

TÍTULO
ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN APERTURA DE MERCADO DE TEJAS
ARQUITECTONICAS EN EL PAÍS DE PERÚ

Nota: 3.7 pts

INTEGRANTES:

JENNY MARCELA ÁLVAREZ MORENO
COD. 1621024122.

YENNY MARCELA CARRERO SIERRA
COD. 1521022018.

ANDRES GIOVANNY BERNAL GAMBOA
COD. 1411026205.

ANGELICA MARIA FRANCO ZUBIETA
COD. 1521025270

Asesorado por: María Gabriela Ramos Barrera.

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO
PREGRADO NEGOCIOS INTERNACIONALES
PROYECTO DE GRADO

Tabla de Contenido

Introducción	v
Capítulo I Planteamiento del Problema.....	vii
1.1 Objetivo General	viii
1.1.1 Objetivos Específicos.....	viii
1.2 Marco Teórico.....	ix
1.3 Marco Metodológico	ix
Capítulo II. Análisis del Producto y Mercado.....	xi
2.1 Matriz DOFA	xi
2.1.1 Análisis DOFA.....	xii
2.2 Análisis del negocio	xiii
2.2.1 Organigrama.....	xiii
2.2.2 Capacidad Instalada	xiv
2.2.3 Proceso Aduanero	xv
Capítulo III. Análisis económico y financiero	xviii
3.1 Revisión general Del País	xviii
3.2 Revisión De Indicadores Macroeconómicos.....	xix
3.3 Análisis Interno Financiero	xx
3.3.1 Descripción Del Nicho De Mercado.....	xx

3.4 Estados de pérdidas y ganancias	xxi
3.5 Presupuesto Financiero de la Empresa.....	xxi
Capitulo IV Valor agregado procesos de internacionalización	xxv
4.1 Propuesta De Valor	xxv
Conclusiones	xxvii
Bibliografía.	xxviii
Anexos.....	xxix
Anexo 1.	xxix
Anexo 2.	xxx
Anexo 3	xxxii
Anexo 4. Estado de resultado 2018 de la compañía Exiplast S.A.S.	xxxii

Listado de Tablas.

Tabla 1. Matriz DOFA, de las variables halladas para constituir el proceso de comercialización hacía el Perú.	xi
Tabla 2. Producto Interno Bruto Enfoque de la producción Tasa de crecimiento anual (%). xix	
Tabla 3. Estado de resultado 2018 de la compañía Exiplast S.A.S.	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 4. Gastos Administrativos- Materias Primas y gastos aduaneros.	xxi
Tabla 5. Costos y gastos fijos y administrativos.	xxii

Listado de Figuras

Figura 1. Planta de producción, ubicada en Vereda La Punta, Tenjo	xv
---	----

Figura 2. Maquina MPC para la fabricación de tejas	xv
Figura 3. Esquema de proceso logístico. Fuente: Elaboración propia.	xvii

Resumen

La industria de la construcción es uno de los sectores económicos más importantes para el desarrollo de un país; a través de este sector se logran avances de infraestructura muy significativos para la mayoría de las actividades económicas y sociales de una nación.

Exiplast S.A.S, es una empresa con una trayectoria en el mercado colombiano con más de 40 años, cuyo principal enfoque es brindar soluciones sostenibles para cubiertas de edificaciones, manejando unos altos estándares de calidad, sin embargo, en busca de un crecimiento continuo se ha planteado como objetivo en el presente documento y en concordancia con la visión de la compañía, realizar un estudio de mercado para aumentar sus utilidades por medio de la comercialización de sus productos en Latinoamérica, encontrando una oportunidad de negocio en el país de Perú. La situación actual del vecino país, basada en sus avances económicos especialmente en el sector de la construcción y el acuerdo internacional existente de la Comunidad Andina (CAN), el cual constituye una sub-partida del producto a comercializar “3921909000” cuenta con un beneficio arancelario del 0%, lo convierte en un atractivo mercado para la empresa Exiplast S.A.S.

Adicional se plantean estrategias para cumplir con la viabilidad del proyecto donde se demuestran que los resultados de los indicadores financieros son positivos para el desarrollo de este proyecto.

Palabras Clave: teja, mercado, exportación, estrategia, comercio.

Abstract

The construction industry is one of the most important economic sectors for the development of a country; through this sector very significant infrastructure advances are achieved for most of the economic and social activities of a nation.

Exiplast SAS, is a company with a trajectory in the Colombian market with more than 40 years, whose main focus is to provide sustainable solutions for building roofs, handling high quality standards, however, in search of continuous growth has been raised As an objective in this document and in accordance with the company's vision, carry out a market study to increase its profits through the commercialization of its products in Latin America, finding a business opportunity in the country of Peru. The current situation of the neighboring country, based on its economic advances especially in the construction sector and the existing international agreement of the Andean Community (CAN), which constitutes a sub-item of the product to be marketed "3921909000" has a benefit 0% tariff, makes it an attractive market for Exiplast SAS The study of markets is the methodological way of carrying out this document, the data obtained from this research are of a mixed nature (quantitative - qualitative), in this way the strategies that allow access to the Peruvian market were designed.

