

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMERCIALIZADORA
DE REPUESTO DE LA LÍNEA MECÁNICA PARA TRACTOCAMIÓN EN SAN MARTÍN
– CESAR

NAYIVE PEÑA AVENDAÑO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA
GESTION EMPRESARIAL
BUCARAMANGA, SANTANDER
2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMERCIALIZADORA
DE REPUESTO DE LA LÍNEA MECÁNICA PARA TRACTOCAMIÓN EN SAN MARTÍN
– CESAR

NAYIVE PEÑA AVENDAÑO

Trabajo de grado para optar el título de profesional en gestión empresarial

Director
Querubín Sánchez Martínez
Profesional en gestión empresarial

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA
GESTION EMPRESARIAL
BUCARAMANGA, SANTANDER
2025

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado, en primer lugar, a Dios, por haberme brindado la fortaleza y la sabiduría necesarias para recorrer este camino.

A mis padres, quienes han sido mi mayor ejemplo de esfuerzo, amor y perseverancia. Gracias a cada consejo, cada sacrificio y cada palabra de aliento que me han brindado, he encontrado la motivación para seguir adelante.

A mis hijas, quienes representan el motor de mi vida y mi mayor inspiración. Por ellas he aprendido a ser más fuerte, a no rendirme y a luchar con determinación por mis sueños.

Asimismo, a todas aquellas personas que, de una u otra forma, estuvieron presentes en este proceso, brindándome su apoyo, ánimo y compañía en los momentos difíciles. Cada gesto de ayuda, cada palabra de motivación y cada muestra de cariño han sido fundamentales para alcanzar esta meta.

Este logro también les pertenece a ellos. ¡Gracias de todo corazón!

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Universidad Industrial de Santander, por haberme brindado la oportunidad de formarme profesionalmente y proporcionarme los conocimientos y herramientas necesarias para afrontar los retos del mundo laboral. Su compromiso con la excelencia académica ha sido fundamental en este proceso de aprendizaje.

Asimismo, extiendo mi gratitud a mi director de trabajo de grado, Querubín Sánchez Martínez, por su invaluable orientación, paciencia y apoyo durante la elaboración de este proyecto. Su guía y experiencia fueron determinantes para el desarrollo y enriquecimiento de este trabajo, aportando valiosos conocimientos que me permitieron alcanzar los objetivos propuestos.

Finalmente, reconozco y agradezco a todas aquellas personas que, de una u otra manera, contribuyeron a la culminación de este trabajo, brindándome su apoyo, motivación y acompañamiento en cada etapa de este importante logro académico.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	18
1. ANALISIS GENERAL DE SECTOR.....	20
1.1 DESCRIPCION DEL SECTOR	20
1.1.1 A nivel internacional.	21
1.1.2 A nivel nacional.	22
1.2 EVOLUCION DEL SECTOR	23
1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR.....	24
1.4 IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	26
1.5 MARCO LEGAL	27
1.6 CONTEXTO GEOGRAFICO.....	29
2. ESTUDIO DE MERCADOS	31
2.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO.....	31
2.1.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio.	31
2.1.2 Atributos diferenciadores.	33
2.2 SEGMENTO DE MERCADO	34
2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA.....	36
2.3.1 Necesidades de información.....	36
2.3.2 Tipo de estudio.....	37
2.3.3 Enfoque.	37
2.3.4 Fuentes de información.....	37
2.3.5 Técnicas de investigación.....	38
2.3.6 Instrumento para la recolección de información.	38

2.3.7 Modo de aplicación.	38
2.3.8 Calculo de la muestra.	38
2.3.9 Alcance.....	39
2.3.10 Tiempo de aplicación.	39
2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.	39
2.3.12 Estimación de la demanda actual.	50
2.3.13 Estimación de la demanda efectiva.	50
2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.	51
2.4 ANALISIS DE LA OFERTA	52
2.5 DESCRIPCION DEL SERVICIO MINIMO VIABLE.....	53
2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION Y DE DISTRIBUCION.....	54
2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS.....	54
2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES	55
2.8.1 Estrategias de comunicación.....	55
2.8.2 Presupuesto de comunicación.....	55
2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.....	55
2.8.2.2 Presupuesto de operación.....	56
3. ESTUDIO TECNICO	57
3.1 TIPO DE PROYECTO.....	57
3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO	57
3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.....	57
3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave.	61
3.2.3 Características del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST).	64

3.2.4 Análisis ambiental.	65
3.2.5 Recursos clave.....	66
3.2.5.1 Talento humano.	66
3.2.5.2 Infraestructura.	66
3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías.	67
3.2.6 Distribución de planta.....	68
3.2.7 Localización.....	69
3.2.7.1 Macro localización.....	69
3.2.7.2 Micro localización.....	69
3.2.8 Control de calidad.	71
3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	72
3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio.	72
3.3.2 Capacidad instalada.....	72
3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.	73
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	75
4.1 FORMA DE CONSTITUCION.....	75
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	76
4.2.1 Misión.	76
4.2.2 Visión.....	76
4.2.3 Valores corporativos.	76
4.2.4 Organigrama.	77
4.2.5 Asignación salarial.	78
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	79
5.1 INVERSION FIJA Y DIFERIDA.....	79

5.1.1 Inversión fija.	79
5.1.2 Inversión diferida.	80
5.2 COSTOS Y GASTOS.....	81
5.2.1 Costos de comercialización.	81
5.2.1.1 Costos fijos.....	82
5.2.1.2 Costos variables.....	82
5.2.1.3 Costos totales.....	83
5.2.2 Gastos de administración y ventas.	83
5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas.....	83
5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas.	85
5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas.	86
5.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	86
5.3.1 Periodo capital de trabajo.	86
5.3.2 Estructura del crédito.	87
5.3.2.1 Amortización del crédito.....	87
5.3.2.2 Gastos financieros.	89
5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.	89
5.4 INVERSION TOTAL.....	89
5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL.....	90
5.5.1 Recursos propios.	91
5.5.2 Recursos de financiación.	91
5.6 PRECIO DE VENTA.....	92
5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	94
5.7.1 Estado de resultados proyectado.	94

5.7.2 Flujo de fondos proyectado.....	95
5.7.3 Estado de situación financiera inicial y proyectado.	96
5.8 EVALUACION FINANCIERA	99
5.8.1 Razones financieras.....	99
5.8.1.1 Razones de liquidez.....	99
5.8.1.2 Razones de operación.	100
5.8.1.3 Razones de rentabilidad.	100
5.8.1.4 Razones de endeudamiento.	101
5.8.2 Indicadores de viabilidad.....	102
5.8.2.1 Tasa interna de retorno TIR.....	103
5.8.2.2 Valor presente neto VPN.	104
5.8.2.3 Periodo de recuperación.	104
5.8.2.4 Punto de equilibrio.	104
5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	106
6. CONCLUSIONES.....	107
7. RECOMENDACIONES	109
BIBLIOGRAFIA	111
ANEXOS.....	115

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Marca de vehículo.....	39
Cuadro 2. Disponibilidad inmediata	41
Cuadro 3. Frecuencia de compra.....	42
Cuadro 4. Tipo de repuesto	43
Cuadro 5. Repuesto más comprado	44
Cuadro 6. Lugar de compra	45
Cuadro 7. Inversión anual	46
Cuadro 8. Medio de pago.....	47
Cuadro 9. Medio de comunicación.....	48
Cuadro 10. Disposición de compra.....	49
Cuadro 11. Demanda actual proyectada a 5 años.	51
Cuadro 12. Demanda efectiva proyectada a 5 años.	51
Cuadro 13. benchmarking.....	52
Cuadro 14. Presupuesto de lanzamiento.....	56
Cuadro 15. Presupuesto de operación	56
Cuadro 16. Ficha técnica del producto mínimo viable.....	57
Cuadro 17. Ficha técnica del producto mínimo viable “rodillo”.....	59
Cuadro 18. Ficha técnica del producto mínimo viable.....	60
Cuadro 19. Nómina de administración y ventas	66
Cuadro 20. Equipo de oficina.....	66
Cuadro 21. Equipo de cómputo	67
Cuadro 22. Muebles y enseres	67
Cuadro 23. Herramientas.....	67
Cuadro 24. Materiales, insumos o mercancías.....	68
Cuadro 25. Micro localización – métodos cualitativos.	70
Cuadro 26. Capacidad diseñada.....	72
Cuadro 27. Capacidad instalada.....	73
Cuadro 28. Capacidad utilizada y proyectada en unidades.	74

Cuadro 29. Asignación salarial	78
Cuadro 30. Base de liquidación de nómina	78
Cuadro 31. Equipo de oficina.....	79
Cuadro 32. Equipo de cómputo y comunicación	79
Cuadro 33. Muebles y enseres operativos o de producción.....	80
Cuadro 34. Herramientas	80
Cuadro 35. Inversión fija	80
Cuadro 36. Inversión diferida	81
Cuadro 37. Prorrateo entre costos y gastos	82
Cuadro 38. Costos fijos	82
Cuadro 39. Insumo y/o materias primas	83
Cuadro 40. Costos variables	83
Cuadro 41. Costos totales.....	83
Cuadro 42. Nómina administrativa.....	84
Cuadro 43. Gastos fijos de administración y ventas.....	84
Cuadro 44. Nómina de ventas	85
Cuadro 45. Gastos variables de administración y ventas.....	86
Cuadro 46. Total, gastos de administración y ventas.....	86
Cuadro 45. Estructura del crédito	87
Cuadro 48. Amortización del crédito	87
Cuadro 49. Capital de trabajo	89
Cuadro 50. Inversión total	90
Cuadro 51. Estructura de capital.....	91
Cuadro 52. Precio de venta	92
Cuadro 53. Estado de resultados proyectado.....	94
Cuadro 54. Flujo de caja	95
Cuadro 55. Estado de situación financiera	97
Cuadro 56. Razones de liquidez	99
Cuadro 57. Razones de operación	100
Cuadro 58. Razones de rentabilidad.....	100

Cuadro 59. Razones de endeudamiento	101
Cuadro 60. Indicador de viabilidad.....	102
Cuadro 61. Punto de equilibrio.....	104

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Mapa municipio San Martin, César.....	30
Figura 2. Distribución de la planta.....	68
Figura 3. Mapa municipio San Martin, César.....	69
Figura 4. Organigrama	77

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1. Marca de vehículo.....	40
Gráfico 2. Disponibilidad inmediata.....	41
Gráfico 3. Frecuencia de compra.....	42
Gráfico 4. Tipo de repuesto.....	43
Gráfico 5. Repuesto más comprado	44
Gráfico 6. Lugar de compra	45
Gráfico 7. Inversión anual	46
Gráfico 8. Medio de pago.....	47
Gráfico 9. Medio de comunicación.....	48
Gráfico 10. Disposición de compra	49
Gráfico 11. Diagrama	63
Gráfico 12. Punto de equilibrio.....	106

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Encuesta.....	115
Anexo B. Cotización de presupuestos.	117
Anexo C. Cotización estudio SG-SST	118
Anexo D. Cotización de estudio ambiental.	121
Anexo E. Cotización de repuesto.....	123
Anexo F. Cotización de infraestructura.....	126
Anexo G. Cotización de tasa en banco.....	130

RESUMEN

TÍTULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS DE LA LÍNEA MECÁNICA PARA TRACTOCAMIONES EN SAN MARTÍN - CESAR*

AUTOR: NAYIVE PEÑA AVENDAÑO**

PALABRAS CLAVES: AUTOPARTES, TRACTOCAMIONES, COMERCIALIZADORA, REPUESTOS MECÁNICOS.

CONTENIDO:

El estudio de factibilidad tiene como objetivo evaluar la viabilidad de establecer una comercializadora de repuestos para tractocamiones en San Martín, Cesar, en un sector clave para la economía global y nacional. La industria de autopartes está en constante crecimiento, y el mercado de tractocamiones presenta una oportunidad significativa para un negocio especializado en este nicho.

El análisis del mercado muestra una alta demanda de repuestos esenciales, como bandas de freno, baterías y neumáticos, con un 78% de los clientes potenciales interesados en adquirir estos productos. La inversión inicial requerida es de \$244.710.252 millones. No obstante, la evaluación financiera revela que el proyecto no es viable. El Valor Presente Neto (VPN) es negativo, alcanzando -\$388.024.660 millones, lo que indica que los ingresos proyectados no serán suficientes para recuperar la inversión ni generar ganancias. La Tasa Interna de Retorno (TIR) obtenida es errónea y supera la Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR) del 15,91%, lo que refuerza la falta de rentabilidad del proyecto.

El punto de equilibrio se alcanzaría con la venta anual de 17.640 unidades, lo que implicaría ingresos de \$963.507.445 millones, un volumen de ventas que excede las proyecciones iniciales, lo que sugiere que el negocio no alcanzaría una operación sostenible bajo las condiciones actuales.

A pesar de las dificultades financieras, el proyecto cuenta con un mercado potencial en crecimiento. Para que sea viable, sería necesario optimizar costos, revisar precios y explorar alternativas de financiamiento que mejoren la rentabilidad y la competitividad del negocio.

* Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Querubín Sánchez Martínez.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A MECHANICAL PARTS COMMERCIALIZER FOR TRACTOR-TRAILERS IN SAN MARTÍN - CESAR*

AUTHOR: NAYIVE PEÑA AVENDAÑO**

KEYWORDS: AUTO PARTS, TRACTOR-TRAILERS, COMMERCIALIZER, MECHANICAL SPARE PARTS.

CONTENT:

The feasibility study aims to assess the viability of establishing a parts dealership for tractor-trailers in San Martín, Cesar, within a sector that is key to both the global and national economy. The auto parts industry is continuously growing, and the tractor-trailer market presents a significant opportunity for a specialized business in this niche.

Market analysis shows high demand for essential spare parts such as brake pads, batteries, and tires, with 78% of potential customers expressing interest in purchasing these products. The required initial investment is \$244,710,252 million. However, the financial evaluation reveals that the project is not financially viable. The Net Present Value (NPV) is negative, amounting to -\$388.024.660 million, indicating that the projected income will not be sufficient to recover the investment or generate profits. The Internal Rate of Return (IRR) is flawed and exceeds the Minimum Acceptable Rate of Return (MARR) of 15.91%, further confirming the lack of profitability of the project.

The break-even point would be reached with an annual sale of 17,640 units, generating revenue of \$963,507,445 million. This sales volume exceeds the initial projections, suggesting that the business would not achieve sustainable operations under the current conditions.

Despite the financial challenges, the project has significant market potential. For it to be viable, it would be necessary to optimize costs, adjust prices, and explore financing alternatives that improve profitability and competitiveness.

* Graduation project

** Industrial University of Santander, Regional Institute of Projection and Distance Education. Gestión Empresarial. Director: Querubín Sánchez Martínez.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de factibilidad tiene como objetivo evaluar la viabilidad de establecer una comercializadora de repuestos de línea mecánica para tractocamiones en San Martín, Cesar, Colombia. Esta iniciativa busca atender la creciente demanda de partes y piezas para el mantenimiento de vehículos pesados en una región donde la actividad económica está centrada significativamente en el sector del transporte de carga. A través de un análisis integral que incluye el mercado, la competencia, los costos, la estructura operativa y la viabilidad financiera, se pretende determinar si la inversión propuesta generará beneficios económicos y contribuirá al desarrollo local.

El mercado de autopartes para tractocamiones es fundamental para el correcto funcionamiento del sector de transporte, ya que estos vehículos requieren un mantenimiento constante para asegurar su operatividad. En este contexto, la propuesta se enfoca en ofrecer un portafolio diverso de repuestos de calidad, con precios competitivos y un servicio eficiente que satisfaga las necesidades específicas de los clientes en la región.

El estudio se desarrolla en varias secciones que permiten al lector tener una visión clara de su estructura y contenido. Se inicia con un análisis del sector de autopartes a nivel internacional, donde se abordan su evolución, tendencias y el impacto en el mercado local. A partir de esta base, se identifican tanto las oportunidades como las amenazas que enfrenta el sector, estableciendo un marco para el desarrollo del proyecto.

El siguiente capítulo incluye un estudio de mercado que define el servicio ofrecido, el segmento de mercado objetivo y las estrategias de fijación de precios. Además, se realiza una estimación de la demanda y oferta, y se describe la estructura de comercialización y distribución que se implementará para optimizar el servicio.

Asimismo, el estudio técnico detalla los recursos necesarios para la operación del proyecto, incluyendo la capacidad instalada, la distribución de la planta y las herramientas requeridas para garantizar la calidad del servicio. También se contempla la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), crucial para el buen funcionamiento de la empresa.

Finalmente, el estudio administrativo aborda la estructura organizacional y el talento humano necesarios, mientras que el estudio financiero examina la viabilidad económica del proyecto, enfocándose en las inversiones, costos y proyecciones financieras. Se destacan indicadores clave como el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), que corroboran la rentabilidad del proyecto, su capacidad de generar empleo, dinamizar la economía local y ofrecer un servicio de valor agregado en un mercado competitivo.

1. ANALISIS GENERAL DE SECTOR

1.1 DESCRIPCION DEL SECTOR

Teniendo en cuenta la Clasificación Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas adaptada para Colombia por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE el comercio de autopartes pertenece a:

Sección G – Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas¹.

División 45 – Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.

Grupo 453 – Comercio de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.

Clase 4530 – Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores. Esta clase incluye el comercio al por mayor y al por menor (Incluso a cambio de una retribución o por contrata) de todo tipo de partes, piezas (autopartes), componentes, suministros, herramientas y accesorios (lujos) nuevos o usados para vehículos automotores, realizado independientemente o no del comercio de vehículos; también incluye el comercio al por mayor y al por menor de llantas y neumáticos para todo tipo de automotores. Y excluye el comercio al por mayor y al por menor de llantas y neumáticas para todo tipo de vehículos automotores. Y excluye el comercio de vehículos automotores nuevos, el comercio de vehículos automotores usados y el mantenimiento y la reparación de vehículos automotores.

¹ DANE. Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU cuarta revisión. [En línea]. (2020). [Consultado el 6 de febrero de 2024]. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/component/content/?id=818&Itemid=30&phpMyAdmin=3om27vamm65hhkhrtgc8rrn2g4>

1.1.1 A nivel internacional.

La industria global de autopartes desempeña un papel esencial en el funcionamiento del sector automotriz, abarcando una amplia gama de componentes y accesorios cruciales para la fabricación, mantenimiento y reparación de vehículos. A pesar de que las ventas en el sector automotriz a nivel mundial siguen siendo inferiores a los niveles previos a la pandemia, se observó una recuperación en la segunda mitad del 2022, especialmente en regiones clave como Norteamérica, China y Europa.²

En el primer trimestre de 2023, las ventas globales aumentaron un 12%, indicando una mejora significativa en la cadena de suministro. En cuanto a los destinos de exportación de la producción de autopartes en México, Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial, representando el 87.4%, seguido por Canadá con un 3.5% y Brasil con un 1.9%. Según datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), esta industria contribuye con el 4% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y constituye el 20.5% del PIB manufacturero.³

En términos de tamaño y alcance, el sector de autopartes es amplio, con empresas que van desde grandes fabricantes globales hasta pequeñas y especializadas empresas locales. La competencia en este mercado es intensa, impulsada por la demanda constante de repuestos y accesorios tanto para vehículos nuevos como para aquellos en funcionamiento.

Los desafíos del sector incluyen la necesidad de adaptarse a las cambiantes regulaciones gubernamentales y normativas ambientales, así como a las tendencias del consumidor, como la creciente demanda de vehículos más sostenibles y eficientes. Además, la interconexión con la industria automotriz implica una sensibilidad a los ciclos económicos y a la demanda de vehículos nuevos.

² Ibidem

³ EL SECTOR automotriz acumula un 2023 de expansión | Plástico [Anónimo]. Plástico [página web]. [Consultado el 26, marzo, 2024]. Disponible en Internet: <<https://www.plastico.com/es/noticias/el-sector-automotriz-acumula-un-2023-de-expansion>>.

