Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Comercializadora De Repuestos Para Motocicleta En El Municipio De Yumbo

Jonathan Alonso Becerra Rojas ✉ jhon4t4nbr@gmail.com

Franklin Grass Cruz ✉ fanklingrass344@gmail.com

Tecnólogo en Contabilidad Sistematizada

Institución Universitaria Antonio José Camacho

Facultad De Ciencias Empresariales

Tecnología En Contabilidad Sistematizada

Cali - Colombia

2020

Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Comercializadora De Repuestos Para Motocicleta En El Municipio De Yumbo

Jonathan Alonso Becerra Rojas ✉ jhon4t4nbr@gmail.com

Franklin Grass Cruz ✉ fanklingrass344@gmail.com

Directora:

Claudia Andrea Anzola Saldarriaga ✉ canzola@admon.uniajc.edu.co

Especialista en Administración Estratégica del Control Interno

Institución Universitaria Antonio José Camacho

Facultad De Ciencias Empresariales

Tecnología En Contabilidad Sistematizada

Cali - Colombia

2020

Nota de aceptación:

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Institución Universitaria Antonio José Camacho para optar al título de Tecnólogo en Contabilidad Sistematizada.

Sandra Patricia Duque Ramírez
Jurado

Andrea Hurtado
Jurado

Santiago de Cali, 30 de Julio de 2020

Tabla de contenido

1.1 Formulación del problema 15
1.2 Sistematización 15
2 Objetivos 17
2.1 Objetivo general 17
2.2 Objetivos específicos 17
3 Justificación 18
4 Marco referencial 20
4.1 Antecedentes 20
4.2 Marco teórico 21
4.3 Marco Contextual 36
5 Diseño Metodológico 37
6 Estudio de Mercado 40
6.1 Estructura del mercado 45
6.1.1 Análisis del sector de comercial. 45
6.1.2 Mercado meta 46
6.1.3 Segmentación del mercado 47
6.2 Análisis de la demanda 51
6.3 Análisis de la oferta 52
6.4 Estrategia de Mercado 56
6.5 Diseño de muestra 59
7 Estudio Técnico 76
7.1 Localización del proyecto 76
7.2 Tamaño del proyecto 80
7.3 Necesidad de equipos y muebles 85
Tecnología 85
8 Estudio Administrativo y Organizacional 90
8.1 Estructura Organizacional. 90
8.2 Descripciones y funciones de cargos 93
8.3 Definición de sociedad anónima simplificada. S.A.S. 97
8.4 Clase de sociedad 101

9. Estudio Económico y Financiero 103
9.1 Financiamiento del Proyecto 103
9 .2 Acciones 105
9.3 Balance inicial 106
9.4 Presupuesto de Venta 107
9.5 Presupuesto de Inventarios 109
9.6 Presupuesto de Costos 110
9.7 Presupuesto Gastos Administrativos 111
9.8 Presupuesto de Gasto de Ventas 112
9.9 Presupuesto de Pagos 114
9.10 Estado de resultado 117
9.11 Estado de Situación Financiera 117
9.12 Flujo de Efectivo 119
9.13 Valor Presente Neto (VPN) o Valor Actual Neto (VAN) 119
10 Impacto Ambiental del Proyecto 122
11 Conclusiones 127
12 Bibliografía 129

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1/ Mapa de la Republica de Colombia/Mapsworld 47
Ilustración 2/Mapa del departamento del Valle del Cauca/Mapsworld. 48
Ilustración 3/Mapa del Municipio de Yumbo/ Google Maps.....49
Ilustración 4/ Ubicación local comercial/ Elaboración propia 80

Tabla de gráficos

Grafico 1/ (Baca Urbina, Estructura general de la evaluación de proyectos, pág. 5) 24
Grafico 2/ (Baca Urbina, Procesos de la evaluacion de proyectos, pág. 6).....27
Grafico 3 (Estructura del análisis del mercado, pág. 14) 29
Grafico 4/ ANDI informe de comercio Exterior y matriculas, 2019 43
Grafico 5/ Canal de comercializacion/ elaboracion propia 57
Grafico 6/ Frecuencia en que se requiere repuestos para reparación de motocicletas / Elaboracion propia.....65
Grafico 7/ Ciudades hacia donde se desplazan las personas para comprar repuestos / Elaboracion propia.....66
Grafico 8/ Tiempo de espera para obtener el repuesto / Elaboracion propia 67
Grafico 9/ Satisfacción con los precios/ Elaboracion propia.....68
Grafico 10/ Marca de motocicleta para las que no se consiguen de manera habitual / Elaboracion propia.....69
Grafico 11/ Preferenia en la calidad de los repuestos/ Elaboracion propia.....70
Grafico 12/ Marcas de repuestos genéricos preferidas/ Elaboración propia 71
Grafico 13/ Repuestos que se necesitan con más frecuencia/ Elaboración propia 73
Grafico 14/ Importancia del proveedor aliado en suministro de repuestos/ Elaboración propia ..74
Grafico 15/ Apreciación de una comercializadora con servicio de entrega inmediata/ Elaboración propia.....75
Grafico 16/ Proceso de pedido/ Elaboración propia 83
Grafico 17/ Proceso de ventas/ Elaboración propia.....85
Grafico 18/ Organigrama empresarial / elaboración propia. 92

Tabla

Tabla 1 DIAN Y ANDI, informe de motocicletas 2018 41
Tabla 2 RUNT Boletín de prensa 001/Balance de cifras 2018.....42
Tabla 3/ Ubicacion geografica / elaboracion propia 50
Tabla 4/ Tipo de consumidores/ elaboracion propia 50
Tabla 5/ número de empresas matriculadas y que renovaron su registro mercantil 2017- 2019 ..53
Tabla 6/ competencia / elaboracion propia.....55
Tabla 7/ Frecuencia en que se requiere repuestos para reparación de motocicletas / Elaboración propia.....64
Tabla 8/ Ciudades hacia donde se desplazan las personas para comprar repuestos/Elaboración propia.....65
Tabla 9/ Tiempo de espera para obtener el repuesto / Elaboracion propia 67
Tabla 10/ Satisfacción con los precios/ Elaboración propia.....68
Tabla 11/Marca de motocicletas para las que no se consiguen repuestos de manera habitual Elaboracion propia 69
Tabla 12/ Preferencia de la calidad de los repuestos/ Elaboracion propia 70
Tabla 13/ Marcas de repuestos genéricos preferidas/ Elaboracion propia 71
Tabla 14/ Repuestos que se necesitan con más frecuencia/ Elaboracion propia 72
Tabla 15/ Importancia del proveedor aliado en suministro de repuestos/ Elaboración propia.....73
Tabla 16/ Apreciación de una comercializadora con servicio de entrega inmediata/ Elaboración propia.....74
Tabla 17/ productos / elaboración propia 82
Tabla 18/ Marca de repuestos / elaboración propia 83
Tabla 19// Software´s / elaboración propia 86
Tabla 20/Muebles y enseres/ elaboracón propia.....87
Tabla 21/Equipo computo y comunicacion/ Elaboración propia.....88
Tabla 22/Capital humano/Elaboración propia 89
Tabla 23/ Tabla de amortización / elaboración propia.....105
Tabla 24/ Acciones/ elaboración propia.....106
Tabla 25/ Balance inicial/ elaboracion propia 106
Tabla 26/Presupuesto de venta/ elaboracion propia.....108
Tabla 27/ Presupuesto de recaudo / elaboración propia.....109
Tabla 28 / Presupuesto de inventario y costos/ elaboración propia 109
Tabla 29/ Presupuesto de costo de venta/ elaboracion propia 110
Tabla 30/Presupuesto de gastos de administracion/ elaboracion propia 112
Tabla 31/Presupuesto de gastos de ventas/ elaboracion propia 113
Tabla 32/ Presupuesto pago a proveedores/ elaboración propia.....114
Tabla 33 / Presupuesto pago impuestos sobre las ventas/ elaboracion propia 114
Tabla 34/ Presupuesto pago retenciones en la fuente/ elaboracion propia.....115
Tabla 35/ Presupuesto pago impuesto de renta/ elaboracion propia.....115
Tabla 36/ Presupuesto pago impuesto de industria y comercio/ elaboracion propia 115
Tabla 37/ Presupuesto de pago de costos y gastos/ elaboracion propia 116

Tabla 38/ Presupuesto de pago retenciones y aportes de nómina/ elaboración propia 116
Tabla 39/ Presupuesto de pago obligaciones laborales/ elaboración propia 116
Tabla 40/ Estado de resultado/ elaboracion propia 117
Tabla 41/ Estado de situacion financiera/ elaboracion propia 118
Tabla 42/ Flujo de caja/ elaboracion propia 119
Tabla 43/ VPN / elaboracion propia 120
Tabla 44/ TIR / elaboracion propia 121
Tabla 45/ Empresas de recoleccion / elaboración propia 125

Anexos

Anexo 1/ Informe estadísticas tramites RNA,RNMA,RNRS, otros conceptos/ Helga Granados Orozco/ Coordinadora de funcionamiento/ helga.granados@controly seguridadvial.co 131
Anexo 2/Unión Temporal UT SDG-CNC, encuesta de movilidad.....132

Resumen

El presente artículo permite determinar el estudio de factibilidad para la creación de una comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo. Para ello, se utiliza una metodología que permite identificar el tipo de estudio como descriptivo, un enfoque de investigación mixto, método deductivo, como también utilizando la encuesta como instrumento de recolección de datos.

Los resultados obtenidos en esta investigación, de acuerdo a la población muestra fueron que¸ El 39%, refiere de la necesidad frecuente de repuestos para su motocicleta, las marcas más comercializadas son: Yamaha, Suzuki y Honda, los repuestos mayormente solicitados son: de rodamientos, repuestos de motor y lubricantes. El 45% de la población encuestada manifestó verse forzada a desplazarse hacia la ciudad de Cali en busca de repuestos. El 66%, consideró importante un proveedor aliado para el suministro de repuestos y el 69%, refirió la necesidad de una comercializadora de repuestos para motocicletas en el municipio de Yumbo.

El estudio de mercado y las encuestas realizadas, permiten identificar una buena oportunidad para la implementación de una empresa que permitirá satisfacer las necesidades de los yumbeños de acuerdo a los repuestos que solicita la motocicleta. De esta manera se utilizan los métodos convencionales de evaluación de proyectos como son el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno sirviendo de base estable, firme y confiable para la toma de decisiones.

Palabras clave: Estudio de factibilidad, estudio de mercado, estudio financiero y administrativo, emprendimiento.

Abstract

This article makes it possible to determine the feasibility study for the creation of a motorcycle spare parts marketer in the Municipality of Yumbo. For this, a methodology is used that allows to identify the type of study as descriptive, a mixed research approach, deductive method, as well as using the survey as a data collection instrument.

The results obtained in this research, according to the sample population were that ¸ 39% refer to the frequent need for spare parts for their motorcycle, the most commercialized brands are: Yamaha, Suzuki and Honda, the most requested spare parts are: bearings, motor spare parts and lubricants. 45% of the surveyed population stated that they were forced to move to the city of Cali in search of spare parts. 66% considered an allied supplier to supply spare parts important and 69% referred to the need for a motorcycle spare parts marketer in the municipality of Yumbo.

The market study and the surveys carried out allow us to identify a good opportunity for the implementation of a company that will satisfy the needs of the Yumbeños according to the spare parts requested by the motorcycle. In this way, conventional project evaluation methods are used, such as the Net Present Value, the Internal Rate of Return, serving as a stable, firm and reliable basis for decision-making.

Keywords: Feasibility study, market study, financial and administrative study, entrepreneurship.

Introducción

En Colombia por medio de una variedad de organismos y leyes se ha promovido e incentivado la creación de empresas, esto con la necesidad de generar empleos y crecimiento como nación, es por ello que se pretende aprovechar los beneficios que otorga el Estado, para la creación de una empresa sostenible, brindando a sus consumidores productos de excelente calidad.

Dicho lo anterior, debido al gran crecimiento de las motocicletas a nivel nacional como medio de transporte y elemento de trabajo en los años anteriores, esto ha generado un cambio económico progresivo en la población, trayendo consigo necesidades a suplir.

Es por ello que nace la idea de realizar un estudio de factibilidad para la implementación de la comercializadora de repuestos para motocicletas llamada Motomania Racing JF S.A.S en el Municipio de Yumbo, que pretende facilitar distribución y comercialización de repuestos de motocicletas.

En este orden de ideas, de acuerdo a los requerimientos de evaluación para la creación de empresa, el presente proyecto contara con un estudio de mercado que desarrolla un análisis del sector y una determinación de la demanda y oferta, el cual, establece el nivel de aceptación por medio de las encuetas realizadas. No siendo menos importante, se encuentra un estudio técnico donde se plantea el tamaño y localización optima, así como todos los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades, finalmente se realiza un estudio económico y financiero, en donde se da a conocer la inversión que demanda el proyecto, reflejando ingresos, gastos y costos lo cual dará a conocer la rentabilidad.

1. Planteamiento del problema

En el Municipio de Yumbo las motocicletas son un medio de transporte muy importante y en constante crecimiento, debido a su fácil desplazamiento entre el Municipio y demás ciudades cercanas como solución al complejo tráfico existente y en lo económico al momento de adquirir estos vehículos y de igual manera sus repuestos y mantenimiento.

A pesar de haber mencionado que las motocicletas tienen cierta relevancia como medio de transporte para los habitantes de este Municipio, los almacenes de repuestos y talleres de mecánica que tienen un papel importante en el crecimiento comercial de estos vehículos no cuentan con un proveedor cercano a sus pequeños negocios, por lo cual tienen como obligación desplazarse a los límites de Cali para poder adquirir el repuesto que se necesita o de tal manera esperar un tiempo para que el producto llegue a sus establecimientos por si lo han solicitado por medio de encargo.

El Municipio de Yumbo es la capital industrial del departamento del Valle de Cauca por lo tanto las pequeñas y medianas empresas (pymes) como las comercializadoras de repuestos para motocicletas se encuentran situadas en la zona industrial del Municipio denominada como ACOPI (Asociación Colombiana De Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresa), por lo que están en las afueras del Municipio, cerca de la ciudad de Cali. De tal manera que no se tiene de modo fácil y rápido la obtención del producto.

De acuerdo a lo anterior, en la zona urbana no se cuenta con una distribuidora que cuente con un inventario suficiente o una conexión estratégica entre compañías para que pueda suplir esta necesidad a tiempo, se debe agregar que los talleres no cuentan con un buen stock de insumos para el cambio de piezas desgastadas de una motocicleta.

De esta manera, esto causa que la persona salga de su establecimiento para buscar el repuesto que solicita postergando el mantenimiento o reparación del vehículo generando una pérdida de tiempo por la espera del producto, esto puede llevar a posibles disgustos por parte de sus clientes y propietarios de los vehículos llevando a la cancelación del trabajo reduciendo la economía del almacén o taller.

Dicho lo anterior, se realiza este estudio de factibilidad para la creación de una comercializadora de repuestos para motocicletas dentro de la zona urbana, con el fin de brindar una solución de manera inmediata a la necesidad de los establecimientos de mantenimiento de estos vehículos.

1.1 Formulación del problema

¿Cómo determinar el estudio de factibilidad para la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo?

1.2 Sistematización

- ¿Cómo identificar el segmento del mercado para la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo?
- ¿Por qué se deben establecer los procesos técnicos para la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo?
- ¿Cómo elaborar un estudio de administración y legal para la creación de la comercializadora en el Municipio de Yumbo?
- ¿Cómo realizar un estudio financiero para la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo?

- ¿De qué manera el proyecto puede incidir en el medio ambiente en el Municipio de Yumbo?

2 Objetivos

2.1 Objetivo general

Determinar el estudio de factibilidad para la creación de una comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo.

2.2 Objetivos específicos

- Identificar el mercado para la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo.
- Establecer los procesos técnicos que deben aplicarse para la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo.
- Elaborar un estudio de organizacional y legal para la creación de la comercializadora de repuesto para motocicletas en el Municipio de Yumbo.
- Realizar un estudio financiero para la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo.
- Indagar sobre el impacto ambiental que puede incidir la creación de la comercializadora de repuestos para motocicletas en el Municipio de Yumbo.

3 Justificación

Las motocicletas se han convertido en uno de los vehículos más utilizados por las personas de Colombia por su economía al momento de adquirirlas puesto que todos tienen acceso a estos vehículos, de manera aproximada se puede decir que existe un 70% de probabilidad que estos medios de transporte se ajusta más al bolsillo de las personas de los estratos I, II y III del país, por lo que se han convertido en una fuente de desarrollo de ingresos para algunas personas que las operan no solo para transportarse, sino que también se han empleado para uso empresarial como la mensajería entre otras labores que aplican en el uso del vehículo para suplir la necesidad que se presente.

No solo las empresas utilizan este medio de transporte para su uso, también se ha de reconocer que los pequeños negocios como restaurantes y locales comerciales hacen de su uso para realizar el desplazamiento de sus productos. En el año 2018 se registraron 14.486.716 vehículos de los cuales el 57 % son motocicletas según el boletín que presento el ministerio de transporte el mes enero del 2019.

Dada la importancia que las motocicletas representan para la movilidad y desarrollo económico de las personas, se realiza el proyecto de una comercializadora de repuestos para motocicletas, esto con el fin de suplir las necesidades que estos vehículos requieran como la venta de moto partes, lubricantes, repuestos entre otros necesarios para su buen funcionamiento. Sé proyecta ubicar en el Municipio de Yumbo-Valle para eludir el largo desplazamiento de los clientes hacia otras ciudades para conseguir el repuesto que necesitan en el momento.

Con toda seguridad se ha de notar que cualquier negocio nuevo abre la puerta a puestos de trabajo para las personas, sin lugar a duda que al poner en marcha este proyecto se notara la facilidad para los talleres de la zona.

En el presente estudio tiene como finalidad demostrar la factibilidad técnica, económica y financiera para la creación de una comercializadora de repuestos para motocicletas. Para alcanzar los objetivos establecidos en el presente trabajo, se planea utilizar el método deductivo para determinar el estudio de mercado, de manera que se aplicaran los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera para cumplir los requerimientos establecidos por la universidad y por consiguiente obtener el título de tecnólogo en contabilidad sistematizada.

4 Marco referencial

4.1 Antecedentes

En el documento titulado “Plan de negocio dedicado a ventas de repuestos de moto en Bogotá”, tiene como objetivo desarrollar la idea de negocio basada en la creación de un almacén para la comercialización de repuestos para motocicleta, la metodología que utilizo para el desarrollo del trabajo fue el método deductivo ya que partió de la premisa de la implementación de una comercializadora y llegaron a la conclusión que la viabilidad del negocio es alta por los resultados obtenidos de las encuestas y por el crecimiento del mercado estudiado.(Vanegas, 2018),

En el proyecto titulado “Proyecto para la implementación de una moto centro para brindar servicios técnicos universales para motocicletas de competencia, enduro, turismo o ruta y velocidad”, tiene como objetivo. “Realizar una investigación de mercado mediante una encuesta personal en la ciudad de Cuenca, aplicada al motociclista no asociados y asociados al AMA para determinar las necesidades, preferenciales y requerimientos de los usuarios con respecto a los servicios técnicos universales”, la metodología que aplico para el desarrollo del proyecto fue deductiva, llegando a la conclusión que sería idóneo emprender el proyecto ya que obtendría una ganancia tres veces mayor a las que obtuve en el periodo anterior, y lo asegura porque la compra de motos desde sus inicios ha sido ascendente por ende tendría un gran campo comercial. (Espinoza, 2013)

En el documento titulado “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de soluciones integrales para moteras en la ciudad de Pereira”, tuvo como objetivo general “Realizar un estudio de factibilidad o viabilidad de la creación de una empresa que brinde soluciones integrales para motos dirigido al género femenino en la ciudad de Pereira.”

Por otro lado, la metodología que utilizaron para el desarrollo del objetivo fue mediante la aplicación de teorías y conceptos básicos de la administración, mercadeo y finanzas para poder encontrar soportes y un lugar estratégico para el desarrollo y creación de la empresa, con el fin de satisfacer a la población femenina que utiliza este medio de transporte llamado motocicleta. (Betancourt y Zúñiga, 2015)

4.2 Marco teórico

Para el desarrollo de este proyecto, es conveniente partir de una revision bibliografica de las principales categorias a plantear, con el proposito de fijar la mirada conceptual y teorica por la cual se entenderá que es un estudio de factibilidad en general.

4.2.1 Teoria de la factibilidad

Estudio de factibilidad es una recopilación de datos relevantes para el desarrollo de un proyecto, es decir, que tiene en cuenta la disponibilidad de los recursos para poder llevar a cabo su meta y objetivos señalados, según (Navarro, 2018) “La factibilidad se refiere a que un proyecto que se tenga en mente, pueda llevarse a cabo, es decir, pueda materializarse. La factibilidad puede ser clasificada en: Operativa, Técnica y Económica” (P.1).

Por otra parte, un proyecto factible según (Libertadores, 2002, pág. P. 7) “consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable

para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales", En otras palabras se refiere a la implementación de nuevos procesos o métodos y la formulación de nuevas políticas y programas que soluciones un problema seleccionado. De igual modo (Rodriguez, 2001) "considera que un proyecto factible está orientado a resolver un problema planteado o a satisfacer las necesidades en una institución."

En relación con lo antes mencionado se puede deducir que un proyecto factible consiste en vincular actividades, que cuya unión permita el logro de objetivos ya definidos, de manera puntual el proyecto de factibilidad radica en un plan de acción o diseño de una propuesta que está dirigido a resolver la necesidad o problema de un grupo ya detectado en el medio analizado. Con esto se quiere decir, (Burmeo Valarezo, Delgado Victore, & Vérez , 2016) "En estos casos se hace imprescindible el desarrollo de los estudios de factibilidad, para determinar las prioridades, identificar los indicadores y a partir de la ponderación de los mismos, establecer un orden de prioridades para determinar la estrategia de ejecución".

4.2.2 Proyecto

El siguiente punto trata de describir de forma general el significado de proyecto y sus evaluaciones, el proyecto es una solución inteligente frente a un planteamiento de un problema a resolver. Según (Chain, 2007, pág. 1), "Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana."

De acuerdo a la definición existen proyectos con diferentes ideales, sumas de inversión y tecnológicos, todos estos con objetivos distintos, pero están direccionados a resolver las necesidades del ser humano, como; salud, empleo, educación, cultura, alimentación y comunicación entre muchas otras.

También se logra definir como un conjunto de actividades interrelacionadas con una fecha de inicio y termino para crear un producto o servicio, orientado hacia un objetivo con unos recursos destinados, tiempo y calidad ya establecidos.

Para (Baca Urbina , 2010, pág. 2) "El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general."

En mención a lo anterior, un proyecto de inversión cualquiera que sea, tiene como finalidad obtener una rentabilidad económica, con tal que asegure una solución de una necesidad humana de forma eficiente, segura y las relevante que sea rentable, de manera que así se logra asignar lo mejor posible los escasos recursos económicos tanto como humanos.

¿Por qué se interviene y por qué son necesarios los proyectos?

En nuestro diario vivir por más productos o servicios existentes no son suficientes para satisfacer al ser humano, por este motivo, siempre va a existir un por qué de un inicio de un proyecto.

> "Día a día y en cualquier sitio donde nos encontremos, siempre hay en la mano una serie de productos o servicios proporcionados por el hombre mismo. Desde la

ropa que vestimos, los alimentos procesados que consumimos, hasta las modernas computadoras que apoyan en gran medida el trabajo del ser humano. Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de venderse comercialmente, fueron evaluados desde varios puntos de vista, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana. Después de ello alguien tomó la decisión para producirlo en masa, para lo cual tuvo que realizar una inversión económica." (Urbina Baca , 2010, pág. 3)

Por lo tanto, siempre que exista una necesidad a suplir, se generara la necesidad a invertir, es así la forma más adecuada y acertada para lograr el objetivo. Pero no es invertir por hacerlo sin fundamentos y pensar que obligadamente va a generar una rentabilidad, una inversión preparada debe justificar las bases de sus objetivos, para cumplir lo anterior debe ser un proyecto bien estructurado y evaluado que genera una guía a seguir.

Estructura general de la evaluación de proyectos

Gráfico 1/ (Baca Urbina, Estructura general de la evaluación de proyectos, pág. 5)

4.2.3 Decisión de un proyecto

En la decisión final de un proyecto lo más recomendable es incluir varias ramas de conocimientos para lograr tener diferentes puntos de vistas que generen las opiniones positivas o negativas según sea el caso a tratar, así no se segara el panorama del proyecto que es lo más probable si se deja a una sola rama de conocimiento generando una obstrucción de su aplicación.

