

PROYECTO DE GRADO – EMPRENDIMIENTO

NOMBRE DEL PROYECTO:

INGENIO LED S.A.S

ELABORADO POR:

DEICY MAYERLY LIZARAZO ALVARADO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS SEDE BOGOTÁ

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TUTOR: MIGUEL ALBA

AÑO 2021

Indice general

1. Investigación de mercados	7
1.1 Definición de objetivos:	7
Objetivos general:	7
Objetivos específicos:	7
1.2 Justificación y antecedentes del proyecto	7
1.3 Análisis del sector:	9
1.4 Análisis de mercado:	11
1.5 Análisis de la competencia:	14
2. Estrategias de mercado	15
2.1 Concepto del producto o servicio:	15
2.2 Estrategias de distribución:	18
2.3 Estrategias de precio:	19
2.4 Estrategias de promoción:	22
2.5 Estrategias de comunicación:	23
2.6 Estrategias de servicio:	24
2.7 Presupuesto de la mezcla de mercado:	24
2.8 Estrategias de aprovisionamiento:	25
2.8.1 Ejecución estrategia de aprovisionamiento.	26
3. Proyección de ventas	26
3.1 Proyección mínima a cinco (5) años:	27
3.2 Justificación de las ventas:	28
3.3 Política de cartera:	29
4. Operación	30
4.1 Ficha técnica del producto o servicio:	30
Bombillo LED para farola de vehículo	30
Bombillo LED para tablero.	31
Bombillo LED cocuyo.	31
Bombillo LED stop	32
Bombillo LED direccional.	33
Módulos LED	33
4.2 Estado de desarrollo	34
4.3 Descripción del proceso	35

4.4 Necesidades y requerimientos	35
4.5 Plan de producción	36
5. Plan de compras	37
6. Costos de producción	39
7. Infraestructura	40
8. Estrategia Organizacional.....	41
8.1 Análisis DOFA	41
8.2 Organismos de apoyo.....	42
8.3 Estructura organizacional.....	43
9. Organigrama de la empresa.....	44
10. Aspectos legales	44
10.1 Constitución empresa y aspectos	44
11. Costos administrativos	45
11.1 Gastos de personal	45
11.2 Gastos de puesta en marcha	46
11.3 Gastos anuales de administración	47
12. Ingresos.....	47
12.1 Recursos de capital	48
13. Egresos.....	49
14. Cronograma de actividades.....	50
15. Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo	50
16. Aportes al Clúster o Cadena Productiva	51
17. Impactos	51
17.1 Impacto Económico	51
17.2 Impacto Regional.....	51
17.3 Impacto Social	52
17.4 Impacto Ambiental.....	52
18. Resumen Ejecutivo	52
18.1 Concepto del negocio	52
18.2 Potencial del mercado en cifras.....	54
18.3 Ventajas competitivas y propuesta de valor	55
18.4 Resumen de las inversiones requeridas	56
18.5 Proyecciones de ventas y rentabilidad	57

18.6	Evaluación de viabilidad	57
19.	Anexos y Registros de formalización.	59
19.1	Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio.	59
19.2	El registro de RUT	66
19.3	El registro ante la DIAN (CCB, 2020).....	69
19.4	Factura comercial.....	70
19.5	Guía aérea importación	71
19.6	Declaración de importación.....	72
19.7	Factura de nacionalización.....	74
20.	Referencias	75

Índice de tablas

Tabla 1 Competencia directa.	14
Tabla 2 Partes de iluminación en un vehículo.	16
Tabla 3 Punto de equilibrio farola LED vehículos año 1.	20
Tabla 4 Punto de equilibrio bombillos stop año 1.	20
Tabla 5 Punto de equilibrio bombillos cocuyo año 1.	21
Tabla 6 Punto de equilibrio bombillo para tablero año 1.	21
Tabla 7 Punto de equilibrio módulos led año 1.	21
Tabla 8 Presupuesto de la mezcla de mercadeo.	24
Tabla 9 Proyección a 5 años, variables macroeconómicas.	26
Tabla 10 Ventas anuales representadas en unidades según la sub línea de productos.	27
Tabla 11 Proyección de incremento de ventas anual en porcentaje.	27
Tabla 12 Ventas anuales proyección 5 años.	28
Tabla 13 Ficha técnica encuesta.	29
Tabla 14 Plan de producción.	37
Tabla 15 Consumo promedio por la línea de productos.	38
Tabla 16 Tiempo de reposición inventario.	38
Tabla 17 Mínimo de existencias por la línea de productos.	38
Tabla 18 Proyección de costos año 1.	39
Tabla 19 Proyección presupuesto Infraestructura primer año.	40
Tabla 20 Gastos puesta en marcha.	46
Tabla 21 Gastos anuales de administración.	47
Tabla 22 Proyección de ventas en unidades durante el año uno al año cinco.	47
Tabla 23 Proyección de ventas en cifras durante el año uno al año cinco.	48
Tabla 24 Egresos anuales.	49
Tabla 25 Cronograma de actividades empresa INGENIO LED SAS.	50
Tabla 26 Demanda mercado objetivo.	55
Tabla 27 Inversiones requeridas, puesta en marcha.	56
Tabla 28 Estado de resultados.	57
Tabla 29 Indicadores financieros proyectados a cinco años.	57
Tabla 30 Criterios de decisión.	58

Índice de figuras.

Figura No 1 Importaciones últimos tres años (FOB) en Colombia.	9
Figura No 2 Importaciones según subpartida arancelaria.	10
Figura No 3 Importadoras más grandes de partes eléctricas y repuestos para vehículos. ...	11
Figura No 4 Distribución porcentual según la categoría de vehículo.	12
Figura No 5 Participación del sector económico por departamento.	13
Figura No 6 Catalogo de nueva línea de productos.	17
Figura No 7 Ejemplo de publicidad en redes sociales.	23
Figura No 8 Cadena de aprovisionamientos Ingenio Led SAS.	25
Figura No 9 Ficha técnica bombillo LED H4 8000Lm, farola de vehículo.	30
Figura No 10 Ficha técnica bombillo LED T5 7014, Tablero de vehículo.	31
Figura No 11 Ficha técnica bombillo LED T10 3014, cocuyo de vehículo.	32
Figura No 12 Ficha técnica bombillo LED L 18, Stop de vehículo.	32
Figura No 13 Ficha técnica bombillo LED L 20, direccional de vehículo.	33
Figura No 14 Ficha técnica modulo LED 5730.	34
Figura No 15 Matriz DOFA.	41
Figura No 16 Análisis DOFA.	41
Figura No 17 Estructura organizacional	44
Figura No 18 Panilla de liquidación de nómina.	46
Figura No 19 Proyección de precios durante el año uno al año cinco.	48
Figura No 20 Representación gráfica proyección de ventas en cifras del año uno al año cinco.	55

1. Investigación de mercados

1.1 Definición de objetivos:

Objetivos general:

Determinar la viabilidad de la implementación de una nueva “línea de productos de Iluminación LED para vehículos y motos” en la empresa INGENIO LED SAS, cuyo fin, es ampliar el portafolio de productos, ya que, actualmente esta cuenta dos líneas de productos: Línea de iluminación led comercial y residencial.

Objetivos específicos:

1. Definir los productos que van a hacer parte de la nueva línea de productos de iluminación LED para vehículos y motos, describiendo su funcionalidad y uso.
2. Determinar el mercado objetivo, disponiendo de herramientas como encuestas que nos permitan conocer y evaluar las características específicas del mercado, como hábitos de consumo, precios de los productos, métodos de pago, concepto del producto y calidad.
3. Analizar proveedores y competencia en el mercado.
4. Conocer la viabilidad financiera, para proyectar el margen de rentabilidad que dejará esta nueva línea de productos.
5. Implementar una línea logística eficiente para la distribución de los productos, de tal forma que no afecte el valor de estos para ser más atractivos en el mercado.

1.2 Justificación y antecedentes del proyecto

En la actualidad el ser humano ha tomado una conciencia significativa sobre el cuidado del medio ambiente y del buen uso de los recursos como, por ejemplo: El uso de la energía eléctrica. Esta conciencia individual y global permitió un amplio desarrollo tecnológico que fuese amigable con el medio ambiente. Por ejemplo: Todo aparato u objeto que necesitará

energía eléctrica como maquinarias, electrodomésticos, automóviles, bombillos, lámparas han sido modificados de tal forma que su consumo de energía sea menor, es decir: Una lámpara halógena de eficiencia energética clase C, debía ser reemplazada por una lámpara Led de bajo consumo clase A, la cual brinda el mismo nivel de iluminación, pero con mayor eficiencia y con un menor consumo de energía.

Los beneficios que traen estas nuevas lámparas y bombillos han llevado a que las personas tomen la decisión de modificar la iluminación de sus hogares, establecimientos de comercio o incluso en sus vehículos, ya que, esta les brinda mayor eficiencia de luz y un consumo mínimo de energía. Por otra parte y como antecedente, durante la convención del protocolo de Kioto, en el 2005 , se establecieron unas medidas para disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero, una de estas medidas fue en base a la prohibición de fabricación y comercialización de bombillos halógenos de clase (C), ya que, para lograr una iluminación más sostenible estos debían ser discontinuados, a partir de esto, para el 2018 el parlamento Europeo prohibió la fabricación de bombillas halógenas y se fomentó el uso de las bombillas en LED, dado que estas disminuían el consumo de electricidad entre un 70 a 80 por ciento y posteriormente disminuía las emisiones de CO₂, por otra parte “esta tecnología no emite luz ultravioleta, y es libre de elementos tóxicos como el vapor de mercurio y diversos gases inertes como el argón o el neón, componentes básicos para el funcionamiento de los bombillos ahorradores o fluorescentes; además la tecnología LED implementa materiales altamente reciclables” (David Martínez, de Eco lite., 2019, Parrafo 6).

Hace unos años Colombia por medio del Ministerio de Medio Ambiente estipulo que para el año 2013 se daría el retiro definitivo de bombillos incandescentes del mercado, dando un empuje al sector de construcción y automotriz a buscar nuevas fuentes lumínicas

como la tecnología LED, generando un alto flujo en el uso de estos productos, tanto así que el mercado actual es muy competitivo e innovador, ya que, día a día se va tecnificando este tipo de iluminación.

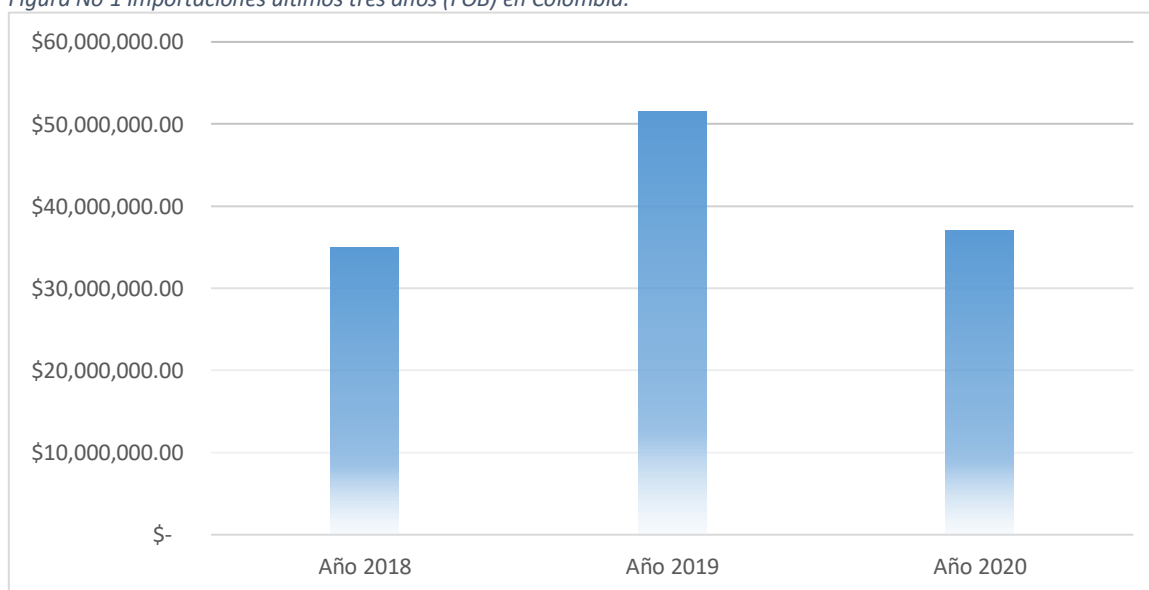
Por otra parte, es preciso afirmar que este tipo de productos LED'S en su gran mayoría son importados desde China, ya que, lastimosamente la industria colombiana no cuenta con la infraestructura ni tecnología para elaborar y fabricar este tipo de productos.

1.3 Análisis del sector:

En Colombia durante los últimos tres años se ha visto un incremento en las importaciones de productos de tecnología LED, lo cual indica, que la demanda de este tipo de productos ha aumentado al transcurrir los años, una de estas razones, es por la eficiencia lumínica que este tipo de productos aporta, otro factor es la prohibición de la comercialización y distribución de bombillas halógenas y por otra parte la conciencia que ha tomado el ser humano al cuidado del medio ambiente.

A continuación se puede observar una figura que refleja el aumento de las importaciones en el periodo 2018 al 2020 .

Figura No 1 Importaciones últimos tres años (FOB) en Colombia.

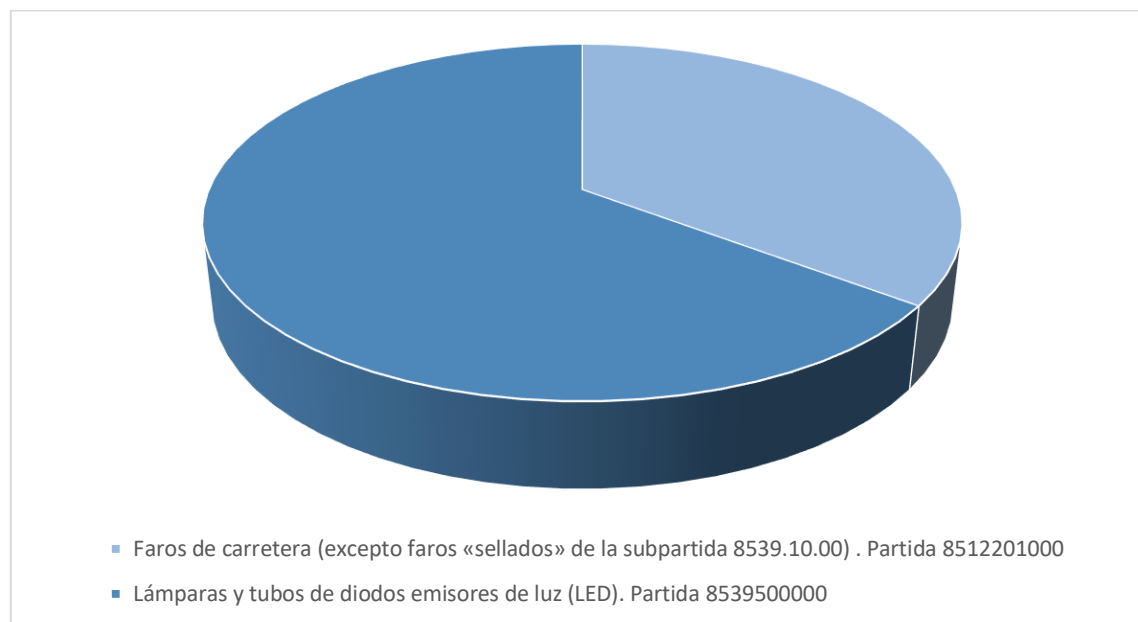


Fuente: Elaboración propia, información analizada se obtuvo de Legis Comex.

Dado lo anterior se evidencia que en comparación del año 2018 (35.032.744,66 FOB USD) al 2019 (51.510.764,66 FOB USD) se vio un aumento de importaciones de este tipo de productos en un 47,04% , lo que indica, un crecimiento en la demanda, pero para el año 2020 (37.098.883 FOB USD) se muestra una disminución de importaciones del 27,98%, esto se produjo por el impacto económico que causó la llegada del COVID-19 al país ya que a nivel mundial durante este periodo hubo un estancamiento por el cierre total del comercio nacional e internacional.

Por otra parte, se puede observar en porcentaje las diferentes líneas de productos que se importan de iluminación LED actualmente, tanto de uso residencial, comercial y automotriz.

Figura No 2 Importaciones según subpartida arancelaria.



Fuente: Elaboración propia, información analizada se obtuvo de Legis Comex.

En la representación gráfica se demuestra que el 35,24% de las importaciones son de productos para uso vehicular (Código Arancelario 8512201000) y el 64,76% son de uso

residencial y comercial (Código Arancelario 8539500000).

Finalmente se muestra que los mayores importadores de productos LED son Renault sociedad de fabricación de automotores, Havells Sylvania Colombia SA y Philips Lighting Colombia SAS, estas empresas son las tres más grande importadoras al lado de otras que se muestran en el siguiente gráfico. (Legiscomex, 2021)

Figura No 3 Importadoras más grandes de partes eléctricas y repuestos para vehículos.



