 16 No. 0-77 teléfono 5832680

**2.5.2.2 Fuentes Secundarias.** Se tomó del directorio telefónico de Cúcuta, Cámara de Comercio y revistas de asociaciones del sector productivo los posibles clientes que podrían atender la sucursal y que forman parte de los encuestados.

**2.5.3 Proceso de Muestreo.** Se realizará un censo, por lo tanto no se recurrirá al muestreo, ya que se trabajará con el total de la población.

**2.5.4 Definición de la Población.** Como ya se mencionó anteriormente existen 30 clientes actuales, más un número similar o superior de posibles clientes, (según listado obtenido de fuentes secundarias). Que conformarían una población de 61 clientes identificados solo en la ciudad de Cúcuta, cabe anotar que en las regiones aledañas también existen empresas y/o fábricas que vienen a adquirir sus repuestos a la capital nortesantandereana.

**2.5.5 Marco Muestral.** Como marco muestral se tomó todos los gremios del sector productivo mencionados en el numeral 2.4.2, los cuales atiende la principal de Bucaramanga y están relacionados como las fuentes primarias en el numeral 2.5.2.1 que a su vez se tomaron en su totalidad como encuestados.

**2.5.6 Cálculo Muestral.** Como se mencionó en el numeral 2.5.3 este es un censo por lo tanto no es necesario calcular el tamaño de la muestra.

## **2.6 TABULACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

**2.6.1 Análisis de la información de la demanda.** A continuación se presenta la tabulación de la información recopilada a través de la encuesta realizada los días 14, 15 y 16 de agosto de 2003, la cual se hará por cada una de las preguntas realizadas.

Cuadro 1. Cuáles de los siguientes productos y/o servicios consume o utiliza usted.

| CUALES DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS Y/O SERVICIOS CONSUME O UTILIZA USTED |           |        |
|--|-----------|--------|
|  | ENCUESTAS | %      |
| ABRAZADERAS  | 42        | 68,85  |
| ACOPLES  | 51        | 83,60  |
| BANDAS DE TRANSMISIÓN  | 35        | 57,37  |
| BANDAS TRANSPORTADORAS   | 56        | 91,80  |
| CADENAS DE RODILLOS  | 61        | 100,00 |
| CADENAS AGRÍCOLAS  | 2         | 3,28   |
| CADENAS ESLABONADAS  | 37        | 60,65  |
| ESCOBILLAS ELÉCTRICAS  | 47        | 77,05  |
| EMPALMES VULCANIZADOS  | 57        | 93,44  |
| FORRADO DE RODILLOS  | 17        | 27,86  |
| GANCHOS CAIMAN   | 19        | 31,14  |
| HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS  | 61        | 100,00 |
| HERRAMIENTAS DE MANO   | 61        | 100,00 |
| MANGUERAS HIDRAÚLICAS  | 38        | 62,29  |
| CORREAS EN V   | 61        | 100,00 |
| CORREAS SINCRÓNICAS  | 18        | 29,50  |
| CUÑAS DE ACERO   | 44        | 72,13  |
| POLEAS EN ALUMINIO   | 43        | 70,49  |
| RUEDAS INDUSTRIALES  | 53        | 86,88  |
| RODAMIENTOS  | 60        | 98,36  |
| MANGUERAS COMBUSTIBLE  | 21        | 34,42  |
| MANGUERAS AIRE-AGUA  | 44        | 72,13  |
| PIÑONES DE CADENA  | 55        | 90,16  |
| POLEAS EN HIERRO   | 60        | 98,36  |
| RODACHINAS   | 22        | 36,06  |
| TORNILLOS PRISIONEROS  | 56        | 91,80  |

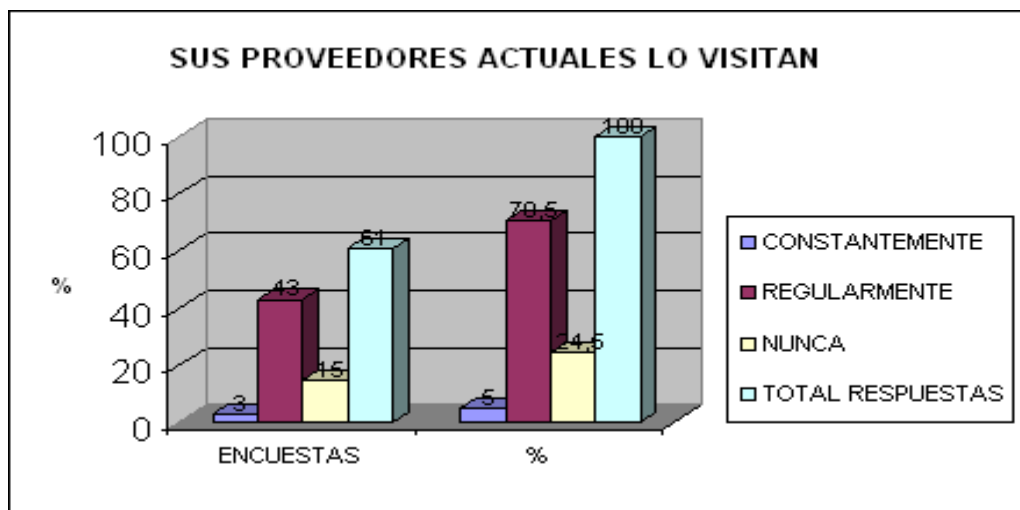
Fuente: Encuesta Realizada.



Cuadro 2. Sus proveedores actuales lo visitan

| SUS PROVEEDORES ACTUALES LO VISITAN |           |      |
|-------------------------------------|-----------|------|
|                                     | ENCUESTAS | %    |
| CONSTANTEMENTE                      | 3         | 5    |
| REGULARMENTE                        | 43        | 70,5 |
| NUNCA                               | 15        | 24,5 |
| TOTAL RESPUESTAS                    | 61        | 100  |

Gráfica 2. Sus proveedores actuales lo visitan



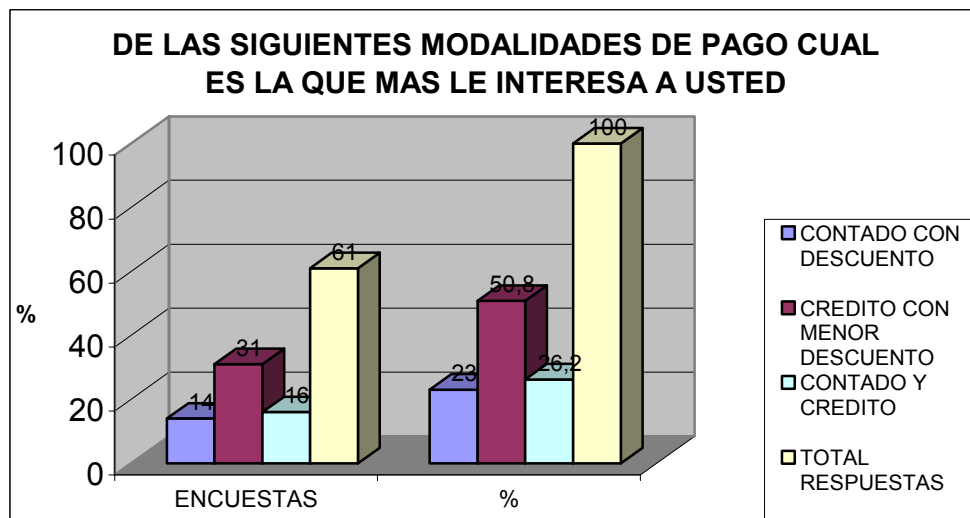
Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 2. Por experiencia se sabe que las visitas son importantes para que el cliente recuerde al proveedor, la gráfica muestra la deficiencia de este servicio en los proveedores nortesantandereanos con sus clientes.

Cuadro 3. De las siguientes modalidades de pago cual es la que mas le interesa a Ud.

| DE LAS SIGUIENTES MODALIDADES DE PAGO<br>CUAL ES LA QUE MAS LE INTERESA A UD. |           |       |
|---|-----------|-------|
|   | ENCUESTAS | %     |
| CONTADO CON DESCUENTO   | 14        | 23,0  |
| CREDITO CON MENOR DESCUENTO   | 31        | 50,8  |
| CONTADO Y CRÉDITO   | 16        | 26,2  |
| TOTAL RESPUESTAS  | 61        | 100,0 |

Gráfica 3. De las siguientes modalidades de pago cual es la que más le interesa a Ud.



Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 3. Se puede concluir que el 23% prefieren pagar de contado, el 50.8% pagar a crédito; pero hay 16 clientes o sea el 26.2% que podría pagar en las dos modalidades de acuerdo a su disposición económica o sea pagar de contado y a crédito.

Pagarán de contado el 23% o sea 14 clientes

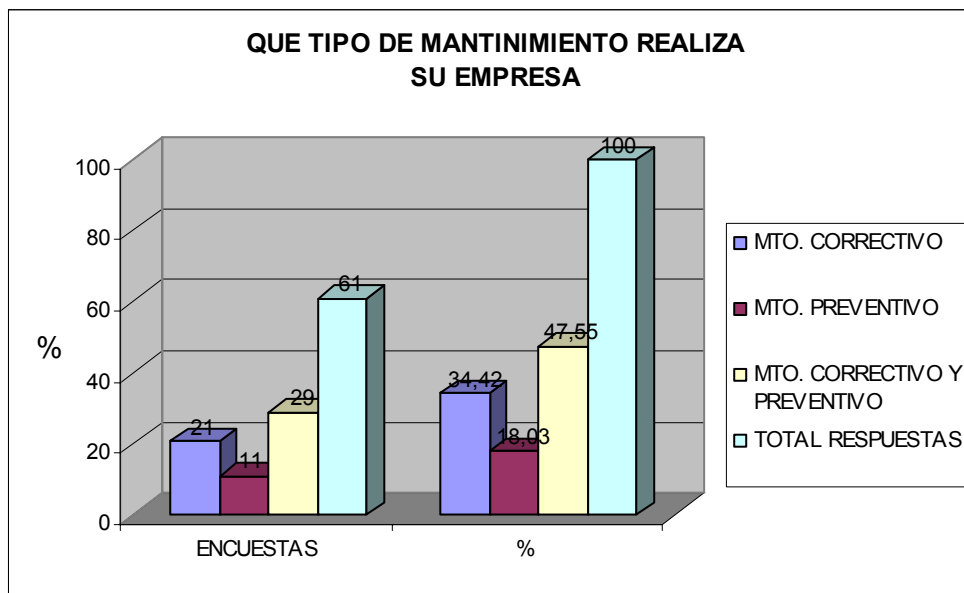
Pagarán a crédito el 50.8% o sea 31 cliente

Pagarán de contado y a crédito el 26.2% o sea 16 clientes

Cuadro 4. Qué tipo de mantenimiento realiza su empresa?.

| QUE TIPO DE MANTENIMIENTO REALIZA SU EMPRESA |           |       |
|--|-----------|-------|
|  | ENCUESTAS | %     |
| MANTENIMIENTO CORRECTIVO                     | 21        | 34.42 |
| MANTENIMIENTO PREVENTIVO                     | 11        | 18.03 |
| MTO. CORRECTIVO Y PREVENTIVO                 | 29        | 47.55 |
| TOTAL RESPUESTAS                             | 61        | 100.0 |

Gráfica 4. Que tipo de mantenimiento realiza su empresa



Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 4. Mantenimiento correctivo el 34.42% o sea 21 encuestados

Mantenimiento preventivo el 18.3% o sea 11 encuestados.

Mantenimiento correctivo-preventivo el 47.55% o sea 29 encuestados.

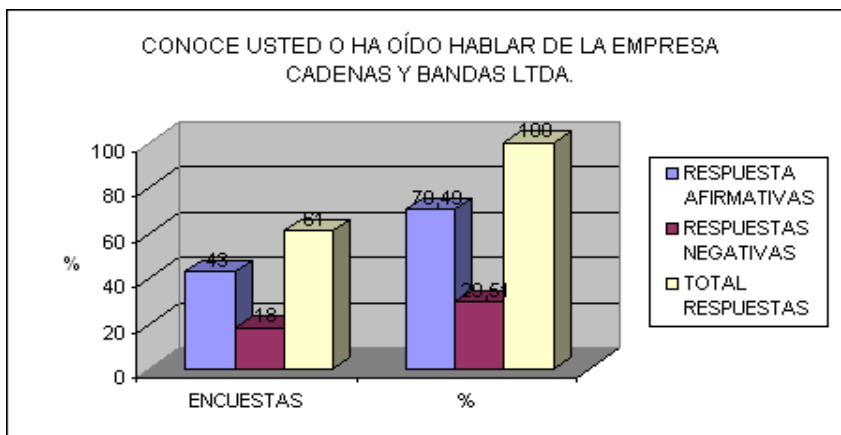
Esto para un total de 61 encuesta.

La pregunta define que a las empresas les gusta hacer las dos clases de mantenimiento según sea la ocasión lo que obliga a que los proveedores tengan un buen stock de productos para su entrega inmediata.

Cuadro 5. Conoce usted o ha oído hablar de la empresa Cadenas y Banda Ltda.

| CONOCE USTED O HA OÍDO HABLAR DE LA EMPRESA<br>CADENAS Y BANDAS LTDA |           |       |
|--|-----------|-------|
|  | ENCUESTAS | %     |
| RESPUESTA AFIRMATIVAS  | 43        | 70,49 |
| RESPUESTAS NEGATIVAS   | 18        | 29,51 |
| TOTAL RESPUESTAS   | 61        | 100   |

Gráfica 5. Conoce usted o ha oído hablar de la empresa Cadenas y Banda Ltda.



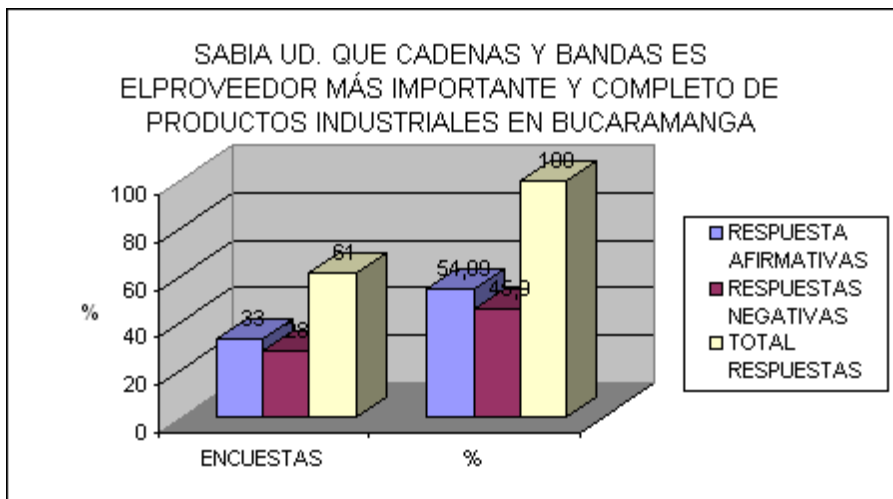
Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 5: el grado de reconocimiento de la empresa Cadenas y Bandas Ltda por parte de sus clientes es del 70,49% por lo que tendría que trabajar más con los nuevos clientes.

Cuadro 6. Sabia usted que Cadenas y Bandas Ltda es el proveedor más importante y completo en productos industriales en la ciudad de Bucaramanga.

| SABIA USTED QUE CADENAS Y BANDAS LTDA ES EL PROVEEDOR MÁS IMPORTANTE Y COMPLETO EN PRODUCTOS INDUSTRIALES EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA |           |       |
|---|-----------|-------|
|   | ENCUESTAS | %     |
| RESPUESTA AFIRMATIVAS   | 33        | 54,09 |
| RESPUESTAS NEGATIVAS  | 28        | 45,9  |
| TOTAL RESPUESTAS  | 61        | 100   |

Gráfica 6. Sabia usted que Cadenas y Bandas Ltda es el proveedor más importante y completo en productos industriales en la ciudad de Bucaramanga.



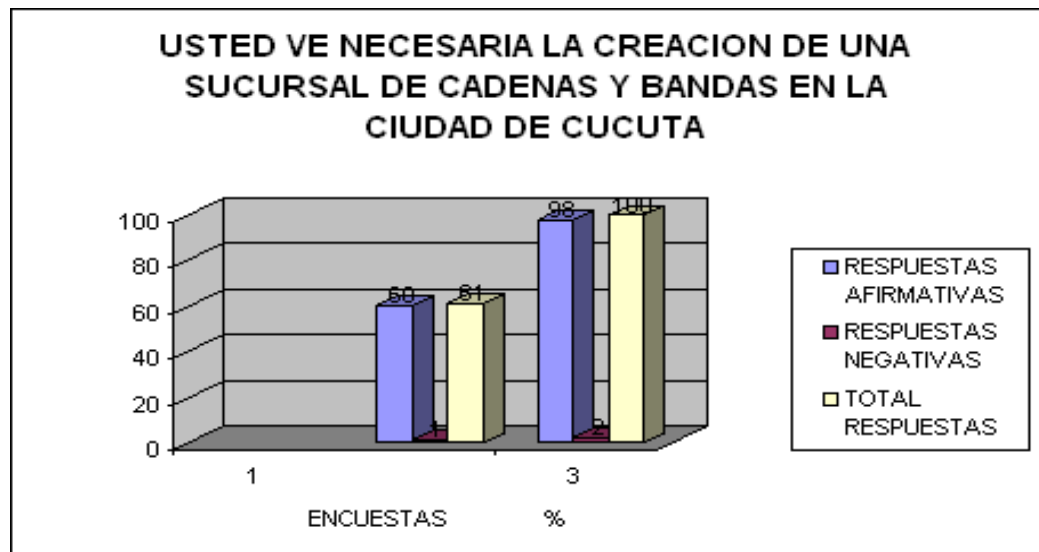
Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 6: si bien la empresa es conocida, en un 54,09% de los encuestados habrá que reforzar que es un proveedor importante en la ciudad de Bucaramanga.

Cuadro 7. Usted ve necesaria la creación de una sucursal de Cadenas y Bandas Ltda en la ciudad de Cúcuta.

| USTED VE NECESARIA LA CREACION DE UNA SUCURSAL DE CADENAS Y BANDAS LTDA EN LA CIUDAD DE CUCUTA |           |     |
|--|-----------|-----|
|  | ENCUESTAS | %   |
| RESPUESTAS AFIRMATIVAS   | 60        | 98  |
| RESPUESTAS NEGATIVAS   | 1         | 2   |
| TOTAL RESPUESTAS   | 61        | 100 |

Gráfica 7. Usted ve necesaria la creación de una sucursal de Cadenas y Bandas Ltda en la ciudad de Cúcuta.



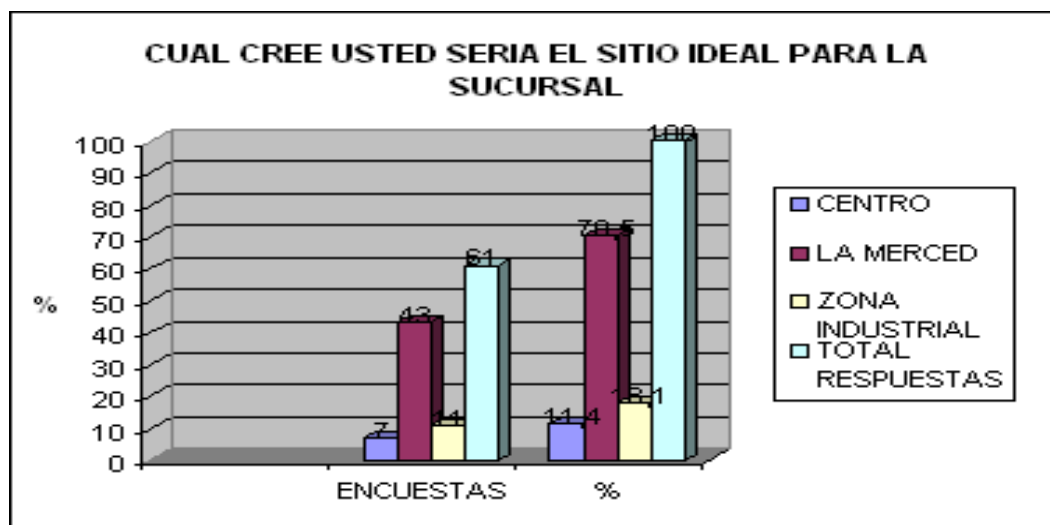
Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 7. La opinión del 98% la totalidad de los clientes es que, es necesaria la sucursal en Cúcuta haciendo interesante la idea del desarrollo del proyecto.

Cuadro 8. Cuál cree usted que sería el sitio ideal para la sucursal

| CUAL CREE USTED QUE SERIA EL SITIO IDEAL PARA LA SUCURSAL | ENCUESTAS | %    |
|---|-----------|------|
| CENTRO  | 7         | 11,4 |
| LA MERCED   | 43        | 70,5 |
| ZONA INDUSTRIAL   | 11        | 18,1 |
| TOTAL RESPUESTAS  | 61        | 100  |

Gráfica 8. Cuál cree usted que sería el sitio ideal para la sucursal



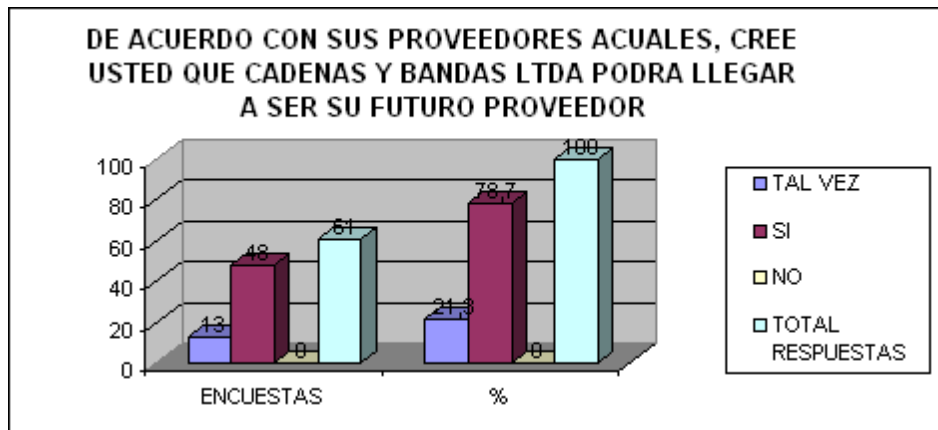
Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 8: para el 70.5% de los clientes encuestados es definitivo que el mejor sitio para el punto es el sector Repuestero del barrio la Merced en la ciudad de Cúcuta (N.S.)