Keywords: tile, market, export, strategy, trade.

Introducción

La presente investigación describe la importancia que tiene para la empresa Exiplast S.A.S en realizar un estudio de mercado que permita identificar las variables que pueden potenciar u obstaculizar la posible comercialización de tejas en poliéster reforzadas con fibra de vidrio hacia

el país de Perú, básicamente la meta es lograr ampliar su mercado para dar a conocer el producto en otros países y así poder lograr un próspero crecimiento de la compañía.

Para comenzar, el siguiente estudio abordará las diferentes variables que optimicen el proceso de comercialización del producto de la compañía a un país cercano donde se mitigue de alguna manera los costos logísticos que claramente cómo se describe en el estudio son los que afectan el precio de venta final del producto, también se tendrán en cuenta factores externos como los acuerdos internacionales actuales, la economía actual de los dos países, sus índices de importaciones y la competencia directa e indirecta, dicha evaluación determinará la viabilidad del proyecto.

Por último, se evidencia el resultado del estudio financiero donde los resultados son positivos si se cumplen con las estrategias de ventas presupuestadas.

Capítulo I Planteamiento del Problema

¿Cómo incentivar las exportaciones de tejas de la empresa Exiplast S.A.S hacia el país del Perú?

La empresa Exiplast S.A.S maneja sistemas de cubiertas de edificaciones siendo este su producto principal, de esta manera las tejas en poliéster van a ser reforzadas con fibra de vidrio, esta combinación de materias primas genera un sinnúmero de beneficios no solo sustentables si no arquitectónicos. La compañía cuenta con una ventaja competitiva que radica en la trayectoria superior a cuarenta años en el mercado colombiano, siendo esta la carta de presentación ante los clientes, en esta trayectoria de tiempo la compañía ha generado alianzas comerciales con grandes superficies, a las cuales se le han realizado proyectos como las cubiertas de Homecenter, Centro Comercial Colina, Hayuelos, El Eden, Por último, la compañía participa de manera activa en proyectos del estado como las cubiertas del proyecto de interés social La Mariposa ubicado en la localidad de Usaquéen entre otros.

En busca de aumentar los ingresos de la compañía e incursionar en el mercado internacional se plantea un estudio de mercado para desarrollar la presente investigación, este debe determinar la viabilidad para comercializar el producto hacia el país del Perú. La selección del país a comercializar estuvo dada por los siguientes factores:

- De acuerdo a un artículo de la Agencia peruana de noticias del 15 de enero del presente año, Perú cuenta con una variación positiva de crecimiento en el sector de la construcción de 6.7% siendo el tercer año consecutivo con cifras favorables,
- El Acuerdo internacional actualmente existente Comunidad Andina (CAN) donde sus países miembros son Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú permite que la partida arancelaria de las tejas en poliéster reforzadas con fibra de vidrio (3921909000)

tengan una tarifa arancelaria del 0% donde normalmente cuenta con una tarifa del 10% para ingresar al país de Perú

Justificación

Perú, en el mes de agosto de 2019, importó Bienes de Capital y Materiales de Construcción, reportando la tasa más alta en lo que va del año al alcanzar un crecimiento de 11,4%, impulsado principalmente por las mayores compras de materiales de construcción (29,7%), bienes de capital para la industria (12,9%) y equipos de transporte (1,2%).

Entre las adquisiciones de materiales de construcción figuran la realización de puentes y edificaciones importantes en este país. (Ver anexo 1)

1.1 Objetivo General

Demostrar la viabilidad de exportar tejas en poliéster reforzado con fibra de vidrio a Perú.

1.1.1 Objetivos Específicos

- ✓ Analizar una cadena de comercialización estable; que permita enviar el producto al mercado internacional.
- ✓ Describir el proceso de exportación de nuestro producto y determinar cuáles serían los canales de comunicación para la comercialización de la teja de poliéster reforzado con fibra de vidrio
- ✓ Analizar el nicho de mercado de acuerdo a las necesidades actuales de construcción en el país de Perú.
- ✓ Realizar un estudio financiero con respecto a la viabilidad de exportar tejas al país de Perú.

1.2 Marco Teórico

La ventaja comparativa es pilar principal para el desarrollo de esta investigación, las tejas en poliéster reforzadas con fibra de vidrio con una nueva alternativa para las compañías peruanas que están dispuesta a innovar con nuevas soluciones arquitectónicas que permita tener un impacto positivo ambientalmente y una mayor confianza en un mercado, garantizando la calidad y resistencia del producto, bajo esta premisa la compañía EXIPLAST S.A.S asume el compromiso comercializar un producto hecho para satisfacer las necesidades del sector de construcción en el mercado internacional, generando un factor diferenciador por su durabilidad y versatilidad a la hora de acoplarse a los diferentes climas y tipos de superficie.