> "para la tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que este sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada solo desde un punto de vista. Aunque no se puede hablar de una metodología rígida que guie la toma de decisiones sobre un proyecto, fundamentalmente debido a la gran variedad de proyecto y sus diferentes aplicaciones, si es posible afirmar categóricamente que una decisión siempre debe estar en el análisis de un sinnúmero de antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarca la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto" (Deslandes, 1975, pág. 6)

Por consiguiente, para (Baca Urbina, 1995, pág. 3) "El hecho de realizar un análisis que se considere lo más completo posible, no implica que, al intervenir, el dinero estará exente de riego. El futuro siempre es incierto y por esta razón del dinero siempre se estará arriesgando". La razón de haberse realizado un estudio sobre el flujo de efectivo y rentabilidad que se lograría alcanzar, esto no asegura al ciento por ciento que esas utilidades y estabilidad se logren alcanzar, tal cual lo presupuestado. A condición de que en el estudio no se tuvieron en

cuenta los factores fortuitos, tales como; huelga, incendio, catástrofes naturales, pandemias y entre muchas más, ya que es difícil saber con precisión cuando y que entidad se le generara un evento de los antes mencionados, otro factor que influye sobre el declive de una entidad para (Bau Warren , pág. 7), “en el ámbito de lo económico o lo político, como es el caso de las devaluaciones monetarias drásticas, la atonía económica, los golpes de estado, u otros acontecimientos que podrían afectar gravemente la rentabilidad y estabilidad de la empresa”.

Por estas razones la toma de la decisión de implementar o no el proyecto no debe de recaer en una sola persona ni el análisis de los datos históricos , sino en grupos multidisciplinarios donde se lograra una mayor información posible sobre la viabilidad, por este motivo a toda la actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se llama evaluación de proyectos (Instituto latinoamericano para estudios sectoriale, pág. 16).

Proceso de evaluación de proyectos

Gráfico 2 (Baca Urbina, Procesos de la evaluacion de proyectos, pág. 6)

4.2.4 Estudio de mercado

El estudio de mercado para (Green, Paul E, & Tull S., pág. 34)"Con este nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.", siendo este uno de los estudios importantes y complejos de realizar para el investigador, más que solo se centre sobre las importancias del consumidor y la cantidad de producto que este en demanda, también debe analizar los diferentes mercados, proveedores, distribuidores y competidores, en caso que sea necesario se deberá estudiar el mercado exterior.

Por otra parte el estudio de mercado para (Baca Urbina, pág. 47) "Más que describir y proyectar los mercados relevantes para el proyecto, deberá ser la base sólida sobre la

que continúe el estudio completo, y además proporcionará datos básicos para las demás partes del estudio", dicho o anterior la cuantificación de la de la oferta y demanda puede lograrse obtener de manera fácil con fuentes de información secundaria, pero lo más viable y recomendable es utilizar medios de recolección primarios, pues así se proporcionara información directa, actualiza y las más relevante que es confiable.

Para finalizar el objetivo de este estudio es verificar la posibilidad de aceptación del mercado hacia el producto, llevando al investigador a lograr palpar o sentir el riego que corre y la posibilidad de éxito que se obtendrá al lanzar a la venta el producto, además para (Chisnal & Pete M.) "El estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar?, si la respuesta es positiva, el estudio continúa".

Objetivo y generalidades del estudio del mercado

Los objetivos del estudio del mercado son:

- Verificar la existencia de una necesidad insatisfecha del mercado, o innovar un producto ya creado.
- Determinar el número de unidades del bien o servicio que se pretende ofrecer al mercado.
- Conocer los canales que se utilizan para hacer llegar los bienes o servicios al consumidor.

"El estudio de mercado propone dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre al ser no aceptado en el mercado. Una demanda insatisfecha clara

y grande no siempre indica que puede penetrarse con fiabilidad en ese mercado, ya que este puede estar en manos de un monopolio u oligopolio. Un mercado aparentemente saturado indicara que no se pueda vendar una cantidad adicional a la que normalmente se consume." (sectoriales, 1983)

Estructura del análisis del mercado

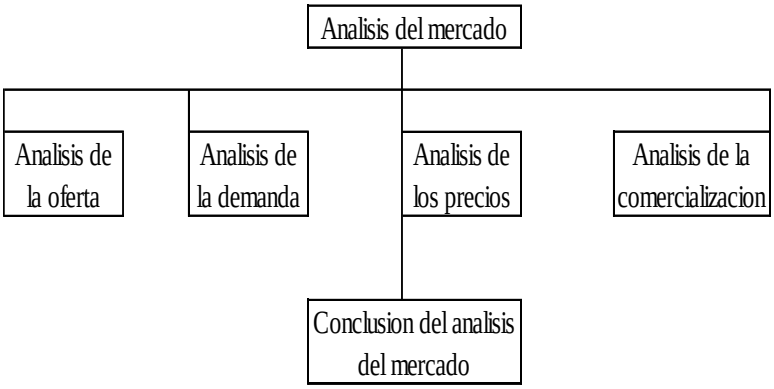


Gráfico 3 (Baca Urbia, 2010, pág. 14)

Análisis de la demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bines o servicios que el mercado requiere o necesita para buscar la satisfacción de una necesidad especifica. Para (Schewe D., Chrles , & Reuben M.) "el principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determina la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda".

Para conocer un poco más sobre las preferencias y gatos del consumidor se analiza los dos tipos de demanda que se clasifican en:

- Demanda insatisfecha: es donde lo producido u ofrecido no alcanza a llenar las perspectivas de los consumidores, ya sea por imperfecciones o diseños.
- Demanda satisfecha: es aquella que lo ofrecido del mercado es exactamente lo que pretendían consumir. Pero este tipo de demanda se logra reconocer en dos.

Satisfecha saturada, la que ya no soporta una mayor cantidad de bienes o servicios en el mercado, ya que este se utiliza de manera adecuada.

Satisfecha no saturada, es la que aparentemente se encuentra satisfecha, pero con un buen manejo de herramientas de mercadotecnia se lograría cambiar la perspectiva.

Análisis de oferta

Oferta se entiende por la cantidad de bienes o servicios que un limitado número de personas llamados oferentes o productores están dispuestos a poner a disposición del mercado. Pero para (Baca Urbina, pág. 36) "El análisis de la oferta es determinar las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios en el mercado, los apoyos gubernamentales."

Principales tipos de oferta

Oferta competitiva: en aquella donde los comerciantes se encuentran en una competencia libre, ya que son un número determinado de productores de un mismo artículo, y además la participación del mercado está radicada por la calidad del producto, el servicio que presten al momento de asesorar, el precio y por último es que ninguno nomina el mercado.

Oferta oligopólica: este tipo de oferta es donde el mercado se encuentra dominado por unos cuantos productores, es decir, ellos determinan la oferta, los precios y las unidades que producen, y es uno de los mercados más riesgosos para invertir.

Oferta monopólica: Es donde un solo productor del bien o servicio domina totalmente el mercado, así imponiendo calidad, precio y cantidad.

4.2.5 Estudio técnico

El objetivo de este estudio técnico es determinar la adecuada función de la producción óptima para la utilización eficiente de los recursos que dispone la entidad para determinado producto o servicio. El estudio técnico se puede dividir en cuatro partes: determinación del tamaño de la planta, determinación de la localización optima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en el estudio técnico, pero para su creación o aplicación no existe un modelo a seguir ya que depende de la capacidad económica y productora de la compañía, el mejor método de aplicación es considerando todas la series de factores que podrían limitar el tamaño, tales como: el mercado, recurso monetaria disponible, tecnología y también depende de los turnos de trabajo, ya que para cierta maquinaria se necesitan varios turnos para cumplir la producción.

Acerca de la determinación de la localización optima del proyecto, se debe tener en cuenta los factores cuantitativos sobre los costos y gastos que debe incurrir la empresa para su normal funcionamiento, como, por ejemplo, el costo del transporte de la materia

prima y productos terminados, y también incluir los factores cualitativos tales como: los apoyos fiscales, el clima del área de ubicación y la actitud de los colaboradores. Con esta recolección de información al ser integra se lograría obtener unos resultados satisfactorios.

Para finalizar con la ingeniería del proyecto según (Baca Urbina, 2010, pág. 7) "Existen diversos procesos productivos opcionales, que son básicamente lo muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital en esta misma parte están englobados otros estudios, como son el análisis y la elección de los equipos necesarios, dada la tecnología seleccionada". Dicho lo anterior se refiere a la distribución más efectiva de los equipos en la planta para iniciar las operaciones.

4.2.6 Estudio Organizacional

Las organizaciones se pueden evidenciar en el diario vivir de las personas como, el ámbito social, la familia, el laboral y educativo. Ya que el ser humano es social por naturaleza, que tiende a organizarse y cooperar entre relaciones interdependientes.

Las estructuras organizacionales son lineamientos que distribuyen posiciones que influyen logros conjuntamente. Esta se puede distribuir entre rangos o jerarquías donde se asignan diferentes tareas acompañadas paralelamente de criterios.

> "las organizaciones son entidades sociales que están dirigidas a las metas, están diseñadas como sistemas de actividades estructuradas y coordinadas en forma deliberada y están vinculadas al entorno. El elemento clave de una organización no es una construcción ni un conjunto de políticas y procedimientos; las organizaciones

están constituidas por las personas y las relaciones entre ellas. Una organización existe cuando las personas interactúan entre sí para realizar funciones esenciales que ayudan a alcanzar las metas. Las tendencias recientes en la administración reconocen la importancia de los recursos humanos, con la mayor parte de los enfoques nuevos diseñados para facultar a los empleados con magníficas oportunidades de aprender y contribuir, mientras trabajan juntos por lograr metas comunes". (Daft, 2011, pág. 11)

De esta manera, para llevar a cabo una organización se debe tener en cuenta unas directrices, que conllevan a un mejor orden, donde es necesarios plantear una misión y una visión que resalten unas metas tanto a corto como a largo plazo, permitiendo así definir el horizonte al cual se pretende llegar con la organización y su equipo.

4.2.7 Estudio Financiero

Entre los retos que atraviesan las diferentes organizaciones se encuentra el estudio financiero, debido que hoy por hoy, el empresario tiene más competitividad a su alrededor. De esta manera, llevando esto a que los recursos monetarios que disponen sea manejados de modo adecuado, para obtener las utilidades esperadas y estar en constante crecimiento como organización.

Una de las definiciones que se le da al estudio financiero es:

> "Aquella disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado

> para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad" (Ortega Castro, 2003, pág. 7)

De acuerdo a lo anterior es necesario usar este recurso de forma eficiente para aprovecharlo de la mejor manera posible en las inversiones, puesto que el mundo empresarial se ha convertido en una lucha sin tregua, debido a la globalización y al uso de las tecnologías. Por consiguiente, se requiere como herramienta determinante para obtener los recursos monetarios para el desarrollo de las actividades.

4.2.8 Estudio Legal

El estudio legal tiene como objetivo determinar la posibilidad que tiene un proyecto bajo normas legales que lo rigen, como lo pueden ser los sistemas de contratación y de más obligaciones laborales que asume la entidad.

> "Una de las áreas más relevantes al estudio legal será la legislación tributaria. En ella se deberán identificar las tasas arancelarias para insumos o proyectos importados o exportados, los incentivos o la privación de incentivos existentes, los diferentes tipos de sociedades (de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita, etc.) y cuál es la más adecuada para llevar a cabo el proyecto " (DPTO PNCION C, 2013, pág. 13)

Todo esto, para no recaer en sanciones por parte del Estado colombiano y poseer bases al momento de enfrentar algún inconveniente por demandas internas tanto como externas, teniendo una protección para la entidad, que le permita resolver todo este tipo de situaciones y no llevarla al extremo de un desvió de su objetivo o al cierre de la misma.

4.2.9 Emprendimiento

El emprendimiento se puede definir desde un punto de vista, de acuerdo a los diferentes significados que este puede tener, el llevar a cabo el desarrollo de un proyecto que pretenda determinar un cambio innovador desde los ámbitos económicos, políticos y sociales. Con ello alcanzar la oportunidad de una actividad estratégica sea de una organización ya existente o en la creación de una nueva entidad de negocio.

> "cualquier cosa que modifique sustancialmente la manera como se administra, o que modifique ostensiblemente las formas habituales de organización y, con ello, promueva los fines de la empresa. En otras palabras, la innovación administrativa modifica la manera como los gerentes hacen lo que hacen para mejorar el desempeño de la organización y por ende del producto o servicio a ofrecer" (Cuesta, 2011, párr. 3)

En este orden de ideas, el emprendimiento está sujeto a los cambios en la sociedad, evidenciados en los fenómenos como el desempleo y la exclusión. Donde el hombre debe atravesar periodos de progreso y modificarse de acuerdo a lo que le mundo cambiante exija. De esta manera, ante estos fenómenos el individuo pretende apreciar oportunidades que generen empleo.

4.3 Marco Contextual

Para la elaboración de este proyecto de factibilidad, nos ubicamos en el Municipio de Yumbo, Sur Oriente del Departamento del Valle del Cauca, donde de acuerdo con la información suministrada por la Alcaldía, el Municipio tiene una extensión de territorio que abarca un área total de 227.89 kilómetros cuadrados, y la población total de habitantes es de 125.663. (DANE, 2018.)

El Municipio de Yumbo "Limita al Norte con el Municipio de Vijes, por el sur con la ciudad de Santiago de Cali, por el oriente con el Municipio de Palmira, al occidente con el Municipio de La Cumbre y con la cordillera Occidental." (Alcaldía de Yumbo, s.f). Cuenta con Área Rural y Área Urbana, donde según la información de la Alcaldía, el Área rural tiene 10 corregimientos y 16 veredas. Mientras que, el Área Urbana está dividida por cuatro comunas, conformados por 23 barrios.

Acorde con lo antes mencionado la distribuidora estará localizada en el barrio Bolívar de Yumbo, ya que esta ubicación geográfica tiene la gran parte de talleres de motocicletas del Municipio, cabe recalcar que a trecientos metros de distancia pasa la carretera intermunicipal que conecta Cali, Yumbo, Vijes, Yotoco y el norte del país, brindando esto unas ventas mayores.

5 Diseño Metodológico

Tipo de estudio

El tipo de estudio será de orientación descriptiva con el objetivo de medir las características necesarias para identificar cuáles serían los posibles clientes potenciales dentro de la marcación fijada en el Municipio de Yumbo y poder observar la viabilidad de este estudio de factibilidad para la creación de una comercializadora de repuestos para motocicletas en Yumbo.

Enfoque de investigación

En este estudio de factibilidad se llevará a cabo un enfoque mixto porque se comprende de recolección de información y análisis de los datos con técnicas para analizar la singularidad del sector del mercado de repuestos para motocicletas, y las necesidades del consumidor.

Método de investigación

Durante la realización de este estudio de factibilidad se aplicó el método de investigación deductivo, se realizó una exploración previa con los posibles clientes potenciales para la comercializadora de repuestos como los talleres de mecánica independientes, almacenes dedicados a la venta de repuestos y personas particulares.

Los datos recolectados por medio de las encuestas realizadas a los posibles clientes, se realizó un análisis de la información. Posteriormente se junta los datos analizados el cual permitieron encontrar posibles mejoras para este proyecto.

Fuentes de investigación

En este proyecto se basa en recolectar información y datos pertinente debidamente relacionada con la comercializadora con encuestas a los posibles clientes del sector del mercado de repuestos para motocicletas.

Tratamiento de la información

la información recolectada se efectuó con base a la investigación realizada en el sector del mercado lo cual permitió su organización y su acopio para la elaboración de tablas y tabulación de las encuestas que se ejercieron.

Instrumentos de recolección

Se efectuó por medio de encuestas en el sector a los posibles clientes potenciales para la comercializadoras de repuestos de motocicletas, como talleres mecánicos, almacenes de repuestos y personas particulares.

Fuentes y técnicas de recolección de información

Para la elaboración del estudio de factibilidad en necesario recurrir a de diversas teorías y documentos de diferentes autores, donde plantean elementos y conceptos claves, los cuales serán tomados como soporte para el desarrollo del proyecto.

Fuentes primarias

La fuente primaria del proyecto de investigación inicia a partir de las encuestas realizadas a la población ya seleccionada de forma aleatoria en el Municipio de Yumbo, la cual se realizaron de forma personal.

Fuentes secundarias

Se obtienen datos claves a partir de entidades como la Alcaldía del Municipio de Yumbo, Secretaria de Tránsito y transporte del Municipio de Yumbo, DANE, ANDY y DIAN. De igual forma, se consultaron otras fuentes bibliográficas.

6 Estudio de Mercado

Las motocicletas han tenido una alta demanda en el mercado siendo estas un medio de transporte cotidiano, las cuales en el transcurso del tiempo han pasado por diferentes cambios que han generado la necesidad de cuidar y mantener en buen estado las motocicletas, por lo cual se han llevado a cabo estudios para la creación de empresas comercializadoras de repuestos para motocicletas, dedicadas a dar la mejor atención y solución de todo problema relacionado con estas.

Teniendo en cuenta lo anterior, se realiza un estudio de factibilidad donde se logrará verificar si los ciudadanos del Municipio de Yumbo están realmente interesados en este servicio, con el objetivo de brindar más eficiencia, para llegar a este fin se debe entender, interpretar y conocer todas las necesidades de cada uno de los posibles clientes, sus exigencias a satisfacer, el precio, calidad y demás beneficios que buscan encontrar en el producto o servicio adquirido.

Finalmente se debe identificar si con la implementación y el desarrollo de la empresa se logran obtener los beneficios esperados, sin dejar atrás todos los costos incurridos en el montaje y administrativos para el normal funcionamiento.

Cantidad de motocicleta vendidas en Colombia

Las motocicletas son una forma más asequible de medio de transporte motorizado de la gran parte del mundo, profundizando en Colombia, son un tipo de vehículos más comunes que se puedan encontrar en la nación, así representando más del 57% del parque en circulación de vehículos a motor, por lo siguiente, las motocicletas hacen un fuerte en la economía nacional.(ANDI, 2019, p. 22).

Es necesario recalcar que esto se debe a que una parte significativa de la economía se organiza alrededor de este medio de transporte, el cual es utilizado para el desplazamiento de casa a trabajo y viceversa, entrega de domicilios, entrega de correos certificados, unidades de fuerzas de seguridad entre otras.

Según (ANDI, ANDI Y FENALCO: MATRICULAS DE MOTOCILCETAS, 2019, pág. 1), "El mercado de motocicletas en Colombia creció 47% durante 2010 y 2018, al pasar de 393.440 a 576.360 unidades, esta cifra fue calculada teniendo en cuenta las ventas del año 2018, se debe aclarar que la cantidad real de motos ensambladas en Colombia fueron 527,978 ya que el restante hacen parte de las importaciones".

Informe de motocicletas ANDI

Año	Unidades			Participacion			Variacion		
	Producccion	Importaciones	Mercado	Producccion	Importaciones	Mercado	Producccion	Importaciones	Mercado
2014	652293	44257	696550	94%	6%	100%	5%	11%	5%
2015	603346	75548	678894	89%	11%	100%	-7,50%	70,70%	-3%
2016	533508	33887	567395	94%	6%	100%	-11,58%	-55,15%	-16%
2017	470901	30157	501058	94%	6%	100%	-11,73%	-11,01%	-12%
2018	527978	48382	576360	92%	8%	100%	-12,12%	60,43%	-15%

Tabla 1 DIAN Y ANDI, informe de motocicletas 2018

A continuación, se observará el comportamiento del total de las ventas de las motocicletas teniendo en cuenta las ventas internas, importaciones y las exportaciones, se concluye que la gran mayoría pertenece a las internas, es decir a las del consumo nacional donde se incluyen las importaciones siendo esto beneficioso para la economía del país. Se debe aclarar que las ventas reales internas son las ensambladas más las importaciones y a esa cantidad se le debe de restar

las ventas del exterior, según (ANDI C. d., 2017), “en la tabla 2 se presenta la evolución de las ventas totales de motocicletas, de la cual se observa que aproximadamente el 6% (promedio durante el periodo 2010-2018) provino de importaciones y el 94% restante correspondió a fabricación nacional”.

Balance de cifras de importaciones y consumo interno

Año	Produccion	Importaciones	Ventas totales	Exportaciones	Consumo aparente nacional
	A	B	C=A+B	D	E=C-D
2014	652293	44257	696550	11561	684989
2015	603346	75548	678894	7369	671525
2016	533508	33887	567395	4719	562676
2017	470901	30157	501058	2880	498178
2018	527978	48382	576360	1556	574804

Tabla 2 RUNT Boletín de prensa 001/Balance de cifras 2018

Ventas por marcas de motocicletas

Las motocicletas han venido incrementando de manera significativa en las últimas décadas, conllevando a un incremento de la producción y comercialización sin precedentes.

Por otro lado, según (ANDI, 2019). se presentan las empresas ensambladoras que lideran el mercado a nivel nacional, para dar un mejor ejemplo se detallaran por porcentaje de matrículas por la razón social de mayor a menor.

1. Auteco (Bajaj, Kawasaki, Kimko, KTM) que tiene el porcentaje del 31,1%, del 100%
2. Corbeta (AKT, TVS), con la participación del 19,6%
3. Incolmotos- Yamaha, con una participación del 18,7%
4. Fanalca- Honda, su participación es del 16,9%

5. Suzuki, con el 8,0%
6. HMMC Hero, con el 3,5

En la siguiente tabla se enseñarán las marcas con mayor preferencia de los ciudadanos colombianos, las cuales pertenecen a las ensambladoras colombianas.

Informe de comercio exterior y matriculas

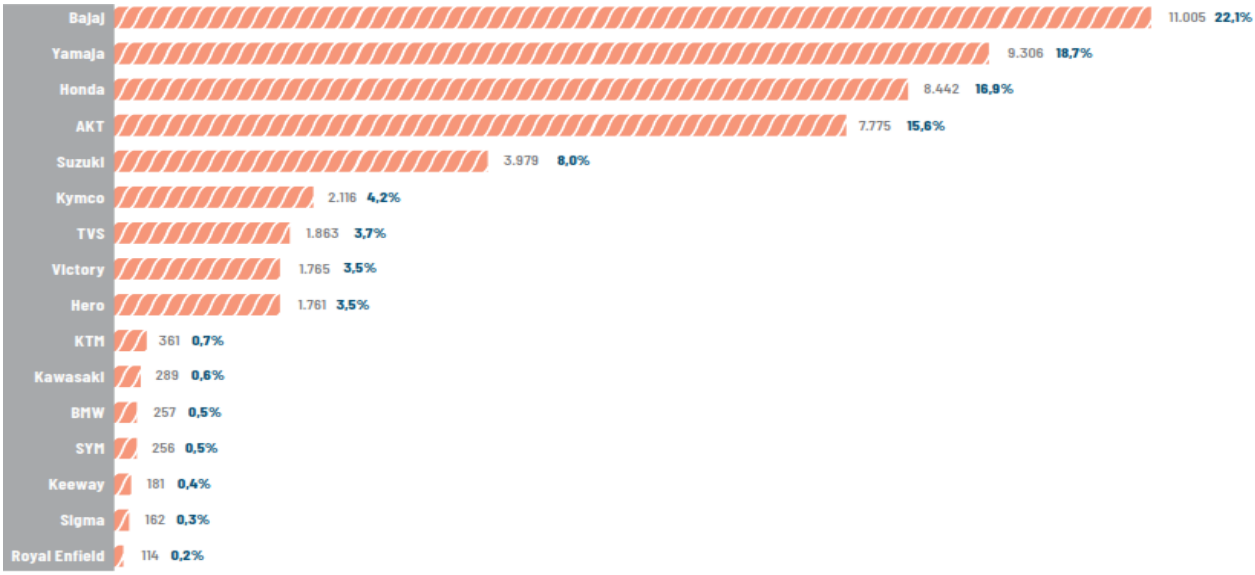


Grafico 4/ ANDI informe de comercio Exterior y matriculas, 2019

Las motocicletas en el ámbito social y económico

Las motocicletas desde su inicio han sido una forma muy asequible para el transporte personal en gran parte del mundo, en regiones y más aún en Colombia, siendo uno de los vehículos a motor más cotidianos claramente utilizados.

En nuestro país es uno de los mayores porcentajes del parque vehicular en circulación, por lo tanto, se debe seguir haciendo referencia que son importantes en nuestra economía.

Con respecto a lo antes mencionado los colombianos usan la moto para su medio de transporte, haciendo aproximadamente más de 50 millones de viajes diarios dentro de la nación.

Al mismo tiempo los usuarios de este medio de transporte adquieren este activo para poder incrementar sus ingresos, es decir, buscando una alternativa de mejorar su economía familiar, además las motocicletas ayudan a mejorar las conexiones de las redes de transporte, ya que reducen los obstáculos relacionados a la accesibilidad, disponibilidad y aceptación.

Para concluir este punto las motocicletas son el medio de transporte de mayor uso y brinda las oportunidades de inclusión y de mejoramiento en la calidad de vida, a su vez, han sido estigmatizados por objeto de muchas restrictivas de uso por parte de las autoridades, además las principales ensambladoras consideran que todavía hay mucho camino por recorrer en el mundo de las motocicletas, la razón de la afirmación anterior es que la economía de muchas familias colombianas no les permite adquirir un carro, debido a eso para muchos la moto es y por mucho tiempo seguirá siendo el transporte ideal debido a su economía, precio y versatilidad.

Definición de servicio

- Uso: El objetivo de este servicio es satisfacer toda necesidad exigida por aquel cliente motero en busca de repuestos, este servicio se brindará por medio de la atención directa y especializada, ofreciendo calidad y comodidad.
- Usuarios: Mitomanía Racing JF S.A.S se dirige al público del Municipio de Yumbo Valle. El perfil de nuestros clientes son personas del común y talleres, que poseen el deseo de encontrar un lugar especializado donde puedan satisfacer su necesidad refiriéndose a los repuestos de motocicleta.

