

**Fondos de financiación y modernización empresarial en el sector de
comercialización de autopartes**

Patricia Vega Aguirre

Código: 26206051

Director: Jorge Mario Cortes Cortes

Materia: Seminario de Investigación 1

Corporación universitaria UNITEC

Facultad de ciencias económicas y administrativas

Contaduría pública –virtual

Bogotá

2023

Contenido

<u>Planteamiento del problema</u>	<u>4</u>
<u>Objetivos</u>	<u>4</u>
<u>Objetivo general</u>	<u>4</u>
<u>Objetivo Especifico</u>	<u>4</u>
<u>Marco teórico</u>	<u>5</u>
<u>Contexto del sector</u>	<u>5</u>
<u>Métodos</u>	<u>6</u>
<u>Resultados y Hallazgos</u>	<u>7</u>
<u>Fuentes de financiación</u>	<u>7</u>
<u>Manejo de fondos de financiación.</u>	<u>12</u>
<u>Comercialización de repuestos</u>	<u>13</u>
<u>Modernización</u>	<u>15</u>
<u>Gestión financiera empleada para la modernización</u>	<u>16</u>
<u>Conclusiones</u>	<u>17</u>
<u>Referencias</u>	<u>18</u>
<u>Anexos</u>	<u>19</u>

Justificación

La pretensión de este proyecto de investigación consiste en resaltar el funcionamiento y sistema de gestión al optar las decisiones por parte del gerente, propietario y / o directivos de las empresas en el sector de comercialización y venta de piezas y accesorios de autopartes.

Este proyecto quiere centrar su atención en este tipo de microempresas, donde se evidencia la carencia de métodos de gestión financiera, los cuales permiten analizar las consecuencias que genera la gestión inadecuada del manejo de los ingresos, gastos y compra de mercancías, control sobre el inventario y recaudación de cartera, falta de personal en las áreas administrativas y financiera, implementando planes estratégicos, de sistemas que generan alerta en el riesgo. Estructurar un plan de procedimientos internos con el personal de las áreas administrativas, financieras y gestión humana. Con el fin de tener un orden y control sobre estas áreas. El poder dar soluciones definitivas, no parciales, que puedan contribuir al mejoramiento de las microempresas de autopartes, aumentando la competitividad a nivel nacional, aprovechando las oportunidades.

Al implementar estrategias de plan de manejo con un flujo de caja, control sobre el recaudo, manejo de inventario y personal apto y capacitado para las áreas indicadas, estas microempresas se hallarían en la capacidad de obtener mayores beneficios de control y de ventas e ingresos. Estos generarían un gran prestigio hacia los clientes y proveedores al momento de ser atendidos, no habrían de moras en la entrega de la mercancía al cliente ni del pago al proveedor.

Generaría un entorno de tranquilidad en el personal administrativo, financiero y humano al contar con el personal adecuado para cada función, al tener procedimiento de manuales, los cuales facilitan las tareas de cada uno, manteniendo al día a día la información en la base de datos del programa contable, sin retrasos en el inventario, contabilización de las compras y un trato especial con la cartera.

Este proyecto quiere subrayar en estas microempresas de comercialización de piezas y accesorios de autopartes. Se pretende exponer una línea estratégica, que permita, por medio de la gestión financiera, facilitar opciones de procedimientos y planteamientos de fortalecimiento. Esto contribuiría a la disminución de las empresas que recurren a los créditos, permitiendo

fortificar en la modernización en la infraestructura de los almacenes, bodegas, y espacios internos de la compañía como son las áreas comerciales, administrativas, áreas comunes para empleados y administrativos.

Planteamiento del problema

¿Cómo se financian las empresas de autopartes y se modernizan por medio de la gestión financiera en el departamento de ventas y cartera?

Objetivos

Objetivo general

Analizar el funcionamiento del fondo de financiación y modernización por medio de la gestión financiera en la industria de la comercialización de autopartes.