El presente proyecto se centra en abastecer un grupo de compañías peruanas que demandan un producto realmente adaptable con altos estándares de calidad mediante el uso de correctos procesos de producción.

1.3 Marco Metodológico

Esta investigación de exportación para la empresa Exiplast se realizará de origen mixto cuantitativo ya que los datos obtenidos permitirán identificar a nivel financiero la viabilidad del proyecto de exportación, por otro lado, es cualitativa ya que el estudio permitirá identificar variables etnográficas, demográficas, políticas y el estado actual del sector de la construcción y sus avances.

Como base fundamental para el desarrollo de esta investigación se analizaron cifras estadísticas de la económica actual de Perú comparando distintas fuentes de información pero principalmente enfocado el sector de la construcción porque allí es donde se centra el nicho de mercado que se quiere tocar, si bien el precio no va a ser el más económico en el país destino

pero lo que se busca es encontrar la necesidad de cada proyecto y buscar las soluciones arquitectónicas para la adquisición de nuevos negocios.

Igualmente se explicará en análisis financiero y el proceso de exportación que se piensa implementar para esta investigación debido que los costos adquiridos por cada proceso tendrán un impacto importante en el precio final de venta del producto.

Par entender las ventajas comparativas se resaltaré la capacidad instalada que tiene la compañía donde se evidenciara sus niveles de producción, su laboratorio de innovación y desarrollo y los tiempos de respuesta para las necesidades del mercado.

Capítulo II. Análisis del Producto y Mercado.

El crecimiento de los mercados nacionales y la liberación económica por medio del modelo neoliberal, sustentado por las economías globalizadas, han ocasionado patrones económicos generales en las naciones, razón por la cual la cadena de producción de muchas organizaciones hallan volcado su mirada a procesos transnacionales, con la finalidad de expandir el alcance de las compañías por las diferentes regiones del mundo, dotando sus procesos de producción de características de exportación, innovación y competitividad, motivados por la búsqueda de mayor eficiencia al menor costo posible; esto ha ocasionado la creación de diferentes planes de inversión extranjera en países que se muestran como una opción competitiva. Para la presente investigación, la inversión extranjera es un eje fundamental del crecimiento de la compañía.

De igual manera, de ser viable el proceso de exportación del producto, la producción estará ejecutada por medio de producción colombiana. Para el proceso de comercialización, se crearán una serie de factores asociadas a este proceso, basados en la generación de empleo en el vecino país.

2.1 Matriz DOFA

Las variables, analizadas en ese apartado son de naturaleza cualitativa enfocadas en el proceso de comercialización del producto a nivel internacional, el cruce estratégico de estas variables está descritos en la tabla 1.

Tabla 1.

Matriz DOFA, de las variables halladas para constituir el proceso de comercialización hacia el Perú.

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
1) Reconocimiento de la empresa en el mercado de Perú. 2) Falta de capacitación del personal en comercio exterior. 3) Precios altos a comparación de la competencia. 4) Costos elevados en procesos logísticos de exportación.	1) Producto innovador en el mercado. 2) Beneficio arancelario del 0%. 3) Estabilidad macroeconómica y clima de inversiones propicio para el sector. 4) Alianzas estratégicas.
FORTALEZAS	AMENAZAS
1) Tecnología de punta que permite cumplir con la demanda del mercado en niveles de producción. 2) Altos estándares de calidad del producto. 3) Respaldo de entidades financieras para el desarrollo del proyecto.	1) Variedad de competidores directos e Indirectos en el mercado Peruano. 2) Gran variedad de productos sustitutos en el mercado Peruano.

Fuente y elaboración propia

2.1.1 Análisis DOFA

O1- O3 – O4 VS A1- A2. De acuerdo a las proyecciones de crecimiento de la economía nacional, para este 2019, el sector construcción jugará un rol importante, motivo por el cual tener brindar un espacio de participación en ruedas de negocios a la alta gerencia aporta al correcto y rápido desempeño del sector. Para fomentar y afianzar las relaciones comerciales EXPOARCON 2019 dado lo cual es competitiva frente a empresas como Eternit Perú por el material innovador que ayuda a economizar energía al ser un material traslucido a diferencia de Eternit maneja tejas en fibrocemento, contamos con estándares de calidad y eficiencia únicos con envolventes inteligentes siendo amigable con el medio ambiente a diferencia de las tradicionales tejas como lo son de cerámica de la empresa Incerpaz o policarbonato de la empresa Techos Fibraforte.

D1- D4 VS F2 – F3 Incremento de la producción, realizando acuerdos y alianzas con empresas de menor y mayor tamaño como Eternit Perú, Fibraforte, Incerpaz y Volcan dado que Exiplast cuenta con un portafolio innovador en el mercado de Perú.

A2 VS F1 La reducción de precios se lleva a cabo presentando el producto como el retorno de la inversión en ahorro de energía, siendo sostenible y llevando a cabo procesos ágiles de instalación.