Fuente: Elaboración propia, información analizada se obtuvo de Legis Comex

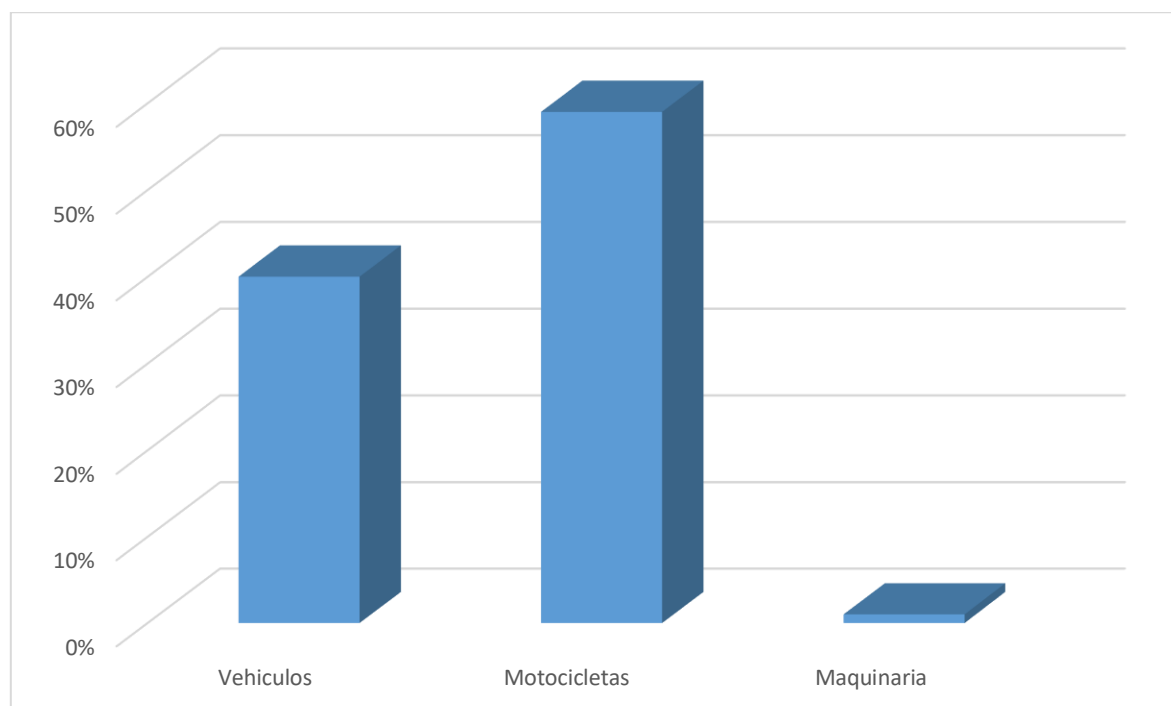
1.4 Análisis de mercado:

Como se ha mencionado anteriormente las personas han optado por cambiar el sistema de iluminación antiguo por uno más eficiente como el LED, por lo tanto, el sector de partes eléctricas de automóviles, vehículos de carga liviana o pesada, vehículos de transporte público y motocicletas es donde vamos a ingresar, ya que, es un mercado muy amplio ya que Colombia cuenta con un registro de \$16.473.825 millones de vehículos (Balance del

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

primer semestre año 2021- RUNT) de los cuales el 59% pertenece a motocicletas , el 40% se refiere a vehículos (Automóvil, camioneta, camión, bus, buseta y volqueta) y 1% a maquinaria como remolques y semirremolques, este mercado es atractivo, ya que , la mayoría de vehículos tienen iluminación halógena, lo cual hay una alta probabilidad que recurran a talleres eléctricos especializados para realizar el respectivo cambio de iluminación a sus vehículos por LED , ya que, se ha demostrado y según la revista motor, que este tipo de iluminación le proporciona un ángulo de mayor visibilidad a los conductores, evitando y reduciendo los índices de accidentalidad tanto en vía rural y urbana generando una mayor seguridad vial. (RUNT, 2020,Parrafo 3)

Figura No 4 Distribución porcentual según la categoría de vehículo.



Fuente: Elaboración propia, información tomada del RUNT.

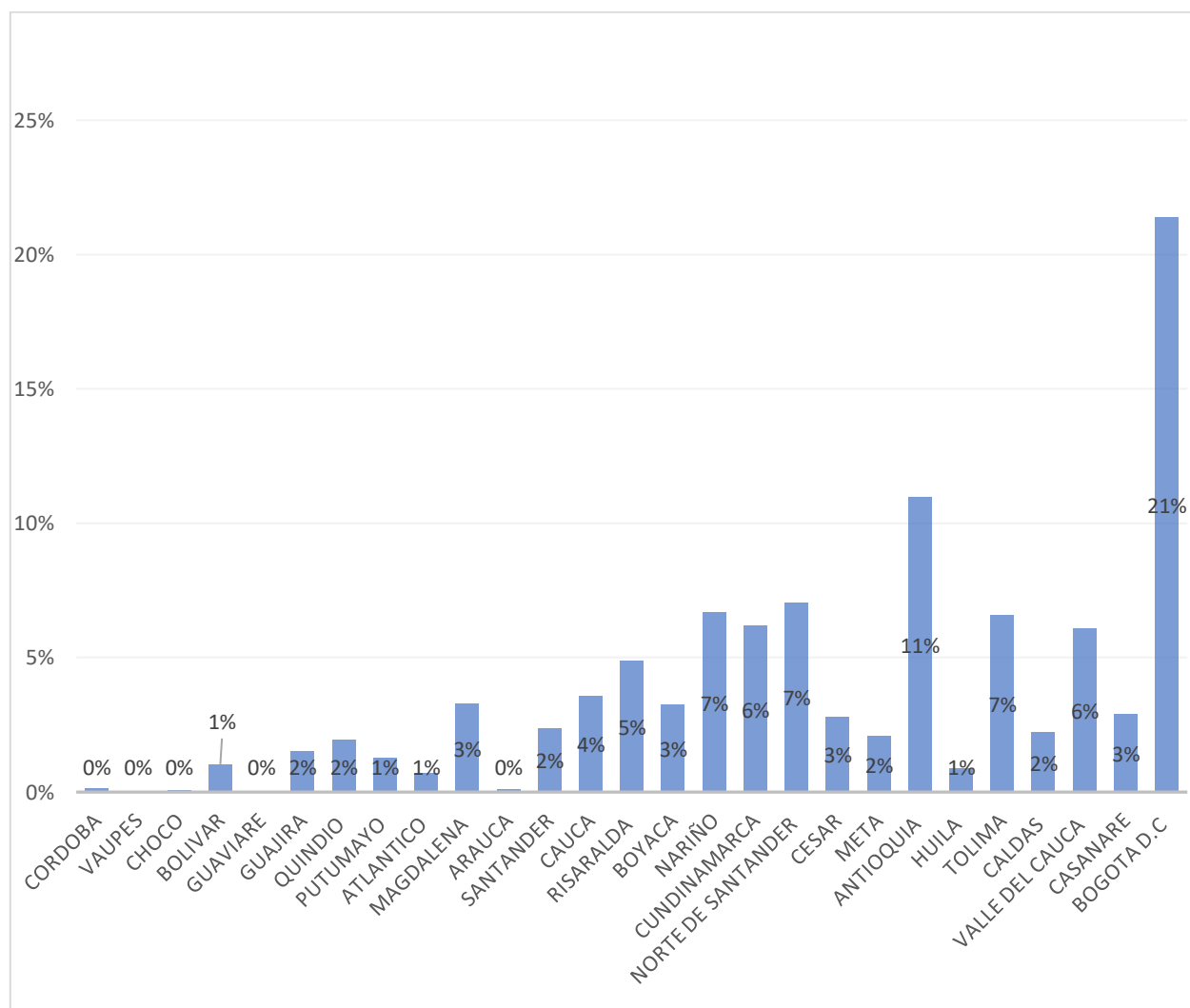
Por otra parte, según la base de datos de la cámara de comercio de Bogotá se demuestra que en Colombia hay registrados 33.989 establecimientos de comercio con código CIIU

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

G45 que hace referencia a la actividad comercial de comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automotores, los cuales se encuentran en el territorio nacional.

Estos se distribuyen de la siguiente manera:

Figura No 5 Participación del sector económico por departamento.



Fuente: Elaboración propia, información tomada de Cámara de comercio de Bogotá 2020.

De la información anterior, se toma la muestra de nuestro mercado y se define principalmente en Bogotá D.C ya que se puede observar que cuenta con el 21% de la participación total en Colombia en talleres automotrices otro punto importante es Cundinamarca que cuenta con un 6% de la participación total, este mercado es importante,

ya que, son municipios cercanos a Bogotá, lo cual nos permite abrir nuestro mercado objetivo.

1.5 Análisis de la competencia:

Para realizar el análisis de la competencia se toman los datos de Legis Comex de los importadores directos de iluminación LED en Colombia, según esta base de datos son 5.396 compañías que importan este tipo producto sin embargo después de hacer un análisis detallada de esta información y segmentando se define que el 58,46% del total de importadores se encuentran en Bogotá y Cundinamarca.

Posteriormente para definir la competencia directa, es decir aquellos importadores de iluminación LED para vehículos, se tuvo en cuenta los siguientes criterios:

- Compañías que importan específicamente iluminación Led para todo tipo de vehículos.
- Ubicación geográfica principalmente con operación en Bogotá D.C y Cundinamarca.
- Empresas que se dedica a la comercialización al por mayor de partes eléctricas de vehículos.
- Análisis de productos actuales en el mercado para conocer y relacionar las marcas actuales.

Dado lo anterior y realizando una minería de datos y su respectivo análisis, se encontró que las marcas más conocidas en el mercado son:

Tabla 1 Competencia directa.

Empresa	Contacto	Dirección
Arani LTDA Importadora y comercializadora la Hormiga S.A.S	(+57) 311 811 47 05 (601) 796 84 92	Carrera. 18 ##5-55, Bogotá. Carrera. 27 #63-19, Bogotá.

Tu bodega	(+57) 317 498 22 41	Calle 64 ## 28 - 88, Bogotá.
-----------	---------------------	---------------------------------

Fuente: Elaboración propia, información suministrada de Legis Comex.

Estas compañías llevan una trayectoria en el mercado de dos o más años aproximadamente lo cual durante este periodo se han logrado posicionarse en el mercado como los más grandes distribuidores y comercializadores en accesorios para vehículos, desde iluminación hasta repuestos de todo tipo eléctrico.

Una de las ventajas que tienen los productos de INGENIO LED a comparación de la competencia es la alta calidad, eficiencia lumínica y horas de vida útil, ya que, según las encuestas realizadas a posibles clientes, se mostró una alta insatisfacción por la baja calidad de los productos actuales en el mercado, puesto que, esto les representa garantías, lo cual les implica costos de tiempo, ya que, deben realizar el desmontaje del producto defectuoso y montar el producto nuevo, posteriormente enviarlo a su proveedor para que les den pronta respuesta de garantía .

Finalmente, INGENIO LED, desea incursionar este mercado con productos de calidad, ya que, basados en la experiencia de la línea de productos residencial y comercial se ha visto que los clientes quedan satisfechos, por la durabilidad de los productos y la eficiencia real en el funcionamiento de estos.

2. Estrategias de mercado

2.1 Concepto del producto o servicio:

INGENIO LED SAS, actualmente compra y vende productos de iluminación led residencial y comercial, lo que se desea hacer es incursionar en una nueva línea de productos de iluminación vehicular al por mayor. Esta línea de productos es muy amplia, porque independiente de la categoría del vehículo estos cuentan con una variada cantidad de bombillos.

Dado lo anterior hay que tener en cuenta las categorías de vehículos, ya que, estos pueden poseer más o menos cantidad de zonas que requieran bombillos, estos son:

- ✓ **Vehículo pequeño:** Se refiere automóvil y camioneta.
- ✓ **Vehículos de carga liviana:** Se refiere a camión, bus, buseta y volqueta.
- ✓ **Vehículos de carga pesada:** Corresponde a tractomulas.
- ✓ **Motocicletas:** Son motos y motocicletas eléctricas.

Independientemente de la categoría del vehículo, estos cuentan con un sistema básico de iluminación, señalización y control, estas son:

Tabla 2 Partes de iluminación en un vehículo.

Posición	ubicación
Luces delanteras principales	Parte superior delantera del vehículo.
Luces delanteras de niebla (Exploradoras)	Parte inferior delantera del vehículo.
Luces estacionarias	Parte delantera, trasera y lateral del vehículo.
Luces direccionales	Parte delantera, trasera y lateral del vehículo.
Luces de frenado	Parte trasera, lateral y superior del vehículo.
Luces de retroceso	Parte trasera, lateral del vehículo.
Luz de placa	Parte trasera central del vehículo.
Luz tablero	Parte interior, delantera del vehículo.
Luz techo	Parte interior, superior del vehículo.
Luz baúl	Parte interior, trasera del vehículo.

Fuente: Elaboración propia (Motorpasión, 2013, párrafo 3)

Dada la información anterior se puede identificar que un vehículo básico cuenta con 14 partes que requieren iluminación, cada una de estas cumplen una función específica y son de vital importancia para el desplazamiento del vehículo, ya que, si una de estas falla, baja la visibilidad del vehículo y puede contraer a un accidente o en una sanción monetaria, según el “Código Nacional de Tránsito Ley 769 del 2002, establece en el artículo 131 literal C que transitar sin los dispositivos luminosos requeridos da lugar a la imposición de la sanción de multa equivalente a quince (15) SMLDV.” (RUNT, 2020).

Teniendo en cuenta lo anterior se define nuestro catálogo de productos de la siguiente manera:

Figura No 6 Catálogo de nueva línea de productos.



Fuente: Elaboración propia.

2.2 Estrategias de distribución:

Principalmente los productos que se ofrecen son importados (país origen China), para iniciar un proceso de distribución se debe hacer la solicitud de productos a nuestro proveedor en la fábrica en China, quien posteriormente después de realizar el giro internacional el estipula normalmente 15 días para fabricación de los productos solicitados. Pasado los 15 días de fabricación, se estima el tiempo de llegada a Colombia , si el producto es liviano se puede hacer envío aéreo(8 días aproximadamente), pero si este es de volumen y pesado el envío es marítimo (60 días aproximadamente).

Una vez los productos estén en bodega, se destina un asesor comercial para visitar a nuestros posibles clientes, para que dé a conocer nuestros productos, posteriormente se realizara una inversión en marketing para dar a conocer los productos en las diferentes redes sociales y se promocionara nuestra página web y tienda virtual, para aquellas personas que deseen productos por unidad las puedan adquirir por este medio. Dado lo anterior se establece una estrategia de distribución intensiva tanto para cliente al por mayor y cliente al detal.

Políticas de distribución

Para realizar los despachos se realiza primeramente la validación del pago, el cual se hace por medio de la tienda virtual o consignación bancaria.

Distribución cliente al por mayor:

- Bogotá D.C y Cundinamarca: Se establece una ruta de la empresa para el miércoles entregas en Bogotá D.C y viernes en Cundinamarca.
- Otros destinos territorio nacional: Envío por transportadora Inter rapidísimo y el cliente asume el flete.

Distribución cliente al por menor:

- Bogotá D.C y Cundinamarca y otros destinos del territorio nacional: Envío por la transportadora Inter rapidísimo, Envía y Coordinadora, el cliente asume el valor del flete.

2.3 Estrategias de precio:

Para determinar la estrategia de precio de nuestros se deben tener cuenta en cuenta la calidad de nuestros productos en relación con los que se encuentran en el mercado actual.

- Fijación de precios prestigio: Por medio de esta estrategia se plantea establecer un precio alto para las bombillas LED de farolas principales de vehículos, ya que, actualmente en el mercado este productos es genérico y de baja calidad, lo cual nos permite ofrecer un nuevo producto de alta calidad y eficiencia lumínica.
- Fijación de precios orientada a la competencia: Esta estrategia se usará básicamente para los productos de las secciones del stop, tablero, cocuyos y direccionales de los vehículos, ya que, para este mercado la competencia es muy amplia se puede encontrar productos de buena calidad y baja calidad a precios similares, por lo cual es necesario calcular un precio promedio al del mercado para poder incursionar este segmento de mercado.
- Estrategia de penetración: Por medio de esta se estipulan los precios de la sub línea módulos para vehículos. mercado actual, lo que permite una rotación mayor del producto.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se define según las sub líneas de productos, las cuales están relacionadas con proveedores, costos fijos y variables y precio unitario.

Punto de equilibrio =

Costos fijos

(Precio de venta - Costos variables)

(Enrique Rus Arias, 2020, parrafo 1)

Tabla 3 Punto de equilibrio farola LED vehículos año 1.

SIGLA	DESCRIPCION	VALOR APROXIMADO	CONCEPTO
Qe	Punto de equilibrio		
Cf	Costos fijos	\$ 576.256	Arriendos servicios, sueldo
Pvu	Precio de venta	\$ 150.000	
Cvu	Costo variable unitario	\$ 113.000	Valor factura de compra + legalización
Qe =		\$ 16	Unidades

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4 Punto de equilibrio bombillos stop año 1.

SIGLA	DESCRIPCION	VALOR APROXIMADO	CONCEPTO
Qe	Punto de equilibrio		
Cf	Costos fijos	\$ 576.256	Arriendos servicios, sueldo
Pvu	Precio de venta	\$ 12.200	
Cvu	Costo variable unitario	\$ 3.400	Valor factura de compra + legalización
Qe =		65	Unidades

Fuente: Elaboración propia.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Tabla 5 Punto de equilibrio bombillos cocuyo año 1.

SIGLA	DESCRIPCION	VALOR APROXIMADO	CONCEPTO
Qe	Punto de equilibrio		
Cf	Costos fijos	\$ 576.256	Arriendos servicios, sueldo
Pvu	Precio de venta	\$ 3.100	
Cvu	Costo variable unitario	\$ 2.700	Valor factura de compra + legalización
Qe =		1.441	Unidades

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6 Punto de equilibrio bombillo para tablero año 1.

SIGLA	DESCRIPCION	VALOR APROXIMADO	CONCEPTO
Qe	Punto de equilibrio		
Cf	Costos fijos	\$ 576.256	Arriendos servicios, sueldo
Pvu	Precio de venta	\$ 5.500	
Cvu	Costo variable unitario	\$ 2.700	Valor factura de compra + legalización
Qe =		206	Unidades

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7 Punto de equilibrio módulos led año 1.

SIGLA	DESCRIPCION	VALOR APROXIMADO	CONCEPTO
Qe	Punto de equilibrio		
Cf	Costos fijos	\$ 576.256	Arriendos servicios, sueldo
Pvu	Precio de venta	\$ 2.000	
Cvu	Costo variable unitario	\$ 1.800	Valor factura de compra + legalización
Qe =		2.881	Unidades

Fuente: Elaboración propia.