Cuadro 9. De acuerdo con sus proveedores actuales, cree usted que Cadenas y Bandas podrá llegar a ser su futuro proveedor

| DE ACUERDO CON SUS PROVEEDORES ACTUALES, CREE USTED QUE CADENAS Y BANDAS PODRÁ LLEGAR A SER SU FUTURO PROVEEDOR |           |      |
|---|-----------|------|
|   | ENCUESTAS | %    |
| TAL VEZ   | 13        | 21,3 |
| SI  | 48        | 78,7 |
| NO  | 0         | 0    |
| TOTAL RESPUESTAS  | 61        | 100  |

Gráfica 9. De acuerdo con sus proveedores actuales, cree usted que Cadenas y Bandas podrá llegar a ser su futuro proveedor



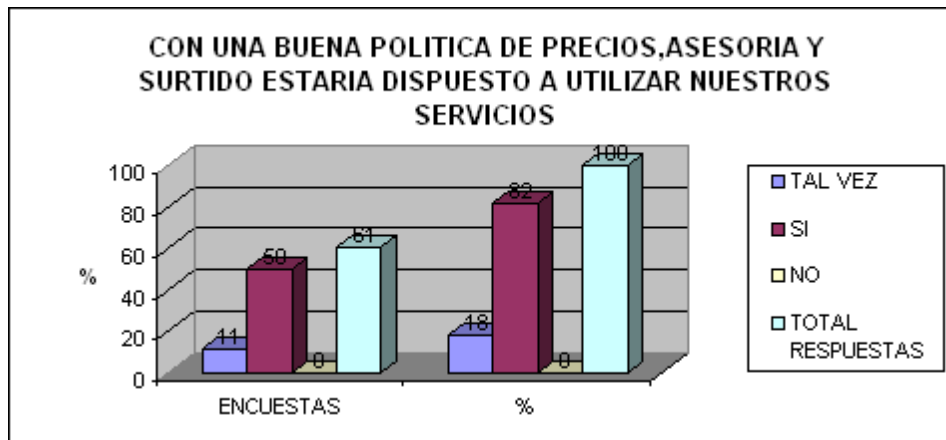
Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 9: con un porcentaje del 78.7% de aceptación por parte de los clientes podrá asegurarse el inicio del proyecto y su crecimiento comercial.

Cuadro 10. Con una buena política de precios, asesoría y surtido estaría dispuesto a utilizar nuestros servicios.

| CON UNA BUENA POLITICA DE PRECIOS, ASESORIA Y SURTIDO ESTARIA DISPUESTO A UTILIZAR NUESTROS SERVICIOS |           |     |
|---|-----------|-----|
|   | ENCUESTAS | %   |
| TAL VEZ   | 11        | 18  |
| SI  | 50        | 82  |
| NO  | 0         | 0   |
| TOTAL RESPUESTAS  | 61        | 100 |

Gráfica 10. Con una buena política de precios, asesoría y surtido estaría dispuesto a utilizar nuestros servicios.



Fuente: Encuesta Realizada.

Análisis Gráfica 10. Si se mantiene la política de servicio y asesoría que caracteriza a Cadenas y Bandas Ltda se contará con el 82% de clientes fieles.

**2.6.1.1 Evolución Histórica de la Demanda Producto/Servicio.** La queja más constante de los encuestados es la poca atención que prestan los proveedores actuales en cuanto al servicio postventa, ya que visitan regularmente al cliente, como se aprecia en la pregunta No.5 de la encuesta realizada, es claro que esta debilidad se puede convertir en una fortaleza

para Cadenas y Bandas, quienes acostumbran a visitar los clientes constantemente.

Cuadro 11. Ventas en la ciudad de Cúcuta (N.S)

| <b>CADENAS Y BANDAS LTDA</b>               |                   |                   |                   |                   |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>VENTAS EN LA CIUDAD DE CUCUTA (N.S)</b> |                   |                   |                   |                   |
| <b>CLIENTE</b>                             | <b>Año 1999</b>   | <b>Año 2000</b>   | <b>Año 2001</b>   | <b>Año 2002</b>   |
|  | <b>Ene - Dic</b>  | <b>Ene - Dic</b>  | <b>Ene - Dic</b>  | <b>Ene - Dic</b>  |
| Arrocera Gelvez                            | 2'065.977         | 4'915.745         | 2'158.920         | 6'971.082         |
| Arrocera La Palestina                      | 3'312.955         | 6'999.606         | 2'080.460         | 1'241.273         |
| Arrocera san Valentín                      | 4'102.768         | 16'157.092        | 6'449.198         | 6'670.000         |
| Cerámica Andina                            | 1'542.823         | 84.249            | 866.172           |                   |
| Coagronorte                                | 4'205.772         | 6'352.600         | 14'154.186        | 12'031.266        |
| Comerc. Gómez y Gómez                      | 438.430           | 2'125.726         | 146.856           | 2'017.516         |
| Metalit Ltda                               | 1'185.057         |                   |                   |                   |
| Tejar santa Teresa                         | 213.440           | 235.184           |                   | 115.072           |
| Termotasajero S.A.                         | 3'376.451         |                   | 290.000           |                   |
| Trituradora Pedro E Silva                  | 3'691.363         | 6'513.973         | 1'205.147         | 5'804.252         |
| Uribe y Abreo Ltda                         | 252.279           | 3'111.943         |                   |                   |
| Arcigres                                   |                   | 308.631           | 3'566.130         |                   |
| Bloques y Ladrillos                        |                   | 952.849           | 2'381.227         | 4'039.340         |
| Cerámicas Támesis                          |                   | 847.711           | 450.498           | 704.207           |
| Comerc. Inter. de Mineral                  |                   | 219.593           |                   |                   |
| Hormas Mejía                               |                   | 1'508.327         |                   | 1'535.428         |
| Pavimentos y construc.                     |                   | 855.203           | 10'006.028        | 4'896.922         |
| Productos Minerales Leed.                  |                   | 2'091.097         | 877.238           | 454.752           |
| Tejar de Pescadero                         |                   | 382.234           | 805.040           | 952.040           |
| Tejar los Vados                            |                   | 2'365.552         | 15'210.365        | 7'114.165         |
| Transmateriales Ltda                       |                   | 2'657.938         | 5'483.817         | 2'175.448         |
| Almacenes Éxito                            |                   |                   | 356.700           | 4'140.677         |
| Álvaro Forero                              |                   |                   | 2'085.037         |                   |
| Frutmi Ltda                                |                   |                   | 1'498.720         |                   |
| Margres Ltda                               |                   |                   | 3'779.996         |                   |
| Tecn.-Industrial                           |                   |                   | 1'464.320         |                   |
| Tejar San Gerardo                          |                   |                   | 742.075           | 2'196.971         |
| Arcillas del Oriente                       |                   |                   |                   | 384.437           |
| Comercializadora Fabián                    |                   |                   |                   | 457.272           |
| Gabriel Forero                             |                   |                   |                   | 898.258           |
| Industria Alimenti. Del N.                 |                   |                   |                   | 324.800           |
| Pedro Barrera                              |                   |                   |                   | 3'046.202         |
| Súper pollo paisa                          |                   |                   |                   | 290.000           |
| <b>TOTAL VENTAS</b>                        | <b>24.387.315</b> | <b>58.685.255</b> | <b>76.058.130</b> | <b>76.462.380</b> |

Fuente: Cadenas y Bandas Ltda. principal Bucaramanga.

Análisis Cuadro 11. El presente cuadro permite apreciar, un crecimiento en las ventas en cuatro años así:

En 1999 veinticuatro millones trescientos ochenta y siete mil trescientos quince pesos (\$24.387.315).

En el 2000 cincuenta y ocho millones seiscientos ochenta y cinco mil doscientos cincuenta y cinco pesos (\$58.685.255).

En el 2001 setenta y seis millones cincuenta y ocho mil ciento treinta pesos (76.058.130).

En el 2002 setenta y seis millones cuatrocientos sesenta y dos mil trescientos ochenta pesos (\$76.462.380), en la ciudad de Cúcuta sin tener punto de ventas en dicha ciudad únicamente con visitas periódicas de su representante de ventas, cantidades estas que podrían superarse fácilmente con una sucursal bien administrada.

**2.6.1.2 Proyección de la Demanda.** Para calcular ésta, se estableció un modelo de mínimos cuadrados y se proyectaron linealmente las posibles ventas en los cinco años siguientes, quedando así:

$F(x)=mx+b$  por calculadora "HEWLETT PACKARD" 17BII

$F(x)=17.360.850(x)+15.498.500$

Cuadro 12. Proyección de la Demanda

| CADENAS Y BANDAS LTDA<br>SUCURSAL CÚCUTA N.S. |                       |
|---|-----------------------|
| AÑO   | VENTAS ESTIMADAS (\$) |
| f(1)  | 102.297.380           |
| f(2)  | 119.657.102           |
| f(3)  | 137.017.020           |
| f(4)  | 154.377.810           |
| f(5)  | 171.737.025           |
| TOTAL VENTAS                                  | \$685.086.337         |

Fuente: Autor del Proyecto.

Como se mencionó anteriormente, se trabajó con una población de más o menos 30 clientes actuales y una cantidad similar de posibles clientes extraídos del directorio telefónico de la ciudad de Cúcuta, pero esto no quiere decir en ningún momento que sea el total poblacional, ya que existe un gran número de empresas, microempresas, talleres, fábricas de garaje que no se anuncian por ningún medio publicitario de los acostumbrados y que fácilmente pueden llegar a superar los encuestados.

## 2.7 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA

**2.7.1 Situación actual de la competencia.** Desde luego que existe una oferta bien definida:

Racores y Mangueras de Colombia

La totalidad de ellos están establecidos desde hace más de 10 años en la zona, tiempo este que hace que el representante de ventas de Cadenas y

Bandas los visita con el fin de ofrecer la línea de bandas de transmisión y transporte que representan de la empresa Reinduflex S.A., la cual representamos en la actualidad, lo que permitió conocer muy de cerca de la competencia que podría tener Cadenas y Bandas en la ciudad de Cúcuta y que se relaciona a continuación:

#### Racores y Mangueras de Colombia

Ubicado en la calle 1B No.5-140 la Merced, este proveedor tiene afinidad en líneas con las que comercializa Cadenas y Bandas, esta bien ubicado, le falta atención a la industria ya que no cuenta con un visitar industrial, los precios son parecidos a los de Cadenas y Bandas Ltda.

#### J.J. Porras & Cía. Ltda.

Ubicado en la calle 11 NO.8-29 barrio centro, es una ferretería no tiene especiales industrial, no tiene servicio al cliente, precios recargados, en algunas ocasiones ha cotizado mercancía a Cadenas y Bandas Ltda.

#### Jahurvo ferretería industrial

Situado en la calle 11 No.9-40 centro, comercializa varias líneas afines a Cadenas y Bandas, es bien conocido en el ramo industrial, como tarea a desarrollar es estar pendiente de él y sus acciones, una debilidad es estar ubicado en el centro de la ciudad y los clientes no tienen facilidad de parqueo.

#### Ferretería Mundo

Ubicado en la calle 11 No.9-26 centro, es proveedor de correas en V y tiene buen surtido, vende poleas en aluminio –hierro y ofrece buenos precios. Son proveedores pasivos esperan que los clientes lleguen a ellos.

Davinco

Maneja la línea de rodamientos, será un competente interesante con el que se tratará de trabajar con el mejor precio y asesoría y comercialización en correas en V, piñones, poleas, cadenas. Su ubicación no es favorable ya que se encuentra en un barrio residencial, sin embargo los clientes lo buscan, ya que ellos tienen la mercancía.

**2.7.2 Grado de la competencia.** Como se mencionó en el numeral anterior cada uno de los competentes ofrece a su manera los productos/servicios que comercializa, atiende a la medida de su capacidad y a sí se mantiene en el mercado.

Los clientes de Cadenas y Bandas, tienen el concepto de que la competencia no innova en líneas, no tienen atención al cliente, no visitan la industria.

Cuando otros proveedores los visitan y les brindan servicio, asesoría y buen precio ven la necesidad de tener una sucursal de Cadenas y bandas en Cúcuta.

En cuanto a la cobertura de mercados, se cree que hay un gran potencial, el mercado está allí, hay que conquistarlo, será fácil si se cuenta con una variedad de productos, como los que comercializa Cadenas y Banda

Por lo tanto predomina el concepto de que el servicio prestado por estos es deficiente y muy cercano al concepto de que es malo, por las razones expuestas anteriormente, característica esta que será aprovechada por la sucursal con el ánimo de ganar participación del mercado.

**2.7.3 Proyección de la oferta.** Se espera que en los próximos 5 años no se desarrolle un proyecto similar a este, ya que al contrario se tiene conocimiento de que dos pequeños puntos de representaciones como eran Distribuidora Industrial Leonel Gómez y Rodicadenas y Piñones, cerraron sus puertas por malos manejos y problemas sentimentales, fracasando así sus respectivos negocios. Además hace 10 años no se crea un nuevo proveedor industrial en Cúcuta.

## **2.8 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA**

Basados en los resultados tabulados de la encuesta como se puede apreciar en la pregunta No. 3, hay una demanda insatisfecha si se tiene en cuenta que 60 de los 61 clientes encuestados ve necesaria la creación de una sucursal de Cadenas y Bandas Ltda en la ciudad de Cúcuta, lo que deja entrever que hay una falencia en el servicio y/o atención a la industria nortesantandereana, ya que las ferreterías actuales no se preocupan por diversificar en productos y siempre ofrecen lo mismo.

## **2.9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

Este será igual al utilizado en la principal de Bucaramanga, se contará con un local comercial, con ventas directas al público, con dos vendedores permanentes y un visitador industrial o representante de ventas quien atenderá el sector productivo de la ciudad de Cúcuta y buscar nuevos clientes que garanticen el éxito de la sucursal.

Además el personal de mostrador tendrá como labor adicional hacer telemarketing, y estarán apoyados por un mensajero quien se encargará de entregar la mercancía a los respectivos clientes.

## **2.10 PRECIO**

Esta es una política ya establecida por la principal en Bucaramanga y normalmente se aplica entre un 30% y 40% sobre el valor del costo de la mercancía, para poder dar un respectivo descuento del 10% al consumidor final.

Según sondeos anteriores a los precios de la competencia existente, se puede trabajar con estos márgenes, hasta ver como responden las ventas en la realidad.

Existen productos que tienen precios definidos como son las correas en V, que se cobran por pulgadas de largo así:

TIPO A: \$185/pulg

TIPO B: \$230/pulg

TIPO C: \$500/pulg

Mangueras: precio por metro de largo y según referencias.

Bandas: Precio por metro de largo y ancho en pulgadas según referencia.

Rodamientos: Según referencia marca y procedencia tiene diferente precio.

Poleas: Precios según material referencia y tipo de maquinado.

Cadenas: Se cobran según las referencias y el metraje.

## **2.11 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

Para anunciar la apertura de la sucursal se diseñará un volante o plegable con toda la información pertinente, similar al que se trabaja en la principal, el cual tendrá un valor de doscientos cincuenta pesos (\$250) la unidad, se imprimirán 500 unidades para un total de ciento veinticinco mil pesos (\$125.000).

Se presupuesta un aviso de 80cms x 3 metros en policromía, el cual tiene un costo aproximado de \$420.000 incluida la iluminación del mismo.

De otra parte se hará una promoción durante la primera semana de ventas al público, toda la mercancía con un descuento especial del 10% Y 15% según el producto/ servicio, amenizado con música la cual cobran a un promedio de \$80.000 días por horas mínimo 3 días o sea \$240.000.

## **2.12 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO**

Se cuenta con una gran amenaza, la cual esta representada por los importadores directos, los cuales atienden la zona mediante un viajero que lo visita bimensualmente, quedando con desventaja en cuanto a entrega inmediata de la mercancía, pero con la oportunidad de vender por su precio directo de importador.

Por lo que se puede concluir que el proyecto al menos desde esta óptica tiene un buen desarrollo. Así mismo se puede contar con una ventaja competitiva ya que el estar en Cúcuta, garantiza atención inmediata al cliente lo que pueden hacer los viajeros.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Estará enmarcado de acuerdo a las necesidades de una infraestructura comercial o punto de venta al público, con todas las actividades propias del oficio.

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** Este proyecto pretende satisfacer las necesidades de un promedio de cien clientes en el primer año, con buen manejo del inventario el cual tendrá un costo de treinta millones de pesos en mercancías al mes representadas en las diferentes líneas de productos, organizadas estratégicamente en estantes en un local comercial con un área aproximada de 150 metros cuadrados con facilidad de parqueo para los visitantes.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.** Existen como en todo proyecto factores internos y externos que condicionan el tamaño como son:

El mercado: con los clientes que augura este estudio podría sostenerse la sucursal, pero se espera conquistar otros clientes en un término de un año para que el proyecto crezca en inversión y utilidad.

La ubicación: la encuesta arrojó un sitio que augura ser concurrido por los industriales, en busca de repuestos, ojalá sea lo suficientemente seguro.

Los proveedores: estos visitan constantemente este sector de la ciudad, ya que es su área de acción por lo que no representa mayor problema.

La capacidad de gestión: factor de suma importancia si se tiene en cuenta que un cliente satisfecho trae nuevos negocios y nuevos clientes, pero un

cliente insatisfecho puede hacer perder 10 clientes, según el profesor de mercadeo Pedro H. Morales.

En el sector donde se pretende desarrollar la actividad comercial de la sucursal, los locales comerciales no son grandes, lo que hace pensar que si el proyecto supera en un corto plazo la capacidad diseñada, el local puede quedar pequeño.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** La inversión es de 30.000.000 de pesos representados en 2.000 unidades de mercancía varias las cuales serán el producto de la venta de:

- correas en V en todos los tipos y referencias
- cadenas y piñones para transmisión de potencias
- rodamientos y chumaceras diferentes referencias
- bandas de transmisión y transporte, varios tipos
- poleas en hierro y aluminio.
- Lubricantes CRC
- Servicio de empalmes, mecánicos y vulcanizados.

Los cuales se venderán en un promedio de un millón de pesos (\$1.000.000)/día, sumadas las ventas de contado y a crédito

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** El proyecto ha sido diseñado, pensando que en futuro su capacidad comercial aumente de manera gradual hasta llegar a ventas totales de cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) al mes, en el mismo local y con la misma área de ventas, se esperan estos resultados en un término de dos años, para entonces su inventario habrá crecido al ritmo de las ventas.

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** Como en todo negocio que se inicia, esta capacidad estará de acuerdo con el capital inicialmente invertido, para

atender una porción del total de la demanda, en inventarios habrá la mercancía necesaria para atender los mercados en los seis primeros meses de labores la cual asciende a treinta millones de pesos (\$30.000.000), más el capital de trabajo y los activos fijos.

**3.1.3.3 Capacidad utilizada.** Como se espera vender un promedio de treinta millones de pesos (\$30.000.000) al mes, o sea un millón (\$1.000.000) de pesos al día y más o menos 2.000 unidades de productos varios a un valor unitario de \$15.000 promedio, con el mismo número de cuatro operarios y con los gastos y costos presupuestados, la capacidad utilizada será al iniciar el desarrollo de este proyecto igual a la capacidad instalada.

## **3.2 LOCALIZACIÓN**

**3.2.1 Macro localización.** Este proyecto estará ubicado en la ciudad de Cúcuta en el departamento de Norte de Santander, desde allí atenderá las necesidades de la región y su periferia.

**3.2.2 Micro localización.** La ferretería estaría ubicada en la avenida 5 entre calles 1 y 3 del barrio la merced en pleno sector Repuestero de la ciudad de Cúcuta, ver anexo N.

Ya que así lo expresaron los clientes encuestados cuando se les preguntó ¿cuál cree usted que sería el sitio ideal para la sucursal? Y estos respondieron en un 70.5%, que el mejor sitio sería el sector Repuestero del barrio la Merced, por encima de los otros dos sectores como era la zona industrial y el centro de la ciudad de Cúcuta.

**3.2.2.1. Costo de transporte de insumos y/o productos.** En este numeral se tendrá en cuenta dos aspectos importantes como son:

- Si la mercancía viene del proveedor este la despachará directamente de sus bodegas a la sucursal en Cúcuta con cargo a la misma.
- Si la mercancía se despacha de la principal de Bucaramanga a la sucursal en Cúcuta igualmente este flete se negociará con la compañía de transporte y se cargará a la sucursal.

**3.2.2.2 Ubicación de los consumidores o usuarios.** Normalmente estos están dispersos por toda la ciudad, sin embargo habrá algunos sectorizados como son los que están en la zona industrial, las ladrilleras en la vía al Zulia, por lo que se requiere de una divulgación sobre la ferretería para que la visiten.

**3.2.2.3 Localización de materias primas y demás Insumos.** Para el presente proyecto los proveedores serán quienes suministren las mercancías, los cuales ya están bien definidos por la principal, estos productos son nacionales e importados con los que se trabajará seguramente.

**3.2.2.4 Condiciones de vías de comunicación y medios de transporte.** El proyecto va a estar ubicado en una ciudad principal, la comunicación vial no presenta ningún problema, sin embargo la mercancía correrá el mismo riesgo que en todas las regiones del país, por lo que habrá que asegurarlas al momento de su expedición. Además se tratará de enviarlas por empresas transportadoras reconocidas como TCC, Coordinadora mercantil, cotaxi.

**3.2.2.5 Infraestructuras y servicios públicos disponibles.** El local tendrá todos los servicios públicos como son: agua, luz, gas, teléfono, por lo que no presentará inconveniente alguno para el desarrollo de la labor comercial.

**3.2.2.6 Tendencias de desarrollo del municipio.** En este momento la economía del municipio se encuentra afectada por la situación del vecino país venezolano, ya que esta se mueve en gran parte por las compras de los comerciantes venezolanos.

Según conversaciones con los clientes actuales, la ciudad está aprendiendo a vivir de su propio consumo, es decir a sortear esta situación atendiendo su propio mercado y buscando alternativas hacia el interior de Colombia.

**3.2.2.7 Presencia de actividades empresariales.** En Cúcuta como en todas las ciudades se hacen eventos feriales a nivel industrial que de alguna manera motivan y promueven la divulgación de nuevas y mejores empresas nacientes en la región, como son la feria de la construcción y la vivienda, la feria de la cerámica y similares. Cúcuta ha sido históricamente una ciudad con desarrollo industrial específicamente en ladrilleras, arroceras, sectores estos que aportan un gran número de ocupaciones o puestos de trabajo

**3.2.2.8 Disponibilidad de costos y recursos.** Según los inversionistas tienen disponibilidad de recursos suficientes, de acuerdo a su capacidad de inversión, para ejecutar el proyecto, solo esperan que mejore la situación venezolana que es lo que más los inquieta.

**3.2.2.9 Influencia del clima.** Afortunadamente este factor no tiene ninguna incidencia en el desarrollo de la actividad comercial, ya que todos los productos son inmunes al cambio climático, por lo que no presentará ningún aspecto relevante para la sucursal ferretera.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

**3.3.1 Descripción técnica del proceso.** La actividad será netamente comercial, por lo que no se realizará ningún proceso de producción, la gestión estará encaminada a la atención de clientes que lleguen al punto de ventas, llamen por teléfono y los que visiten en su campo de trabajo. Los desechos generados en esta actividad no representan mayor problema, ya que en una actividad netamente de comercio sólo se generan desechos de papelería y aseo, los cuales se le dará un tratamiento igual al de recolección de basuras de hogar.