Objetivo Específico

- 1) Explicar la forma de financiación de las empresas comercializadoras de autopartes
- 2) Identificar cómo se comercializan los repuestos y piezas de las marcas de vehículos más reconocidas.
- 3) Exponer cómo se gestiona la modernización de las empresas comercializadoras de autopartes

Marco teórico

Contexto del sector

La industria automotriz en Colombia representa el 6.2% del PIB y el país se ubica en el quinto lugar como productor de automóviles en Latinoamérica (Torres & Carlos, 2016). Esta industria está compuesta por las actividades de ensamble de vehículos y motocicletas, así como también, producción de autopartes. Colombia se caracteriza por producir piezas de repuesto, de entre las cuales destacan los sistemas de suspensión, de dirección, de escape, de transmisión, de refrigeración, material de fricción, partes eléctricas, productos químicos, rines, llantas, filtros

para aire, lubricantes y combustibles, bastidores de chasis, aires acondicionados, partes de caucho, metal y accesorios, entre otros (Torres & Carlos, 2016).

El sector de autopartes en Colombia está constituido por empresas pequeñas y talleres mecanizados. El sector local de autopartes se ha enfocado en la manufacturación de alrededor de 140 estándares de productos automotores, entre los que se cuentan los sistemas de frenos, cuerpos para buses y minibuses, chasis, ejes traseros, líneas de ensamble, vidrios de seguridad y bombas, entre otros (Bernal Sanabria, 2008). así como también aires acondicionados, llantas y neumáticos, mangueras de caucho, partes de dirección y eléctricas, partes de frenos, suspensión, transmisión, vidrios de seguridad, accesorios de lujo, entre otros. La oferta autopartista se concentra principalmente en Bogotá, con un 80%, seguida por otras ciudades principales (Torres & Carlos, 2016)

El mercado de autopartes se divide en dos secciones, por un lado, está la manufacturación y distribución de mercado original, el cual consiste en la creación y fabricación de automóviles y vehículos ligeros y pesados; por otro lado, está el mercado de reposición, el cual se dedica a la elaboración o importación de piezas de repuesto destinadas a la reparación de automotores. En este último, se encuentran los importadores y fabricantes nacionales, los cuales ingresan los productos al mercado para su distribución y comercialización mediante empresas o almacenes minoristas que distribuyen los repuestos al por mayor y al por menor, de manera directa e indirecta a los centros de diagnóstico automotor o a personas naturales.

Métodos

En esta investigación centraremos la atención en el sector de autopartes de mercado de reposición en la ciudad de Bogotá en la fracción sectorizada en el barrio 7 de agosto desde la carrera 26 con calle 64 hasta la carrera 30 con calle 67.

Para tener mejor conocimiento de la gestión financiera en esta área abordaremos los temas relacionados a la financiación y comercio de las empresas dedicadas a la distribución de

piezas de repuesto. Para realizar la finalidad de los objetivos de esta investigación, dividiremos el trabajo en 4 partes.

En la primera etapa realizaremos un contexto del sector, en el cual centraremos la investigación, de modo que se pueda delimitar y especificar los temas concretos a abordar.

En la segunda etapa se plantean las fuentes que existen en las entidades captadoras de fondos, donde se indaga sobre qué tipos de bienes y servicios son más utilizados por las microempresas. Entendiendo que las empresas comercializadoras de autopartes se incluyen dentro de las Pymes. Se realizará una encuesta y se situará los tipos de financiamiento más utilizados en este sector, las causas, implicaciones y aspectos importantes que tienen estos en el desarrollo y fortalecimiento de estas entidades.

En la tercera etapa indagaremos sobre el manejo que se da a los fondos de financiamiento de estas empresas, con el fin de saber el modo en que se aplica la gestión financiera.

De igual manera, se planteará el problema de la ilegalidad y su impacto e incidencia en la obtención de recursos económicos de las comercializadoras de autopartes.