Motomania Racing JF S.A.S es una empresa que se dirige a todo el público del Municipio de Yumbo, ofreciendo un servicio integral a todos los motociclistas brindando atención especializada.

Motomania Racing JF S.A.S pretende presentar servicios tales como: servicio de atención al cliente, servicios de asesoramiento de productos, servicio de ventas de repuesto, disponibilidad de productos, caracterizándose y diferenciándose de las demás entidades que venden repuestos, ayudando esto a que el producto que desea el cliente se ajuste a su presupuestó.

La vida útil estimada de los servicios y productos que ofrece, va medida con el tiempo que el usuario utilice su motocicleta como medio de transporte o de trabajo, por este motivo se hace difícil decir un tiempo exacto o aproximado.

6.1 Estructura del mercado

Según (Malhotra) "el mercado se refiere a un conjunto de actividades que buscan satisfacer una o más necesidades, preferencias y requerimientos de los consumidores reales".

Llegando a este punto uno de los pasos es conocer el ambiente donde el proyecto desea alcanzar, tener un conocimiento de la estructura donde vamos a incursionar. Ya que esto nos ampliara la dirección, y no se debe dejar atrás que nos proveerá de instrumentos que debamos implementar en los obstáculos que se encuentre en el desarrollo.

Para comprender el entorno y la situación actual de nuestra estructura del mercado.

6.1.1 Análisis del sector de comercial.

En la actualidad en este sector las motocicletas como lo hemos venido recalcando, han tenido un crecimiento del mercado donde se involucra, llevando a que cada vez sea más extenso, en relación a esto hace que la competencia sea a un nivel más complejo, lo que obliga a que las empresas busquen una nueva formar de relaciones logísticas.

Esta demanda creciente induce que el sector sea más competitivo en aspectos como: la calidad se los artículos a vender, precios asequibles, atención al cliente y lo más importante el tiempo de entrega y a garantía del producto.

En el siguiente aspecto tendrá en cuenta la competencia desleal que hay en todo tipo de mercado, es decir, todo aquel lugar que funciona de manera informal. A causa del impacto negativo que genera esta competencia desleal, uno de los factores que beneficia a las empresas formales, es la garantía y seguridad que puede brindar a todos sus clientes a diferencia de los usuarios informales.

6.1.2 Mercado meta

Los mercados están constituidos por todo taller de motocicleta o persona del común que conduzcan una motocicleta o no, que demanden este tipo de productos de partes nuevas de motocicletas.

El mercado potencial del proyecto es todo taller del barrio bolívar del Municipio de Yumbo, toda persona del común, los clubs de motocicletas, y también almacenes que comercialicen motocicletas y requieran de nuestro servicio con la cobertura de la garantía.

6.1.3 Segmentación del mercado

Mapa Político de Colombia

Ilustración 1/ Mapa de la Republica de Colombia/Mapsworld

Colombia está situada en América del sur, tiene una superficie de 1.141.749 km2, por lo que se puede considerar un país grande.

Según encuesta (DANE, 2020), "Las proyecciones publicadas muestran que en junio del 2018, año del censo, la población del país era de 48'258.494 personas, pero para junio de este año será de 50'372.424.", se encuentra en la posición número 29 de la tabla de población, compuesta por 196 países, su moneda nacional son pesos colombianos y su Capital es Bogotá.

Las motocicletas son una forma de transporte personal, su valor comercial se ajusta a la economía nacional, además estos vehículos a motor representan más del 57, 12% del

parque de vehículos a motor, ayudando de manera importante a la economía, en efecto se logra interpretar que para el mercado de motocicletas y sus repuestos tiene una acogida viable ya que estos vehículos siguen creciendo frente al 100% del parque automotor.

Mapa del Departamento del Valle del Cauca

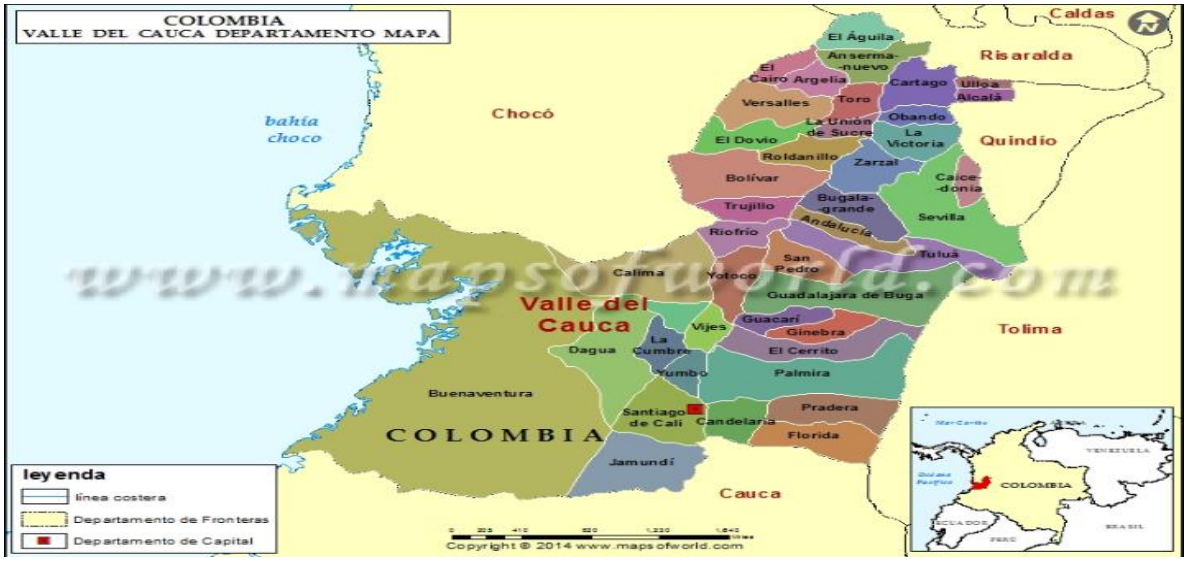


Ilustración 2/Mapa del departamento del Valle del Cauca/Mapsworld.

El departamento del Valle del Cauca, es uno de los treinta y dos departamentos de la nación, que en compañía con Bogotá que es el distrito Capital componen el territorio de la republica colombiana. Está localizada en el suroeste del país y representa en promedio el 1,94% del territorio.

Tratando sobre los vehículos a motor, el Valle del Cauca está ubicado en el tercer lugar con un 8,3%, esta cifra es sobre las motocicletas registradas en las secretarias de tránsito y transporte.

Mapa satelital del Municipio de Yumbo

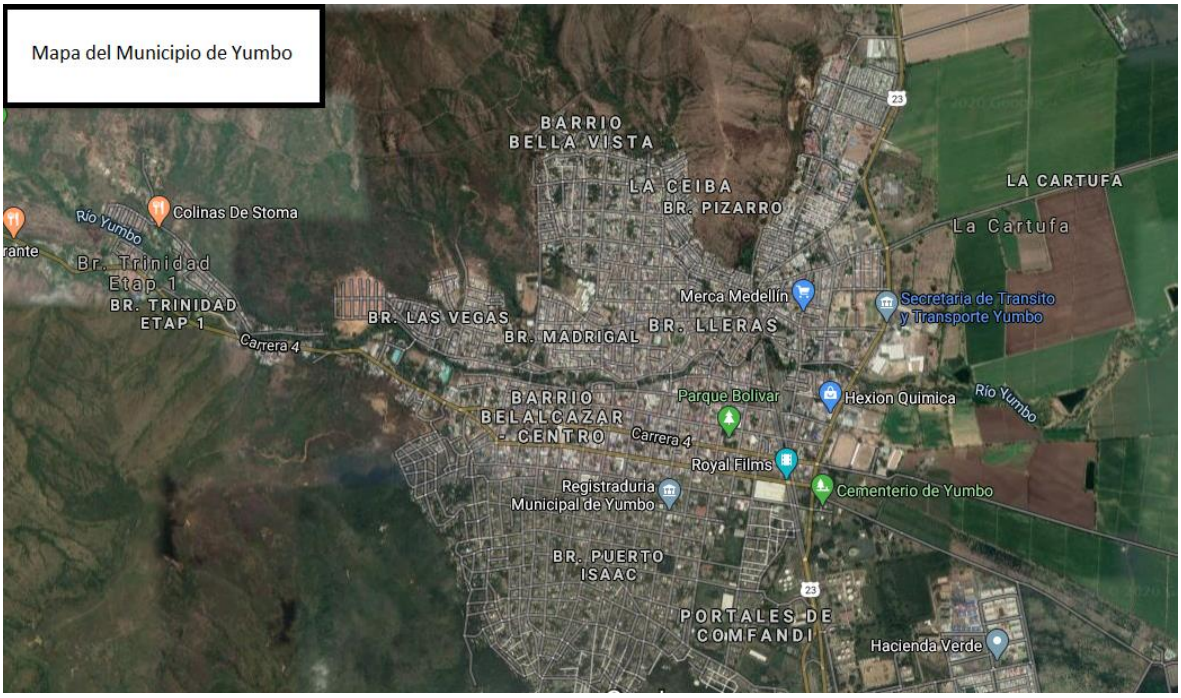


Ilustración 3/Mapa del Municipio de Yumbo/ Google Maps

Yumbo es uno de los 42 Municipios del Valle del Cauca, está ubicado al norte de la ciudad de Cali, sus principales barrios son: Belalcázar, Uribe, Bolívar, Guacanda, Portales de Comfandi y entre otros.

El territorio del Municipio tiene una expansión total de 227.89 kilómetros cuadrados, con una población según (Alcaldia, 2018), es de “125,663 habitantes”, y su división geográfica es así:

Área Rural: 10 corregimientos y 16 veredas.

Área Urbana: 4 comunas y 23 Barrios.

- **Ubicación geográfica**

Pais	Departameto	Municipio	Barrio
Colombia	Valle del Cauca	Yumbo	Bolivar

Tabla 3/ Ubicacion geografica / elaboracion propia

- **Consumidores**

Actividad Economica	Tipo de personas	Usuarios
Asalariado publico Asalariado privado Comerciante Talleres Otros	Persona natural Persona júridica	Motociclistas de todas las modalidades. Dueños de talleres Demás poblaciones.

Tabla 4/ Tipo de consumidores/ elaboracion propia

El mercado meta está conformado por los segmentos mencionados en párrafos anteriores de una forma específica donde so logra observar que el mercado al cual se va a introducir el proyecto de factibilidad es en el Municipio de Yumbo, quienes algunas personas y talleres serán encuestados para lograr tener un conocimiento más amplio sobre la opinión que nos brinden.

En la tabla 5 se enseña los tipos de usuarios a los que la empresa desea captar, las cuales son personas jurídicas o naturales que tengan la necesidad de comprar un repuesto para motocicleta.

El mercado potencial de este proyecto son los talleres y usuarios de las motocicletas quienes serán los que tendrán la necesidad de adquirir un repuesto, debido al desgaste al que se somete la motocicleta.

6.2 Análisis de la demanda

Motomania Racing JF S.A.S, en la demanda tiene como objetivo satisfacer la necesidad de la población en la que va a introducirse brindando unos precios asequibles y confiables.

La población en la que va a incursionar tiene la capacidad económica de comprar una motocicleta, en los hogares tienen hasta 3 motocicletas, la tasa de crecimiento de estos vehículos se mantiene sostenible.

Las motocicletas en su mayoría son de género masculino de dependencia laboral para lograr sostener su núcleo familiar, una parte son independientes, que su método de generar ingresos es por medio del uso de la motocicleta y pertenecen mayoritariamente a los estratos socioeconómicos 1, 2 y 3.

Al momento de adquirir una motocicleta, deben apropiar la responsabilidad de comprar los repuestos desgastados por uso de la motocicleta, es en ese momento deben acudir a un taller para el cambio de la pieza o si tiene las bases lo harán por su propio medio y al no tener esa pieza acudirá a nuestro punto de venta que es donde se convertirán en nuestros clientes.

Para lograr captarlos como clientes han debido de escuchar de nosotros por diferentes métodos de publicidad y es donde entrara la aplicación del estudio de mercado, brindando un precio asequible y una garantía que haga que confié en nosotros como proveedores.

Cliente potencial

Partiendo de los resultados que se obtendrán por medio de los recursos primarios de recolección de información que serán las encuestas, se conocerá realmente que posibles clientes visitaran nuestro punto de venta, entre los cuales pueden ser los dueños de talleres de motocicleta y personas naturales.

Acerca de estas actividades económicas, la demanda de comercialización se plantea primordialmente entre el precio y seguido por el tiempo de entrega, se quiere dar a entender que entre mejor sea el precio y optimizando el tiempo de espera para la entrega del producto, mayor población la va a poder adquirir.

A causa de la planteado, Motomania Racing JF S.A.S. Tiene el fin de buscar alianzas comerciales donde todo aquel que este en la cadena de distribución se vea beneficio, con el objetivo de poder posicionarse entre las mejores empresas hasta convertirse en la excelencia a nivel local.

6.3 Análisis de la oferta

Para lograr implementar la distribuidora Motomania Racing JF S.A.S. Es de vital importancia analizar a la competencia actual y directa que este activa en el mercado, que brindan repuestos similares a los que se ofrecerán en este estudia de factibilidad.

En Yumbo, el número de empresas comerciales e industriales presento un crecimiento significante e importante que fue de, según (Prospectiva economica, 2020) a 289 frente a las cifras registradas en el 2018, cabe resaltar que las actividades económicas antes mencionadas renovaron su registro mercantil en Yumbo durante 2019 que fue de 1.686.

Según (Prospectiva economica, 2020) El total de empresas dedicadas principalmente a actividades comerciales e industriales que cancelaron voluntariamente su Registro Mercantil en Yumbo durante 2019 fue 158. El número de empresas que fueron canceladas por motivo de ley en 2019 fue 80.

Número de empresas matriculadas y que renovaron su registro mercantil 2017-2019

Sección CIIU 4	Sector	2017 Matricula	2017 Renovación	Total 2017	2018 Matricula	2018 Renovación	Total 2018	2019 Matricula	2019 Renovación	Total 2019
G	Comercio	6.523	28.790	35.313	7.371	30.056	37.427	7.527	31.152	38.679
C	Industria	1.940	9.595	11.535	2149	9.875	12.024	2256	10096	12352
I	Alojamiento y comida	2.188	5.859	8.047	2.325	6.339	8.664	2.369	6.757	9.126
M	Actividades profesionales	1.202	5.606	6.808	1117	5.609	6.726	1246	5840	7086
S	Otros servicios	990	3.508	4.498	1.148	3.717	4.865	1.690	4.058	5.748
N	Servicios administrativos	714	3.047	3.761	948	3.193	4.141	1423	3384	4807
F	Construcción	865	3.592	4.457	883	3.790	4.673	876	3.896	4.772
L	Actividades inmobiliarias	351	2.544	2.895	368	2.654	3.022	414	2746	3160
J	Información y comunicaciones	490	2.030	2.520	552	2.138	2.690	632	2.263	2.895
H	Transporte	497	2.102	2.599	460	2.153	2.613	532	2241	2773
Q	Salud	373	2.015	2.388	334	1.855	2.189	315	1.898	2.213
K	Financiero	283	1.695	1.978	290	1.735	2.025	352	1778	2130
A	Agropecuario	234	1.515	1.749	211	1.493	1.704	252	1.549	1.801
R	Actividades artísticas y de entretenimiento	292	1.116	1.408	350	1.131	1.481	381	1217	1598
P	Educación	230	1.104	1.334	204	922	1.126	214	944	1.158
E	Distribución y tratamiento de aguas	133	379	512	155	403	558	155	402	557
B	Minas	9	119	128	32	108	140	22	124	146
D	Suministro de electricidad y gas	22	72	94	35	81	116	33	99	132
O	Administración pública	3	42	45	6	38	44	10	35	45
T	Hogares como empleadores	2	4	6	5	5	10		8	8
Total		17.341	74.734	92.075	18.943	77.295	96.238	20.699	80.487	101.186

Tabla 5/ número de empresas matriculadas y que renovaron su registro mercantil 2017- 2019

En la tabla número 5 se logra identificar que las primeras cuatro actividades con mayor inscripción en el registro mercantil son comercio, industria, alojamiento y comida y actividades profesionales.

Las principales actividades están distribuidas por tamaño de empresa así;

- Microempresas: 85.388
- Pequeña: 7.104
- Mediana: 1.897
- Grande: 582

Ejemplificando los datos anteriores las comercializadoras en el Municipio de Yumbo funcionan de manera general así, las grandes empresas son las que tienen el permiso y responsabilidad de poder importar todo tipo de repuestos, estas al poseer gran poder son las que abastecen a las medianas empresas por su magnitud de solicitud de inventario, y las medianas son las encargadas de proveer a las pequeñas y micro empresas del sector al igual que a las personas del común.

Análisis de la competencia

Motomania Racing JF S.A.S. Tiene como competencia directa varias empresas del sector y talleres que tienen reconocimiento e importancia en el sector, entre los cuales están.

Competencia

Empresa	Producto	Distribución	Ubicación
Yamotos Yumbo	Venta de motocicletas de marca YAMAHA nuevas. Repuestos marca YAMAHA	Canal de distribución; Asesor- cliente	Carrera 4 # 13-19 Barrio Bolívar
Moto Yumbo Suzuki	Venta de motocicletas de marca SUZUKI nuevas. Repuestos marca SUZUKI	Canal de distribución; Asesor- cliente	Calle 13 # 3 - 03
Moto Hero Yumbo	Venta de motocicletas de marca HERO nuevas. Repuestos marca HERO	Canal de distribución; Asesor- cliente	Carrera 3 entre calle 9 y 10

Tabla 6/ competencia / elaboracion propia

Las empresas mencionadas son las que ofrece productos similares al objetivo del estudio, pero algunas de las entidades no lo hacen de manera eficiente ya que no tienen puntualidad de entrega ni estrategias de abastecimiento para poder suplir la necesidad del cliente.

Se trabajará en una buena estrategia de marketing y publicidad para poder captar de una manera sana a los clientes y no generar una competencia desleal en el sector, y como se mencionó anteriormente se buscará alianzas comerciales para lograr el objetivo.

Barreras de entrada y salida de competidores

El principal obstáculo de la entrada al mercado para Motomania Racing JF S.A.S, es el enfrentamiento a las marcas reconocidas de manera mundial o a nivel nacional tales como la Yamaha, Suzuki, Honda Hero Auteco y entre otras, que es la fuerte que está

activa en el sector ya que muchos usuarios los prefieren por el hecho de ser autorizados por la marca original

Por lo que se refiere a que los posibles clientes sigan visitando esos puntos, pero al no saciar su necesidad pueden salir en busca de un nuevo punto donde encuentre el valor agregado o lo que ellos exigen, y para poder cumplir eso se debe tener una buena estrategia tanto de mercado como de captación.

En contraste con lo anterior, se debe considerar la parte de este sector que se encuentra operando de manera informal ya que al no cumplir con lo que exige la ley vigente puede optimizar algunos costos y gastos, logrando así vender a un precio menor, pero sin seguridad de garantías.

6.4 Estrategia de Mercado

Con respecto al mercado objetivo, el primer paso e importante es darse a conocer, ese será a través de una página web y demás medios disponibles.

Otra forma de poder promocionarse es asistiendo a ferias comerciales donde hay una buena aglomeración de personas inquietas por conocer nuevas propuestas de mercado. Ya que se indago, se pudo analizar que la preferencia de los demandantes es el precio y tiempo de entrega al requerir los productos para su motocicleta.

Canal de comercialización

El canal de comercialización que aplicará Motomania Racing JF S.A.S será el de nivel 2 que está estructurado de la siguiente manera.

Canal de comercialización nivel 2

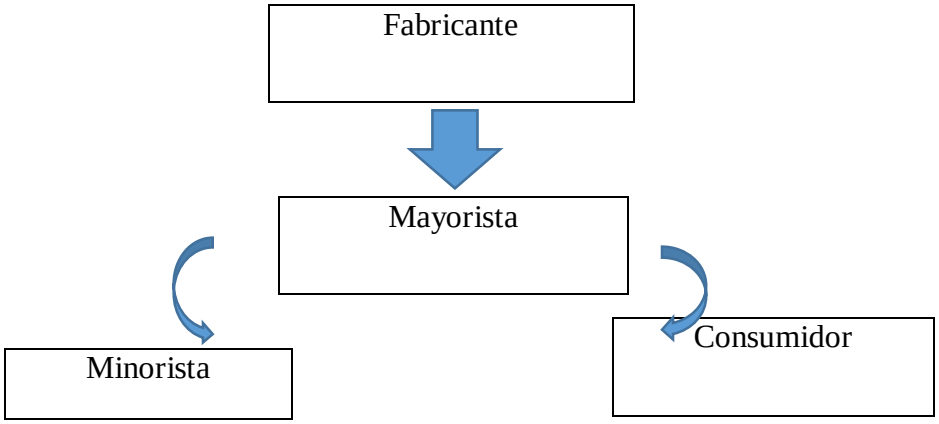


Gráfico 5/ Canal de comercializacion/ elaboracion propia

En este tipo de canal contiene intermediario quienes son los minoristas y por último los consumidores, en este proceso el producto o conocido también como el fabricante es quien tiene la fuerza en ventas, es el que se conecta y comunica con los mayoristas y de ahí se repite el procedimiento con los minoristas y consumidores.

Este tipo de comercialización tiene un beneficio muy significante, para el que lo utilice de manera adecuada, de aquí pueden nacer las relaciones logísticas entre compañías ya que entre el productor y mayoristas pueden llegar a un acuerdo de un crédito, tiempo y calidad del producto, llevando esto a una exigencia y crecimiento al productor y de la mano posicionar al mayorista en el mercado, al poseer un buen inventario o al no tener el producto exigido por el minorista o consumidor lo pueda obtener en un tiempo moderado para finalizar en la entrega al quien lo solicita, así satisfaciendo su necesidad.

Estrategia de precio

Los precios se acordarán frente a la competencia, teniendo en cuenta que nuestro proveedor según acuerdos nos dará precios asequibles y así poder manejar unos precios atractivos y favorables para nuestros posibles clientes.

Teniendo en cuanta nuestra calidad y garantía que por este motivo los clientes nos prefieran.

Precio de apertura: el precio de apertura se mantendrá por un tiempo prudente o hasta que por motivos exógenos se incrementen algunos costos, esto es con el fin de mantener los clientes con la expectativa que van a comprar a un mejor precio con buena calidad.

Condición de pago: Motomania Racing JF S.A.S tendrá como condición de pago inmediata.

Publicidad

La publicidad se realizará de manera intensiva para lograr llegar a toda la población, se realizará por los medios masivos de comunicación tales como las emisoras locales, volantes y tarjetas de presentación.

Los medios físicos serán entregados en el punto principal que sería el local comercial y también se repartirán en zonas estratégicas es decir su buscaran las calles o lugares más concurridas del Municipio.

Por último, como medio digital se utilizará un dominio de una página web, Facebook, Instagram y WhatsApp. Por estas páginas electrónicas se logrará captar

atención de los clientes mediante una asesoría virtual que permitirá enlazar la solicitud del cliente con nuestros productos, además de las promociones que haga la compañía.

6.5 Diseño de muestra

La siguiente encuesta se construyó en base a los resultados obtenidos por la investigación exploratoria, cada una de las preguntas dirigidas al público nos arrojara información puntual sobre marcas de motocicletas, repuestos y satisfacción.

Las preguntas son de selección múltiple, se estructuraron de esta forma para facilitar la tabulación e interpretación de los resultados. Las personas que serán sometidas en mayoría pertenecen al sector de comercio y tienen conocimientos de los repuestos y precios así obteniendo una información confiable y suficiente.

Encuesta

Encuesta
"*Motomania Racing JF SAS*" es una empresa dedicada a la comercialización de autopartes para motocicleta, que tiene el fin de convertirse en un aliado comercial para proveer a todo el que tenga la necesidad de adquir1 nuestros productos. Agradecemos nos conceda Dos (2) minutos de su tiempo para realizar la siguiente encuesta.
Instrucciones: por favor lea cada pregunta cuidadosamente y responda a ella marcando con una "X".
Preguntas
1- ¿Con que frecuencia usted requiere de repuestos que no posee en el momento para la reparación de las motocicletas?
o Con mucha frecuencia
o De manera casual
o Con muy poca frecuencia
2- ¿Hacia dónde se desplazaría usted para el tipo de repuesto que necesita?
o En el municipio de Yumbo
o En la ciudad de Cali
o Solicitud en línea
3- ¿Cuánto tiempo debe esperar para obtener el repuesto?
o Menos de 1 día
o Entre 2 y 3 días
o Más de 3 días
4- ¿Usted está a gusto con los precios que le ofrecen los proveedores?
o Si estoy a gusto
o No estoy a gusto
5- ¿para qué marca de motocicletas los repuestos no se consiguen de manera habitual?
o Yamaha
o Suzuki
o Honda
o AKT
o Auteco-Bajaj
6- En cuanto a la preferencia de la calidad de los repuestos ¿Cuál es su preferencia?
o Repuestos originales
o Repuestos genéricos
7- ¿En cuanto a marcas de repuestos genéricos cuales son de su preferencia?
o Repuestos KEYMAN
o Repuestos Narita
o Repuestos Industria JAPAN
o Repuestos TW
8- ¿Qué tipo de repuestos se necesitan con más frecuencia?
o Motor
o Rodamientos
o Eléctricos
o Lubricantes
o Carrocería
9- ¿considera usted importante un proveedor aliado en el suministro de los repuestos?
o Buena.
o Mala.
o Le es indiferente.
10-¿Qué le parece una comercializadora con servicio de entrega inmediata?
o Buena
o Mala
o Le es indiferente

Tamaño de muestra

En el Municipio de Yumbo según (DANE, 2018.) el número de habitantes para el año 2018 fue de 125.663. En este espacio se pretende desarrollar el proyecto Motomania Racing JF SAS, empresa que se dedicará a la comercialización de repuestos para motocicletas. Por otro lado, de acuerdo con la Secretaria de Tránsito y Transporte Municipal en su informe compartido por la Coordinadora de Funciones, Helga Granado Orozco, el número de matrículas de motocicletas registrados desde el año 2018 hasta el año 2020 es de 435 motocicletas.