1.1.2 A nivel nacional.

La industria de vehículos y autopartes juega un papel importante en la economía nacional, cuenta con una industria especializada en la producción y ensamble de vehículos y motocicletas, lo que permite satisfacer la demanda local y regional. En cuanto a la producción de autopartes se cuenta con la capacidad para responder a las necesidades de los ensambladores y el mercado de reposición, y con más de 50 años de experiencia hoy se ubica como la cuarta industria en la región (en tamaño de producción) “representa el 6,2% del PIB industrial, y genera más de 25 mil empleos directos altamente capacitados y bien remunerados. Adicionalmente deben destacarse los más de 100.000 indirectos generados con la fabricación de gran variedad de componentes automotrices a través de diferentes procesos productivos”.⁴

En Colombia, entre enero y abril de 2022 las exportaciones alcanzaron los 136 millones de dólares a 55 destinos diferentes, lo que significó un crecimiento del 16,5% frente al mismo periodo del 2021. También es importante destacar que las exportaciones en 2019 fueron de 328 millones de dólares y en el 2021 alcanzaron los 356 millones de dólares.⁵

El país cuenta con una extensa red de empresas relacionadas con la actividad autopartista, hay cerca de 600 empresas relacionadas con la actividad autopartista y accesorios para vehículos; más de 4800 empresas en la actividad de mantenimiento y reparación de vehículos y motos, y aproximadamente 6.400 en la actividad de comercio de autopartes y accesorios para vehículos.⁶

⁴ PROCOLOMBIA - ANDI – Cámara de la Industria Automotriz. Estudios y estadísticas. [En línea] [2019] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.andi.com.co/Uploads/CATALOGO-ESPANOL.pdf>

⁵ Infobae. Colombia se consolida como proveedor de autopartes para el continente. [En línea] [28 de junio de 2022] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.infobae.com/america/colombia/2022/06/28/colombia-se-consolida-como-proveedor-de-autopartes-para-el-continente/>

⁶ *Ibíd.*

1.2 EVOLUCION DEL SECTOR

En sus inicios el sector de autopartes estaba principalmente destinadas a mantener en funcionamiento los vehículos existentes, con un enfoque en piezas mecánicas esenciales. Sin embargo, con el paso del tiempo, la industria se ha expandido para abordar no solo la necesidad de mantenimiento, sino también las cambiantes expectativas de los consumidores y los avances en la tecnología automotriz.⁷

La llegada de la electrónica y la informática ha revolucionado el sector de autopartes. Sistemas de gestión del motor, frenos antibloqueo ABS, airbags, tecnologías de asistencia al conductor y sistemas de entretenimiento son solo algunos ejemplos de la sofisticación actual en la oferta de autopartes. La conectividad y la digitalización también han ganado terreno, dando lugar a la aparición de vehículos autónomos y sistemas de comunicación vehículo a vehículo.⁸

La globalización ha tenido un impacto significativo en la evolución del sector de autopartes, con cadenas de suministro internacionales y una competencia más amplia. Las empresas ahora se esfuerzan por mantenerse a la vanguardia de la innovación y la eficiencia para sobrevivir en un mercado cada día más interconectado.⁹

La sostenibilidad y la eficiencia energética son tendencias emergentes que están dando forma al futuro del sector. Con un enfoque renovado en la reducción de emisiones y el desarrollo de tecnologías más limpias, las autopartes están evolucionando hacia soluciones más respetuosas con el medio ambiente, como sistemas de propulsión eléctrica y componentes reciclables.¹⁰

⁷ ProCordoba. Sector autopartes Colombia. [En línea] [noviembre 2017] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.procordoba.org/images_db/noticias_archivos/2415_sector_autopartes_colombia.pdf

⁸ *Ibíd.*

⁹ *Ibíd.*

¹⁰ *Ibíd.*

En Colombia, la industria automotriz tuvo sus inicios en la década de los 70, consolidándose a través de operaciones de ensamblaje industrial, lo que dio lugar a la creación de empresas emblemáticas como General Motors Colombia. Este desarrollo fue impulsado en gran medida por la integración andina, respaldada por iniciativas como la resolución 323 y el convenio automotor andino, que fomentaron el libre comercio entre países como Perú, Ecuador, Bolivia, Venezuela y Colombia. A lo largo de los años, la industria automotriz en Colombia ha enfrentado diversos cambios, adaptándose constantemente a las fluctuantes demandas del mercado, los avances tecnológicos y las expectativas de los consumidores. Desde sus inicios centrados en aspectos mecánicos hasta la actualidad, caracterizada por la era de la electrónica, la innovación y la sostenibilidad, ha sido un proceso de evolución continua. Este camino de desarrollo refleja el compromiso de la industria con la mejora constante y la búsqueda de soluciones que contribuyan al desarrollo sostenible del país. En medio de estos cambios, el crecimiento de las ventas de vehículos eléctricos ha impulsado aún más la sostenibilidad en el sector automotor colombiano, demostrando una adaptación progresiva hacia alternativas de transporte más limpias y amigables con el medio ambiente.¹¹

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR

El sector automotor en Colombia ha experimentado un significativo impulso hacia la sostenibilidad, destacándose por el notable crecimiento en las ventas de vehículos eléctricos a pesar de la crisis del 2020. Colombia ha sido responsable de más de la mitad de las ventas de vehículos eléctricos de Renault en América Latina entre 2019 y 2020, lo

¹¹ González, Kevin. Análisis de la industria vehicular en los años 2015 – 2020. [En línea] [2021] (Consultado el 4 de febrero de 2024). Disponible en: http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/6500/1/2022_KevinNicolasGonzalezMartinez.pdf

que demuestra un fuerte compromiso con la adopción de tecnologías limpias en el transporte.¹²

En los próximos años, Colombia planea intensificar sus esfuerzos para promover la movilidad sostenible y abordar el cambio climático. Se proyecta que para el 2032, se prohibirá la venta de vehículos de combustión, lo que impulsará aún más la adopción de vehículos eléctricos y otras alternativas amigables con el medio ambiente. Además, se implementarán restricciones a la circulación de vehículos con altas emisiones en zonas de alta congestión y contaminación en Bogotá, con el fin de mejorar la calidad del aire y promover un entorno más saludable para los ciudadanos.¹³

A pesar de estos avances hacia la sostenibilidad, la industria automotriz y de autopartes enfrenta desafíos económicos como altas tasas de interés, inflación y volatilidad del dólar. Aunque las ventas de autopartes experimentaron un crecimiento del 25% en 2022, se registró una disminución del 0,5% en el primer semestre de 2023 debido a la baja en las ventas de automóviles nuevos y la situación económica nacional. Sin embargo, es alentador observar que algunas empresas continúan reportando crecimiento a pesar del panorama desafiante.¹⁴

Los vehículos autónomos representan una tendencia a largo plazo que promete transformar la industria automotriz al revolucionar la movilidad y el transporte de mercancías. Se estima que para el 2025, la mayoría de los vehículos en países

¹² TENDENCIAS DEL sector automotriz | Renault CO [Anónimo]. Bienvenido A Renault Colombia [página web]. [Consultado el 28, marzo, 2024]. Disponible en Internet: <<https://www.renault.com.co/blog-renault/tendencias-del-sector-automotriz.html>>.

¹³ EL FUTURO prometedor de la industria automotriz en Colombia en 2024 – AUTOLAND COLOMBIA – Concesionario de Carros Nuevos y Usados [Anónimo]. AUTOLAND COLOMBIA – Concesionario de Carros Nuevos y Usados [página web]. [Consultado el 28, marzo, 2024]. Disponible en Internet: <https://www.autoland.com.co/el-futuro-prometedor-de-la-industria-automotriz-en-colombia-en-2024/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwh4-wBhB3EiwAeJsppP6SMyl3Mn5U4DadRL94ooXN_omtt4lv-wWk6Di3NTH_Qj4zUy1kOBoCGqUQAvD_BwE>.

¹⁴ ASÍ HA sentido el sector de autopartes la caída en las ventas de automóviles en el año [Anónimo]. Diario La República [página web]. [Consultado el 30, diciembre, 2023]. Disponible en Internet: <<https://www.larepublica.co/empresas/cuanto-vende-el-sector-de-las-autopartes-3682077>>.

desarrollados serán completamente automatizados, con un proceso similar proyectado para América Latina hacia el 2030. Los avances en tecnologías de comunicación aplicadas a vehículos continuarán promoviendo su desarrollo con el objetivo de mejorar la seguridad vial y minimizar errores humanos.¹⁵

La expectativa para el futuro indica que la producción de vehículos seguirá en alza hacia el año 2025, lo que continuará impulsando el comercio internacional de autopartes. Se prevé que los países con mejor dinámica productiva en fabricación de vehículos puedan mejorar su posicionamiento como productores y exportadores de partes y sistemas, fortaleciendo así su presencia en el mercado global.

1.4 IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Oportunidades

- La industria de transporte de carga por carretera es fundamental en muchas economías, lo que garantiza una demanda constante de repuestos para tracto camiones debido al desgaste natural de estas máquinas.
- La tecnología, a medida que avanza, los tractocamiones modernos incorporan sistemas más avanzados. Ofrecer repuestos de alta tecnología y soluciones para sistemas electrónicos, motores más eficientes y componentes de última generación puede ser una oportunidad lucrativa.

Amenazas

- Interrupciones en la cadena de suministro, problemas de transporte o aduaneros y otros factores logísticos pueden afectar la capacidad de la empresa para obtener repuestos o entregarlos a tiempo.

¹⁵ Ibídem.

- Los precios de los materiales utilizados en la fabricación de repuestos mecánicos, como el acero, el aluminio o el caucho, pueden experimentar fluctuaciones que afecten los costos de producción y, en última instancia, los precios de venta.
- Los avances tecnológicos y los cambios en las regulaciones pueden hacer que ciertos repuestos mecánicos queden obsoletos o sean menos demandados. Por ejemplo, la transición hacia vehículos eléctricos o más eficientes en combustible podría afectar la demanda de ciertas piezas mecánicas.

1.5 MARCO LEGAL

- **Decreto 3110 de 2007.** Por el cual se crea el Consejo Nacional de lucha contra el hurto de vehículos, partes, repuestos y modalidades conexas.¹⁶
- **Resolución 481 de 2009.** Por la cual se expide el reglamento técnico para llantas neumáticas que se fabriquen, importen o se reencauchen y se comercialicen para uso en vehículos automotores y sus remolques.¹⁷
- **Ley 1480 de 2011.** Establece los derechos y deberes de los consumidores y proveedores, y establece las obligaciones de los productores y proveedores de bienes y servicios, incluidos los repuestos de tracto camiones, para garantizar la seguridad e idoneidad de los productos que ofrecen.¹⁸

¹⁶ Alcaldía de Bogotá. [En línea] (17 de agosto de 2007) (Consultado el 16 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=26254&dt=S>

¹⁷ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [En línea] (04 de marzo de 2009) (Consultado el 12 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Resolucion/4024241>

¹⁸ Colombia. Superintendencia de industria y comercio. 2021. (Consultada el 28 de octubre de 2023). Marco Normativo | Superintendencia de Industria y Comercio (sic.gov.co)

- **Decreto 1079 de 2015.** Por medio del cual se incorporan modificaciones al decreto único reglamentario del sector transporte a partir de la fecha de expedición. ¹⁹
- **Resolución 3429 de noviembre de 2015.** Por la cual se reglamenta el Decreto 1567 del 31 de julio de 2015, que modifica el Programa de fomento para la industria automotriz. Establece el procedimiento para tramitar las solicitudes de autorización del programa de fomento para la industria automotriz y reglamenta la metodología de control para la asignación del código numérico único.²⁰
- **Resolución 000035 del 12 de junio de 2017.** Por la cual se reglamenta el Decreto 1567 de julio de 2015, correspondiente al programa de fomento para la industria automotriz y se dictan otras disposiciones.
- **Decreto 1122 del 26 de junio de 2019.** Por el cual se adiciona el capítulo 14 al título 1 de la parte 2 del libro 2 del Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, Decreto 1074 de 2015, sobre el programa de fomento para la industria automotriz y se deroga el decreto 1567 de 2015.
- **Resolución 0699 del 15 de julio de 2021.** Por la cual se establece el procedimiento para tramitar solicitudes de autorización del programa de fomento para la industria automotriz PROFIA de conformidad con el capítulo 14 del título 1 de la parte 2 del libro 2 del Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, Decreto 1074 de 2015.

¹⁹ Departamento Administrativo de la Función Pública. [En línea] (26 de mayo de 2015) (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=77889

²⁰ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [En línea] (23 de enero de 2024) (Consultado el 16 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.mincit.gov.co/minindustria/temas-de-interes/programa-fomento-industria-automotriz-profia>

- **Resolución 0136 de noviembre de 2021.** Por la cual se reglamenta el control y seguimiento al programa de fomento para la industria automotriz por parte de la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.²¹

1.6 CONTEXTO GEOGRAFICO

El municipio de San Martín se encuentra localizado en el sur del Cesar, tiene una extensión aproximada de 905,55 Km², cuenta con una temperatura media que oscila entre los 28° y 30° C. El municipio basa su economía en la actividad Agrícola y ganadera, además existe la explotación de petróleo, la agroindustria en el cultivo de palma africana, desarrollando su proceso primario de extracción de aceite. En la zona urbana se desarrollan actividades de comercialización. El sector pecuario es uno de los de mayor importancia, con una totalidad 97.688 bovinos, de las razas cruzadas con cebú, brahmán, gruzerat, semental, pardo suizo, gyr, blanco orejinegro y holstein.²²

Las actividades piscícolas son desarrolladas por pequeños y medianos productores ubicados en el Corregimiento los Bagres, Cuatro Bocas, Aguas Blancas, y las veredas La Dorada, La Unión, Tisquirama, La Granja, Candelia. Las principales especies producidas son: bocachico, cachama, carpa, mojarra. La actividad minero energética, es de gran importancia económica y social para el municipio de San Martín, son las explotaciones mineras (petróleo y material de arrastre). La industria petrolera genera empleos directos e indirectos en diferentes áreas (servicios generales, hotelería, transporte, recreación, empresas prestadoras de servicios, mano de obra calificada y no calificada etc.) El municipio posee una base de 620 establecimientos comerciales

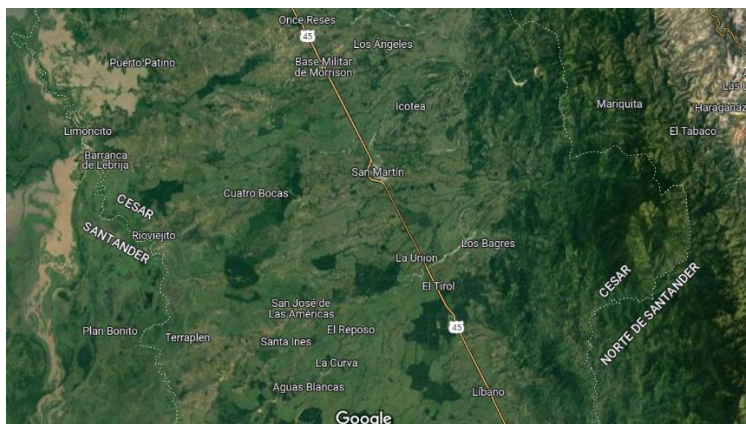
²¹ Dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN. [En línea] (17 de noviembre de 2021) (Consultado el 12 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.dian.gov.co/normatividad/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%20000136%20de%2017-11-2021.pdf>

²² ALCALDÍA MUNICIPIO DE SAN MARTÍN CESAR. Nuestro municipio. [En línea] [14 de octubre de 2020] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: <http://www.sanmartin-cesar.gov.co/municipio/nuestro-municipio>

destacándose las tiendas, almacenes, discotecas taberna y bares, servicios de transporte, restaurantes estaderos y otros.

En cuanto a las vías de comunicación, el municipio no cuenta con vías aéreas; tampoco cuenta con grandes vías fluviales, sin embargo, existe desplazamiento a través de este tipo de vías en los corregimientos de Puerto Oculto, Terraplén y Pita Limón. En cuanto a la vía terrestre, la troncal del caribe atraviesa el municipio y lo comunica con el norte del departamento, y al sur con el departamento de Santander, al oriente con el municipio de Norte de Santander.

Figura 1. Mapa municipio San Martín, César.



Fuente: Google Maps

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO

2.1.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio.

La comercializadora de repuestos de línea mecánica para tracto camiones ofrecerá una variedad de componentes esenciales para el mantenimiento y funcionamiento de los vehículos pesados, algunos de los repuestos de mayor demanda son los siguientes:

- Aceites y lubricantes. El mantenimiento regular del motor y otros componentes requiere aceites y lubricantes de alta calidad. Estos productos tienen una alta rotación en el mercado.
- Bandas de freno. Son componentes que se utilizan en los sistemas de frenos de campana, que se encuentran comúnmente en la parte trasera de muchos vehículos. Estos sistemas funcionan al generar fricción entre las bandas de freno y la campana de freno, lo que detiene el movimiento de las ruedas.
- Baterías. Son esenciales para el arranque del motor y el suministro de energía eléctrica. La demanda de baterías confiables es constante.
- Buje. Es la parte de una maquina en la cual se apoya y se facilita el giro de un eje. Puede ser un elemento simple limitado a la sujeción de un cilindro, o puede hacer referencia al conjunto de piezas que forman un punto de unión.
- Componentes del sistema de escape: Silenciadores, tubos y catalizadores forman parte del sistema de escape que debe mantenerse en buen estado para cumplir con las normativas ambientales.

- Correas: Las correas de transmisión, como la correa del alternador o la correa del ventilador, deben reemplazarse de acuerdo con las recomendaciones del fabricante.
- Embragues. Son piezas que experimentan un desgaste constante debido al uso intensivo de los tractocamiones. La demanda de kits de embragues y componentes relacionados es significativa.
- Hoja de muelle. Es una placa de metal, muchas veces de acero en aleación con silicio y manganeso para que sea fuerte, pero también flexible, que tiene una longitud y una curvatura que varía de acuerdo con las características y necesidades de la unidad.
- Filtros. Los filtros de aceite, aire y combustible son fundamentales para mantener el motor en óptimas condiciones. Su reemplazo periódico es esencial para prevenir daños y asegurar un rendimiento eficiente.
- Neumáticos. Los neumáticos sufren un desgaste significativo debido a las largas rutas que recorren los tractocamiones. La necesidad de reemplazar neumáticos dañados o desgastados es continua.
- Pastillas y discos de freno. Dado el carácter pesado de estos vehículos, los sistemas de frenado son críticos. Las pastillas y discos de freno se desgastan con el tiempo y requieren un reemplazo frecuente.
- Rodillos. Son piezas cilíndricas que incorpora la parte superior de cada módulo para facilitar el desplazamiento de mercancía.
- Sensores y componentes electrónicos. Con la creciente tecnología en los vehículos, la demanda de sensores, módulos electrónicos y cables aumenta constantemente.

- Suspensión y amortiguadores. Los componentes de la suspensión también experimentan desgaste debido a las condiciones del camino. Amortiguadores, bujes y otros elementos son solicitados regularmente.
- TNT retenedores: Son un sello que está fabricado de lámina de acero y caucho sintético. Tienen un alma metálica en lámina de acero que tiene un recubrimiento especial con el cual se le adhiere el caucho nitrilo. Este material lleva un proceso de vulcanizado que lleva al caucho nitrilo a tener las propiedades de resistencia y flexibilidad necesarias para su buen desempeño dentro del motor.

Horario de atención:

- De lunes a viernes: 8:00 am a 12:00 m
2:00 pm a 6:00 pm
- Sábados. 8:00 am a 1:00 pm

Medios de pago:

- Bancolombia
- Nequi
- Daviplata
- PSE
- Visa
- MasterCard
- Banco de Bogotá

2.1.2 Atributos diferenciadores.

Con el fin de ofrecer una propuesta de valor única que diferencie la empresa de las demás que puedan existir en el mercado se destaca lo siguiente:

Se ofrece un enfoque especializado en repuestos para tractocamiones con el fin de satisfacer las necesidades específicas de este sector en el municipio. Además de contar con una amplia gama de repuestos, esta oferta aborda uno de los desafíos más comunes relacionados con la disponibilidad de piezas en el mercado actual

Otra característica distintiva clave radica en el respaldo de un equipo técnico altamente capacitado, disponible para proporcionar asesoramiento especializado a los clientes. Lo que no solo añade un valor tangible a la experiencia del cliente, sino que también resalta el compromiso de la comercializadora con la excelencia técnica en un mercado donde el conocimiento especial.

La eficiencia en el servicio de entrega emerge como un diferenciador estratégico, con el objetivo de minimizar los tiempos de inactividad de los tractocamiones y mejorar la satisfacción del cliente. Junto con ello, se destaca un compromiso con precios competitivos y transparentes, respaldado por políticas claras y una estrategia que asegure la accesibilidad económica de los repuestos.

En conjunto, estos atributos diferenciadores buscan no solo abordar las necesidades específicas del mercado de repuestos en San Martín, Cesar, sino también establecer la comercializadora como una opción única, competitiva y atractiva en la industria de autopartes.

2.2 SEGMENTO DE MERCADO

El mercado objetivo corresponde a:

- Propietarios de tracto camiones del municipio, quienes buscan soluciones eficientes para el mantenimiento y reparación de sus vehículos, y quienes pueden requerir repuestos de manera recurrente.
- Operadores independientes de tracto camiones, quienes requieren de un fácil y rápido acceso a los repuestos y pueden preferir una opción local, dada la conveniencia y disponibilidad inmediata.
- Empresas de transporte de carga que operan en el municipio, quienes pueden representar una demanda constante de repuestos y ser un segmento estratégico para la comercializadora.

En el Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT), la categoría de transporte de carga abarca camiones, tractocamiones y volquetas. Hasta el 16 de septiembre de 2021, se contabilizaron un total de 397,776 unidades registradas. De estas, los camiones representan la mayoría, con 285,769 unidades, seguidos por los tractocamiones con 59,278 y las volquetas con 52,729 unidades.²³

Por otra parte, en enero de 2024 las cinco ciudades y sus áreas metropolitanas con el mayor número de vehículos de carga matriculados fueron: Funza, Medellín (y el área metropolitana del Valle de Aburrá), Cota, Bucaramanga y Barranquilla. Estas ciudades ostentaron participaciones de mercado del 22.6%, 17.3%, 9.8%, 5.4% y 3.3%, respectivamente. En conjunto, representaron el 58.5% del total de vehículos de carga matriculados.²⁴

Dado que Barranquilla y Bucaramanga son las ciudades más cercanas al área de influencia de este proyecto, se han tomado en cuenta los porcentajes de estas ciudades.

²³ CUATRO DE cada 10 vehículos de carga en Colombia tienen más de 16 años | Más Colombia [Anónimo]. Más Colombia [página web]. [Consultado el 2, abril, 2024]. Disponible en Internet: <<https://mascolombia.com/cuatro-de-cada-10-vehiculos-de-carga-en-colombia-tienen-mas-de-16-anos/>>.

²⁴ ANDI - Inicio [página web]. [Consultado el 2, abril, 2024]. Disponible en Internet: <<https://www.andi.com.co/Uploads/01.%20INFORME%20DE%20CARGA%20A%20ENERO%202020.pdf>>.

Bucaramanga representa el 5.4% y Barranquilla del 3.3%, lo que suma un total del 8.7%. Al aplicar este porcentaje a los 59,278 tractocamiones registrados en el RUNT, se obtiene un segmento de mercado de 5,158 tractocamiones.

2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA

2.3.1 Necesidades de información.

Teniendo en cuenta el objeto de la presente investigación, se hace necesario recopilar información sobre las siguientes variables:

- Información sobre la demanda de los propietarios de vehículos de tracto camión en el municipio de San Martín – Cesar.
- La oferta mediante la obtención de información que permita determinar las fortalezas y debilidades de la empresa comercializadora de repuesto de línea mecánica para tracto camión en el municipio de San Martín – Cesar y así evaluar el nivel de competitividad.
- Los precios de los repuestos considerando los diferentes sistemas de fijación del mercado, con el objetivo de brindar una tarifa altamente competitiva y beneficiosa para nuestros clientes.
- Canales de distribución que podrían ser utilizados, medios de comunicación disponible para publicidad y promoción.
- Medición del nivel de aceptación del servicio en el mercado objetivo para evaluar su posicionamiento.

2.3.2 Tipo de estudio.

El tipo de investigación es exploratoria, dado el propósito de examinar antecedentes y trabajos previos en el ámbito de repuestos de mecánica de tracto camión. Este proceso busca utilizar estas fuentes como guías orientadoras para el desarrollo de la investigación. Además, la investigación es de tipo descriptivo para identificar rasgos y características que ofrezcan una visión clara de la situación actual en relación con el problema abordado en esta investigación.

2.3.3 Enfoque.

El enfoque de la presente investigación es mixto, combinando tanto elementos cualitativos como cuantitativos. Este enfoque se selecciona con el propósito de recopilar datos que, al ser analizados, posibiliten una descripción detallada y una comprensión más profunda de la situación con respecto a la problemática estudiada.

2.3.4 Fuentes de información.

Las fuentes de información utilizadas son las siguientes:

Como fuente primaria se tiene la población objetivo del presente estudio, quienes a través de una encuesta suministrarán información que permita conocer sus gustos, preferencias y características relevantes para el desarrollo de la investigación.

Como fuentes secundarias se acude a artículos académicos, publicaciones, investigaciones, estudios de mercado, planes de negocio, así como investigaciones publicadas por fuentes confiables como el Dane, DIAN, Cámaras de comercio, Ministerios, Superintendencias, etc.

2.3.5 Técnicas de investigación.

La técnica seleccionada para la recolección de información será la encuesta, a través de la cual se podrá obtener directamente la opinión del público objetivo. Esta encuesta se llevará a cabo de manera directa con la población objetivo.

2.3.6 Instrumento para la recolección de información.

La técnica seleccionada para la recolección de información será la encuesta, a través de la cual se podrá obtener directamente la opinión del público objetivo. Esta encuesta se llevará a cabo de manera directa con la población objetivo.