2.4 Estrategias de promoción:

Para plantear la estrategia de promoción se debe establecer un objetivo. El cual es incursionar en el mercado de talleres eléctricos de vehículos de tal forma que la marca y productos se posicionen en el mercado o generen reconocimiento.

El anterior objetivo se pretende cumplir por medio de la estrategia híbrida y combinada que consisten en:

- Estrategia de impulso: En esta se desea incentivar a los vendedores para que asesores y realicen la venta de la mejor manera posible, por ejemplo: incentivar a los vendedores con porcentaje de comisión de venta, de tal forma que se motiven para alcanzar mayores ventas.
- Estrategias de atracción: Hace referencia a incentivar el cliente por medio de obsequios o descuentos, por ejemplo: El cliente hace una compra superior a \$1.000.000 de pesos, si este hace el pago en los siguientes 5 días hábiles se le aplica un descuento financiero del 15%, otro ejemplo, es que si este cliente realiza compras mensuales que superen los \$3.000.000 de pesos recibirá un obsequio que será un exhibidor de los productos.
- Estrategia de marketing: Por medio de redes sociales impulsar la marca por medio de anuncios y banners con vinculo a la tienda virtual de la empresa.
- Estrategia directa: Se realiza por medio de los asesores comerciales de manera presencial y directa a nuestros posibles clientes, de tal forma que obsequia publicidad y substraer información como teléfonos y correos para hacer Email marketing.

2.5 Estrategias de comunicación:

Se plantea una estrategia de comunicación por medio de marketing digital, quien nos permite llegar a un mercado objetivo, ya que, este nos permite segmentar por región y preferencias de los usuarios que manejan medio digitales.

La estrategia planteada es por medio de Facebook, porque, se sabe que es una de las redes sociales con más usuarios a nivel mundial y nacional, lo cual nos permitirá captar una mayor atención del público.

Esta estrategia consiste en hacer re marketing, ya que, según los gustos, preferencias y búsquedas que realizan las personas que interactúan en la web, se extraen aquellos que han realizado consulta sobre productos de iluminación Led o de productos similares al nuestro , para así enviar un poster publicitario de nuestra marca, lo cual permite captar la atención del usuario permitiendo llegar a nuestro mercado objetivo.

Ejemplo:

Figura No 7 Ejemplo de publicidad en redes sociales.



Fuente: Elaboración propia.

2.6 Estrategias de servicio:

INGENIO LED se caracteriza por presentar un buen servicio a sus clientes, principalmente nuestros clientes son las raíces de nuestra compañía, por lo tanto, el nivel de satisfacción del cliente es de suma importancia para nosotros.

Para que lo anterior se cumpla, se establecen los siguientes criterios para que la atención sea la más óptima.

- **Comunicación asertiva:** Una buena escucha es importante a la hora de entablar una relación con un cliente, ya que, permite conocer las necesidades de nuestro cliente, facilitando una atención y asesoramiento correcto.
- **Capacitación asesores comerciales:** Es importante realizar capacitaciones a los asesores comerciales, sobre la importancia de una buena comunicación y relación con el cliente, ya que, depende de este que el cliente regrese o recomiende la marca.
- **Servicios adicionales:** Cuando la compañía ofrece un servicio adicional o especial, para retribuir una compra, de tal forma que el cliente quede satisfecho y se sienta especial ante otros.
- **Servicio posventa:** Este considero que es el más importante, porque se debe tener un seguimiento de la venta desde la primera palabra cruzada con el cliente hasta la última, ya que, es de suma importancia conocer como fue la experiencia de compra, para así saber si hay fallas o cosas por mejorar en el proceso de venta.
- **Encuestas:** Estas nos permiten saber que piensa el cliente de nuestra marca, producto o servicio.

2.7 Presupuesto de la mezcla de mercado:

La distribución del presupuesto se construye según la estrategia planteada, sin embargo, está sujeta a cambios, ya que, mensualmente se trazarán diferentes actividades.

Tabla 8 Presupuesto de la mezcla de mercadeo.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

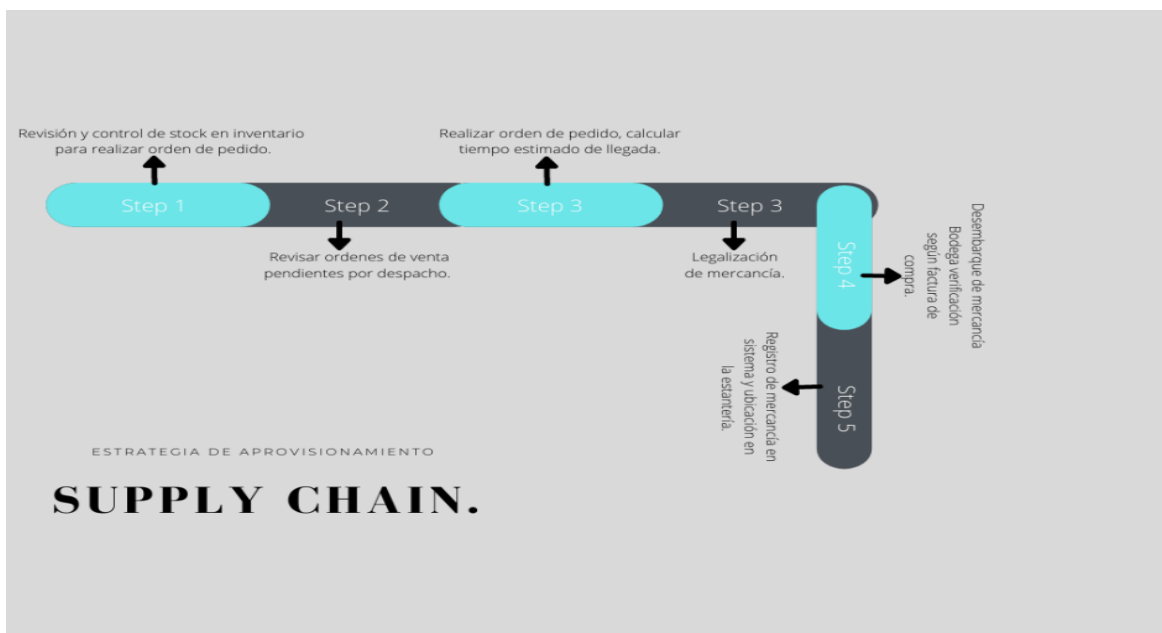
Gastos	Presupuesto año 1	Presupuesto por mes
Comisión sobre las ventas	\$ 2.255.400	\$ 187.950
Arriendo	\$ 30.000.000	\$ 2.500.000
Publicidad	\$ 720.000	\$ 60.000
Gestión en ventas	\$ 1.600.000	\$ 133.333
TOTAL, AÑO 1		\$ 34.575.400

Fuente: Elaboración propia.

2.8 Estrategias de aprovisionamiento:

Para realizar el plan de aprovisionamiento se debe tener en cuenta que nuestro proveedor tiene origen en China, el cual destina aproximadamente 15 días para la fabricación de los productos. Posteriormente se debe tener en cuenta el medio de transporte por el cual se envía la mercancía, ya que, puede variar y por ultimo los tiempo de nacionalización de mercancía en Colombia. Dada la información anterior se plantea el siguiente gráfico.

Figura No 8 Cadena de aprovisionamientos Ingenio Led SAS.



Fuente: Elaboración propia.

2.8.1 Ejecución estrategia de aprovisionamiento.

En el mes de julio del año 2021 se obtuvo el primer contacto con el proveedor en china donde se generó una orden de compra, de 53 unidades de bombillos para farolas de vehículos, cuya importación se legalizo en el mes de febrero del año 2022.

Proveedor en China: Carform auto electronics co. Limited.

Contacto: Cherry

País: China

Ciudad: Guangzhou

Termino incoterm: DDP

Valor factura: 296.90 USD

De igual forma en los anexos del presente se podrá observar la Factura comercial, manifiestos de aduana, factura valor nacionalización y guía aérea.

3. Proyección de ventas

Para la proyección de las ventas se tuvo en cuenta los siguientes indicadores económicos, como lo son la inflación, índice de precios del productos y el crecimiento del PIB.

Tabla 9 Proyección a 5 años, variables macroeconómicas.

Variables Macroeconómicas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
IPP	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
Crecimiento PIB	4,70%	4,50%	4,00%	4,00%	4,00%

Fuente: Elaboración propia.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Dada la información anterior se proyectaron las ventas en unidades anuales de la siguiente manera:

Tabla 10 Ventas anuales representadas en unidades según la sub línea de productos.

Cantidad de bienes y servicios proyectados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Bombillos para farolas de vehículos	480	502	522	543	564
Unidades Bombillos para stop de vehículos	6.000	6.270	6.521	6.782	7.053
Unidades Bombillos para tableros	9.600	10.032	10.433	10.851	11.285
Unidades Bombillo para cocuyo	5.400	5.643	5.869	6.103	6.348
Unidades Módulos para vehículos	5.400	5.643	5.869	6.103	6.348

Fuente: Elaboración propia.

3.1 Proyección mínima a cinco (5) años:

Según la figura No 18, se observa un incremento de unidades vendidas desde el año 1 al año 5, por lo tanto, se promedia el incremento anual porcentual de ventas en unidades es del 4.12%.

Tabla 11 Proyección de incremento de ventas anual en porcentaje.

Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
4,50%	4,00%	4,00%	4,00%
4,50%	4,00%	4,00%	4,00%
4,50%	4,00%	4,00%	4,00%
4,50%	4,00%	4,00%	4,00%
4,50%	4,00%	4,00%	4,00%

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, con relación al valor de ventas y teniendo en cuenta el incremento de los precios se muestra la proyección de ventas totales por año.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Tabla 12 Ventas anuales proyección 5 años

Sub-Línea de producto	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Precio	Unidades	Precio	Unidades	Precio	Unidades	Precio	Unidades	Precio	Unidades
Bombillos para farolas de vehículos	\$ 150.000	480	\$ 149.350	502	\$ 153.831	522	\$ 158.445	543	\$ 163.199	564
Bombillos para stop de vehículos	\$ 12.200	6.000	\$ 12.566	6.270	\$ 12.943	6.521	\$ 13.331	6.782	\$ 13.731	7.053
Bombillos para tableros	\$ 5.500	9.600	\$ 5.665	10.032	\$ 5.835	10.433	\$ 6.010	10.851	\$ 6.190	11.285
Bombillo para cocuyo	\$ 3.100	5.400	\$ 3.193	5.643	\$ 3.289	5.869	\$ 3.387	6.103	\$ 3.489	6.348
Módulos para vehículos	\$ 2.000	5.400	\$ 2.060	5.643	\$ 2.122	5.869	\$ 2.185	6.103	\$ 2.251	6.348
Ventas anuales	\$ 225.540.000		\$ 240.176.739		\$ 257.277.323		\$ 275.595.468		\$ 295.217.866	

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Justificación de las ventas:

La herramienta que se implementó para realizar la proyección de ventas fue por medio de la segmentación de mercado meta y objetivo, por lo tanto, se seleccionó un sector específico, como lo fue el sector de talleres eléctricos de vehículos en la ciudad de Bogotá D.C, ya que según los registros de la cámara de comercio de Bogotá se encuentran 7.137,69 talleres eléctricos de vehículos, de los cuales se enviaron a 400 encuestas a estos establecimientos, de los cuales solo 15 dieron respuesta a ella.

La encuesta cuenta con 15 preguntas, relacionadas al precio, proveedores, frecuencia de adquisición del producto, calidad, características del producto y métodos de pago, esto con el fin de conocer que productos manejan actualmente, el precio y frecuencia de

compra y los proveedores que actualmente distribuyen productos similares. Los resultados de esta se encuentran en los anexos del presente documento.

Tabla 13 Ficha técnica encuesta.

Empresa	Ingenio Led SAS
Persona que ejecuto la técnica	Deicy Mayerly Lizarazo Alvarado
Segmento	Talleres eléctricos de vehículos
Universo	Representantes legales o propietarios de talleres eléctricos de vehículos
Edad	Mayores de 18 años
Ubicación geográfica	Bogotá D.C
Muestra	400 establecimientos de comercio código CIIU grupo G45
Técnica recolección de datos	Encuesta virtual
Tiempo de ejecución	2 semanas
Método de validación	Análisis detallado de cada encuesta

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Política de cartera:

Para definir la política de cartera es importante tener en cuenta que empresa esta incursionando en este mercado por lo cual la liquidez de la compañía no está apta para realizar apertura de créditos, sin embargo y según las encuestas realizadas se muestra que la mayoría de los proveedores de nuestros posibles clientes les otorgan un crédito a 8 o 15 días hábiles.

Dado lo anterior, no se establece hoy una política actual de cartera, pero si en un futuro la empresa surge y se consolida financieramente, se puede plantear apertura de crédito a clientes concurrentes a 8 días hábiles. Por ahora solo se aceptarán pagos de contado, por los diferentes medios, como lo son:

- i. Bancolombia: Cta. Ahorros 174-000-0215-3 Ingenio Led SAS.
- ii. NEQUI: 310 337 66 56 a nombre de Deicy Lizarazo.
- iii. DAVIPLATA: 310 819 93 74 a nombre Alcides Lizarazo.

4. Operación

4.1 Ficha técnica del producto o servicio:

Bombillo LED para farola de vehículo

Bombillo LED para farola de vehículo disipación de calor en maya, este tipo de bombillo es nuevo en el mercado, ya que, cuenta con una característica particular y es la maya en aluminio que permite disipar la calor que genera el CHIP LED, a diferencia de los bombillos existentes en el mercado, porque estos cuentan con un ventilador para mantener una temperatura controlada, en la mayoría de los casos este ventilador se daña y por consecuencia el LED se quema y se daña, nuestro bombillo tiene un sistema de disipación de calor por medio de una maya en aluminio la cual le permite mantenerlo a una temperatura normal.

Posteriormente este cuenta con varias referencias, y estas dependen del case de cada vehículo, estas son: H1-H3-H4-H7-H8-H11- 9005 – 9006 – 9012, también son impermeables y cuentan con 30.000 horas de vida útil.

Figura No 9 Ficha técnica bombillo LED H4 8000Lm, farola de vehículo.



Tipo	T10-H11	Voltaje	9v-36v
Material	Aluminio	Flujo luminoso	6,000 lm
Color	6000k -3000k	Tipo de bombillo	Led
Garantía	6 meses	Impermeable	IP 67
Referencia	H1-H3-H4-H7-H8-H11-9005-9006-9012	Vida util	30,000 horas

Fuente: Elaboración propia.

Bombillo LED para tablero

Bombillo Led para la sección del tablero de un vehículo, este permita la iluminación de los indicadores de un automóvil que indica al conductor el estado del funcionamiento de este, estos son: Puertas abiertas, revisar aceite, freno de mano aplicado, revisar batería, indicador de marcha, luces bajas y altas, luces estacionarias, combustible, temperatura del vehículo y otras, que son de vital importancia para el funcionamiento del vehículo.

Figura No 10 Ficha técnica bombillo LED T5 7014, Tablero de vehículo.



Tipo	T5	Voltaje	12v-24v
Material	Aluminio	Flujo luminoso	17lm
Color	6000k -3000k- amarillo- verde-rojo- azul	Tipo de bombillo	Led
Garantía	6 meses	Impermeable	IP 25
Referencia	T5	Vida útil	50,000 horas

Fuente: Elaboración propia.

Bombillo LED cocuyo

Bombillo Led para la sección del cocuyo en una farola de automóvil, está realmente no es de gran importancia, ya que, no es una pieza de vitalidad para el vehículo, este se ubica en la parte superior derecha o izquierda de la farola, normalmente es de color blanco o colores, le permite ser más visible al vehículo ante otros.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Figura No 11 Ficha técnica bombillo LED T10 3014, cocuyo de vehículo.



Tipo	T10	Voltaje	12v-24v
Material	Siliconado	Flujo luminoso	350lm
Color	6000k -3000k- amarillo- verde-rojo- azul	Tipo de bombillo	Led
Garantía	6 meses	Impermeable	IP 25
Referencia	T10	Vida útil	30,000 horas

Fuente: Elaboración propia.

Bombillo LED stop

Bombillo Led para Stop, esta pieza es muy importante, ya que, va relacionado con el sistema de luces de freno, estas alertan y dan señal a otros conductores del que el vehículo frena o se estaciona, previniendo accidentes. La ubicación de estos está en la parte trasera del vehículo.

Figura No 12 Ficha técnica bombillo LED L 18, Stop de vehículo.



Tipo	L18	Voltaje	12v-24v
Material	Aluminio-plastico	Flujo luminoso	516lm
Color	Rojo y blanco	Tipo de bombillo	Led
Garantía	6 meses	Impermeable	IP 25
Referencia	L18	Vida útil	30,000 horas

Fuente: Elaboración propia.

Bombillo LED direccional

Bombillo LED direccional, este de igual forma al de stop, es muy importante, porque, comunican e indican a los demás conductores de las maniobras o giros que realizara el vehículo, estos se ubican en la parte delantera, trasera y lateral del vehículo.

Figura No 13 Ficha técnica bombillo LED L 20, direccional de vehículo.



Tipo	L20	Voltaje	12v-24v
Material	Aluminio-plastico	Flujo luminoso	516lm
Color	Rojo y blanco	Tipo de bombillo	Led
Garantia	6 meses	Impermeable	IP 25
Referencia	L20 un contacto	Vida util	30,000 horas

Fuente: Elaboración propia.

Módulos LED

Módulos LED, estos no son indispensables en el vehículo, realmente este producto realiza la iluminación del vehículo para que sean más visibles, principalmente va ubicado en la sección de la carrocería inferior, de tal forma que generan un reflejo de luz en el suelo de la vía, son más usados por los carros de carga pesada ya que estos requieren de buena iluminación por el gran transito que tienen en carreteras.

Figura No 14 Ficha técnica modulo LED 5730.