En este orden de ideas, se observa que en comparación entre el número de habitantes y de matrículas hay una amplia diferencia, la cual se puede justificar teniendo en cuenta los siguientes factores que inciden en ella:

- Una de las principales causas se puede relacionar con el manejo interno que los concesionarios realizan al momento de efectuar una venta, puesto que, estos con el fin de minimizar costos al cliente le brindan la opción o de manera independiente matricular la motocicleta en una ciudad o Municipio diferente donde se realiza la venta dado que, entre las secretarias de tránsito y transporte, los precios de matrícula varían.

- Otro motivo, es la elección de registrar la matricula en una ciudad principal, para que, al momento de realizar un trámite, tal como un traspaso por motivo de venta sea de más fácil de llevarse a cabo.

No obstante, en el Municipio de Yumbo se presenta un gran número de motocicletas que transitan a diario y que no coincide con el informe suministrado por la funcionaria de

la Secretaria de Tránsito y Transporte del Municipio de Yumbo, esto se puede presentar por lo antes mencionado. Sin embargo, no quiere decir que donde se matricule es donde tiene que circular la motocicleta por tal motivo se presenta este fenómeno.

La tasa de motorización se mide con el número de vehículos motorizados disponibles en el hogar por cada 1.000 habitantes y es un indicador que refleja la tenencia de vehículos en la población. En Cali la tasa de motorización es de 195 vehículos por cada 1.000 habitantes, mientras que en Candelaria es de 201, en Jamundí de 189, en Palmira de 216 y en Yumbo de 192. Dentro de Cali, el sector noroccidental y el sector sur son los de mayor tenencia de vehículo. ((UT-CNC, Diciembre 2015)

De esta manera, con el objetivo de acercarse a una población más aproximada a la realidad, se realizó la operación para obtener la tasa de motorización, teniendo en cuenta:

Si por cada 1.000 habitantes existe una tasa de 192 motorizaciones, según (UT-CNC, Diciembre 2015) y en el Municipio de Yumbo se cuenta con 125.663 habitantes, entonces:

$$\boxed{\text{Números de motorizados} = 126 \times 192 = 24.192}$$

Esta operación, muestra el resultado de 24.192 que hace referencia a la tasa de motorización que se presenta en el Municipio de Yumbo. De acuerdo a ello, se tomará este resultado como población de muestra.

Cálculo de tamaño de muestra.

Se calcula el tamaño de muestra donde:

N: es el tamaño del universo o población.

Zc: es el nivel de confianza.

e: es el margen de error.

n: tamaño de muestra

$$n = \frac{Zc^2 \; N \, (0,5)^2}{N * e^2 + Zc^2 \, (0,5)^2}$$

$$n = \frac{1,65^2 \; * \; 24192 \, (0,5)^2}{24192 \; (0.05)^2 \; + \; 1.65^2 (0,5)^2}$$

$$= \frac{2,7225 \; * 24192 \; * 0,25}{60,48 \; + \; 0,4125}$$

$$= \frac{16465,68}{60,8925}$$

$$= \quad 270$$

En la operación realizada se obtiene como resultado, una muestra de 270 personas quienes serán elegidas aleatoriamente del total de la población, sobre las cuales se realizará la encuesta.

Recopilación de muestra

Fuente primarias: serán los testimonios de la población seleccionada, la información se recolectará de forma oral respondiendo a unas preguntas ya preparadas para el público.

Tabulación e interpretación de encuesta

Se empleará la técnica de procesar la información a través tabulaciones y la utilización de diagramas de barras, para lograr lo mencionado se utilizará Microsoft Excel donde se aplicarán los diagramas y se resumirán para un mejor análisis e interpretación.

Frecuencia en que se requiere repuestos para reparación de motocicletas

1- ¿Con qué frecuencia usted requiere de repuestos que no posee en el momento para la reparación de las motocicletas?		
Con mucha frecuencia	De manera casual	Con muy poca frecuencia
104	89	77
39%	33%	29%

Tabla 7/ Frecuencia en que se requiere repuestos para reparación de motocicletas / Elaboración propia

Frecuencia en que se requiere repuestos para reparación de motocicletas

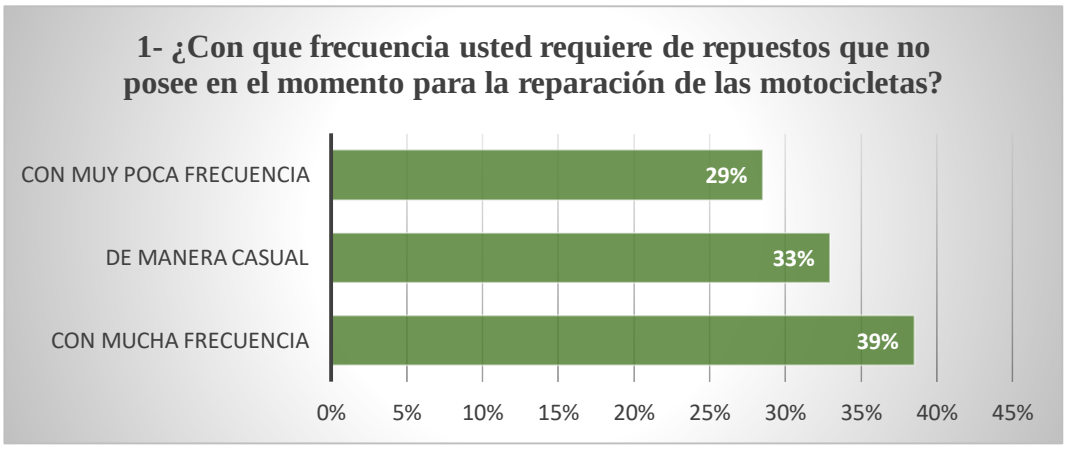


Gráfico 6/ Frecuencia en que se requiere repuestos para reparación de motocicletas / Elaboracion propia

Análisis: del total de la población encuestada, el 29% requiere con muy poca frecuencia repuestos que no se poseen en el momento, mientras que el 33% requiere de manera casual estos repuestos y por último el 39% menciona que requiere con mucha frecuencia los repuestos que muchas veces no se poseen en el momento.

Interpretación: Con las respuestas obtenidas se puede apreciar, que la mayoría de la población encuestada necesita con mucha frecuencia los repuestos para la motocicleta, que no se poseen con facilidad en el Municipio de Yumbo. Con ello indicando una viabilidad al proyecto.

Ciudades hacia donde se desplazan las personas para comprar repuestos

2 ¿Hacia dónde se desplazaría usted para el tipo de repuesto que necesita?		
En el Municipio de Yumbo	En la Ciudad de Cali	Solicitud en línea
109	121	40
40%	45%	15%

Tabla 8/ Ciudades hacia donde se desplazan las personas para comprar repuestos/Elaboración propia

Ciudades hacia donde se desplazan las personas para comprar repuestos

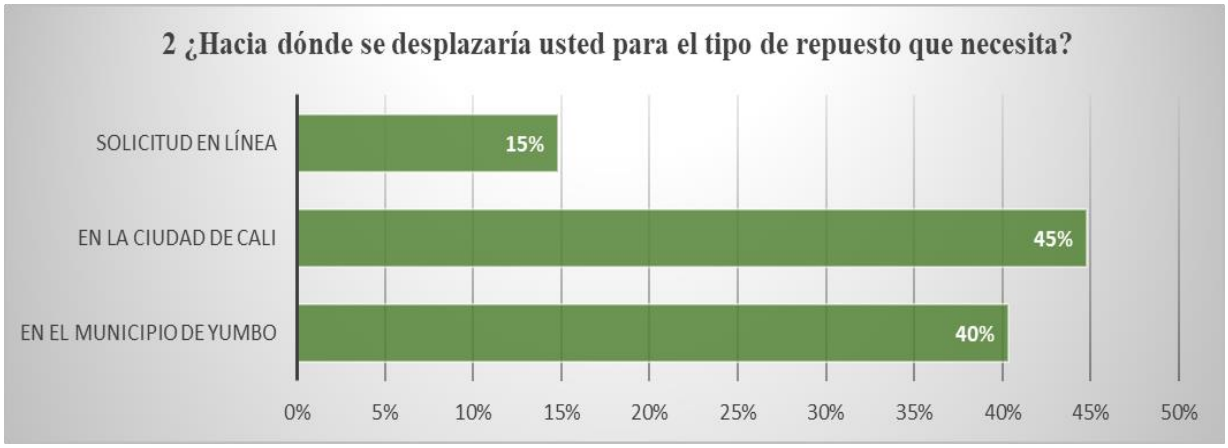


Gráfico 7/ Ciudades hacia donde se desplazan las personas para comprar repuestos / Elaboracion propia

Análisis: del total de lo población encuestada, el 15% refiere que realiza solicitudes en línea de repuestos de motocicleta que necesita, por otro lado, el 45% refiere que se desplazaría hacia la ciudad de Cali en busca de repuestos. Mientras que el 40% adquiere los repuestos en el Municipio de Yumbo.

Interpretación: con las respuestas obtenidas se observa que el 45% de la población se ve forzada a utilizar otros medios para obtener los repuestos, debido a que no es posible adquirirlo en el Municipio, dicho lo anterior existe un gran porcentaje de población que se podría ver interesada en una distribuidora que facilitara de manera rápida la obtención de los repuestos.

Tiempo de espera para obtener el repuesto

3 ¿Cuánto tiempo debe esperar para obtener el repuesto?		
Menos de 1 día	Entre 2 y 3 días	Más de 3 días
127	93	50
47%	34%	19%

Tabla 9/ Tiempo de espera para obtener el repuesto / Elaboracion propia

Tiempo de espera para obtener el repuesto

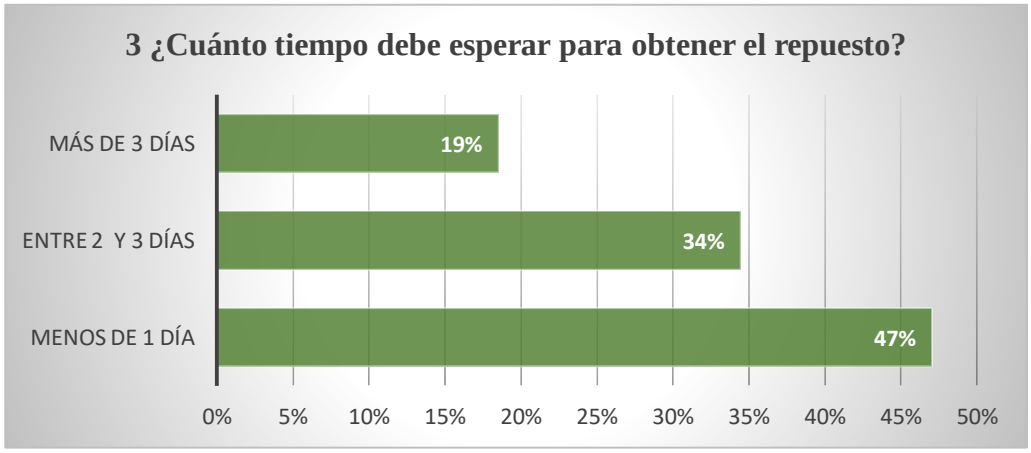


Grafico 8/ Tiempo de espera para obtener el repuesto / Elaboracion propia

Análisis: del total de lo población encuestada, el 19% debe esperar más de 3 días para obtener el repuesto solicitado, el 34% debe esperar entre 2 y 3 días y por último el 47% debe esperar menos de 1 día.

Interpretación: con las respuestas obtenidas se puede apreciar que la mayoría de la población se ve forzada a esperar dos o más días para poder obtener los repuestos solicitados, sea porque el repuesto tarde en llegar al Municipio o por que deba viajar a la ciudad de Cali. Con estos resultados se puede decir que, una comercializadora con

servicio de entrega inmediata podría tener una acogida positiva en el Municipio de Yumbo.

Satisfacción con los precios

4 ¿Usted está a gusto con los precios que le ofrecen los proveedores?	
Si estoy a gusto	No estoy a gusto
144	126
53%	47%

Tabla 10/ Satisfacción con los precios/ Elaboración propia

Satisfacción con los precios

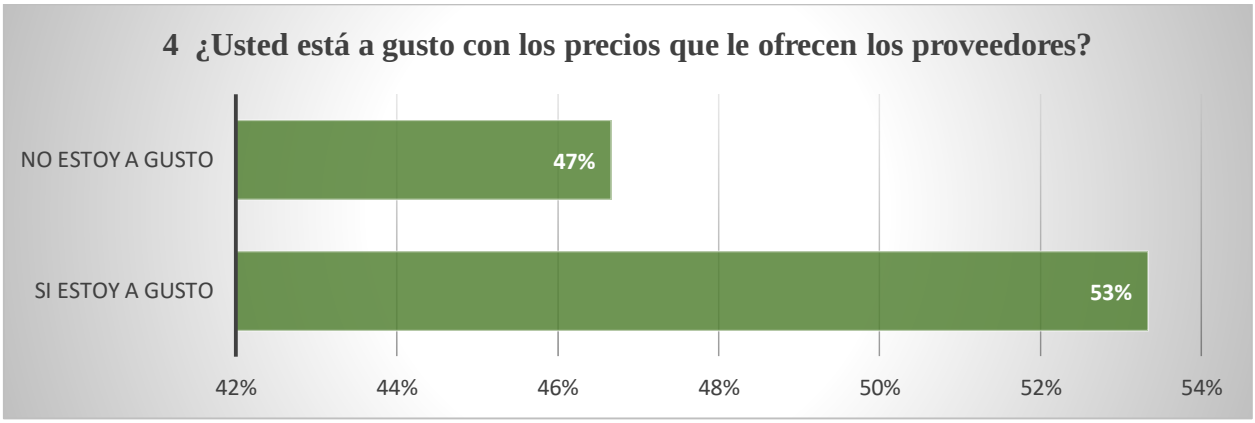


Gráfico 9/ Satisfacción con los precios/ Elaboracion propia

Análisis: del total de lo población encuestada, el 47% no está a gusto con los precios que le ofrecen los proveedores, mientras que el 53% si se encuentra a gusto.

Interpretación: los resultados de esta pregunta no arrojan una viabilidad negativa del proyecto, que de acuerdo a la gráfica No 2, donde un gran porcentaje de la población debe de salir del Municipio en busca de su repuesto o realizar solicitudes en línea.

Debido a ello, se puede decir que la mayor parte de la población se encuentra a gusto con los precios que le ofrecen los dos medios antes dichos, mas no quiere decir que sean los que ofrece el Municipio de Yumbo.

Marca de motocicleta para las que no se consiguen repuestos de manera habitual

5- ¿Para qué marca de motocicletas los repuestos no se consiguen de manera habitual?				
Yamaha	Suzuki	Honda	Akt	Auteco-Bajaj
74	58	56	38	44
27%	21%	21%	14%	16%

Tabla 11/Marca de motocicletas para las que no se consiguen repuestos de manera habitual Elaboracion propia

Marca de motocicleta para las que no se consiguen repuestos de manera habitual

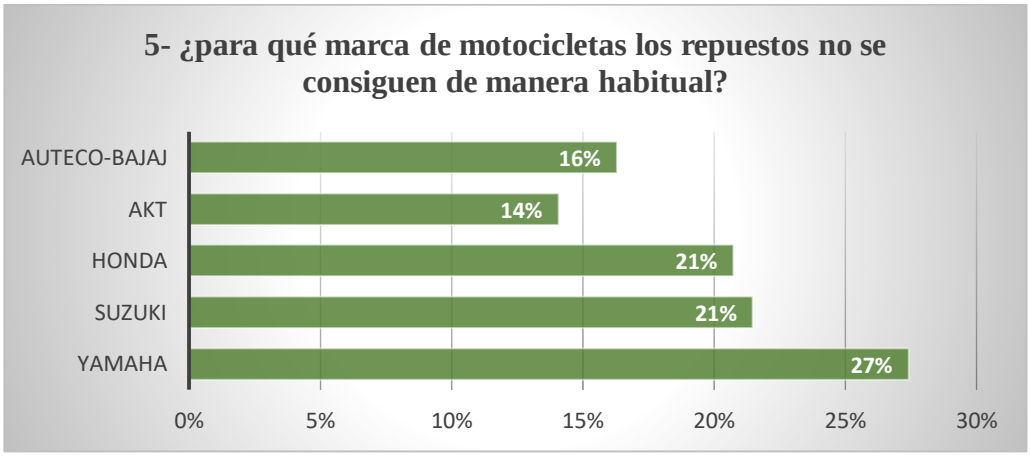


Gráfico 10/ Marca de motocicleta para las que no se consiguen de manera habitual / Elaboracion propia

Análisis: Del total de lo población encuestada, 16% refiere que no se consiguen de manera habitual repuestos para la Auteco-Bajaj, el 14% que la AKT, el 21% Honda, el

21% Suzuki, mientras que el 27% siendo la mayoría, afirman que los repuestos de la Yamaha son los que no se consiguen con facilidad.

Interpretación: Los datos muestran que, en el Municipio de Yumbo existe una escasez de productos de las marcas Honda, Suzuki y Yamaha. Dando una vista a los productos que la comercializadora debe primar en su inventario.

Preferencia de la calidad de los repuestos

6 - En cuanto a la preferencia de la calidad de los repuestos ¿Cuál es su preferencia?	
Respuestos originales	Repuestos genéricos
150	120
56%	44%

Tabla 12/ Preferencia de la calidad de los repuestos/ Elaboracion propia

Preferencia de la calidad de los repuestos

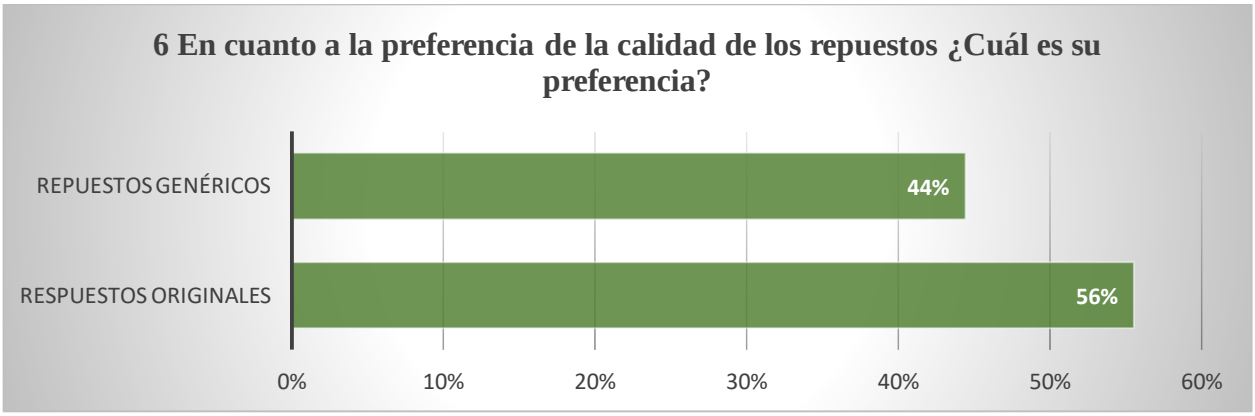


Grafico 11/ Preferenia en la calidad de los repuestos/ Elaboracion propia

Análisis: Del total de lo población encuestada, el 44% prefiere una calidad de repuestos genéricos, mientras que el 56% prefiere los repuestos originales de su marca de motocicleta.

Interpretación: Esos datos muestran que la mayoría de la población prefiere respuestas originales que garanticen su utilidad y funcionamiento.

Marcas de repuestos genéricos preferidas

7 ¿En cuanto a marcas de repuestos genéricos cuáles son de su preferencia?			
Repuestos Keyman	Repuestos Narita	Repuestos Japan	Repuestos TW
67	68	81	54
25%	25%	30%	20%

Tabla 13/ Marcas de repuestos genéricos preferidas/ Elaboracion propia

Marcas de repuestos genéricos preferidas

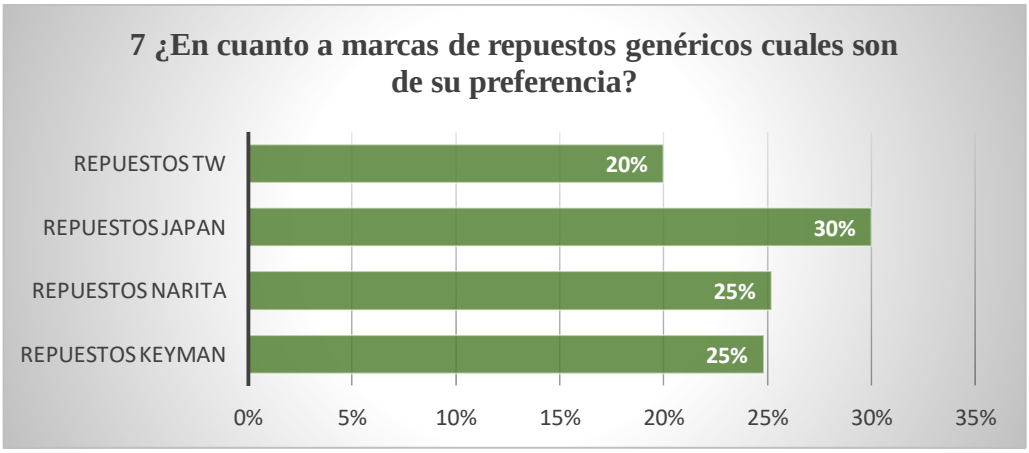


Gráfico 12/ Marcas de repuestos genéricos preferidas/ Elaboración propia

Análisis: Del total de lo población encuestada, el 25% refiere que al preferir una marca genérica elige a Keyman, el 25% a Narita, el 30% Japan y por último el 20% prefiere repuestos TW.

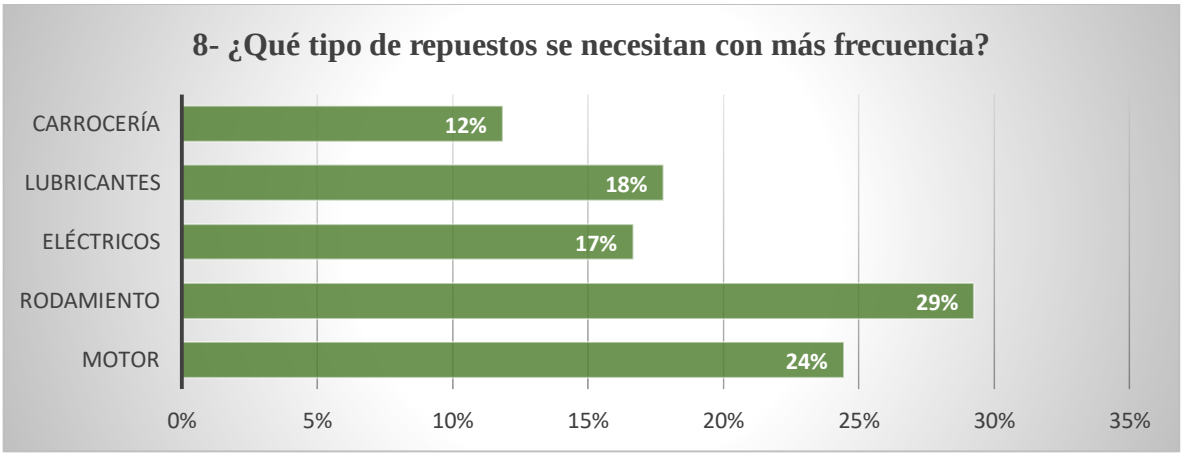
Interpretación: estos resultados señalan que existe similitud en la preferencia de las cuatro marcas de repuestos. Siendo esto viable para el proyecto, ya que un proveedor cotizado quien es Rebujias, posee estas cuatro referencias.