2.3.7 Modo de aplicación.

La técnica seleccionada para la recolección de información será la encuesta, a través de la cual se podrá obtener directamente la opinión del público objetivo. Esta encuesta se llevará a cabo de manera directa con la población objetivo.

2.3.8 Calculo de la muestra.

Para establecer el tamaño de la muestra, se acude a la siguiente formula:

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

Donde

N = segmento del mercado = 5.158

Z = Nivel de Confianza = 1,96

P = Probabilidad a favor = 0,5

Q = Probabilidad en contra = 0,5

e = Error de estimación = 0,08

n= tamaño de la muestra = 146

Por lo tanto, sé tiene:

$$n = \frac{5.158(0,5 * 0,5)(1,96)^2}{(1,96)^2(0,5 * 0,5) + (0,08)^2(5.158 - 1)} = 146$$

2.3.9 Alcance. El presente estudio tiene alcance en el área urbana del municipio de San Martín – Cesar.

2.3.10 Tiempo de aplicación. El tiempo de aplicación es de 15 días, para la encuesta.

2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.

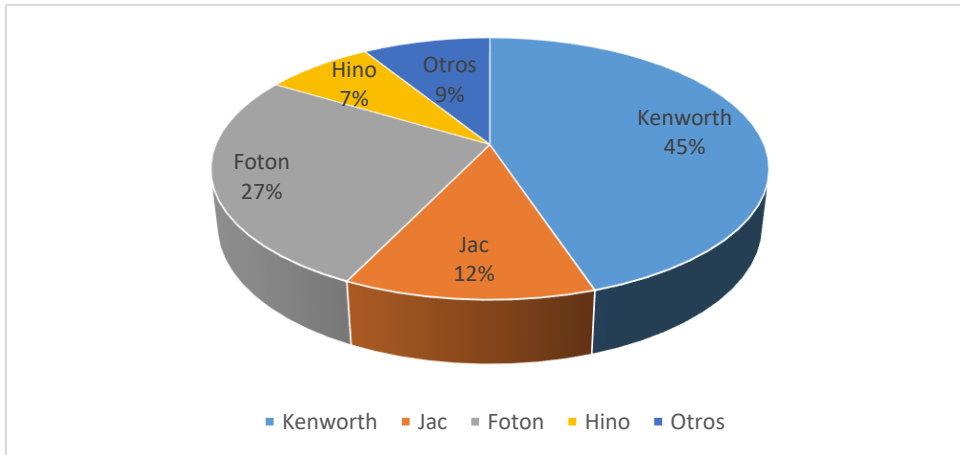
Se llevó a cabo una encuesta dirigida a empresas de transporte, así como a propietarios y operadores de tractocamiones en el municipio de San Martín, Cesar. Para este fin, se optó por una muestra representativa de 147 encuestas cuidadosamente seleccionadas.

Pregunta 1. ¿Qué marca de tractocamión tiene?

Cuadro 1. Marca de vehículo.

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Kenworth	66	45%
Jac	18	12%
Foton	39	27%
Hino	11	7%
Otros	13	9%
Total	147	100%

Gráfico 1. Marca de vehículo.



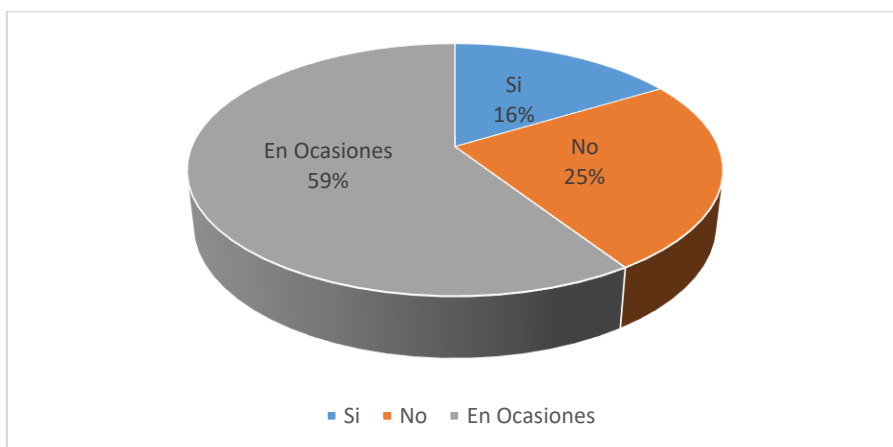
Al indagar sobre la marca de vehículo que poseen, se pudo establecer que un 12% tiene vehículo marca JAC, otro 27% tiene marca fotón, otro 7% tiene vehículo marca Hino, un 9% tiene vehículos de otras marcas y el 45% restante tienen vehículos marca Kenworth. Esta información es esencial para adaptar la comercializadora a las necesidades específicas del mercado local, mejorar la eficiencia en la gestión de inventario y establecer relaciones estratégicas con proveedores y clientes, dado que contribuye a la viabilidad y éxito del proyecto. De esta manera, la empresa podrá optimizar sus recursos, reducir costos innecesarios y aumentar la satisfacción del cliente al contar con productos adecuados y disponibles oportunamente.

Pregunta 2. ¿Cuándo requiere repuestos ¿Los encuentra con disponibilidad inmediata?

Cuadro 2. Disponibilidad inmediata

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	24	16%
No	36	24%
En Ocasiones	87	59%
Total	147	100%

Gráfico 2. Disponibilidad inmediata.



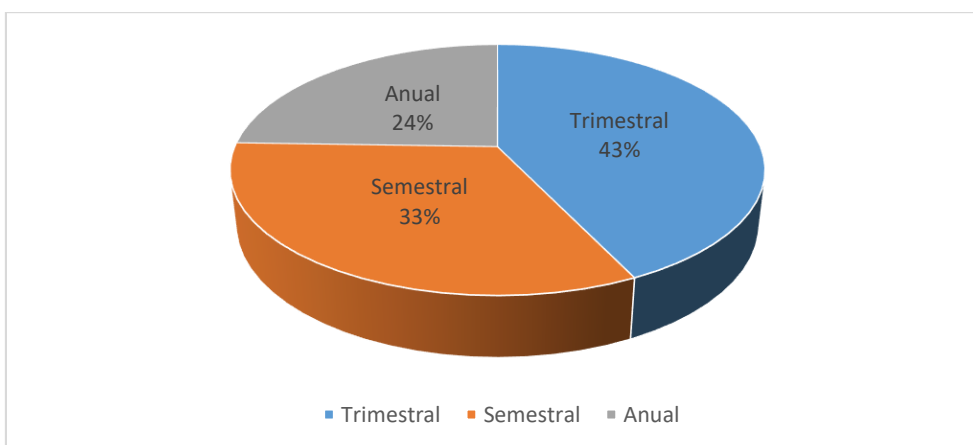
Se observa que un 16% de los propietarios encuentra con disponibilidad inmediata los repuestos para tracto camión que necesita; otro 25% no los encuentra con disponibilidad inmediata y el 59% restante manifiesta que en ocasiones puede conseguir los repuestos y en otras ocasiones no. Esta información es útil para comprender las expectativas del mercado, diferenciarse de la competencia y optimizar los servicios ofrecidos por la comercializadora. Además, permite identificar áreas de mejora en la disponibilidad de productos y captar a aquellos clientes que buscan una mayor confiabilidad en el suministro.

Pregunta 3. ¿Con que frecuencia realiza compra de repuestos?

Cuadro 3. Frecuencia de compra.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Promedio
Trimestral	63	43%	4	1,7
Semestral	48	33%	2	0,7
Anual	36	24%	1	0,2
Total	147	100%		2,6

Gráfico 3. Frecuencia de compra



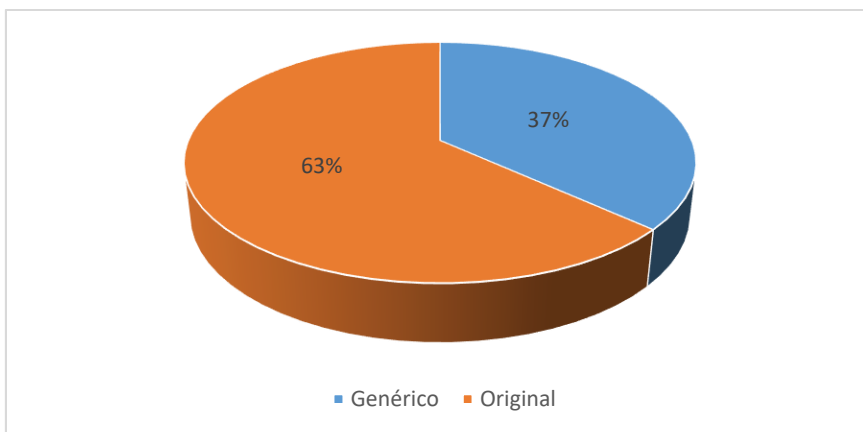
Se observa que un 43% compra los repuestos para su vehículo cada tres meses, un 33% lo hace cada seis meses; y el 24% lo hace año. Además, se pudo establecer un promedio que indica que compran repuestos 2,6 veces al año. Información de gran utilidad para la estimación de la demanda, la planificación de inventario, el diseño de estrategias comerciales y la optimización de la experiencia del cliente. También permite ajustar las ofertas y promociones de manera más efectiva, alineando el inventario con los patrones de compra y mejorando la satisfacción del cliente al ofrecer una experiencia de compra más adaptada a sus necesidades y hábitos de compra.

Pregunta 4. ¿Qué tipo de repuesto compra para su vehículo?

Cuadro 4. Tipo de repuesto

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Genérico	54	37%
Original	93	63%
Total	147	100%

Gráfico 4. Tipo de repuesto



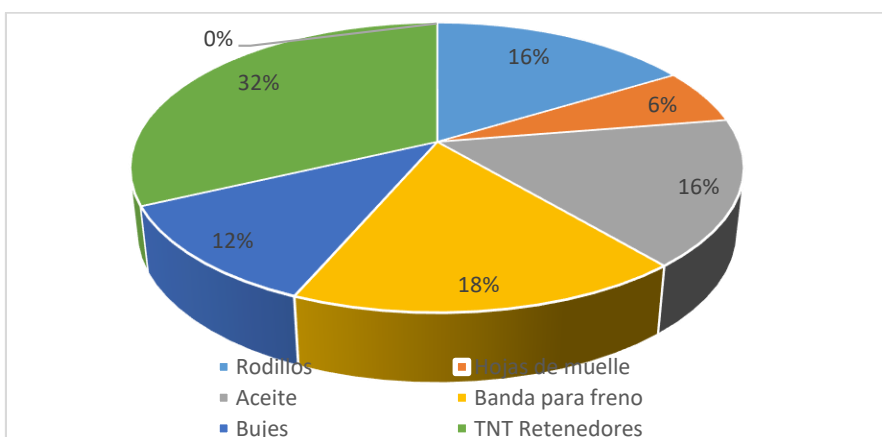
Se pudo establecer que un 37% de los propietarios compra repuestos genéricos y el 63% compra repuestos originales. Información útil que permite a la comercializadora adaptar su inventario y servicios según las preferencias y necesidades específicas de los usuarios. Además, permite entender qué tipo de repuestos son prioritarios, anticipar la demanda de productos específicos y diseñar campañas promocionales centrados en los productos que generan mayor interés en los consumidores.

Pregunta 5. ¿Qué repuesto compra con mayor frecuencia?

Cuadro 5. Repuesto más comprado

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Rodillos	24	16%
Hojas de muelle	9	6%
Aceite	24	16%
Banda para freno	26	18%
Bujes	17	12%
TNT Retenedores	47	32%
Otro ¿Cuál?	0	0%
Total	147	100%

Gráfico 5. Repuesto más comprado



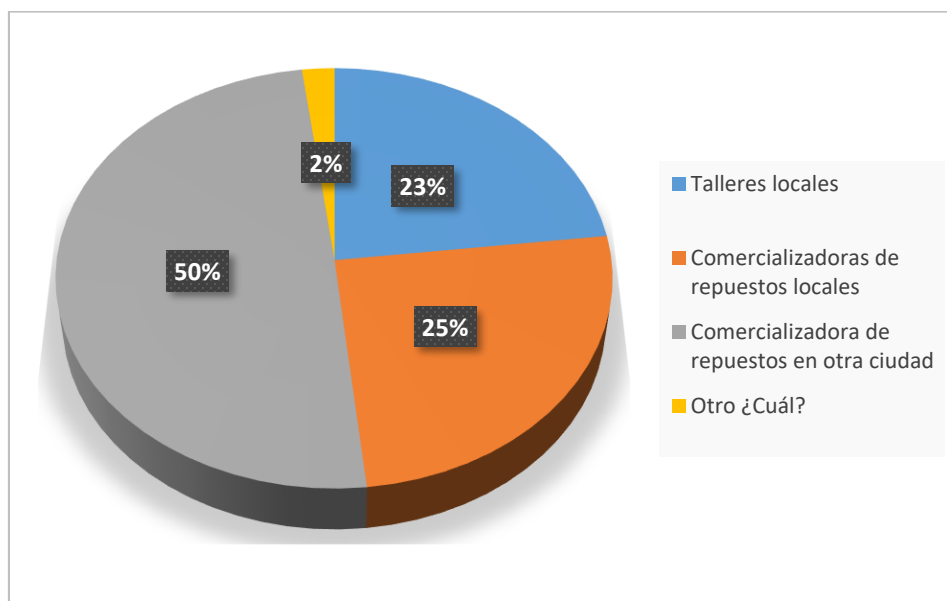
En el siguiente gráfico se puede evidenciar que el repuesto que más compra un 6% de la población son las hojas de muelle, otro 16% compra aceite, un 12% compra bujes, un 18% compra banda para frenos, un 16% compra de rodillo y un 32% compra TNT retenedores. Esta información es de gran utilidad para poder gestionar de manera eficiente las ofertas y el inventario, así como enfocar los esfuerzos de marketing y promoción en aquellos productos que tienen demanda constante.

Pregunta 6 ¿Dónde adquiere los repuestos para su vehículo?

Cuadro 6. Lugar de compra

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Talleres locales	38	26%
Comercializadoras de repuestos locales	40	27%
Comercializadora de repuestos en otra ciudad	66	45%
Otro ¿Cuál?	3	2%
Total	147	100%

Gráfico 6. Lugar de compra



Se pudo establecer que un 23% de la población adquiere sus repuestos por medio de talleres locales, otro 25% acude a comercializadoras de repuestos locales, un 50% los encarga a comercializadoras de otras ciudades, y el 2% restantes acude a otras opciones.

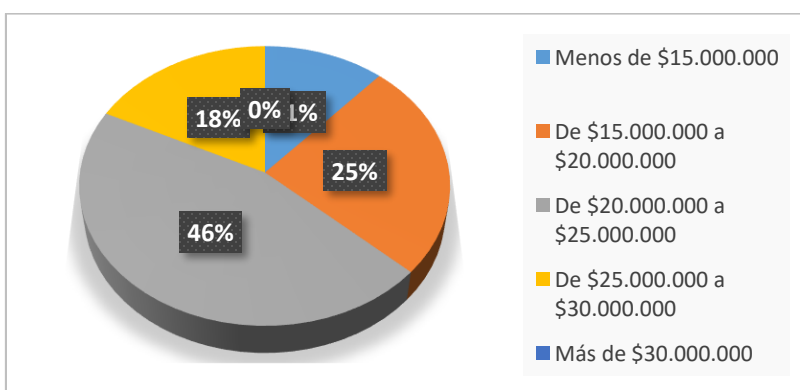
Esta información es de gran utilidad para comprender el entorno competitivo, las preferencias del consumidor y las oportunidades de mejora en el mercado local. Además, permite identificar las áreas donde la comercializadora puede captar mercado al ofrecer una alternativa competitiva frente a los proveedores de otras ciudades y mejorar su presencia y servicios en el entorno local.

Pregunta 7 Aproximadamente. ¿Cuánto invierte anualmente en la compra de repuestos para su vehículo?

Cuadro 7. Inversión anual

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Promedio
Menos de \$15.000.000	17	12%	7.500.000	867.347
De \$15.000.000 a \$20.000.000	37	25%	17.500.000	4.404.762
De \$20.000.000 a \$25.000.000	67	46%	22.500.000	10.255.102
De \$25.000.000 a \$30.000.000	26	18%	27.500.000	4.863.946
Más de \$30.000.000	0	0%	30.000.000	0
Total	147	100%		20.391.156

Gráfico 7. Inversión anual



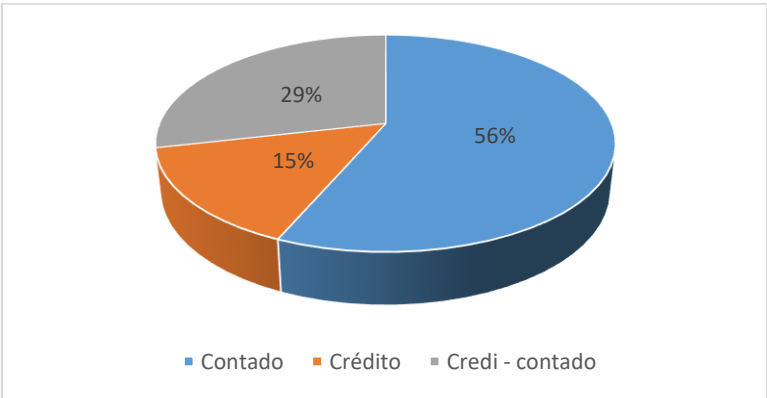
Se pudo establecer que un 12% de la población invierte menos de \$15.000.000 al año; otro 18% invierte entre \$25.000.000 y \$30.000.000; un 25% invierte de \$15.000.000 a \$20.000.000; y el 46% restante invierte de \$20.000.000 a \$25.000.000 al año. Información útil para evaluar la demanda, ajustar estrategias comerciales y de marketing de acuerdo con las expectativas y presupuestos de los clientes. Además, ayuda a ajustar las estrategias de precios y el diseño de programas de fidelización, descuentos o paquetes que se ajusten a los patrones de gasto de los clientes, incentivando así la lealtad y las comprar recurrentes.

Pregunta 8 ¿Cuál es el medio de pago preferido?

Cuadro 8. Medio de pago

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Contado	83	56%
Crédito	22	15%
Credi - contado	42	29%
Total	147	100%

Gráfico 8. Medio de pago



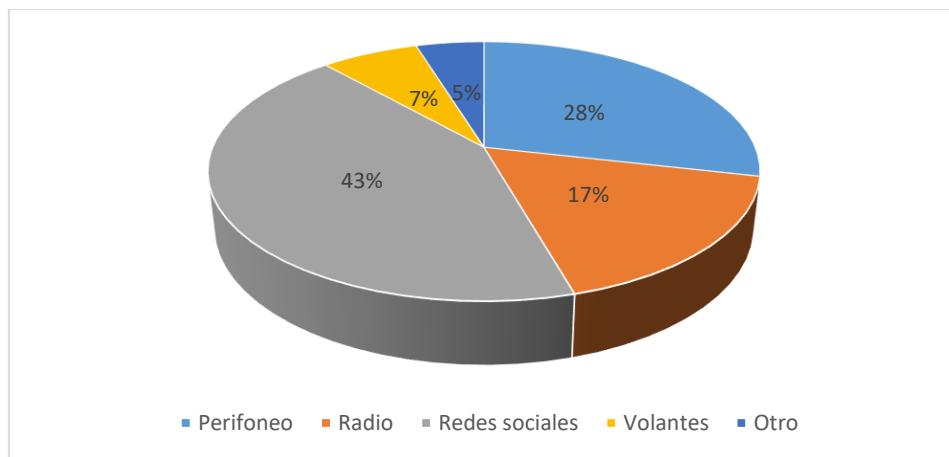
Se pudo establecer que el 56% prefiere el pago de contado, el 15% prefiere el pago a crédito y el 29% restante prefiere el credi contado. Información esencial para adaptar servicios financieros, optimizar procesos, desarrollar estrategias de fidelización y garantizar la seguridad en las transacciones.

Pregunta 9. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría conocer de nuevos servicios?

Cuadro 9. Medio de comunicación

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Perifoneo	42	29%
Radio	25	17%
Redes sociales	63	43%
Volantes	10	7%
Otro	7	5%
Total	147	100%

Gráfico 9. Medio de comunicación



Se observa que un 5% prefiere otros medios de comunicación, otro 7% de la población prefiere los volantes, un 17% prefiere la radio, un 28% tiene preferencia el perifoneo y el

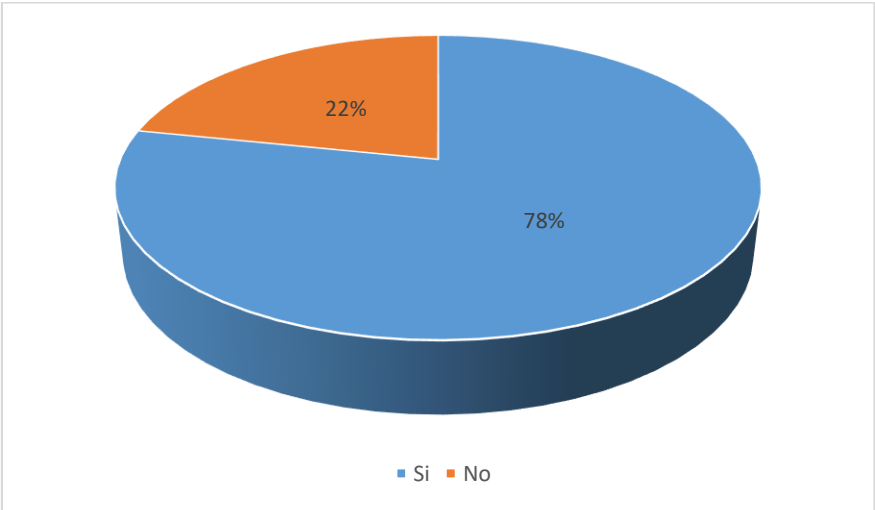
43% restante prefiere por las redes sociales. información útil para personalizar estrategias de marketing y publicidad, optimizar recursos, mejorar la experiencia del cliente y mantenerse al tanto de las tendencias del mercado. Asimismo, permite a la comercializadora asignar presupuestos de manera más efectiva y seleccionar los canales de comunicación que mejor alcancen a su público objetivo, maximizando así el impacto de sus campañas.

Pregunta 10. Si se creara en el municipio de San Martín – Cesar una comercializadora de repuestos de línea mecánica para tracto camiones ¿Estaría dispuesto a comprarle los repuestos para sus vehículos?

Cuadro 10. Disposición de compra

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	115	78%
No	32	22%
Total	147	100%

Gráfico 10. Disposición de compra



Se pudo establecer que un 78% de la población estaría dispuesta a comprar los repuestos para sus vehículos en la comercializadora. Lo que indica que si existe un interés significativo y la disposición para establecer una relación comercial con la comercializadora.

2.3.12 Estimación de la demanda actual. Para la estimación de la demanda actual se tiene en cuenta lo siguiente:

- Población: 5.158 tractocamiones
- 2 veces al año, que corresponde al promedio de frecuencia de compra al año. Dato que se toma de la pregunta N° 3.
- \$20.391.156 promedio ponderado de compra al año. Dado que se toma de la pregunta N° 7.