Tipo	Modulos 5730 capsula	Voltaje	12v-24v
Material	Pastico	Flujo luminoso	350lm
Color	Blanco, rojo, verde, azul, amarillo, fucsia	Tipo de bombillo	Led
Garantia	6 meses	Impermeable	IP 65
Referencia	5730	Vida util	30,000 horas

Fuente: Elaboración propia.

4.2 Estado de desarrollo

Actualmente INGENIO LED SAS, es una empresa que está legalmente constituida, la cual se encuentra inscrita en la cámara de comercio de Bogotá y en la DIAN. La presente se registró el 11 de marzo del año 2021 y cuenta con un punto de venta de iluminación LED en la ciudad de Bogotá en Barrios Unidos, es una compañía joven que se inició con un aporte inicial de capital por parte de los socios, posteriormente se desea un posicionamiento de la empresa en el sector, ya que, en el sector hay más almacenes que ofrecen los mismos productos, se espera generar el posicionamiento por la calidad y buen servicio.

Por otra parte, hoy en día la empresa cuenta con dos trabajadores, el primero es el encargado de la parte administrativa y operativa de la empresa; el segundo de la atención al público en el punto de venta, requerimientos de cotizaciones y despacho de mercancías, como es una compañía que esta incursionando y está creciendo se espera el próximo año contar con más colaboradores, que permita agilizar los procesos dentro de la organización.

4.3 Descripción del proceso

Para la operación de la actividad de empresa, se deben definir una línea del proceso por medio de pasos como lo son:

- STEP 1: Semanalmente se realiza una valoración de los productos que están agotados, para realizar los pedidos al proveedor, ya que, estos pueden tardar hasta 15 días en llegar.
- STEP 2: Al llegar la mercancía al almacén, se hace la correspondiente relación con la factura de compra para verificar que todo llegue correctamente, luego se destina a ubicarse en la estantería.
- STEP 3: Una vez verificada toda la mercancía entrante, se destina a realizar el registro de nuevo inventario en el sistema.
- STEP 4: Si son productos nuevos, se deben distribuir en las vitrinas de exhibición.
- STEP 5: Una vez realizada la venta, se despacha la mercancía por medio de transportadora o en el punto de venta físico, se verifica que todos los productos estén en perfectas condiciones.
- STEP 6: Una vez despachado y entregado el producto, se hace un seguimiento posventa para verificar la satisfacción del cliente durante el proceso de compra.

4.4 Necesidades y requerimientos

La empresa requiere de un sitio web y tienda virtual, para tener un mayor alcance del mercado objetivo, así mismo para el punto de venta físico requiere nuevos exhibidores de la nueva línea de productos que se desea implementar y un computador para supervisar el comportamiento de la página web y tienda virtual.

Para los integrantes de la compañía es necesario invertir en dotación como chaquetas o camisas para impulsar el nombre de la empresa y generar un mejor aspecto ante el cliente.

Se requiere de un asesor comercial, quien ira a ofrecer la nueva línea de productos en los talleres eléctricos de vehículos, posteriormente la elaboración de un catálogo y muestras de los productos para ofrecer.

4.5 Plan de producción

Nuestros productos no requieren un punto de fábrica, dado que, son importados desde China, porque en Colombia no se cuenta con una industria y tecnología desarrollada, sin embargo, se deben tener en cuenta las siguientes actividades que se ejecutan en la operación de la compañía, las cuales están a cargo del personal de esta.

Como lo son las visitas a clientes y nuevos clientes, aperturas de mercado, actualización de productos nuevos, actualización de medios digitales, despachos de mercancías, búsqueda de nuevas rutas de clientes entre otros.

Tabla 14 Plan de producción.

PLAN DE PRODUCCION NUEVA LINEA DE PRODUCTOS				
ACTIVIDAD	ASESOR 2	CLIENTE	PROVEEDOR	ADMINISTRADOR
Establecer una ruta diaria para visitar las diferentes localidades de Bogota y municipio	x			x
Actualizacion de catalogo, pagina web y tienda virtual	x		x	x
Realizar las diferentes visitas a los clientes	x			
Tomar pedidos y tiempo de entrega	x	x	x	
Definir metodo de pago y confirmacion del mismo	x	x		
Despacho de pedidos			x	x
Servicio pos-venta	x			

ASESOR 2
CLIENTE
PROVEEDOR
ADMINISTRADOR

Fuente: Elaboración propia.

5. Plan de compras

Para generar un plan de compras se tuvo en cuenta la estimación de la demanda del mercado objetivo. Según lo anterior nuestro mercado Meta son 7.138 talleres eléctricos de vehículos, del cual se estima obtener una participación de este mercado del 0.0140%.

Según la figura No 18 de proyección de ventas unidades año 1, se plantea el siguiente plan de compras para suplir la demanda del mercado objetivo.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Tabla 15 Consumo promedio por la línea de productos.

Unidades Bombillos para farolas de vehículos			
Consumo promedio =	$\frac{\text{Demanda anual promedio}}{\text{Periodo de tiempo}}$	$\frac{480}{12}$	40
Unidades Bombillos para stop de vehículos			
Consumo promedio =	$\frac{\text{Demanda anual promedio}}{\text{Periodo de tiempo}}$	$\frac{6000}{12}$	500
Unidades Bombillos para tableros			
Consumo promedio =	$\frac{\text{Demanda anual promedio}}{\text{Periodo de tiempo}}$	$\frac{9600}{12}$	800
Unidades Bombillo para cocuyo			
Consumo promedio =	$\frac{\text{Demanda anual promedio}}{\text{Periodo de tiempo}}$	$\frac{5400}{12}$	450
Unidades Módulos para vehículos			
Consumo promedio =	$\frac{\text{Demanda anual promedio}}{\text{Periodo de tiempo}}$	$\frac{5400}{12}$	450

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16 Tiempo de reposición inventario.

Tiempo de reposición =	$\frac{\text{Periodo de tiempo}}{\text{Días por mes}}$	$\frac{15}{30}$	0,5
------------------------	--	-----------------	-----

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17 Mínimo de existencias por la línea de productos.

Unidades Bombillos para farolas de vehículos		
Nivel mínimo de existencias =	Consumo promedio x Tiempo de reposición	20
Unidades Bombillos para stop de vehículos		
Nivel mínimo de existencias =	Consumo promedio x Tiempo de reposición	250
Unidades Bombillos para tableros		
Nivel mínimo de existencias =	Consumo promedio x Tiempo de reposición	400
Unidades Bombillo para cocuyo		

Nivel mínimo de existencias	= Consumo promedio x Tiempo de reposición	225
Unidades Módulos para vehículos		
Nivel mínimo de existencias	= Consumo promedio x Tiempo de reposición	225

Fuente: Elaboración propia.

Dada la información de la figura No 32 y No 30, se define realizar órdenes de compra cuando el mínimo de existencias de cada producto se agote como se muestra, posteriormente se calcula que el tiempo de reposición de productos es de 0,5 meses, es decir cada 15 días.

6. Costos de producción

Tabla 18 Proyección de costos año 1.

Costos Unitarios bien o servicio	Año 1	Cantidad de bienes y servicios proyectado año 1	Total, costos año 1
Costo Bombillos para farolas de vehículos	113.000	480	54.240.000
Costo Bombillos para stop de vehículos	3.400	6.000	20.400.000
Costo Bombillos para tableros	2.700	9.600	25.920.000
Costo Bombillo para cocuyo	2.700	5.400	14.580.000
Costo Módulos para vehículos	1.800	5.400	9.720.000
Costos nueva línea de productos			124.860.000

Fuente: Elaboración propia

7. Infraestructura

En la actualidad la empresa INGENIO LED, cuenta con un punto de venta en Barrios Unidos, dirección Av. caracas 65-23 Local 2, Bogotá D.C, en este lugar se cuenta con punto de atención al público y bodega, el punto está acreditado para el despacho de la línea de productos actual que es iluminación LED residencial y comercial, pero también se plantea destinar un espacio para la nueva línea de productos.

Para la ejecución de la línea de productos vehicular, se debe realizar una inversión para la creación un exhibidor de productos y un computador cuyo fin es para uso exclusivo de la nueva línea. Para lo anterior se destina un presupuesto de \$20.600.000.

Tabla 19 Proyección presupuesto Infraestructura primer año.

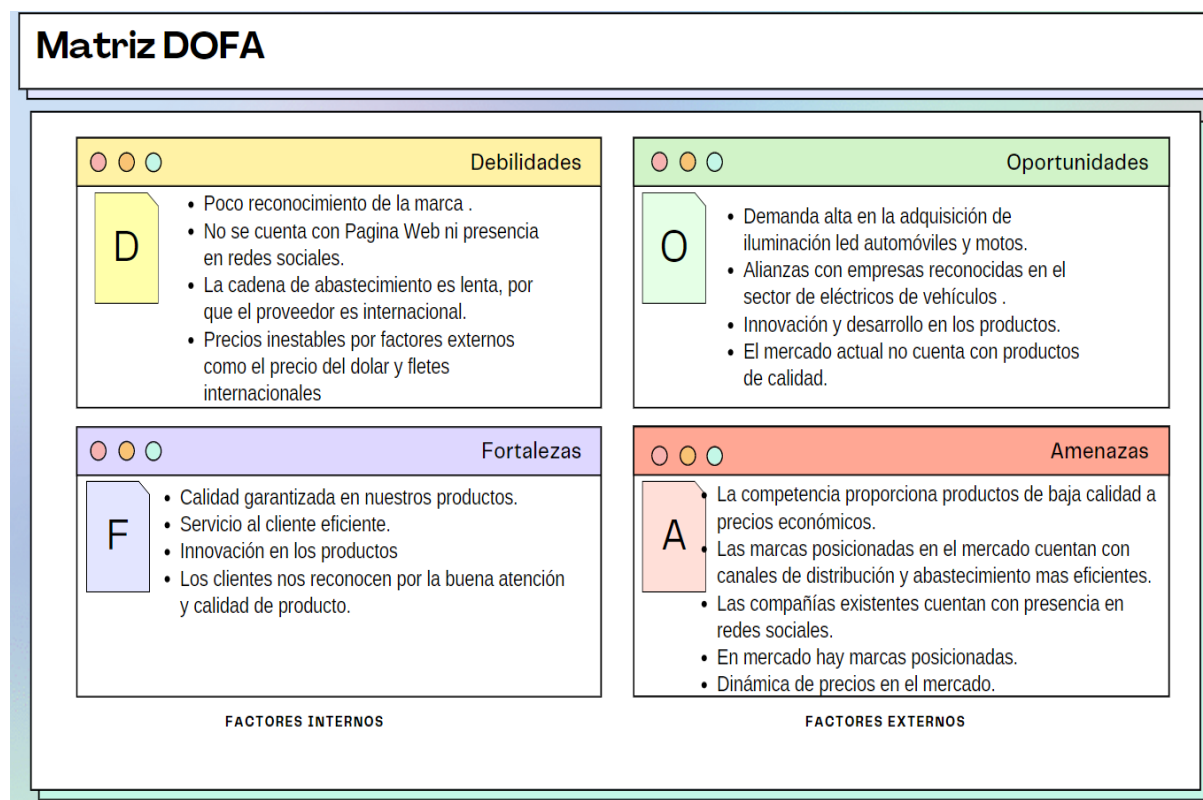
Muebles y Enseres	600.000
Muebles y Enseres	600.000
Equipo de Oficina	20.000.000
Depreciación Acumulada	
Equipo de Oficina	20.000.000
Total, Activos Fijos:	20.600.000

Fuente: Elaboración propia

8. Estrategia Organizacional

8.1 Análisis DOFA

Figura No 15 Matriz DOFA.



Fuente: Elaboración propia

Figura No 16 Análisis DOFA.

Análisis DOFA	Fortalezas - Calidad garantizada en nuestros productos. - Servicio al cliente eficiente. - Innovación en los productos - Los clientes nos reconocen por la buena atención y calidad de producto.	Debilidades - Poco reconocimiento de la marca. - No se cuenta con Pagina Web ni presencia en redes sociales. - La cadena de abastecimiento es lenta, porque el proveedor es internacional. - Precios inestables por factores externos como el precio del dólar y fletes internacionales.
	Oportunidades Demanda alta en la adquisición de iluminación led automóviles y motos.	Estrategias FO Dar a conocer la importancia y beneficios de la calidad de los productos
		Estrategias Do Promocionar la marca por medio presencial en los talleres eléctricos.

2. Alianzas con empresas reconocidas en el sector de eléctricos de vehículos. 3. Innovación y desarrollo en los productos. 4. El mercado actual no cuenta con productos de calidad.	de iluminación Led de Vehículos. 2. Promocionar los productos nuevos por medio de alianzas de empresas reconocidas en el sector. 3. Crear una línea de atención virtual para asesorías de instalación de los productos.	2. Realizar una página Web que cuente con toda la información de la empresa y los productos que se ofrecen. 3. Realizar un estudio detallado de la calidad de los productos actuales, para determinar un proveedor nacional en caso de agotamiento de stock.
Amenazas 1. La competencia proporciona productos de baja calidad a precios económicos. 2. Las marcas posicionadas en el mercado cuentan con canales de distribución y abastecimiento más eficientes. 3. Las compañías existentes cuentan con presencia en redes sociales. 4. En mercado hay marcas posicionadas. 5. Dinámica de precios en el mercado.	Estrategias FA 1. Aprovechar la baja reputación de los productos que ofrecen otras marcas, para dar a conocer la calidad de nuestros productos. 2. Realizar campañas de marketing para aumentar el reconcomiendo de la marca. 3. Plantear una cadena de distribución eficiente de tal forma que los pedidos se entreguen a tiempo.	Estrategias DA 1. Realizar un plan de abastecimiento para mantener el stock de mercancías, ya que nuestro proveedor es internacional, evitando un retraso de stock. 2. Incursionar en las redes sociales, creando los diferentes perfiles en Instagram y Facebook. 3. Promocionar y dar a conocer la marca, que se posicione por ser de calidad a precios asequibles.

Fuente: Elaboración propia

8.2 Organismos de apoyo

Colombia cuenta con varias entidades que apoyan el emprendimiento de los jóvenes, una de estas entidades es la Universidad Santo Tomas que por medio de ferias de empresarismo dan a conocer los diferentes emprendimientos a prospectos inversionistas que puedan estar interesados en inyectar capital para que surjan, por otra parte, otra entidad de apoyo es el Sena que brindan un apoyo económico, el cual debe ser invertido en el proyecto y una vez puesto en marcha y demostrando la sostenibilidad financiera de este ante la entidad Sena, el recurso otorgado por la misma quedara saldado.

8.3 Estructura organizacional

INGENIO LED SAS, actualmente cuenta con dos colaboradores, el administrador y asesor comercial, pero planea adquirir un trabajador adicional que sería el asesor comercial de la nueva línea de productos, dado lo anterior se definen las funciones de la siguiente manera:

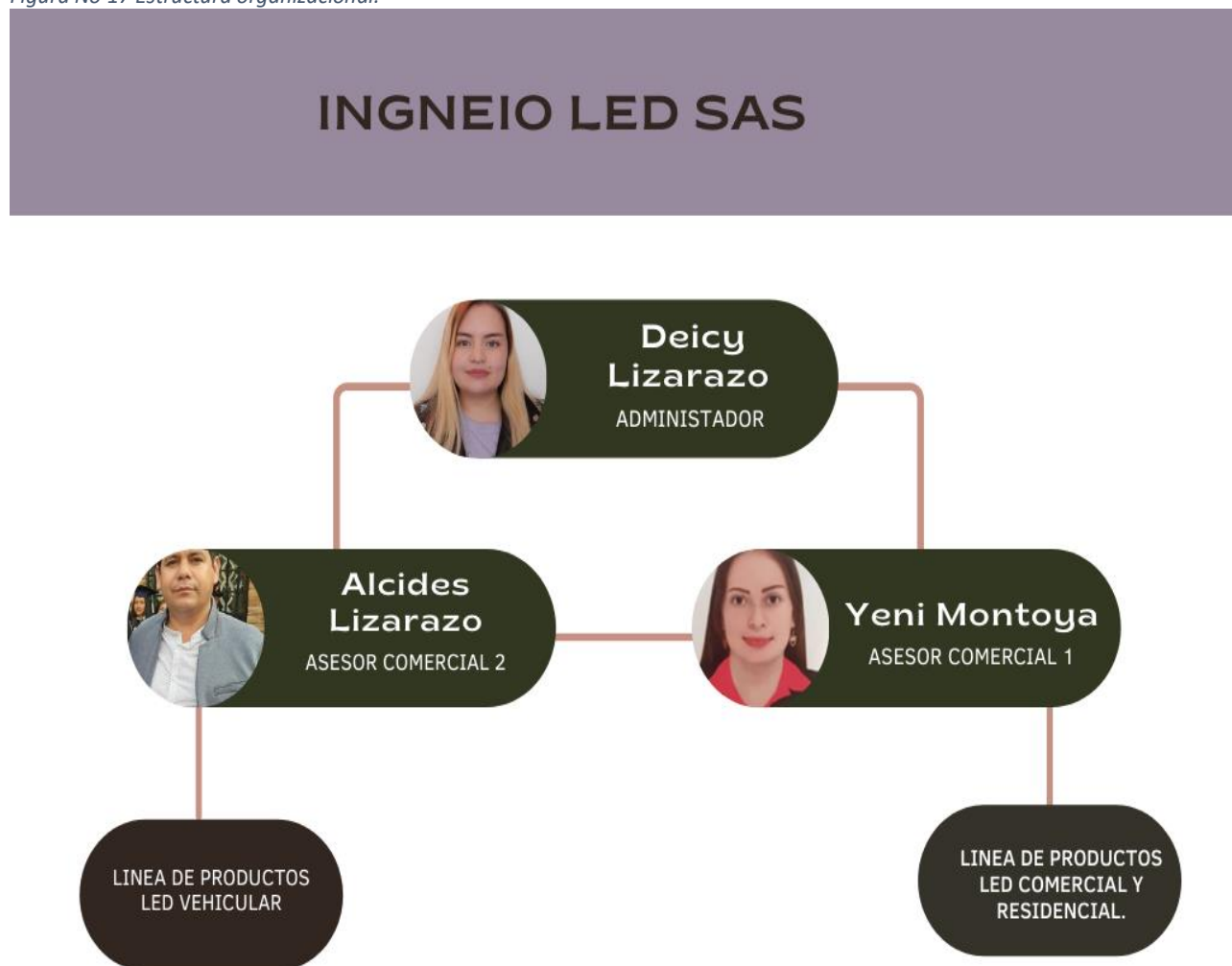
Administrador: Persona responsable, honesta y organizada que se encarga de controlar y supervisar el funcionamiento de la compañía, dentro de sus funciones están, realizar pedidos a proveedores, mantener el stock de inventario, revisar ventas e ingresos mensuales de los asesores comerciales, cuenta con conocimientos en partes eléctricas, administración y electrónica, por último, es el representante legal de la empresa. (Este cargo se confiere a Deicy Mayerly Lizarazo Alvarado)

Asesor comercial 1: Persona hábil y con buena comunicación, se encarga de asesorar a los clientes en el punto de venta, realiza las órdenes de venta, facturas y cotizaciones, también se encarga de que el establecimiento se encuentre en condiciones óptimas para el recibimiento de los clientes y realiza los despachos de las ventas realizadas. (Este cargo se confiere a Yeni Paola Montoya Toro).