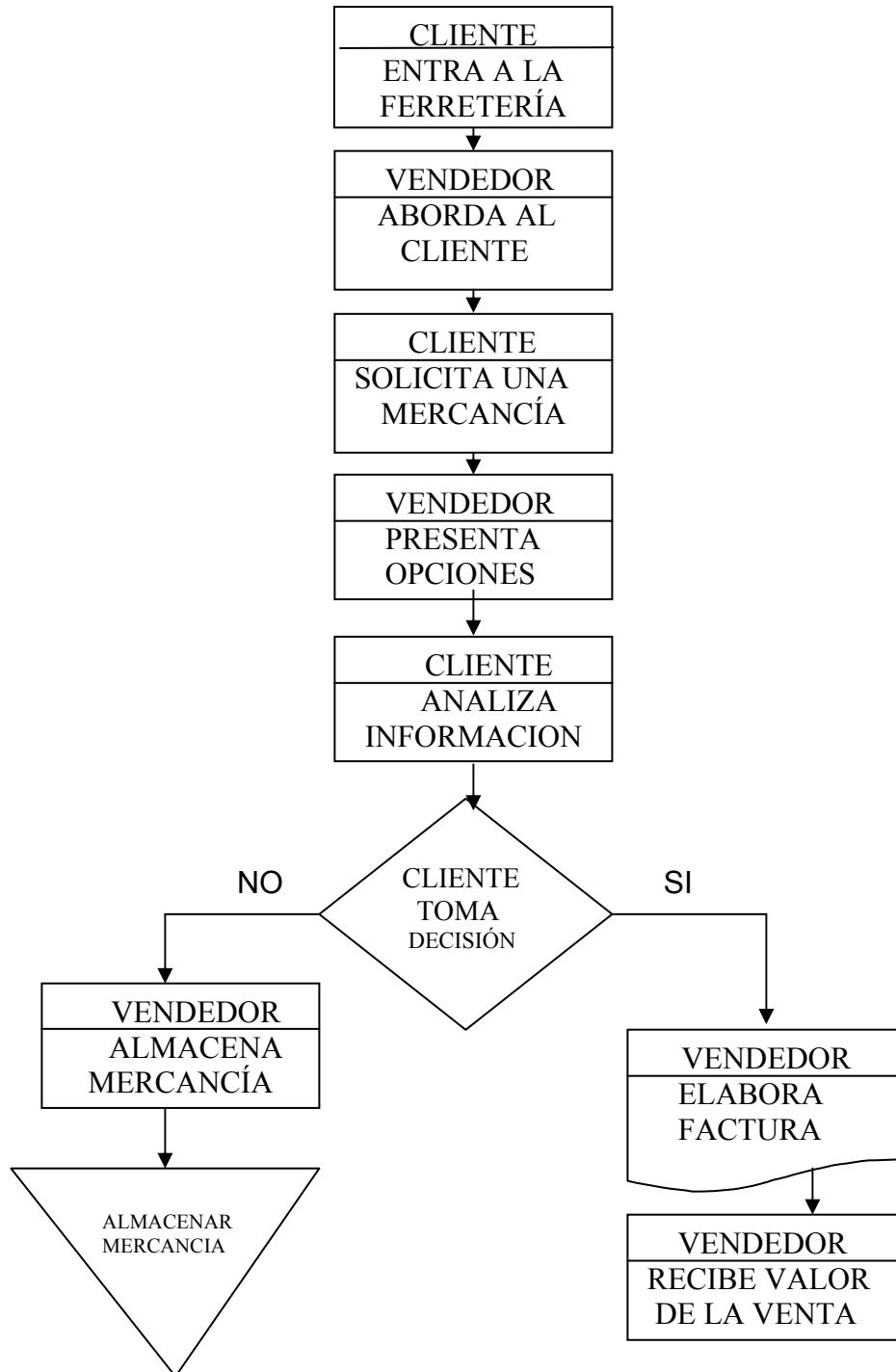
**3.3.2 Diagrama de operación, proceso y procedimiento, tiempo estimado de producción.** El tiempo estimado de este proceso será variable dependiendo del número de productos/servicios que solicite el cliente, las especificaciones que este exija y los posible sustitutos que haya para ofrecerle así:

- El cliente entra al punto de venta de la ferretería
- Un vendedor aborda y saluda al cliente.
- El cliente solicita una o más mercancías o repuestos.
- El vendedor presenta varias opciones o referencias
- El cliente analiza la información y los productos ofrecidos.
- El cliente puede tomar dos decisiones: **NO**, entonces el vendedor almacena la mercancía, y la mercancía irá a la bodega. **Si**, el vendedor elabora el documento o factura.
- El vendedor recibe el dinero y entrega la mercancía al cliente.

Ver gráfica No. 11

Gráfica 11. Proceso de venta de mercancías por mostrador

### PROCESO DE VENTA DE MERCANCÍAS POR MOSTRADOR



**3.3.3 Control de calidad.** Para garantizar un excelente servicio al cliente externo e interno es primordial, la correcta organización de cada una de las funciones y cargos del personal, en cuanto al manejo de dinero, facturación, entrega de mercancías y el respectivo cobro de las ventas, si a todo lo anterior se le hace el control necesario a la mercancía que despachan los proveedores como son:

Revisar el estado de las piezas y su concordancia con lo facturado y solicitado, si existe alguna inconsistencia se debe hacer la respectiva reclamación o en su defecto la devolución de las mercancías.

En cuanto a la calidad del servicio, se tiene como principio despachar los pedidos completos y a tiempo, la mercancía debe ir acompañada de su respectiva factura y los precios facturados deben concordar con los cotizados, esta labor es ejecutada por cada uno de los vendedores y revisada por el administrador.

**3.3.4 Recursos.** Se ha estimado una inversión inicial de cincuenta millones de pesos (\$50.000.000), los cuales serán recursos propios de los inversionistas sin tener que recurrir al sector financiero, lo que da tranquilidad al desarrollo del proyecto, ya que no empezará con ninguna carga por intereses.

**3.3.4.1 Recurso humano.** Se estima que inicialmente se contará con: un administrador que a su vez será el responsable de las ventas de mostrador, una secretaria y un mensajero quien también estará pendiente de las ventas de mostrador y las llamadas telefónicas.

Además el visitador industrial, que en su comienzo será el mismo gerente de la principal, con correrías periódicas atenderá a los clientes que ya los conoce y a los futuros que buscará

### 3.3.4.2 Recurso físico.

Cuadro 13. Recurso físico

| Cantidad | Descripción                              | Referencia       |
|----------|--|------------------|
| 1        | Registradora Casio                       | PCR 260          |
| 1        | Computador Pentium 4                     | 2.4 -512DDR-40G  |
| 1        | Máquina grapadora                        | Vicelaser 7 pul. |
| 1        | Prensa de banco de 4 pul.                | Marca URDUS      |
| 1        | Juego herramientas empalmes vulcanizados | Rema Tip-Top     |
| 1        | Sofward contable                         | Siigo            |

Fuente: Cadenas y Bandas Ltda.

**3.3.4.3. Recurso de insumos.** Se contará con los proveedores actuales de la principal inclusive la misma, y se buscarán nuevos proveedores en el vecino país como son:

Cuadro 14. Recurso de insumos.

| PROVEEDOR                   | NACIONALIDAD | PRODUCTOS OFRECIDOS          |
|-----------------------------|--------------|------------------------------|
| Almacén Rodamientos         | Colombia     | Rodamientos-grasas, rodillos |
| Artugal                     | Venezuela    | Cadenas-rodamientos          |
| Bandas y correas del caribe | Colombia     | Bandas correas rodillos      |
| Cadenas y Bandas Ltda       | Colombia     | Bandas correas rodamientos   |
| Casa Sueca S.A.             | Colombia     | Cadenas acoples reductores   |
| Distribuidora Vélez         | Colombia     | Correas –sellos- orrings     |

|                           |           |                              |
|---------------------------|-----------|------------------------------|
| Distr. Correas y Empaques | Colombia  | Correas-empaques-sellos      |
| El rodamiento             | Colombia  | Rodamientos-correas          |
| Hidrabelt                 | Colombia  | Correas-mangueras            |
| Industrias Jabco          | Colombia  | Poleas aluminio-hierro       |
| Los Restrepo AR           | Colombia  | Bandas-correas-cadenas       |
| Lugo Hnos. Ltda.          | Colombia  | Cadenas-rodamientos          |
| Maquinal S.A.             | Colombia  | Cadenas-rodamientos-piñones  |
| Nogo Ltda.                | Colombia  | Herramientas mano-eléctricas |
| Rodamientos Ureña E.U     | Venezuela | Poleas-acoples-rodamientos   |
| Rodarangos                | Colombia  | Rodamientos-chumaceras       |
| Soportar                  | Colombia  | Acoples-carcasas             |
| Zafra Bueno Ltda          | Colombia  | Cadenas eslabonadas-piolas   |

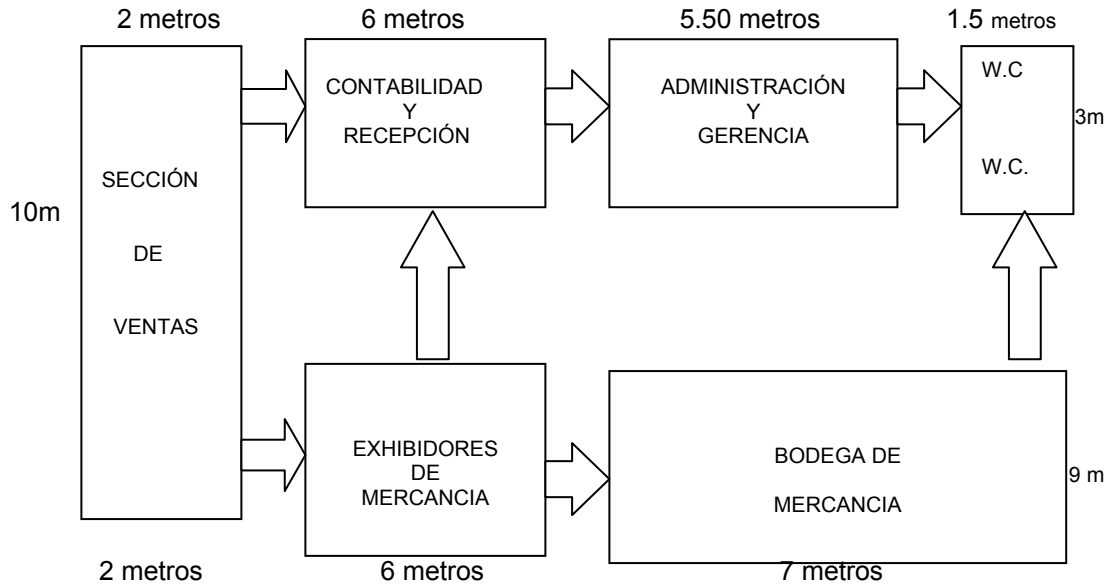
Fuente: Cadenas y Bandas Ltda. Principal Bucaramanga.

**3.3.4.4 Recurso logístico.** Dentro de la logística a emplear se considera que al igual que la principal se buscará ser reconocido por el buen servicio, asesoría y atención con los clientes.

En la parte contable estará apoyada por un “software” contable, como es SIIGO, ya que este se aplica en Bucaramanga y tiene capacidad para manejar dos empresas simultáneamente, lo que ayudará al manejo desde Bucaramanga vía “Modem” generando por consiguiente una rápida y oportuna información a sus directivos.

**3.3.5 Distribución de planta.** Estará acorde con el área del local comercial, que se alquile y debe ser necesariamente cómoda y suficiente para no incurrir en costos suntuosos. El cual tendrá un área de aproximadamente 150 metros cuadrados.

Gráfica 12. Distribución de planta



### 3.4 TECNOLOGÍA DEL PROYECTO

En un proceso de comercialización como el que se realiza la tecnología no puede estar ausente, por eso se utilizará un “software” contable actualizado como es el programa “siigo” herramienta importante en la toma de decisiones administrativas. Afortunadamente la masificación en las comunicaciones permitirá un rápido y oportuno enlace entre las dos ferreterías para dar solución inmediata a los clientes.

Algunos importadores suministran pequeños “software” para cálculo, diseño y elección de elementos de transmisión de potencia, lo que ayudará al momento de asesorar a los clientes. De otra parte se cuenta con un gran número de catálogos de productos los cuales estarán a disposición de los clientes que los requieran para confrontar datos para sus cálculos.

### **3.5 CONCLUSIONES TÉCNICAS SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO**

En estos tiempos de constantes cambios comerciales y de competencias abiertas, las empresas deben apoyarse en la tecnología para poder sortear su permanencia en el mercado.

Para Cadenas y Bandas Ltda, esta condición es clara, por eso desarrollará sus actividades apoyados con herramientas contables de última generación como el software administrativo SIIGO, para conocer en cualquier momento su estado financiero. Ya se cuenta con una dirección electrónica (cadenasybandas@hotmail.com) en aras de agilizar la comunicación con sus clientes y proveedores, basados en los comentarios anteriores, más una ardua labor de divulgación de sus servicios se cree que el proyecto es viable y puede constituirse en una fuente generadora de empleo para la sucursal en la capital nortesantandereana y además para los inversionistas será otro reto que afrontar con el objetivo de hacer rentar su capital y contribuir una vez más al desarrollo de este maravilloso país.

Todo esto será posible si se acertó con la localización del punto de ventas y además si se trabaja siempre pensando en conseguir nuevos y mejores clientes y se lucha por mantenerlos, basados en prestarles un excelente y oportuno servicio ya que esto es lo que más le interesa a los industriales, aún por encima del precio.

## **4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

### **4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN**

Cadenas y Bandas Ltda fue constituida el 4 de Diciembre de 1986 mediante escritura pública No.4303 de la notaría segunda del círculo de Bucaramanga, cumpliendo con todos los requisitos exigidos por las autoridades competentes en asuntos de creación de nuevas empresas.

### **4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

¿QUE ES UNA SUCURSAL?

Es un establecimiento de comercio, (llámese tienda, oficina, almacén. Fábrica, bodega, planta industrial, factoría, etc.), abierto por una sociedad comercial dentro o fuera de su domicilio principal cuyo administrador tiene facultades para representar u obligar a la compañía.

OPORTUNIDAD PARA MATRICULARSE

La matrícula de la sucursal debe efectuarse dentro del mes siguiente a la fecha de su apertura.

REQUISITOS PARA LA MATRÍCULA

Presente en cualquiera de las ventanillas de la Cámara de Comercio, solicitud escrita del estudio de nombre comercial, para averiguar si el nombre con el que piensa identificar la sucursal está o no inscrito. El formato de la solicitud podrá reclamarlo en las ventanillas de atención al público.

Reclame al día siguiente su solicitud y diligencie los formularios de matrícula de la sucursal.

Presente luego ante las ventanillas de atención al público:

- a) Certificado de Existencia y Representación Legal de la sociedad actualizado.
- b) Copias notariales de las escrituras de Constitución y reformas de la sociedad.
- c) Copia autenticada o secretarial del acta o documento donde conste la autorización para la apertura de la sucursal.
- d) Copia del acta del documento donde aparezca el nombramiento del gerente de la sucursal.
- e) Carta de aceptación del cargo por parte del gerente de la sucursal indicando documento de identidad.
- f) Formulario de sucursal debidamente diligenciado y con la firma del Gerente de la Sucursal.
- g) Carta de estudio de nombre comercial aprobada.

Cancele los derechos de ley por matrícula e inscripción de los documentos de la sucursal. Acredite el pago del Impuesto de Registro de las escrituras de constitución y reformas registradas en el domicilio principal y cancele el valor del impuesto de registro por concepto de la inscripción del documento que ordena la apertura de la sucursal

**4.2.1 Visión.** El cambiante mundo de los mercados y la globalización de las economías que caracterizan este milenio nos obliga a estar a la expectativa de los adelantos tecnológicos y su influencia en los negocios actuales.

Para Cadenas y bandas Ltda, esta es una oportunidad más para pensar en la satisfacción total de sus clientes, por eso fija sus metas en incursionar en el mercado de las importaciones en el año 2005, y a la vez tener sucursales en

todo el país garantizando así el mejor servicio y variedad de productos a los mejores precios para sus clientes.

Cadenas y Bandas Ltda quiere ser una empresa modelo de desarrollo comercial para Santander y en un futuro para Colombia, en un plazo no mayor a cinco años, obviamente con el respaldo y aceptación de nuestros apreciables clientes.

**4.2.2 Misión.** Cadenas y Bandas Ltda pretende satisfacer las necesidades de sus clientes, mediante un excelente servicio, asesoría y precio, ofreciendo las mejores marcas de productos industriales, apoyados en un grupo de colaboradores que siempre están dispuestos a servir con honestidad, responsabilidad y aprecio a quienes nos visiten.

Mediante un gran portafolio de servicios, Cadenas y Bandas Ltda, espera tener como clientes a los mejores industriales nacionales y por que no del vecino país venezolano.

Todo esto será posible ya que se cuenta con los mejores proveedores quienes han depositado su confianza en la empresa, con el único objetivo de servir al sector industrial y productivo del país y a la comunidad en general.

#### **4.2.3 Objetivos**

- Diseñar soluciones integrales a las necesidades particulares de los clientes en cuanto a repuestos industriales.
- Contar con la mayor variedad de productos y referencias en su stock, para que los clientes no pierdan su visita y asegurar la venta.

- Comprometer a los proveedores para que en conjunto con Cadenas y Bandas Ltda, se dicten cursos sobre usos y aplicaciones de los productos representados.
- Tener un cubrimiento superior al 70% de la participación del mercado en la ciudad de Cúcuta.
- Ser reconocido como un proveedor serio, confiable y persistente en cuanto a la atención del cliente se refiere.

**4.2.4 Políticas.** Estas estarán enmarcadas o regidas por las que se aplican en la principal, como son: cumplimiento, honestidad, interés, respeto a los jefes, dedicación y sentido de pertenencia con la empresa. Además se deberá cumplir con las indicaciones para la comercialización, descuentos y facturación establecidas por la administración.

**4.2.4.1 Políticas de personal.**

- El nivel de estudio será de acorde al cargo que desempeñe cada uno.
- Tener modales y excelente presentación personal.
- Ser mayor de 20 años.
- Se contratará el personal a término indefinido.
- No se empleará personal despedido de otras ferreterías afines.
- Se empleará mensajero con motocicleta.
- Los pagos por servicios prestados serán quincenalmente y devengarán los auxilios previstos por la ley.
- No se empleará personal invidente ni sordomudo.
- El personal empleado deberá tener disponibilidad de tiempo para conferencias.

**4.2.4.2 Políticas de compras.** Ya están prácticamente definidas por la principal y consiste en cotizar con los diferentes fabricantes, importadores o

viajeros, el mejor precio y marca de los productos ofrecidos, lo mismo que las condiciones de ventas como son:

- Tiempo de entrega de la mercancía
- Forma de pago
- Descuento
- Garantías
- Información técnica de los productos
- Condiciones de crédito a 30 – 60 y 90 días fecha factura.

El nivel de inventarios será de acorde al volumen de ventas y no será mayor su rotación a tres meses. El administrador será autorizado a comprar hasta un valor de dos salarios mínimos, las compras superiores las hará la principal en Bucaramanga.

**4.2.4.3 Políticas de ventas.** A pesar de tener ya definidas unas políticas de comercialización y han dado resultados satisfactorios a la principal de Bucaramanga, se establecerán otras que permitan el desarrollo comercial y garanticen el respectivo cobro como son:

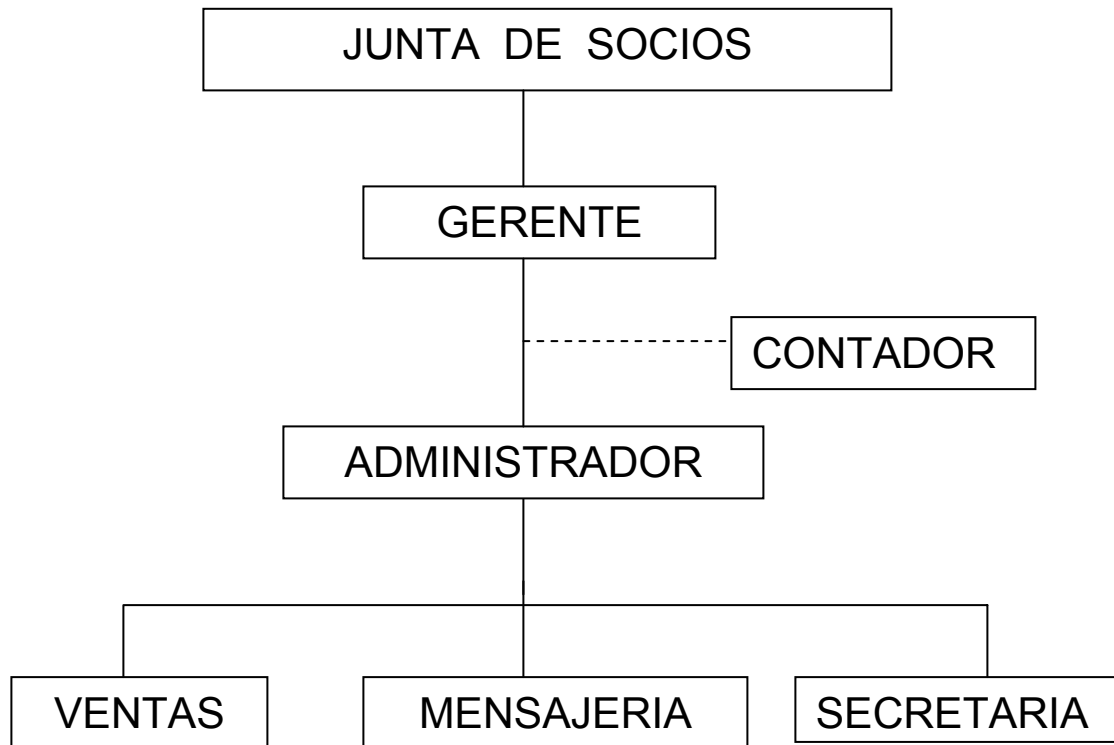
- Otorgar descuento por pago de contado.
- Exigir garantías para ventas a crédito (cheques posfechados) a clientes nuevos.
- Solicitud de crédito por escrito, más documentos solicitados como: constitución y Gerencia, referencias comerciales y bancarias.
- El plazo de crédito será de 30 días fecha factura.

De otra parte se espera que sean mayores del 50% las ventas de contado con respecto a las de crédito con el objeto de garantizar liquidez a la sucursal ferretera.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Gráfica 13. Estructura Organizacional

## CADENAS Y BANDAS LTDA. ORGANIGRAMA



Fuente: Cadenas y Bandas Ltda.