Por lo tanto, la demanda actual equivale a:

$$5.158 \times 2 = 10.316 \text{ Ventas anuales.}$$

Y se procede a multiplicar el segmento de mercado que corresponde a 5.158, tractocamiones por el promedio ponderado en pesos anual que corresponde a \$20.391.156, es decir que la demanda actual en pesos se estima que sea:

$$5.158 \times \$20.391.156 = \$105.177.582.648$$

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva.

Para estimar la demanda efectiva, se considera la demanda actual de 10.316 ventas anuales, así como el 78% de la población que manifiesta su disposición a adquirir repuestos para sus vehículos a través de la comercializadora. Este dato se obtiene de la pregunta N° 10 y N° 7.

La demanda efectiva se define como:

$$\text{Demanda efectiva} = 10.316 \times 78\% = 8.046 \text{ ventas al año}$$

$$\text{Demanda efectiva} = \$105.177.582.648 \times 78\% = \$82.038.514.465$$

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.

Se realiza una proyección de la demanda actual proyectada y la demanda efectiva proyectada a cinco años, la demanda está estrechamente ligada al crecimiento del sector automotriz en Colombia. Para proyectar esta demanda, se utiliza como criterio el porcentaje de crecimiento del sector automotriz, el cual se estima en un 3,9% para el periodo 2024-2032, según los Informes de Expertos de la Empresa de Investigación de Mercado.²⁵

Cuadro 11. Demanda actual proyectada a 5 años.

AÑO	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA EN UNIDADES.	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA EN PESOS.
1	10.718	\$109.279.508.371
2	11.136	\$113.541.409.198
3	11.571	\$117.969.524.156
4	12.022	\$122.570.335.599
5	12.491	\$127.350.578.687

Cuadro 12. Demanda efectiva proyectada a 5 años.

AÑO	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA EN UNIDADES.	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA EN PESOS.
1	8.360	\$85.238.016.529
2	8.686	\$88.562.299.174
3	9.025	\$92.016.228.842
4	9.377	\$95.604.861.766
5	9.742	\$99.333.451.375

²⁵ MERCADO AUTOMOTRIZ en Colombia, Crecimiento, Informe | 2024-2032 [Anónimo]. Informes de Expertos - Empresa de Investigación de Mercado [página web]. [Consultado el 19, mayo, 2024]. Disponible en Internet: <<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-automotriz-en-colombia>>.

2.4 ANALISIS DE LA OFERTA

Cuadro 13. benchmarking

Variable	Autoparts Bucaramanga	V&M Soluciones Bucaramanga S.A.S.
Ubicación	Bucaramanga, Colombia	Bucaramanga, Colombia
Productos ofertados	Repuestos y accesorios automotrices	Repuestos y accesorios automotrices
Marcas	Distribuidor de múltiples marcas reconocidas	Especializado en repuestos de marcas específicas
Servicios	Venta de repuestos, asesoramiento técnico	Venta de repuestos, mantenimiento y reparación de vehículos
Canales de comunicación	Sitio web, redes sociales, atención telefónica	Sitio web, atención telefónica, presencia en plataformas de venta en línea
Estrategias de publicidad	Publicidad en medios locales, promociones especiales	Publicidad en radio local, descuentos promocionales, participación en ferias automotrices
Fortalezas	Amplio catálogo de marcas y productos, servicio al cliente personalizado	Especialización en marcas específicas, presencia en plataformas de venta en línea

Debilidades	Poca presencia en ventas en línea, limitada estrategia de promoción digital	Menor variedad de marcas y productos, falta de diversificación en estrategias de publicidad
--------------------	---	---

2.5 DESCRIPCION DEL SERVICIO MINIMO VIABLE

2.5.1 Descripción, uso y especificaciones del producto o del servicio.

La comercializadora ofrecerá una amplia gama de repuestos para vehículos pesados, incluyendo el codiciado retenedor de rueda trasera, que ha sido identificado como el artículo de mayor demanda en el mercado. A pesar de la variedad de opciones disponibles, el enfoque se mantiene en proporcionar productos con atributos diferenciadores que satisfagan las necesidades específicas de los clientes. Es importante tener en cuenta que los tipos de retenedoras pueden variar según las necesidades individuales del vehículo o las preferencias del cliente, y que un mismo modelo puede adaptarse a diferentes tipos de vehículos pesado, Sin embargo, según el análisis de mercado realizado, el retenedor de rueda trasera sigue siendo el producto más solicitado, conservando los mismos atributos destacados en el numeral 2.1.1.

2.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia.

Al llevar a cabo la encuesta, se observa que los atributos diferenciadores del servicio propuesto coinciden con los mencionados anteriormente en el punto 2.1.2. Esto permite concluir que dichos atributos son sólidos y competitivos en el mercado.

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION Y DE DISTRIBUCION

La comercializadora de repuestos de línea mecánica para tractocamiones en San Martín, Cesar, utiliza un canal directo de distribución. Se enfoca en identificar el mercado y los clientes potenciales mediante un análisis exhaustivo de las necesidades locales y desarrolla estrategias de marketing que incluyen publicidad y marketing digital. Establece puntos de venta físicos y colabora con talleres mecánicos, priorizando una logística efectiva para asegurar la disponibilidad oportuna de productos. Un equipo capacitado de servicio al cliente se encarga de atender consultas y resolver problemas. Finalmente, implementa un sistema de evaluación continua para mejorar la eficacia y eficiencia de la distribución.

2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS

Se aplicará una estrategia de fijación de precios basada en los costos y gastos totales, más un margen de utilidad adecuado para asegurar que el precio de cada producto esté alineado con la oferta existente en el mercado. Este margen de utilidad será definido en el estudio financiero, una vez que se hallan determinado los costos y gastos totales de la comercializadora, para que el precio del repuesto de referencia no supere al de la competencia.

Es relevante explicar en este ítem que el costo de compra del repuesto de referencia será determinado por el precio de venta en el mercado, menos el margen de contribución; este margen equivale al descuento que los proveedores mayoristas otorgan a los almacenes de repuestos, y dado que cada proveedor maneja sus políticas de ventas, con descuentos variables por volumen o por otro factor, es muy difícil definir exactamente cuál es ese descuento. La autora logró acceder a dos facturas, una de compra al proveedor y otra de venta al cliente final, de un almacén de repuestos competidor (Ver anexo E); con base en ellas se halló un margen de contribución del 27.7% muy superior al que se calculó a partir del análisis del Estado de resultados integral de un almacén similar, al dividir los costos

de ventas entre los ingresos operativos; para este ejercicio se tomó el estado financiero de una empresa de autopartes en Colombia,²⁶ donde el margen de contribución apenas es del 21.18%.

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES

2.8.1 Estrategias de comunicación.

La comercializadora de repuestos de línea mecánica aprovechará su presencia en línea a través de su sitio web y perfiles en redes sociales, como WhatsApp Business, Facebook e Instagram. Para aumentar la visibilidad de los repuestos, se implementará una estrategia integral de marketing y publicidad que incluirá anuncios en canales de televisión local, como RED TV y SOONA TV, así como promociones publicitarias en redes sociales que resaltarán las características el servicio de la comercializadora.

La empresa realizará encuestas de satisfacción a los clientes para mejorar el relacionamiento con ellos atendiendo a sus inquietudes. El personal de la comercializadora proporcionara una asesoría técnica completa independiente de si el cliente compra o no el repuesto.

2.8.2 Presupuesto de comunicación.

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.

Se ha establecido un presupuesto para la promoción del producto, que se ejecutará durante las dos semanas anteriores al lanzamiento y distribución del mismo. Ver anexos B.

²⁶ Repositorio Institucional Universidad EAFIT ::Inicio [página web]. [Consultado el 7, septiembre, 2024]. Disponible en Internet: <<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/5065db74-9451-4745-aa03-104e5ef13c00/content>>.

Cuadro 14. Presupuesto de lanzamiento

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR
anuncios TV	15	\$ 15.000	\$ 225.000
Publicidad en redes sociales WhatsApp Business, Facebook e Instagram.	1	\$ 450.000	\$ 450.000
TOTAL			\$ 675.000

2.8.2.2 Presupuesto de operación.

Para asegurar su permanencia en el mercado, la empresa llevará a cabo estrategias de marketing continuas para atraer a nuevos clientes potenciales. Se implementará una campaña publicitaria sostenida, basada en los siguientes principios fundamentales. Ver anexo E.

Cuadro 15. Presupuesto de operación

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
cuñas de TV	\$ 450.000	\$ 5.400.000
Publicidad en redes sociales	\$ 450.000	\$ 5.400.000
TOTAL	\$ 900.000	\$ 10.800.000

3. ESTUDIO TECNICO

3.1 TIPO DE PROYECTO


El proyecto se enfoca a la comercialización de repuestos para tractocamión de la línea mecánica, mediante un punto físico en el municipio de San Martín, Cesar.

3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.

A continuación, se presentan las fichas técnicas de algunos repuestos de la Líneas de tracción traseras.

Cuadro 16. Ficha técnica del producto mínimo viable

FICHA TÉCNICA	
NOMBRE	Eje trasero
Presentación	

<p>Características</p>	<p>Código del repuesto: TR-EJXT-002</p> <p>Marca compatible: Kenworth, Volvo, Freightliner</p> <p>Material: acero forjado y templado</p> <p>Diámetro: 75 mm</p> <p>Longitud: 1,850 mm</p> <p>Capacidad de carga: 13 toneladas</p> <p>Peso del eje: 98 Kg</p> <p>Tratamiento de superficie: Recubierto resistente a la corrosión</p>
<p>Descripción</p>	<p>El eje trasero es un componente clave en la línea de tracción de un tractocamión, encargado de transmitir la potencia desde el diferencial hasta las ruedas traseras. Fabricado en acero forjado de alta resistencia, está diseñado para soportar cargas pesadas y condiciones extremas de operación, proporcionando durabilidad y eficiencia en la conducción. Este eje es compatible con diversas marcas de tractocamiones y cumple con las normativas internacionales de calidad y seguridad.</p>

Cuadro 17. Ficha técnica del producto mínimo viable “rodillo”

FICHA TÉCNICA	
NOMBRE	Rodillos y pista diferencia trasera
Presentación	
Características	<p>Número de Parte: 098538-64450/64700</p> <p>Diámetro Exterior: 3" 1/2 (8.89 cm)</p> <p>Diámetro Interior: 2" 1/4 (5.71 cm)</p> <p>Espesor: 1" (2.54 cm)</p> <p>Material: Acero templado de alta resistencia</p> <p>Herramienta de Instalación Recomendada: Prensa hidráulica o herramienta especializada para la correcta colocación de los rodillos y la pista en el diferencial.</p>
Descripción	<p>Está diseñado para aplicaciones en sistemas de tracción trasera de vehículos pesados, asegurando una transmisión eficiente de la potencia hacia las ruedas. Fabricado en acero templado, este conjunto ofrece durabilidad y un funcionamiento suave, contribuyendo a mejorar la tracción y la maniobrabilidad del vehículo.</p>

Cuadro 18. Ficha técnica del producto mínimo viable

FICHA TÉCNICA	
NOMBRE	RETENEDORA RUEDA TRASERA
Presentación	
Características	<p style="text-align: center;">Número de parte: 370003A</p> <p style="text-align: center;">Diámetro exterior: 6" 5/16</p> <p style="text-align: center;">Diámetro interior: 4" 3/4</p> <p style="text-align: center;">Espesor: 1" 3/16</p> <p style="text-align: center;">Material: Nitrilo</p> <p style="text-align: center;">Herramienta de instalación recomendada: Rd305</p> <p style="text-align: center;">Sello de baño de aceite de la serie 370000</p>

Descripción	Este retenedor está diseñado para ejes traseros con una capacidad de carga de 18,500 libras. Su construcción robusta y su diseño de laberinto activo ayudan a prevenir daños causados por contaminantes y desgaste. Además, su instalación en la maza se realiza de manera eficiente gracias a sus características de entrada dirigida
-------------	--

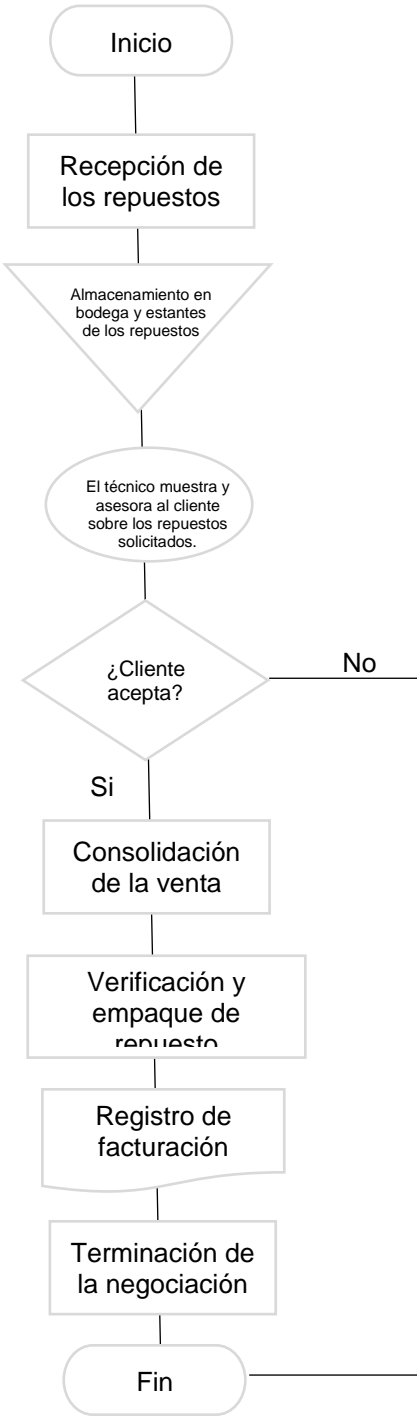
3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave.

Teniendo en cuenta la actividad básica de la empresa Repuestos MIYAL, se describe el proceso a través del cual se ofrecen servicios de comercialización de repuestos, con el propósito de impulsar el desarrollo y mejorar la calidad en el municipio de San Martín, Cesar.

- **Recepción de repuestos:** El proceso comienza con la recepción de los repuestos solicitados por la empresa tras realizar el pedido, asegurando así el abastecimiento necesario para satisfacer las demandas de los clientes y mantener un stock adecuado en el almacén.
- **Revisión e inventario:** Una vez recibida la mercancía, se procede a su revisión para verificar que cumple con los requisitos establecidos por la empresa. Si los repuestos están en conformidad, se ingresan al inventario para su posterior comercialización.
- **Almacenamiento en bodega:** Luego, los repuestos son almacenados de manera adecuada en la bodega de la empresa, optimizando el servicio al conocer la ubicación de cada producto y agilizando los tiempos de entrega.

- Atención al cliente: Cuando los clientes visitan las instalaciones de la empresa, se inicia el proceso de negociación para satisfacer sus necesidades de compra.
- Asesoramiento: Durante la negociación, el vendedor proporciona asesoría al cliente sobre los repuestos requeridos, brindándole información detallada para tomar una decisión informada.
- Cierre de venta: Una vez que el cliente está debidamente asesorado, se procede a concretar la venta de los repuestos necesarios.
- Alistamiento y entrega: Posteriormente, la empresa prepara y entrega los repuestos vendidos al cliente, asegurando una gestión eficiente del proceso de entrega.
- Legalización de la venta: Al momento de la entrega, el administrador, o jefe de ventas, genera la factura correspondiente y la entrega al comprador. Finalmente, el cliente cancela el monto total de los productos adquiridos.

Gráfico 11. Diagrama



3.2.3 Características del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST).

Para el estudio de factibilidad de la comercializadora de repuestos para tractocamiones de la línea mecánica, es esencial tener en cuenta las siguientes características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), que define los estándares y requisitos establecidos en la “Resolución 0312 de 2019 y el decreto 1072 de 2015,²⁷ lo cual incluye:

- Evaluación inicial
- Identificación de peligros; evaluación y valoración de riesgos
- Definición de medidas de prevención y control frente a peligros / riesgos identificados
- Definir la política de SST
- Definir objetivos
- Elaboración del plan anual
- Elaboración de programa de capacitaciones
- Documentar procedimientos e instructivos internos de seguridad y salud en el trabajo
- Documentar matriz de requisitos legales
- Diseñar formatos de inspecciones a las instalaciones, máquinas o equipos
- Elaborar el plan de emergencia
- Diseñar formatos para el reporte y las investigaciones de los incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.
- Definir actividades de medicina del trabajo, prevención y promoción de la salud de conformidad con las prioridades identificadas en el diagnóstico de condiciones de salud y con los peligros/riesgos prioritarios.
- Definir un programa de auditoría interna.

²⁷ RESOLUCIÓN 0312 | CIJUF [Anónimo]. Inicio | CIJUF [página web]. [Consultado el 10, abril, 2024]. Disponible en Internet: <<https://cijuf.org.co/normatividad/resolucion/2019/resolucion-0312.html#:~:text=Define%20los%20est%C3%A1ndares%20del%20Sistema%20de%20Gesti%C3%B3n%20de,-SG-SST%20Archivo%20Resolucion%200312%20de%202019.pdf%203.31%20MB>>.

- Definir indicadores de gestión”

Integrar estas características en nuestro estudio nos permitirá garantizar un ambiente laboral seguro y saludable para nuestros trabajadores.

Para llevar a cabo la implementación del SG-SST, se puede contratar a Yalitzá Rincón Quintero, especialista en gerencia de riesgos laborales SST. Ella posee una vasta experiencia en el sector, y el costo de su servicio es de \$3.800.000, y por la actualización del SG-SST anual será de \$800.000, como se detalla en la cotización adjunta en el Anexo C.

3.2.4 Análisis ambiental.

Para abordar el impacto ambiental, la Comercializadora de Repuestos de Línea Mecánica para Tractocamiones llevará a cabo una evaluación exhaustiva que incluirá el análisis del ciclo de vida de sus operaciones, la creación de una matriz completa de impactos ambientales para identificar áreas críticas de intervención, y la implementación de un programa integral de gestión ambiental. Este enfoque no solo busca mitigar los impactos ambientales, sino también preparar respuestas efectivas ante posibles contingencias ambientales, fortaleciendo así su compromiso con la sostenibilidad y el cumplimiento normativo en San Martín, Cesar.

El costo total de implementación inicial de estas medidas de gestión ambiental será de \$2.800.000. Además, se requerirá un presupuesto anual de \$600.000 para mantener y actualizar continuamente este sistema, asegurando una gestión efectiva y responsable de los impactos ambientales a largo plazo. Esta inversión no solo refuerza la posición ambientalmente responsable de la empresa, sino que también promueve prácticas empresariales sostenibles y competitivas en su sector. como se detalla en la cotización adjunta en el Anexo D.

3.2.5 Recursos clave.

3.2.5.1 Talento humano.

La comercializadora de repuestos mecánicos de la línea mecánica contará con el siguiente personal para su correcto funcionamiento.

Cuadro 19. Nómina de administración y ventas

CARGO	PERFIL	N.º DE PUESTOS
Gerente	Administrativo	1
Contador	Administrativo	1
Auxiliar administrativo contable	Administrativo	1
Vendedor	Comercial	1

3.2.5.2 Infraestructura.

Cuadro 20. Equipo de oficina

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Escritorio	2	Centro de Trabajo Negro Vidrio 145x170.5x88cm
Sillas ergonómicas	2	Silla Ejecutivo Negro Reclinable Ergonómica: 109x50x50 cm, color negro, altura regulable, apoyabrazos y ruedas.
Sillas	2	Silla Darwin: 76x64x67 cm, color negro, sin ajuste de altura, apoyabrazos ni ruedas. Material: polipropileno.
Punto ecológico	1	Set X3, 35L
Archivador	1	El archivador Dali 4 Cajones está fabricado en MDP y tiene un color

		wengue. Sus medidas son 127.5x47.5x45 cm.
Botiquín	1	Primeros auxilios
Kit de señalización	1	10 piezas de polietileno

Cuadro 21. Equipo de cómputo

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Computador todo en uno	2	Todo En Uno Aio Lenovo Ideacentre 3 Ryzen 5 7530u 8gb 512Gb
Impresora multifuncional	2	EPSON Ecotank L4260 Hg-Of - Negro

Cuadro 22. Muebles y enseres

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Estantes en aluminio reforzado	8	Estantería Metálica 5 Niveles 90x175x30 cm Azul Oscuro capacidad: 800 libras (362 kg) por nivel.
Vitrina en vidrio	2	Vitrina horizontal vidrio de 4 líneas 2.00MT de frente con 35 de fondo – VH – V – 200X035

Cuadro 23. Herramientas

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
kit de herramienta	1	Juego De Herramientas Manuales X82 Piezas Kit Multi Usos

3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías.

El producto a comercializar son repuestos mecánicos para tractocamiones, basados en la ficha técnica del producto mínimo viable. Durante el primer año, se dispondrá de un inventario de 4.480 repuestos. Esta información proviene del estudio técnico incluido en

la plantilla financiera, fundamentado en la capacidad utilizada y proyectada. Ver cuadro 24

Cuadro 24. Materiales, insumos o mercancías.

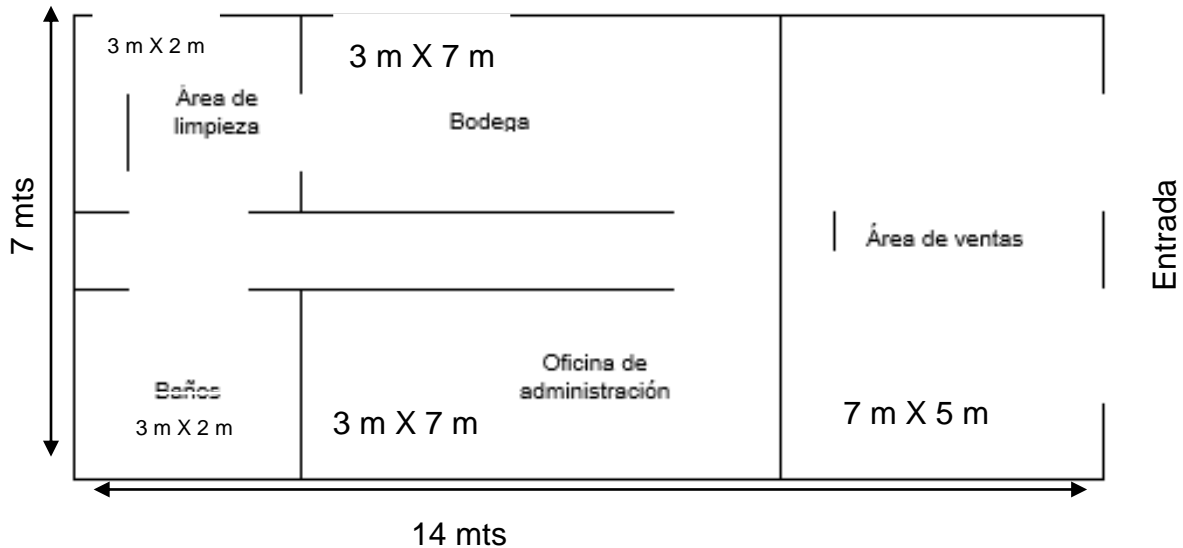
MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR UNIDAD	CANTIDAD AÑO 1
retenedor de rueda trasera	unidad	1,0000	4.480

3.2.6 Distribución de planta.

La distribución de la planta ha sido cuidadosamente planificada para satisfacer las necesidades de la empresa, asegurando una eficiente asignación de recursos y cumpliendo con las especificaciones básicas necesarias para un funcionamiento óptimo.