F3 – D3 VS A2 Incrementar los volúmenes de producción, para reducir precios y agudizar la competencia.

D1 VS O3 – F3 Invertir en campañas publicitarias para fortalecer el nombre de la compañía y elevar la demanda del producto.

D2 VS O4 – F3 Por medio de las alianzas estratégicas se pueden realizar procesos de economía solidaria donde se capacite al personal a nivel comercial para penetrar el nicho de mercado del país peruano.

F1 VS O3 Debido a la regulación del precio del dólar y la tecnología de punta de la compañía se pueden estandarizar los procesos de comercialización, generadores indicadores de inversión en países como el Perú por los márgenes de ganancia

D3 – D4 VS D3 El DANE según su informe señala que la actividad de la construcción en el año 2019 ha presentado un crecimiento principalmente en la construcción de carreteras y obras de ingeniería civil donde Exiplast tiene una gran participación y oportunidad de negocio, esto a su vez permitirá mantener la economía nacional estable para asegurar una inversión en el exterior.

2.2 Análisis del negocio

2.2.1 Organigrama

Exiplast cuenta con una estructura organizacional robusta con más de 100 empleados, el impacto que esto genera para el desarrollo de esta investigación es bastante significativo debido

que los departamentos de comercio exterior, financiero, logístico y comercial participaron activamente en el suministro de información y experiencia para el desarrollo de esta investigación.

Estructura Organigrama (Ver Anexo 2)

2.2.2 Capacidad Instalada

Exiplast cuenta con una tecnología de punta, (ver figura 1) particularmente con dos máquinas únicas en Latinoamérica que le permite el desarrollo de exclusivas tejas en poliéster reforzada con fibra de vidrio, logrando así ser 100% competitivo frente a las demás empresas, tanto nacionales como internacionales, adicional a generar diferenciación y recordación de marca; entre sus clientes se encuentran Homecenter, Colsanitas y Súper Polo (Transmilenio).

Exiplast se enfoca en la calidad de sus productos resaltando la ventaja tecnológica que tiene frente a la competencia, garantizando a sus clientes la exclusividad y la durabilidad de los productos a lo largo del tiempo, ganando así su fidelidad y confiabilidad para futuras relaciones comerciales

Con respecto a la capacidad de producción cada máquina tiene un promedio de fabricación de 400 metros lineales de teja por minuto (Ver figura 2), lo cual que permite cumplir con la demanda del mercado nacional y permitiría cumplir con la demanda del mercado internacional.



Figura 1. Planta de producción, ubicada en Vereda La Punta, Tenjo



Figura 2. Maquina MPC para la fabricación de tejas

2.2.3 Proceso Aduanero

El proceso aduanero claramente tendrá gran impacto en el desarrollo de esta investigación debido que contempla el término de negociación CIF donde la empresa Exiplast S.A.S se encargará de entregar la mercancía en puerto de destino:

De acuerdo a la guía para exportadores publicada por Procolombia una de las exigencias de la legislación aduanera colombiana para exportar es contar con el registro como exportador habilitado en el documento RUT. (Ver Anexo No 3).

Posterior a la habilitación en el RUT se procederá con la contratación de una agencia de Aduanas la cual será el ente encargado de presentar los siguientes documentos para la exportación: DEX (Declaración de Exportación), Certificado de origen, Factura comercial, Lista de empaque, Carta de Policía Antinarcoóticos., Documento de transporte BL y Póliza de transporte.

Transporte Nacional: Se realizará la contratación de una empresa de carga terrestre para transportar un contenedor de 40 pies, desde la planta de producción ubicada en la Autopista Medellín km 8 Parque industrial Alcalá hasta puerto de Buenaventura Colombia, el transporte será el encargado de presentar el mandato de carga con el cual realizará la entrega del contenedor en Puerto.

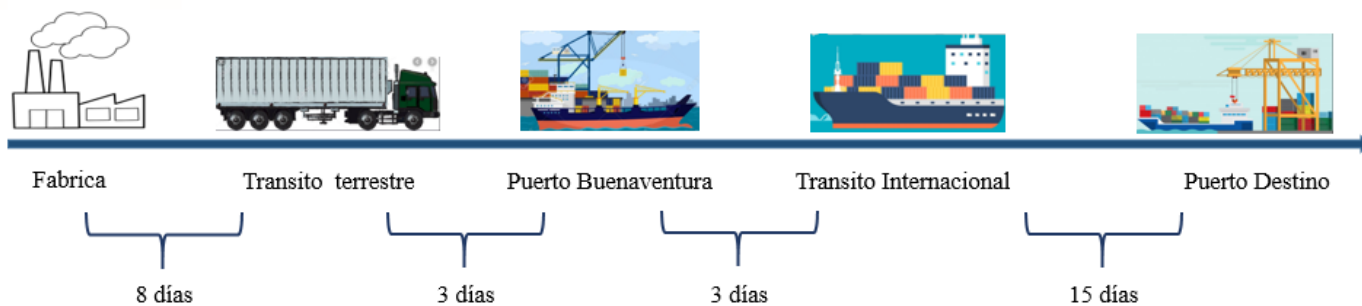
Transporte Internacional: Posterior a la llegada de la mercancía en puerto de Buenaventura se procederá entregar el contenedor a la naviera Maersk para el transporte marítimo, la cual fue previamente contratada por la agencia aduanera y contará con un tiempo de tránsito internacional de 15 días calendario.