### 4.3.1 Descripción de cargos.

Cuadro 15. Descripción de funciones del Gerente

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.<br/>SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br/>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>  |                        |          |   |
|---|------------------------|----------|---|
| Nombre del cargo:<br><br><b>GERENTE</b>   | Código                 | FECHA    |   |
|   |                        | D        | M |
|   |                        | A        |   |
| División :  | Departamento:          |          |   |
| <b>ADMINISTRATIVA</b>   |                        |          |   |
| Sección:  | Cargo jefe inmediato:  |          |   |
|   | <b>JUNTA DE SOCIOS</b> |          |   |
| Supervisa a:  | No. de cargos iguales: |          |   |
| <b>DEMÁS DEPARTAMENTOS</b>  | <b>UNO</b>             |          |   |
| <b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b><br><br>Velar por el correcto y eficaz funcionamiento de la sucursal.  |                        |          |   |
| <b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinar todas las actividades de departamentos</li> <li>• Responsable de los estados financieros junto con el contador.</li> <li>• Exigir resultados al Administrador y vendedores.</li> <li>• Manejo de los dineros de la empresa</li> <li>• Pago de impuestos y demás obligaciones de la sucursal</li> <li>• Presentar proyecciones de ventas a la Junta de Socios.</li> <li>• Visitar junto con los vendedores los clientes de la sucursal.</li> <li>• Demás funciones inherentes al cargo</li> <li>• Encargado de asignar el sueldo a los empleados.</li> </ul> |                        |          |   |
| Vo. Bo. Empleado  | Vo. Bo. Jefe Inmediato | Analista |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 16. Descripción de funciones del Contador

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.<br/>SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br/>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>  |                                      |          |   |   |
|---|--------------------------------------|----------|---|---|
| Nombre del cargo:<br><br>CONTADOR   | Código                               | FECHA    |   |   |
|   |                                      | D        | M | A |
| ADMINISTRATIVA  | CONTABILIDAD                         |          |   |   |
| Sección:  | Cargo jefe inmediato:<br><br>GERENTE |          |   |   |
| Supervisa a:<br><br>ADMINISTRADOR-SECRETARIA  | No. de cargos iguales:<br><br>UNO    |          |   |   |
| <b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b><br><br>Mantener la empresa al día con su contabilidad y obligaciones tributarias.   |                                      |          |   |   |
| <b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estados financieros al día</li> <li>• Al final de cada mes liquidar correctamente Impuestos y gravámenes tributarios.</li> <li>• Estudiar solicitud de crédito de los clientes para acceder a éste.</li> <li>• Entregará y explicará estados financieros junto con el gerente, a la junta de socios.</li> <li>• Fiscalizar a la secretaria respecto a los gastos menores y caja menor.</li> <li>• No encubrir impuestos.</li> <li>• Demás labores relacionadas con el cargo.</li> </ul> |                                      |          |   |   |
| Vo. Bo. Empleado  | Vo. Bo. Jefe Inmediato               | Analista |   |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 17. Descripción de funciones del Administrador

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.<br/>SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br/>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>   |                        |          |   |
|--|------------------------|----------|---|
| Nombre del cargo:<br><br>ADMINISTRADOR   | Código                 | FECHA    |   |
|  |                        | D        | M |
| División :   | Departamento:          |          |   |
| ADMINISTRATIVA   | VENTAS                 |          |   |
| Sección:   | Cargo jefe inmediato:  |          |   |
|  | GERENTE                |          |   |
| Supervisa a:   | No. de cargos iguales: |          |   |
| VENEDORES – SECRETARIA –<br>MENSAJERO  | UNO                    |          |   |
| <b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b><br><br>Velar por el correcto desarrollo de la actividad de ventas de crédito y contado.  |                        |          |   |
| <b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturar y hacer cierre diario de las ventas.</li> <li>• Exigir record de visitas a los vendedores.</li> <li>• Controlar descuentos otorgados a clientes</li> <li>• Otorgar o rechazar créditos a clientes nuevos</li> <li>• Recaudar cartera vencida y/o moros.</li> <li>• Velar por la armonía y bienestar de los empleados.</li> <li>• Solucionar problemas que se presenten con el personal de trabajo, antes de informar al Gerente.</li> <li>• Otras funciones pertinentes al cargo</li> </ul> |                        |          |   |
| Vo. Bo. Empleado   | Vo. Bo. Jefe Inmediato | Analista |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 18. Descripción de funciones de la Secretaria

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.<br/>SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br/>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>  |                                       |          |   |   |
|---|---------------------------------------|----------|---|---|
| Nombre del cargo:<br><br>SECRETARIA   | Código                                | FECHA    |   |   |
|   |                                       | D        | M | A |
|   |                                       |          |   |   |
| División :<br><br>ADMINISTRATIVA  | Departamento:<br><br>CONTABILIDAD     |          |   |   |
| Sección:  | Cargo jefe inmediato:<br><br>CONTADOR |          |   |   |
| Supervisa a:<br><br>MENSAJERO   | No. de cargos iguales:<br><br>UNO     |          |   |   |
| <p><b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b></p> <p>Llevar correctamente los libros contables y demás funciones de departamento de contabilidad.</p>  |                                       |          |   |   |
| <p><b>DETALLE DE FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contestar los teléfonos amablemente y cordial.</li> <li>• Hacer pagos a proveedores previa autorización.</li> <li>• Colaborar con los cobros telefónicamente.</li> <li>• Coordinar la labor del mensajero junto con el administrador.</li> <li>• Facturar de acuerdo a las revisiones de los vendedores.</li> <li>• Ser la mano derecha del Gerente, informándole de toda llamada recibida.</li> <li>• Tener la oficina de ella y la del Gerente impecable.</li> <li>• Demás actividades de un cargo como éste.</li> </ul> |                                       |          |   |   |
| Vo. Bo. Empleado  | Vo. Bo. Jefe Inmediato                | Analista |   |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 19. Descripción de funciones del vendedor

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.</b><br><b>SUCURSAL CUCUTA (N.S)</b><br><b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>  |  |                        |   |          |
|---|--|------------------------|---|----------|
| Nombre del cargo:<br><br>VENEDORES  | Código                                     | FECHA                  |   |          |
|   |  | D                      | M | A        |
|   |  |                        |   |          |
| División :<br><br>COMERCIAL   | Departamento:<br><br>VENTAS                |                        |   |          |
| Sección:  | Cargo jefe inmediato:<br><br>ADMINISTRADOR |                        |   |          |
| Supervisa a:<br><br>NINGUNO   | No. de cargos iguales:<br><br>UNO          |                        |   |          |
| <b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b><br><br>Cumplir la cuota de ventas asignadas y velar por la satisfacción total de los clientes   |  |                        |   |          |
| <b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Visitas permanentes a la industria.</li> <li>• Cotizar y hacer seguimiento a las mismas.</li> <li>• Colaborar con la entrega de mercancías y sus respectivas facturas a sus clientes</li> <li>• Cobrar las facturas vencidas a sus clientes.</li> <li>• Asesorar y recomendar los productos adecuados a sus clientes.</li> <li>• No hablar mal de la competencia.</li> <li>• Darle siempre la razón al cliente y solucionarle el problema.</li> <li>• Demás funciones que tengan que ver con su cargo.</li> </ul> |  |                        |   |          |
| Vo. Bo. Empleado  |  | Vo. Bo. Jefe Inmediato |   | Analista |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 20. Descripción de funciones del mensajero

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.<br/>                     SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br/>                     DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>   |  |                        |   |          |
|--|--|------------------------|---|----------|
| Nombre del cargo:<br><br>MENSAJERO   | Código                                     | FECHA                  |   |          |
|  |  | D                      | M | A        |
|  |  |                        |   |          |
| División :<br><br>COMERCIAL  | Departamento:<br><br>VENTAS                |                        |   |          |
| Sección:   | Cargo jefe inmediato:<br><br>ADMINISTRADOR |                        |   |          |
| Supervisa a:<br><br>NINGUNO  | No. de cargos iguales:<br><br>UNO          |                        |   |          |
| <b>FUNCIÓN PRINCIPAL:</b><br><br>Actividades relacionadas con bancos, cobros, entrega de mercancías y facturas   |  |                        |   |          |
| <b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer el aseo de la ferretería.</li> <li>• Hacer las consignaciones y demás actividades bancarias.</li> <li>• Entregar facturas y mercancías</li> <li>• Recoger cheques y/o efectivo por pagos de clientes.</li> <li>• Colaborar con las ventas de mostrador cuando esté en la ferretería.</li> <li>• Demás labores de su cargo</li> </ul> |  |                        |   |          |
| Vo. Bo. Empleado   |  | Vo. Bo. Jefe Inmediato |   | Analista |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

### 4.3.2 Perfil del cargo.

Cuadro 21. Especificaciones del cargo (Gerente)

| CADENAS Y BANDAS Ltda.<br>SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br>ESPECIFICACIONES DEL CARGO |  |  |       |              |   |
|---|--|--|-------|--------------|---|
| Nombre del cargo:<br>GERENTE  |  | Código                                   | FECHA |              |   |
|   |  |  | D     | M            | A |
| División :<br>ADMINISTRATIVA  |  | Departamento:                            |       |              |   |
| Sección:  |  | Cargo jefe inmediato:<br>JUNTA DE SOCIOS |       |              |   |
| Supervisa a:<br>DEMÁS DEPARTAMENTOS   |  | No. de cargos iguales:<br>UNO            |       |              |   |
| HABILIDAD   | EDUCACIÓN: Ser profesional en carrera administrativa<br>EXPERIENCIA: más de dos años en cargos afines<br>HABILIDAD MENTAL: Ser coherente y lógico con sus acciones   |  |       |              |   |
| RESPONSABILIDAD   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligaciones con sus proveedores</li> <li>• Obligaciones laborales</li> <li>• Manejo de dineros de la sucursal</li> <li>• Ventas totales de la empresa</li> </ul> |  |       |              |   |
| ESFUERZO  | MENTAL: Diseñará estrategias de mercadeo y de ventas con sus vendedores y administrador  |  |       |              |   |
| CONDICIONES DE TRABAJO  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Normales de un cargo administrativo.</li> <li>• Medio ambiente: Acorde a una oficina de gerencia.</li> </ul>  |  |       |              |   |
| OBSERVACIONES: _____  |  |  |       |              |   |
| _____   |  |  |       |              |   |
| _____   |  |  |       |              |   |
| _____ APROBO  |  | _____ APROBO                             |       | _____ APROBO |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 22. Especificaciones del cargo (Contador)

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.<br/>SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br/>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b> |   |   |       |                 |   |
|--|---|---|-------|-----------------|---|
| Nombre del cargo:<br><b>CONTADOR</b>   |   | Código                                  | FECHA |                 |   |
|  |   |   | D     | M               | A |
|  |   |   |       |                 |   |
| División :<br><b>ADMINISTRATIVA</b>  |   | Departamento:<br><b>CONTABILIDAD</b>    |       |                 |   |
| Sección:   |   | Cargo jefe inmediato:<br><b>GERENTE</b> |       |                 |   |
| Supervisa a:<br><b>ADMINISTRADOR – SECRETARIA</b>                                      |   | No. de cargos iguales:                  |       |                 |   |
| HABILIDAD  | EDUCACIÓN: Contador titulado<br>EXPERIENCIA: Superior a dos años<br>HABILIDAD MENTAL: Para realizar operaciones matemáticas |   |       |                 |   |
| RESPONSABILIDAD  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar estados financieros</li> <li>• Liquidar impuestos</li> </ul>             |   |       |                 |   |
| ESFUERZO   | MENTAL: Requiere concentración en sus labores, coherencia y lograr de sus actos.  |   |       |                 |   |
| CONDICIONES DE TRABAJO   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• MEDIO AMBIENTE: Oficina con buena iluminación y ventilación.</li> </ul>            |   |       |                 |   |
| OBSERVACIONES: _____   |   |   |       |                 |   |
| _____  |   |   |       |                 |   |
| _____  |   |   |       |                 |   |
| _____<br>APROBO  |   | _____<br>APROBO                         |       | _____<br>APROBO |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 23. Especificaciones del cargo (Administrador)

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.<br/>SUCURSAL CUCUTA (N.S)<br/>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b> |  |                                  |       |                 |
|--|--|----------------------------------|-------|-----------------|
| Nombre del cargo:<br><br>ADMINISTRADOR   |  | Código                           | FECHA |                 |
|  |  |                                  | D     | M               |
| División :<br><br>ADMINISTRATIVA   |  | Departamento:<br><br>VENTAS      |       |                 |
| Sección:   |  | Cargo jefe inmediato:<br>GERENTE |       |                 |
| Supervisa a:<br><br>VENDEDOR- SECRETARIA- MENSAJERO                                    |  | No. de cargos iguales:           |       |                 |
| HABILIDAD  | EDUCACIÓN: Tecnólogo en mercadeo<br>EXPERIENCIA: Más de dos años<br>ENTRENAMIENTO: en ventas y mercadeo                          |                                  |       |                 |
| RESPONSABILIDAD  | Cuota de ventas fijada por Gerente, visitas por parte vendedores a la industria de toda la labor pertinente a ventas.            |                                  |       |                 |
| ESFUERZO   | MENTAL: Llevar record de ventas de día<br>FÍSICO: Recibo y almacenamiento de mercancías<br>VISUAL: Revisar facturación y cartera |                                  |       |                 |
| CONDICIONES DE TRABAJO   | <ul style="list-style-type: none"> <li>MEDIO AMBIENTE: Permanente contacto con los clientes que visiten la ferretería</li> </ul> |                                  |       |                 |
| OBSERVACIONES: _____<br>_____<br>_____   |  |                                  |       |                 |
| _____<br>APROBO  |  | _____<br>APROBO                  |       | _____<br>APROBO |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

Cuadro 24. Especificaciones del cargo (Secretaria)

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.</b><br><b>SUCURSAL CUCUTA (N.S)</b><br><b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b> |  |                        |       |        |   |
|--|--|------------------------|-------|--------|---|
| Nombre del cargo:  |  | Código                 | FECHA |        |   |
| SECRETARIA   |  |                        | D     | M      | A |
|  |  |                        |       |        |   |
| División :   |  | Departamento:          |       |        |   |
| ADMINISTRATIVA   |  | CONTABILIDAD           |       |        |   |
| Sección:   |  | Cargo jefe inmediato:  |       |        |   |
|  |  | CONTADOR               |       |        |   |
| Supervisa a:   |  | No. de cargos iguales: |       |        |   |
|  |  |                        |       |        |   |
| HABILIDAD  | EDUCACIÓN: CAP SENA o Tecnología<br>EXPERIENCIA: Mínimo un año<br>HABILIDAD MENTAL: Requiere dinamismo y concentración   |                        |       |        |   |
| RESPONSABILIDAD  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturación de mercancías</li> <li>• Libros contables al día</li> <li>• Atención amable por teléfono a clientes.</li> </ul> |                        |       |        |   |
| ESFUERZO   | MENTAL: Para recordar acciones pasadas<br>FÍSICO: Deberá estar en contacto con los demás departamentos   |                        |       |        |   |
| CONDICIONES DE TRABAJO   | MEDIO AMBIENTE: Cómodo y fresco, iluminado.<br>RIESGOS: Ninguno de consideración   |                        |       |        |   |
| OBSERVACIONES: _____   |  |                        |       |        |   |
| _____  |  |                        |       |        |   |
| _____  |  |                        |       |        |   |
| _____  |  | _____                  |       | _____  |   |
| APROBO   |  | APROBO                 |       | APROBO |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.



Cuadro 26. Especificaciones del cargo (Mensajero)

| <b>CADENAS Y BANDAS Ltda.</b><br><b>SUCURSAL CUCUTA (N.S)</b><br><b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b> |  |                        |       |        |   |
|--|--|------------------------|-------|--------|---|
| Nombre del cargo:  |  | Código                 | FECHA |        |   |
| MENSAJERO  |  |                        | D     | M      | A |
| División :   |  | Departamento:          |       |        |   |
| COMERCIAL  |  | VENTAS                 |       |        |   |
| Sección:   |  | Cargo jefe inmediato:  |       |        |   |
|  |  | ADMINISTRADOR          |       |        |   |
| Supervisa a:   |  | No. de cargos iguales: |       |        |   |
| NINGUNO  |  |                        |       |        |   |
| HABILIDAD  | EDUCACIÓN: Bachiller como mínimo<br>EXPERIENCIA: 2 – 6 meses<br>ENTRENAMIENTO: Para pegar bandas y conducir motocicletas   |                        |       |        |   |
| RESPONSABILIDAD  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Procurar su bienestar mientras conduce motocicleta.</li> <li>• Transporte de dineros a bancos, etc.</li> <li>• Transporte de mercancías a donde los clientes</li> <li>• Imagen de la empresa</li> </ul> |                        |       |        |   |
| ESFUERZO   | FÍSICO: Recibir y almacenar mercancías<br>VISUAL: Para conducir su motocicleta   |                        |       |        |   |
| CONDICIONES DE TRABAJO   | MEDIO AMBIENTE: Soleado cuando esté fuera de la ferretería.<br>RIESGOS: De accidente de tránsito.  |                        |       |        |   |
| OBSERVACIONES: _____   |  |                        |       |        |   |
| _____  |  |                        |       |        |   |
| _____  |  |                        |       |        |   |
| _____  |  | _____                  |       | _____  |   |
| APROBO   |  | APROBO                 |       | APROBO |   |

Fuente Cadenas y Bandas Ltda.

**4.3.3 Estructura salarial.** Inicialmente la asignación salarial será medida de acuerdo al crecimiento de la ferretería, por lo tanto:

El gerente trabajará con el sueldo que le concede la principal durante el primer año, con el ánimo de fortalecer la sucursal y teniendo en cuenta que éstos se turnarán para apoyar la nueva ferretería la cual será de su propiedad.

El administrador tendrá un salario básico (salario mínimo mensual) más el 1% de comisión por ventas totales antes de impuestos, más auxilio de transporte.

El contador tendrá honorarios de un salario mínimo mensual legal vigente. La secretaria devengará un sueldo de \$450.000 pesos (cuatrocientos cincuenta mil) mensualmente más auxilio de transporte.

El vendedor externo tendrá como básico el salario mínimo mensual legal vigente más el 2% de comisión al cobro de la venta, y éste no será mayor a 66 días, pasado este tiempo la comisión será del 1% hasta los 90 días, más de 90 días se perderá la comisión.

El mensajero tendrá un salario mínimo mensual legal vigente más rodamiento por la motocicleta de \$100.000 pesos (cien mil) mensuales.

#### **4.4 ANÁLISIS LEGAL**

Cadenas y bandas Ltda sucursal Cúcuta (N.S.) será inscrita como una sociedad comercial de responsabilidad limitada con capital privado y con un objeto social definido como es: la compra-venta, representación, distribución e instalación de repuestos para la industria, cumpliendo con la normatividad

legal que un ejercicio comercial como este requiere, como es lo estipulado en el código de comercio en su libro III, Título 1, Capítulo del I al XI, Título V, artículo 352 al 372, además deberá seguir los siguientes pasos:

**Comerciales:**

- Reunión de socios mediante un acta de creación de la sociedad.
- Verificar si existe o no otra razón social igual a la que se va a crear
- Elaborar minuta de constitución y presentarla en una notaria.
- Obtener la escritura pública autenticada en notaria
- Matricular la sociedad en el registro mercantil de la cámara de comercio
- Registrar los libros de contabilidad en la cámara de comercio
- Obtener certificado de constitución y gerencia en la cámara de comercio

**Seguridad social:**

- Obtener el número patronal en el ISS o IPS
- Inscribir los trabajadores en un fondo administrador de pensiones
- Inscribir la empresa en el ICBF, sena y caja de compensación familiar

**Funcionamiento:**

- Obtener el registro de industria y comercio en tesorería municipal.
- Solicitar la licencia de funcionamiento en la alcaldía municipal
- Obtener la licencia de funcionamiento.

**Tributarios:**

- Solicitar registro único tributario RUT en la DIAN.
- Solicitar el número de identificación tributario NIT en la DIAN.
- Inscribir la empresa en el RUT como responsables de impuestos y a que régimen pertenece
- Establecer o no si es agente retenedor.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

**5.1.1 Inversión en activos fijos.** Al igual que en todo negocio, inicialmente se invertirá únicamente en aquellos activos de vital importancia para su funcionamiento como son:

**5.1.1.1 Terrenos.** la sucursal tomará en arriendo un local comercial, por lo que no tendrá inversión en terrenos inicialmente.

**5.1.1.2 Adecuación e instalación.** se espera que el local que se consiga sea lo necesariamente práctico, cómodo y no requiera de ninguna adecuación especial con el ánimo de no hacer inversión en este rubro, su canon se estima en quinientos mil pesos (\$500.000) mensuales, que es un valor de mercado en el sector establecido.

**5.1.1.3 Maquinaria y Equipo.** en una labor de ventas como la que se pretende no se requiere de maquinaria especializada, por lo que ésta no figurará en sus inversiones.

**5.1.1.4 Muebles y Enseres.** se requiere de:

|  |             |
|--|-------------|
| Dos escritorios (secretaria y administrador) | \$600.000   |
| Dos sillas tipo secretaria                   | \$300.000   |
| Treinta estantes para almacenar mercancía    | \$1'950.000 |
| Un mostrador tipo vitrina resistente         | \$800.000   |
| Dos exhibidores para mangueras y bandas      | \$200.000   |
| Total inversión muebles y enseres            | \$3'850.000 |

**5.1.1.5 Equipo de Oficina.** Lo conformará

|                                  |             |
|----------------------------------|-------------|
| Un computador actualizado        | \$2'500.000 |
| Una caja registradora            | \$ 500.000  |
| Dos líneas telefónicas           | \$ 300.000  |
| Tres calculadoras                | \$60.000    |
| Tota inversión equipo de oficina | \$3'360.000 |

**5.1.1.6 Herramientas.** estarán conformadas por:

|  |             |
|--|-------------|
| Un juego de llaves mixtas en pulgadas ref. 86084 | \$150.000   |
| Un martillo de bola                              | \$25.000    |
| Un juego de destornilladores                     | \$25.000    |
| Dos cinceles o botadores                         | \$21.000    |
| Un extractor de cadena No.10101R                 | \$250.000   |
| Un extractor de cadenas No.10102R                | \$430.000   |
| Una prensa de banco No. 4                        | \$75.000    |
| Una grapadora de ganchos clióper No. 1           | \$250.000   |
| Una grapadora de ganchos clióper No. 2-4         | \$200.000   |
| Un esmeril de banco de 6 pulgadas                | \$150.000   |
| Un hombresolo "Stanley"                          | \$22.000    |
| Una segueta                                      | \$18.000    |
| Un decímetro x30 metros                          | \$48.000    |
| Dos flexo metros x 3 metros                      | \$10.000    |
| Dos calibradores pie de rey                      | \$60.000    |
| Una brocha de 3 pulgadas                         | \$5.000     |
| Un probador de corriente                         | \$4.000     |
| Total inversión en herramientas                  | \$1'718.000 |

**5.1.1.7 Total de Inversión Fija** como total de inversión fija se estima un aproximado de \$8'928.000 (ocho millones novecientos veintiocho mil pesos).

### **5.1.2 Inversión diferida**

Estará representada por:

|   |             |
|---|-------------|
| Estudios previos a la creación de la sucursal | \$250.000   |
| Publicidad escrita                            | \$ 785.000  |
| Gastos legales y notariales                   | \$1.350.000 |
| Total inversión diferida                      | \$2.155.000 |

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** El capital de trabajo, capital de rotación o capital de giro, tiene como objetivo fundamental garantizar el normal funcionamiento de la sucursal en un período de uno a dos meses para asegurar el pago de nómina, necesidades de inventario, pago de proveedores, etc., este estará estimado en ocho millones novecientos diecisiete mil pesos (\$8.917.000).