Con medidas de 7 metros de frente por 14 metros de fondo, para un total de 98 metros cuadrados, la planta se divide en tres áreas principales: área de venta, bodega y oficina de administración. Además, se ha incluido un espacio separado destinado a baños y área de limpieza.

Figura 2. Distribución de la planta.

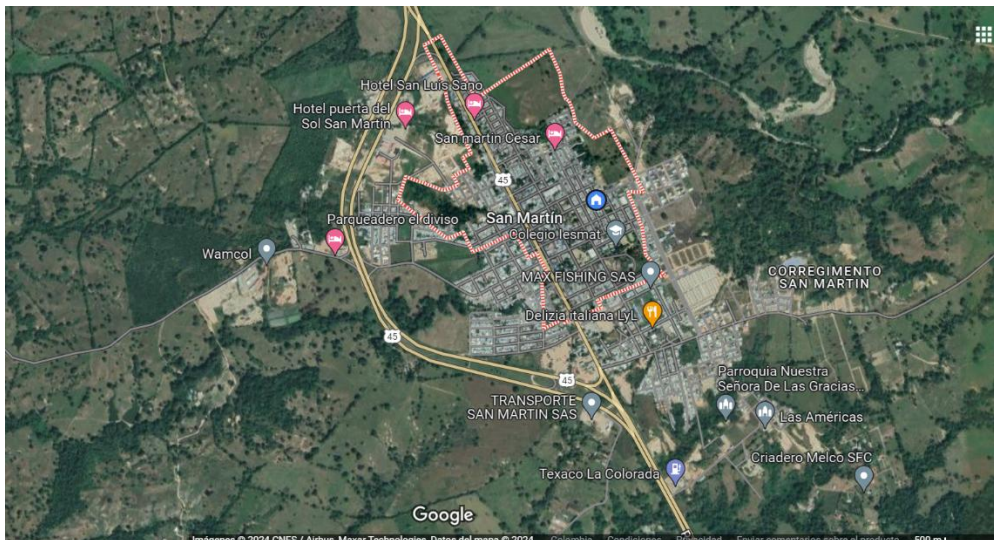


3.2.7 Localización.

3.2.7.1 Macro localización.

Repuestos MIYAL, estará ubicada en el municipio de San Martín, César.

Figura 3. Mapa municipio San Martín, César.



Fuente: Google Maps

3.2.7.2 Micro localización.

La ubicación será en el municipio de San Martín, César en las siguientes alternativas:

- ✓ Ubicación 1: barrio las orquídeas - vía principal
- ✓ Ubicación 2: barrio el bosque
- ✓ Ubicación 3: barrio centro

Método cualitativo

Para determinar la ubicación óptima de la comercializadora de repuestos para la línea mecánica, se lleva a cabo un proceso utilizando el método cualitativo. Los factores a considerar, junto con su respectivo peso de calificación, son los siguientes:

- ✓ Necesidad de remodelación: (15%)
- ✓ Área disponible: (25%)
- ✓ Zona de parqueo: (20%)
- ✓ Canon de arrendamiento: (10%)
- ✓ Facilidad de acceso para los clientes: (30%)

La calificación se realiza en una escala del 0 al 5, donde 0 representa un peso bajo y 5 un peso alto. A continuación, se presenta la tabla con los resultados obtenidos.

Cuadro 25. Micro localización – métodos cualitativos.

FACTOR	PESO	CALIFICACIÓN		
		UBICACIÓN 1	UBICACIÓN 2	UBICACIÓN 3
Necesidad de remodelación	15%	9,00	8,00	8,00
Área disponible	25%	7,00	7,00	6,00
Zona de parqueo	20%	8,00	6,00	7,00
Canon de arrendamiento	10%	8,00	6,00	6,00
Facilidad de acceso para clientes	30%	9,00	6,00	7,00
TOTALES	100%	8,20	6,55	6,80

Basándose en los resultados obtenidos, se determinó que la ubicación ideal para la operación de la comercializadora de repuestos es en el Municipio de San Martín - Cesar, específicamente en la dirección carrera 7 N 3-17, barrio Las Orquídeas, sobre la vía

principal. Esta ubicación cumple de manera favorable con los factores propuestos para el análisis y evaluación del lugar.

3.2.8 Control de calidad.

La comercializadora de repuestos de la línea mecánica de tractocamión involucra una serie de procesos y prácticas destinadas a garantizar que los productos comercializados cumplan con los estándares establecidos y satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes. Se implementan medidas de control de calidad en el negocio, algunas de las cuales incluyen:

- La verificación de la calidad y especificaciones de los repuestos al momento de recibirlos de los proveedores.
- La realización de pruebas de calidad para asegurar su funcionalidad, durabilidad y rendimiento.
- El mantenimiento de un control preciso del inventario para evitar la venta de productos defectuosos o desactualizados.
- La capacitación adecuada al personal sobre los estándares de calidad y los procedimientos de control de calidad.
- La recopilación y análisis de comentarios y quejas de los clientes para identificar áreas de mejora en los productos y servicios ofrecidos.
- El aseguramiento de que todos los repuestos cumplan con las normativas y regulaciones aplicables en cuanto a seguridad y calidad.

Se implementará un riguroso control de calidad en todos los aspectos de la operación de la comercializadora de repuestos para garantizar la satisfacción del cliente, la reputación de la empresa y el cumplimiento de los estándares de la industria.

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio.

La capacidad total diseñada se define como la máxima capacidad que la empresa puede alcanzar sin que se vea afectado el tiempo básico de ventas.

En este sentido, se requiere la presencia de dos vendedores durante una jornada laboral de 8 horas cada uno. Para realizar este cálculo, se considera los siguientes datos:

Cuadro 26. Capacidad diseñada.

CAPACIDAD DISEÑADA PARA EMPRESA DE SERVICIO	
Días/año	365
Jornadas	1
Vendedor	1
Horas/año	2.920
Tiempo de ciclo/hora	0,35
Servicios /año – unidades / año	8.342

En el cuadro 26, La capacidad diseñada muestra que, con una jornada de 8 horas de trabajo y un vendedor, la empresa opera 365 días al año, acumulando 2.920 horas anuales de trabajo. Cada servicio tiene un tiempo de ciclo de 0,35 horas, lo que permite atender a 8.342 clientes al año. Dado que cada cliente requiere al menos un repuesto, en la cual la empresa puede suministrar un mínimo de 8.342 repuestos anualmente, reflejando una capacidad significativa para satisfacer la demanda de servicios y repuestos en el sector.

3.3.2 Capacidad instalada.

Para calcular la capacidad total instalada, se proyecta trabajar durante 297 días laborables al año, empleando a un vendedor. Se establece un horario de trabajo de 8

horas diarias, en un solo turno que abarca desde las 8:00 a.m. hasta las 12:00 p.m., y luego desde las 2:00 p.m. hasta las 6:00p.m.

Cuadro 27. Capacidad instalada

CAPACIDAD DISEÑADA PARA EMPRESA DE SERVICIO	
Días/año	297
Jornadas	1
Vendedor	1
Horas/año	2.376
Tiempo de ciclo/hora	0,35
Servicios /año – unidades / año	6.788

En el cuadro 27, la capacidad instalada muestra que la empresa opera 297 días al año, con jornadas de 8 horas de trabajo y un vendedor, acumulando un total de 2.376 horas anuales de trabajo. El tiempo de ciclo para atender a un cliente es de 0,35 horas, lo que permitiría ofrecer 6.788 servicios al año. Esto implica que, en promedio, cada vendedor podría atender a un cliente en 0,35 horas, es decir, cada cliente requiere media hora y cinco minutos de atención. Dado que cada cliente atendido equivale a un mínimo de un repuesto, la empresa puede proporcionar 6.788 repuestos al año, asegurando así la capacidad de satisfacer las necesidades de los clientes de manera eficiente y efectiva.

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.

La comercializadora de repuestos de línea mecánica para tractocamión determina su capacidad utilizada como la capacidad efectiva de ventas con la que inicia sus operaciones. La utilización durante las jornadas de atención determina la capacidad instalada, la cual está alineada con las instalaciones de la empresa. Se estima que la comercializadora operará con una capacidad utilizada inicial del 66%, aumentando un 2% anualmente hasta el quinto año. Además, se proyecta un crecimiento del 3.9% para el periodo 2024-2032 según los Informes de Expertos de la Empresa de Investigación de Mercado, detallados en el numeral 2.3.14 y mostrados en el cuadro 28.

Cuadro 28. Capacidad utilizada y proyectada en unidades.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad diseñada	8.342				
Capacidad instalada	6.788	6.788	6.788	6.788	6.788
Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada	66%	68%	70%	72%	74%
Capacidad utilizada y proyectada	4.480	4.616	4.752	4.887	5.023
Porcentaje de Participación en el mercado	41,80%	41,45%	41,07%	40,65%	40,21%

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCION

La empresa será constituida como una sociedad por acciones simplificada (SAS), regulada por la Ley 1258 del 05 de diciembre de 2008²⁸, mediante un documento privado que será inscrito en el Registro Mercantil. Esta decisión ha generado diversas ventajas tanto en términos económicos como administrativos.

- La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) ofrece a los socios la ventaja de limitar su responsabilidad, protegiendo así sus bienes personales en caso de deudas u obligaciones empresariales.
- Se destaca por su proceso simplificado de constitución, lo que facilita el inicio de operaciones y reduce la carga administrativa en comparación con otros tipos de sociedades.
- La opción de establecer una SAS con un solo socio proporciona flexibilidad a emprendedores o empresarios que desean mantener el control total sobre la empresa.
- Ofrecen mayor flexibilidad en la toma de decisiones y en la estructuración interna, lo que permite adaptarse a las necesidades específicas del negocio sin requerir trámites complejos.
- Asegura una clara separación entre el patrimonio empresarial y el personal, brindando seguridad a los socios y protegiendo sus activos personales en caso de contingencias empresariales.

²⁸ Cámara de Comercio Honda, Guaduas y Norte del Tolima – Cámara de Comercio [página web]. [Consultado el 13, abril, 2024]. Disponible en Internet: <<https://camarahonda.org.co/wp-content/uploads/2021/09/GUIA-8-CONSTITUCION-DE-SOCIEDAD-POR-ACCIONES-SIMPLIFICADA.pdf>>.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión.

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes en el sector del transporte, ofreciendo un servicio de calidad y una amplia gama de repuestos de calidad a través de la mejora continua. Nos comprometemos a proporcionar un servicio excepcional y una experiencia de compra sin complicaciones, respaldados por un equipo dedicado y apasionado por la industria del transporte.

4.2.2 Visión.

Nuestra meta es convertirnos en el proveedor más competitivo y reconocido de la región para el año 2.029, en la comercialización de repuestos para tractocamiones. Nos distinguiremos por nuestra innovación tecnológica, excelencia en el servicio al cliente y compromiso con la calidad. Buscamos ser reconocidos por nuestra confiabilidad, amplia variedad de productos y capacidad para adaptarnos ágilmente a las necesidades cambiantes del mercado.

4.2.3 Valores corporativos.

Para alcanzar los objetivos y metas establecidos por la empresa, se requiere que la actividad se fundamente en sólidos principios y valores. Estos actúan como pilares fundamentales que orientan las acciones y decisiones de la empresa, asegurando coherencia, ética y responsabilidad en todas las áreas de su operación. Por lo tanto, es necesario que todas las actividades, estrategias y procesos estén alineados con estos principios y valores para garantizar el logro efectivo de los objetivos empresariales:

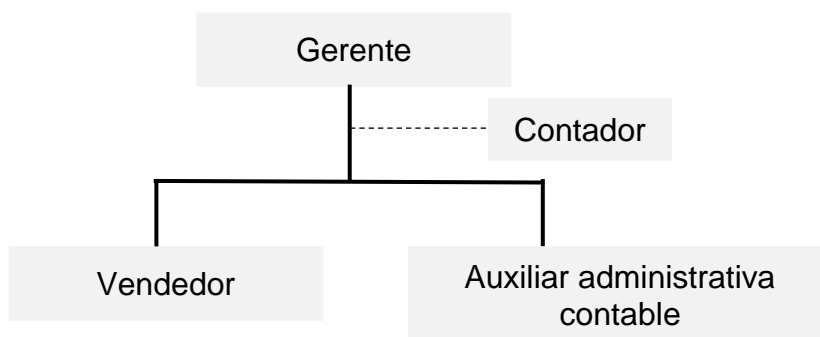
- **Calidad:** La empresa se compromete con la excelencia en la calidad de los repuestos ofrecidos, asegurando su durabilidad y desempeño óptimo.

- **Confianza:** Se establecen relaciones sólidas y transparentes con clientes, proveedores y colaboradores, generando confianza en la marca y los productos.
- **Innovación:** Se fomenta la creatividad y la mejora continua en el desarrollo de nuevos productos y servicios, manteniéndose a la vanguardia en tecnología y soluciones para el sector.
- **Responsabilidad:** La empresa cumple con todas las normativas y regulaciones aplicables, además de comprometerse con la responsabilidad social y ambiental en todas sus operaciones.

4.2.4 Organigrama.

El organigrama se estructura con base en el personal necesario y adecuado para satisfacer las demandas de la empresa. Cada miembro del equipo desempeña un rol esencial, aportando su experiencia y compromiso para alcanzar los objetivos y mantener la excelencia en todas las etapas del proceso.

Figura 4. Organigrama



Fuente: Elaboración propia.

4.2.5 Asignación salarial.

Cuadro 29. Asignación salarial

CARGO	SUELDO	SUBSIDIO TRANSPORTE	ÁREA	TIPO DE CONTRATO
Gerente	\$1.700.000	\$162.000	Administrativa	Indefinido
Auxiliar administrativo contable	\$1.300.000	\$162.000	Administrativa	Fijo
Contador	\$600.000		Administrativa	A obra labor
Vendedor	\$1.300.000	\$162.000	Comercial	Fijo

Cuadro 30. Base de liquidación de nómina

CONCEPTO	PORCENTAJE
Cesantías	8,333%
Intereses a las cesantías	1,000%
Prima de servicios	8,333%
Vacaciones	4,167%
Salud	8,500%
Pensión	12,000%
ARL	0,500%
Caja de compensación	4,000%
Dotación	5,000%

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSION FIJA Y DIFERIDA

5.1.1 Inversión fija.

La inversión fija de la comercializadora de repuestos de línea mecánica para tractocamiones incluye equipos de oficina, equipos de cómputo, maquinaria, muebles y enseres, así como herramientas. Estos activos son esenciales para el funcionamiento eficiente y efectivo de la empresa. Ver anexos E.

Cuadro 31. Equipo de oficina

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
escritorio	2	\$ 339.900	\$ 679.800	\$ 123.200	\$ 63.800
Sillas ergonómicas	2	\$ 309.900	\$ 619.800	\$ 112.364	\$ 57.980
sillas	2	\$ 99.900	\$ 199.800	\$ 36.000	\$ 19.800
punto ecológico	1	\$ 277.000	\$ 277.000	\$ 44.320	\$ 55.400
archivador	1	\$ 579.900	\$ 579.900	\$ 96.784	\$ 95.980
botiquín	1	\$ 149.900	\$ 149.900	\$ 23.984	\$ 29.980
kit de señalización	1	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 6.400	\$ 8.000
TOTALES			\$ 2.546.200	\$ 443.052	\$ 330.940

Cuadro 32. Equipo de cómputo y comunicación

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
computador todo en uno	2	\$ 1.799.000	\$ 3.598.000	\$ 647.640	\$ 359.800
impresora multifuncional	2	\$ 1.299.000	\$ 2.598.000	\$ 467.640	\$ 259.800
TOTALES			\$ 6.196.000	\$ 1.115.280	\$ 619.600

Cuadro 33. Muebles y enseres operativos o de producción

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Estantes en aluminio reforzado	8	\$ 169.900	\$ 1.359.200	\$ 207.872	\$ 319.840
vitrina de vidrio	2	\$ 788.885	\$ 1.577.770	\$ 275.554	\$ 200.000
TOTALES			\$ 2.936.970	\$ 483.426	\$ 519.840

Cuadro 34. Herramientas

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
kit de herramienta	1	\$ 104.405	\$ 104.405	\$ 16.705	\$ 20.881
TOTALES			\$ 104.405	\$ 16.705	\$ 20.881

Cuadro 35. Inversión fija

ACTIVO	VALOR TOTAL
Equipo de oficina	\$ 2.546.200
Equipo de computación y comunicación	\$ 6.196.000
Maquinaria y equipo	\$ 0
Terreno	\$ 0
Construcciones y edificaciones	\$ 0
Muebles y enseres operativos	\$ 2.936.970
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 104.405
Inventario de mercancía	
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 11.783.575

5.1.2 Inversión diferida.

Las inversiones iniciales necesarias para el lanzamiento de la comercializadora de repuestos de la línea mecánica para tractocamiones, tales como la publicidad, los registros, y el diseño del SG-SST, entre otras, deben ser pagadas por adelantado.

Cuadro 36. Inversión diferida

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	\$ 2.900.000
Licencia de funcionamiento	\$ 0
Registro sanitario	\$ 0
Escritura de Constitución	\$ 150.000
Registro de libros y documentos	\$ 80.000
Estudio impacto ambiental	\$ 3.800.000
Diseño del SG-SST	\$ 2.800.000
Otro software	\$ 0
Software contable	\$ 0
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 800.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 675.000
Diseño de identidad corporativa	\$ 150.000
Diseño del sitio web	\$ 0
Diseño de tienda virtual	\$ 0
Patentes	\$ 0
Registro de marca	\$ 0
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 11.355.000
Amortización anual	\$ 2.271.000
Amortización mensual	\$ 189.250

5.2 COSTOS Y GASTOS

Incluye los costos vinculados a la comercializadora de repuestos de la línea mecánica para tractocamiones, abarcando tanto los recursos necesarios para la comercialización de los repuestos como los gastos administrativos indispensables para el funcionamiento general del proyecto.

5.2.1 Costos de comercialización.

Cuadro 37. Prorratio entre costos y gastos

RUBRO	PORCENTAJE COSTO	PORCENTAJE GAV	VALOR MES
Arriendo	100%	0%	\$ 700.000
Acueducto	100%	0%	\$ 25.000
Energía	100%	0%	\$ 200.000
Gas	0%	100%	\$ 0
Teléfono	0%	100%	\$ 0
Depreciación Construcciones y edificaciones	100%	0%	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	100%	0%	\$ 50.000
Internet	100%	0%	\$ 70.000
Seguros	100%	0%	\$ 120.000

5.2.1.1 Costos fijos.

Cuadro 38. Costos fijos

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Arriendo	\$ 700.000	\$ 8.400.000
Seguros	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Teléfono	\$ 0	\$ 0
Internet	\$ 70.000	\$ 840.000
Acueducto	\$ 0	\$ 0
Energía	\$ 0	\$ 0
Jefe de producción (MOI)	\$ 0	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	\$ 50.000	\$ 600.000
Depreciación operativa	\$ 41.678	\$ 500.131
Otro	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 981.678	\$ 11.780.131

5.2.1.2 Costos variables.

* De acuerdo con la estrategia de precios, se determinó que ese sería el costo de compra.

Cuadro 39. Insumo y/o materias primas

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD AÑO 1	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
retenedor de rueda trasera	unidad	4.480	\$ 42.721	\$ 191.393.498
COSTO TOTAL ISNUMOS O MATERIA PRIMA				\$ 191.393.498

Cuadro 40. Costos variables

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
MOD	\$ 0	\$ 0
Materiales directos	\$ 15.949.458	\$ 191.393.498
Materiales indirectos	\$ 0	\$ 0
Acueducto	\$ 25.000	\$ 300.000
Energía	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Gas	\$ 0	\$ 0
Asesor técnico	\$ 0	\$ 0
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 12.672	\$ 152.069
Otro	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 16.187.131	\$ 194.245.566

5.2.1.3 Costos totales.

Cuadro 41. Costos totales

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
COSTOS FIJOS	\$ 981.678	\$ 11.780.131
COSTOS VARIABLES	\$ 16.187.131	\$ 194.245.566
TOTALES	\$ 17.168.808	\$ 206.025.697

5.2.2 Gastos de administración y ventas.

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas.

Cuadro 42. Nomina administrativa

CARGO	PORCENTAJE	Gerente	Auxiliar contable administrativo
SUELDO		\$ 1.700.000	\$ 1.300.000
SUB.TRANSP		\$ 162.000	\$ 162.000
Cesantías	8,333%	\$ 155.160	\$ 121.828
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 18.620	\$ 14.620
Prima de servicios	8,333%	\$ 155.160	\$ 121.828
Vacaciones	4,167%	\$ 77.580	\$ 60.914
Salud	8,500%	\$ 144.500	\$ 110.500
Pensión	12,000%	\$ 204.000	\$ 156.000
ARL	0,500%	\$ 8.500	\$ 6.500
SENA	0,000%	\$ 0	\$ 0
ICBF	0,000%	\$ 0	\$ 0
Caja de compensación	4,000%	\$ 68.000	\$ 52.000
Dotación	5,000%	\$ 85.000	\$ 65.000
SALARIO REAL		\$ 2.778.521	\$ 2.171.191
Nº DE PUESTOS		1	1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 59.396.548	\$ 33.342.254	\$ 26.054.294

Cuadro 43. Gastos fijos de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nómina administrativa	\$ 4.949.712	\$ 59.396.548
jefe de ventas	\$ 0	\$ 0
Arriendo	\$ 0	\$ 0
Acueducto	\$ 0	\$ 0
Energía	\$ 0	\$ 0
Gas	\$ 0	\$ 0
Teléfono	\$ 0	\$ 0
Internet	\$ 0	\$ 0
Administración redes sociales	\$ 0	\$ 0
Mantenimiento del sitio web o tienda virtual	\$ 0	\$ 0
Nombre de dominio	\$ 0	\$ 0
Hosting o servidor	\$ 0	\$ 0
Certificado de seguridad (SSL)	\$ 0	\$ 0
Licencias tecnológicas	\$ 0	\$ 0

Seguros	\$ 0	\$ 0
Publicidad operativa	\$ 900.000	\$ 10.800.000
Contador	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Asesoría SG-SST	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Papelería	\$ 50.000	\$ 600.000
Cafetería	\$ 0	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	\$ 0	\$ 0
Matrícula mercantil	\$ 8.833	\$ 106.000
Amortización de diferidos	\$ 189.250	\$ 2.271.000
Depreciaciones administrativas	\$ 129.861	\$ 1.558.332
TOTALES	\$ 7.027.657	\$ 84.331.880

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas.