Repuestos que se necesitan con más frecuencia

8- ¿Qué tipo de repuestos se necesitan con más frecuencia?				
Motor	Rodamiento	Eléctricos	Lubricantes	Carrocería
66	79	45	48	32
24%	29%	17%	18%	12%

Tabla 14/ Repuestos que se necesitan con más frecuencia/ Elaboracion propia

Repuestos que se necesitan con más frecuencia



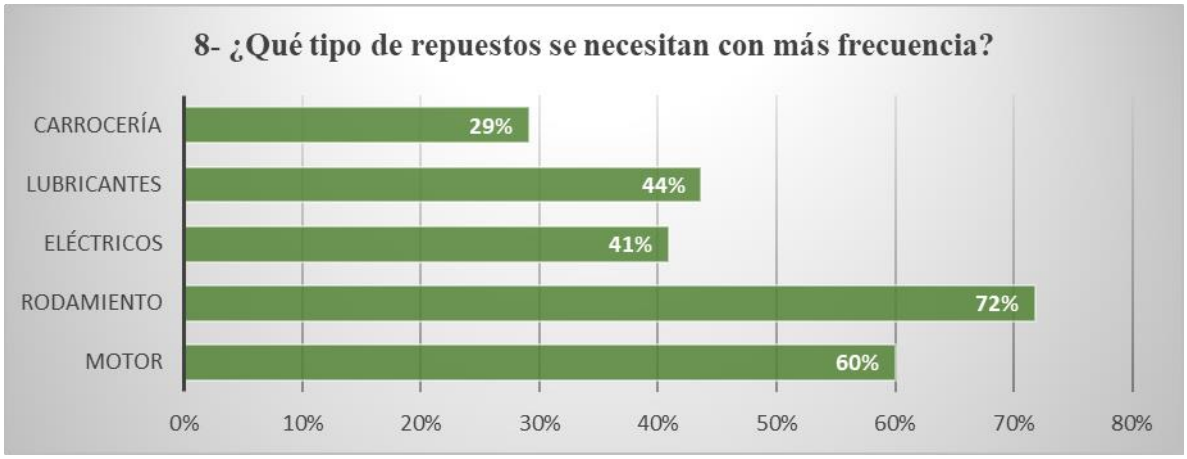


Gráfico 13/ Repuestos que se necesitan con más frecuencia/ Elaboración propia

Análisis: Del total de lo población encuestada, el 24% menciona que los tipos de repuestos que se necesitan con más frecuencia son del motor, el 29% de rodamientos, el 17% de eléctricos, el 18% lubricantes y el 12% carrocería.

Interpretación: según los datos obtenidos los productos de mayor necesidad son los de rodamientos y motor siendo primordiales en el inventario. Sin embargo, aunque los otros repuestos se utilicen con menor frecuencia, no quiere decir que no sean necesarios.

Importancia del proveedor aliado en suministro de repuestos

9- ¿Considera usted importante un proveedor aliado en el suministro de los repuestos?		
Buena	Mala	Le es indiferente
178	42	50
66%	16%	19%

Tabla 15/ Importancia del proveedor aliado en suministro de repuestos/ Elaboración propia

Importancia del proveedor aliado en suministro de repuestos

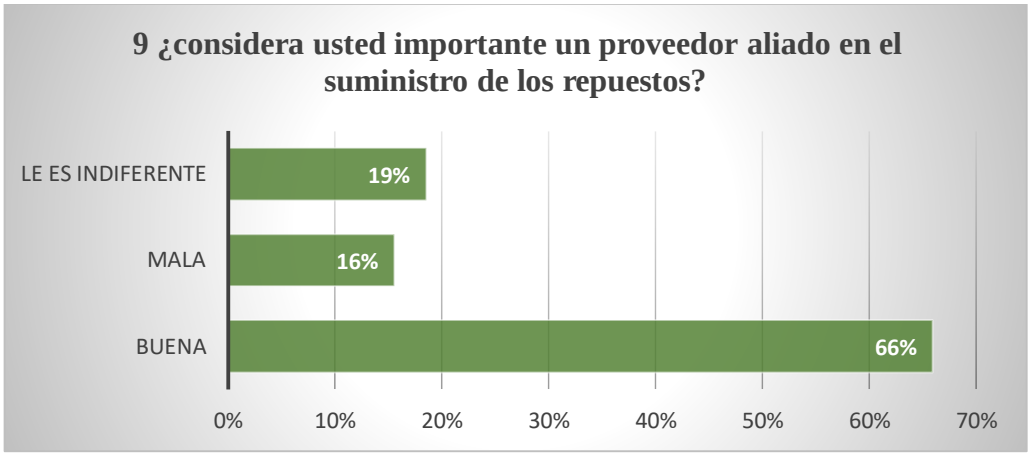


Gráfico 14/ Importancia del proveedor aliado en suministro de repuestos/ Elaboración propia

Análisis: Del total de lo población encuestada, el 66% considera que es importante un proveedor aliado en los suministros de los repuestos, mientras que el 16% no le parece importante un aliado y para el 19% le es indiferente.

Interpretación: estos resultados señalan que la acogida del proyecto tendrá una probabilidad alta, satisfaciendo la necesidad de la población del Municipio de Yumbo.

Apreciación de una comercializadora con servicio de entrega inmediata

10- ¿Qué le parece una comercializadora con servicio de entrega inmediata?		
Buena	Mala	Le es indiferente
187	24	59
69%	9%	22%

Tabla 16/ Apreciación de una comercializadora con servicio de entrega inmediata/ Elaboración propia

Apreciación de una comercializadora con servicio de entrega inmediata

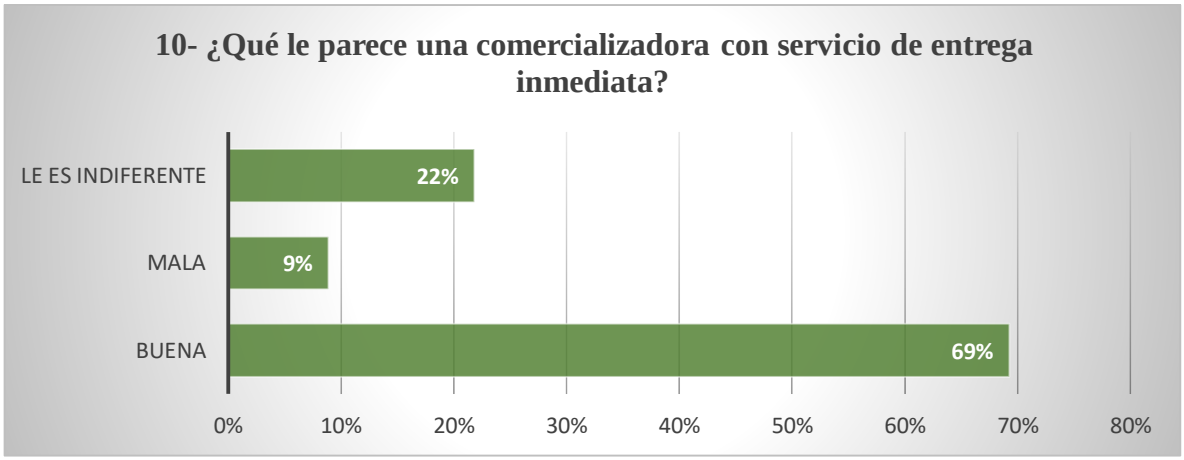


Gráfico 15/ Apreciación de una comercializadora con servicio de entrega inmediata/ Elaboración propia

Análisis: Del total de lo población encuestada, el 69% considera buena la idea de una comercializadora con servicio de entrega inmediata, mientras que el 9% lo considera como malo y para el 22% le es indiferente.

Interpretación: Estos indicadores demuestran que, para la población yumbeña es necesario un aliado en el suministro de repuestos de motocicletas, que facilite la obtención de estos mismos, ahorrando tiempo en cuanto a los desplazamientos y espera, como también económicamente.

7 Estudio Técnico

Un estudio técnico permite proponer y analizar todas las opciones en cuanto a tecnología, recurso humano y demás, que sean necesarias para lograr desarrollar el normal funcionamiento de la compañía y también calificarlas.

En el análisis que llega este punto se pueden identificar que equipos, maquinaria, materias primas e instalaciones son necesarias para el estudio sin dejar atrás el costo de inversión de operaciones y el capital de trabajo.

Según (Sapag, 2007), "El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal."

7.1 Localización del proyecto

La localización optima del proyecto ayuda que en su medida en la aplicación logro una mayor rentabilidad sobre el capital u obtener unos menores costos refiriéndose al estrato donde se ubique porque sobre esa variable se califica el valor comercial de un arriendo de igual manera los recibos de servicios públicos.

Macro localización

Es un factor importante para la evaluación de este proyecto, dar la ubicación de la planta física o punto de venta, para poder determinar la más óptima, por este motivo se hará una descripción del punto.

Ubicación de productos

En el Municipio de Yumbo Valle se tiene presencia de proveedores que nos pueden brindar el abastecimiento de todos los productos que se le soliciten, ya que en el Municipio se encuentra una zona de acopio de variedad de empresas y ahí se encuentran situados nuestros proveedores**.**

Acceso de los proveedores

Los repuestos para motocicletas siendo nuestros productos de ventas, se consiguen en el Municipio de Yumbo y en la ciudad de Cali, estos pedidos llegan por medio de las rutas que tienen estas empresas, es decir, nuestros proveedores.

Los despachos se hacen dos veces por semana o depende si hay rutas que deban pasar por las vías de Yumbo incluyen en pedido, se quiere decir, que hay un continuo envió de solicitudes.

Ubicación de los clientes

Nuestros clientes están localizados exactamente en el barrio Bolívar del Municipio de Yumbo, esto no refiero a que se excluyan los demás barrios del Municipio porque también hay probabilidad que existan clientes, pero los más potenciales son los del barrio antes mencionado.

Comunicación y medios de transporte

El Municipio de Yumbo se encuentra situado al norte de la ciudad de Cali, que tiene dos vías primordiales de acceso, una de ellas es la autopista que tiene como dirección la calle 15 iniciando desde la glorieta de Menga conectando con la glorieta de Cencar y por

último el Municipio, su segunda vía es la carretera antigua tiene como dirección la calle 10 que conecta en la glorieta del barrio las Américas y por último con el Municipio.

La ventaja que tiene estas dos principales vías, es que tienen conexión entre sí, por medio de los callejones de la zona industrial facilitando así un desplazamiento más ameno, y actualmente la vía antigua se encuentra en un proceso de ampliación para ser de doble calzada.

Hay que mencionar que próximamente estas dos vías quedaran de doble, facilitando así una mejor eficiencia en tiempos de entrega de nuestros proveedores y una mejor conectividad con la ciudad de Cali.

Servicios públicos disponibles.

Yumbo tiene un pequeño déficit según (Yumbo comovamos, 2016-2019),” En la gestión de las empresas prestadoras del servicio de acueducto se muestra que el Índice de Agua no Contabilizada (IANC) que se ubica por encima del admitido en la Ley 315 de 2005 de la Comisión Reguladora de Agua, en donde más del 60% (66% redes de EMCALI y 53.8% redes de ESPY) del agua para distribución se pierde en el camino.”, estos problemas se presentan por posibles fugas, mal estado de la tubería y daños de válvula.

Nada de lo expuesto en el párrafo anterior significa que el Municipio no abastece a todos sus barrios del agua potable, sus barrios principales cuentan con agua las 24 horas del día y los barrios de las laderas son los que tienen condiciones, pero aun así les suministran el servicio.

La cobertura de energía eléctrica legal cubre al 86.6% de los hogares, y los estratos 1,2 y 3 gozan de los subsidios.

Calidad laboral

En el Municipio de Yumbo se encuentra una gran oferta de personal calificada y no calificada, se comprobó por una indagación en algunos puestos de comercio, y lo positivo de este sondeo es que se encontró personal que habita en Yumbo.

Tamaño de mercado

Según la alcaldía del Municipio de Yumbo tiene 125.663 habitantes lo que incrementa de manera importante el número de consumidores de los productos.

Micro localización

Para poder determinar la micro localización se evaluaron tres puntos que fueron:

- Uso de suelo: Es uno de las más importantes porque se debe ubicar en un sector donde tenga la licencia de la administración municipal para su funcionamiento.
- Ubicación: La empresa se debe ubicar en la zona donde se encuentren mayor número de talleres de motocicletas y con alta afluencia del público, inicialmente en una de las carreras principales.
- Servicios públicos: que el sector seleccionado cuente con disponibilidad de 24 horas al día y 7 días de la semana de los servicios públicos tales como el agua-alcantarillado, energía, gas y recolección de residuos.

Dicho lo anterior, Motomania Racing JF S.A.S será ubicada en el barrio Bolívar del Municipio de Yumbo, ahí abrirá su local comercial al público y su dirección será la carrera 4 entre calle 12 y 13 del barrio Bolívar.

Croquis. Ubicación local comercial

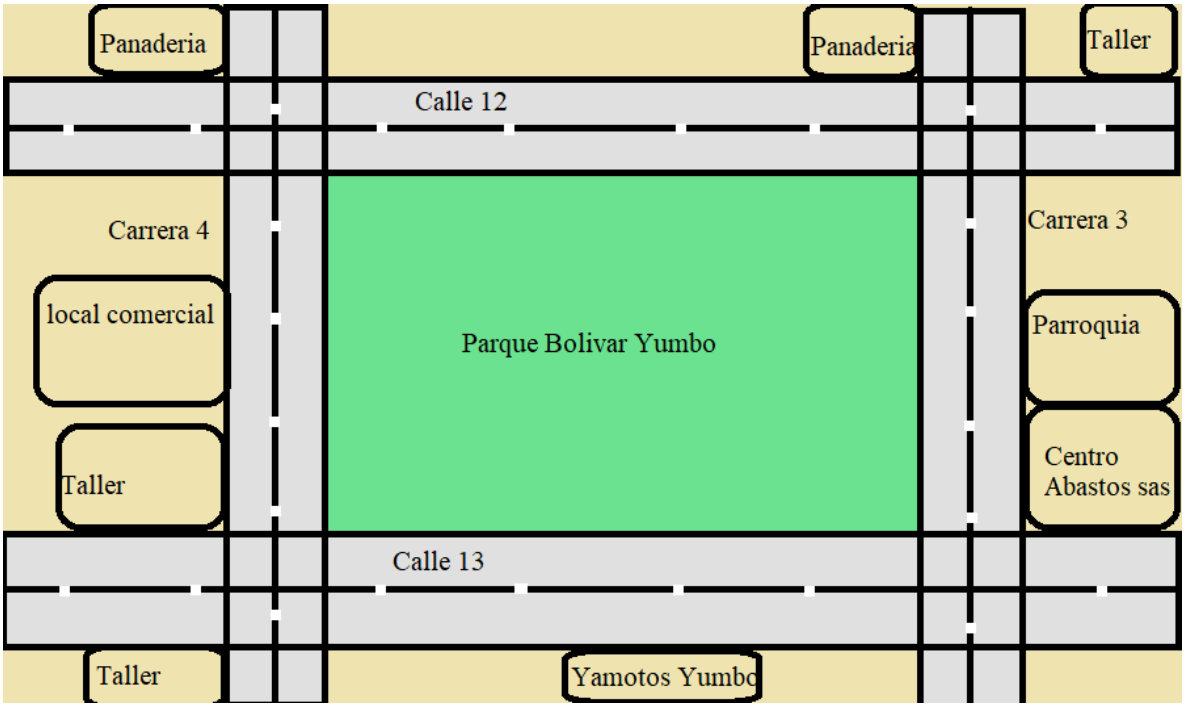


Ilustración 4/ Ubicación local comercial/ Elaboración propia

7.2 Tamaño del proyecto

Como se ha venido tratando en el desarrollo del proyecto, según ANDI las motocicletas desde hace unos años atrás han venido en un crecimiento sostenible hasta el año 2019 se diagnostica que este mercado siga creciendo sin interrupciones ya que la economía Colombia casi obliga a que la población adquiera las motocicletas como medio de transporte o trabajo por su precio del mercado y sus repuestos al ajustarse al bolsillo de cada quien.

Disponibilidad de materiales

Para la puesta en marcha de este proyecto ya existe un conjunto establecido de los elementos necesarios para el óptimo desarrollo de la empresa frente a los repuestos de las motocicletas y otros los cuales son:

Requerimientos de Recurso Humano

De acuerdo al estudio realizado se quiere satisfacer la necesidad que se encuentra en el Municipio de Yumbo, que es la falta de inventarios en los talleres refiriéndonos a partes de las motocicletas que se deban cambiar.

Para esto Motomania Racing JF S.A.S, pretende tener un capital humano especializado o con el suficiente conocimiento de repuestos para motocicleta, el cual puede tener una conversación amena con el cliente.

En mención de lo anterior, así nuestro personal podrá brindarle una asesoría frente al repuesto solicitado, diciendo la calidad de cada marca y la que mejor le favorezca al cliente así brindando un valor agregado, al no vender pon generar utilidad sino preocupándonos por darle el mejor producto, pero la ultimo decisión la tomará el cliente siendo consiente de los pro y contras de cada marca.

Requerimientos de materiales

En este punto es importante hacer una pequeña lista de los productos que se ofrecerán, para luego hacer un supuesto en general para trabajar con bases claras, para poder identificar en medida de los requerimientos de cada producto para así conocer los costos y hacer proyecciones.

Productos

Repuesto	Descripción
Sistemas de frenos: bandas y pastillas	Fabricados en Colombia e importados, en cerámicas que no son abrasivas con el disco.
Kit de arrastre	Resistentes al desgaste, piñonearía japonesa.
Guayas	Alta resistencia cerámica y asbesto.
Baterías	Japonesas, en gel y demás métodos.
Direccionales	Económicos y resistentes.
Espejos	Buena visibilidad
Bombillita	Economía y profundidad en metros.
Filtros de aire	Economía y encaje perfecto.
Maniguetas	Color negro, economía y resistentes.

Tabla 17/ productos / elaboración propia

Proveedores

Los principales proveedores identificados son Frenicentro S.A.S y Rebujias S.A.S. La primera ubicada en la ciudad de Cali y la segunda en la zona industrial del Municipio de Yumbo Valle, dedicadas a la comercialización de repuestos y accesorios para motocicletas, originales o genéricos, con variedad de calidad y de precios, por medio de ellos se tendrán las siguientes marcas.

Marca de repuestos	
Narita.	Keyman
Double Bridge.	Dunlop
NGK Spark Plugs.	Guayas y partes de Colombia LTDA.
Nachi Bearing	Narva
Levorin tires	Dongbo
Yapan	Strong alta calidad
Multipartes	Cassarella
Industria leo	CRC

Tabla 18/ Marca de repuestos / elaboración propia

Procesos de operación

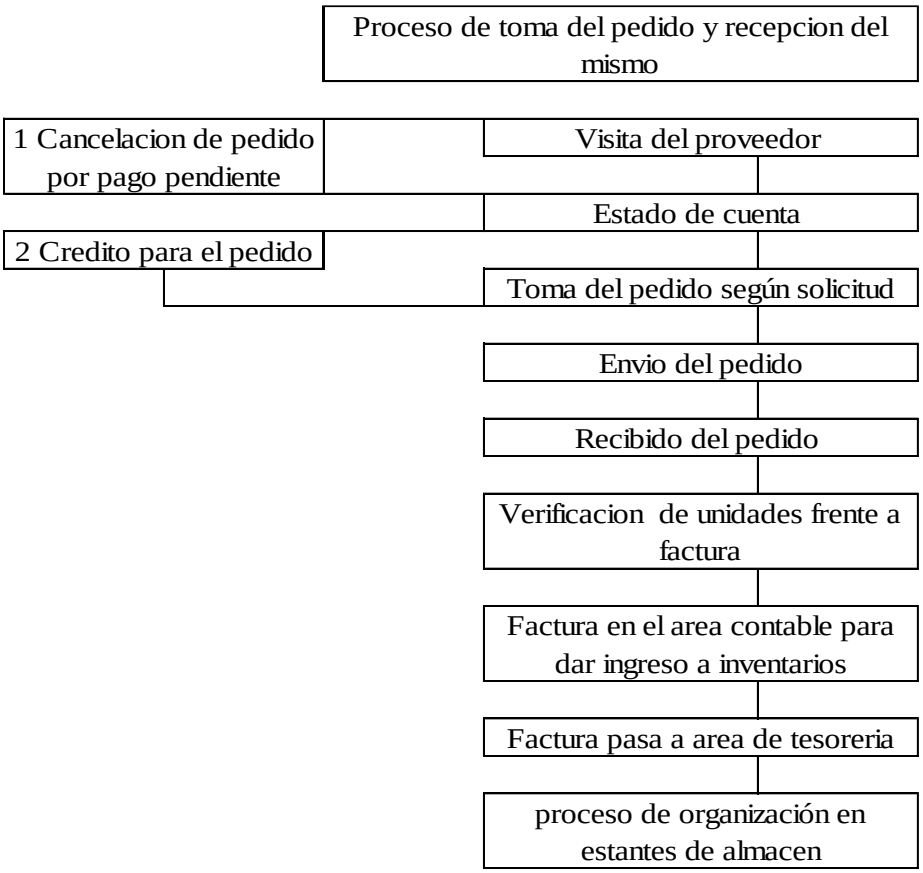


Gráfico 16/ Proceso de pedido/ Elaboración propia

En la tabla anterior se quiere dar a entender que nuestro proveedor es quien nos visita, antes de tomar nuestro pedido mira en su Tablet para saber si tenemos la cartera al

día o tenemos facturas pendientes de pago, aquí pueden suceder dos opciones que nos cancelen la visita y la posterguen para otro día o nos concedan crédito.

Después de haber pasado positivamente el filtro anterior inicia a tomar nuestros productos en solicitud, los envía a la empresa para que sean aprobados y posteriormente separen nuestras unidades dentro de la bodega y procedan a despacharnos.

En el momento de llegar el pedido a nuestra bodega se firma el recibido para verificación de productos, una persona de la compañía procede a verificar con la factura del proveedor de que llegue lo pedido y en buen estado.

Finalmente se pasa la factura al área de inventarios para que sea cargada en la base de datos de productos en existencia, se pasa al área de tesorería para su posterior pago y se organizan los productos en los estantes del almacén.

Proceso de ventas

Grafico 17/ Proceso de ventas/ Elaboración propia

En este proceso el cliente ingresa a nuestro local de venta, nuestro personal lo capta y brida una asesoría sobre el producto que solicito, le amplia el panorama acerca de la de calidades según la marca, verifica la existencia del producto, luego lo solicita a bodega si no se encuentran los estantes principales y por último lo factura garantizándole calidad en el servicio como en el producto y se le hace un seguimiento para conocer la satisfacción.

7.3 Necesidad de equipos y muebles

Tecnología

Motomania Racing JF S.A.S, tendrá unas actividades administrativas por medio de diferentes softwares contables y ofimáticos con las cuales llevará a cabo sus procesos de comprar, recaudos, nómina y contabilidad.

SOFTWARE'S LICENCIADOS		
PROVEDOR	Cantidad	Valor
InSOFT	1	$ 4.255.000,00
Microsoft office	1	$ 611.850,00
Total Software's y licencias		$ 4.866.850,00

Tabla 19// Software´s / elaboración propia

La empresa Insoft nuestro proveedor de tecnologías en sistemas contables es quien nos brindara el programa Contapyme, que por el valor a pagar nos retribuirán con un paquete con las siguientes características:

General: en este punto podemos ajustar el programa a nuestro objetivo, aquí se encuentran los centros de costos, plan único de cuentas, catálogo de costos y más opciones.

Contabilidad: donde se haces los registros locales y bajo NIIF, informes financieros, certificados contables y más opciones.

Cartera: es el módulo donde la empresa tiene control de la cartera de clientes que son las cuentas por cobrar, proveedores que serían las cuentas por pagar y por último el deterioro de la cartera.

Automatización de documentos: es la herramienta para poder dar los comprobantes de pago en nómina.

Inventarios, compras y facturas: nos da el apoyo en todo lo relacionado con nuestros productos disponibles, las compras realizadas y de igual modo las ventas.

Por otro lado, Microsoft nos brinda todo su paquete office, un servicio en la nube para así tener más espacio para guardar documentos, Correo y calendarios licenciado y por último nos brinda servicio técnico.

Por último, en las redes inalámbricas como Wifi, telefonía y parabólica, nuestro proveedor será Claro.

Esta inversión se estima un uso por 10 años.

Selección de equipos

Se estima un presupuesto de los siguientes activos fijos necesarios para la operación de la empresa: muebles, enseres y equipo de cómputo y comunicaciones.

Muebles y enseres

A continuación, se describe, los muebles que se necesitan de manera primordial para el inicio de actividades de la empresa.

Muebles y ensures	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	4	$ 210.000,00	$ 840.000,00
Silla oficina con brazos	6	$ 115.000,00	$ 690.000,00
Archivador 180x92x45 cm	2	$ 672.500,00	$ 1.345.000,00
Estanteria en metal 176X150X60	12	$ 394.800,00	$ 4.737.600,00
Silla de espera cuatro puestos	2	$ 397.200,00	$ 794.400,00
Microondas	1	$ 265.000,00	$ 265.000,00
Televisor	2	$ 839.350,00	$ 1.678.700,00
Lamparas	4	$ 139.600,00	$ 558.400,00
Cafeteria	1	$ 166.000,00	$ 166.000,00
Total muebles y enseres			$ 11.075.100,00

Tabla 20/Muebles y enseres/ elaboracón propia

Estos activos tendrán una vida útil de 10 años y un valor de salvamento del 5%.

Equipo de comunicaciones

Se describen los equipos tecnológicos, con los cuales contara la empresa para la comunicación con los clientes, proveedores y como también para el control interno.