Entrega en puerto de destino: El puerto que se ha decidido escoger para realizar las actividades de exportación desde Colombia es el puerto de Callao debido que tiene una distancia terrestre de 38 min a la capital de Perú Lima, sin embargo, el puerto de destino es elección netamente del Cliente y la empresa está en las plenas condiciones de realizar la entrega en el lugar indicado.

Para la entrega en puerto de Callao se estima manejar un tiempo total de 29 días desde que entra el pedido en la compañía hasta que se entrega en puerto de Perú. El proceso logístico esta descrito en la figura 3.

Termino Negociación CIF

exiplast



Total días: 29 días

Figura 3. Esquema de proceso logístico. Fuente: Elaboración propia.

Capítulo III. Análisis económico y financiero

Exiplast S.A.S es una compañía que se ha caracterizado por tener una economía estable; en el año 2018 cerro sus estados financieros con una utilidad neta de \$644'674.443 mientras que en el año 2017 su utilidad fue de \$510.857.727, representado así un crecimiento económico del 79% de un periodo a otro.

Durante sus 40 años de trayectoria la compañía se ha destacado por su crecimiento económico continuo y por su contribución de empleo en el país; gracias a esto se abre la posibilidad de hacer un estudio económico para realizar una inversión y lograr comercializar sus productos en Latinoamérica enfocándose inicialmente en el País de Perú.

3.1 Revisión general Del País

Según artículo publicado por el Portafolio para el año 2019 Colombia no ha tenido el crecimiento económico esperado; debido que esta un 3% por debajo de las cifras calculadas. Sin embargo, en el sector productivo de la construcción tendrá un crecimiento de 2.4%. (Portafolio, 2019).

Para la compañía esta noticia genera un poco más de seguridad al momento de tomar la decisión de invertir en este proyecto de internacionalización debido que en cierta forma y con las estrategias de mercado correctas la compañía seguirá manteniendo su estabilidad económica y financiera, lógicamente sin este panorama se consideraría un riesgo alto incursionar en mercado externos.

En lo que respecta a la cotización del peso frente al dólar para el año 2019 Bancolombia ajusto el promedio en \$3.180, esto significa que para las operaciones de comercio exterior a nivel de exportación la compañía podrá asegurar un Margen óptimo de ganancia.

3.2 Revisión De Indicadores Macroeconómicos

Para la revisión de los indicadores macroeconómicos en este estudio se han contemplado tres que se consideran oportunos tener en cuenta para llevar a cabo esta investigación.

IPC: (Índice de precios al consumidor) nos permite comparar la economía de colombiana frente a la de otros países como Perú y entender la evolución de la situación económica del país en octubre de 2019 presento un crecimiento de 0.16%. (DANE, 2019)

PIB: Acorde al boletín del DANE la actividad de la construcción en el año 2019 ha presentado un crecimiento principalmente en la construcción de carreteras y obras de ingeniería civil donde Exiplast tiene una gran participación y oportunidad de negocio, esto su vez permitirá mantener la economía nacional estable para asegurar una inversión en el exterior. (Ver tabla 1).

Tabla 2.

Producto Interno Bruto Enfoque de la producción Tasa de crecimiento anual (%)

ACTIVIDADES	2017				2017	2018				2018	2019	
	I	II	III	IV		I	II	III	IV		I	II
Construcción	-2.5	-1.0	-3.6	-1.1	-2.0	-0.9	-4.9	3.6	4.5	0.8	-5.5	0.6
Construcción de edificaciones residenciales y no residenciales	-3.3	-3.0	-8.4	-5.8	-5.2	0.2	-5.5	5.9	4.1	1.2	-8.7	-5.6
Construcción de carreteras y de otras obras de ingeniería civil	-0.1	5.1	8.6	8.8	6.5	-6.9	-5.4	-1.5	5.7	-0.4	8.5	13.9
Actividades especializadas para la construcción	-3.9	-2.7	-5.3	-3.9	-4.0	-0.9	-5.5	2.3	1.2	-0.7	-5.8	0.0

TRM: La tarifa a el 8 de noviembre es de \$3.327,02 lo cual favorece las operaciones de las empresas exportadoras en Colombia. (DANE, 2019).