Asesor comercial 2: Persona dinámica con buena comunicación y presentación personal, es quien se encarga de dar a conocer la compañía y los productos de la nueva línea de productos por medio de visitas a los diferentes talleres eléctricos de vehículos, por otra parte, se encarga de la distribución de estos, por último, realiza facturas de venta y cotizaciones. (Este cargo se confiere Alcides Lizarazo Bonilla).

9. Organigrama de la empresa

Figura No 17 Estructura organizacional.



Fuente: Elaboración propia

10. Aspectos legales

10.1 Constitución empresa y aspectos

Ingenio Led SAS es una empresa legalmente constituida y registrada en la Cámara de Comercio de Bogotá, la cual pertenece a régimen común ante la DIAN, por lo cual es responsable de IVA, Retención en la fuente, obligado aduanero y facturador electrónico, cuyo representante legal es Deicy Mayerly Lizarazo Alvarado y representante suplente

Alcides Lizarazo Bonilla.

La anterior tiene como actividad mercantil principal comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción (*Código CIIU 4663*), por otra parte, tiene una actividad secundaria que es comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores (*Código CIIU 4530*).

11. Costos administrativos

11.1 Gastos de personal

Los gastos del personal se manejan por medio de la nómina de la compañía en la cual se tiene en cuenta un salario fijo mensual con pagos quincenales, que incluye las prestaciones de ley como lo son, salud, pensión, caja de compensación, seguridad social y cesantías.

La empresa cuenta actualmente con tres colaboradores quienes reciben un pago quincenal y cuya liquidación se presenta de la siguiente manera.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Figura No 18 Planilla de liquidación de nómina.

INGENIO LED SAS										
NIT: 901.465.750-1										
PLANILLA DE LIQUIDACION DE NOMINA										
NOMINA DEL 1-15 ENERO 2022										
CEDULA	NOMBRE	SUELDO BASICO	DEVENGADO			TOTAL DEVENGADO	DEDUCCIONES		TOTAL	NETO A PAGAR
			DIAS TRABAJADOS	SUELDO BASICO	AUX TRANSPORTE		SALUD 4%	PENSION 4%		
1.036.838.320	DEICY MAYERLY LIZARAZO ALVARADO	\$ 1.000.000	\$ 15	\$500.000	\$ 58.586	\$ 558.586	\$20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 518.586
1.036.838.320	YENI POLA MONTOYA TORO	\$ 1.000.000	\$ 15	\$500.000	\$ 58.586	\$ 558.586	\$20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 518.586
1.036.838.320	ALCIDES LIZARAZO BONILLA	\$ 1.000.000	\$ 15	\$500.000	\$ 58.586	\$ 558.586	\$20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 518.586
TOTAL ADMON	\$	3.000.000	\$ 15	\$ 1.500.00	\$ 175.758	\$ 1.675.758	\$60.000	\$ 60.000	\$ 120.000	\$ 1.555.758
PROVISION PRESTACIONES SOCIALES										
CESANTIAS	8,33%	\$ 139.591								
INT. CESANTI	1%	\$ 16.751								
PRIMA	8,33%	\$ 139.591								
VACACIONES	4,17%	\$ 62.550								
TOTAL		\$ 358.482								

Fuente: Elaboración propia

11.2 Gastos de puesta en marcha

Tabla 20 Gastos puesta en marcha.

Matricula ante la cámara de comercio de Bogotá	141.000
Matricula establecimiento de comercio	500.000
Certificado constitución y gerencia	6.200
Creación de página web	2.000.000
Gasto de papelería	250.000
Total, Activos Fijos:	2.897.200

Fuente: Elaboración propia

11.3 Gastos anuales de administración

Tabla 21 Gastos anuales de administración.

Gastos	Presupuesto mensual	Presupuesto anual
Salarios	1.555.758	18.669.096
Renovación cámara de comercio	11.750	141.000
Servicios públicos (telefonía, internet, agua, luz)	310.000	3.720.000
Honorarios contador	500.000	6.000.000
Gastos de papelería	20.833	250.000
Elementos de aseo	37.500	450.000
Total, gastos administrativos anual		29.230.96

Fuente: Elaboración propia

12. Ingresos

Para realizar un estimado de los ingresos que obtiene la compañía, se debe tener en cuenta la proyección de unidades vendidas y los precios de venta anual, lo anterior con el fin de tener una proyección de ingresos en el año número uno hasta el año cinco, para esto se demuestra la siguiente información.

Tabla 22 Proyección de ventas en unidades durante el año uno al año cinco.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Bombillos para farolas de vehículos	480	502	522	543	564
Unidades Bombillos para stop de vehículos	6.000	6.270	6.521	6.782	7.053
Unidades Bombillos para tableros	9.600	10.032	10.433	10.851	11.285
Unidades Bombillo para cocuyo	5.400	5.643	5.869	6.103	6.348
Unidades Módulos para vehículos	5.400	5.643	5.869	6.103	6.348

Fuente: Elaboración propia

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Figura No 19 Proyección de precios durante el año uno al año cinco.

Precio Por Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Bombillos para farolas de vehículos	\$ 150.000	\$ 149.350	\$ 153.831	\$ 158.445	\$ 163.199
Precio Bombillos para stop de vehículos	\$ 12.200	\$ 12.566	\$ 12.943	\$ 13.331	\$ 13.731
Precio Bombillos para tableros	\$ 5.500	\$ 5.665	\$ 5.835	\$ 6.010	\$ 6.190
Precio Bombillo para cocuyo	\$ 3.100	\$ 3.193	\$ 3.289	\$ 3.387	\$ 3.489
Precio Módulos para vehículos	\$ 2.000	\$ 2.060	\$ 2.122	\$ 2.185	\$ 2.251

Fuente: Elaboración propia

Dada la información anterior, se toma el precio unitario y se multiplica por la cantidad de unidades vendidas esto con el fin de obtener como resultado el ingreso anual de ventas.

Tabla 23 Proyección de ventas en cifras durante el año uno al año cinco.

Ventas por Set o Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bombillos para farolas de vehículos	\$ 72.000.000	\$ 74.913.960	\$ 80.247.834	\$ 85.961.480	\$ 92.081.937
Bombillos para stop de vehículos	\$ 73.200.000	\$ 78.788.820	\$ 84.398.584	\$ 90.407.763	\$ 96.844.796
Bombillos para tableros	\$ 52.800.000	\$ 56.831.280	\$ 60.877.667	\$ 65.212.157	\$ 69.855.263
Bombillo para cocuyo	\$ 16.740.000	\$ 18.018.099	\$ 19.300.988	\$ 20.675.218	\$ 22.147.293
Módulos para vehículos	\$ 10.800.000	\$ 11.624.580	\$ 12.452.250	\$ 13.338.850	\$ 14.288.576
Total, Ventas	\$ 225.540.000	\$ 240.176.739	\$ 257.277.323	\$ 275.595.468	\$ 295.217.866

Fuente: Elaboración propia

12.1 Recursos de capital

El origen del capital de Ingenio Led SAS, proviene del aporte económico individual por parte de los socios de la empresa, cuyo recurso es netamente privado. Este capital fue

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

destinado para la puesta en marcha de la compañía, como lo fue la compra de mercancías, equipos y enseres entre otros elementos que permitieron el funcionamiento de esta.

13. Egresos

Tabla 24 Egresos anuales.

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Ventas	\$ 69.544.143	\$ 72.325.909	\$ 75.218.945	\$ 78.227.703	\$ 81.356.811
Gastos de Administración	\$ 12.700.000	\$ 13.208.000	\$ 13.736.320	\$ 14.285.773	\$ 14.857.204
Total, Gastos	\$ 82.244.143	\$ 85.533.909	\$ 88.955.265	\$ 92.513.476	\$ 96.214.015

Gastos preoperativos	\$ 1.500.000
-----------------------------	--------------

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de personal en ventas	\$ 34.968.743	\$ 36.367.493	\$ 37.822.192	\$ 39.335.080	\$ 40.908.483
Gastos de personal administrativo	\$ 12.000.000	\$ 12.480.000	\$ 12.979.200	\$ 13.498.368	\$ 14.038.303
Total, gastos de personal	\$ 46.968.743	\$ 48.847.493	\$ 50.801.392	\$ 52.833.448	\$ 54.946.786

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
comisión sobre las ventas	\$ 2.255.400	\$ 36.367.493	\$ 37.822.192	\$ 39.335.080	\$ 40.908.483
Arriendo	\$ 30.000.000	\$ 31.200.000	\$ 32.448.000	\$ 33.745.920	\$ 35.095.757
Publicidad	\$ 720.000	\$ 748.800	\$ 778.752	\$ 809.902	\$ 842.298
Gestión en ventas	\$ 1.600.000	\$ 1.664.000	\$ 1.730.560	\$ 1.799.782	\$ 1.871.774
Total, Presupuesto mezcla de mercadeo	\$ 34.575.400	\$ 69.980.293	\$ 72.779.504	\$ 75.690.685	\$ 78.718.312

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Honorarios contador	\$ 6.000.000	\$ 6.240.000	\$ 6.489.600	\$ 6.749.184	\$ 7.019.151

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Gastos de papelería	\$	250.000	\$	260.000	\$	270.400	\$	281.216	\$	292.465
Elementos de aseo	\$	450.000	\$	468.000	\$	486.720	\$	506.189	\$	526.436
Total, gastos administrativos	\$	6.700.000	\$	6.968.000	\$	7.246.720	\$	7.536.589	\$	7.838.052

Fuente: Elaboración propia

14. Cronograma de actividades

Tabla 25 Cronograma de actividades empresa INGENIO LED SAS.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES		
MES	No SEMANA	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD
MARZO 2022	1	Renovación de cámara de comercio año 2022.
	2	Diseño de página Web y catálogo.
	3	Toma de fotografías para catalogo y pagina Web.
	4	Cotizar licencia anual página web en Google.
ABRIL 2022	1	Realizar rutas de ventas para visita de clientes.
	2	Formalización de la página Web y catálogo.
	3	Elaboración de exhibidoras y muestras.
	4	Elaboración de dotación.
MAYO 2022	1	Visitar clientes establecidos en las rutas de ventas.
	2	Distribución de publicidad y tarjeta impresa de productos.
	3	Realizar lista de clientes potenciales.
	4	Visitar clientes interesados.
JUNIO 2022	1	Elaboración de cotizaciones.
	2	Despachos de órdenes de compra.
	3	Apertura de cuentas en redes sociales.
	4	Desarrollo de contenido para redes sociales.
JULIO 2022	1	Servicio posventa.
	2	Realizar promociones en redes sociales.
	3	Dar a conocer a clientes oportunidades de descuento por pronto pago.
	4	Evaluar alcance y visitas a nuestra página Web y redes sociales.

Fuente: Elaboración propia

15. Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo

La compañía genera un aporte regional al sector económico de autopartes, ya que por medio de la distribución y comercialización de nuestros productos, ayudamos al abastecimiento de piezas, partes y accesorios para vehículos automotores, por otra parte, se fomenta el desarrollo e innovación de partes eléctricas de vehículos contribuyendo con una

economía sostenible, ya que, estos son amigables con el medio ambiente por su alta durabilidad y bajo consumo energético.

16. Aportes al Clúster o Cadena Productiva

Ingenio Led SAS, es una empresa que por medio de la comercialización y distribución de productos de iluminación LED contribuye directamente la cadena productiva, ya que, esta actúa como agente económico directo con el rol de proveedor de insumos al sector de autopartes. Por otra parte, interactúa con otros agentes como lo son el sector Bancario y el sector de transporte, ya que por medio de estos se hacen las transacciones de dinero y transporte de mercancía al cliente.

17. Impactos

17.1 Impacto Económico

Se estima generar un impacto económico directo a través de los ingresos de ventas generados por la compañía, este registro se aplicará en el sector económico 4530 que corresponde al comercio de partes piezas y accesorios para vehículos automotores.

Posteriormente también se genera un impacto indirecto que se causa por la actividad de la empresa y las relaciones externas como lo son proveedores, transportistas, entidades bancarias quienes tendrán una alta demanda por parte de la actividad comercial de empresa.

17.2 Impacto Regional

El impacto regional se representa en inicialmente en la ubicación donde la empresa realiza sus actividades económicas, sin embargo Ingenio LED, tiene un impacto directo principalmente en Bogotá D.C más específicamente en la localidad de barrios unidos, ya que es donde esta cuenta con punto de venta directo, sin embargo como es una empresa que comercializa productos al por mayor, puede generar impactos mínimos en

municipios y departamentos aledaños a Bogotá, por medio de alianzas estratégicas que permitan una mayor cobertura de la demanda a nivel nacional.

17.3 Impacto Social

Para la compañía es muy importante generar un impacto positivo a nivel social, por lo tanto, para contribuir a esto se espera realizar la contratación de un colaborador adicional, contribuyendo a la generación de empleo en el país y ayudar a bajar el índice de desempleo. Sin embargo, la empresa desea ampliar y expandir la actividad comercial, que nos permita a futuro generar más vacantes de empleo.

17.4 Impacto Ambiental

Ingenio Led SAS, está comprometido con el medio ambiente, ya que, los productos que se distribuyen son amigables con el mismo, dado que estos no contienen materiales contaminantes como lo es el mercurio, plomo o tungsteno, cuyos generan emisiones de dióxido de carbono, a diferencia de la iluminación LED estos elementos no existen, por lo tanto se reducen las emisiones de dióxido de carbono, por otra parte, la vida útil de estos es un 70% mayor, por lo tanto generan menos desechos no recuperados.

18 Resumen Ejecutivo

18.1 Concepto del negocio

Ingenio led SAS es un emprendimiento que tiene como objeto la comercialización y venta de productos de iluminación led cuyo uso es residencial, comercial, industrial y vehicular. El 100% de estos productos son importados desde China.

Actualmente la compañía se encuentra en operación con dos líneas de productos que son residencial y comercial, posteriormente se busca incursionar en una nueva línea de productos, como lo es la iluminación led vehicular y de motocicletas, sin embargo este emprendimiento ya cuenta con registro ante la cámara de comercio de

Bogotá cuyas actividades comerciales son : **4663** (Comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción) - **4669** (Comercio al por mayor de otros productos n.c.p.9) y por ultimo **4530** (Comercio de partes, piezas autopartes y accesorios lujos para vehículos automotores) .Este es responsable de IVA, Rete fuente, facturación electrónica, obligado aduanero y por ultimo pertenece al régimen común.

Por otra parte, se busca dar a conocer la nueva línea de productos de iluminación led vehicular y de motocicletas, por medio de la calidad, eficiencia lumínica y horas de vida útil, ya que, según las encuestas realizadas a posibles clientes, se mostró insatisfacción por la baja calidad de los productos que se encuentran actualmente en el mercado. Por eso se desea incursionar este mercado con productos de calidad, ya que, basados en la experiencia en la línea de productos residencial y comercial se ha visto que los clientes quedan satisfechos, por la durabilidad de los productos, la eficiencia real y el buen funcionamiento de estos.

Por otra parte, para lograr lo anterior es importante conocer criterios como lo son:

- Definir los productos que van a pertenecer a la nueva línea de productos.
- Determinar mercado objetivo.
- Analizar la competencia y proveedores actuales del mercado.
- proyectar el margen de rentabilidad que dejará esta nueva línea de productos.
- Implementar una línea logística eficiente para la distribución de los productos.

Posteriormente se establece que el método para llegar a nuestros clientes, es por medio de la visita de un vendedor, el cual se le asignara una ruta de visita de clientes potenciales, un catálogo con productos, publicidad como por ejemplo: cenefas que contengan

información de productos de la nueva línea de productos y por último una tarjeta de presentación con la información de la empresa como teléfonos, página Web , redes sociales, esto con el fin de dejarle nuestra información a este cliente potencial, por otra parte en el almacén físico que se encuentra en Bogotá con dirección Avenida Caracas 65-23, se destinara un espacio donde se ubicaran los exhibidores de la nueva línea de productos.

18.2 Potencial del mercado en cifras

Dado los beneficios que ofrece la nueva tecnología en iluminación LED las personas han optado por cambiar el sistema de iluminación antiguo por uno más eficiente, por lo tanto, se determina que los talleres especializados en partes eléctricas de automóviles, vehículos de carga liviana o pesada, vehículos de transporte público y motocicletas, son nuestro mercado, dado lo anterior Colombia cuenta con un registro de \$16.473.825 millones de vehículos (Balance del primer semestre año 2021- RUNT) de los cuales el 59% pertenece a motocicletas , el 40% se refiere a vehículos (Automóvil, camioneta, camión, bus, buseta y volqueta) y 1% a maquinaria como remolques y semirremolques, este mercado es atractivo, ya que , la mayoría de vehículos tienen iluminación halógena, lo cual hay una alta probabilidad que recurran a talleres eléctricos especializados para realizar el respectivo cambio de iluminación a sus vehículos por LED .