#### **5.1.3.1 Costos del servicio o producto.**

Estos estarán representados por:

|                      |             |
|----------------------|-------------|
| Papelería            | \$ 150.000  |
| Mano de obra directa | \$2.271.000 |
| Parafiscales         | \$1.135.000 |
| Total                | \$3.556.000 |

**5.1.3.1.1 Insumos.** Este rubro estará representado por los gastos de papelería y útiles de oficina básicamente por un valor de \$150.000

**5.1.3.1.2 Mano de obra directa.** Todos los productos que se comercializarán ya vienen fabricados en su totalidad, por lo que no requieren de otro proceso adicional para su comercialización, esta tendrá un valor de dos millones doscientos setenta y un mil pesos (\$2.271.000), representados en los salarios del personal de administración y de ventas.

**5.1.3.1.3 Costos indirectos de fabricación.** Estos estarán estimados en un valor de un millón ciento treinta y cinco mil pesos (\$1.135.000), representados en los parafiscales que se generan por los salarios pagados en el ejercicio de esta actividad comercial.

**5.1.3.2 Gastos de administración y de ventas.** Estará conformado por los salarios, los parafiscales, arriendos y gastos de papelería, seguros e impuestos, como son:

Cuadro 27. Gastos de administración y de ventas

|  |                    |
|--|--------------------|
| Salarios más auxilio de transporte           | \$ 1'711.000       |
| Parafiscales                                 | \$1'135.000        |
| Arriendos                                    | \$500.000          |
| Papelería                                    | \$150.000          |
| Servicios públicos                           | \$200.000          |
| Rodamiento (moto)                            | \$100.000          |
| Seguros                                      | \$150.000          |
| Impuestos                                    | \$550.000          |
| <b>Total gastos administrativos y ventas</b> | <b>\$4.556.500</b> |

**5.1.3.3 Total inversión de capital.** Los inversionistas tienen presupuestado una inversión por el orden de cincuenta millones de pesos (\$50.000.000), para llevar a cabo el desarrollo de este proyecto, los cuales serán aportados por cada uno de ellos en un porcentaje del 50% y será recursos propios.

#### 5.1.4 Balance inicial momento cero.

CADENAS Y BANDAS LTDA.  
SUCURSAL CUCUTA N.S.  
BALANCE GENERAL

(Expresado en miles de pesos)

|                        |        |
|------------------------|--------|
| ACTIVO                 |        |
| ACTIVO CORRIENTE       |        |
| Disponible             | 8.917  |
| Inventarios            | 30.000 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 38.917 |
| ACTIVOS NO CORRIENTES  |        |
| INVERSIÓN FIJA         | 8'928  |
| OTROS ACTIVOS          |        |
| DIFERIDOS              | 2.155  |
| TOTAL ACTIVO           | 50.000 |
| PASIVO                 |        |
| TOTAL PASIVO           | 000000 |
| PATRIMONIO             |        |
| TOTAL PATRIMONIO       | 50.000 |

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Este proyecto se financiará en su totalidad con recursos propios de los inversionistas.

##### 5.1.5.1 Recursos propios.

Como se expresó anteriormente la totalidad de los recursos son propios y estarán representados por mercancías por un valor de treinta millones de pesos (\$30.000.000) distribuidos en 2.000 unidades de productos en varias referencias, con el propósito de bajar inventario de Cadenas y Bandas Ltda Bucaramanga, pero cabe anotar que la principal y por consiguiente los inversionistas cuentan con respaldo económico del sector financiero, quedando la salvedad que si alguna vez requieren de un préstamo lo podrán tramitar en cualquier momento, y los veinte millones restantes quedan como

capital de trabajo y gastos de la creación de la sucursal como se expresó anteriormente.

**5.1.5.2 Recursos de terceros.** Para el presente proyecto, estos recursos no harán parte integral de su capital, ya que en su comercio no se requiere de ellos.

## **5.2 COSTOS**

**5.2.1 Costos fijos.** Estarán conformados por los siguientes rubros:

|                                    |             |
|------------------------------------|-------------|
| Salarios más auxilio de transporte | \$1.771.000 |
| Parafiscales                       | \$1.135.500 |
| Arriendos                          | \$500.000   |
| Papelería                          | \$150.000   |
| Servicios públicos                 | \$200.000   |
| Rodamiento                         | \$100.000   |
| Seguros                            | \$150.000   |
| Impuestos                          | \$550.000   |
| Total costos y gastos fijos        | \$4.556.500 |

**5.2.2 Costos variables.** Estos estarán representados básicamente por las comisiones de los vendedores y serán liquidadas de acuerdo a lo pactado en el numeral 4.3.3 y para este caso están contempladas en un valor de quinientos mil pesos/ mes (\$500.000)/mes.

**5.2.3 Costos totales.** Estos lo conforman los:

|                  |             |
|------------------|-------------|
| Costos fijos     | \$4.556.500 |
| Costos variables | \$500.000   |
| Costos totales   | \$5.056.500 |

### 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

**5.3.1 Egresos** estarán conformados así:

|                                |                   |
|--------------------------------|-------------------|
| Costos y gastos totales        | \$60.678.000/año  |
| Costos de la mercancía vendida | \$252.000.000/año |
| Total egresos                  | \$312.678.000/año |

#### 5.3.1.1 Proyección de egresos

Cuadro 28. Proyección de egresos

| CADENAS Y BANDAS LTDA<br>SUCURSAL Cúcuta N.S.<br>PROYECCIÓN DE EGRESOS |         |         |         |         |         |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Expresado en miles de pesos  |         |         |         |         |         |
| Período  | año 1   | año 2   | año 3   | año 4   | año 5   |
| Costos y gastos totales  | 60.678  | 64.179  | 66.105  | 68.088  | 70.130  |
| Costo mercancía vendida  | 252.000 | 272.160 | 296.654 | 326.320 | 362.215 |
| Total egresos  | 312.678 | 336.339 | 362.759 | 394.408 | 432.345 |

**5.3.2 Ingresos.** Los ingresos de la ferretería estarán representados por las ventas que esta obtendrá en el desarrollo de su objeto social, las cuales deberán aumentar al transcurrir de los años con un porcentaje entre el 8% y el 12%, como resultado de una mayor participación en el mercado, este incremento no se considera como resultado de la inflación ya que esta evaluación se está elaborando a precios existentes.

**5.3.2.1 Ingresos anuales.** Se espera obtener el primer año unas ventas mensuales por el valor de treinta millones de pesos (\$30.000.000)

representados en la totalidad de las líneas que se ofrecen en el volante publicitario y en diferentes referencias, las cuales por su gran número se hace dispendioso relacionarlas, además ni la principal en sus 17 años de existencia ha podido saber a ciencia cierta cuales y cuantas referencias vendería por año, lo que significa que las ventas en el primer año de labores pueden llegar a trescientos sesenta millones de pesos (\$360.000.000).

### 5.3.2.2 Proyección de ingresos

Cuadro 29. Proyección de ingresos

| CADENAS Y BANDAS LTDA       |         |         |         |         |         |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| SUCURSAL CÚCUTA N.S.        |         |         |         |         |         |
| PROYECCIÓN DE INGRESOS      |         |         |         |         |         |
| Expresado en miles de pesos |         |         |         |         |         |
| Período                     | año 1   | año 2   | año 3   | año 4   | año 5   |
| Ventas totales              | 360.000 | 388.800 | 423.792 | 466.171 | 517.450 |

Fuente: Autor del Proyecto.

## 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

En una actividad comercial como la que realizará la sucursal, y teniendo en cuenta lo expresado en el numeral 5.3.2.1, y revisada la lista de precios de la principal figura creada 7240 referencias en la totalidad de las líneas, por eso se debe tomar como punto de equilibrio, el total de las ventas esperadas, la utilidad presupuestada, el costo de las ventas y los costos totales/mes así:  
 Punto de equilibrio en volumen de ventas:

$$P.E = CF / (1 - CV/IT)$$

$$P.E = 4.556.500 / (1 - 21.000.000 / 30.000.000)$$

$$P.E = \$15.188.333/\text{mes}$$

$$IT = \text{ventas mensuales } \$30.000.000$$

$$CV = \text{costos fijos} + \text{costos de ventas} = \$4.556.500 + 21.000.000 = 25.556.500$$

$$\text{Costos de ventas} = \$21.000.000 \text{ (70\% de las ventas)}$$

$$\text{Costos fijos} = \$4.556.500$$

$$\text{Utilidad} = \$9.000.000 \text{ (30\% de las ventas)}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \$15.188.333/\text{mes}$$

Gráfica 14 PE

$$Q = CF / P - CV_u \quad Q = 14.556.000 / 15.000 - 10.500 \quad Q = 1.012 \text{ unid.}$$

$$CF = \$4.556.000$$

$$P = \$15.000$$

$$CV_u = \$10.500$$

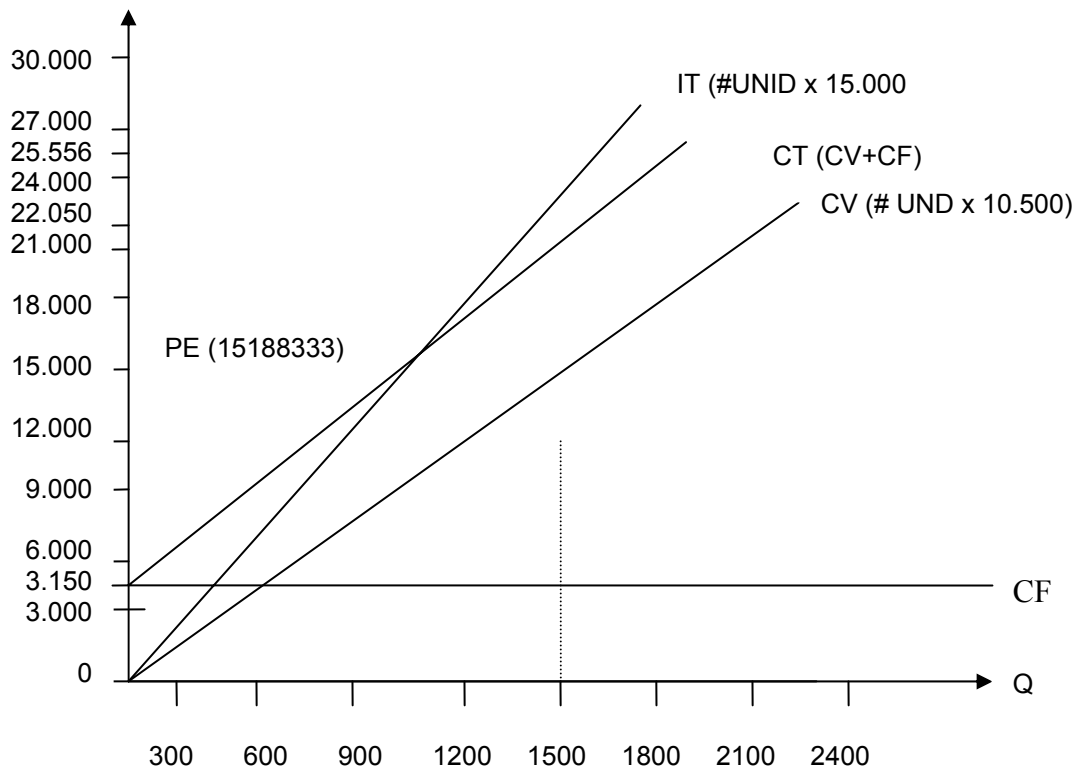
$$P.E. = \# \text{ unidades} \times CV_u$$

$$P.E. = 1.012 \times 10.500$$

$$P.E. = 15.188.333$$

### Gráfica 14. Punto de Equilibrio

(Expresado en miles de pesos)



Para que la sucursal cubra la totalidad de sus costos debe tener un promedio mensual de ventas de dieciséis millones ochocientos cincuenta y cinco pesos, manteniendo un 30% de utilidad, esto quiere decir que vendiendo dicho valor la empresa no gana ni pierde por su gestión comercial.

## 5.5. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

### CADENAS Y BANDAS LTDA SUCURSAL CUCUTA (N.S) FLUJO DE CAJA LIBRE

(Expresado en miles de pesos)

| AÑO                                   | 1              | 2             | 3             | 4             | 5             |
|---------------------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Utilidad Antes de Impuestos           | 44.789         | 50.961        | 59.533        | 70.264        | 83.605        |
| (+) Depreciaciones                    | 1.000          | 1.000         | 1.000         | 1.000         | 1.000         |
| (-) Corrección Monetaria              | 0              | 0             | 0             | 0             | 0             |
| (+) Provisiones                       | 500            | 500           | 500           | 500           | 500           |
| (-) Inversiones de Capital de Trabajo | -50.000        | -17.936       | -19.723       | -24.580       | -26.739       |
| (-) Inversiones de Activo Fijo        | -10.000        | 0             | 0             | 0             | 0             |
| (-) Inversiones en cargos diferidos   | -5.000         |               |               |               |               |
| <b>Flujo de Caja Libre</b>            | <b>-18.711</b> | <b>34.525</b> | <b>41.310</b> | <b>47.184</b> | <b>58.366</b> |
| Financiación-aportes                  | 50.000         | 0             | 0             | 0             | 0             |
| <b>Actividades de Financiación</b>    | <b>50.000</b>  | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      |
| <b>Efectivo</b>                       | <b>31.289</b>  | <b>34.525</b> | <b>41.310</b> | <b>47.184</b> | <b>58.366</b> |

## 5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

(Expresado en miles de pesos)

| CADENAS Y BANDAS LTDA SUCURSAL CUCUTA                 |                |                |                |                |                |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| AÑO   | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              |
| <b>INGRESOS OPERACIONALES</b>                         |                |                |                |                |                |
| Ventas  | 360.000        | 388.800        | 423.792        | 466.171        | 517.450        |
| (-) Devoluciones en Bienes Comercializados            | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>Total Ventas</b>                                   | <b>360.000</b> | <b>388.800</b> | <b>423.792</b> | <b>466.171</b> | <b>517.450</b> |
| <b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>                   | <b>360.000</b> | <b>388.800</b> | <b>423.792</b> | <b>466.171</b> | <b>517.450</b> |
| <b>COSTOS OPERACIONALES</b>                           |                |                |                |                |                |
| <b>Costo De Ventas</b>                                | 252.000        | 272.160        | 296.654        | 326.320        | 362.215        |
| Margen sobre la utilidad Operacional                  | 0,30           | 0,30           | 0,30           | 0,30           | 0,30           |
| <b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>                       |                |                |                |                |                |
| Sueldos y Salarios                                    | 27.252         | 28.342         | 29.192         | 30.068         | 30.970         |
| Prestaciones Sociales                                 | 7.631          | 7.936          | 8.174          | 8.419          | 8.672          |
| Seguridad Social                                      | 8.176          | 8.503          | 8.758          | 9.020          | 9.291          |
| Servicios públicos                                    | 2.400          | 2.496          | 2.571          | 2.648          | 2.727          |
| Depreciaciones  |                |                |                |                |                |
| Materiales y suministros                              |                |                |                |                |                |
| Reparaciones  |                |                |                |                |                |
| Honorarios, comisiones y servicios                    |                |                |                |                |                |
| Impuestos y contribuciones                            | 3.000          | 3.120          | 3.214          | 3.310          | 3.409          |
| Mantenimiento   |                |                |                |                |                |
| Estudios y Proyectos                                  |                |                |                |                |                |
| Aportes sobre nomina (SENA E ICBF)                    | 2.453          | 2.551          | 2.627          | 2.706          | 2.787          |
| Seguros Generales                                     | 1.800          | 1.872          | 1.928          | 1.986          | 2.046          |
| Publicidad y Propaganda                               |                |                |                |                |                |
| Vigilancia y seguridad                                |                |                |                |                |                |
| Servicio de aseo, cafetería y restaurante             |                |                |                |                |                |
| Comunicaciones y transporte                           |                |                |                |                |                |
| Arrendamientos  | 6.000          | 6.240          | 6.427          | 6.620          | 6.819          |
| Viáticos y Gastos de Viaje                            | 1.200          | 1.248          | 1.285          | 1.324          | 1.364          |
| Obras y mejoras en propiedades ajenas                 |                |                |                |                |                |
| Impresos, publicaciones, suscripciones y afiliaciones | 1.800          | 1.872          | 1.928          | 1.986          | 2.046          |
| Otros   |                |                |                |                |                |
| <b>Total Gastos Administración</b>                    | <b>61.711</b>  | <b>64.179</b>  | <b>66.105</b>  | <b>68.088</b>  | <b>70.130</b>  |
| <b>TOTAL COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES</b>            | <b>313.711</b> | <b>336.339</b> | <b>362.759</b> | <b>394.408</b> | <b>432.345</b> |
| Margen sobre la utilidad Operacional                  | 0,13           | 0,13           | 0,14           | 0,15           | 0,16           |
| <b>Utilidad Bruta</b>                                 | <b>46.289</b>  | <b>52.461</b>  | <b>61.033</b>  | <b>71.764</b>  | <b>85.105</b>  |
| Provisiones   | 500            | 500            | 500            | 500            | 500            |
| Depreciaciones  | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          |
| Amortizaciones  | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>Utilidad Operacional</b>                           | <b>44.789</b>  | <b>50.961</b>  | <b>59.533</b>  | <b>70.264</b>  | <b>83.605</b>  |
| Gastos Financieros                                    | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Ingresos Financieros                                  | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Ingresos No Operacionales                             | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Egresos No Operacionales                              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>INGRESOS (EGRESOS) NO OPERACIONALES</b>            | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       | <b>0</b>       |
| Más (menos) Corrección Monetaria Cta. Res.            | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Provisión Impuesto de Renta                           | 15.676         | 17.836         | 20.837         | 24.592         | 29.262         |
| <b>Utilidad del Ejercicio</b>                         | <b>29.113</b>  | <b>33.124</b>  | <b>38.696</b>  | <b>45.671</b>  | <b>54.343</b>  |
| Cifra Control   | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |

## 5.7 BALANCE GENERAL PROYECTADO

(Expresado en miles de pesos)

| <b>BALANCE GENERAL</b>             |                |                |                |                |                |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| AÑO                                | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              |
| <b>ACTIVOS</b>                     |                |                |                |                |                |
| Disponible                         | 31.289         | 65.814         | 107.124        | 154.308        | 212.674        |
| Inversiones                        | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Deudores - Anticipos - CxC - Otros | 49.250         | 53.399         | 56.317         | 60.889         | 64.285         |
| (-) Provisión Cartera              | -500           | -1.000         | -1.500         | -2.000         | -2.500         |
| Inventarios                        | 30.000         | 32.608         | 35.443         | 38.525         | 41.875         |
| Propiedad Planta y Equipo          | 10.000         | 10.000         | 10.000         | 10.000         | 10.000         |
| (-) Depreciación Acumulada         | -1.000         | -2.000         | -3.000         | -4.000         | -5.000         |
| Gastos Pagados Por Anticipado      | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Cargos Diferidos                   | 5.000          | 4.000          | 3.000          | 2.000          | 1.000          |
| Otros Activos                      | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>Total Activos</b>               | <b>124.039</b> | <b>162.821</b> | <b>207.384</b> | <b>259.722</b> | <b>322.334</b> |
| <b>PASIVOS</b>                     |                |                |                |                |                |
| Operaciones de Crédito             | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Cuentas Por Pagar                  | 20.250         | 22.820         | 24.891         | 27.194         | 30.434         |
| Obligaciones Laborales             | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Provisión Prestaciones Sociales    | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Provisión Impuesto de Renta        | 15.676         | 17.836         | 20.837         | 24.592         | 29.262         |
| <b>Total Pasivos</b>               | <b>35.926</b>  | <b>40.656</b>  | <b>45.728</b>  | <b>51.786</b>  | <b>59.696</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                  |                |                |                |                |                |
| Capital                            | 50.000         | 50.000         | 50.000         | 50.000         | 50.000         |
| Reservas                           | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| Utilidad de Ejercicios Anteriores  | 0              | 29.113         | 62.237         | 100.934        | 146.605        |
| Utilidad del Ejercicio             | 29.113         | 33.124         | 38.696         | 45.671         | 54.343         |
| <b>Total Patrimonio</b>            | <b>88.113</b>  | <b>122.165</b> | <b>161.656</b> | <b>207.936</b> | <b>262.638</b> |
| Cifra Control                      | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |

## 5.8 CALCULO DE RAZONES FINANCIERAS

### RAZONES FINANCIERAS

Se calculan a partir de los estados financieros, Balance general y estados de resultados, permiten cuantificar la gestión de los administradores, y la situación económico- financiera de la empresa.

## RAZÓN DE LIQUIDEZ

(Expresadas en miles de pesos)

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIO}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{80.539 - 21.000}{35.926} = \$1,66$$

INTERPRETACIÓN: Por cada peso que la empresa adeude en el corto plazo, dispone de \$1.66 para cumplir sus obligaciones, descartando el valor de los inventarios.

$$\text{RAZÓN CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}}$$

$$\text{RAZÓN CORRIENTE} = \frac{80.539}{20.250} = 3.97$$

INTERPRETACIÓN: Por cada peso, que la Sucursal de Cadenas y Bandas Ltda, debe en el corto plazo cuenta con un respaldo de \$3.97 en sus activos corrientes para hacerle frente a la empresa.

(Expresado en miles de pesos)

RAZÓN DE CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE -  
PASIVO CORRIENTE

RAZÓN DE CAPITAL DE TRABAJO = 110.539 – 35.926 = \$74.613

INTERPRETACIÓN: La sucursal de Cadenas y Bandas en Cúcuta cuenta con un capital de trabajo de \$74.613.

#### RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

Por apalancamiento o endeudamiento se entiende como aquella actividad en la cual la empresa Cadenas y Bandas Ltda., usa dineros suministrados por terceras personas con fines de financiar la empresa. Esta práctica de apalancamiento es razonable solo cuando los activos generan o ganan un porcentaje más alto que el costo de la deuda, en caso contrario no es favorable.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO =  $\frac{\text{PASIVOS TOTALES}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO =  $\frac{35.926}{124.039} = 0.28$

INTERPRETACIÓN: Por cada peso que Cadenas y Bandas Ltda tiene invertido, los \$0,28 pesos han sido financiados por los acreedores, o lo que es lo mismo el nivel de endeudamiento es del 28%.

## CONCENTRACIÓN DE ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO

$$\text{ENDEUDAMIENTO EN CORTO PLAZO} = \frac{\text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO TOTAL}}$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO EN CORTO PLAZO} = \frac{20.250}{35.926} = 0,56$$

INTERPRETACIÓN: Por cada peso que la empresa posee con terceros, los \$0,56 poseen un vencimiento corriente, es decir el 56% de los pasivos tienen un vencimiento menor o igual a un año.

## UTILIDAD ANTES DE INT. E IMPTOS

$$\text{COBERTURA TOTAL DE INTER.} = \frac{\text{UTILIDAD ANTES DE INT. E IMPTOS}}{\text{CARGO x INTERESES}}$$

$$\text{COBERTURA TOTAL DE INTERESES} = \frac{44.789}{15.676} = 2.85$$

INTERPRETACIÓN: La sucursal de Cadenas y Bandas Ltda está en capacidad de cubrir 2.85 veces sus gastos financieros. Es decir por cada peso en intereses se obtendrán utilidades de \$2.85

## RAZÓN PASIVO - CAPITAL O LEVERAGE TOTAL

$$\text{RAZÓN} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PARTRIMONIO}} = \frac{35.926}{88.113} = 0.40$$

INTERPRETACIÓN: por cada peso que Cadenas y Bandas Ltda tiene en el patrimonio, se tienen deudas de \$0.40

#### RAZONES DE ACTIVIDAD

ROTACIÓN DE CARTERA =  $\frac{\text{VENTAS ANUALES A CRÉDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO}}$

$$\text{ROTACIÓN DE CARTERA} = \frac{360.000}{49.250} = 7.30 \text{ veces}$$

INTERPRETACIÓN: Las Cuentas por Cobrar de la empresa Cadenas y Bandas Ltda giraron en el año 7.30 veces.