Análisis Político Y Social:

Actualmente Colombia y Perú cuentan con una relación que se ha fortalecido a través de los años, el mandatario de Perú aseguro que Colombia puede ser el tercer inversionista extranjero en su país; la estabilidad institucional y estabilidad política es algo que atrae mucho resaltando

principalmente la medias que ha tomado Colombia en la creación de empresa y la atracción de inversiones extranjeras, como lo son: la Ley de Financiamiento y el Plan Nacional de Desarrollo. (Presidencia Colombia, 2019)

3.3 Análisis Interno Financiero

3.3.1 Descripción Del Nicho De Mercado

La compañía está enfocada en la participación y especificación de proyectos relevantes como, colegios, Universidades, hospitales, invernaderos, aeropuertos, etc., las características en la fabricación del producto permite adaptarse a diferentes escenarios pues representa ahorros importantes en cuanto a la transmisión de luz en los diferentes puntos donde instale el producto

El mercado peruano actualmente se encuentra atravesando un momento de auge debido a sus importantes avances en el sector de la construcción, por ejemplo, en el mes de septiembre de 2019, Perú está desarrollando las siguientes edificaciones, según Tops Magic (2019):

- La línea dos de la red básica del Metro entre Lima y Callao donde se construirán 5 estaciones destinadas a recoger pasajeros,
- Ampliación de aeropuerto Jorge Chávez donde se edificará una nueva terminal con una segunda pista
- Mall Aventura Chiclayo, Sera el centro comercial más grande del centro de Perú con un área de 49.000 hectáreas.
- Edificio Insignia: Sera una nueva edificación de la universidad San Ignacio el Hoyola con y un área de 1.600 m².
- Nueva Lima, será una nueva ciudad en concepto un nuevo concepto tecnológico y sostenible, actualmente se están edificando tiene 2.500 propiedades

- Mall Plaza Comas, será el primer centro comercial realizado en Perú con aspectos innovadores en soluciones sostenibles donde se espera que Perú siga realizando inversiones de este alcance.

3.4 Estados de pérdidas y ganancias

En el anexo 4, se detalla el estado de resultados de la compañía correspondiente al último periodo vigente 2018.

3.5 Presupuesto Financiero de la Empresa

Exiplast S.A.S realizara una inversión de \$100.000.000 pesos para un periodo contemplado de 3 años, en la tabla 3 y 4, se detalla las cifras estimadas para este proceso.

Tabla 3

. Gastos Administrativos- Materias Primas y gastos aduaneros.

CARGO	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
	MENSUAL	ANUAL
asesor comercial	\$ 3.231.944,36	\$ 38.783.332,31
Analista de Mercadeo	\$ 2.452.277,86	\$ 29.427.334,31
coordinador Logístico	\$ 2.608.211,16	\$ 31.298.533,91
Aux Logístico	\$ 1.404.586,97	\$ 16.855.043,59
Operario 1	\$ 1.404.586,97	\$ 16.855.043,59
Operario 2	\$ 1.404.586,97	\$ 16.855.043,59
Operario 3	\$ 1.404.586,97	\$ 16.855.043,59
TOTAL	\$ 13.910.781,24	\$ 166.929.374,86
COSTO MATERIA PRIMA	\$ 15.000.000,00	\$ 180.000.000,00
Flete nacional	\$ 4.200.000,00	\$ 12.600.000,00
Flete Internacional	\$ 4.000.000,00	\$ 12.000.000,00
comisión aduanera	\$ 350.000,00	\$ 1.050.000,00
Gastos Aduaneros	\$ 700.000,00	\$ 2.100.000,00
TOTAL	\$ 9.250.000,00	\$ 27.750.000,00

Elaboración el autor, datos sustraídos de Exiplast. S.A.S

Tabla 4

Costos y gastos fijos y administrativos.

	Mensual		Anual	
COSTOS Y GASTOS FIJOS	\$	23.524.377,00	\$	282.192.524,00
<i>COSTOS FIJOS</i>	\$	4.200.000,00	\$	50.400.000,00
Impuestos	\$	3.000.000,00	\$	36.000.000,00
Mantenimiento maquinaria y otros	\$	1.200.000,00	\$	14.400.000,00
<i>GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN</i>	\$	14.392.433,00	\$	172.609.196,00
Salarios de Administración	\$	8.292.433,00	\$	99.509.196,00
Insumos aseo y cafeteria	\$	100.000,00	\$	1.200.000,00
Arriendo	\$	4.000.000,00	\$	48.000.000,00
Seguros	\$	100.000,00	\$	1.100.000,00
Servicios (agua, luz, internet, celular, telefono)	\$	1.900.000,00	\$	22.800.000,00
GASTOS FIJOS DE VENTAS	\$	4.931.944,00	\$	59.183.328,00
Salarios de Ventas	\$	3.231.944,00	\$	38.783.328,00
Publicidad	\$	500.000,00	\$	6.000.000,00
Transportes	\$	1.200.000,00	\$	14.400.000,00