Equipo de cómputo y comunicación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador de escritorio	4	$ 1.386.000,00	$ 5.544.000,00
Computador portatil ASUS	2	$ 1.740.500,00	$ 3.481.000,00
Telefono inalambrico Motorola	4	$ 354.800,00	$ 1.419.200,00
Celular Samsung Galaxi A50	2	$ 949.000,00	$ 1.898.000,00
Epson multifuncional ecotank	2	$ 549.000,00	$ 1.098.000,00
Caja registradora Casio	2	$ 651.000,00	$ 1.302.000,00
Total equipo de cómputo y comunicación			$ 14.742.200,00

Tabla 21/Equipo computo y comunicacion/ Elaboración propia

Estos activos tendrán una vida útil de 5 años y un valor de salvamento del 5%.

Capital Humano

En la siguiente tabla se explica que personal y que cantidad de cada cargo se solicitara para que la compañía funciono sin presentar problemas de orden.

Capital Humano			
	Cantidad	Salario	Total
Gerente general	1	$ 1.300.000,00	$ 1.300.000,00
Auxiliar contable-administrativo	1	$ 1.050.000,00	$ 1.050.000,00
Asesor de ventas	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Asesor de ventas	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Auxiliar de bodega	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Total Capital Humano			$ 5.350.000,00

Tabla 22/Capital humano/Elaboración propia

Capital de trabajo

La forma como se le dará manejo al inventario en el punto de venta será por el método just time, es decir que la empresa no incurrirá en grandes costos de adquisición de inventarios, la empresa solicitara una cantidad moderada, es decir, que el inventario que se pida sea suficiente para cubrir la necesidad de los clientes, y no se quede inmóvil en los estantes.

8 Estudio Administrativo y Organizacional

En este punto se establecerá el tipo de empresa y su tamaño que se pretenderá crear, se definirán los controles a aplicar para su buen funcionamiento y su personal requerido e organigrama.

También se definirá el marco legal en el cual se desarrollará el proyecto, que esto servirá de guía para que la entidad pueda funcionar de acuerdo y bajo las leyes establecidas.

8.1 Estructura Organizacional.

Según (Santos, 1990), "La estructura organizacional es una herramienta de vital importancia con la que toda organización debe contar, por esta razón la importancia de diseñar los organigramas estructurales, funciones y de posición.", mencionando lo anterior, toda entidad debe de tomar con suma importancia el definir su razón de ser y hacia dónde quiere llegar y sus metas alcanzables a corto y largo plazo, midiendo sus ventajas y dificultades.

Enfatizando sobre el tema, la estructura organizacional ayuda a definir mucho mejor su horizonte de toda la entidad, el trabajo en equipo mejorando las relaciones entre compañeros llevando esto a un buen ambiente laboral y así se lograría prever algunas situaciones en las que puedan afectar los logros de sus objetivos.

Misión

Motomania Racing JF S.A.S, brindara a todos los clientes un completo portafolio de repuestos para motocicletas, enfocada en la calidad de sus productos, variedad y

tecnología, así atendiendo de manera oportuna las necesidades de nuestros clientes, empleados y socios, asegurando un excelente servicio y garantizando una competencia leal.

Visión

Motomania Racing JF S.A.S, será reconocida en el mercado de venta de repuestos para motocicleta a nivel municipal e intermunicipal hasta llegar a nivel nacional como el preferido proveedor de productos, identificada por su calidad de productos y tecnología, brindando una excelente y completa atención al cliente, así fortaleciendo el compromiso y entrega de cada uno de nuestros colaboradores.

Metas

A corto plazo

Debemos atraer la atención de aquellos clientes más exigentes y lograr una atención hasta llegar a captarlos, para obtener una acreditación y reconocimientos a nivel municipal.

Mediano plazo

Llegar a ser una empresa líder, para posicionarse como una organización realmente confiable donde los clientes tengan fe y satisfacción de nuestros productos, asi siendo una de las favoritas departamentalmente.

Largo plazo

Ser una empresa totalmente reconocida y confiable a nivel nacional, llegando al punto que nuestros clientes estén totalmente identificados con nuestra empresa para lograr que se sientan parte de ella.

Organigrama

El organigrama presente describe a los cargos realmente necesarios en la planta, los demás cargos tales como el Contador, Jefe logístico y por ultimo un Director comercial y marketing, se contratarán por medios de honorarios o por obra y labor contratada. Así beneficiando a la empresa en costos de personal.

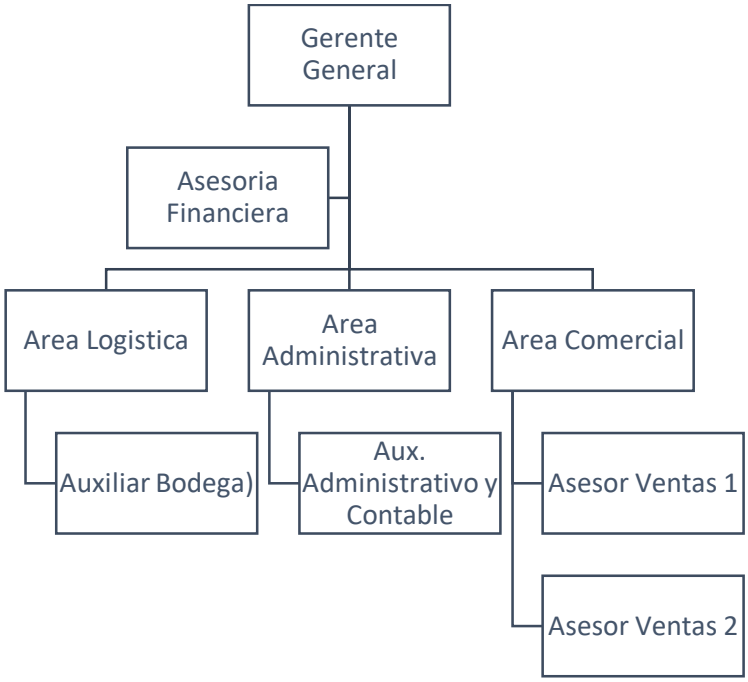


Gráfico 18/ Organigrama empresarial / elaboración propia.

8.2 Descripciones y funciones de cargos

Motomania Racing JF S.A.S.			
Nombre del puesto:	Gerente general	**No. Puestos**	1
Supervisado por:			
Jefe inmediato:	Junta Directiva		
Personal a cargo:	Auxiliar de bodega, auxiliar contable y administrativo; asesores comerciales		
Propósito principal			
Direccionar y proyectar económica, financiera, administrativa, comercial, técnica y laboralmente desarrollando estrategias para la empresa, manipular recursos y liderando el cumplimiento y mejora del sistema de gestión en cuanto a calidad.			
Descripción de funciones			
• Ejercer la representación legal de la entidad • Liderar todos los procesos de gerencia a nivel comercial, compras y almacenaje • Analizar la evolución de los crecimiento o declives de las ventas, tomar acciones correctivas en conjunto para lograr alcanzar una mejora en los periodos futuros • Realizar alianzas directas y negociaciones con proveedores • Autorizar las compras de productos - servicios siendo el responsable y planear los pagos a proveedores y del cumplimiento de los plazos estipulados • Coordinar procesos de ventas compras y almacenaje • Promover el sostenimiento y crecimiento de la empresa generando ideas innovadoras • Encabezar, motivar y llevar a cabo el recurso humano hacia una prestación de servicios eficiente y satisfactorio para todos los clientes • Velar por la seguridad de los colaboradores y de la compañía en general y promover el cumplimiento de las normas de salud ocupacional. • Dotar todos los recursos humanos, materiales y tecnológicos necesarios para el buen funcionamiento. • Trazar metas a corto, medio y largo plazo para hacer progresar el área comercial y demás áreas de la empresa con respecto a las tendencias del mercado y de la tecnología			
Requerimientos			
Capacidad y habilidades mentales	Las capacidades son planear, dirigir y organizar entre otras mencionadas en el objetivo principal. Las habilidades mentales que debe poseer es la numérica, de lenguaje y conocimientos básicos de subordinación y psicológicas.		
Condiciones de ambiente de trabajo	El trabajo se realizará en oficina, con temperatura adecuada, higiene, iluminación apta y buena estructura.		
Riesgo físico	Los riesgos en la empresa son por accidentes de trabajo tales como una caída, que puede producir contusiones en diversas partes del cuerpo.		
Estudios y conocimientos	Administrador de empresas y complementarios tales como contabilidad, finanzas, comercio y ventas.		
Responsabilidad	Toma de decisiones y personal.		

Motomania Racing JF S.A.S.

Nombre del puesto:	Auxiliar contable y administrativo	**No. Puestos**	1
Supervisado por:			
Jefe inmediato:	Gerente General		
Personal a cargo:	No aplica		

Propósito principal

Realizar los registros de ingresos y egresos de demás registros, ayudar al contador con la elaboración de informes a través de la obtención de las operaciones que la entidad realice durante el periodo, para así poder mostrar cifras que reflejen la situación de la entidad, brindando seguridad de la información proporcionada y fidedigna, verificable de los libros, teniendo como prioridad los principios de contabilidad generalmente aceptados, teniendo en cuenta también el aspecto legal y tributario de la entidad y comprender la gestión administrativa de la entidad en cuanto a dirección, planeación, coordinación y ejecución de las políticas y proyectos empresariales.

Descripción de funciones

- Diligenciar y mantener actualizados los libros de contabilidad
- Mantener la información contable al día con todos los correspondientes soportes en el sistema software.
- Elaborar y presentar el borrador de los estados financieros
- Elaborar el borrador de las declaraciones tributarias nacionales y territoriales.
- Expedir los certificados que los clientes requieran.
- Realizar los registros de la entidad.
- Gestionar con proveedores sobre la compra de productos a comercializar
- Realizar acciones para mantener un ambiente de trabajo armónico que permita que la entidad sea más productiva.
- Trabajar para la obtención de los objetivos empresariales
- Presentar anualmente en forma oportuna el informe de gestión
- Realizar actividades para el mejoramiento continuo del personal

Requerimientos

Capacidad y habilidades mentales	Las capacidades son diligenciar todo documento contable y administrativo. Las habilidades mentales que debe poseer es la numérica y comunicación.
Condiciones de ambiente de trabajo	El trabajo se realizará en oficina, con temperatura adecuada, higiene, iluminación apta y buena estructura.
Riesgo físico	Los riesgos en la empresa son por accidentes de trabajo tales como una caída, que puede producir contusiones en diversas partes del cuerpo.
Estudios y conocimientos	Tecnólogo o profesional en Administración de empresas o contabilidad.
Responsabilidad	Formatos y procedimientos realizados

Motomania Racing JF S.A.S.

Nombre del puesto:	Asesor comercial	**No. Puestos**	2
Supervisado por:			
Jefe inmediato:	Gerente General		
Personal a cargo:	No aplica		

Propósito principal

Tener contacto directo con los clientes, atendiendo sus necesidades, inquietudes, sugerencias, coordinar y relacionar la labor de ventas y facturación de la entidad

Descripción de funciones

- Descripción de funciones esenciales
- Velar porque le punto de venta conserve las características de higiene y presentación para el público.
- Informar a departamento de logística los requerimientos de productos de manera oportuna.
- Brindar asesoría técnica y liderar procesos.
- Atender, tramitar y solucionar quejas y reclamos de los clientes.
- Manejar un archivo adecuado
- Revisar existencia de productos.
- Ofrecer y realizar las promociones existentes.
- Vender por mostrador y telefónicamente

Requerimientos

Capacidad y habilidades mentales	Las habilidades mentales numérica que debe poseer es la numérica, Comunicación y psicológicas sobre convencimiento.
Condiciones de ambiente de trabajo	El trabajo se realizará en un local comercial con temperatura adecuada, higiene, iluminación apta y buena estructura.
Riesgo físico	Los riesgos en la empresa son por accidentes de trabajo tales como una caída y de materiales de venta, que puede producir contusiones en diversas partes del cuerpo.
Estudios y conocimientos	Tecnólogo en comercio y complementarios tales como contabilidad.
Responsabilidad	Inventario del mostrador.

Motomania Racing JF S.A.S.

Nombre del puesto:	Auxiliar de bodega	**No. Puestos**	1
Supervisado por:			
Jefe inmediato:	Gerente General		
Personal a cargo:	No aplica		

Propósito principal

Debe tener conocimientos sobre las normar que rigen el sector, debe ayudar durante el proceso de solicitud de productos, para proceder a rotular e organizar tanto en estantes y bodegas.

Descripción de funciones

- Manipulación de productos a comercializar.
- Verificar la calidad del producto y su estado físico.
- Velar por el buen funcionamiento y mantenimiento de las maquinas.
- Almacenar la mercancía.
- Demás funciones que demande el cargo.

Requerimientos

Capacidad y habilidades mentales	Las capacidades son organizar toda la mercancía entre otras mencionadas en el objetivo principal. Las habilidades mentales que debe poseer es la numérica, de comunicación.
Condiciones de ambiente de trabajo	El trabajo se realizará en bodega, con temperatura adecuada, higiene, iluminación apta y buena estructura.
Riesgo físico	Los riesgos en la empresa son por accidentes de trabajo tales como una caída y de materiales de venta, que puede producir contusiones en diversas partes del cuerpo
Habilidades y conocimientos	Conocimientos en manipulación de productos y logística.
Responsabilidad	Mercancía almacenada.

8.3 Definición de sociedad anónima simplificada. S.A.S.

Las siguientes definiciones fueron tomadas según (LEY N° 1258 DEL 5 DE DICIEMBRE DEL 2008, 2008), de las cuales se citaron algunos artículos para comprender un poco mejor la S.A.S. Pero en un escenario real se deben comprender cada uno de los artículos de la ley antes mencionada.

Artículo 1° Constitución**.** La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Artículo 2°. Personalidad jurídica. - La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Artículo 3°. Naturaleza. - La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Artículo 4°. Imposibilidad de negociar valores en el mercado público. - Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa

Artículo 5°. Contenido del documento de constitución. - La sociedad ~ por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento

privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas;
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada", o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;
4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse;
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Parágrafo 1°. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado.

Parágrafo 2°. Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Artículo 6°. Control al acto constitutivo y a sus reformas. - Las Cámaras de Comercio verificarán la conformidad de las estipulaciones del acto constitutivo, de los actos de nombramiento y de cada una de sus reformas con lo previsto en la ley. Por lo tanto, se abstendrán de inscribir el documento mediante el cual se constituya, se haga un nombramiento o se reformen los estatutos de la sociedad, cuando se omita alguno de los requisitos previstos en el artículo anterior o en la ley.

Efectuado en debida forma el registro de la escritura pública o privada de constitución, no podrá impugnarse el contrato o acto unilateral sino por la falta de elementos esenciales o por el incumplimiento de los requisitos de fondo, de acuerdo con los artículos 98 y 104 del Código de Comercio.

Artículo 8°. Prueba de existencia de la sociedad. - La existencia de la sociedad por acciones simplificada y las cláusulas estatutarias se probarán con certificación de la Cámara de Comercio, en donde conste no estar disuelta y liquidada la sociedad.

A continuación, se presentarán algunas características de la sociedad por acciones S.A.S que son:

- Puede ser unipersonal o se puede constituir por varios accionistas.
- Su termino de duración es indefinido.
- El objeto social puede ser indeterminado para realizar cualquier actividad lícita.
- Cuantía con voto múltiple.
- Libertad de organización, y el costo de la constitución de la compañía SAS depende de su capital suscrito.
- La revisoría fiscal o la junta directiva no son obligatorias beneficiando a la entidad en costos administrativos.
- este tipo de sociedad puede emitir cualquiera de las siguientes acciones: acciones privilegiadas, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con dividendo fijo anual y acciones de pago.

En otras palabras, la sociedad por acciones simplificadas es una excelente oportunidad para toda persona que decida emprender y desee formalizar y legalizar su actividad comercial llevándola ya en una empresa legalmente constituida, y su responsabilidad se basa sobre su capital de constitución, cabe resaltar algunas ventajas que se obtiene por este tipo de sociedad.

- Una persona natural con actitud emprendedora puede constituir una empresa con el objetivo de darle más credibilidad a su negocio.
- Mayor facilidad para contar con apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla.

- Es posible diferir el pago del capital hasta por un plazo máximo de dos años, sin que se exija una cuota o porcentaje específico mínimo inicial.
- Permite a los empresarios escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses.

8.4 Clase de sociedad

Para las características de Motomania Racing JF S.A.S, el tipo de sociedad será por sociedad anónima simplificada S.A.S. Ya que no es una empresa grande porque no contara con más de 250 empleados, por su forma en cuanto los aportes sociales realizados para la creación de la misma, los socios solo responderán frente a terceros según con los aportes sociales realizados y no con su capital personal y lo ventajoso de esta sociedad es que brindad más beneficios y garantías que las demás opciones de sociedades.

En la sociedad anónima simplificada, tiene una característica muy particular ya que permite que los asociados tengan la faculta de pactar y acordar con mayor facilidad la organización y el funcionamiento de la entidad. Por este motivo se reducen de manera significante las limitaciones que rigen en otros tipos de sociedades.

Por último, su carácter cerrado que evidencia la ley es porque prohíbe que sus acciones y demás valores se inscriban en el registro de valores o sean negociadas en bolsa, si no que por su forma de estructurarse este previsto y más conveniente para asociados que se conozcan y exista una mutua confianza.

Requisitos para creación de una empresa.

Para la creación de la entidad se debe tener en cuenta la siguiente lista de documentos

- Estatutos compañía.
- Pre-RUT.
- La cedula del representante legal y la del suplente.
- Inscripción en el registro.
- Abrir una cuenta bancaria.
- El RUT.
- En la DIAN solicitar una resolución de consecutivos de facturas.
- La inscripción de libros en la cámara de comercio
- Registrar a la empresa en un sistema de seguridad social.

Secretaria de Hacienda.

En esta entidad tiene una importancia ya que ahí solicitaremos los siguientes documentos.

- Registro de industria y comercio.
- Permiso de suelo
- Licencia de sanidad y seguridad.

9. Estudio Económico y Financiero

A continuación, se efectúa el estudio financiero que indicara la viabilidad para la creación de una comercializadora de repuestos Motomania Racing JF S.A.S, ubicada en el Municipio de Yumbo.

El objetivo de este estudio es determinar y presupuestar los recursos financieros que se necesiten para este proyecto, así como los ingresos, costos, gastos y entre otros.

9.1 Financiamiento del Proyecto

En este punto se establece el capital que es necesario invertir, para la compra de propiedad planta y equipo y otros activos que faciliten la operación y funcionamiento.

Los socios emprendedores, para el desarrollo de este proyecto deciden contraer un crédito con una entidad financiera, para lo cual se realiza análisis del crédito bajo las siguientes condiciones:

Capital	121,100,000		
Plazo	60	meses	
Interés anual	27.18%	Interés mensual	1.76%
Cuota fija	$ 3,284,341.79		

Inicialmente el crédito estará en cabeza de los socios, pero será traslada en cabeza de la empresa, quien realizará los pagos de capital e intereses respectivamente.

Tabla de amortización

PERIODO	SALDO INICIAL	VALOR CUOTA	INTERSES	ABONO CAPITAL	SALDO FINAL
1	121,100,000	3,284,342	2,131,360	1,152,982	119,947,018
2	119,947,018	3,284,342	2,111,068	1,173,274	118,773,744
3	118,773,744	3,284,342	2,090,418	1,193,924	117,579,820
4	117,579,820	3,284,342	2,069,405	1,214,937	116,364,883
5	116,364,883	3,284,342	2,048,022	1,236,320	115,128,563
6	115,128,563	3,284,342	2,026,263	1,258,079	113,870,484
7	113,870,484	3,284,342	2,004,121	1,280,221	112,590,263
8	112,590,263	3,284,342	1,981,589	1,302,753	111,287,510
9	111,287,510	3,284,342	1,958,660	1,325,682	109,961,828
10	109,961,828	3,284,342	1,935,328	1,349,014	108,612,815
11	108,612,815	3,284,342	1,911,586	1,372,756	107,240,058
12	107,240,058	3,284,342	1,887,425	1,396,917	105,843,141
13	105,843,141	3,284,342	1,862,839	1,421,502	104,421,639
14	104,421,639	3,284,342	1,837,821	1,446,521	102,975,118
15	102,975,118	3,284,342	1,812,362	1,471,980	101,503,138
16	101,503,138	3,284,342	1,786,455	1,497,887	100,005,252
17	100,005,252	3,284,342	1,760,092	1,524,249	98,481,002
18	98,481,002	3,284,342	1,733,266	1,551,076	96,929,926
19	96,929,926	3,284,342	1,705,967	1,578,375	95,351,551
20	95,351,551	3,284,342	1,678,187	1,606,154	93,745,397
21	93,745,397	3,284,342	1,649,919	1,634,423	92,110,974
22	92,110,974	3,284,342	1,621,153	1,663,189	90,447,785
23	90,447,785	3,284,342	1,591,881	1,692,461	88,755,324
24	88,755,324	3,284,342	1,562,094	1,722,248	87,033,076
25	87,033,076	3,284,342	1,531,782	1,752,560	85,280,517
26	85,280,517	3,284,342	1,500,937	1,783,405	83,497,112
27	83,497,112	3,284,342	1,469,549	1,814,793	81,682,319
28	81,682,319	3,284,342	1,437,609	1,846,733	79,835,586
29	79,835,586	3,284,342	1,405,106	1,879,235	77,956,351
30	77,956,351	3,284,342	1,372,032	1,912,310	76,044,041
31	76,044,041	3,284,342	1,338,375	1,945,967	74,098,074
32	74,098,074	3,284,342	1,304,126	1,980,216	72,117,859
33	72,117,859	3,284,342	1,269,274	2,015,067	70,102,791
34	70,102,791	3,284,342	1,233,809	2,050,533	68,052,258
35	68,052,258	3,284,342	1,197,720	2,086,622	65,965,636
36	65,965,636	3,284,342	1,160,995	2,123,347	63,842,290
37	63,842,290	3,284,342	1,123,624	2,160,717	61,681,572
38	61,681,572	3,284,342	1,085,596	2,198,746	59,482,826

PERIODO	SALDO INICIAL	VALOR CUOTA	INTERSES	ABONO CAPITAL	SALDO FINAL
39	59,482,826	3,284,342	1,046,898	2,237,444	57,245,382
40	57,245,382	3,284,342	1,007,519	2,276,823	54,968,559
41	54,968,559	3,284,342	967,447	2,316,895	52,651,664
42	52,651,664	3,284,342	926,669	2,357,673	50,293,991
43	50,293,991	3,284,342	885,174	2,399,168	47,894,824
44	47,894,824	3,284,342	842,949	2,441,393	45,453,431
45	45,453,431	3,284,342	799,980	2,484,361	42,969,070
46	42,969,070	3,284,342	756,256	2,528,086	40,440,984
47	40,440,984	3,284,342	711,761	2,572,580	37,868,403
48	37,868,403	3,284,342	666,484	2,617,858	35,250,545
49	35,250,545	3,284,342	620,410	2,663,932	32,586,613
50	32,586,613	3,284,342	573,524	2,710,817	29,875,796
51	29,875,796	3,284,342	525,814	2,758,528	27,117,268
52	27,117,268	3,284,342	477,264	2,807,078	24,310,190
53	24,310,190	3,284,342	427,859	2,856,482	21,453,707
54	21,453,707	3,284,342	377,585	2,906,757	18,546,951
55	18,546,951	3,284,342	326,426	2,957,915	15,589,035
56	15,589,035	3,284,342	274,367	3,009,975	12,579,061
57	12,579,061	3,284,342	221,391	3,062,950	9,516,110
58	9,516,110	3,284,342	167,484	3,116,858	6,399,252
59	6,399,252	3,284,342	112,627	3,171,715	3,227,537
60	3,227,537	3,284,342	56,805	3,227,537	0

Tabla 23/ Tabla de amortización / elaboración propia

9 .2 Acciones

En la tabla número 23 se puede apreciar el número de acciones emitidas, su valor nominal y la participación por cada socio ante la sociedad.

Acciones			
Capital	N° Acciones	Valor unitario	Valor total
Autorizado	17300	$ 7.000,00	$ 121.100.000,00
Suscirto	17300	$ 7.000,00	$ 121.100.000,00
Jhanatan Becerra Rojas	8650	$ 7.000,00	$ 60.550.000,00
Franklin Grass Cruz	8650	$ 7.000,00	$ 60.550.000,00
Total	17300	$ 7.000,00	$ 121.100.000,00

Tabla 24/ Acciones/ elaboración propia

9.3 Balance inicial

Motomania Racing JF S.A.S, inicia sus operaciones de la siguiente manera.

Motomania Racing JF S.A.S				
Balance de apertura				
Activos			Pasivo	
Activo corriente			Pasivo corriente	$ -
Efectivo y equivalente al efectivo	$ 121.100.000,00			
			Pasivo no corriente	$ -
Total activo corriente	$ 121.100.000,00		Total pasivo	$ -
Activo no corriente				
Propiedades, planta y equipo	$ -		Patrimonio	
			Capital	
Total activos no corrientes	$ -		Capital suscrito	$ 121.100.000,00
			Total patrimonio	$ 121.100.000,00
Total activos	$ 121.100.000,00		Total pasivo + patrimonio	$ 121.100.000,00

Tabla 25/ Balance inicial/ elaboracion propia

9.4 Presupuesto de Venta

El presupuesto de venta refleja la proyección de ingresos por la venta de los productos de repuestos para motocicleta.