Por otra parte, según la base de datos de la cámara de comercio de Bogotá se toman los siguientes datos: En Colombia hay registrados 33.989 establecimientos de comercio con código CIIU G45 que hace referencia a la actividad comercial de comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automotores, de los cuales Bogotá cuenta con un 21% y Cundinamarca cuenta con un 6% de la participación, dado lo anterior se espera obtener el 0.0140% de la participación total.

Para obtener esta participación se hizo la siguiente proyección de ventas anuales, teniendo

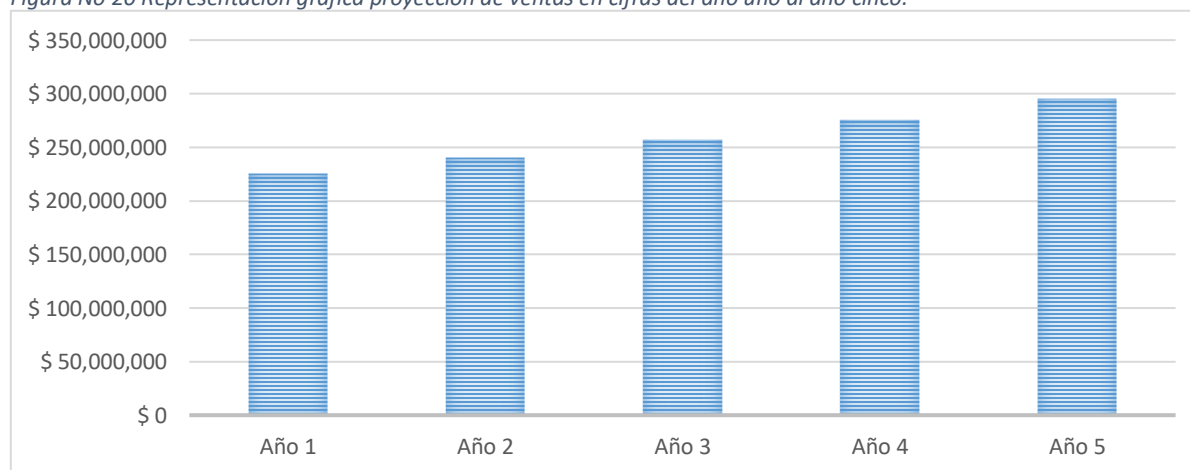
en cuenta la cantidad de establecimientos de talleres eléctricos en Bogotá y las cantidades demandas por mercado mensual.

Tabla 26 Demanda mercado objetivo.

ESTIMACIÓN DEMANDA DEL MERCADO OBJETIVO (BOMBILLAS LED)							
Cliente	Participación en Bogotá (21%)	Demanda mes unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Talleres eléctricos de motos y vehículos.	7.138	40	3.426.091	3.580.265	3.723.476	3.872.415	4.027.312
Proyección de ventas en unidades anual en bombillos para farola			480	502	522	543	564
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO			0,0140%	0,0140%	0,0140%	0,0140%	0,0140%

Fuente: Elaboración propia.

Figura No 20 Representación gráfica proyección de ventas en cifras del año uno al año cinco.



Fuente: Elaboración propia.

18.3 Ventajas competitivas y propuesta de valor

- La compañía cuenta con experiencia y conocimientos técnicos sobre lo relacionado con la tecnología LED.

- La calidad de la nueva línea de productos es de alta calidad, lo cual nos diferencia a otras compañías, ya que, dada la información por parte de los establecimientos encuestados el mercado cuenta con productos de baja calidad.
- Al estar involucrados en el mercado de la iluminación LED, tenemos información de primera mano de las innovaciones en los productos, por lo cual nos permite estar actualizados.
- El segmento de mercado es muy amplio y se puede plantear nuevas estrategias de ventas para obtener mayor participación de este.
- La demanda del mercado es alta, ya que, en Colombia hay muchos vehículos que no se han pasado a la tecnología LED.
- Los productos que ofrece la compañía son amigables con el medio ambiente.

18.4 Resumen de las inversiones requeridas

Tabla 27 Inversiones requeridas, puesta en marcha.

INVERSION INICIAL	
Matricula ante la cámara de comercio de Bogotá	\$ 141.000
Matricula establecimiento de comercio	\$ 500.000
Certificado constitución y gerencia	\$ 6.200
Muebles y Enseres (Están, vitrinas)	\$ 600.000
Creación de página web	\$ 2.000.000
Equipo de Oficina (Computador)	\$ 4.000.000
Arriendo primer mes	\$ 2.500.000
Dotación y papelería	\$ 300.000
Total, Activos	\$ 10.047.200

Fuente: Elaboración propia

18.5 Proyecciones de ventas y rentabilidad

Tabla 28 Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	225.540.000	242.759.979	260.044.490	278.559.657	298.393.105
Materia Prima, Mano de Obra	124.860.000	135.697.848	146.770.792	158.747.289	171.701.068
Depreciación	6.786.667	13.453.333	13.453.333	16.786.667	10.120.000
Utilidad Bruta	93.893.333	93.608.798	99.820.364	103.025.701	116.572.037
Gasto de Ventas	69.544.143	72.325.909	75.218.945	78.227.703	81.356.811
Gastos de Administración	6.700.000	13.208.000	13.736.320	14.285.773	14.857.204
Amortización Gastos	300.000	300.000	300.000	300.000	0
Utilidad Operativa	11.349.190	7.774.889	10.565.099	10.212.226	20.358.022
Utilidad antes de impuestos	11.349.190	7.774.889	10.565.099	10.212.226	20.358.022
Impuestos (35%)	3.745.233	2.565.713	3.486.483	3.370.034	6.718.147
Utilidad Neta Final	7.603.957	5.209.176	7.078.616	6.842.191	13.639.875

Fuente: Elaboración propia

18.6 Evaluación de viabilidad

Tabla 29 Indicadores financieros proyectados a cinco años.

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez - Razón Corriente		2,12	1,88	2,95	2,21	2,83
Prueba Acida		0,98	0,58	1,72	0,93	1,76
Rotación cartera (días)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación Inventarios (días)		25,8	26,8	27,0	27,5	26,9
Rotación Proveedores (días)		28,4	27,2	27,4	27,1	28,3
Nivel de Endeudamiento Total		32,3%	29,8%	29,5%	29,2%	30,3%
Rentabilidad Operacional		5,0%	3,2%	4,1%	3,7%	6,8%
Rentabilidad Neta		3,4%	2,1%	2,7%	2,5%	4,6%
Rentabilidad Patrimonio		25,6%	16,0%	18,8%	17,0%	28,2%
Rentabilidad del Activo		17,3%	11,2%	13,3%	12,0%	19,6%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		18.435.857	17.782.989	21.752.719	23.812.410	27.107.988
Flujo de Inversión	22.100.000	-5.768.056	-21.007.133	-461.373	-30.776.798	15.815

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

Flujo de Financiación	-22.100.000	0	-2.281.187	-2.083.670	-4.247.170	-5.473.753
Flujo de caja para evaluación	-22.100.000	12.667.801	-3.224.144	21.291.346	-6.964.388	27.123.803
Tasa de descuento Utilizada		30%	30%	30%	30%	30%
Factor	1,00	1,30	1,69	2,20	2,86	3,71
Flujo de caja descontado	-22.100.000	9.744.462	-1.907.778	9.691.100	-2.438.426	7.305.229

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30 Criterios de decisión.

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	30%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	31%
VAN (Valor actual neto)	294.588
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,68
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación). en meses	3 meses
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	24 meses
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	48 meses

Fuente: Elaboración propia

Dada la información anterior, se puede evaluar lo siguiente:

- **Tasa interna de retorno (TIR):** Teniendo en cuenta la tasa mínima de rendimiento del 30% y una inversión de \$22.100.000, se hace una proyección a cinco años donde la TIR mide una rentabilidad anual de inversión del 31% con respecto a los datos anteriores.
- **Valor actual neto (VAN):** Teniendo en cuenta los ingresos y egresos proyectados a cinco años se puede observar que el flujo de caja es positivo, lo cual indica que la viabilidad del proyecto es positiva.

- **Periodo de recuperación de la inversión (PIR):** Para conocer el tiempo de recuperación de la inversión inicial neta, se tiene que observar que el flujo de caja anual debe igualar a la inversión inicial, dado lo anterior se estima que la inversión se recupera en 2.68 años.

Por último, se concluye que el proyecto presente y con las estimaciones y proyecciones a cinco años, es viable, donde se espera una tasa mínima de rendimiento del 31% anual.

19. Anexos y Registros de formalización.

19.1 Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Virtual

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 27 de diciembre de 2021 Hora: 14:19:54

Recibo No. AB21753554

Valor: \$ 6,200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN B21753554D736D

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL
REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social: INGENIO LED SAS
Nit: 901.465.750-1 Administración : Direccion
Seccional De Impuestos De Bogota
Domicilio principal: Bogotá D.C.

MATRÍCULA

Matrícula No. 03351246
Fecha de matrícula: 11 de marzo de 2021
Grupo NIIF: GRUPO II

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal: Av Caracas No. 65 23
Municipio: Bogotá D.C.
Correo electrónico: ledingenio@gmail.com
Teléfono comercial 1: 3103376656
Teléfono comercial 2: 0000000
Teléfono comercial 3: No reportó.

Dirección para notificación judicial: Av Caracas No. 65 23
Municipio: Bogotá D.C.
Correo electrónico de notificación: ledingenio@gmail.com
Teléfono para notificación 1: 3103376656
Teléfono para notificación 2: 0000000
Teléfono para notificación 3: No reportó.

La persona jurídica SI autorizó para recibir notificaciones personales a través de correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Procesos y 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

Página 1 de 6

Signature Not Verified
Constanza
del Pilar
Puentes
Trujillo

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Virtual

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 27 de diciembre de 2021 Hora: 14:19:54

Recibo No. AB21753554

Valor: \$ 6,200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN B21753554D736D

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CONSTITUCIÓN

Por Acta No. 1 del 4 de marzo de 2021 de Asamblea de Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 11 de marzo de 2021, con el No. 02672173 del Libro IX, se constituyó la sociedad de naturaleza Comercial denominada INGENIO LED SAS.

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es indefinida.

OBJETO SOCIAL

El objeto principal de la sociedad será: Comercio al por mayor de artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción, Comercio al por mayor de otros productos, Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas, podrá realizar cualquier actividad comercial o civil de forma lícita dentro y fuera del país.

CAPITAL

* CAPITAL AUTORIZADO *

Valor	: \$10.000.000,00
No. de acciones	: 100,00
Valor nominal	: \$100.000,00

* CAPITAL SUSCRITO *

Valor	: \$10.000.000,00
No. de acciones	: 100,00
Valor nominal	: \$100.000,00

* CAPITAL PAGADO *

Valor	: \$10.000.000,00
No. de acciones	: 100,00

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Virtual

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 27 de diciembre de 2021 Hora: 14:19:54

Recibo No. AB21753554

Valor: \$ 6,200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN B21753554D736D

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Valor nominal : \$100.000,00

REPRESENTACIÓN LEGAL

La Representación Legal de la sociedad estará a cargo de un representante legal, quien tendrá un Suplente.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Tendrán las siguientes funciones: 1) Ejercer la representación legal de la sociedad, tanto judicial como extrajudicial; 2) Dirigir, planear, organizar, establecer políticas y controlar las operaciones en el desarrollo del objeto social de la sociedad; 3) Ejecutar o celebrar todos los actos o contratos comprendidos dentro del giro ordinario de los negocios sociales, sin limitación en la cuantía. 4) Nombrar y remover los empleados de la sociedad cuya designación no corresponda a la Asamblea General de Accionistas 5) Cumplir las órdenes del máximo órgano social y de la asamblea general, así como vigilar el funcionamiento de la sociedad e impartir las instrucciones que sean necesarias para la buena marcha de la misma; 6) Rendir cuentas soportadas de su gestión, cuando se lo exija la Asamblea General de Accionistas; 7) Presentar a treinta y uno (31) de Diciembre de cada año, el balance de la sociedad y un estado de pérdidas y ganancias para su examen por parte de la Asamblea General de Accionistas; 8) Las demás funciones que le señale la Asamblea General de Accionistas.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por Acta No. 1 del 4 de marzo de 2021, de Asamblea de Accionistas, inscrita en esta Cámara de Comercio el 11 de marzo de 2021 con el No. 02672173 del Libro IX, se designó a:

PRINCIPALES CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
Representante	Deicy Mayerly Lizarazo	C.C. No. 000001020828808

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Virtual

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 27 de diciembre de 2021 Hora: 14:19:54

Recibo No. AB21753554

Valor: \$ 6,200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN B21753554D736D

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Legal Alvaro

SUPLENTE

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
Representante	Alcides Lizarazo	C.C. No. 000000004238819
Legal Suplente	Bonilla	

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Bogotá, los sábados NO son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU:	4663
Actividad secundaria Código CIIU:	4669
Otras actividades Código CIIU:	4530

TAMAÑO EMPRESARIAL

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es Microempresa

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Virtual

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 27 de diciembre de 2021 Hora: 14:19:54

Recibo No. AB21753554

Valor: \$ 6,200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN B21753554D736D

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria \$ 0

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el período - CIIU : 4663

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.

Los siguientes datos sobre RIT y Planeación son informativos: Contribuyente inscrito en el registro RIT de la Dirección de Impuestos, fecha de inscripción : 11 de marzo de 2021. Fecha de envío de información a Planeación : 13 de marzo de 2021. \n \n Señor empresario, si su empresa tiene activos inferiores a 30.000 SMLMV y una planta de personal de menos de 200 trabajadores, usted tiene derecho a recibir un descuento en el pago de los parafiscales de 75% en el primer año de constitución de su empresa, de 50% en el segundo año y de 25% en el tercer año. Ley 590 de 2000 y Decreto 525 de 2009. Recuerde ingresar a www.supersociedades.gov.co para verificar si su empresa está obligada a remitir estados financieros. Evite sanciones.

El presente certificado no constituye permiso de funcionamiento en ningún caso.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la sociedad, a la fecha y hora de su expedición.

Este certificado fue generado electrónicamente con firma digital y cuenta con plena validez jurídica conforme a la Ley 527 de 1999.

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021



Cámara de Comercio de Bogotá
Sede Virtual

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha Expedición: 27 de diciembre de 2021 Hora: 14:19:54

Recibo No. AB21753554

Valor: \$ 6,200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN B21753554D736D

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a
www.ccb.org.co/certificados/electronicos y digite el respectivo código, para que visualice la
imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera
ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Firma mecánica de conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la
autorización impartida por la Superintendencia de Industria y
Comercio, mediante el oficio del 18 de noviembre de 1996.