#### ROTACIÓN DE INVENTARIOS

ROTACIÓN =  $\frac{\text{COSTO DE MERCANCÍA VENDIDA EN EL PERÍODO}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO DE MERCANCÍAS}}$

$$\text{ROTACIÓN} = \frac{252.000}{30.000} = 8.4 \text{ veces}$$

$$\Rightarrow \frac{365 \text{ días}}{8.4} = 43.4 \text{ días}$$

8.4

INTERPRETACIÓN: Los inventarios rotarán 8.4 veces en el período analizado.

## ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

$$\text{ROTACIÓN} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES BRUTOS}}$$

$$\text{ROTACIÓN} = \frac{360.000}{124.039} = 2.90$$

INTERPRETACIÓN: Cada peso invertido en Activos Totales, generaron ventas por \$2.90 en el período.

## RAZONES DE RENTABILIDAD

### MARGEN BRUTO DE GANANCIAS

$$\text{MARGEN BRUTO} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100 = \%$$

$$\text{MARGEN BRUTO} = \frac{108.000}{360.000} \times 100 = 30\%$$

INTERPRETACIÓN: Cada peso vendido en el período generará una utilidad bruta del 12.85

### MARGEN DE OPERACIÓN

$$\text{MARGEN} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100 = \%$$

$$\text{MARGEN} = \frac{44.789}{360.000} \times 100 = 12.44 \%$$

INTERPRETACIÓN: Cada pesos que la empresa Cadenas y Bandas Ltda vendió en el período genero una utilidad operacional de \$0.1244

#### MARGEN NETO DE GANANCIAS

$$\text{MARGEN NETO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100 = \%$$

$$\text{MARGEN NETO} = \frac{29113}{360.000} \times 100 = 8.0\%$$

INTERPRETACIÓN: La utilidad neta fue del 8.0%

#### RENTABILIDAD EN RELACIÓN CON EL CAPITAL

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}} \times 100 = \%$$

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{29.113}{88.113} \times 100 = 33\%$$

INTERPRETACIÓN: Los socios obtuvieron un rendimiento del 33% sobre su inversión en capital.

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

### **6.1 ANÁLISIS DE EXTERNALIDADES**

Desde el punto de vista comercial, se cree que este proyecto puede tener un desarrollo gradual en cuanto al crecimiento se refiere, ya que si bien es una fortaleza para la ferretería contar con experiencia y un gran surtido de productos, para nadie es un secreto que así se cuente con estas ventajas competitivas, si no mejora la situación económica de Venezuela el proyecto podrá presentar variaciones en los resultados esperados en el corto plazo.

La expectativa que ofrece el mercado del vecino país es importante, ya que se pueden conseguir nuevos clientes y a su vez buscar nuevos proveedores en Venezuela, para alguno de los productos que sean costosos en Colombia.

De otra parte se espera que el problema de orden público que vive el norte de Santander no afecte directamente el desarrollo del proyecto y pueda permitir a los inversionistas crecer y consolidar la ferretería, al igual que ocurrió en la ciudad de Bucaramanga.

### **6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL**

**6.2.1 Diagnostico ambiental.** De conformidad con la Ley 99 de 1993, es obligatorio para toda empresa cumplir los postulados y normas ambientales inherentes a la actividad a desarrollar, la norma ambiental

estipula que toda afectación al medio ambiente por efecto del desarrollo de una actividad debe ser preparada o mitigada a fin de recuperar las condiciones de salubridad respetando el derecho de todos a un ambiente sano.

En el mismo orden de ideas, Cadenas y Bandas Ltda por ser una empresa comercializadora, no contamina el medio ambiente en forma extraordinaria de manera que afecte el paisaje. Por lo tanto, el proyecto no requiere de estudio de Impacto Ambiental y por consiguiente no necesita tramitar dicha Licencia.

**6.2.2 Plan de prevención y mitigación.** Como se mencionó en el numeral inmediatamente anterior, el desarrollo de este proyecto no genera ningún impacto ambiental que amerite un plan de prevención o mitigación que se deba tener en cuenta, por lo tanto en estos momentos no se ampliará en este proyecto de la sucursal en la ciudad de Cúcuta (N.S.).

### **6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación financiera es el último componente de un proyecto de desarrollo a nivel de factibilidad y es el resultado de la integración del conjunto de componentes estudiados anteriormente, en especial de inversiones, financiamiento y del presupuesto de ingresos y costos.

Esta a su vez examina el proyecto en función de su retorno financiero, por lo tanto tiene como objetivo básico:

- Determinar la viabilidad que los costos pueden ser atendidos oportunamente.
- Medir que tan rentable es la inversión del proyecto, para sus gestores.
- Aportar elementos de juicio para comparar el proyecto con otras alternativas de inversión.

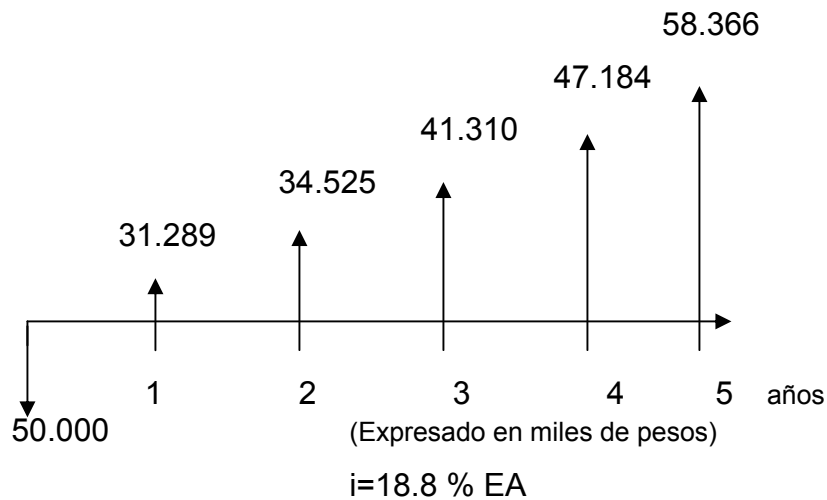
**6.3.1 Valor presente neto.** El cálculo del valor presente neto se obtiene a partir de los flujos netos de caja (véase numeral 5.5), la tasa de actualización es del (18% EA), la cual se determina teniendo en cuenta una tasa de oportunidad o rendimiento de dinero ofrecido por el sector financiero al momento de la evaluación (CDT 8 % EA) y como riesgo implícito del proyecto del (10%) así:

Factor de actualización:  $(1+i_1)(1+i_2)-1 = (1+0.08)(1+0.10)-1 = 0.188 = 18.8\% \text{ EA.}$

$$\text{VPN} = \text{VF} (1+i)^{-N}$$

VPN = Valor presente ingresos - valor presente Egresos

Gráfica 15. Valor Presente Neto VPN



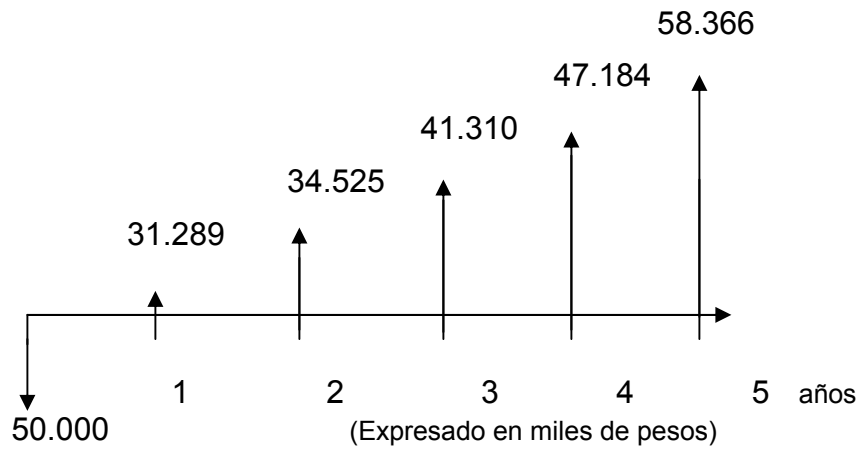
$$\begin{aligned} \text{VPN} &= 31.289 (1 + 0,188)^{-1} + 34.525 (1 + 0.188)^{-2} + 41.310(1+ 0.188)^{-3} \\ &+ 47184(1 + 0,188)^{-4} + 58.366(1 + 0,188)^{-5} - 50.000 \\ \text{VPN} &= 26.338 + 24.462 + 24.638 + 23.688 + 24.664 - 50.000 \\ \text{VPN} &= 73.790 \end{aligned}$$

INTERPRETACIÓN: Como el Valor Presente Neto es mayor que cero, o sea  $\$73.790 > 0$  podemos decir que el PROYECTO DE LA CREACIÓN DE LA SUCURSAL DE CADENAS Y BANDAS LTDA EN Cúcuta N.S., se puede llevar a cabo.

**6.3.2 Tasa interna de retorno (TIR).** La tasa interna de retorno es aquella que hace el VNP = 0, teniendo en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Es la verdadera rentabilidad del proyecto, expresada como el rendimiento de los recursos invertidos en éste.

Gráfica 16. Tasa Interna de Retorno TIR



|         | AÑO 1  | AÑO 2  | AÑO 3  | AÑO 4  | AÑO 5  |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| -50.000 | 31.289 | 34.525 | 41.310 | 47.184 | 58.366 |
| TIR %   | 67.78  |        |        |        |        |

### INTERPRETACIÓN

Por lo tanto 67.78%, indica la rentabilidad anual obtenida sobre \$50.000.000 cincuenta millones de pesos invertidos inicialmente o sea que la TIR = 67.78%, valor superior al que ofrece el mercado financiero, lo que hace atractivo el proyecto para los inversionistas.

## CONCLUSIONES

Una vez terminado el estudio de factibilidad para la creación de la sucursal de Cadenas y Bandas Ltda en la ciudad de Cúcuta (N.S.), se encontró que el proyecto tiene viabilidad desde el punto de vista de rentabilidad, ya que el capital invertido en el mercado financiero nunca rentará lo que augura el presente estudio.

El estudio de mercado es optimista según las encuestas realizadas y en el corto plazo la sucursal podría ganar participación del mercado, generando mayor oportunidad de crecimiento a la inversión inicial.

Por lo tanto el único impedimento que se observa en estos momentos para la ejecución del proyecto, es esperar que mejore la crisis política-económica de Venezuela, para que se reactive el mercado industrial de la ciudad de Cúcuta; mientras tanto la principal seguirá como hasta ahora lo ha hecho atendiendo por telemercadeo y a través de correrías periódicas de su representante de ventas, los clientes actuales y prospectos divulgando una idea de la nueva sucursal.

Además se puede ir sondeando qué productos, se pueden comercializar con los importadores venezolanos, qué posibilidades hay en comprarles en zona franca sin necesidad de mayores tramites por importación, qué garantías habrá para enviarlos a la principal, y de ser posible comercializarlos en el interior del país con los demás colegas.

## RECOMENDACIONES

Como primera medida para un tipo de negocio como el que se estudia en este caso, es de vital importancia la disponibilidad de parqueo, que entre otras cosas es la visión comercial de los norteamericanos, como dicen “Not parking”, not business” detalle importante a tener en cuenta ya que el local comercial será en arriendo.

De ser posible se recomienda conseguir un local en un primer piso, con disponibilidad de vivienda en su segundo piso, pensando en que si el administrador es de Bucaramanga y pueda vivir allí y así se reducir los costos operacionales por auxilio de traslado residencial.

Una interesante labor de mercadeo que se utiliza en la principal con buenos resultados, es invitar a los clientes para que conozcan la sede de la ferretería y vean el inventario, acción que sin lugar a dudas genera confianza y a su vez se convierte en una importante forma de presentación de la sucursal.

De otra parte el número de empresas venezolanas que existen en las ciudades fronterizas como: San Antonio, Ureña e inclusive San Cristóbal, prometen un interesante mercado, por lo que se deben visitar desde la creación de la sucursal, ya que muchas de ellas vienen a

adquirir sus repuestos a la ciudad de Cúcuta y seguramente no los van a encontrar si no tienen información suficiente.

En un mediado plazo podría pensarse en pautar en el canal TRO, ya que este se sintoniza en la frontera venezolana, auspiciando la compra en la sucursal de Cadenas y Bandas Ltda sucursal Cúcuta (N.S).

## **BIBLIOGRAFÍA**

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. 2ª Edición. Edit. Mc GRAW HILL

BRIONES A. Guillermo. Métodos y técnicas de Investigación para las Ciencias Sociales. México Trillas, 1995.

CADENAS Y BANDAS Ltda. Fundada en 1986 Archivos y registros internos.

CARDENAS P. Edison R. Guía Práctica para la Elaboración de Proyectos. Bucaramanga ITAE. 1999.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS. Documentación, presentación de tesis, trabajos de grado y otros trabajos de investigación. Quinta actualización. Santa fé de Bogotá D.C.: INCONTEC 2003 NTC 1486.

LÓPEZ AGUDELO, Sebastián. Manual de Proyectos de Inversión. Bogotá. DNP. 1985.

MENDEZ A. Carlos E. Metodología, guía para elaborar diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. 2ª edición. Bogotá. Editorial Mc. Graw-Hill. Latino Americana S.A. 1997.

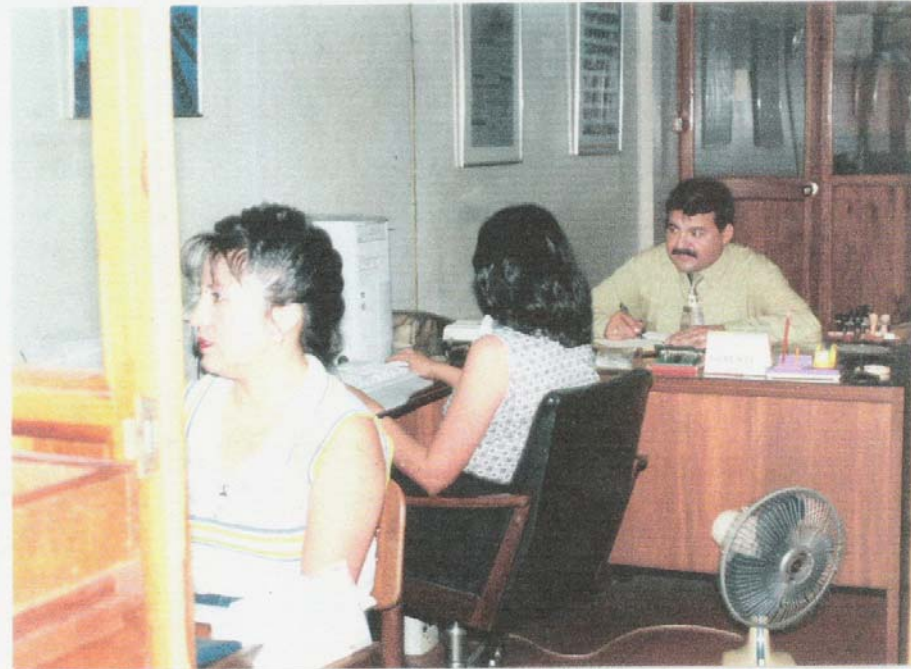
MENDEZ LOZANO Rafael Armando. Formulación y Evaluación de Proyectos. 2ª edición. Fitolito Herbol Ltda.

MEYER, Raymond R. Gerencia de Producción y Operaciones. México Mc GRAW HILL. 1982.

MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de Proyectos. MB editores.

# **ANEXOS**

Anexo A.  
Foto fachada y oficinas de  
Cadenas y Bandas Ltda.





## Anexo B. Certificado de Constitución y Gerencia

No. 2991742



CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE SOC LTDAS Y COLECTIVAS DE:  
ENAS Y BANDAS LTDA.

SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA, CON FUNDAMENTO  
LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

RECUERDE QUE POR DISPOSICION DEL ART. 16 DE LA LEY 716 DE 2001, A MAS TARDAR  
EL 30 DE MARZO DE 2002 TODAS LAS PERSONAS ACTUALMENTE INSCRITAS EN EL  
REGISTRO MERCANTIL DEBERAN INFORMAR A LA CAMARA DE COMERCIO DONDE SE  
ENCUENTRAN INSCRITAS, EL NIT QUE LES HAYA ASIGNADO LA DIAN, EL INCUMPLIMIENTO  
DE ESTA OBLIGACION DA LUGAR A LA IMPOSICION DE LA SANCION PREVISTA EN EL  
ARTICULO 37 DEL CODIGO DE COMERCIO. SI EN SU CERTIFICADO APARECE  
CORRECTAMENTE SU NIT, HAGA CASO OMISO DE ESTE AVISO.

NOVACION: 2003/03/31 C E R T I F I C A

NOMBRE: C E R T I F I C A  
ENAS Y BANDAS LTDA.  
NIT: 890212973-0  
SECCION COMERCIAL: CRA. 15 NO. 23-79  
DIRECCION: BUCARAMANGA  
TEL:

MATRICULA: 05-077736-03 DEL 1999/09/22 C E R T I F I C A

CONSTITUCION: QUE POR ESCRIT. PUBLICA N. 4303 DE 1986/12/04  
NOTARIA 02 DEL CIRCULO DE BUCARAMANGA  
ESCRITA EN ESTA CAMARA DE COMERCIO EL 1986/12/31  
EL FOLIO: 0 DEL LIBRO 9, TOMO 0, SE CONSTITUYO LA SOCIEDAD DENOMINADA  
ENAS Y BANDAS LIMITADA

C E R T I F I C A  
POR DICHA SOCIEDAD/ENTIDAD HA SIDO REFORMADA POR LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

| DOCUMENTO      | NUMERO | FECHA      | ENTIDAD    | CIUDAD      | INSCRIPC.  |
|----------------|--------|------------|------------|-------------|------------|
| SCRIT. PUBLICA | 997    | 1991/03/15 | NOTARIA 01 | BUCARAMANGA | 1991/05/03 |
| SCRIT. PUBLICA | 1505   | 1998/07/24 | NOTARIA 39 | BOGOTA      | 1999/02/23 |
| SCRIT. PUBLICA | 1914   | 1992/12/21 | NOTARIA 39 | BOGOTA      | 1999/08/22 |
| SCRIT. PUBLICA | 886    | 1999/04/25 | NOTARIA 39 | BOGOTA      | 1999/08/22 |
| SCRIT. PUBLICA | 3233   | 1997/12/30 | NOTARIA 39 | BOGOTA      | 1999/08/22 |
| SCRIT. PUBLICA | 1019   | 1999/08/13 | NOTARIA 10 | BUCARAMANGA | 1999/08/22 |
| SCRIT. PUBLICA | 7183   | 1991/12/26 | NOTARIA 31 | BOGOTA      | 1999/09/22 |

EXISTENCIA ES: DESDE EL 1986/12/04 HASTA EL 2076/12/04 C E R T I F I C A

OBJETO SOCIAL: "... LA COMPRAVENTA, IMPORTACION Y EXPORTACION DE PRODUCTOS  
INDUSTRIALES MECANICOS Y CON ESPECIALIDAD CORREAS EN V., MANGUERAS, PINONES  
BANDAS PARA TRANSMISION, BANDAS TRANSPORTADORAS, CADENAS PARA TRANSMISION,  
HERRAMIENTAS CORTANTES, MANUALES Y ELECTRICAS, POLEAS, ACOPLEROS Y RUEDAS.  
DESARROLLO DE ESTE OBJETO PODRA REALIZAR LOS ACTOS Y CONTRATOS COMERCIALES  
NECESARIOS PARA EL FIN SOCIAL Y ASOCIARSE CON OTRAS PERSONAS NATURALES  
FISICAS Y JURIDICAS."

C E R T I F I C A  
CAPITAL SOCIAL ES \$99,368,000 DIVIDIDO EN 99,368 CUOTAS DE UN  
VALOR NOMINAL DE \$1,000.00 CADA UNA, DISTRIBUIDO ASI:  
NOMBRES NRO CUOTAS VALOR APORTES  
NOMBRE DCTO IDENTIDAD

No.



PAGINA 2

CADENAS Y BANDAS LTDA.

GARNICA SANABRIA ABELARDO

91228417

49,684

49,684,000.00

GARNICA SANABRIA OMAR

91240803

49,684

49,684,000.00

CERTIFICA

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS: LIMITADA AL MONTO DE SUS APORTES.

CERTIFICA

REPRESENTACION LEGAL: EL REPRESENTANTE LEGAL ES EL GERENTE, QUIEN TENDRA UN SUB-GERENTE LO REEMPLAZARA EN SUS FALTAS ABSOLUTAS, TEMPORALES Y ACCIDENTALES.

CERTIFICA

QUE POR ESCRIT. PUBLICA DE NOTARIA 39 INSCRITA EN ESTA CAMARA DE COMERCIO DE 1998/07/24 EL 1999/02/23

BAJO EL N. 19847 DEL LIBRO 6 CONSTA:

CARGO NOMBRE DOC. IDENT. GERENTE OMAR GARNICA SANABRIA C.C. 91240803

QUE POR ACTA DE JUNTA DE SOCIOS INSCRITA EN ESTA CAMARA DE COMERCIO DE 2002/03/27 EL 2002/06/12

BAJO EL N. 51148 DEL LIBRO 9 CONSTA:

CARGO NOMBRE DOC. IDENT. SUBGERENTE ABELARDO GARNICA SANABRIA. C.C. 91228417

CERTIFICA

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: "...A- USAR LA FIRMA O RAZON SOCIAL; B- NOMBRAR LOS EMPLEADOS QUE REQUIERA EL NORMAL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD Y DENEGARLES SU REMUNERACION; C- PRESENTAR UN INFORME DE SU GESTION A LA JUNTA DE SOCIOS EN SUS REUNIONES ORDINARIAS Y EL BALANCE GENERAL DE FIN DE EJERCICIO CON UN PROYECTO DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES. D- CONVOCAR A LA JUNTA DE SOCIOS A REUNIONES ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS; E- NOMBRAR LOS ARBITROS QUE CORRESPONDAN A LA SOCIEDAD EN VIRTUD DE COMPROMISOS, CUANDO ASI LO AUTORICE LA JUNTA DE SOCIOS, Y DE LA CLAUSULA COMPROMISORIA QUE EN ESTOS ESTATUTOS SE PACTA. F- CONSTITUIR LOS APODERADOS EXTRAJUDICIALES Y JUDICIALES, NECESARIOS PARA LA DEFENSA DE LOS INTERESES SOCIALES, PACTANDO CON ELLOS LOS RESPECTIVOS HONORARIOS O REMUNERACION." QUE POR ESCRITURA NO. 1.914, ANTES CITADA CONSTA: "...PARAGRAFO: EL GERENTE REQUERIRA AUTORIZACION PREVIA DE LA JUNTA DE SOCIOS, PARA LA EJECUCION DE TODO ACTO QUE SEA SUPERIOR A LA SUMA DE CIENTO CINCUENTA (150) SALARIOS MINIMOS LEGALES."