Cuadro 44. Nómina de ventas

CARGO	PORCENTAJE	vendedor
SUELDO		\$ 1.300.000
SUB.TRANSP		\$ 162.000
Cesantías	8,333%	\$ 121.828
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 14.620
Prima de servicios	8,333%	\$ 121.828
Vacaciones	4,167%	\$ 60.914
Salud	8,500%	\$ 110.500
Pensión	12,000%	\$ 156.000
ARL	0,500%	\$ 6.500
SENA	0,000%	\$ 0
ICBF	0,000%	\$ 0
Caja de compensación	4,000%	\$ 52.000
Dotación	5,000%	\$ 65.000
SALARIO REAL		\$ 2.171.191
Nº DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 26.054.294	\$ 26.054.294

Cuadro 45. Gastos variables de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos de representación	\$ 0	\$ 0
Nómina de ventas	\$ 2.171.191	\$ 26.054.294
Comisiones de ventas	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 2.171.191	\$ 26.054.294

5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas.

Cuadro 46. Total, gastos de administración y ventas.

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos fijos	\$ 7.027.657	\$ 84.331.880
Gastos variables	\$ 2.171.191	\$ 26.054.294
Total	\$ 9.198.848	\$ 110.386.173

5.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo necesario para iniciar la comercializadora de repuestos de la línea mecánica para tractocamiones se ha detallado, y para su financiación se ha solicitado un crédito con el Banco Caja Social.

5.3.1 Periodo capital de trabajo.

Para garantizar el funcionamiento de la comercializadora de repuestos de la línea mecánica para tractocamiones, se contará con un período de capital de trabajo de 4 mes, garantizando la disponibilidad de efectivo necesario para operar sin contratiempos.

5.3.2 Estructura del crédito.

Se solicitará un crédito de libre inversión en el Banco Caja Social por un monto de \$12.000.000, con el fin de apalancar la creación y operación de su empresa. El préstamo se estructurará con una tasa de interés mensual del 1,18% (equivalente a una tasa anual del 15,12%, ver anexo G) y será amortizado en un plazo de 60 meses. La cuota mensual resultante será de \$280.215, lo que le permitirá financiar las necesidades de inversión inicial de la Comercializadora de Repuestos Línea Mecánica para Tractocamión en San Martín, Cesar, con condiciones favorables para su flujo de caja.

Cuadro 47. Estructura del crédito

Préstamo	\$ 12.000.000	Interés mensual	1,18%
Periodo	60	Valor cuota mensual	280.215

5.3.2.1 Amortización del crédito.

Cuadro 48. Amortización del crédito

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
1	\$ 138.615	\$ 141.600	\$ 280.215	\$ 11.861.385
2	\$ 140.251	\$ 139.964	\$ 280.215	\$ 11.721.134
3	\$ 141.906	\$ 138.309	\$ 280.215	\$ 11.579.228
4	\$ 143.580	\$ 136.635	\$ 280.215	\$ 11.435.648
5	\$ 145.274	\$ 134.941	\$ 280.215	\$ 11.290.374
6	\$ 146.989	\$ 133.226	\$ 280.215	\$ 11.143.385
7	\$ 148.723	\$ 131.492	\$ 280.215	\$ 10.994.662
8	\$ 150.478	\$ 129.737	\$ 280.215	\$ 10.844.184
9	\$ 152.254	\$ 127.961	\$ 280.215	\$ 10.691.930
10	\$ 154.050	\$ 126.165	\$ 280.215	\$ 10.537.880
11	\$ 155.868	\$ 124.347	\$ 280.215	\$ 10.382.012
12	\$ 157.707	\$ 122.508	\$ 280.215	\$ 10.224.305
	\$ 1.775.695	\$ 1.586.885	\$ 3.362.580	
13	\$ 159.568	\$ 120.647	\$ 280.215	\$ 10.064.737
14	\$ 161.451	\$ 118.764	\$ 280.215	\$ 9.903.286
15	\$ 163.356	\$ 116.859	\$ 280.215	\$ 9.739.930
16	\$ 165.284	\$ 114.931	\$ 280.215	\$ 9.574.646

17	\$ 167.234	\$ 112.981	\$ 280.215	\$ 9.407.412
18	\$ 169.208	\$ 111.007	\$ 280.215	\$ 9.238.204
19	\$ 171.204	\$ 109.011	\$ 280.215	\$ 9.067.000
20	\$ 173.224	\$ 106.991	\$ 280.215	\$ 8.893.776
21	\$ 175.268	\$ 104.947	\$ 280.215	\$ 8.718.508
22	\$ 177.337	\$ 102.878	\$ 280.215	\$ 8.541.171
23	\$ 179.429	\$ 100.786	\$ 280.215	\$ 8.361.742
24	\$ 181.546	\$ 98.669	\$ 280.215	\$ 8.180.196
	\$ 2.044.109	\$ 1.318.471	\$ 3.362.580	
25	\$ 183.689	\$ 96.526	\$ 280.215	\$ 7.996.507
26	\$ 185.856	\$ 94.359	\$ 280.215	\$ 7.810.651
27	\$ 188.049	\$ 92.166	\$ 280.215	\$ 7.622.602
28	\$ 190.268	\$ 89.947	\$ 280.215	\$ 7.432.334
29	\$ 192.513	\$ 87.702	\$ 280.215	\$ 7.239.821
30	\$ 194.785	\$ 85.430	\$ 280.215	\$ 7.045.036
31	\$ 197.084	\$ 83.131	\$ 280.215	\$ 6.847.952
32	\$ 199.409	\$ 80.806	\$ 280.215	\$ 6.648.543
33	\$ 201.762	\$ 78.453	\$ 280.215	\$ 6.446.781
34	\$ 204.143	\$ 76.072	\$ 280.215	\$ 6.242.638
35	\$ 206.552	\$ 73.663	\$ 280.215	\$ 6.036.086
36	\$ 208.989	\$ 71.226	\$ 280.215	\$ 5.827.097
	\$ 2.353.099	\$ 1.009.481	\$ 3.362.580	
37	\$ 211.455	\$ 68.760	\$ 280.215	\$ 5.615.642
38	\$ 213.950	\$ 66.265	\$ 280.215	\$ 5.401.692
39	\$ 216.475	\$ 63.740	\$ 280.215	\$ 5.185.217
40	\$ 219.029	\$ 61.186	\$ 280.215	\$ 4.966.188
41	\$ 221.614	\$ 58.601	\$ 280.215	\$ 4.744.574
42	\$ 224.229	\$ 55.986	\$ 280.215	\$ 4.520.345
43	\$ 226.875	\$ 53.340	\$ 280.215	\$ 4.293.470
44	\$ 229.552	\$ 50.663	\$ 280.215	\$ 4.063.918
45	\$ 232.261	\$ 47.954	\$ 280.215	\$ 3.831.657
46	\$ 235.001	\$ 45.214	\$ 280.215	\$ 3.596.656
47	\$ 237.774	\$ 42.441	\$ 280.215	\$ 3.358.882
48	\$ 240.580	\$ 39.635	\$ 280.215	\$ 3.118.302
	\$ 2.708.795	\$ 653.785	\$ 3.362.580	
49	\$ 243.419	\$ 36.796	\$ 280.215	\$ 2.874.883
50	\$ 246.291	\$ 33.924	\$ 280.215	\$ 2.628.592
51	\$ 249.198	\$ 31.017	\$ 280.215	\$ 2.379.394
52	\$ 252.138	\$ 28.077	\$ 280.215	\$ 2.127.256
53	\$ 255.113	\$ 25.102	\$ 280.215	\$ 1.872.143
54	\$ 258.124	\$ 22.091	\$ 280.215	\$ 1.614.019
55	\$ 261.170	\$ 19.045	\$ 280.215	\$ 1.352.849
56	\$ 264.251	\$ 15.964	\$ 280.215	\$ 1.088.598
57	\$ 267.370	\$ 12.845	\$ 280.215	\$ 821.228

58	\$ 270.525	\$ 9.690	\$ 280.215	\$ 550.703
59	\$ 273.717	\$ 6.498	\$ 280.215	\$ 276.986
60	\$ 276.947	\$ 3.268	\$ 280.215	\$ 0
	\$ 3.118.263	\$ 244.317	\$ 3.362.580	
	12.000.000			

5.3.2.2 Gastos financieros.

5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.

Cuadro 49. Capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR
Costos totales de producción	\$ 68.675.232
Gastos de administración y ventas	\$ 36.795.391
Gastos financieros	\$ 556.508
Menos Depreciaciones	-\$ 686.154
Menos Amortización diferidos	-\$ 757.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 104.583.977

5.4 INVERSION TOTAL

Se propondría una estrategia de alianzas estratégicas con proveedores clave del sector de repuestos para tractocamiones, con el fin de atraer nuevos socios para la comercializadora. El enfoque se basa en contactar fabricantes y distribuidores de piezas reconocidos, presentando un plan de negocio que resalte las oportunidades de crecimiento en el mercado local de San Martín, Cesar. Se planteará una propuesta de inversión conjunta, en la que los socios no solo aporten capital, sino también productos, precios preferenciales y exclusividad en ciertas líneas de repuestos, beneficiando a ambas partes.

La estrategia incluye la organización de reuniones comerciales para establecer acuerdos donde los nuevos socios aporten capital inicial, mientras que la comercializadora les ofrecerá participación en las utilidades, mejores condiciones de compra y distribución exclusiva en el municipio. De esta forma, se buscará fortalecer la oferta de la empresa y facilitar el crecimiento del proveedor en un mercado estratégico, creando una relación mutuamente beneficiosa que impulse el desarrollo de la comercializadora y de sus socios estratégicos.

Cuadro 50. Inversión total

CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	\$ 11.783.575
Inversión diferida	\$ 11.355.000
Inversión capital de trabajo	\$ 104.583.977
INVERSIÓN TOTAL	\$ 127.722.552

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

Para atraer a una persona natural que invierta en el proyecto de la comercializadora de repuestos para tractocamiones, se implementarán dos estrategias complementarias. Primero, se identificará a empresarios del sector transporte, propietarios de talleres y personas interesadas en negocios rentables. A estos potenciales inversionistas se les presentará el proyecto destacando datos clave, como la demanda local de repuestos, que supera los \$105 mil millones anuales, y la disposición del 78% de los clientes para comprar en una comercializadora local. Se explicará que la inversión inicial requerida es de \$127.722.552 millones, respaldada por proyecciones de ventas de 8.046 unidades anuales y un crecimiento del sector automotriz del 3,9% anual. Para captar su interés, se les ofrecerán beneficios atractivos, como un retorno competitivo, participación en las ganancias y la posibilidad de influir en decisiones estratégicas del negocio. Simultáneamente, se promoverá el proyecto mediante redes sociales y eventos locales, buscando generar interés entre empresarios y otros posibles inversionistas de la región.

Además, se organizarán reuniones personalizadas donde se presentará el proyecto de manera profesional, transparente y con cifras claras que respalden su viabilidad. Durante estas reuniones, se destacará el compromiso con la calidad del servicio, la disponibilidad inmediata de productos y el potencial de expansión del negocio.

Estas estrategias combinadas buscan garantizar que el inversionista perciba el proyecto como una oportunidad sólida y rentable, logrando establecer acuerdos formales que beneficien a ambas partes y aseguren el éxito de la comercializadora.

Cuadro 51. Estructura de capital

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 70.000.000	54,81%
Nuevos socios	\$ 45.722.552	35,80%
Crédito bancario	\$ 12.000.000	9,40%
TOTAL	\$ 127.722.552	100,00%

5.5.1 Recursos propios.

La creadora del proyecto asume los recursos propios para establecer la comercializadora de repuestos de línea mecánica para tractocamión. Estos recursos representan el 54,81% del total de la estructura de capital, equivalente a \$ 70.000.000, obtenidos de bienes patrimoniales y ahorros. Este enfoque se centra en la importancia de lanzar una comercializadora de repuestos de línea mecánica para tractocamión que satisfaga las expectativas de la población de San Martín.

5.5.2 Recursos de financiación.

Se ha gestionado un crédito con Banco Caja Social para complementar la compra de inventario y los eventos de inauguración de la comercializadora de repuestos. Este crédito cubre el 9,40% del valor total de inversión del proyecto, equivalente a

\$12.000.000, que será amortizado mensualmente durante 60 meses con un interés del 1,18% mensual. Estos fondos se suman a los recursos destinados a la financiación y puesta en marcha del proyecto en el municipio de San Martín.

5.6 PRECIO DE VENTA

En esta etapa, se ha llevado a cabo un análisis detallado que incluye la determinación de los valores a utilizar, tales como los costos totales de producción, gastos administrativos y ventas totales, costos y gastos totales, capacidad utilizada en el primer año, costos y gastos totales unitarios. Además, se ha añadido un margen de utilidad del 20% y se ha considerado la tasa de IVA el 19%.

Cuadro 52. Precio de venta

Costos totales de producción	\$ 206.025.697
Gastos de administración y ventas totales	\$ 110.386.173
Costos y gastos totales	\$ 316.411.871
Capacidad utilizada año 1	4.480
Costos y gastos totales unitarios	\$ 70.626
Margen de utilidad	10%
Precio de venta	\$ 78.474
Margen para el intermediario	0%
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 78.474
Tasa de IVA o Imptoconsumo	19%
Precio al consumidor	\$ 96.882

La comercializadora propone un precio de \$96,882 para el repuesto Retenedor de Rueda Trasera 370003A, en comparación con el valor de \$65,000 establecido por el Taller Multiservicio Alfredo Rivero, como se evidencia en el anexo E. La diferencia entre ambos precios es considerable, lo que posiciona a la comercializadora como una opción menos competitiva en términos de costo frente a la alternativa del taller.

Dada la situación anterior, se cambia la estrategia de precios anteriormente planteada, por otra basada en la competencia. El nuevo precio para el repuesto en referencia será

de \$65.000, menos IVA. Este nuevo precio se aplica en la plantilla financiera para analizar el efecto en los estados e indicadores financieros.

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.7.1 Estado de resultados proyectado.

Este estado muestra pérdidas desde el primer año de operaciones, y se mantiene esta situación durante los 5 años de horizonte del proyecto.

Cuadro 53. Estado de resultados proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos operacionales	\$ 244.710.252	\$ 252.125.714	\$ 259.541.176	\$ 266.956.639	\$ 274.372.101
Ingresos no operacionales					
TOTAL INGRESOS	\$ 244.710.252	\$ 252.125.714	\$ 259.541.176	\$ 266.956.639	\$ 274.372.101
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materiales	\$ 191.393.498	\$ 197.193.301	\$ 202.993.104	\$ 208.792.907	\$ 214.592.710
MOD	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CIF	\$ 14.632.200	\$ 14.718.626	\$ 14.805.052	\$ 14.891.479	\$ 14.977.905
UTILIDAD BRUTA	\$ 38.684.555	\$ 40.213.788	\$ 41.743.021	\$ 43.272.254	\$ 44.801.486
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Nómina administrativa	\$ 59.396.548	\$ 59.396.548	\$ 59.396.548	\$ 59.396.548	\$ 59.396.548
Gastos generales	\$ 50.989.626	\$ 51.779.150	\$ 52.568.674	\$ 53.358.198	\$ 54.147.722
UTILIDAD OPERACIONAL	-\$ 71.701.619	-\$ 70.961.910	-\$ 70.222.201	-\$ 69.482.492	-\$ 68.742.783
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$ 1.586.885	-\$ 1.318.471	-\$ 1.009.481	-\$ 653.785	-\$ 244.317
Menos 4x1000	-\$ 978.841	-\$ 1.008.503	-\$ 1.038.165	-\$ 1.067.827	-\$ 1.097.488
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 74.267.345	-\$ 73.288.884	-\$ 72.269.847	-\$ 71.204.104	-\$ 70.084.589
Menos Impuesto de Renta	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Menos Impuesto de Ind y Cio	-\$ 1.468.262	-\$ 1.512.754	-\$ 1.557.247	-\$ 1.601.740	-\$ 1.646.233
UTILIDAD NETA	-\$ 75.735.606	-\$ 74.801.638	-\$ 73.827.094	-\$ 72.805.843	-\$ 71.730.821

Menos Reserva Legal	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 75.735.606	-\$ 74.801.638	-\$ 73.827.094	-\$ 72.805.843	-\$ 71.730.821

5.7.2 Flujo de fondos proyectado.

En este estado, los egresos son superiores a los ingresos por lo que el flujo neto de efectivo de cada año es negativo.

Cuadro 54. Flujo de caja

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 104.583.977	\$ 32.870.401	-\$ 39.601.391	-\$ 111.407.628	-\$ 182.548.311
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 244.710.252	\$ 252.125.714	\$ 259.541.176	\$ 266.956.639	\$ 274.372.101
Operacionales		\$ 244.710.252	\$ 252.125.714	\$ 259.541.176	\$ 266.956.639	\$ 274.372.101
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$ 313.061.249	-\$ 321.234.926	-\$ 327.984.834	-\$ 334.734.741	-\$ 341.484.649
Materiales		\$ 191.393.498	\$ 197.193.301	\$ 202.993.104	\$ 208.792.907	\$ 214.592.710
MOD		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CIF		\$ 14.632.200	\$ 14.718.626	\$ 14.805.052	\$ 14.891.479	\$ 14.977.905
Nómina administrativa		\$ 59.396.548	\$ 59.396.548	\$ 59.396.548	\$ 59.396.548	\$ 59.396.548
Gastos generales		\$ 50.989.626	\$ 51.779.150	\$ 52.568.674	\$ 53.358.198	\$ 54.147.722
Menos depreciaciones		-\$ 2.058.463	-\$ 2.058.463	-\$ 2.058.463	-\$ 2.058.463	-\$ 2.058.463
Menos amortizaciones		-\$ 2.271.000	-\$ 2.271.000	-\$ 2.271.000	-\$ 2.271.000	-\$ 2.271.000
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Impuesto de Ind y Cio		\$ 0	\$ 1.468.262	\$ 1.512.754	\$ 1.557.247	\$ 1.601.740
4 x 1000		\$ 978.841	\$ 1.008.503	\$ 1.038.165	\$ 1.067.827	\$ 1.097.488
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 0	-\$ 68.350.997	-\$ 69.109.211	-\$ 68.443.657	-\$ 67.778.103	-\$ 67.112.549
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$ 251.227.052	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.491.261

Capital social	\$ 251.227.052					
Valor de salvamento						\$ 1.491.261
-EGRESOS	-\$ 158.643.075	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 2.546.200					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 6.196.000					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 0					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 2.936.970					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 104.405					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 135.504.500					
Inversión activos diferidos	\$ 11.355.000					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN	\$ 92.583.977	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.491.261
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 12.000.000					
Préstamo bancario	\$ 12.000.000					
-EGRESOS		-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580
Abono a capital		\$ 1.775.695	\$ 2.044.109	\$ 2.353.099	\$ 2.708.795	\$ 3.118.263
Gastos financieros		\$ 1.586.885	\$ 1.318.471	\$ 1.009.481	\$ 653.785	\$ 244.317
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$ 12.000.000	-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580	-\$ 3.362.580
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	\$ 104.583.977	-\$ 71.713.577	-\$ 72.471.791	-\$ 71.806.237	-\$ 71.140.683	-\$ 68.983.868

5.7.3 Estado de situación financiera inicial y proyectado.

La empresa mantiene sus activos hasta el tercer año de operaciones; pasados estos años, entra en pérdida total de sus activos.

Cuadro 55. Estado de situación financiera

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Fondos en caja						
Fondos en bancos	\$ 104.583.977	\$ 32.870.401	-\$ 39.601.391	-\$ 111.407.628	-\$ 182.548.311	-\$ 253.023.439
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 104.583.977	\$ 32.870.401	-\$ 39.601.391	-\$ 111.407.628	-\$ 182.548.311	-\$ 253.023.439
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina	\$ 2.546.200	\$ 2.546.200	\$ 2.546.200	\$ 2.546.200	\$ 2.546.200	\$ 2.546.200
Equipo de computación y comunicación	\$ 6.196.000	\$ 6.196.000	\$ 6.196.000	\$ 6.196.000	\$ 6.196.000	\$ 6.196.000
Maquinaria y equipo	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Terreno	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Construcciones y edificaciones	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Muebles y enseres	\$ 2.936.970	\$ 2.936.970	\$ 2.936.970	\$ 2.936.970	\$ 2.936.970	\$ 2.936.970
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 104.405	\$ 104.405	\$ 104.405	\$ 104.405	\$ 104.405	\$ 104.405
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 2.058.463	-\$ 4.116.926	-\$ 6.175.388	-\$ 8.233.851	-\$ 10.292.314
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 11.783.575	\$ 9.725.112	\$ 7.666.649	\$ 5.608.187	\$ 3.549.724	\$ 1.491.261
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 11.355.000	\$ 11.355.000	\$ 11.355.000	\$ 11.355.000	\$ 11.355.000	\$ 11.355.000
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 2.271.000	-\$ 4.542.000	-\$ 6.813.000	-\$ 9.084.000	-\$ 11.355.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 11.355.000	\$ 9.084.000	\$ 6.813.000	\$ 4.542.000	\$ 2.271.000	\$ 0
ACTIVOS TOTALES	\$ 127.722.552	\$ 51.679.513	-\$ 25.121.741	-\$ 101.257.441	-\$ 176.727.587	-\$ 251.532.178
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 1.775.695	\$ 2.044.109	\$ 2.353.099	\$ 2.708.795	\$ 3.118.263	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 1.468.262	\$ 1.512.754	\$ 1.557.247	\$ 1.601.740	\$ 1.646.233
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 1.775.695	\$ 3.512.371	\$ 3.865.853	\$ 4.266.042	\$ 4.720.003	\$ 1.646.233

PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 10.224.305	\$ 8.180.196	\$ 5.827.097	\$ 3.118.302	\$ 0	\$ 0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 10.224.305	\$ 8.180.196	\$ 5.827.097	\$ 3.118.302	\$ 0	\$ 0
PASIVOS TOTALES	\$ 12.000.000	\$ 11.692.567	\$ 9.692.950	\$ 7.384.344	\$ 4.720.003	\$ 1.646.233
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 115.722.552	\$ 115.722.552	\$ 115.722.552	\$ 115.722.552	\$ 115.722.552	\$ 115.722.552
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidad del ejercicio	\$ 0	-\$ 75.735.606	-\$ 74.801.638	-\$ 73.827.094	-\$ 72.805.843	-\$ 71.730.821
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	-\$ 75.735.606	-\$ 150.537.244	-\$ 224.364.337	-\$ 297.170.181
PATRIMONIO TOTAL	\$ 115.722.552	\$ 39.986.946	-\$ 34.814.692	-\$ 108.641.785	-\$ 181.447.629	-\$ 253.178.450
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$ 127.722.552	\$ 51.679.513	-\$ 25.121.741	-\$ 101.257.441	-\$ 176.727.626	-\$ 251.532.217

5.8 EVALUACION FINANCIERA

5.8.1 Razones financieras.

5.8.1.1 Razones de liquidez.

Cuadro 56. Razones de liquidez

RAZONES DE LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón corriente	9,36	- 10,24	- 26,11	- 38,68	- 153,70
Prueba ácida**	9,36	- 10,24	- 26,11	- 38,68	- 153,70
Capital de trabajo neto	\$ 29.358.030	-\$ 43.467.244	115.673.670	187.268.313	254.669.672

El análisis de las razones de liquidez permitió identificar una tendencia desfavorable para el proyecto. La razón corriente evidenció un inicio con un valor sólido de 9,36 en el primer año; sin embargo, presentó un comportamiento irregular, finalizando con un valor negativo de -153,70 en el quinto año, lo que reflejó una pérdida de estabilidad en la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. De igual forma, la prueba ácida mostró un descenso progresivo, pasando de 9,36 en el primer año a -153,70 en el quinto año, lo que contradice cualquier indicio de solidez financiera.