Para la determinar el crecimiento de ventas se tomó como base la proyección de crecimiento de las ventas en el sector. Según el informe sobre el estudio del sector denominado “Las motocicletas en Colombia: aliadas del desarrollo del país” de la Cámara de la Industria Automotriz – ANDI (2017), la venta de motos en Colombia ha tenido crecimientos y decrecimientos muy notables en los últimos 10 años. Siendo así, se determina un crecimiento del 3% para el año 2022, del 4.4% para el año 2023, del 6% para los años 2024 y 2025.

AÑO	UNIDADES VENDIDAS	VARIACION
2008	431,188	
2009	325,417	-24.53
2010	393,440	20.90
2011	530,304	34.79
2012	597,648	12.70
2013	660,885	10.58
2014	696,550	5.40
2015	678,894	-2.53
2016	567,395	-16.42
2017	472,546	-16.72
2018	547,296	15.82
2019	604,960	10.54
PROMEDIO		4.59

Motomania Racing JF S.A.S						
PRESUPUESTO DE VENTAS Y UNIDADES VENDIDAS						
PROYECCION 2021 - 2025						
PRODUCTOS	**AÑO 2021**	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**	**TOTAL**
Sistemas de frenos	3,464	3,571	3,735	3,974	4,228	18,972
Precio de venta.	14,000	16,000	19,000	22,000	26,000	
SUBTOTAL	**48,496,000**	**57,138,144**	**70,974,421**	**87,426,498**	**109,917,261**	**373,952,325**
Kit arrastre.	1,171	1,207	1,263	1,343	1,429	6,414
Precio de venta.	55,700	66,000	78,000	92,000	108,000	
SUBTOTAL	**65,224,700**	**79,676,289**	**98,496,743**	**123,591,113**	**154,345,978**	**521,334,823**
Guayas.	975	1,005	1,051	1,119	1,190	5,340
Precio de venta.	17,300	20,000	24,000	28,000	33,000	
SUBTOTAL	**16,867,500**	**20,103,093**	**25,234,008**	**31,318,804**	**39,267,497**	**132,790,902**
Baterías.	935	964	1,008	1,073	1,141	5,121
Precio de venta.	73,000	86,000	101,000	119,000	140,000	
SUBTOTAL	**68,255,000**	**82,896,907**	**101,836,475**	**127,644,202**	**159,754,946**	**540,387,530**
Direccionales.	1,005	1,036	1,084	1,153	1,227	5,504
Precio de venta.	22,800	27,000	32,000	38,000	45,000	
SUBTOTAL	**22,914,000**	**27,974,227**	**34,680,585**	**43,811,909**	**55,194,174**	**184,574,895**
Espejos.	1,298	1,338	1,400	1,489	1,584	7,109
Precio de venta.	22,600	27,000	32,000	38,000	45,000	
SUBTOTAL	**29,334,800**	**36,129,897**	**44,791,442**	**56,584,933**	**71,285,610**	**238,126,683**
Bombillita.	1,777	1,832	1,916	2,039	2,169	9,733
Precio de venta.	2,850	3,000	4,000	5,000	6,000	
SUBTOTAL	**5,064,450**	**5,495,876**	**7,665,099**	**10,192,951**	**13,012,278**	**41,430,655**
Filtros de aire.	1,968	2,029	2,122	2,258	2,402	10,779
Precio de venta.	27,200	32,000	38,000	45,000	53,000	
SUBTOTAL	**53,529,600**	**64,923,711**	**80,645,300**	**101,596,823**	**127,296,256**	**427,991,691**
Maniguetas.	1,561	1,609	1,683	1,791	1,905	8,550
Precio de venta.	7,650	9,000	11,000	13,000	15,000	
SUBTOTAL	**11,941,650**	**14,483,505**	**18,516,801**	**23,280,311**	**28,576,486**	**96,798,753**
Aceite.	3,394	3,499	3,660	3,894	4,142	18,589
Precio de venta.	19,700	23,000	27,000	32,000	38,000	
SUBTOTAL	**66,861,800**	**80,476,289**	**98,820,256**	**124,596,068**	**157,401,947**	**528,156,360**
TOTAL	**388,489,500**	**469,297,938**	**581,661,131**	**730,043,612**	**916,052,435**	**3,085,544,616**

Tabla 26/Presupuesto de venta/ elaboracion propia

A continuación, se presenta el presupuesto de recaudo donde dadas las condiciones del mercado, las ventas realizadas se consideran en un 99% de contado, siendo el restante a clientes de alta confianza con un plazo máximo de 30 días.

Motomania Racing JF S.A.S						
PRESUPUESTO DE RECAUDO						
PROYECCION 2021 - 2025						
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**	**TOTAL**
SALDO INICIAL CARTERA		4,546,803	10,039,373	16,847,018	25,391,303	
CARTERA	454,680,341	549,256,921	680,764,555	854,428,443	1,072,129,449	3,611,259,708
PAGO DE CONTADO	450,133,538	539,217,548	663,917,536	829,037,140	1,036,016,851	3,518,322,614
PAGO A 30 DIAS		4,546,803	10,039,373	16,847,018	25,391,303	
SALDO CARTERA	**4,546,803**	**10,039,373**	**16,847,018**	**25,391,303**	**36,112,597**	**92,937,094**

Tabla 27/ Presupuesto de recaudo / elaboración propia

9.5 Presupuesto de Inventarios

Una vez predeterminadas las ventas, es indispensable presupuestar la cantidad de repuestos con los cuales se va cubrir la demanda del presupuesto de ventas.

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO DE INVENTARIOS Y COSTOS					
PROYECCION 2021 – 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
UNIDADES INVENTARIO INICIAL	0	532	548	572	609
COSTO INVENTARIO INICIAL	0	5,347,190	5,505,729	5,838,773	6,266,271
UNIDADES A COMPRAR	18,080	18,107	18,947	20,168	21,455
TOTAL COMPRAS	180,588,710	189,739,322	208,435,671	232,842,464	259,938,036
UNIDADES A VENDER	17,548	18,091	18,923	20,131	21,416
COSTO UNIDADES VENDIDAS	175,241,520	189,350,033	207,646,848	231,645,295	258,373,902
SALDO UNIDADES INVENTARIO	532	548	572	609	648
COSTO INVENTARIO	5,347,190	5,736,479	6,294,552	7,035,942	7,830,404

Tabla 28 / Presupuesto de inventario y costos/ elaboración propia

9.6 Presupuesto de Costos

El presupuesto de costos determina el costo de ventas de los repuestos para motocicleta adquiridos y puestos a disposición para la venta.

Motomania Racing JF S.A.S						
PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS						
PROYECCION AÑO 2021 - 2025						
PRODUCTO	**AÑO 2021**	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**	**TOTAL**
Sistemas de frenos	3,464	3,571	3,735	3,974	4,228	
PRECIO UNITARIO	6,250	6,551	6,875	7,225	7,583	
SUBTOTAL	**21,650,000**	**23,393,527**	**25,681,220**	**28,712,290**	**32,057,460**	**131,494,497**
Kit arrastre	1,171	1,207	1,263	1,343	1,429	
PRECIO UNITARIO	22,250	23,320	24,444	25,626	26,863	
SUBTOTAL	**26,054,750**	**28,152,117**	**30,867,105**	**34,425,869**	**38,390,765**	**157,890,605**
Guayas	975	1,005	1,051	1,119	1,190	
PRECIO UNITARIO	8,500	8,909	9,338	9,789	10,262	
SUBTOTAL	**8,287,500**	**8,954,623**	**9,818,062**	**10,949,718**	**12,211,594**	**50,221,496**
Baterías	935	964	1,008	1,073	1,141	
PRECIO UNITARIO	46,500	48,735	51,087	53,552	56,139	
SUBTOTAL	**43,477,500**	**46,976,765**	**51,510,438**	**57,441,783**	**64,060,227**	**263,466,712**
Direccionales	1,005	1,036	1,084	1,153	1,227	
PRECIO UNITARIO	11,000	11,529	12,084	12,669	13,281	
SUBTOTAL	**11,055,000**	**11,944,859**	**13,096,623**	**14,606,203**	**16,289,591**	**66,992,276**
Espejos	1,298	1,338	1,400	1,489	1,584	
PRECIO UNITARIO	7,000	7,337	7,690	8,062	8,452	
SUBTOTAL	**9,086,000**	**9,817,713**	**10,764,206**	**12,005,352**	**13,388,565**	**55,061,835**
Bombillita	1,777	1,832	1,916	2,039	2,169	
PRECIO UNITARIO	1,660	1,740	1,824	1,912	2,004	
SUBTOTAL	**2,949,820**	**3,187,324**	**3,494,846**	**3,897,481**	**4,346,539**	**17,876,009**
Filtros de aire	1,968	2,029	2,122	2,258	2,402	
PRECIO UNITARIO	6,500	6,813	7,141	7,486	7,848	
SUBTOTAL	**12,792,000**	**13,821,882**	**15,155,463**	**16,901,777**	**18,849,811**	**77,520,933**
Maniguetas	1,561	1,609	1,683	1,791	1,905	
PRECIO UNITARIO	3,050	3,197	3,351	3,513	3,683	
SUBTOTAL	**4,761,050**	**5,144,451**	**5,640,524**	**6,290,558**	**7,015,666**	**28,852,249**
Aceite	3,394	3,499	3,660	3,894	4,142	
PRECIO UNITARIO	10,350	10,848	11,371	11,921	12,497	
SUBTOTAL	**35,127,900**	**37,956,774**	**41,618,361**	**46,414,265**	**51,763,685**	**212,880,985**
TOTAL	**175,241,520**	**189,350,033**	**207,646,848**	**231,645,295**	**258,373,902**	**1,062,257,598**

Tabla 29/ Presupuesto de costo de venta/ elaboracion propia

9.7 Presupuesto Gastos Administrativos

Para el desarrollo de este presupuesto se tuvo en cuenta el recurso humano administrativo, determinando previamente el salario por la contraprestación como también todas las prestaciones exigidas por la ley colombiana y también se incluyó gastos como honorarios servicios públicos entre otros.

Para determinar el incremento se utilizó el promedio de incremento de los últimos 5 años del salario y mínimo, 6.38% y auxilio de transporte, 6.22% y para los demás gastos se tomó como base el índice de precios para el consumidor de los últimos 5 años, 4.718%.

Motomania Racing JF S.A.S						
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION						
PROYECTADO 2021 - 2025						
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**	**TOTAL**
GASTOS DE PERSONAL						
Salarios	28,200,000	29,999,160	31,913,106	33,949,163	36,115,119	160,176,548
Auxilio de Transporte	2,468,496	2,622,036	2,785,127	2,958,362	3,142,372	13,976,394
TOTAL NOMINA	**30,668,496**	**32,621,196**	**34,698,234**	**36,907,525**	**39,257,491**	**174,152,942**
EPS	1,128,000	1,199,966	1,276,524	1,357,967	1,444,605	6,407,062
AFP	1,128,000	1,199,966	1,276,524	1,357,967	1,444,605	6,407,062
DEDUCCIONES	**2,256,000**	**2,399,933**	**2,553,049**	**2,715,933**	**2,889,210**	**12,814,124**
TOTAL A PAGAR	**28,412,496**	**30,221,264**	**32,145,185**	**34,191,592**	**36,368,282**	**161,338,818**
SEGURIDAD SOCIAL						
Fondo de Pensiones	3,384,000	3,599,899	3,829,573	4,073,900	4,333,814	19,221,186
Admon Riesgos Laborales	147,204	156,596	166,586	177,215	188,521	836,122
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL	**3,531,204**	**3,756,495**	**3,996,159**	**4,251,114**	**4,522,335**	**20,057,307**
PARAFISCALES						
Caja de Compensacion	1,128,000	1,199,966	1,276,524	1,357,967	1,444,605	6,407,062
TOTAL PARAFISCALES	**1,128,000**	**1,199,966**	**1,276,524**	**1,357,967**	**1,444,605**	**6,407,062**
PRESTACIONES SOCIALES						
Cesantias	2,554,686	2,717,346	2,890,363	3,074,397	3,270,149	14,506,940
Intereses	306,685	326,212	346,982	369,075	392,575	1,741,529
Prima	2,554,686	2,717,346	2,890,363	3,074,397	3,270,149	14,506,940
Vacaciones	1,175,940	1,250,965	1,330,777	1,415,680	1,506,000	6,679,362
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	**6,591,996**	**7,011,868**	**7,458,485**	**7,933,549**	**8,438,873**	**37,434,772**
TOTAL GASTOS DE PERSONAL	**41,919,696**	**44,589,526**	**47,429,402**	**50,450,154**	**53,663,305**	**238,052,083**

Motomania Racing JF S.A.S						
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION						
PROYECTADO						
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**	**TOTAL**
OTROS GASTOS						
HONORARIOS	6,000,000	6,283,080	6,579,516	6,889,937	7,215,005	32,967,537
SERVICIO PUBLICO	2,020,140	2,115,450	2,215,257	2,319,773	2,429,220	11,099,840
ARRENDAMIENTO	12,000,000	12,566,160	13,159,031	13,779,875	14,430,009	65,935,075
GASTOS LEGALES	3,633,000	10,211,077	14,342,699	20,625,503	29,666,124	78,478,404
IMPTO IND Y CIO	2,991,369	3,613,594	4,478,791	5,621,336	7,053,604	23,758,694
DEPRECIACION	3,052,862	3,052,862	3,052,862	3,052,862	3,052,862	15,264,310
AMORTIZACION	486,685	486,685	486,685	486,685	486,685	2,433,425
PAPELERIA	3,000,000	3,141,540	3,289,758	3,444,969	3,607,502	16,483,769
TOTAL OTROS GASTOS	**33,184,056**	**41,470,449**	**47,604,599**	**56,220,939**	**67,941,010**	**246,421,054**
TOTAL GASTO DE ADMON	**75,103,753**	**86,059,975**	**95,034,001**	**106,671,094**	**121,604,315**	**484,473,137**

Tabla 30/Presupuesto de gastos de administracion/ elaboracion propia

9.8 Presupuesto de Gasto de Ventas

Para el desarrollo de este presupuesto se tuvo en cuenta el recurso humano de ventas y operativo, determinando previamente el salario por la contraprestación como también todas las prestaciones exigidas por la ley colombiana y también se incluyó gastos como publicidad, transporte de mercancía entre otros.

Para determinar el incremento se utilizó el promedio de incremento de los últimos 5 años del salario y mínimo, 6.38% y auxilio de transporte, 6.22% y para los demás gastos se tomó como base el índice de precios para el consumidor de los últimos 5 años, 4.718%.

Motomania Racing JF S.A.S						
PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA						
PROYECTADO 2021 - 2025						
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**	**TOTAL**
GASTOS DE PERSONAL						
Salarios	36,000,000	38,296,800	40,740,136	43,339,357	46,104,407	204,480,700
Auxilio de Transporte	3,702,744	3,933,055	4,177,691	4,437,543	4,713,558	20,964,591
Comisiones	7,769,790	9,385,959	11,633,223	14,600,872	18,321,049	61,710,892
TOTAL NOMINA	**47,472,534**	**51,615,813**	**56,551,049**	**62,377,772**	**69,139,014**	**287,156,183**
EPS	1,750,792	1,907,310	2,094,934	2,317,609	2,577,018	10,647,664
AFP	1,750,792	1,907,310	2,094,934	2,317,609	2,577,018	10,647,664
TOTAL DEDUCCIONES	**3,501,583**	**3,814,621**	**4,189,869**	**4,635,218**	**5,154,036**	**21,295,327**
TOTAL A PAGAR	**43,970,951**	**47,801,193**	**52,361,180**	**57,742,553**	**63,984,978**	**265,860,855**
SEGURIDAD SOCIAL						
Fondo de Pensiones	5,252,375	5,721,931	6,284,803	6,952,827	7,731,055	31,942,991
Admon Riesgos Laborales	228,478	248,904	273,389	302,448	336,301	1,389,520
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL	**5,480,853**	**5,970,835**	**6,558,192**	**7,255,275**	**8,067,356**	**33,332,511**
PARAFISCALES						
Caja de Compensación	1,750,792	1,907,310	2,094,934	2,317,609	2,577,018	10,647,664
TOTAL PARAFISCALES	**1,750,792**	**1,907,310**	**2,094,934**	**2,317,609**	**2,577,018**	**10,647,664**
PRESTACIONES SOCIALES						
Cesantías	3,954,462	4,299,597	4,710,702	5,196,068	5,759,280	23,920,110
Intereses	474,725	516,158	565,510	623,778	691,390	2,871,562
Prima	3,954,462	4,299,597	4,710,702	5,196,068	5,759,280	23,920,110
Vacaciones	1,825,200	1,988,371	2,183,969	2,416,108	2,686,542	11,100,189
TOTAL PREST SOCIALES	**10,208,850**	**11,103,724**	**12,170,884**	**13,432,022**	**14,896,491**	**61,811,971**
TOTAL GASTOS DE PERSONAL	**64,913,028**	**70,597,683**	**77,375,060**	**85,382,678**	**94,679,880**	**392,948,329**
OTROS GASTOS						
PUBLICIDAD	4,200,000	4,398,156	4,605,661	4,822,956	5,050,503	23,077,276
TRANSPORTE Y VIATICOS	6,600,000	6,911,388	7,237,467	7,578,931	7,936,505	36,264,291
TRANPORTE DE MERCANCIA	971,224	1,173,245	1,454,153	1,825,109	2,290,131	7,713,862
TOTAL OTROS GASTOS	**11,771,224**	**12,482,789**	**13,297,281**	**14,226,996**	**15,277,139**	**67,055,429**
TOTAL GASTOS DE VENTAS	**76,684,252**	**83,080,471**	**90,672,341**	**99,609,675**	**109,957,019**	**460,003,758**

Tabla 31/Presupuesto de gastos de ventas/ elaboracion propia

9.9 Presupuesto de Pagos

Cuantifica la cantidad de dinero que se debe cancelar a los proveedores, costos y gastos, retenciones y aportes de nómina, impuestos y retenciones en la fuente causadas durante cada periodo presupuestado.

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO PAGO A PROVEEDORES					
PROYECCION 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
PROVEEDORES	208,995,314	250,934,615	305,509,697	369,939,068	441,717,061
PAGO A 30 DIAS	177,646,017	155,298,223	140,752,117	128,577,811	114,811,573
PAGO A 45 DIAS	0	31,349,297	64,287,095	100,470,485	140,890,773
SALDO PROVEEDORES	31,349,297	64,287,095	100,470,485	140,890,773	186,014,716

Tabla 32/ Presupuesto pago a proveedores/ elaboración propia

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO PAGO IMPUESTO SOBRE LA VENTA					
PROYECCION 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO IMPTO		5,925,173	13,892,593	24,529,519	38,699,751
IVA GENERADO	73,813,005	89,166,608	110,515,615	138,708,286	174,049,963
IVA DESCONTABLE	34,311,855	36,050,471	39,602,777	44,240,068	49,388,227
IMPTO POR PAGAR	39,501,150	59,041,310	84,805,430	118,997,737	163,361,487
PAGO	33,575,978	39,223,544	46,383,319	55,768,467	67,262,724
PAGO ULTIMO CUATRIMESTRE		5,925,173	13,892,593	24,529,519	38,699,751
SALDO IMPUESTO	5,925,173	13,892,593	24,529,519	38,699,751	57,399,012

Tabla 33 / Presupuesto pago impuestos sobre las ventas/ elaboracion propia

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO PAGO RETENCIONES EN LA FUENTE					
PROYECCION 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO RETENCIONES EN LA FUENTE		705,215	1,378,687	2,140,562	3,018,405
RTA	5,281,822	4,743,483	5,210,892	5,821,062	6,498,451
ICA	1,626,801	1,460,993	1,604,955	1,792,887	2,001,523
RETERTA ESP	1,553,958	1,877,192	2,326,645	2,920,174	3,664,210
	8,462,581	8,081,668	9,142,491	10,534,123	12,164,184
PAGO	7,757,365	6,702,980	7,001,929	7,515,718	8,132,096
PAGO ULTIMO MES		705,215	1,378,687	2,140,562	3,018,405
SALDO IMPUESTO	705,215	1,378,687	2,140,562	3,018,405	4,032,087

Tabla 34/ Presupuesto pago retenciones en la fuente/ elaboracion propia

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO PAGO IMPUESTO DE RENTA					
PROYECCION 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO IMPUESTO DE RENTA		11,564,467	28,044,114	53,488,348	87,419,911
IMPTO RTA	11,564,467	28,044,114	53,488,348	87,419,911	131,119,641
MENOS ANTICIPOS		5,827,343	7,039,469	8,724,917	76,469,257
IMPUESTO A PAGAR		5,737,125	21,004,645	44,763,431	10,950,654
SALDO IMPUESTO		28,044,114	53,488,348	87,419,911	131,119,641

Tabla 35/ Presupuesto pago impuesto de renta/ elaboracion propia

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO PAGO IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO					
PROYECCION 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO IMPUESTO IND. Y CIO		2,991,369	3,613,594	4,478,791	5,621,336
IMPTO IND. Y CIO	2,991,369	3,613,594	4,478,791	5,621,336	7,053,604
MENOS ANTICIPOS		1,794,821	2,168,156	2,687,274	3,372,801
IMPUESTO A PAGAR		1,196,548	1,445,438	1,791,516	2,248,534
SALDO IMPUESTO	2,991,369	3,613,594	4,478,791	5,621,336	7,053,604

Tabla 36/ Presupuesto pago impuesto de industria y comercio/ elaboracion propia

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO DE PAGO DE COSTOS Y GASTOS					
PROYECTADO 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO INICIAL		1,601,015	3,540,208	5,707,422	8,196,428
GASTOS CAUSADOS	68,105,142	46,540,634	52,013,121	59,736,155	70,302,784
PAGO 30 DIAS	66,504,127	43,000,426	46,305,699	51,539,727	59,177,073
PAGO A 45 DIAS		1,601,015	3,540,208	5,707,422	8,196,428
SALDO COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	1,601,015	3,540,208	5,707,422	8,196,428	11,125,711

Tabla 37/ Presupuesto de pago de costos y gastos/ elaboracion propia

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO DE PAGO RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA					
PROYECTADO 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO INICIAL		868,066	1,798,983	2,800,284	3,880,303
RETENCIONES DE NOMINA	10,416,787	11,171,015	12,015,601	12,960,232	14,010,186
PAGO 30 DIAS	9,548,722	9,372,031	9,215,317	9,079,929	8,962,368
PAGO A 45 DIAS		868,066	1,798,983	2,800,284	3,880,303
SALDO COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	868,066	1,798,983	2,800,284	3,880,303	5,047,818

Tabla 38/ Presupuesto de pago retenciones y aportes de nómina/ elaboración propia

Motomania Racing JF S.A.S					
PRESUPUESTO DE PAGO OBLIGACIONES LABORALES					
PROYECTADO 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO INICIAL		24,032,491	36,226,522	49,632,762	64,456,594
OBLIGACIONES LABORALES	96,415,938	104,016,194	112,788,861	122,872,601	134,332,998
PAGO ANUAL	72,383,447	91,822,162	99,382,621	108,048,768	117,887,043
VACIONES PENDIENTES	24,032,491	36,226,522	49,632,762	64,456,594	80,902,549

Tabla 39/ Presupuesto de pago obligaciones laborales/ elaboración propia

9.10 Estado de resultado

Es el estado que refleja todo el volumen de las ventas realizadas como también en los costos y gastos en los que incurrió durante el periodo, del mismo modo revela si la empresa ha obtenido beneficios o perdidas por las operaciones realizadas.

Motomania Racing JF S.A.S					
ESTADO DE RESULTADOS					
PROYECTADO 2021 - 2025					
	AÑO 2021	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
VENTAS	388,489,500	469,297,938	581,661,131	730,043,612	916,052,435
COSTOS DE PRODUCTO	175,241,520	189,350,033	207,646,848	231,645,295	258,373,902
UTILIDAD BRUTA	**213,247,980**	**279,947,905**	**374,014,283**	**498,398,317**	**657,678,533**
GASTOS ADMINISTRATIVOS	75,103,753	85,800,512	94,163,579	105,120,196	119,282,100
GASTOS DE VENTA	76,684,252	83,080,471	90,672,341	99,609,675	109,957,019
UTILIDAD OPERACIONAL	**61,459,975**	**111,066,921**	**189,178,364**	**293,668,446**	**428,439,414**
GASTOS FINANCIEROS	24,155,243	20,602,036	16,221,315	10,820,357	4,161,556
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	**37,304,732**	**90,464,885**	**172,957,049**	**282,848,090**	**424,277,858**
IMPUESTO DE RENTA (31%)	11,564,467	28,044,114	53,616,685	87,682,908	131,526,136
RESERVA LEGAL (10%)	3,730,473	9,046,488	17,295,705	28,284,809	42,427,786
RESULTADO DEL EJERCICIO	**22,009,792**	**53,374,282**	**102,044,659**	**166,880,373**	**250,323,936**

Tabla 40/ Estado de resultado/ elaboracion propia

9.11 Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera presenta todos los activos de la empresa que hace referencia a lo que tiene control y manejo, los pasivos que refiere a las obligaciones o deudas en las que se incurrieron y por último el patrimonio que es lo que la empresa posee a una fecha específica, en pocas palabras es una radiografía de la empresa.