19.2 El registro de RUT

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto 02 Actualización				4. Número de formulario 14803679351	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 4 6 5 7 5 0 1		6. DV 1		12. Dirección seccional Impuestos de Bogotá	
24. Tipo de contribuyente Persona jurídica		25. Tipo de documento 1		26. Número de identificación	
27. Fecha expedición		28. País		29. Departamento	
30. Ciudad/Municipio		31. Primer apellido		32. Segundo apellido	
33. Primer nombre		34. Otros nombres		35. Razón social INGENIO LED SAS	
36. Nombre comercial		37. Sigla		38. País COLOMBIA	
39. Departamento Bogotá D.C.		40. Ciudad/Municipio Bogotá, D.C.		41. Dirección principal AV CARACAS 65 23	
42. Correo electrónico ledingenio@gmail.com		43. Código postal		44. Teléfono 1	
45. Teléfono 2		46. Teléfono 3		47. Teléfono 4	
48. Teléfono 5		49. Teléfono 6		50. Teléfono 7	
51. Teléfono 8		52. Teléfono 9		53. Teléfono 10	
54. Teléfono 11		55. Teléfono 12		56. Teléfono 13	
57. Teléfono 14		58. Teléfono 15		59. Teléfono 16	
60. Teléfono 17		61. Teléfono 18		62. Teléfono 19	
63. Teléfono 20		64. Teléfono 21		65. Teléfono 22	
66. Teléfono 23		67. Teléfono 24		68. Teléfono 25	
69. Teléfono 26		70. Teléfono 27		71. Teléfono 28	
72. Teléfono 29		73. Teléfono 30		74. Teléfono 31	
75. Teléfono 32		76. Teléfono 33		77. Teléfono 34	
78. Teléfono 35		79. Teléfono 36		80. Teléfono 37	
81. Teléfono 38		82. Teléfono 39		83. Teléfono 40	
84. Teléfono 41		85. Teléfono 42		86. Teléfono 43	
87. Teléfono 44		88. Teléfono 45		89. Teléfono 46	
90. Teléfono 47		91. Teléfono 48		92. Teléfono 49	
93. Teléfono 50		94. Teléfono 51		95. Teléfono 52	
96. Teléfono 53		97. Teléfono 54		98. Teléfono 55	
99. Teléfono 56		100. Teléfono 57		101. Teléfono 58	
102. Teléfono 59		103. Teléfono 60		104. Teléfono 61	
105. Teléfono 62		106. Teléfono 63		107. Teléfono 64	
108. Teléfono 65		109. Teléfono 66		110. Teléfono 67	
111. Teléfono 68		112. Teléfono 69		113. Teléfono 70	
114. Teléfono 71		115. Teléfono 72		116. Teléfono 73	
117. Teléfono 74		118. Teléfono 75		119. Teléfono 76	
120. Teléfono 77		121. Teléfono 78		122. Teléfono 79	
123. Teléfono 80		124. Teléfono 81		125. Teléfono 82	
126. Teléfono 83		127. Teléfono 84		128. Teléfono 85	
129. Teléfono 86		130. Teléfono 87		131. Teléfono 88	
132. Teléfono 89		133. Teléfono 90		134. Teléfono 91	
135. Teléfono 92		136. Teléfono 93		137. Teléfono 94	
138. Teléfono 95		139. Teléfono 96		140. Teléfono 97	
141. Teléfono 98		142. Teléfono 99		143. Teléfono 100	
144. Teléfono 101		145. Teléfono 102		146. Teléfono 103	
147. Teléfono 104		148. Teléfono 105		149. Teléfono 106	
150. Teléfono 107		151. Teléfono 108		152. Teléfono 109	
153. Teléfono 110		154. Teléfono 111		155. Teléfono 112	
156. Teléfono 113		157. Teléfono 114		158. Teléfono 115	
159. Teléfono 116		160. Teléfono 117		161. Teléfono 118	
162. Teléfono 119		163. Teléfono 120		164. Teléfono 121	
165. Teléfono 122		166. Teléfono 123		167. Teléfono 124	
168. Teléfono 125		169. Teléfono 126		170. Teléfono 127	
171. Teléfono 128		172. Teléfono 129		173. Teléfono 130	
174. Teléfono 131		175. Teléfono 132		176. Teléfono 133	
177. Teléfono 134		178. Teléfono 135		179. Teléfono 136	
180. Teléfono 137		181. Teléfono 138		182. Teléfono 139	
183. Teléfono 140		184. Teléfono 141		185. Teléfono 142	
186. Teléfono 143		187. Teléfono 144		188. Teléfono 145	
189. Teléfono 146		190. Teléfono 147		191. Teléfono 148	
192. Teléfono 149		193. Teléfono 150		194. Teléfono 151	
195. Teléfono 152		196. Teléfono 153		197. Teléfono 154	
198. Teléfono 155		199. Teléfono 156		200. Teléfono 157	
201. Teléfono 158		202. Teléfono 159		203. Teléfono 160	
204. Teléfono 161		205. Teléfono 162		206. Teléfono 163	
207. Teléfono 164		208. Teléfono 165		209. Teléfono 166	
210. Teléfono 167		211. Teléfono 168		212. Teléfono 169	
213. Teléfono 170		214. Teléfono 171		215. Teléfono 172	
216. Teléfono 173		217. Teléfono 174		218. Teléfono 175	
219. Teléfono 176		220. Teléfono 177		221. Teléfono 178	
222. Teléfono 179		223. Teléfono 180		224. Teléfono 181	
225. Teléfono 182		226. Teléfono 183		227. Teléfono 184	
228. Teléfono 185		229. Teléfono 186		230. Teléfono 187	
231. Teléfono 188		232. Teléfono 189		233. Teléfono 190	
234. Teléfono 191		235. Teléfono 192		236. Teléfono 193	
237. Teléfono 194		238. Teléfono 195		239. Teléfono 196	
240. Teléfono 197		241. Teléfono 198		242. Teléfono 199	
243. Teléfono 200		244. Teléfono 201		245. Teléfono 202	
246. Teléfono 203		247. Teléfono 204		248. Teléfono 205	
249. Teléfono 206		250. Teléfono 207		251. Teléfono 208	
252. Teléfono 209		253. Teléfono 210		254. Teléfono 211	
255. Teléfono 212		256. Teléfono 213		257. Teléfono 214	
258. Teléfono 215		259. Teléfono 216		260. Teléfono 217	
261. Teléfono 218		262. Teléfono 219		263. Teléfono 220	
264. Teléfono 221		265. Teléfono 222		266. Teléfono 223	
267. Teléfono 224		268. Teléfono 225		269. Teléfono 226	
270. Teléfono 227		271. Teléfono 228		272. Teléfono 229	
273. Teléfono 230		274. Teléfono 231		275. Teléfono 232	
276. Teléfono 233		277. Teléfono 234		278. Teléfono 235	
279. Teléfono 236		280. Teléfono 237		281. Teléfono 238	
282. Teléfono 239		283. Teléfono 240		284. Teléfono 241	
285. Teléfono 242		286. Teléfono 243		287. Teléfono 244	
288. Teléfono 245		289. Teléfono 246		290. Teléfono 247	
291. Teléfono 248		292. Teléfono 249		293. Teléfono 250	
294. Teléfono 251		295. Teléfono 252		296. Teléfono 253	
297. Teléfono 254		298. Teléfono 255		299. Teléfono 256	
300. Teléfono 257		301. Teléfono 258		302. Teléfono 259	
303. Teléfono 260		304. Teléfono 261		305. Teléfono 262	
306. Teléfono 263		307. Teléfono 264		308. Teléfono 265	
309. Teléfono 266		310. Teléfono 267		311. Teléfono 268	
312. Teléfono 269		313. Teléfono 270		314. Teléfono 271	
315. Teléfono 272		316. Teléfono 273		317. Teléfono 274	
318. Teléfono 275		319. Teléfono 276		320. Teléfono 277	
321. Teléfono 278		322. Teléfono 279		323. Teléfono 280	
324. Teléfono 281		325. Teléfono 282		326. Teléfono 283	
327. Teléfono 284		328. Teléfono 285		329. Teléfono 286	
330. Teléfono 287		331. Teléfono 288		332. Teléfono 289	
333. Teléfono 290		334. Teléfono 291		335. Teléfono 292	
336. Teléfono 293		337. Teléfono 294		338. Teléfono 295	
339. Teléfono 296		340. Teléfono 297		341. Teléfono 298	
342. Teléfono 299		343. Teléfono 300		344. Teléfono 301	
345. Teléfono 302		346. Teléfono 303		347. Teléfono 304	
348. Teléfono 305		349. Teléfono 306		350. Teléfono 307	
351. Teléfono 308		352. Teléfono 309		353. Teléfono 310	
354. Teléfono 311		355. Teléfono 312		356. Teléfono 313	
357. Teléfono 314		358. Teléfono 315		359. Teléfono 316	
360. Teléfono 317		361. Teléfono 318		362. Teléfono 319	
363. Teléfono 320		364. Teléfono 321		365. Teléfono 322	
366. Teléfono 323		367. Teléfono 324		368. Teléfono 325	
369. Teléfono 326		370. Teléfono 327		371. Teléfono 328	
372. Teléfono 329		373. Teléfono 330		374. Teléfono 331	
375. Teléfono 332		376. Teléfono 333		377. Teléfono 334	
378. Teléfono 335		379. Teléfono 336		380. Teléfono 337	
381. Teléfono 338		382. Teléfono 339		383. Teléfono 340	
384. Teléfono 341		385. Teléfono 342		386. Teléfono 343	
387. Teléfono 344		388. Teléfono 345		389. Teléfono 346	
390. Teléfono 347		391. Teléfono 348		392. Teléfono 349	
393. Teléfono 350		394. Teléfono 351		395. Teléfono 352	
396. Teléfono 353		397. Teléfono 354		398. Teléfono 355	
399. Teléfono 356		400. Teléfono 357		401. Teléfono 358	
402. Teléfono 359		403. Teléfono 360		404. Teléfono 361	
405. Teléfono 362		406. Teléfono 363		407. Teléfono 364	
408. Teléfono 365		409. Teléfono 366		410. Teléfono 367	
411. Teléfono 368		412. Teléfono 369		413. Teléfono 370	
414. Teléfono 371		415. Teléfono 372		416. Teléfono 373	
417. Teléfono 374		418. Teléfono 375		419. Teléfono 376	
420. Teléfono 377		421. Teléfono 378		422. Teléfono 379	
423. Teléfono 380		424. Teléfono 381		425. Teléfono 382	
426. Teléfono 383		427. Teléfono 384		428. Teléfono 385	
429. Teléfono 386		430. Teléfono 387		431. Teléfono 388	
432. Teléfono 389		433. Teléfono 390		434. Teléfono 391	
435. Teléfono 392		436. Teléfono 393		437. Teléfono 394	
438. Teléfono 395		439. Teléfono 396		440. Teléfono 397	
441. Teléfono 398		442. Teléfono 399		443. Teléfono 400	
444. Teléfono 401		445. Teléfono 402		446. Teléfono 403	
447. Teléfono 404		448. Teléfono 405		449. Teléfono 406	
450. Teléfono 407		451. Teléfono 408		452. Teléfono 409	
453. Teléfono 410		454. Teléfono 411		455. Teléfono 412	
456. Teléfono 413		457. Teléfono 414		458. Teléfono 415	
459. Teléfono 416		460. Teléfono 417		461. Teléfono 418	
462. Teléfono 419		463. Teléfono 420		464. Teléfono 421	
465. Teléfono 422		466. Teléfono 423		467. Teléfono 424	
468. Teléfono 425		469. Teléfono 426		470. Teléfono 427	
471. Teléfono 428		472. Teléfono 429		473. Teléfono 430	
474. Teléfono 431		475. Teléfono 432		476. Teléfono 433	
477. Teléfono 434		478. Teléfono 435		479. Teléfono 436	
480. Teléfono 437		481. Teléfono 438		482. Teléfono 439	
483. Teléfono 440		484. Teléfono 441		485. Teléfono 442	
486. Teléfono 443		487. Teléfono 444		488. Teléfono 445	
489. Teléfono 446		490. Teléfono 447		491. Teléfono 448	
492. Teléfono 449		493. Teléfono 450		494. Teléfono 451	
495. Teléfono 452		496. Teléfono 453		497. Teléfono 454	
498. Teléfono 455		499. Teléfono 456		500. Teléfono 457	
501. Teléfono 458		502. Teléfono 459		503. Teléfono 460	
504. Teléfono 461		505. Teléfono 462		506. Teléfono 463	
507. Teléfono 464		508. Teléfono 465		509. Teléfono 466	
510. Teléfono 467		511. Teléfono 468		512. Teléfono 469	
513. Teléfono 470		514. Teléfono 471		515. Teléfono 472	
516. Teléfono 473		517. Teléfono 474		518. Teléfono 475	
519. Teléfono 476		520. Teléfono 477		521. Teléfono 478	
522. Teléfono 479		523. Teléfono 480		524. Teléfono 481	
525. Teléfono 482		526. Teléfono 483		527. Teléfono 484	
528. Teléfono 485		529. Teléfono 486		530. Teléfono 487	
531. Teléfono 488		532. Teléfono 489		533. Teléfono 490	
534. Teléfono 491		535. Teléfono 492		536. Teléfono 493	
537. Teléfono 494		538. Teléfono 495		539. Teléfono 496	
540. Teléfono 497		541. Teléfono 498		542. Teléfono 499	
543. Teléfono 500		544. Teléfono 501		545. Teléfono 502	
546. Teléfono 503		547. Teléfono 504		548. Teléfono 505	
549. Teléfono 506		550. Teléfono 507		551. Teléfono 508	
552. Teléfono 509		553. Teléfono 510		554. Teléfono 511	
555. Teléfono 512		556. Teléfono 513		557. Teléfono 514	
558. Teléfono 515		559. Teléfono 516		560. Teléfono 517	
561. Teléfono 518		562. Teléfono 519		563. Teléfono 520	
564. Teléfono 521		565. Teléfono 522		566. Teléfono 523	
567. Teléfono 524		568. Teléfono 525		569. Teléfono 526	
570. Teléfono 527		571. Teléfono 528		572. Teléfono 529	
573. Teléfono 530		574. Teléfono 531		575. Teléfono 532	
576. Teléfono 533		577. Teléfono 534		578. Teléfono 535	
579. Teléfono 536		580. Teléfono 537		581. Teléfono 538	
582. Teléfono 539		583. Teléfono 540		584. Teléfono 541	
585. Teléfono 542		586. Teléfono 543		587. Teléfono 544	
588. Teléfono 545		589. Teléfono 546		590. Teléfono 547	
591. Teléfono 548		592. Teléfono 549		593. Teléfono 550	
594. Teléfono 551		595. Teléfono 552		596. Teléfono 553	
597. Teléfono 554		598. Teléfono 555		599. Teléfono 556	
600. Teléfono 557		601. Teléfono 558		602. Teléfono 559	
603. Teléfono 560		604. Teléfono 561		605. Teléfono 562	
606. Teléfono 563		607. Teléfono 564		608. Teléfono 565	
609. Teléfono 566		610. Teléfono 567		611. Teléfono 568	
612. Teléfono 569		613. Teléfono 570		614. Teléfono 571	
615. Teléfono 572		616. Teléfono 573		617. Teléfono 574	
618. Teléfono 575		619. Teléfono 576		620. Teléfono 577	
621. Teléfono 578		622. Teléfono 579			

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario 14803679351		Página 2 de 3 Hoja 2	
				(415)7707212489984(8020) 0000014803679351	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 4 6 5 7 5 0 1		6. DV 1		12. Dirección seccional Impuestos de Bogotá	
14. Buzón electrónico 3 2					
Características y formas de las organizaciones					
62. Naturaleza 2		63. Formas asociativas 1 2		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Beneficio 1	
Constitución, Registro y Última Reforma					
Documento		1. Constitución		2. Reforma	
71. Clase		0 1			
72. Número					
73. Fecha		2 0 2 1 0 3 0 4			
74. Número de notaría					
75. Entidad de registro		0 3			
76. Fecha de registro		2 0 2 1 0 3 1 1			
77. No. Matricula mercantil		0 0 0 3 3 5 1 2 4 6			
78. Departamento		1 1			
79. Ciudad/Municipio		0 0 1			
Composición del Capital					
82. Nacional		1 0 0 %			
83. Nacional público		0 . 0 %			
84. Nacional privado		1 0 0 . 0 %			
85. Extranjero		0 %			
86. Extranjero público		0 . 0 %			
87. Extranjero privado		0 . 0 %			
Entidad de vigilancia y control					
88. Entidad de vigilancia y control Superintendencia de Sociedades 5					
Estado y Beneficio					
Ítem	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV	
1	4 9	2 0 2 1 0 3 1 1		-	
2	8 0	2 0 2 1 0 4 1 3		-	
3				-	
4				-	
5				-	
Vinculación económica					
93. Vinculación económica		94. Nombre del grupo económico y/o empresarial		95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	
97. Nombre o razón social de la matriz o controlante					
170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior		171. País		172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP					

Fecha generación documento PDF: 28-12-2021 04:47:05PM

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

		Formulario del Registro Único Tributario Representación		001	
Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario 14803679351	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 4 6 5 7 5 0 1		6. DV 1		12. Dirección seccional Impuestos de Bogotá	
14. Buzón electrónico 3 2		13. Buzón electrónico			
Representación					
98. Representación REPRS LEGAL PRIN		99. Fecha inicio ejercicio representación 1 8		2 0 2 1 0 3 1 1	
100. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía 1 3		101. Número de identificación 1 0 2 0 8 2 8 8 0 8		102. DV 1	
104. Primer apellido LIZARAZO		105. Segundo apellido ALVARDO		106. Primer nombre DEICY	
107. Otros nombres MAYERLY		108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	
110. Razón social representante legal		111. Razón social representante legal			
98. Representación REPRS LEGAL SUPL.		99. Fecha inicio ejercicio representación 1 9		2 0 2 1 0 3 1 1	
100. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía 1 3		101. Número de identificación 4 2 3 8 8 1 9		102. DV 1	
104. Primer apellido LIZARAZO		105. Segundo apellido BONILLA		106. Primer nombre ALCIDES	
107. Otros nombres		108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	
110. Razón social representante legal		111. Razón social representante legal			
98. Representación		99. Fecha inicio ejercicio representación		100. Tipo de documento	
101. Número de identificación		102. DV		103. Número de tarjeta profesional	
104. Primer apellido		105. Segundo apellido		106. Primer nombre	
107. Otros nombres		108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	
110. Razón social representante legal		111. Razón social representante legal			
98. Representación		99. Fecha inicio ejercicio representación		100. Tipo de documento	
101. Número de identificación		102. DV		103. Número de tarjeta profesional	
104. Primer apellido		105. Segundo apellido		106. Primer nombre	
107. Otros nombres		108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	
110. Razón social representante legal		111. Razón social representante legal			
98. Representación		99. Fecha inicio ejercicio representación		100. Tipo de documento	
101. Número de identificación		102. DV		103. Número de tarjeta profesional	
104. Primer apellido		105. Segundo apellido		106. Primer nombre	
107. Otros nombres		108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	
110. Razón social representante legal		111. Razón social representante legal			