CERTIFICA

CERTIFICA

CERTIFICA

CERTIFICA

CERTIFICA

CERTIFICA

MATRICULA ESTABLECIMIENTO: 76835

CADENAS Y BANDAS LTDA.

RA. 15 NO. 23-79

BUCARAMANGA

CERTIFICA

DIRECCION PARA RECIBIR NOTIFICACIONES JUDICIALES:

RA. 15 NO. 23-79 BUCARAMANGA

No. 2991743



PAGINA 3

ADENAS Y BANDAS LTDA.

NO APARECE INSCRIPCION POSTERIOR DE DOCUMENTOS QUE MODIFIQUE LO ANTES ENUNCIADO  
EXPEDIDO EN BUCARAMANGA, A 2003/11/04 20,52,24

LOS ACTOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME CINCO DIAS HABILES  
DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE, DENTRO DE DICHO TERMINO, NO  
SEAN OBJETO DE LOS RECURSOS DE REPOSICION ANTE ESTA ENTIDAD, Y / O  
DE APELACION ANTE LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO.

EL SECRETARIO,  
NO CAUSA IMPUESTO DE TIMBRE

20313993

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Definición'.

# Anexo C. Formulario único de Registro Mercantil



CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA  
FORMULARIO UNICO DE REGISTRO MERCANTIL

AÑO 2003

|  |   |  |  |                  |  |  |
|--|---|--|--|------------------|--|--|
| DATOS GENERALES  | A. AÑOS A RENOVAR<br>1  |  | B. MATRICULA RENOVIACIÓN <input checked="" type="checkbox"/>   |                  | C. MATRICULA COMERCIANTE MATRICULA ESTABLECIMIENTO 05 077735 - 3 05 076835 - 2   |  |
|  | <input type="checkbox"/> Persona natural<br><input checked="" type="checkbox"/> Sociedad de responsabilidad lida<br><input type="checkbox"/> Sociedad anonima |  | <input type="checkbox"/> Sociedad comandita simple<br><input type="checkbox"/> Sociedad comandita por acciones<br><input type="checkbox"/> Empresa unipersonal |                  | <input type="checkbox"/> Entidad sin animo de lucro<br><input type="checkbox"/> Copropiedad o sociedad de hecho<br><input type="checkbox"/> Sociedad colectiva |  |
| DATOS PERSONA JURIDICA (EMPRESA) O PERSONA NATURAL (COMERCIANTE) | Nombres y apellidos de la persona natural   |  | PRIMER APELLIDO  | SEGUNDO APELLIDO | NOMBRES  |  |
|  | Nombres y apellidos de la persona natural o denominación de la persona jurídica<br>CADENAS Y BANDAS LTDA.   |  |  |                  |  |  |
|  | Sigla   |  |  |                  |  |  |
|  | Identificación  |  | 0000890212973-0 0  |                  |  |  |
|  | Dirección CRA. 15 NO. 23-79   |  |  |                  |  |  |
|  | Municipio   |  | 0000000000000068001  |                  |  |  |
|  | Domicilio   |  | 0000000000000068001  |                  |  |  |
|  | Dirección para notificación judicial  |  | CRA. 15 NO. 23-79  |                  | Departamento Municipio 0000000000000068001   |  |
|  | Teléfono  |  | 6335232  |                  | Fax 6303785  |  |
|  | Activos vinculados a la empresa y/o comerciante (sin ajustes por inflación)   |  | 530.343.487  |                  |  |  |
| DATOS DEL ESTABLECIMIENTO  | Nombre o denominación : CADENAS Y BANDAS LTDA.  |  |  |                  |  |  |
|  | Matricula <input type="checkbox"/>  |  | Renovación <input checked="" type="checkbox"/>   |                  | Establecimiento <input type="checkbox"/> Sucursal <input type="checkbox"/> Agencia <input type="checkbox"/>  |  |
|  | Matriculad del establecimiento  |  | 05 076835 - 2 Municipio 0000000000000068001  |                  |  |  |
|  | Departamento  |  | Dirección CRA. 15 NO. 23-79  |                  |  |  |
|  | Teléfono  |  | 6335232 Fax 0  |                  |  |  |
|  | Actividad comercial del establecimiento<br>COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES   |  |  |                  |  |  |
|  | Activos vinculados al establecimiento (sin ajustes por inflación)   |  | 537.601.700  |                  |  |  |
| ACTIVIDAD ECONOMICA  | Nombre del propietario o representante legal C.C No. Firma  |  |  |                  |  |  |
|  | DE LA EMPRESA Y/O COMERCIANTE (Describe las 3 principales actividades en orden de importancia)  |  |  |                  |  |  |
|  | 1. COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES.<br>2.<br>3.  |  |  |                  |  |  |
| SERVICIOS  | COMERCIALES Y/O BANCARIAS   |  |  |                  |  |  |
|  | Nombre : MARIA DE JESUS BORRERO   |  | Teléfono : 6718163   |                  |  |  |
| PRODUCTOS Y/O SERVICIOS  | Relaciones los productos que vende o servicios que ofrece (en orden de importancia)   |  | Para uso exclusivo de la Cámara  |                  | Relaciones los productos que compra o servicios que utiliza (en orden de importancia)  |  |
|  | 1.<br>2.<br>3.  |  | [ ]<br>[ ]<br>[ ]  |                  | 1.<br>2.<br>3.   |  |
|  | Composición del capital en porcentaje(%) Privado 100 Público 0 Extranjero 0   |  | Personal vinculado a nivel nacional 6  |                  | Cant. de establecimientos matriculados 1   |  |
|  | Los siguientes datos deben corresponder al balance de apertura o a Diciembre 31 del último año (incluyendo ajustes por inflación)                             |  |  |                  |  |  |
| DATOS FINANCIEROS  | ACTIVO  |  | PASIVO   |                  | PERDIDAS Y GANANCIAS   |  |
|  | 1. Corriente 444.321.010  |  | 6. Corriente 144.879.565   |                  | 11. Ingresos operacionales (Ventas) 906.442.862  |  |
|  | 2. Fijo neto 91.002.645   |  | 7. Largo plazo 165.577.068   |                  | 12. Costo de Ventas 512.437.568  |  |
|  | 3. Otros 2.278.045  |  | 8. Total pasivo 310.256.633  |                  | 13. Gastos oper. de admón y Ventas 280.257.448   |  |
|  | 4. Valorización 0   |  | 9. Patrimonio 227.345.067  |                  | 14. Ingresos No Operacionales 3.336.271  |  |
|  | 5. Total 537.601.700  |  | 10. Pasivo + patrimonio 537.601.700  |                  | 15. Gastos No Operacionales 53.207.556   |  |
| FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL                                    | NOMBRE : P/ Martha Isabel Garnica S   |  | LIQUIDACIÓN  |                  |  |  |
|  | FIRMA : Martha Isabel Garnica S   |  | VALOR TOTAL 684.754  |                  | FECHA 2003/03/31   |  |
|  | IDENTIFICACIÓN : 63292.935 B/manga  |  | RECIBO No.   |                  | RADICADO   |  |
|  |   |  |  |                  |  |  |

## Anexo D. Estado de cuentas del Impuesto Predial Unificado/2003



NL 890.201.222-0

En Bucaramanga  
Mañana es Hoy

ESTADO DE CUENTA DEL IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO-AÑO 2003 No. 02- 113145

Propietario: CADENAS-Y-BANDAS-LTDA Nro Predial: 010700190013000  
 Dirección Cobro: K 15 23 79 C 24 15 15 L 1 BR GRANADA

**INFORMACION GENERAL DEL PREDIO**

Dirección Predio: K 15 23 79 C 24 15 15 L 1 BR GRAN Avaluo: 86,364,000.00  
 Estrato: 3 Destino: 1

|                          |                   |                                      |                                 |                                 |                                    |
|--------------------------|-------------------|--------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| Valor Ult Pag<br>337,000 | Fecha<br>30/01/02 | Recibo Ult pago<br>01200150100004446 | Pago Hasta<br>2do SEMESTRE 2002 | Debe Desde<br>1er SEMESTRE 2003 | Periodo Cobro<br>1er SEMESTRE 2003 |
|--------------------------|-------------------|--------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|

**INFORMACION DEUDA ACTUAL**

| Concepto               | Vigencias Anteriores | Vigencia Actual | Total          |
|------------------------|----------------------|-----------------|----------------|
| Predial                | 0                    | 397,274         | 397,274        |
| Erosión                | 0                    | 0               | 0              |
| Arborización           | 0                    | 0               | 0              |
| Area Metropolitana     | 0                    | 0               | 0              |
| Gastos Sistematización | 0                    | 5,532           | 5,532          |
| Nación                 | 0                    | 0               | 0              |
| Sobretasa Ambiental    | 0                    | 129,546         | 129,546        |
| Saldo en Contra        | 0                    | 0               | 0              |
| Saldo a Favor          | 0                    | 0               | 0              |
| <b>Total</b>           | <b>0</b>             | <b>532,352</b>  | <b>532,352</b> |

**TABLA DE PAGOS**

| Si paga el Semestre | Deuda: Vig. Ant +1er. Sem-2003 | Interés | Descuento | Total   | Ajuste | Vlr a Pagar |
|---------------------|--------------------------------|---------|-----------|---------|--------|-------------|
| Enero               | 266,176                        | 0       | 9,932     | 256,244 | -244   | 256,000     |
| Febrero             | 266,176                        | 0       | 0         | 266,176 | -176   | 266,000     |
| Marzo               | 266,176                        | 0       | 0         | 266,176 | -176   | 266,000     |

| Si paga el Año | Deuda Total | Interés | Descuento | Total   | Ajuste | Vlr a Pagar |
|----------------|-------------|---------|-----------|---------|--------|-------------|
| Enero          | 532,352     | 0       | 79,455    | 452,897 | 103    | 453,000     |
| Febrero        | 532,352     | 0       | 59,591    | 472,761 | 239    | 473,000     |
| Marzo          | 532,352     | 0       | 39,727    | 492,625 | 375    | 493,000     |

Señor Contribuyente, usted puede cancelar en cualquiera de los siguientes Bancos:

- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| Banco de Credito (Cabecera, Centro) | Cooprosesores (Cabecera)                              |
| Banco Superior (Cabecera)           | Banco de Occidente (Cabecera, Centro, Av. Libertador) |
| BanColombia (Cabecera, Centro)      | Banco Unión Colombiano (Centro)                       |
| Banco Colpatría (Centro)            | Banco Tequendama (Centro)                             |
| Coopcentral (Centro)                | AV Villas (Cabecera)                                  |
| Banco Bogotá (Centro)               | Banco Sudameris (Alcaldía)                            |

Lineas de información : 6522776 - 77

Los intereses se encuentran liquidados hasta el último día de cada mes, el interés calculado para el mes de marzo varía de acuerdo a la tasa que determine el Gobierno Nacional. Art. 4 de la Ley 788 de 2002.

Señor Contribuyente, exija al pagar, el recibo del Banco debidamente timbrado y verifique su vigencia y valor pagado.

## Anexo E. Formulario de Industria y Comercio.

RAD = 68.737.

\$ 764.000=

ALCALDIA DE BUCARAMANGA

En Bucaramanga  
Mañana es Hoy

14 OCT 2003

**FORMULARIO PARA OBTENER O RENOVAR EL REGISTRO DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

PREDIO No. 010700190013000

ZONIFICACIÓN

REGISTRO DE INDUSTRIA Y COMERCIO 10086

(Marque con una X el trámite/s solicitados)

INICIACIÓN  CONTINUACIÓN  CAMBIO DE DIRECCIÓN  CAMBIO ACTIVIDAD

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL CADENAS Y BANDAS LIMITADA

NIT.  C.C.  No. 890212973-0

DIRECCIÓN COMERCIAL Cr 15, 23-79 BARRIO CENTRO

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIONES Cr 15, 23-79 TELEFONO 6335232-6335734

CLASE DE ACTIVIDAD: INDUSTRIAL  COMERCIAL  SERVICIOS  FINANCIERO   
PROFESIÓN LIBERAL  OTRA NATURALEZA

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

CAPITAL INVERTIDO \$ 99.368.000.00 (Para iniciación)

ESPACIO OCUPADO: LARGO 16 ANCHO 6 ALTO 4 TOTAL 384

LAVA CABEZAS BILLARES MESAS BOMBAS, SURTIDORES

CADENAS Y BANDAS LEON

FIRMA DEL REPRESENTANTE Y/O PROPIETARIO

Anexo F. Fotocopias Número de  
Identificación Tributaria NIT,  
Tarjeta de presentación, “Sticker”  
de distribuidor autorizado



**CADENAS Y BANDAS LTDA.**  
 OMAR GARNICA S.  
 Gerente

BANDAS: TRANSMISION - TRANSPORTE - CADENAS - PIÑONES - MANGUERAS  
 CORREAS EN V Y ESPECIALES - RODAMIENTOS - CHUMACERAS  
 POLEAS: ALUMINIO - HIERRO - RUEDAS - RODACHINES - RODILLOS  
 DESCASCARADORES DE ARROZ - HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS Y DE MANO

Carrera 15 No. 23 - 79 Tels. 642 7899 - 633 5232 - 633 5734 Bucaramanga  
 Cels. 310 6099202 - 310 6099270 Fax: 630 3785 cadenasybandas@hotmail.com

**CADENAS Y BANDAS LTDA.**  
 DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

BANDAS: TRANSMISION - TRANSPORTE - CADENAS - PIÑONES  
 MANGUERAS - CORREAS EN V Y ESPECIALES - RODAMIENTOS  
 CHUMACERAS - POLEAS: ALUMINIO - HIERRO - RUEDAS  
 RODACHINES - RODILLOS DESCASCARADORES DE ARROZ  
 HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS Y DE MANO

Cra. 15 No. 23 - 79 Tels. 642 7899 - 633 5232 - 633 5734  
 Cels. 310 6099202 - 310 6099270 Fax: 630 3785  
 cadenasybandas@hotmail.com Bucaramanga

Anexo G. Papelería  
membreteada de Cadenas y  
Bandas Ltda.



# CADENAS Y BANDAS LTDA.

NIT. 890.212.973 - 0

BANDAS: TRANSMISIÓN - TRANSPORTE - CADENAS - PIÑONES  
MANGUERAS - CORREAS EN V Y ESPECIALES - RODAMIENTOS  
CHUMACERAS - POLEAS: ALUMINIO - HIERRO - RUEDAS  
RODACHINES - CHIORINO: BANDAS SINTÉTICAS  
RODILLOS DESCASCARADORES DE ARROZ

**RENOLD**  
CHAIN

**ARNOLD**

**DAYCO**  
INDUSTRIAL BELTS

**INTERMEC**  
PIÑONES Y ACOPLÉS

**CORFLEX**  
BANDAS TRANSPORTADORAS

**FAG**  
RODAMIENTOS  
Y CHUMACERAS  
**SKF**

**CHIORINO**  
BANDAS SINTÉTICAS

**Timson**  
RUEDAS Y RODACHINES


**ATSEG**  
ARTÍCULOS DE  
SEGURIDAD S.A.

**STANLEY**  
HERRAMIENTAS



Carrera 15 No. 23 - 79 Teléfonos: 6427899 - 6335232 - 6335734 Fax: 6303785  
Avantel: 6459999 Cód. 762742-762743 Beeper: 6357070 Cód. 762742-762743  
Celular: 033 372 1145 Bucaramanga

Anexo H. Formato de  
cotizaciones/ordenes de compra  
de Cadenas y Bandas

| <b>SKF</b><br>RODAMIENTOS Y CHUMACERAS | <b>FAG</b>  | <b>KMC</b>   | <b>CORFLEX</b><br>BANDAS TRANSPORTADORAS | <b>Rexnord</b><br>BANDAS TRANSPORTADORAS  | <b>STANLEY</b>                                     | <b>CRG</b><br>FERRAMENTAS INDUSTRIALES  | <b>BLACK &amp; DECKER.</b>                 |
|--|---|--|--|---|--|---|--|
| <b>ARTÍCULOS DE SEGURIDAD S.A.</b>     | <b>TIMKEN</b>   |  <b>CADENAS Y BANDAS LTDA.</b><br>NIT. 890.212.973-0<br>I.V.A. REGIMEN COMUN<br>REGISTRO No. 04-0359-04 |  | BANDAS: TRANSMISIÓN - TRANSPORTE - CADENAS<br>PÍNONES - MANGUERAS - CORREAS EN V<br>Y ESPECIALES - RODAMIENTOS - CHUMACERAS<br>POLEAS: ALUMINIO - HIERRO - RUEDAS<br>RODACHINES - CHORINO - BANDAS SINTÉTICAS<br>RODILLOS DESCASCARADORES DE APROZ<br>HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS Y DE MANO |  | Carrera 15 No. 23 - 79<br>Teléfonos: 6427899 - 6335232<br>6335734 - Fax: 6303785<br>Celulares: 6099202 - 6099270<br>Bucaramanga |  |
| <b>RENOLD CHAIN</b>                    | <b>ARNOLD</b>   | <b>DAYCO</b><br>INDUSTRIAL BELTS   | <b>INTECH</b><br>PIÑONES Y ACAPLES       | <b>PROTO</b>  | <b>DEWALT</b><br>HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS Y DE MANO | <b>CHORINO</b><br>BANDAS SINTÉTICAS<br>TRANSMISIÓN Y TRANSPORTE   | <b>Imea</b><br>RUEDAS Y RODACHINES         |
| SEÑOR(ES)                              |   |  |  |   | NIT  |   | <b>COTIZACIÓN</b> <input type="checkbox"/> |
| DIRECCIÓN                              |   |  | CIUDAD                                   | TELÉFONO/FAX  |  | <b>ORDEN DE PEDIDO</b> <input type="checkbox"/>   |  |
| INSTRUCCIONES DE DESPACHO              |   |  |  |   |  |   | <b>3949</b>                                |
| PLAZO DE ENTREGA                       | FORMA DE PAGO<br>CTDO. <input type="checkbox"/> 30 DIAS <input type="checkbox"/> OTROS <input type="checkbox"/> | VALIDEZ DE LA COTIZACIÓN   | ORDEN DE COMPRA CLIENTE                  | FECHA   |  |   |  |
| ITEM                                   | CANTIDAD  | ARTÍCULO   |  | PRECIO UNITARIO   | VALOR TOTAL  |   |  |
| 1                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 2                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 3                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 4                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 5                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 6                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 7                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 8                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 9                                      |   |  |  |   |  |   |  |
| 10                                     |   |  |  |   |  |   |  |
| 11                                     |   |  |  |   |  |   |  |
| 12                                     |   |  |  |   |  |   |  |
| SON:                                   |   |  |  | <b>VALOR NETO</b>   |  |   |  |
|  |   |  |  | <b>DSCTO. %</b>   |  |   |  |
|  |   |  |  | <b>SUBTOTAL \$</b>  |  |   |  |
|  |   |  |  | <b>I.V.A.</b>   |  |   |  |
| VENDEDOR                               |   |  |  | FIRMA AUTORIZADA Y SELLO DEL COMPRADOR  |  | <b>TOTAL \$</b>   |  |

ESTE DOCUMENTO DEBE VENIR DEBIDAMENTE FIRMADO Y SELLADO DE LO CONTRARIO NOS RESERVAMOS EL DERECHO A DESPACHAR LAS MERCANCIAS

Anexo I. Rótulo de despachos de  
mercancías de  
Cadenas y Bandas Ltda.

**RENOLD CHAIN** **ARNOLD** **CORFLEX** BANDAS TRANSPORTADORAS **DAYCO** INDUSTRIAL BELTS **INTRECH** PÁNELES Y ACOPLES **DEWALT** **CHORINO** BANDAS SINTÉTICAS TRANSMISIÓN Y TRANSPORTE **Imsa** RUEDAS Y RODACHINES

**ACTUADORES DE SEGURIDAD S.A.** **TIMKEN** **SKF FAG** RODAMIENTOS Y OJUNTALES **KMC** **PROTO** **Rexnord** **STANLEY** **CRE** **BLACK & DECKER**

**VEISE GRIP** **NACIONAL** **RETIENEDORES**

**CADENAS Y BANDAS LTDA.**

BANDAS: TRANSMISIÓN - TRANSPORTE - CADENAS - PIÑONES  
 MANGUERAS - CORREAS EN Y ESPECIALES - RODAMIENTOS  
 CHUMACERAS - POLEAS: ALUMINIO - HIERRO - RUEDAS - RODACHINES  
 CHORINO: BANDAS SINTÉTICAS - RODILLOS - DESCASCARADORES DE ARROZ - HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS Y DE MANO

**DESTINATARIO:**

**DIRECCIÓN:**

**TELÉFONO:** **CIUDAD:**

**UNIDADES:**

**Carrera 15 No. 23 - 79 Tels: 6427899 - 6335232- 6335734 - Fax: 6303785 - BUCARAMANGA**

Anexo J. Volante publicitario de la  
nueva línea de ensamble de  
mangueras.



ARTÍCULOS DE  
SEGURIDAD S.A.



**KMC**



**CORFLEX**  
BANDAS TRANSPORTADORAS



**Rexnord**  
BANDA ESPECIAL BELTWAY



**STANLEY**



**CRC**  
PRODUCTOS CONTABLES  
PARA LA INDUSTRIA



**DUNLOP**



**VISE-GRIP**

**TIKKEN**

**DEWALT**

**SKF FAG**  
RODAMIENTOS Y CHUMACERAS

**RENOOLD**  
CHAIN




# CADENAS Y BANDAS LTDA.

FUNDADA EN 1986

OFRECE SU NUEVA LINEA DE ENSAMBLE DE MANGUERAS Y ACOPLER HIDRÁULICOS

**BANDAS: TRANSMISIÓN - TRANSPORTE - CADENAS**  
**PIÑONES - MANGUERAS - CORREAS EN V Y ESPECIALES**  
**RODAMIENTOS - CHUMACERAS - POLEAS: ALUMINIO**  
**HIERRO - RUEDAS - RODACHINES CHIORINO: BANDAS**  
**SINTÉTICAS - RODILLOS DESCASCARADORES DE ARROZ**  
**HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS Y DE MANO**

**CARRERA 15 No. 23 - 79**  
**TELÉFONOS: 642 7899 - 633 5232 - 633 5734**  
**FAX: 6303785 BUCARAMANGA - COLOMBIA**  
**CELULARES: 310 6099202 - 310 6099270**  
**E-mail: cadenasybandas@hotmail.com**

**NATIONAL**  
BUSHNELL  
RETENEDORES

**BLACK & DECKER**

**semperflex**  
A MEMBER OF THE SEMPERIT GROUP








**ARNOLD**



**DAYCO**  
INDUSTRIAL BELTS



**INTERMECA**  
PIÑONES Y ACOPLER



**PROTO**



**CHIORINO**  
BANDAS SINTÉTICAS  
TRANSMISIÓN Y TRANSPORTE



**Imca**  
RUEDAS Y RODACHINES

Anexo K. Plegable publicitario y  
de productos de Cadenas y  
Bandas Ltda.