Elaboración el autor, datos sustraídos de Exiplast. S.A.S

Tabla 5

Fijación de precios durante los 3 primeros periodos

FIJACIÓN DEL PRECIO AÑO 1	TEJAS
Costos Variables por Unidad	\$ 8.852,00
% participación en las ventas de c/u	1,00
Costos Fijos totales	\$ 282.192.524,00
Costos fijos totales por línea de productos	\$ 282.192.524,00
No. De unidades de cada producto estimadas para el año 1	\$ 4.808,00
Costos fijos por unidad	\$ 58.692,29
COSTO TOTAL POR UNIDAD (Cfu + Cvu)	\$ 67.544,29
% De utilidad Operacional Esperada por línea	30%

PRECIO AÑO 1	\$ 87.807,58
PRECIO AÑO 2	\$ 91.231,58
PRECIO AÑO 3	\$ 94.789,61

Elaboración propia

Tabla 6

Número de unidades a vender tarifas IPC

	Incremento de unidades vendidas para los años proyectados %	Número unidades /Año 1	Número unidades /Año 2	Número unidades / Año 3
tejas	15%	4.808	5.529	7.079
IPC		0,00%	3,90%	3,50%

Elaboración propia

Tabla 7.

Análisis TIR Y VAN

Inversión inicial	\$ 100.000.000,00
Tasa Descuento	12,00
flujo de ingresos	
Mes	Valor
Año 1	\$ 422.178.822,00
Año 2	\$ 504.419.379,78
Año 3	\$ 671.048.802,39
Flujo de egresos	
Mes	Valor
Año 1	\$ 282.192.524,00
Año 2	\$ 293.198.032,44
Año 3	\$ 304.632.755,71
Flujo Efectivo Neto	
Mes	Valor
Año 1	\$ 139.986.298,00
Año 2	\$ 211.221.347,34

Año 3	\$ 366.416.046,68
VAN	\$11.184.787,40
TIR	140%

Elaboración propia

VAN: El resultado positivo nos indica que la inversión genera rentabilidad y por lo tanto es aceptable para la aplicación del proyecto.

TIR: Se evidencia que la tasa de retorno de la inversión es superior a la tasa de descuento 10% lo cual confirma que el proyecto es rentable.

Capítulo IV Valor agregado procesos de internacionalización

Tabla 8.

Análisis TIR Y VAN

<p>Inversión Extranjera Directa</p> <p>No se requiere inversión extranjera, debido que la empresa cuenta con el musculo financiero para una inversión inicial de \$100.000.000 pesos (USD \$222.760,72), Valor que se considera para el primer año de operación.</p>	<p>Movilidad de factores</p> <p>La producción de las tejas se realiza 100% en Colombia, igualmente se adquieren las materias primas con proveedores nacionales lo que agrega un valor adicional por la utilización de recursos nacionales para la exportación del producto.</p>
<p>Comercio Internacional y acuerdos</p> <p>Actualmente se cuenta con el acuerdo internacional existente CAN. Que aparte de ofrecer beneficio arancelarios del 0% sobre este producto, ofrece convenios económicos y políticos que generan un valor agregado para la comercialización del producto.</p>	<p>Internacionalización propuesta de valor</p> <p>Las Tejas fabricadas por Exiplast generan un valor importante para el mercado peruano porque son un producto innovador pensado en grandes proyectos y con necesidades especiales como durabilidad, resistencia, adaptación a los cambios climáticos, etc.</p>

4.1 Propuesta De Valor

Con el fin de mantener el éxito de este negocio se piensa en implementar estrategias de ventas por medio de especificaciones, método que actualmente se utiliza en el mercado nacional con

resultados muy favorables, básicamente consiste en visitar diferentes firmas arquitectónicas con el fin de buscar ser nombrados como marca reconocida en los planos iniciales de cada proyecto. Se considera que con esta estrategia comercial las cifras planteadas en el análisis financiero serian cumplidas al 100% con márgenes de ganancias muy favorables para la compañía.

Conclusiones

El estudio que se ha realizado arroja datos muy importantes e interesantes para la compañía debido que el País de Perú cuenta con unas ventajas de comercialización muy importantes en torno a sus relaciones económicas y políticas; el acuerdo que actualmente existe entre los dos países abren las puertas a beneficios de relacionamiento y contactos importantes para la adquisición de negocios en este país.

Otro valor a agregado y de gran impacto es la estructura física y organizacional de la compañía porque es capaz de responder a las necesidades del mercado tanto nacional como internacional gracias a la tecnología que maneja que ayuda a optimizar su capacidad de producción y al recurso humano que constantemente se encuentra en búsqueda de nuevo desarrollos tanto administrativos, operativos y a el nivel de la construcción.

El estudio financiero arrojó cifras positivas para la internacionalización de los productos, los indicadores financieros VAN y TIR indican que el proyecto genera una gran rentabilidad para la compañía la cual se ha destacado por crecer año tras año.

Bibliografía.