Fecha generación documento PDF: 28-12-2021 04:47:05PM

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

19.3 El registro ante la DIAN (CCB, 2020)

DIAN® Departamento Administrativo de Ingresos y Aduanas		Declaración del Impuesto sobre las Ventas - IVA		PRIVADA	300
1. Año 2 0 2 1		3. Período 5		4. Número de formulario 3004639828108	
Espacio reservado para la DIAN		 			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 9 0 1 4 6 5 7 5 0 1		6. DV 1	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre
11. Razón social INGENIO LED SAS					12. Cód. Dirección seccional 3 2
24. Periodicidad de la declaración Bimestral		Si es una corrección indique		25. Cód.	26. No. Formulario anterior
Ingresos Por operaciones gravadas al 5% 27 0 Por operaciones gravadas a la tarifa general 28 19,009,000 A.I.U. por operaciones gravadas (base gravable especial) 29 0 Por exportación de bienes 30 0 Por exportación de servicios 31 0 Por ventas a sociedades de comercialización internacional 32 0 Por ventas a zonas francas 33 0 Por juegos de suerte y azar 34 0 Por operaciones exentas (Arts. 477, 478 y 481 del ET) 35 0 Por venta de cerveza de producción nacional o importada 36 0 Por venta de gaseosas y similares 37 0 Por venta de licores, aperitivos, vinos y similares 38 0 Por operaciones excluidas 39 0 Por operaciones no gravadas 40 0 Total ingresos brutos 41 19,009,000 Devoluciones en ventas anuladas, rescindidas o resueltas 42 0 Total ingresos netos recibidos durante el período 43 19,009,000		Impuesto Generado En venta cerveza de producción nacional o importada 62 0 En venta de gaseosas y similares 63 0 En venta de licores, aperitivos, vinos y similares 64 0 En retiro de inventario para activos fijos, consumo, muestras gratis o donaciones 65 0 IVA recuperado en devoluciones en compras anuladas, rescindidas o resueltas 66 0 Total impuesto generado por operaciones gravadas 67 3,612,000 Impuesto Descuotable Por importaciones gravadas a tarifa del 5% 68 0 Por importaciones gravadas a tarifa general 69 0 De bienes y servicios gravados provenientes de Zonas Francas 70 0 Por compras de bienes gravados a la tarifa 5% 71 0 Por compras de bienes gravados a tarifa general 72 5,854,000 Por licores, aperitivos, vinos y similares 73 0 Por servicios gravados a la tarifa del 5% 74 0 Por servicios gravados a la tarifa general 75 0 Descuento IVA exploración hidrocarburos Art. 485-2 ET 76 0 Total impuesto pagado o facturado 77 5,854,000			
Compras Importación De bienes gravados a la tarifa del 5% 44 0 De bienes gravados a la tarifa general 45 0 De bienes y servicios gravados provenientes de Zonas Francas 46 0 De bienes no gravados 47 0 De bienes excluidos, exentos y no gravados provenientes de Zonas Francas 48 0 De servicios 49 0 Nacionales De bienes gravados a la tarifa del 5% 50 0 De bienes gravados a la tarifa general 51 30,810,000 De servicios gravados a la tarifa del 5% 52 0 De servicios gravados a la tarifa general 53 0 De bienes y servicios excluidos, exentos y no gravados 54 0 Total compras e importaciones brutas 55 30,810,000 Devoluciones en compras anuladas, rescindidas o resueltas en este período 56 0 Total compras netas realizadas durante el período 57 30,810,000		Liquidación privada (continuación) IVA retenido por servicios prestados en Colombia por no domiciliados o no residentes IVA resultante por devoluciones en ventas anuladas, rescindidas o resueltas Ajuste impuestos descontables (perdidas, hurto o castigo de inventarios) 78 0 Total impuestos descontables 81 5,854,000 Saldo a pagar por el período fiscal 82 0 Saldo a favor del período fiscal 83 2,242,000 Saldo a favor del período fiscal anterior 84 1,541,000 Retenciones por IVA que le practicaron 85 0 Saldo a pagar por impuesto 86 0 Sanciones 87 0 Total saldo a pagar 88 0 Total saldo a favor 89 3,783,000			
Liquidación Privada A la tarifa del 5% 58 0 A la tarifa general 59 3,612,000 Sobre A.I.U. en operaciones gravadas (base gravable especial) 60 0 En juegos de suerte y azar 61 0		Control de saldos Saldo a favor susceptible de devolución y/o compensación por el presente período 90 0 Saldo a favor susceptible de ser devuelto y/o compensado a imputar en el período siguiente 91 3,783,000 Saldo a favor sin derecho a dev. y/o compensación susceptible de ser imputado en el período siguiente 92 0 Total saldo a favor a imputar al período siguiente 93 3,783,000			
101. No. Identificación signatario		102. DV	Total anticipos IVA Régimen SIMPLE 100 0		
981. Cód. Representación 00		997. Espacio exclusivo para la entidad recaudadora			
Firma del declarante o de quien lo representa		980. Pago total \$ 0			
982. Código Contador o Revisor Fiscal 00		996. Espacio para el número interno de la DIAN / Adhesivo			
Firma Contador o Revisor Fiscal 994. Con salvedades 00		91000851984642			
983. No. Tarjeta profesional					
		2 0 2 1 1 8 2 6 5 5 9 9 9			

19.4 Factura comercial

INVOICE - FACTURA			
[Exporter Name] CARFORM AUTO ELECTRONICS CO.,LIMITED		INVOICE NO: GCF211110	
[Street Address] RM803,Junfu Building, Qifu Road NO.27, Guangzhou ,China		DATE:12/7/2021	
[City, ST ZIP Code] Guangzhou ZIP CODE:510410			
[Phone] [Fax] +86 16602029416			
[e-mail] carformsales10@carformgroup.com			
TO			
[Name] Ingenio Led sas			
NIT 901465750-1			
[Street Address] Caracas avenue#65-23 Bogota D.c Colombia Zip code:110231			
[City, ST ZIP Code] Bogota Zip code:110231			
[Phone] +57 310 8199374			

PAYMENT TERMS	CURRENCY
Anticipated	USD

QUANTIT	DESCRIPTION	UNIT PRICE	LINE TOTAL
10	faro led	\$ 6.90	\$ 69.00
43	faro led	\$ 5.30	\$ 227.90
SUBTOTAL USD\$			\$ 296.90
INCOTERMS			
DDP Bogotá		TOTAL USD\$	\$296.90

19.5 Guía aérea importación

GUIA AEREA – DECLARACION SIMPLIFICADA DE IMPORTACION
ENVIO URGENTE
 Documento informativo, No Valido para ejecutar cobro

SERVICIOS EXPRESOS SAS
 intermediarios aduaneros
 RESOLUCION 003115 DE MARZO 10 DE 2011
 nit: 900400551-8 Cod.182
 Av. Calle 26 No. 106-39 Of. 420 Nuevo
 terminal de carga.

no. manifiesto expreso:
116575012020810
 2021/12/17

Liquidación de impuestos
 No.:
1285158

bogotá d.c.
 fecha impresion: 2021/12/15
 pbx: 4198500
 www.ups.com

guia aerea	declaración impo simplificada	tracking number	fecha de embarque
F1F6637X9B3	F1F6637X9B3	1ZF1F6630413210458	09DEC2021
subpartida arancelaria	valor declarado	valor sugerido	peso total
8512201000	296.90	N/A	18.00
flete us\$/kg	seguro (us\$)	base en dolares	tasa de cambio
14.40	1.48	312.78	3,899.87

F/C

numero de cuenta shipper cc ó nit

nombre de quien envia
 AMY ZHOU
 PENG JING TRADING LIMITED
 WEALTHY INDUSTRIAL BUILDING HK ROOM 803 WING YIP ST
 Pais Origen:HK

telefono
 13316948282
 HONG KONG

sold to: INGENIO LED SAS
 city: BOGOTA phone: 573108199374

numero de cuenta consignee cc ó nit

nombre del contacto
 INGENIO LED SAS
 INGENIO LED SAS

X993W7
 telefono
 573108199374
 BOGOTA

CARACAS AVENUE No 65 23 BOGOTA DC COLOMBIA ZIP
 CODE:110231

Deposito: N/A

DESCRIPCION DE LA MERCANCIA:

LED
 HEADLIGHT MATERIAL: ALUMINUM USE: FOR
 CARHS: 85122010

reliquidación	trm: -	liquidación
base en pesos	CERTIFICACION FLETES	base en pesos
arancel		arancel
Flete USD	144.65	iva
total impuestos		total impuestos
Gastos Origen USD.		

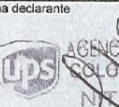
Laura Ochoa Lopez
 firma y cedula del destinatario

UPS
 UPS Servicios Expresos S.A.S.
 NIT.900,400,551-8

fecha y hora de entrega

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021

19.6 Declaración de importación

 DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Declaración de Importación		Privada		500	
1. Año 2022 Espacio reservado para la DIAN (Antes de diligenciar este formulario lea cuidadosamente las instrucciones)				4. Número de formulario 032022000357119-7			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 901465750		6. DV. 1		11. Apellidos y nombres o Razón Social INGENIO LED SAS			
13. Dirección AV CARACAS 55 23		15. Teléfono 3103376555		12. Cód. Admón. 03		16. Cód. Dpto 11	
17. Cód. Ciudad/Municipio 001		24. Número de Identificación Tributaria (NIT) 900027528		25. DV. 9		26. Razón social del declarante autorizado AGENCIA DE ADUANAS UPS SCS COL LTD NIVEL 2	
27. Tipo usuario 26		28. Cód. usuario 490		30. Apellidos y nombres PERDOMO LOPEZ LORENA ALEXANDRA			
31. Clase importador 02		32. Tipo declaración Inicial		33. Cód. 1 XXXXXXXXXXXXXXXX		34. No. Formulario Anterior XXXXXXXXXXXXXXXX	
35. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX		36. Cód. Admón. XX		37. Declaración de Exportación No. XXXXXXXXXXXXXXXX		38. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX	
39. Cód. Admón. XX		40. Cód. Lugar ingreso de la mercancía BOG		41. Cód. Depósito 26954		42. Manifiesto de carga No. 116575012020810	
43. Año - Mes - Día 2021 - 12 - 17		44. Documento de transporte No. F1F6637X9BJ		45. Año - Mes - Día 2021 - 12 - 09		46. Nombre exportador o proveedor en el exterior CARFORM AUTO ELECTRONICS CO LIMITED	
47. Ciudad GUANGZHOU		48. Cód. País Exportador 351		49. Dirección exportador o proveedor en el exterior RM803 JUNFU BUILDING QIFU ROAD NO 27 GUANGZHOU			
50. E-mail 8615602029415		51. No. de factura GCF211110		52. Año - Mes - Día 2021 - 12 - 07		53. Cód. país procedencia 351	
54. Cód. Modo Transporte 4		55. Código de Bandera 249		56. Cód. Depto 11		57. Empresa transportadora UNITED PARCEL SERVICE CO SUCURSAL COLOMBIA	
58. Tasa de cambio \$ cív. 3,786.00		59. Subpartida arancelaria 8512201000		60. Cód. Complementario XX		61. Cód. Suplementario XX	
62. Cód. Modificación C100		63. No. cuotas a meses XX		64. Valor cuota USD XXXX		65. Periodicidad del pago de la cuota XX	
66. Cód. país de origen 215		67. Cód. Acceptor XXX		68. Forma de pago de la importación 08		69. Tipo de importación 01	
70. Cód. país compra 351		71. Peso bruto kgs. 18.00		72. Peso neto kgs. 16.20		73. Código embalaje YY	
74. No. bultos 1		75. Subpartidas 1		76. Cód. unidad comercial U		77. Cantidad docm. 53.00	
78. Valor FOB USD 151.49		79. Valor fletes USD 144.65		80. Valor Seguros USD 0.76		81. Valor Otros Gastos USD 0.00	
82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD 145.41		83. Ajuste valor USD 0.00		84. Valor aduana USD 296.90		85. Código registro o licencia X	
86. Número XXXXXXXXXXXX		87. Año XXXX		88. Programa No XXXX		89. Cód interno del Producto 0	
90. Cód. oficina 99		91. Concepto Arancel		92. % 5.00		93. Base 1,124,063	
94. Total Liquidado (\$) 56,000		95. Total a pagar con esta declaración (\$) 224,000		96. Total Liquidado (USD) 0		97. Total Liquidado (USD) 0	
98. Concepto IVA		99. % 19.00		100. Base 1,180,063		101. Total Liquidado (\$) 0	
102. Concepto Salvaguardia		103. % 0.00		104. Base 0		105. Total Liquidado (\$) 0	
106. Concepto Derechos Compensatorios		107. % 0.00		108. Base 0		109. Total Liquidado (\$) 0	
110. Concepto Derechos Antidumping		111. % 0.00		112. Base 0		113. Total Liquidado (\$) 0	
114. Concepto Sanción		115. % 0		116. Base 0		117. Total Liquidado (\$) 0	
118. Concepto Rescate		119. % 0		120. Base 0		121. Total Liquidado (\$) 0	
122. Concepto Total		123. % 0		124. Base 280,000		125. Total Liquidado (\$) 0	
126. Descripción de las mercancías: No inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, series y otros (Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario)							
DO 2022361323 DECLARACION(1-1) MERCANCIA NUEVA. NOS ACOGEMOS AL DECRETO 925 DEL 2013 MERCANCIA QUE REQUIERE REGISTRO DE IMPORTACION ///. FACTURA: GCF211110 FECHA: 2021-12-07 PRODUCTO: FARO DE LED, MARCA: NO TIENE, MODELO: NO TIENE, REFERENCIA: NO TIENE, USO O DESTINO: ILUMINACION EN VEHICULOS, TIPO DE VEHICULO AL QUE SE DESTINADA: VEHICULO (MAZDA RENAULT, KIA), SERIAL: NO TIENE, SET BOMBILLO LED X 2 UNIDADES // BOMBILLO LED DUAL COLOR LED BULB DC9-32V, COLOR TEMPERATURER 3150/6500K, 3000HRS // LED HEADLIGHT 6000LM, 50W CANT (10) SETS (ITEM 1). PRODUCTO: FARO DE LED, MARCA: NO TIENE, MODELO: NO TIENE, REFERENCIA: NO TIENE, USO O DESTINO: ILUMINACION EN VEHICULOS, TIPO DE VEHICULO AL QUE SE DESTINADA: VEHICULO (MAZDA RENAULT, KIA), SERIAL: NO TIENE(continúa al respaldo)							
127. Valor pagos anteriores: 0		128. Recibo oficial de pago anterior No. XXXXXXXXXXXXXXXX		129. Fecha: XXXX XX XX		130. Espacio reservado DIAN - Aduana aduana Estado de levante: Levante automático	
131. Espacio reservado No exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores		132. No. Aceptación declaración 032022000357119		133. Fecha: 2022 03 16		134. Levante No. 03202200037968	
135. Fecha 2022 - 03 - 17		136. Nombre Lorena A. Perdomo		137. C.C. No. CC 52 764 584		138. Firma declarante 	
139. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora (Fecha efectiva de la transacción)		140. Pago Total \$ 0		141. Especie para Número autoadhesivo 91003029680522		142. Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario	

Fecha de Impresión: 2022-03-17 15:19:38
20220546826305

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO 2021[illegible]

19.7 Factura de nacionalización

AGENCIA DE ADUANAS UPS SCS COLOMBIA

Zona Franca Bogotá - Av. Centenario No. 108-85
Bodega 4 - Lote 119 y 120 Mza. 18 - Casillero 131 Bogotá D.C. - Colombia
BOGOTÁ - ZF
PBX: (571) 422 1777
NIT. 900.027.528-9

SOMOS AUTORETENEDORES Resolución No. 2639 de 12/04/2012
NIT. 900.027.528-9 - IVA Régimen Común - Actividad Económica ICA Tarifa 9.66%
AUTORIZACIÓN NÚMERO FAC. ELECTRONICA.RES. 18764024342979 DEL 1/20/2022 al .
1/20/2023 PREFLUO FAE RANGO 14868 - 100000.



FACTURA ELECTRONICA DE VENTA

No. FAE 16604

SEÑORES: INGENIO LED SAS N.I.T.:901465750 AV CARACAS 65 23 CO Bogotá, D.c. Tel.: Cta. No.: 712141050 DO.:2022361323 REF.:	FECHA FACTURA 2022-05-02	VENCIMIENTO 2022-05-02	CONDICIONES DE PAGO CONTADO 0 días
	SERVICIO ECB,COL	PAIS DE ORIGEN DESTINO HK - HKG CO - BOG	TIPO DE CAMBIO 3966.64
	N° GUIA F1F6637X9BJ	No. PIEZAS 1	KILOS Bruto: 18 - KGS Facturado: 18 - KGS
DETALLE		USD	COP
INGRESOS PARA TERCEROS			
121	OTROS INGRESOS PARA TERCEROS	14,62	58.000
122	SERVICIO DE TRANSPORTE	10,08	40.000
17	CARTA DE IMPUESTOS / TRIBUTOS ADUANEROS	70,59	280.000
827	SERVICIO DE ALMACENAJE	168,91	670.000
834	(I) IVA INGRESOS PARA TERCEROS	34,87	138.320
835	(I) GASTOS FINANCIEROS (CONTRIBUCION 4XMIL)	1,20	4.745
	Subtotal	300,27	1.191.065
INGRESOS PROPIOS GRAVADOS			
07	SERVICIO DE AGENCIAMIENTO ADUANERO	130,71	518.465
939	RECONOCIMIENTOS PREVIO DE MERCANCIAS	6,99	27.731
	Subtotal	137,70	546.196
COMENTARIOS:		SUBTOTAL	1.737.261
UN MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA Y UN MIL TREINTA Y OCHO PESOS COLOMBIANOS		IVA:	103.777
FAVOR REALIZAR SU PAGO UNICAMENTE EN LA CUENTA CORRIENTE No: 0068447011 DE CITIBANK E INFORMARLO A TRAVÉS DEL MAIL carteraagencia@ups.com		TOTAL FACTURADO	1.841.038
		MENOS ANTICIPO	1.938.362
		TOTAL A PAGAR	-97.324



RECIBÍ CONFORME (FIRMA Y SELLO) C.C. O N.I.T.

1:0dc0f0420d0067867 92b706316f1a442c150072c33e2b12910e1f3c1eb72475907a45508982c78d3b91320be225
CUFE:

Representación gráfica de la Factura Electrónica - Generado por Signature South Consulting Colombia S.A.S. NIT: 900508908 / Revise su Documento Electrónico en: www.gosocket.net [gosocket.net]

20. Referencias

- Camara de comercio de Bogota. (2021). *Bases de datos*. Bogota. Recuperado el 10 de 2021, de <https://www.ccb.org.co/Fortalezca-su-empresa/Bases-de-datos>
- David Martínez, de Eco lite. (2019). ILUMINACION LED , GRAN AMIGA DE LA EFICIENCIA ENERGETICA. Recuperado el 11 de 2021
- Enrique Rus Arias. (2020). Punto de equilibrio. *Economipedia*, 1. Recuperado el 11 de 2021
- Legiscomex. (10 de 2021). *Legiscomex*. Obtenido de Legiscomex: <https://login.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/login?url=https://www.legiscomex.com>
- Motorpasion. (13 de mayo de 2013). *Motorpasion.com*. Obtenido de Motorpasion.com: <https://www.motorpasion.com/espaciotoyota/todo-lo-que-debes-saber-sobre-las-luces-y-el-sistema-de-alumbrado-en-el-coche>
- RUNT. (1 de 12 de 2020). *programa servicios de transito*. Obtenido de <https://serviciosdetransito.com/index.php/noticias/262-debo-tener-las-luces-de-mi-vehiculo-encendidas-todo-el-dia>