Motomania Racing JF S.A.S						
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
PROYECTADO AÑO 2021 - 2025						
	AÑO 0	**AÑO 2021**	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
EFECT Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	121,100,000	164,405,781	275,956,227	454,112,382	717,722,464	1,089,819,192
CUENTAS Y DOCMTOS POR COBRAR		125,646,803	131,139,373	137,947,018	146,491,303	157,212,597
ANTICIPOS IMPTOS		9,176,122	12,638,775	17,169,986	23,001,424	30,315,127
INVENTARIO		5,347,190	5,736,479	6,525,302	7,722,471	9,286,604
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**121,100,000**	**304,575,896**	**425,470,854**	**615,754,688**	**894,937,662**	**1,286,633,521**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	0	25,817,300	25,817,300	25,817,300	25,817,300	25,817,300
DEPRECIACION ACUMULADA		-3,052,862	-6,105,724	-9,158,586	-12,211,448	-15,264,310
INTANGIBLES		4,866,850	4,866,850	4,866,850	4,866,850	4,866,850
AMORTIZACION		-486,685	-973,370	-1,460,055	-1,946,740	-2,433,425
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**0**	**27,144,603**	**23,605,056**	**20,065,509**	**16,525,962**	**12,986,415**
TOTAL ACTIVOS	**121,100,000**	**331,720,499**	**449,075,910**	**635,820,197**	**911,463,624**	**1,299,619,936**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
OBLIGACIONES FINANCIERAS					0	0
PROVEEDORES		31,349,297	64,287,095	100,470,485	140,890,773	186,014,716
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR		1,601,015	3,540,208	5,707,422	8,196,428	11,125,711
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA		868,066	1,798,983	2,800,284	3,880,303	5,047,818
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS		5,925,173	13,892,593	24,529,519	38,699,751	57,399,012
RETENCIONES EN LA FUENTE		705,215	1,378,687	2,140,562	3,018,405	4,032,087
IMPUESTO DE RENTA		11,564,467	28,044,114	53,616,685	87,682,908	131,526,136
IMPUESTO DE IND Y CIO		2,991,369	3,613,594	4,478,791	5,621,336	7,053,604
OBLIGACIONES LABORALES		24,032,491	36,226,522	49,632,762	64,456,594	80,902,549
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**79,037,092**	**152,781,798**	**243,376,508**	**352,446,497**	**483,101,633**
PASIVOS NO CORRIENTES						
OBLIGACIONES FINANCIERAS		105,843,141	87,033,076	63,842,290	35,250,545	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**105,843,141**	**87,033,076**	**63,842,290**	**35,250,545**	**0**
TOTAL PASIVOS	0	**184,880,234**	**239,814,874**	**307,218,798**	**387,697,043**	**483,101,633**
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	121,100,000	121,100,000	121,100,000	121,100,000	121,100,000	121,100,000
RESERVA LEGAL		3,730,473	12,776,962	30,072,667	58,357,476	100,785,261
RESULTADOS ACUMULADOS		0	22,009,792	75,384,074	177,428,733	344,309,106
RESULTADO DEL EJERCICIO		22,009,792	53,374,282	102,044,659	166,880,373	250,323,936
TOTAL PATRIMONIO	**121,100,000**	**146,840,265**	**209,261,036**	**328,601,400**	**523,766,581**	**816,518,303**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**121,100,000**	**331,720,499**	**449,075,910**	**635,820,197**	**911,463,624**	**1,299,619,936**

Tabla 41/ Estado de situacion financiera/ elaboracion propia

9.12 Flujo de Efectivo

Siendo de gran importancia la proyección del flujo de caja, permite determina el flujo de efectivo necesario para el desarrollo de la operación de la comercializadora.

Motomania Racing JF S.A.S						
FLUJO DE CAJA						
PROYECTADO AÑO 2021 - 2025						
	AÑO 0	**AÑO 2021**	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
SALDO INICIAL DE CAJA		**121,100,000**	**164,405,781**	**275,956,227**	**454,112,382**	**717,722,464**
INGRESOS	**121,100,000**	**450,133,538**	**543,764,352**	**673,956,909**	**845,884,159**	**1,061,408,154**
Ventas		450,133,538	543,764,352	673,956,909	845,884,159	1,061,408,154
Aportes de Capital	121,100,000					
EGRESOS	**0**	**406,827,757**	**432,213,905**	**495,800,754**	**582,274,077**	**689,311,426**
Proveedores		177,646,017	186,647,520	205,039,212	229,048,296	255,702,345
Gastos de Administración		60,294,026	75,019,450	82,182,355	91,563,507	103,737,197
Gastos de Ventas		58,461,491	71,644,251	78,060,474	85,612,623	94,366,018
Gastos Financieros		39,412,101	39,412,101	39,412,101	39,412,101	39,412,101
Impuesto de Renta			5,737,125	21,004,645	44,891,768	76,732,254
Impuesto Ind. Y Cio			1,196,548	1,445,438	1,791,516	2,248,534
Impto Iva por Pagar		33,575,978	45,148,717	60,275,912	80,297,985	105,962,475
Inversiones Activos Fijos		24,973,074				
Inversión en Intangibles		4,707,704				
Retenciones en la Fuente		7,757,365	7,408,195	8,380,617	9,656,279	11,150,502
SALDO FINAL DE CAJA	**121,100,000**	**164,405,781**	**275,956,227**	**454,112,382**	**717,722,464**	**1,089,819,192**
SALDO FIJO EN CAJA	84,770,000	115,084,047	193,169,359	317,878,668	502,405,725	762,873,434
DIFERENCIA	36,330,000	49,321,734	82,786,868	136,233,715	215,316,739	326,945,758
FUENTES DE		0	0	0	0	0

Tabla 42/ Flujo de caja/ elaboracion propia

9.13 Valor Presente Neto (VPN) o Valor Actual Neto (VAN)

El valor presente neto (VPN) permite analizar la factibilidad de un proyecto de inversión y consiste en calcular el VPN, trayendo todos los flujos de caja al momento

presente y descontándolos a un tipo de interés determinado. Cada entrada y salida de efectivo se descuenta a su valor presente, para ello se establece la fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \cdots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Para el calculo del VPN, se tomo la rentabilidad que ofrece una entidad bancaria para la inversión inicial, planteándose la inversión de este capital en un CDT, bajo los siguientes datos:

	Opción solicitada	**Primera opción propuesta**	**Segunda opción propuesta**
Simulación a	360 días	540 días	720 días
Tasa efectiva	4.30%	4.45%	4.45%
Tasa nominal	4.30%	4.50%	4.55%
Rendimientos	**5,207,300**	**8,174,250**	**11,020,100**
Menos: Retefuente	520,730	817,425	1,102,010
Total a recibir	**4,686,570**	**7,356,825**	**9,918,090**

Por lo anterior, se deriva el siguiente calculo:

Año	**Flujos de caja proyectados**	**Inversión CDT**	**Tasa inversión**
0	-121,100,000	121,100,000	**4,30%**
2021	164,405,781		
2022	275,956,227		
2023	454,112,382		
2024	717,722,464		
2025	1,089,819,192		
Total flujos de caja	**2,580,916,047**		
VPN =	**$ 2,474,512,029.37**		

Tabla 43/ VPN / elaboracion propia

9.14 Tasa Interna de Retorno (TIR)

El calculo de la TIR permite establecer la rentabilidad que genera un proyecto, permitiendo calcular la tasa de interés que producen los dineros que se encuentran invertidos en el proyecto.

Mediante la fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \cdots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

Se obtuvo:

Año	Flujos de caja proyectados	Tasa de Interés Mínima
0	-121,100,000	**4,30%**
1	168,092,727	
2	299,673,880	
3	500,000,551	
4	788,698,578	
5	1,189,491,639	
Total flujos de caja	**2,824,857,375**	
TIR	**202%**	

Tabla 44/ TIR / elaboracion propia

Con una inversión de $ 121.100.000 se planea obtener en una operación de 5 años $ 2.580.916.047 a valor presente, lo que determina una VPN de $ 2.474.512.029. Es decir, que el proyecto de inversión genera una rentabilidad del 202% superior a la esperada del 4.30% obtenida en caso de que se hubiese realizado una inversión en un CDT, permitiendo recuperar el valor de la inversión y generando un resultado positivo de $ 2.474.512.029

10 Impacto Ambiental del Proyecto

En este proyecto se tendrá en cuenta el impacto ambiental que la comercializadora podría generar al medio ambiente; como actualmente se conoce las motocicletas son una de las fuentes más contaminantes según un estudio realizado por (YOHIN CUELLAR, UNIVERSIDAD NACIONAL) donde demuestra que estos vehículos generan las mayores emisiones de gases efecto invernadero (GEI) en el aire, el suelo con sus gases y líquidos dentro de los cuales se encuentra dióxido de carbono (CO2).

Colombia es el segundo país con más contaminación en Latinoamérica así lo declara la organización mundial de la salud (OMS), la contaminación en el aire es producida por diferentes factores que maltratan la capa atmosférica el cual ha transcendido que una de las principales causas que dañan la buena calidad de aire son las chimeneas industriales, la quema de basuras, humo oscuro emitidos por vehículos con motores Diésel y motocicletas con motores dos tiempos.

El problema en si es de todos los colombianos por uso excesivo de los vehículos para su desplazamiento sea de manera particular o laboral ya que estos hacen parte de la vida cotidiana de las personas, sin embargo, esto no quiere decir que no deben de llevar un control como la revisión técnico mecánica el cual es un procedimiento establecido para todos los vehículos automotores mediante la cual se verifican las condiciones mecánicas, ambientales y de seguridad a través de este control que exige la ley 769 de 2002 del código de tránsito en sus artículos 28 y del 50 al 54 en compañía de la resolución 3500del 2055 y 2200 de 2006 expedido por el ministerio de medio ambiente y transporte.

La contaminación de la tierra con productos aceitosos, grasas y de combustible también tienen relevancia en el país, en la actualidad del país existen empresas que ofrecen el servicio de recolección de aceites usados tales como:

- ECOLCIN S.A.S: Es una empresa que presta sus servicios para la recolección, movilización y reutilización de productos y sustancias que se catalogan como peligrosas y altamente contaminantes. (Ecolcin, Portal Ecolcin, s.f.)
- ECOSERVICIOS PREMIER S.A.S: Es una empresa posicionada en el valle del cauca el cual brinda de manera responsable el manejo de residuos industriales aprovechables como aceites usados, materiales contaminados con aceites entre otros el cual cuenta una licencia por la Corporación Regional Autónoma Del Valle Del Cauca. (Ecoservicios premier, s.f.)
- COMBUSTIBLES JUANCHITO S.A.S: Es una empresa con más 26 años de experiencia dedicada a la comercialización de combustibles y manejo integral de residuos peligrosos asociados a los hidrocarburos siendo partidarios a la conservación del medio ambiente. (Combustibles Juanchito, s.f.)

Así como estas existen un mayor número de empresas dedicadas al reciclaje y recolección de estas sustancias que son catalogadas como una de las más contaminantes para el medio ambiente, por lo tanto, se establece la idea de crear un convenio con estas empresas para mitigar o reducir los niveles de contaminación.

Lo que se proyecta es concientizar a las personas sobre las circunstancias ambientales que estamos en el país. Por lo tanto, se implementará la idea de ofrecer a los futuros clientes la posibilidad de confiarnos sus residuos aceitosos y así por medio del convenio

que se realizará con la empresa recolectoras de residuos peligrosos se pueda reducir el daño que se está generando al medio ambiente.

Las llantas también tienen partido en la contaminación dado que uno de los materiales principales para su elaboración es el caucho lo cual representa el 80% entre una mezcla de caucho natural y caucho sintético, así como este tiene otras clases de materiales y químicos que son de vital importancia para su desarrollo y de manera usual el producto tiende a desgastarse y su recolección no es del todo organizado por lo que algunas personas no desechan de manera correcta estos productos.

En Colombia existen empresas dedicadas a la recolección de estas llantas usadas o desgastadas el cual se dedican al reciclaje utilizando estos productos para la creación de canchas sintéticas, calzados, adoquines como sustituto del aserrín y también toma parte en la industria de asfaltos para carreteras de manera que estos productos ya con su vida útil totalmente llegada a su límite tiende a tener otra manera para ser reutilizada ayudando a disminuir el impacto ambiental que puede generar el mal reciclaje de las llantas.

Como distribuidora de repuestos para motocicletas dentro del inventario se encuentran las llantas para estos vehículos y como método para ayudar a disminuir el impacto que genera el mal uso del reciclaje que puede causar este repuesto que es de relevancia para las motocicletas se ofrecerá a las personas que deseen comprar llantas un descuento por la entrega de las llantas desgastadas en nuestro punto de venta.

Por lo tanto, se contempla la posibilidad de obtener algún tipo de convenio con estas empresas encargadas de la recolección y reciclaje de llantas para llevar el debido proceso de reutilización de este material y evitar la degradación del medio ambiente que produce la quema o uso indebido de las llantas usadas.

Empresas de recolección

Empresa	Ubicación	Años de Experiencia
Mundo Limpio	Medellín	5 años
Rueda verde	Bogotá	10 años
Eco Cauchos	Bogotá	15 años
Corpaul	Yumbo	41 años

Tabla 45/ Empresas de recoleccion / elaboración propia

A continuación, se presentan algunas de estas empresas encargadas de la recolección y reciclaje de las llantas usadas.

Otro caso que se debe tener en cuenta son los repuestos que ya han alcanzado su vida útil y deterioro ya que estos también tienen un desgaste dentro del funcionamiento en las motocicletas, en los talleres mecánicos de las motocicletas se puede observar que no tienen un modelo de reciclaje de esos repuestos que retiran de las motocicletas tales como bandas de frenos desgastadas, bujías eléctricas, bombillos quemados etc.

En el caso de los repuestos metálicos tienen un trato diferente ya que se pueden vender como chatarra y se puede obtener algún tipo de dinero por la venta de esos repuestos reciclables, pero con los anteriormente mencionados no pasa el mismo proceso ya que son materiales no reciclables por lo cual se procede a desecharlos de manera inmediata. De manera que se propondría una especie de acuerdo entre la comercializadora y las entidades encargadas del respectivo manejo de estos desechos para lograr mitigar el daño que estos repuestos ya desgastados puedan generar al medio ambiente.

Se puede considerar la idea de ofrecer un dispensario para la recolección de estos repuestos no reciclables para entregarlos a las empresas encargadas del manejo adecuado

de esos desechos que pueden cambiar no ahora, pero si en un futuro la vida de la naturaleza como la conocemos actualmente; como comercializadora de repuestos para motocicletas se quiere demostrar el compromiso con la naturaleza y el medio ambiente.

En la comercializadora se implementara la seguridad ambiental donde se especifique como reglamento interno el compromiso con el medio ambiente con el reciclaje en las oficinas reutilizando las hojas de papel y clasificando los desechos en los depósitos clasificados, en el área de la bodega se tendrá como función el reciclaje de las cajas donde vienen los repuestos enviados por los proveedores utilizando el método de desarme de las mismas para su reutilización o si es el caso picar el cartón para ser enviado a cualquiera de los centros encargados de su reciclaje.

Por situaciones como derrames de líquidos de aceites o lubricantes se actuará con todas las medidas de seguridad personal y ambiental de forma inmediata para evitar cualquier propagación y daño con los suelos.

11 Conclusiones

El trabajo llevado a cabo permite identificar, evaluar y conceptuar las diferentes variables que influyen en la relación de un estudio de factibilidad, esto se logró gracias a los conocimientos impartidos por los docentes de cada asignatura durante todo el proceso de formación, quienes fueron construyendo parámetros fundamentales para aplicar dichos conceptos.

El estudio de mercado que se realizó permite llegar a la conclusión, que, en el Municipio de Yumbo de acuerdo a la encuesta realizada, hay un 39% de personas que requieren de manera frecuente repuestos para motocicleta. Lo que ofrece una buena oportunidad para la implementación de una empresa que permitirá satisfacer las necesidades de los yumbeños de acuerdo a los repuestos que solicita la motocicleta.

Por medio del estudio técnico se realizaron canales de captación de clientes y distribución de mercancía, el cual dará una rotación constante de los productos. Del mismo modo, se logró dar una localización óptima para que en su medida ayudara a cumplir los objetivos propuestos, como también la rentabilidad y sostenimiento.

En cuento al estudio administrativo organizacional se definió el tipo de sociedad, la cual fue una S.A.S, se plantearon las metas a corto, mediano y largo plazo, con su respectivo organigrama empresarial definiendo así el nivel jerárquico y sus manuales de funciones.

de acuerdo al estudio económico y financiero, siendo uno de los más decisivos al momento de identificar la viabilidad del proyecto, se puede afirmar, que con el cálculo de la TIR el proyecto es positivo para ser implementado, ya que arrojo una rentabilidad del 202%, permitiendo recuperar lo invertido y además generando utilidades.

Para finalizar, hoy por hoy las motocicletas en Colombia generan grandes oportunidades de empleo para productores y comerciantes de repuestos. Es de esta manera, que se desarrolló un plan de negocio viable, puesto que de acuerdo a la tendencia del crecimiento de mercado se encuentra la oportunidad de negocio.

12 Bibliografía

Alcaldia, M. d. (2018). *Datos Municipio de Yumbo.*

ANDI. (2019). *ANDI Y FENALCO: MATRICULAS DE MOTOCILCETAS.* BOGOTA.

ANDI. (2019). *Calculo de matriculas de motocicletas.*

ANDI, C. d. (2017). *Las motocicletas en colombia: aliadas del desarrollo del pais.* Bogota: Cara a Cara Comunicacion integral .

Baca Urbia, G. (s.f.). *Estructura del análisis del mercado.* Mexico.

Baca Urbina , G. (s.f.). *Evaluacion de proyectos.* Mexico: McGraw-Hill.

Baca Urbina, G. (s.f.). *Procesos de la evaluacion de proyectos.* Mexico.

Bau Warren , C. (1970). *El ciclo de los proyectos.*

Burmeo Valarezo, S., Delgado Victore, R., & Vérez , M. (2016). *Estudio de factibilidad en el sistema de direccion por proyectos de inversion.* La Habana, Cuba: ISSN 0258-5960.

Chain, S. y. (2007). *Fundamentos de preparacion y evaluacion de proyectos.* McGraw-Hill.

Chisnal, & Pete M. (1976). *Investigacion de mercados.* McGraw-Hill.

DANE. (2020). *Calculo de proyeccion 2020, poblacion Colombiana.*

Deslandes, H. (1975). *Las ocho etapas de un estudio de factibilidad* .

Ecolcin. (s.f.). *portal ecolcin*. Obtenido de https://portal.ecolcin.com/

Ecolcin. (s.f.). *Portal Ecolcin*. Recuperado el 19 de abril de 2020, de https://portal.ecolcin.com/

Green, Paul E, & Tull S. (s.f.). *Investigaciones de mercadeo.* Prentice Hall Int.

Instituto latinoamericano para estudios sectoriale. (1977). *Guia para la presentacion de proyectos.* Siglo Veintiuno Editores.

Libertadores, U. P. (2002). *Manuela de trabajo de grado de especializacion y tesis doctorales.* Caracas: ISSN 1317-5815.

Navarro. (2018). *Practica profesionalizante III* .

premier, E. (s.f.). *Ecoservicios premier*. Recuperado el 19 de abril de 2020, de https://www.ecoserviciospremier.com/

Prospectiva economica, D. (2020). *Fundacion para la educacion y el desarrollo.*

REPUBLICA, S. D. (2008). *LEY N° 1258 DEL 5 DE DICIEMBRE DEL 2008.* BOGOTA.

Rodriguez, U. S. (2001). *Alcences generales sobre técnicas de aprendizaje.* Caracas,Venezuela.

S.A.S, C. J. (s.f.). *Combustibles Juanchito*. Recuperado el 19 de abril de 2020, de https://combustiblesjuanchito.com/

Santos, D. d. (1990). *Diseño de organizaciones eficientes.* Madrid .

Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversion. Formulacion y evaluacion.* Mexico.

Schewe D., Chrles , & Reuben M. (s.f.). *Mercadotecnia, conceptos y aplicaciones.* McGraw-Hill.

sectoriales, I. l. (1983). *Guia para la presentacion de proyectos.* Mexico: Siglo XXI Editores.

UT-CNC. (Diciembre 2015). *Encuesta movilidad-hogares Cali.* Cali.

Yumbo comovamos, C. m. (2016-2019). *Los retos del plan de desarrollo municipal.* Yumbo.

Anexos

Anexo 1: Informe estadísticas tramites RNA,RNMA,RNRS, otros conceptos

RV: DATOS SOLICITADOS Recibidos ×

LILIANA PIZARRO ACHINTE <lilianapizarro_yumbo@hotmail.com>
para mí

mié., 24 jun. 12:05

LILIANA PIZARRO ACHINTE
Profesional de Apoyo Administrativo
Secretaría de Tránsito y Transporte
Municipio de Yumbo

De: helga.granados@controlyseguridadvial.co <helga.granados@controlyseguridadvial.co>
Enviado: miércoles, 24 de junio de 2020 11:19
Para: 'LILIANA PIZARRO ACHINTE' <lilianapizarro_yumbo@hotmail.com>
Asunto: DATOS SOLICITADOS

Buenos días Liliana
Adjunto la información solicitada

Helga Granados Orozco
Coordinadora de Funcionamiento
Celular 3006172201

CONTROL Y SEGURIDAD VIAL

INFORME ESTADISTICAS TRAMITES RNA, RNMA, RNRS, OTROS CONCEPTOS
Organismo de Transito de Yumbo
Desde 01/11/2018 al 30/06/2020
Fecha Generación: 10 de julio de 2020

ADMINISTRADOR ORGANISMOS DE TRÁNSITO

REGISTRO	TRAMITE	CLASE VEHICULO	TIPO VEHICULO	SERVICIO VEHICULO	CANTIDAD
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	AUTOMOVIL	AUTOMOVIL	Particular	12
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	AUTOMOVIL	AUTOMOVIL	Público	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMION	AUTOMOVIL	Público	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Particular	6
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Público	4
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMPERO	AUTOMOVIL	Particular	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CUATRIMOTO	MOTO	Particular	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	MOTOCICLETA	MOTO	Particular	56
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	SIN CLASE	MOTO	SIN SERVICIO	5
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	AUTOMOVIL	AUTOMOVIL	Particular	39
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	AUTOMOVIL	AUTOMOVIL	Público	7
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	BUS	AUTOMOVIL	Particular	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	BUS	AUTOMOVIL	Público	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	BUSETA	AUTOMOVIL	Particular	4
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	BUSETA	AUTOMOVIL	Público	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMION	AUTOMOVIL	Público	13
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Oficial	6
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Particular	13
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Público	29
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMPERO	AUTOMOVIL	Particular	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	MOTOCARRO	MOTOCARRO	Particular	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	MOTOCARRO	MOTOCARRO	Público	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	MOTOCICLETA	MOTO	Particular	247
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	TRACTOCAMION	AUTOMOVIL	Público	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	VOLQUETA	AUTOMOVIL	Público	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	SIN CLASE	AUTOMOVIL	SIN SERVICIO	3
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	SIN CLASE	MOTO	SIN SERVICIO	12
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	SIN CLASE	MOTOCARRO	SIN SERVICIO	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL PUBLICA	AUTOMOVIL	AUTOMOVIL	Público	3
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL PUBLICA	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Público	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	AUTOMOVIL	AUTOMOVIL	Particular	18
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	AUTOMOVIL	AUTOMOVIL	Público	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	BUS	AUTOMOVIL	Público	1
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMION	AUTOMOVIL	Público	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Particular	12
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	CAMIONETA	AUTOMOVIL	Público	8
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	MICROBUS	AUTOMOVIL	Público	3
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	MOTOCICLETA	MOTO	Particular	105
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	SIN CLASE	AUTOMOVIL	SIN SERVICIO	2
RNA	TRAMITE MATRICULA INICIAL	SIN CLASE	MOTO	SIN SERVICIO	9

Anexo 1/ Informe estadísticas tramites RNA,RNMA,RNRS, otros conceptos/ Helga Granados Orozco/ Coordinadora de funcionamiento/ helga.granados@controly seguridadvial.co

Anexo 2: Producto 4, Indicadores Encuesta de Movilidad**,** Informe diciembre de 2015, Metro Cali S.A.

Fuente: UT SDG – CNC – Encuesta Movilidad – Hogares Cali 2015

5.34 : Si se observa la distribución de tipo de vehículo por estrato socioeconómico, se puede apreciar que en los estratos bajos (1, 2 y 3) la tenencia de moto sobresale frente a los demás vehículos, mientras que en los estratos altos (4, 5 y 6) es el automóvil el tipo de vehículo predominante.

steer davies gleave

Diciembre de 2015 | 133

Tasa de motorización

5.35 La tasa de motorización se mide con el número de vehículos motorizados disponibles en el hogar por cada 1.000 habitantes y es un indicador que refleja la tenencia de vehículos en la población. En Cali la tasa de motorización es de 195 vehículos por cada 1.000 habitantes, mientras que en Candelaria es de 201, en Jamundí de 189, en Palmira de 216 y en Yumbo de 192 . Dentro de Cali, el sector noroccidental y el sector sur son los de mayor tenencia de vehículo.

Anexo 2/Unión Temporal UT SDG-CNC, encuesta de movilidad