Aunque el capital de trabajo neto mostró un crecimiento inicial, pasando de \$29.358.030 en el primer año a -\$ 254.669.672 en el último, esta reducción no respaldó una estructura de liquidez fuerte. En consecuencia, los indicadores analizados permiten concluir que la empresa no cuenta con una capacidad financiera adecuada para garantizar un funcionamiento sostenible ni para asegurar un crecimiento consistente en los beneficios del proyecto a lo largo del tiempo.

5.8.1.2 Razones de operación.

Cuadro 57. Razones de operación

RAZONES DE OPERACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación activo corriente	7,44	-	-	-	-
Rotación activo fijo	25,16	6,37	2,33	1,46	1,08
Rotación activo total	4,74	32,89	46,28	75,20	183,99
		-	-	-	-
	4,74	10,04	2,56	1,51	1,09

El análisis de las razones de operación permitió identificar que, aunque la rotación del activo fijo mostró un crecimiento significativo, pasando de 25,16 en el primer año a 183,99 en el quinto, lo que evidencia un uso eficiente de estos activos en las operaciones, la rotación del activo corriente y del activo total presentaron disminuciones preocupantes. La rotación del activo corriente pasó de 7,44 en el primer año a -1,08 en el quinto, mientras que la rotación del activo total descendió de 4,74 a -1,09 en el mismo periodo, posiblemente debido a factores como la depreciación de equipos y la obsolescencia tecnológica. Estos resultados reflejan retos importantes para la sostenibilidad operativa y financiera del proyecto.

5.8.1.3 Razones de rentabilidad.

Cuadro 58. Razones de rentabilidad

RAZONES RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen bruto utilidad	15,81%	15,95%	16,08%	16,21%	16,33%
Margen utilidad neta	-30,95%	-29,67%	-28,45%	-27,27%	-26,14%
Rendimiento activos	-146,55%	297,76%	72,91%	41,20%	28,52%

El análisis de las razones de rentabilidad permitió identificar un desempeño mixto en el proyecto, con avances y fluctuaciones significativas. El margen bruto de utilidad mostró un incremento sostenido, pasando de 15,81% en el primer año a 16,33% en el quinto, lo

que refleja un adecuado control de los costos en relación con los ingresos. Por otro lado, el margen de utilidad neta mejoró de -30,95% a -26,14%, aunque permaneció en valores negativos, evidenciando el impacto persistente de los gastos operativos y financieros. El rendimiento sobre los activos presentó una evolución irregular, iniciando en -146,55% en el primer año, para luego recuperarse hasta 28,52% en el quinto año, lo que demuestra la necesidad de implementar estrategias que estabilicen y optimicen la eficiencia en el uso de los activos para generar ingresos.

5.8.1.4 Razones de endeudamiento.

Cuadro 59. Razones de endeudamiento

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento total	22,63%	-38,58%	-7,29%	-2,67%	-0,65%
Cobertura intereses	- 45,18	- 53,82	- 69,56	- 106,28	- 281,37
Índice participación patrimonial	77,37%	138,58%	107,29%	102,67%	100,65%

El análisis de las razones de endeudamiento permitió identificar una notable inestabilidad en la estructura financiera del proyecto. El endeudamiento total mostró un comportamiento irregular, iniciando en 22,63% en el primer año, pero descendiendo a valores negativos en los años siguientes, alcanzando -38,58% en el segundo año y -0,65% en el quinto. Esta tendencia refleja inconsistencias en la gestión de las obligaciones financieras y una posible reducción en el uso del financiamiento externo.

Asimismo, la cobertura de intereses presentó una evolución creciente en los años en los que se reportaron valores, pasando de 45,18 en el segundo año a 281,37 en el quinto. Este comportamiento sugiere una mayor capacidad para cubrir los costos financieros con los ingresos operativos, aunque la falta de datos en algunos años impide un análisis continuo del desempeño.

Por último, el índice de participación patrimonial indicó una alta dependencia del patrimonio, con valores que oscilaron entre 77,37% en el primer año y 138,58% en el segundo, estabilizándose en 100,65% en el quinto año. No obstante, las fluctuaciones registradas sugieren variaciones en los recursos propios y en el nivel de endeudamiento del proyecto.

5.8.2 Indicadores de viabilidad.

Cuadro 60. Indicador de viabilidad

$$\text{TMAR} = i + f + i * f \text{ (Bacca Urbina, 2013)}$$

Donde:

i = prima de riesgo al riesgo

f = inflación

Riesgo bajo	1% a 10%
Riesgo medio	11% a 20%
Riesgo alto	21% a 30%

Prima de riesgo al riesgo	8%
Inflación	7%
TMAR recursos propios	15,56%
Recursos crédito	15,12%
TMAR Banco	23,17%
Porcentaje aportación recursos propios	95,44%
Porcentaje aportación Banco	4,56%
TMAR MIXTA	15,91%
TMAR MIXTA DEFLACTADA	9,37%

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$ 115.722.552	-\$ 71.713.577	-\$ 72.471.791	-\$ 71.806.237	-\$ 71.140.683	-\$ 68.983.868
VNA	-\$ 115.722.552	-\$ 61.675.630	-\$ 53.603.534	-\$ 45.677.130	-\$ 38.919.467	-\$ 32.457.017
VALOR RECUPERADO		-\$ 61.675.630	-\$ 115.279.164	-\$ 160.956.294	-\$ 199.875.760	-\$ 232.332.777

-\$
VPN 388.024.660

TIR #¡NUM!

En el porcentaje de aportación de recursos propios, equivalente al 90,61%, se incluyen tanto los recursos aportados por los socios fundadores como los de los nuevos socios que serán invitados a participar en el proyecto. El restante 9,39% corresponde a aportaciones provenientes de financiamiento bancario.

Los recursos propios están conformados por dos componentes principales: los aportes iniciales realizados por los socios fundadores, entre los cuales se encuentra quien realiza esta presentación, y las contribuciones de los nuevos socios interesados en unirse al emprendimiento. Esta información se encuentra detallada en la plantilla financiera, en la pestaña "Inversión", donde se explica la estructura del capital.

La suma de los aportes de los socios fundadores y los nuevos socios conforma el total de recursos propios, reflejando un modelo de financiamiento sólido y diversificado para el desarrollo del proyecto.

5.8.2.1 Tasa interna de retorno TIR.

Las proyecciones realizadas no permiten hallar la TIR. Este resultado indica que el rendimiento proyectado es insuficiente para cubrir las expectativas de rentabilidad mínima, lo cual sugiere que el proyecto no es atractivo para los inversionistas, ya que genera pérdidas en lugar de beneficios.

5.8.2.2 Valor presente neto VPN.

El análisis del Valor Presente Neto (VPN) arroja un resultado de -\$388.024.660, lo que evidencia que el proyecto no es viable en términos de rentabilidad y beneficios proyectados. Este VPN negativo indica que la inversión no generaría valor añadido, no alcanzaría a cubrir los costos y no cumpliría con las expectativas mínimas de rentabilidad. Con base en este resultado, se concluye que es necesario reevaluar los parámetros actuales del proyecto o explorar alternativas que incrementen su viabilidad financiera y lo hagan más atractivo para los inversionistas.

5.8.2.3 Periodo de recuperación.

Trayendo los flujos de efectivo netos al valor presente, se evidencia que no es posible recuperar la inversión porque en todo el horizonte del proyecto los valores de recuperación son negativos.

5.8.2.4 Punto de equilibrio.

Es el punto de equilibrio donde la empresa no tiene ni pérdidas ni ganancias. En este punto se determinan los niveles mínimos de ventas necesarios para que el proyecto pueda operar de manera sostenible.

Cuadro 61. Punto de equilibrio

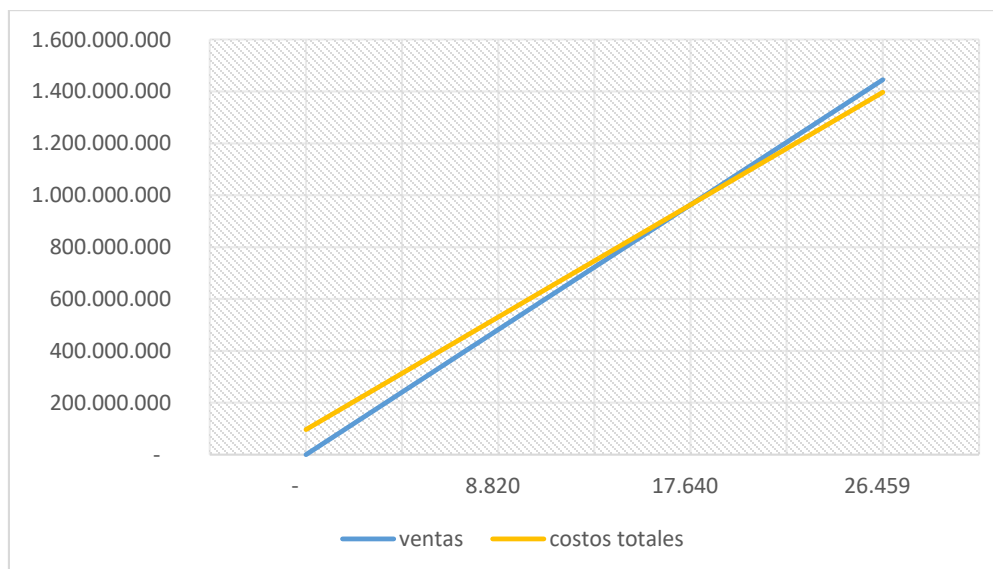
CF: costos fijos	\$ 96.112.010
CV: costo variable	\$ 220.299.860
CT: costos totales	\$ 316.411.871
IT: ingreso total	\$ 244.710.252
Pu: precio unitario	\$ 54.622
CVu: costo variable unitario	\$ 49.173
VT: ventas totales	\$ 244.710.252
N: número días año	360
Capacidad utilizada año 1	4.480

Punto de equilibrio	-	8.820	17.640	26.459
ventas	-	481.753.722	963.507.445	1.445.261.167
costos fijos	96.112.010	96.112.010	96.112.010	96.112.010
costos variables	-	433.697.717	867.395.434	1.301.093.151
costos totales	96.112.010	529.809.728	963.507.445	1.397.205.162
utilidad	- 96.112.010	- 48.056.005	-	48.056.005

PUNTO DE EQUILIBRIO	FÓRMULA	RESULTADO
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF / (IT - CV)$	393,73%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF / (Pu - CVu)$	17.640
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 963.507.445
En función del número de días año	$PE = PE^* / (VT/N)$	1.417

Al analizar el cuadro, se determina que, para alcanzar el punto de equilibrio financiero, la comercializadora deberá vender 17.640 unidades, lo que corresponde a un volumen de ventas de \$963.507.445. Este resultado representa un 393,73% de la capacidad instalada utilizada. Adicionalmente, considerando el número de días del año, el punto de equilibrio se lograría al cabo de 1.417 días. Estos resultados evidencian la necesidad de optimizar los costos y mejorar la eficiencia operativa para garantizar la viabilidad del proyecto. De igual manera este resultado se observa en el gráfico 12.

Gráfico 12. Punto de equilibrio



5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

El proyecto de factibilidad para la creación de una comercializadora de repuestos de línea mecánica para tractocamión en el municipio de San Martín, Cesar, se enfoca en establecer una microempresa que atienda la alta demanda existente en el sector automotriz de la región. Las estimaciones financieras muestran ingresos anuales aproximados de \$244.710.252, cifra que se sitúa por debajo del umbral de 44.769 Unidades de Valor Tributario (UVT) establecido para el sector servicios por el decreto 957 de 2019.²⁹

²⁹ Inicio - Función Pública [página web]. [Consultado el 23, junio, 2024]. Disponible en Internet: <[https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=94550#:~:text=Aquella%20cuyos%20ingresos%20por%20actividades%20ordinarias%20anuales%20sean,y%20ocho%20Unidades%20de%20Valor%20Tributario%20\(32.988%20UVT\).>](https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=94550#:~:text=Aquella%20cuyos%20ingresos%20por%20actividades%20ordinarias%20anuales%20sean,y%20ocho%20Unidades%20de%20Valor%20Tributario%20(32.988%20UVT).>)>.

6. CONCLUSIONES

El análisis general del sector permitió identificar importantes oportunidades y retos para la comercializadora de repuestos de línea mecánica en San Martín, Cesar. Este sector mantiene una demanda constante debido al desgaste natural de los tractocamiones, pero enfrenta desafíos derivados de la competencia con proveedores consolidados en otras ciudades, fluctuaciones económicas y cambios regulatorios. A nivel nacional, la industria ha mostrado un crecimiento sostenido, lo que representa un contexto favorable si se logran superar estas barreras.

En el estudio de mercado se destacó un alto interés de los clientes potenciales, con un 78% de los encuestados dispuestos a adquirir repuestos localmente. Los productos de mayor demanda, como retenedores y bandas de freno, ofrecen una base sólida para el portafolio inicial de la comercializadora. Sin embargo, se identificó una falta de disponibilidad inmediata en la región, lo que refuerza la necesidad de desarrollar una oferta eficiente y competitiva, enfocada en garantizar precios justos, asesoría técnica especializada y estrategias de fidelización para captar y mantener a los clientes.

Desde el punto de vista técnico, se concluyó que la infraestructura y la distribución de la planta son adecuadas para garantizar un flujo eficiente de las operaciones. Además, la implementación de un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo (SG-SST) y de medidas ambientales asegura el cumplimiento normativo y un entorno laboral responsable. No obstante, será fundamental mantener un control riguroso sobre los inventarios y los tiempos de entrega para optimizar la operación.

En el ámbito administrativo, la estructura organizacional propuesta, con roles definidos y personal capacitado, permite gestionar eficientemente el negocio. La misión y visión establecidas reflejan un compromiso claro con la calidad y la atención al cliente, mientras que los valores corporativos promueven la confianza y sostenibilidad en el mercado, elementos esenciales para el posicionamiento de la comercializadora.

Finalmente, el estudio financiero evidenció que el proyecto, bajo las condiciones actuales, no es rentable. Con un Valor Presente Neto (VPN) negativo de -\$388.024.660 millones y una Tasa Interna de Retorno (TIR) por debajo de la Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR), los ingresos proyectados no son suficientes para garantizar una operación sostenible. Por ello, se recomienda optimizar costos, ajustar los precios y explorar alternativas de financiamiento para mejorar la rentabilidad. Además, será clave implementar estrategias que incrementen el volumen de ventas y reduzcan la dependencia de márgenes elevados.

En conjunto, se concluye que, aunque el proyecto cuenta con un mercado potencial prometedor, será necesario replantear aspectos financieros y operativos para garantizar su sostenibilidad y éxito a largo plazo.

7. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones derivadas del estudio de factibilidad para la creación de una comercializadora de repuestos para tractocamiones en San Martín, Cesar, se centran en optimizar la viabilidad financiera y fortalecer la competitividad del proyecto.

En primer lugar, se recomienda una reevaluación de la estructura de costos, buscando reducir tanto los costos operativos como los de adquisición de inventario. Esto permitirá minimizar el impacto en el precio final de los productos, mejorando la competitividad de la comercializadora en un mercado donde el precio es un factor decisivo. Además, es importante revisar la estrategia de precios actual, ya que los precios de los repuestos se encuentran por encima de los de la competencia. Para abordar esta situación, es esencial explorar la posibilidad de obtener descuentos por volumen con los proveedores y renegociar los márgenes de utilidad. Estas acciones permitirían ajustar los precios y atraer a un mayor número de clientes.

En cuanto a la estructura financiera, tanto la Tasa Interna de Retorno (TIR) como el Valor Presente Neto (VPN) resultaron negativos, lo que sugiere la necesidad de explorar alternativas de financiamiento más favorables. Se recomienda considerar opciones de crédito con tasas de interés reducidas o incentivos financieros para emprendimientos locales, los cuales podrían mejorar la rentabilidad y la viabilidad del proyecto.

Para aprovechar la disposición de los clientes locales a comprar en la comercializadora, se sugiere implementar estrategias de fidelización, tales como descuentos para clientes recurrentes, ofertas exclusivas y promociones. Estas acciones fortalecerían la relación con los clientes y contribuirían a incrementar el flujo de ingresos de manera sostenida.

Asimismo, se recomienda diversificar el portafolio de productos, incluyendo repuestos genéricos junto con los productos originales, lo cual permitiría captar a aquellos clientes que buscan opciones más económicas. Además, la oferta de servicios complementarios,

como asesoría técnica y mantenimiento básico, añadiría valor a la propuesta de la comercializadora y ampliaría el alcance en el mercado.

En cuanto a la presencia digital, se sugiere fortalecer los canales de redes sociales y utilizar plataformas de comercio electrónico locales para promocionar los productos. Una estrategia de marketing que resalte la disponibilidad inmediata de productos y los beneficios de comprar en un establecimiento local podría ayudar a captar un mayor número de clientes.

Finalmente, se recomienda desarrollar alianzas estratégicas con talleres de mecánica y empresas de transporte en la región. Estas colaboraciones pueden ser útiles para crear una red de clientes recurrentes y para fortalecer la posición de la comercializadora en el mercado local, generando un flujo constante de demanda.

Estas recomendaciones buscan mejorar la viabilidad económica y la competitividad de la comercializadora, maximizando su potencial para generar un impacto positivo en la economía de San Martín, Cesar, y contribuyendo al desarrollo del comercio local.

BIBLIOGRAFIA

Alcaldía de Bogotá. [En línea] (17 de agosto de 2007) (Consultado el 16 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=26254&dt=S>

ALCALDÍA MUNICIPIO DE SAN MARTÍN CESAR. Nuestro municipio. [En línea] [14 de octubre de 2020] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: <http://www.sanmartin-cesar.gov.co/municipio/nuestro-municipio>

ANDI - Inicio [página web]. [Consultado el 2, abril, 2024]. Disponible en Internet: <<https://www.andi.com.co/Uploads/01.%20INFORME%20DE%20CARGA%20A%20EN%20ERO%202020.pdf>>.

ASÍ HA sentido el sector de autopartes la caída en las ventas de automóviles en el año [Anónimo]. Diario La República [página web]. [Consultado el 30, diciembre, 2023]. Disponible en Internet: <<https://www.larepublica.co/empresas/cuanto-vende-el-sector-de-las-autopartes-3682077>>.

Cámara de Comercio Honda, Guaduas y Norte del Tolima – Cámara de Comercio [página web]. [Consultado el 13, abril, 2024]. Disponible en Internet: <<https://camarahonda.org.co/wp-content/uploads/2021/09/GUIA-8-CONSTITUCION-DE-SOCIEDAD-POR-ACCIONES-SIMPLIFICADA.pdf>>.

Colombia. Superintendencia de industria y comercio. 2021. (Consultada el 28 de octubre de 2023). Marco Normativo | Superintendencia de Industria y Comercio (sic.gov.co)

CUATRO DE cada 10 vehículos de carga en Colombia tienen más de 16 años | Más Colombia [Anónimo]. Más Colombia [página web]. [Consultado el 2, abril, 2024].

Disponible en Internet: <<https://mascolombia.com/cuatro-de-cada-10-vehiculos-de-carga-en-colombia-tienen-mas-de-16-anos/>>.

DANE. Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU cuarta revisión. [En línea]. (2020). [Consultado el 6 de febrero de 2024]. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/component/content/?id=818&Itemid=30&phpMyAdmin=3om27vamm65hhkhrtgc8rrn2g4>

Dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN. [En línea] (17 de noviembre de 2021) (Consultado el 12 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.dian.gov.co/normatividad/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%20000136%20de%2017-11-2021.pdf>

EL FUTURO prometedor de la industria automotriz en Colombia en 2024 – AUTOLAND COLOMBIA – Concesionario de Carros Nuevos y Usados [Anónimo]. AUTOLAND COLOMBIA – Concesionario de Carros Nuevos y Usados [página web]. [Consultado el 28, marzo, 2024]. Disponible en Internet: <https://www.autoland.com.co/el-futuro-prometedor-de-la-industria-automotriz-en-colombia-en-2024/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwh4-wBhB3EiwAeJspP6SMyl3Mn5U4DadRL94ooXN_omtt4lv-wWk6Di3NTH_Qj4zUy1kOBoCGqUQAvD_BwE>.

EL SECTOR automotriz acumula un 2023 de expansión | Plastico [Anónimo]. Plastico [página web]. [Consultado el 26, marzo, 2024]. Disponible en Internet: <<https://www.plastico.com/es/noticias/el-sector-automotriz-acumula-un-2023-de-expansion>>.

González, Kevin. Análisis de la industria vehicular en los años 2015 – 2020. [En línea] [2021] (Consultado el 4 de febrero de 2024). Disponible en:

http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/6500/1/2022_KevinNicolasGonzalezMartinez.pdf

Infobae. Colombia se consolida como proveedor de autopartes para el continente. [En línea] [28 de junio de 2022] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.infobae.com/america/colombia/2022/06/28/colombia-se-consolida-como-proveedor-de-autopartes-para-el-continente/>

Inicio - Función Pública [página web]. [Consultado el 23, junio, 2024]. Disponible en Internet:

<[MERCADO AUTOMOTRIZ en Colombia, Crecimiento, Informe | 2024-2032 \[Anónimo\]. Informes de Expertos - Empresa de Investigación de Mercado \[página web\]. \[Consultado el 19, mayo, 2024\]. Disponible en Internet: <<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-automotriz-en-colombia>>.](https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=94550#:~:text=Aquella%20cuyos%20ingresos%20por%20actividades%20ordinarias%20anuales%20sean,y%20ocho%20Unidades%20de%20Valor%20Tributario%20(32.988%20UVT).></p></div><div data-bbox=)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [En línea] (04 de marzo de 2009) (Consultado el 12 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Resolucion/4024241>

PROCOLOMBIA - ANDI – Cámara de la Industria Automotriz. Estudios y estadísticas. [En línea] [2019] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: <https://www.andi.com.co/Uploads/CATALOGO-ESPANOL.pdf>

ProCordoba. Sector autopartes Colombia. [En línea] [noviembre 2017] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.procordoba.org/images_db/noticias_archivos/2415_sector_autopartes_colombia.pdf

RESOLUCIÓN 0312 | CIJUF [Anónimo]. Inicio | CIJUF [página web]. [Consultado el 10, abril, 2024]. Disponible en Internet: <<https://cijuf.org.co/normatividad/resolucion/2019/resolucion-0312.html#:~:text=Define%20los%20estándares%20del%20Sistema%20de%20Gestión%20de,-SG-SST%20Archivo%20Resolucion%200312%20de%202019.pdf%203.31%20MB>>.