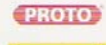


# CADENAS Y BANDAS LTDA.

FUNDADA EN 1986



BANDAS: TRANSMISION - TRANSPORTE - CADENAS - PIÑONES - MANGUERAS  
CORREAS EN V Y ESPECIALES - RODAMIENTOS - CHUMACERAS - ESCOBILLAS  
POLEAS: ALUMINIO - HIERRO - RUEDAS - RODACHINES - RODILLOS  
DESCASCARADORES DE ARROZ - HERRAMIENTAS ELECTRICAS Y DE MANO



*Pendientes de Poder Servirles*



# CADENAS Y BANDAS LTDA.

FUNDADA EN 1986



*Ofrece Servicio y Calidad en las mejores marcas a la Industria de los Santanderes*



Carrera 15 No. 23 - 79  
Tels. 642 7899 - 633 5232 - 633 5734  
Cels: (03) 310 609 9270 - (03) 310 609 9202  
Fax: 630 3785 Bucaramanga

### CORREAS EN "V"

TIPO: M - A - B - C - D - E - AA - BB - CC  
TIPO CUÑA 3V, 5V, 8V MILIMÉTRICAS, PERFORADAS  
ESLABONADAS - AUTOMOTRICES Y ESPECIALES.

### CORREAS ESPECIALES

VELOCIDAD VARIABLE  
SINCRÓNICAS: MILIMÉTRICAS - PULGADAS - DE POLIURETANO  
CON ALMA DE ACERO - AGRÍCOLAS REDONDAS DE POLIURETANO.

### POLEAS ALUMINIO - HIERRO

1 - 2 - 3 - 4 CANALES TIPO: M - A - B - C - D - E  
PLANAS - CARACOL  
VELOCIDAD VARIABLE  
SINCRÓNICAS: XL - L - H - XH  
MILIMÉTRICAS: 8M - 14M - 20M  
FABRICACIONES ESPECIALES.

### CADENAS DE RODILLOS PARA TRANSMISIÓN

RENOLD - ARNOLD - KMC - LINK BELT - KANA - D.I.D.  
NORMAS ANSI (U.S.A.) BS (BRITÁNICA) REFORZADAS - DOBLE PASO  
AGRÍCOLAS - MILIMÉTRICAS - TRANSPORTADORAS MILLE (ITALIANA)  
PARA MOTOCICLETAS

### CADENAS ESLABONADAS DE FUNDICIÓN

S-32, S-42, S-45, S-51, S-52, S-55, S-62  
EN TODAS LAS MEDIDAS Y FABRICACIONES ESPECIALES.

### PIÑONES PARA CADENAS: INTERMEC - KANA

TIPO A, B, Y C SENCILLOS, DOBLES, TRIPLES Y CUÁDRUPLES -  
DIENTES RECTOS, HELICOIDALES  
TODAS LAS REFERENCIAS, MARCAS Y MEDIDAS.  
FABRICACIONES ESPECIALES.

### ACOPLES FLEXIBLES

DE CADENA - CRUCETA - OMEGA  
RENOLD - TB WOODS - INTERFLEX.

### ABRAZADERAS

DE CREMALLERA - DE TORNILLO  
ACERO INOXIDABLE - GALVANIZADAS.

### PEGANTES

PARA BANDAS TIP TOP SC-2000, CHIORINO -  
NITTA - ZENTEX - SILICONAS, LOCTITE.

### PASTA PARA BANDAS DE TRANSMISIÓN

MILENIUM - GS 2000 - ACONDICIONADOR  
Y AJUSTADOR DE CORREAS.

### ESCOBILLAS PARA MOTORES INDUSTRIALES

PARA HERRAMIENTAS - ELECTRODOMESTICOS - SOLDADORES Y PLANTAS ELÉCTRICAS.

### BANDAS TRANSPORTADORAS

PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA - LISAS -  
CORRUGADAS, PARA CANGILONES - USOS  
ESPECIALES - TRANSPORTES INCLINADOS



### RUBERLON 150V200

Banda transportadora de cubierta lisa, con alta resistencia a la abrasión, al corte y al medio ambiente. Se fabrica en 2, 3, 4 y 5 lonas, en anchos hasta de 36".

### RUBERCOR 150V150 AP (ANTI-FRicción)

Banda transportadora corrugada para transportar productos empacados como cajas de cartón, bultos y productos sueltos. Se producen en 2, 3, y 4 lonas, en anchos hasta 36".

### CORFLEX NL 150V200NLC

Banda para elevadores de cangilones, aplicaciones en silos y molinos. NLC con cubierta inferior de caucho para evitar el deslizamiento de la banda en los rodillos.

### CHEVRONCOR 150V200

Banda transportadora unitaco para transportes inclinados. Usos en minería, almacenes de depósito, bodegas, diferentes diseños según uso.

### BANDAS ESPECIALES

Resistentes a altas temperaturas, aceites y combustibles, transporte de materiales muy abrasivos y sanitarios (de color claro, no manchan).

### GUARDILLAS DE CAUCHO

Caucho antiabrasivos para protección de partes metálicas, chutes, rascadores y guías de materiales.

### REVESTIMIENTOS ESPECIALES EN CAUCHO

Para la industria gravillera, química, tambores, tolvas, tubos y chutes.

### REENCAUCHE DE LLANTAS PARA MAQUINARIA DE MOVIMIENTO DE TIERRA - O.T.R. - AGRÍCOLAS

Formulamos los compuestos de caucho según los requisitos del trabajo de la llanta: motoniveladoras, cargadores, retroexcavadoras, mototrallas, volquetes, tractores agrícolas, combinadas, llantas sólidas para montacargas, etc.

### BANDAS SINTÉTICAS PARA TRANSMISIÓN Y TRANSPORTE FABRICACIONES ESPECIALES

CHIORINO - NITTA - BEHA - CHEMFAB - ESBELT - DERCO - CHARLES WALKER.

### EMPALMES VULCANIZADOS Y/O MECÁNICOS

REMA TIP TOP SC 2000 - CHIORINO - NITTA - FLEXCO  
EN FRÍO Y CALIENTE EN PLANTAS DE PRODUCCIÓN.

### EMPALMES MECÁNICOS

FLEXCO - TIPO CAIMÁN - CLIPPER - CHAPETAS.

### CANGILONES PLÁSTICOS Y METÁLICOS PARA TRANSPORTE DE GRANOS

TAPCO - TRUFELO - LUFELO.



**HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS Y DE MANO**

BLACK & DECKER DEWALT STANLEY VISE-GRIP PROTO

**TORNILLOS PRISIONEROS Y CUÑAS PARA TRANSMISIONES  
TORNILLOS PARA CANGILONES** TODAS LAS MEDIDAS

**RODILLOS DESCASCADORES DE ARROZ**

**GRASA PARA RODAMIENTOS**  
SKF - FAG - AEROSHELL - SUPERCOTE 2000 - MOLY GRAPH

**BUJES DE FIJACIÓN INTERMEC** SERIES "D", "S", Y "SP"

**RODAMIENTOS - CHUMACERAS  
RETENEDORES**  
SKF - FAG - URB - KOYO - SEAL MASTER - NTN - TORRINGTON - NSK - MAC GILL - TIMKEN - NATIONAL - JUPITER - RECOL - NAK - SOG.

**ORING'S DE VITON - NBR - SILICONA**  
MILIMÉTRICOS Y PULGADAS

**RUEDAS - RODACHINES IMSA**  
TRABAJO - LIVIANO - MEDIO Y PESADO

**MANGUERAS TODOS LOS USOS**  
CAUCHO Y LONA - PLÁSTICAS. AIRE - AGUA - ÁCIDOS - HIDROCARBUROS - HIDRAULICAS - CEMENTO - GAS - ALIMENTOS. CORAZA PARA CABLES ELÉCTRICOS - AUTOMOTRICES.

**RODILLOS Y ARTESAS  
PARA BANDAS TRANSPORTADORAS**  
CARGA - IMPACTO - AUTOLINEANTES - LIMPIADORES - DE RETORNO.

**ABRASIVOS**  
3M - ABRACOL - PRÓDATEC - PABSA - DISCOS DE CORTE - DISCOS PULIDORES - CONOS - PUNTAS MONTADAS - RUEDAS ESMERIL - BANDAS - TELAS ESMERIL - FIBRODISCOS - LIJAS DE AGUA. **3M**  
3M Colombia S.A.

**EMPAQUES Y SELLOS NEUMÁTICOS E HIDRÁULICOS**  
VITON - NBR - EPDM - BTFE - MBQ - SILICONA - TOM - TA

**LÍNEA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL**  
**ARSEG - CREWS - ANSELL EDMONT - BILSOM**  
GUANTES - CASCOS - GAFAS INDUSTRIALES - DELANTALES - MASCARILLAS - CARETAS - CINTURONES DE SEGURIDAD, RESPIRADORES, PROTECTORES AUDITIVOS, ETC.

**LUBRICANTES Y LIMPIADORES**  
PARA CADENAS, BANDAS Y CORREAS - PARTES ELÉCTRICAS Y ELECTRÓNICAS, REMOVEDORES, INHIBIDORES DE CORROSIÓN, DESENGRASANTES, SILICONAS, GALVANIZANTE EN FRÍO.

**GRUPO MOTRICES DE REDUCCIÓN**  
REDUCTORES Y/O MOTOREDUCTORES  
MODELOS: V - MV - VS - MVS - RV - RMV.

Anexo L. Plegable publicitario de  
bandas “esbelt” distribuidas por  
Cadenas y Bandas Ltda



Founded in Barcelona (Spain) in 1970, **esbelt** has a significant international presence, exporting 60% of its product to over 70 countries.

**esbelt:** empresa fundada en Barcelona - España - en 1970 con fuerte proyección internacional, exportando el 60% de sus fabricados a más de 70 países.



**TRANSMISSION  
FLAT BELTS.**

Elastomer, leather and fabric **transmission and conveying belts.**

**Correas de transmisión y transporte** de elastómero, cuero y tejido.

**CORREAS PLANAS  
DE TRANSMISIÓN.**

Elastomer, leather and fabric **transmission and conveying belts.**

**Correas de transmisión y transporte** de elastómero, cuero y tejido.

**THERMOWELDABLE  
EXTRUDED BELTS,  
PROFILES AND  
BUCKETS.**

Polyurethane **thermo-weldable belts**, ideal for light product conveyance.

**Correas termosoldables** de poliuretano, óptimas para el transporte ligero de productos.

Thermoplastic **buckets** for elevators.

**Cangilones** termoplásticos para elevadores.

**CORREAS  
TERMOSOLDABLES,  
PERFILES Y  
CANGILONES.**

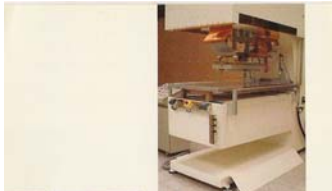
Polyurethane **thermo-weldable belts**, ideal for light product conveyance.

**Correas termosoldables** de poliuretano, óptimas para el transporte ligero de productos.

Thermoplastic **buckets** for elevators.

**Cangilones** termoplásticos para elevadores.

Transversal and longitudinal **profiles and Runer** sidewall.



**MACHINERY.  
MAQUINARIA.**

Machinery for manufacturing made-to-measure belts.

Maquinaria para la manipulación a medida de banda y correas.



**esbelt**

Bandas para transportadores      Conveyor belts

**Esbelt, S.A.**      **Esbelt, S.A.**  
Paseo de las Ind.      Sotomayor 8  
08023 Barcelona - Spain      41468 Neuren  
Tel. +34 93 207 33 11      Tel. +49 2131 9209-0  
Fax +34 93 207 33 83      Fax +49 2131 9208-33  
http://www.esbelt.com      http://www.esbelt.de  
e-mail: spain@esbelt.com      e-mail: germany@esbelt.com



**www.esbelt.com**  
**www.esbelt.com**

Conveyor belts  
Bandas transportadoras



**CADENAS Y BANDAS LTDA.**  
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

BANDAS: TRANSMISION - TRANSPORTE - CADENAS - PUNONES  
MANIJERAS - CHAVES EN Y Y ESPECIALES - RODAMIENTOS  
CONJUNTOS - POCOS - GUINCHO - FERRIO - BUCLES  
BODACHINES - RODILLOS DESGARRADORES DE ARBOL  
RECAMBIOS ELECTRICOS Y E MANO

Cra. 15 No. 23 - 79. Tel. 642 7891 - 633 5232 - 633 5734  
Cel. 310 699202 - 310 699279 Fax. 630 3785  
calderonbender@hotmail.com - Bcarromanga

**esbelt**

Bandas para transportadores      Conveyor belts

## Anexo M. Formato de encuesta

## ENCUESTA

Con la presente la empresa Cadenas Y Bandas Ltda, pretende recopilar la información necesaria y suficiente con el ánimo de establecer la Factibilidad de la creación de una sucursal en la ciudad de Cúcuta (N.S.)

Empresa o persona: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Ciudad: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Persona contactada: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_ Fecha encuesta: \_\_\_\_\_

Tipo de encuesta: Personal: \_\_\_\_\_ Telefónica: \_\_\_\_\_

1. Cual(es) de los siguientes productos y/o servicios consume o utiliza usted.

\_\_\_ Abrazaderas

\_\_\_ Escobillas eléctricas

\_\_\_ Acoples

\_\_\_ Empalmes vulcanizados

\_\_\_ Bandas de transmisión

\_\_\_ Forrado de rodillos

\_\_\_ Bandas transportadoras

\_\_\_ Ganchos caimán

\_\_\_ Cadenas de rodillos

\_\_\_ Herramientas eléctricas

\_\_\_ Cadenas agrícolas

\_\_\_ Herramientas de mano

\_\_\_ Cadenas eslabonadas

\_\_\_ Mangueras hidráulicas

\_\_\_ Correas en V

\_\_\_ Mangueras combustible

\_\_\_ Correas sincrónicas

\_\_\_ Mangueras aire-agua

\_\_\_ Cuñas de acero

\_\_\_ Piñones de cadena

\_\_\_ Poleas en aluminio

\_\_\_ Poleas en hierro

\_\_\_ Ruedas industriales

\_\_\_ Rodachinas

\_\_\_ Rodamientos

\_\_\_ Tornillos prisionero

Dónde los adquiere? \_\_\_\_\_

2. Sus proveedores actuales lo visitan.

Constantemente \_\_\_\_\_ Regularmente \_\_\_\_\_ Nunca \_\_\_\_\_

Ha tenido alguna dificultad con ellos? \_\_\_\_\_

3. De las siguientes modalidades de pago cual es la que más le interesa a usted. Contado con descuento \_\_\_\_\_ crédito con menor descuento \_\_\_\_\_

4. Que tipo de mantenimiento realiza su empresa.

Mantenimiento correctivo\_\_\_\_\_ Mantenimiento preventivo\_\_\_\_\_

5. Conoce usted o ha oído hablar de la empresa Cadenas y Bandas Ltda.

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6. Sabia usted que Cadenas y Bandas Ltda es el proveedor más importante y completo de productos industriales en la ciudad de Bucaramanga.

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

7. Usted ve necesaria la creación de una sucursal de Cadenas y Bandas Ltda. en la ciudad de Cúcuta (N.S.) SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

Por qué? \_\_\_\_\_

8. Cual cree usted que sería el sitio ideal para la sucursal

Centro \_\_\_\_\_ La merced \_\_\_\_\_ zona industrial \_\_\_\_\_

9. De acuerdo con sus proveedores actuales, cree usted que Cadenas y Bandas podrá llegar a ser su futuro proveedor.

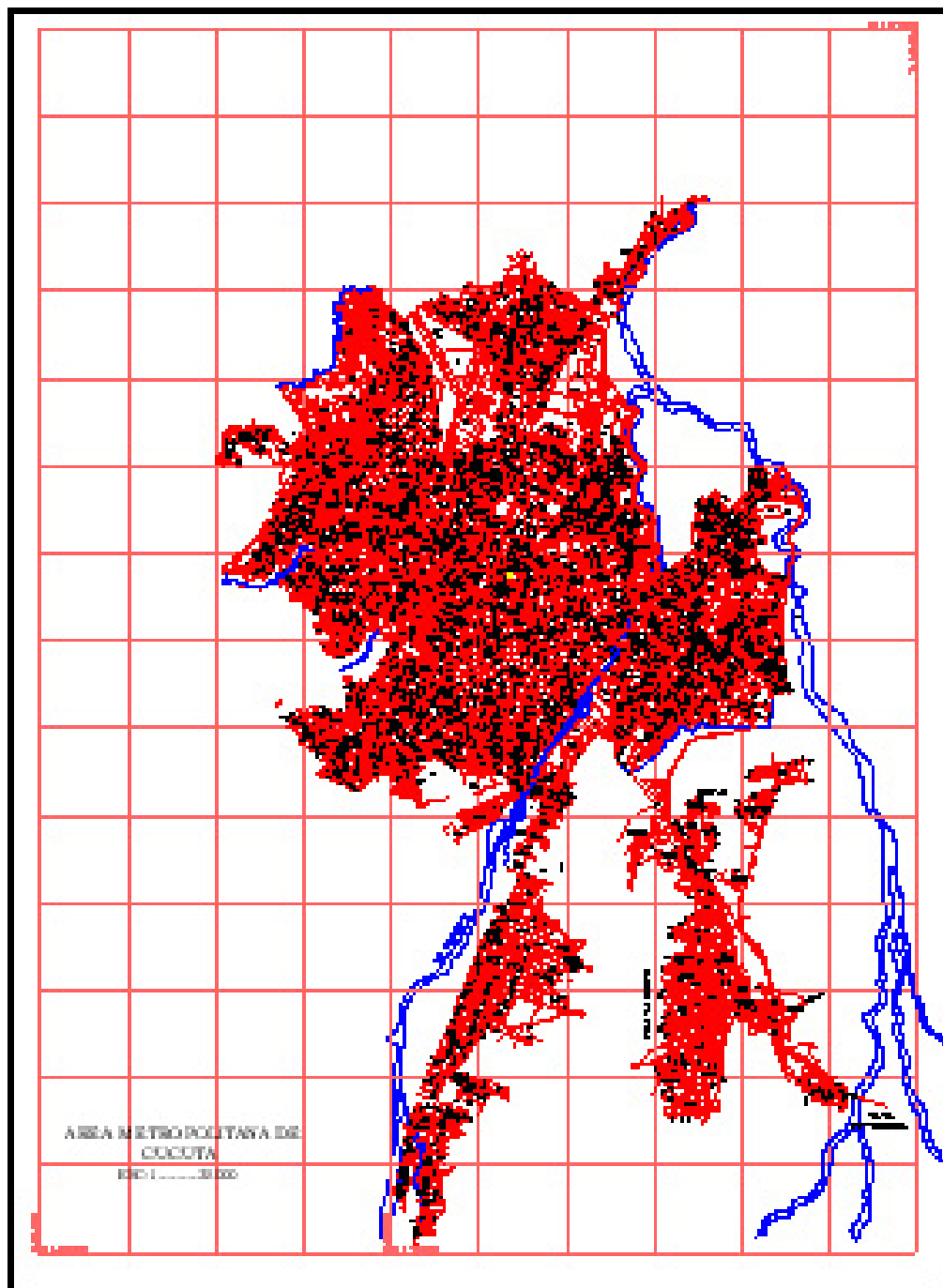
Tal vez \_\_\_\_\_ SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

Por qué? \_\_\_\_\_

10. Con una buena política de precios, asesoría y surtido estaría dispuesto a utilizar nuestros servicios:

Tal vez \_\_\_\_\_ SI \_\_\_\_\_ NO-----

Anexo N. Plano urbanístico San  
José de Cúcuta



# Anexo O. Volante Cámara de Comercio de Cúcuta

**Visión**

La Cámara de Comercio de Cúcuta será para el año 2005 una entidad gremial consolidada como organización líder en la prestación de servicios empresariales y cumplimiento de las funciones otorgadas por la Ley.

Mantendremos nuestra imagen como interlocutora eficaz de los sectores público y privado, para lograr un proceso de Integración armónico que mejore las condiciones económicas y sociales de la comunidad nortesantandereana.

Seguiremos contando con un talento humano profesional, altamente calificado, comprometido con los objetivos institucionales y con recursos financieros, físicos, tecnológicos y de información acordes a las necesidades del medio interno y externo.


**Misión**

Entidad privada sin ánimo de lucro que consolida su liderazgo gremial trabajando en favor del empresariado nortesantandereano brindando servicios eficientes, confiables e inmediatos en las funciones encomendadas por el Estado, prestando apoyo y asesoría e innovando constantemente; proponiendo e impulsando planes de desarrollo que logren el crecimiento regional y la integración fronteriza dentro de un marco de bienestar social.

**CAMARA DE COMERCIO DE CUCUTA**

Edificio Cámara de Comercio - Calle 10 No. 4-38 - 1er. Piso - Torre B  
 C (097) 5715022 - 5714547 - 5715922 - Fax (097) 5712502 - 5731823  
 E-mail cccuco01@col1.telecom.com.co - E-mail cccuco02@col1.telecom.com.co  
 http://www.cucuta.com/camaradecomercio - Cúcuta - Colombia

## ¿Cómo registrar su Sucursal?



**CAMARA DE COMERCIO DE CUCUTA**

**¿QUE ES UNA SUCURSAL?**

Es un establecimiento de comercio (llámese tienda, oficina, almacén, fábrica, bodega, planta industrial, factoría, etc), abierto por una sociedad comercial, dentro o fuera de su domicilio principal, cuyo administrador tiene facultades para representar u obligar a la compañía.

**OPORTUNIDADES DE LA MATRICULA**

La matricula de la sucursal debe efectuarse dentro del mes siguiente a la fecha de su apertura.

**LUGAR DEL REGISTRO**

La solicitud de matrícula y de registro de documentos debe formularse en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde la sucursal va a desarrollar su actividad.

**¿COMO EFECTUAR EL REGISTRO?**

- Antes de asignarle nombre a la sucursal verifique en la cámara de comercio que no se encuentre ya inscrito un nombre igual al elegido.

- Diligencie el formulario de matrícula de la sucursal, firmado por el administrador de la sucursal o el representante legal de la casa matriz. *2300*
- Remita copia auténtica del documento donde consta la decisión del órgano competente que ordenó la apertura de la sucursal. Si es un acta, su copia puede venir autorizada con la firma del secretario de la reunión o del representante legal, o ser autenticada ante notario público.
- Si la sociedad abre la sucursal en un lugar que corresponda a una jurisdicción diferente de aquella a la cual corresponde el domicilio principal de la sociedad, adjunte los siguientes documentos:
  - Copia de la escritura de constitución *autenticada*
  - Copia de las escrituras de reforma
  - *Copia Pago de Impuesto de Registro*
- Envíe el documento que contenga las facultades del administrador de la sucursal, en caso de que las mismas no consten en los estatutos sociales, por escritura pública o documento reconocido ante juez o notario.
- Anexe el documento que contiene el nombramiento del administrador si no consta en el documento anterior, y acredite la aceptación al cargo informando el número del documento de identificación.
- Al solicitar la inscripción de un documento deben cancelarse los derechos correspondientes.
- La inscripción de todo documento causa un impuesto de registro a favor del Departamento Norte de Santander. *sect. de Hacienda Deptal 2piso*