- DANE. (2019). *Indicadores Económicos* . Recuperado de:
<https://www.dane.gov.co/index.php/indicadores-economicos>
- Portafolio. (2019). *Economía colombiana crecería por debajo del 3% en el 2019*. Recuperado de
<https://www.portafolio.co/economia/proyecciones-crecimiento-colombia-531855>
- Presidencia Colombia. (2019). *Colombia y Perú tienen una relación que se ha fortalecido a través de los años: Presidente Duque*. Recuperado de:
<https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190527-Colombia-y-Peru-tienen-una-relacion-que-se-ha-fortalecido-a-traves-de-los-anios-Presidente-Duque.aspx>
- Tops Magic. (2019). *Avances Construcciones en Perú | Septiembre 2019*. Recuperado de:
<https://www.youtube.com/watch?v=8qIHIMT11Bg>
- Dian. (s.f.). <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>.
- INEI., I. n. (08 de 2019)
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_exportaciones.PDF.
noticias, a. p. (15 de 01 de 2019).

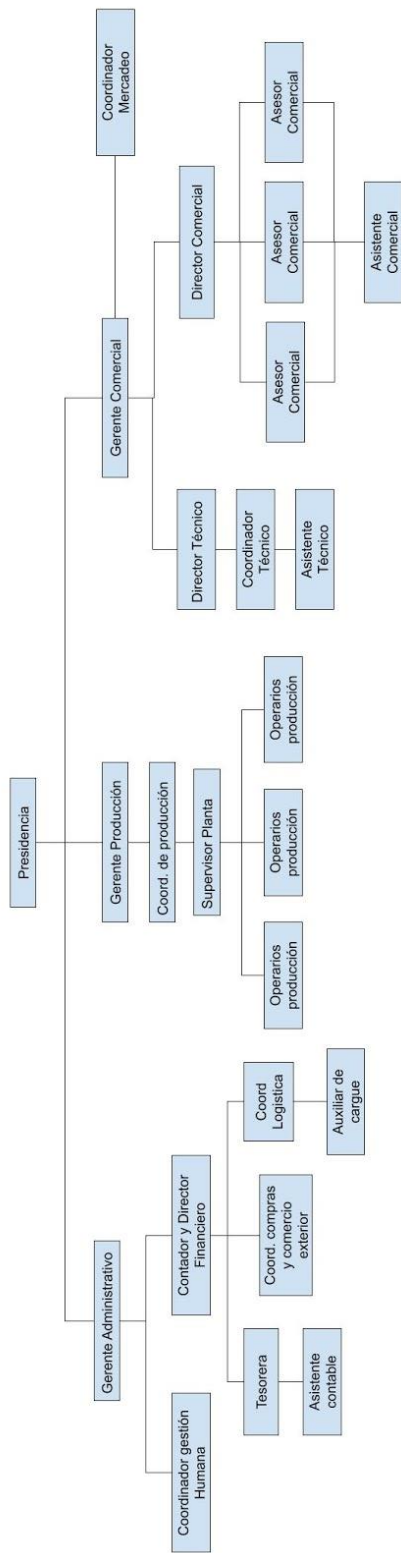
Anexos

Anexo 1. Importación FOB de bienes de capital y materiales de construcción, según país de origen: agosto 2019.

País	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual	
	Ago. 18	Ago. 19	Ago.19 / Ago.18	Ene-Ago.19/ Ene-Ago.18
China	350,6	351,9	0,4	2,0
EE.UU.	106,4	120,3	13,1	4,5
Alemania	44,7	72,6	62,5	13,1
Brasil	63,3	63,0	-0,6	8,6
México	41,9	42,7	2,0	-6,5
Japón	35,9	41,9	16,7	7,5
Italia	47,0	38,5	-18,1	-5,8
España	30,4	34,7	14,1	-15,6
Vietnam	6,6	31,7	382,3	92,5
Argentina	21,1	23,9	13,1	25,5

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Anexo 2. Organigrama



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4. Estado de resultado 2018 de la compañía Exiplast S.A.S.

ESTADO DE RESULTADOS	
Ingresos	
venta de mercancía	\$ 17.618.526.334,00
costo de venta	\$ 12.345.238.224,00
utilidad bruta	\$ 5.273.288.110,00
Prestación de servicios	\$ 454.642.124,00
Dividendos	\$ 35.000.000,00
Intereses financieros	\$ 8.149.360,00
Total utilidad bruta en operaciones	\$ 5.771.079.594,00
Gastos Ordinarios	
gastos admón.	\$ 1.902.121.711,00
gasto venta	\$ 2.842.537.423,00
total	\$ 4.744.659.134,00
Utilidad operacional	\$ 1.026.420.460,00
Ganancias y pérdidas Financieras	
Ingresos Financieros	\$ 558.731.739,00
Gastos Financieros	\$ 433.746.123,00
Utilidad antes de impuestos	\$ 1.151.406.076,00
Impuesto a las ganancias corrientes	\$ 517.726.000,00
Impuesto a la ganancia diferido	\$ 10.994.367,00
Resultado Del Periodo	\$ 644.674.443,00

Elaboración el autor, datos sustraídos de Exiplast. S.A.S

Link Video