TENDENCIAS DEL sector automotriz | Renault CO [Anónimo]. Bienvenido A Renault Colombia [página web]. [Consultado el 28, marzo, 2024]. Disponible en Internet: <<https://www.renault.com.co/blog-renault/tendencias-del-sector-automotriz.html>>.

ANEXOS

Anexo A. Encuesta

Pregunta 1. ¿Qué marca de tracto camión tiene?

Kenworth ____ Jac ____ Foton ____ Hino ____ Otros ____

Pregunta 2. Cuando requiere repuestos ¿Los encuentra con disponibilidad inmediata?

Sí ____ No ____

Pregunta 3. ¿Con que frecuencia realiza compra de repuestos?

Mensual ____ Bimensual ____ Trimestral ____ Semestral ____ Anual ____

Pregunta 4. ¿Qué tipo de repuesto compra para su vehículo?

Genérico ____ Original ____

Pregunta 5. ¿Qué repuesto compra con mayor frecuencia?

Rodillos ____ Hojas de muelle ____ Aceite ____ Banda para freno ____

Bujes ____ TNT Retenedores ____ Otro ¿Cuál? ____

Pregunta 6. ¿Dónde adquiere los repuestos para su vehículo?

Talleres locales ____ Comercializadora local ____ Comercializadora ____ otra
ciudad ____ Otro ¿Cuál? ____

Pregunta 7. Aproximadamente. ¿Cuánto invierte anualmente en la compra de repuestos para su vehículo?

Menos de \$15.000.000 ____ De \$15.000.000 a \$20.000.000 ____

De \$20.000.000 a \$25.000.000 ____ De \$25.000.000 a \$30.000.000 ____

Más de \$30.000.000 ____

Pregunta 8. ¿Cuál es el medio de pago preferido?

Contado ____ Crédito ____ Credi contado ____

Pregunta 9. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría conocer de nuevos servicios?

Perifoneo ____ Radio ____ Redes sociales ____ Volantes ____ Otro ____

Pregunta 10. Si se creara en el municipio de San Martín – Cesar una comercializadora de repuestos de línea mecánica para tracto camiones ¿Estaría dispuesto a comprarle los repuestos para sus vehículos?

Sí ____ No ____

Anexo B. Cotización de presupuestos.



318 286 0690 - 315 359 2346
colmedioagenciacreativa@gmail.com
Nit 901.789.495-7

Señores:
COMERCIALIZADORA REPUESTOS LINEA MECÁNICA TRACTOCAMIÓN
San Martín (Cesar)

11 de octubre de 2024

Asunto: Servicio de pauta publicit

Hemos preparado la presente propuesta pensando en poner a disposición de su negocio el servicio de nuestra agencia creativa la circulación de pautas publicitarias en TV y redes sociales

Alcance del servicio:

Productos:

PRODUCTO/SERVICIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO
ANUNCIOS EN TV (DÍA)	DÍA (3 EMISIONES)	\$15.000
ANUNCIOS TV (MENSUALIDAD)	MENSUALIDAD (4 EMISIONES DIARIAS)	\$450.000
PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES	MENSUALIDAD	\$450.000

Acotación:

- Los costos de modelo para fotografías y videos son asumidos por el cliente
- Las jornadas de registro de fotos, grabación y producción de videos NO esta incluido en los valores presentados dentro de la cotización

Agradecemos su atención, esperamos que nuestra propuesta se ajuste a sus intereses.

Cordialmente;

Edwin Ascanio

Edwin Orlando Ascanio Páez
Rep. Legal Grupo Creativo COLMEDIA

1

Cra 5 N°14-04 - B. El Socorro
San Martín (Cesar)



Anexo C. Cotización estudio SG-SST

San Martín, Cesar 30 de mayo de 2024

Señores:

Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones

Área: Seguridad y Salud en el Trabajo

Asunto: Cotización gestión de Seguridad y Salud en el trabajo

De acuerdo a su solicitud, es grato dirigirme a ustedes para hacer de su conocimiento la propuesta referente al diseño y actualización del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, para la empresa Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones en San Martín, Cesar; con referencia a lo establecido en la resolución 0312 de 2019 y el decreto 1072 de 2015, lo cual incluye:

- ✓ Evaluación inicial
- ✓ Identificación de peligros; evaluación y valoración de riesgos
- ✓ Definición de medidas de prevención y control frente a peligros / riesgos identificados
- ✓ Definir la política de SST
- ✓ Definir objetivos
- ✓ Elaboración del plan anual
- ✓ Elaboración de programa de capacitaciones
- ✓ Documentar procedimientos e instructivos internos de seguridad y salud en el trabajo
- ✓ Documentar matriz de requisitos legales
- ✓ Diseñar formatos de inspecciones a las instalaciones, máquinas o equipos
- ✓ Elaborar el plan de emergencia
- ✓ Diseñar formatos para el reporte y las investigaciones de los incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.

- ✓ Definir actividades de medicina del trabajo, prevención y promoción de la salud de conformidad con las prioridades identificadas en el diagnóstico de condiciones de salud y con los peligros/riesgos prioritarios.
- ✓ Definir un programa de auditoría interna.
- ✓ Definir indicadores de gestión

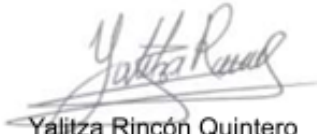
Dentro de la actualización se contempla:

- ✓ Evaluación inicial ante la ARL y el ministerio
- ✓ Plan anual
- ✓ Presupuesto SST
- ✓ Políticas
- ✓ Programas
- ✓ Matriz de identificación de peligros; evaluación y valoración de riesgos
- ✓ Matriz de requisitos legales

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO			
TIEMPO DE EJECUCIÓN	4 meses		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Diseño del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, para la empresa Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones.	1	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000
Actualización sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, para la empresa Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones	Anual	800.000	800.000
GRAN TOTAL:			\$4.600.000
FORMA DE PAGO DISEÑO			
PAGO	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO
1	40%	A título de anticipo	\$ 1.520.000
2	30%	Pago parcial	\$ 1.140.000
3	30%	Pago final	\$ 1.140.000

FORMA DE PAGO ACTUALIZACIÓN
A inicio de cada año; una vez se realice la actualización; este valor está sujeto a aumento en cada año.

Cordialmente,



Yalitza Rincón Quintero

Ing. Ambiental

Esp. en gerencia de riesgos laborales SST.

Tel: 3155137644

Anexo D. Cotización de estudio ambiental.

San Martín, Cesar 30 de mayo de 2024

Señores:

Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones

Área: Medio ambiente

Asunto: Cotización gestión ambiental

De acuerdo a su solicitud, es grato dirigirme a ustedes para hacer de su conocimiento la propuesta referente a la elaboración y posterior actualización de un sistema de gestión ambiental, para la empresa Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones en San Martín, Cesar; el cual se estructura con:

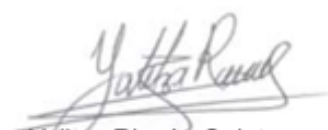
- ✓ Evaluación del impacto ambiental
- ✓ Análisis del ciclo de vida
- ✓ Matriz de impactos ambientales
- ✓ Programa integral de gestión ambiental
- ✓ Plan de contingencia ambiental
- ✓ Presupuesto anual de mitigación del impacto ambiental

En la etapa de actualización se contempla:

- ✓ Matriz de impactos ambientales
- ✓ Programas
- ✓ Presupuesto

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO			
TIEMPO DE EJECUCIÓN	3 Meses		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Elaboración de un sistema de gestión ambiental, para la empresa Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones	1	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000
Actualización de un sistema de gestión ambiental, para la empresa Comercializadora de repuesto de línea mecánica para tractocamiones	Anual	\$ 600.000	\$ 600.000
GRAN TOTAL:			\$3.400.000
FORMA DE PAGO ELABORACIÓN SGA			
PAGO	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO
1	40%	A título de anticipo	\$ 1.120.000
2	30%	Pago parcial	\$ 840.000
3	30%	Pago final	\$ 840.000
FORMA DE PAGO ACTUALIZACIÓN SGA			
El pago se realizará una vez se realice la actualización; este valor estará sujeto a aumento cada año.			

Cordialmente,



Yalitz Rincón Quintero

Ing. Ambiental

Esp. en gerencia de riesgos laborales SST.

Tel: 3155137644



SAFRENOS RANGEL S.A.S.
 NIT: 000382908 - 0
 Teléfono: 8971303
 BUCARAMANGA - SANTANDER
 Responsables de IVA
 Email: facturacion@safrenos.com
 facturacion1@safrenos.com
 facturacionimportados2@safrenos.com

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA

SF 248260

Numeraación Autorizada 240001 hasta 340000
 Número Autorización 18784062903961
 del 2023/08/03
 vigencia 12 meses



INCOLBERT

LOCTITE E.T.N

HENDRICKSON

SPICER

www.safrenos.com

Cliete: RIVERO MANZANO ALFREDO / TALLER MULTISERVICIO ALFREDO RIVERO	Fecha: 2024/03/14	Vence: 2024/04/14
NIT: 77131270	Vendedor: GABRIEL DURAN VIANCHA	
Teléfono: 3213816389	Elaborado por: YENNIFER SERRANO MORA	
Email: alfredoriverom.facturacion@gmail.com	Forma de Pago: CREDITO	
Dirección: CARR PANAMERICANA VDA EL DIVISO	Medio de Pago: CONSIGNACIÓN BANCARIA	
Ciudad: SAN MARTIN CESAR		

SEC	REFERENCIA	MARCA	DESCRIPCION	UNID	CANT.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
1	1002395=370003A	S.N.A	(121 X 160.3 X 28 US) RETEN RUEDA TRASERA INTER, FORD, KENWORTH, KODIAK, MACK, BRIGADIER 370003	1	20	\$ 42,721	\$ 854,420
2	1002280=370065	S.N.A	(108 X152.4 X 25 US) RETEN RUEDA TRAILER INCA 370065	1	20	\$ 35,340	\$ 706,800
3	1002130=370001	S.N.A	(88.9 X 123 X 22 US) RETEN RUEDA DELANTERA FORD, INTER, KENWORT, FREIGHTLINER 20001 / 370001	1	10	\$ 31,464	\$ 314,640
4	080.157=5010130652	SAMPA	BUJE PUNTA DE LA VIGA TANDEN (29878 = 45900)	1	8	\$ 105,544	\$ 844,352
5	JSR-30240	JSR	BUJE BIMETALICO DE LA CAPSULA CENTRO DE VIGA CASCARITA	1	16	\$ 32,000	\$ 512,000
6	580/572	JSR	RODILLO/CUNA SET-401 RUEDA TRASERA EXTERNA KENW. INTERN. FREIGHT, BRIGAD F9000 580/572	1	6	\$ 65,198	\$ 391,188
7	594A/592A	JSR	RODILLO/CUNA SET-403 RUEDA TRASERA INTERNA KENW. INTERN. FREIGHT, BREGAD F9000 594A/592A	1	6	\$ 65,198	\$ 391,188
8	HM518445/10	JSR	RODILLO/CUNA SET-415 TRAILER INCA HM518445/10	1	6	\$ 66,411	\$ 398,466

SON: OCHO MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS SESENTA Y TRES LOCAL CON 78/100						SUBTOTAL	7,541,062.00
TOTAL CANTIDADES 240						FLETE	0.00
TOTAL ITEMS 12						(*) IVA 19%	1,432,801.78
OBSERVACIONES: Pedido S - 1 - 8166						(-) RETENA	0.00
SI PAGA ANTES DE 45 DIAS APLICAR UN 15% ANTES DE IVA						(-) RETEICA	0.00
CLIENTE PAGA FLETE PASILLO 6						TOTAL \$	8,973,863.78

Autoretensor en la fuente Resolución DIAM 009372 DEL 30/11/2016. Somos Grandes Contribuyentes Autoretensoras de ICA Acuerdo 033 DEL 29/12/2020. Actividad Económica 4530 NO EFECTUAR RETENCIÓN Decreto 038 DEL 11/03/2021. Tarifa ICA 4.4 KMIL Favor pagar con cheque correspondiente o presencial al convenio 36566 y en la referencia al número de la factura. - BANCO BOGOTÁ recaudo nacional Cta Cte No. 162252647 - COCIBAYES Cta Cte No. 559048627 - AGRARIO Cta Cte No. 360010004867 - DAVIVIENDA Cta Cte No. 048469997430 - BBVA Cta Cte No. 199516197 BANCO PICHINCHA Cta Cte No. 410346399 - BANCO AVVILLAS Cta Cte No. 503-06422-8 Esta factura de venta aplica las normas relativas a la letra de cambio (Art 5 ley 1230 de 2008) con esta el comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicio descritos en este título valor. El incumplimiento en el pago dentro del plazo pactado en la presente factura de venta podría generar intereses de mora al maximo vigente.

Fecha y Hora de Expedición: 14/03/2024 15:02:09
 Fecha y Hora de Generación: 14/03/2024 14:42:03
 Impreso por Software SBMED SAS NIT 900.483.289-0
 Fabricante de Software SBMED SAS NIT 900483289 Proveedor Tecnológico FACTURE SAS NIT 900399741

D10 + 1.131.159
 + 7.842.704



Rodamientos

MERITOR®

Rodillos y pista diferencial

Rodillos y pista diferencial MERITOR®

SKU: 098538-64450/64700

Disponibilidad ✓ En existencia

\$305.263,00

* No incluye IVA

Cantidad

- 1 +

 Agregar

Anexo F. Cotización de infraestructura.

HomeCenter SOEMAC coronas ¿Qué estás buscando? Estás comprando para Bucaramanga Programa CMR Puntos Mi Cuenta

Home > Catálogos vigentes > Precios Campeones > Muebles Precios Campeones Precios Campeones > Muebles de Oficina Precios Campeones > Escritorio 76x120x50cm Wengue

Envío gratis

Irval
Escritorio 76x120x50cm Wengue Código 393835

★★★★★ 4.8 (5)

PRECIO INTERNET **-31%**

\$339.900und

Ahorra \$150.000

~~\$489.900und~~

PRECIOS CAMPEONES

- 1 + **Agregar al carro**

Ver Mis listas Guardar en Mi lista

Especificaciones principales **Compra con un Experto**

- Color : Wengue
- Medidas : 76x120x50cm

HomeCenter SOEMAC coronas ¿Qué estás buscando? Estás comprando para Bucaramanga Programa CMR Puntos Mi Cuenta

Home > Catálogos vigentes > Campaña Regalos > Hasta \$399.900 > Muebles Hasta \$399.900 > Silla Ejecutivo Negro Reclinable Ergonomica

Envío gratis

Urban Design
Silla Ejecutivo Negro Reclinable Ergonomica Código 589361

★★★★★ 5.0 (1)

PRECIO INTERNET **-38%**

\$309.900und

Ahorra \$190.000

~~\$499.900und~~

- 1 + **Agregar al carro**

Ver Mis listas Guardar en Mi lista

Especificaciones principales **Compra con un Experto**

- Alto (centímetros) : 109 cm
- Ancho (centímetros) : 50 cm
- Fondo (centímetros) : 50 cm
- Características : Esta silla de oficina reúne dos características básicas:

HomeCenter SOEMAC coronas ¿Qué estás buscando? Estás comprando para Bogota D.C. Programa CMR Puntos Mi Cuenta

RECIBE EN **48 HRS**

RIMAX
Silla Con Brazos Plástico Shia Mocca
Modelo Shia | Código 289099

★★★★★ 4.8 (19)

\$99.900und

- 1 + **Agregar al carro**

Especificaciones principales **Compra con un Experto**

- Garantía Producto : 3 años
- Apilable : Si
- Características : Tejido apariencia artesanal;Patas en aluminio con antideslizante;Fácil de Limpiar
- Color : Mocca

mercado libre 25 años

Buscar productos, marcas y más...

Ingresar tu ubicación


Categorías > Ofertas > Historial > Supermercado > Moda > Vender > Ayuda / PQR

Disney+ STAR+ INCLUIDO | Suscríbete a nivel G! por \$75.000 \$29.990

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Volver al listado > Industrias y Oficinas > Seguridad Laboral > Limpieza y Sanitización > Canecas de Residuos

Vender uno igual > Compartir



Nuevo | +5 vendidos

Punto Ecológico De 35 Litros De 3 Puestos Reglamentario

\$ 277.000
en 12x \$ 23.083 sin interés

Ver los medios de pago

Envío gratis a todo el país
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular cuándo llega

¡Última disponible!

Usamos cookies para mejorar tu experiencia en Mercado Libre. Consultar más en nuestro Centro de Privacidad.

Acceptar cookies Configurar cookies

Home > Muebles y Organización > Muebles > Oficina y escritorio

INVAL Código: 118584004 Cód. tienda: 452721

Archivador Dali 4 Cajones 127.5x47.5x45 cm Wengue

★★★★★ 5 (5) Calificar

Vendido por Homecenter

\$ 579.900 / Und
~~\$ 649.900 / Und~~

Despacho a domicilio Retira tu compra Revisar stock

1

Agregar al Carro

¿AÚN NO TIENES TU CMR? Abre ahora y obtén \$45.000

Asesoría Online Te ayudamos tu compra

Completa tu compra con estos productos

\$ 799.800

HOME CENTER 100 años corona


¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C.

Programa CMR Puntos

Mi Cuenta

Home > Automóviles y Carcenter > Seguridad Vial > Extintores y Botiquines > Botiquin Recomendado Por Arl



Rdl Código: 660317

Botiquin Recomendado Por Arl

Modelo Botiquin

★★★★★ 0.0 (0)

\$149.900und

1

Agregar al carro

Ver Mis listas Guardar en Mi lista

Especificaciones principales

- Características: Botiquin morral sencillo elaborado en lona morral, compuesto por dos bolsillos, reata para cargar en hombros, estampado a una tinta, dotado con 27 elementos.
- Modelo: Botiquin
- País de Origen: Colombia

Ver más especificaciones

Compra con un Experto



Nuevo

Kit De Señalización Reglamentaria X 10 - Empresas Y Locales

\$ 40.000

en 12x \$ 3.333 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

Envío a nivel nacional

Conoce los tiempos y las formas de envío.

[Calcular cuándo llega](#)

Color: Verde

Stock disponible

Cantidad: **1 unidad** (▼) (+50 disponibles)

[Inicio](#) > [Computadores y Tablet](#) > [Computadores Escritorio y All in One](#)

Computador All In One LENOVO IdeaCentre AIO 3 23.8" Pulgadas 24ALC6 - AMD Ryzen 3 - RAM 8GB - Disco SSD 512GB - Blanco

Código: 197531381873

★★★★★ 4 Opiniones

Envío gratis

Garantía 12 Meses



1 / 10

~~\$2.999.000~~

\$1.799.000 Hoy

[Consultar vigencias >](#)

Envío a tu dirección **GRATIS**

Recoge en tienda **GRATIS**

Puedes recibir tu pedido AL DÍA SIGUIENTE. Conoce el tiempo exacto, una vez confirmes tu dirección de entrega.

Cantidad

[Chat en Accesorio](#)

ALKOSTO HiperAhorro Venta: (601) 7468001 Servicio: (601) 407 3033 [Sigue tu pedido](#) [Nuestras tiendas](#) [Catalogo](#)

¿Qué buscas hoy?

[Mi cuenta](#)

[Celulares](#) | [Computadores](#) | [Electrodomésticos](#) | [TV](#) | [Accesorios](#) | [Videojuegos](#) | [Audio](#) | [Cámaras](#) | [Pines](#) | [Hogar](#) | [Casa Inteligente](#) | [Deportes](#) | [Llantas](#)

[Inicio](#) > [Computadores y Tablet](#) > [Impresión](#) > [Impresoras y Multifuncionales](#)

Multifunciona EPSON Ecotank L4260 Hg-Of - Negro

Código: 010343957961

★★★★★ 154 Opiniones

Envío gratis

Garantía 12 Meses



1 / 4

~~\$1.529.000~~

\$1.299.000 Hoy

[Consultar vigencias >](#)

Envío a tu dirección **GRATIS**

Recoge en tienda **GRATIS**

[Chat en Accesorio](#)

HOMECENTER
 100% MAC CORONA


¿Qué estás buscando?

Estás comprando para Bogotá D.C.

Programa CMR Puntos

Mi Cuenta

RECIBE EN 48 HRS



Industrias Cruz
Estantería 150x75x30 Cm Negro
 Código 286748
 ★★★★★ 0.0 (0)


Precio especial
\$169.900 und

- 1 + **Agregar al carro**

Especificaciones principales

- Fondo : 30 cm
- Color : Negro
- Tipo : Estanterías Metálicas
- Incluye : Tornillos;tuercas;soportes plástico e instrucción de armado

Ver más especificaciones **Compra con un Experto**



Nuevo | +100 vendidos

Juego De Herramientas Manuales X82 Piezas Kit Multi Usos

4.7 ★★★★★ (73)

MÁS VENDIDO 6º en Combinadas

~~\$109.900~~
\$104.405 5% OFF
 en 12x \$8.700 sin interés

Ver los medios de pago

Envío gratis a todo el país
 Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuándo llega](#)

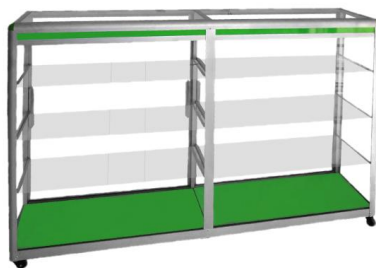
Stock disponible



Tienda ▾ Servicios Técnicos Carrito de Compras Contáctanos Licitaciones





Vitrina Horizontal Vidrio de 4 Líneas 2.00 MT de frente con 35 de fondo – VH-V-200X035



Puedes Personalizar tu vitrina de aluminio con el color que desees [aquí](#) 🇨🇴 📞 315 8792462.

~~\$1,095,674~~ **\$788,885**

Anexo G. Cotización de tasa en banco.



Tasas de Interés Crédito de Libre Inversión
Vigentes a partir del 16-Oct-2024

Tasa de interés	Desde		Hasta	
	E.A.	M.V.	E.A.	M.V.
Libre Inversión	13.10%	1.03%	27.85%	2.07%
Libre Inversión Compra de Cartera	13.35%	1.05%	26.50%	1.98%

Las tarifas o precios informados, se determinan con base en las condiciones del mercado y en consideración de las características de los productos y servicios ofrecidos.

Los valores presentados a través de este documento son a título de información simplemente y no constituyen ningún tipo de asesoría, ni obligan al Banco en su calidad de asesor.

710111550 | Comisión de Banca y Finanzas de Colombia | Banco Caja Social