En la cuarta etapa se abordará el tema de modernización. En un primer momento se hará un glosario de conceptos fundamentales para entender la temática a trabajar en esta fase. A continuación, analizaremos la gestión financiera que se aplica en todo lo relativo a la inversión, mejoramiento de la infraestructura y ampliación de las empresas comercializadora de autopartes. Una herramienta que se utilizará en el desarrollo de la etapa será la elaboración de una encuesta por medio de la cual se pueda evidenciar de manera porcentual los diferentes aspectos que se abordarán en la investigación.

Resultados y Hallazgos

Fuentes de financiación

Las fuentes de financiamiento son aquellas vías o modalidades por las cuales una empresa puede acceder a la generación u obtención de recursos monetarios, para obtener los

propósitos económicos de un comercio, aumentando los recursos y generando resultados positivos, los cuales son destinados al desarrollo, crecimiento y cumplimiento de los objetivos de una empresa. En el mercado existen múltiples fuentes de financiación, de manera general mencionaremos cuatro clases de financiamiento, las cuales son las más utilizadas por las organizaciones para proveerse de recursos económicos. Entre las fuentes de financiación que existen se encuentran las internas, externas, préstamos bancarios, entre otras. Por último, se encuentra la fuente de financiación a largo plazo cuyo principal instrumento, según Neyra (2018), son bonos y acciones.

El primero es la financiación interna o autofinanciación, donde la empresa misma genera sus propias fuentes de financiamiento a partir de la producción, ventas y operatividad de este; regularmente esta fuente de financiamiento proviene de los accionistas o personas cercanas, así como también, nuevas aportaciones de capital, y el aprovechamiento de las utilidades.

Dentro de las fuentes de financiamiento internas hay diferentes clases, entre las que se cuentan:

- Las aportaciones de los socios, la cual se refiere a la inversión de capital o bienes procedentes de su patrimonio privado en el capital de la sociedad sin esperar retribución. Se trata de una participación voluntaria y no reembolsable que tiene un particular trato contable y fiscal.
- Las utilidades invertidas es una de las fuentes más frecuentes, de los socios las utilizan al retornar a la organización mediante programación predeterminada de adquisiciones, en compras planificadas; ya sean en maquinaria, equipos de oficina, productos. Esta es una fuente muy importante a la que acuden las compañías.

La reserva de capital es de carácter obligatorio para las sociedades accionistas con el objetivo de mantener un ahorro de capital que sirve como garantía de los intereses de la

sociedad, para compensar pérdidas y/o garantizar su liquidez en momentos determinados. Estos se encuentran dentro del flujo operacional de la empresa, puede ser retirado por el socio únicamente y mediante pago de dividendos.

La segunda denominada financiación externa, consiste en la aportación de capital y recursos por parte de terceros ajenos a la empresa. La aportación de recursos más habitual en este tipo de financiación es la que proporcionan préstamos bancarios y finanzas públicas.

Existe, además, el financiamiento por la vía del crédito bancario establece una de las principales operaciones crediticias, prestadas por las instituciones bancarias. Quienes los catalogan como: créditos bancarios a corto plazo y a largo plazo. Para efectos del actual estudio, se considera la clasificación de las fuentes de financiamiento externo.

Fuentes de financiamiento externo a corto plazo, comprende obligaciones o compromisos, que caduquen en menos de un año. Necesarias para mantener parte de los activos circulantes de la empresa, lo cual comprende; efectivo, cuentas por cobrar e inventario, es significativo conocer las ventajas de cada una de ellas y decidir su elección en base a las circunstancias que rodean a la empresa. Tal y como contribuye dentro de este tipo de fuentes de financiamiento se encuentran: Pagares, créditos bancarios, créditos comerciales, papeles comerciales, líneas de crédito.

Los créditos comerciales, pertenecientes a las fuentes de financiación externa, son utilizados como un instrumento algo frecuente entre las microempresas, dado que los proveedores les concede más abiertamente, adquirir mercancía de manera menos costosa y pagarla en corto plazo, ya que los plazos son más bajos.

También existen las cooperativas a las que se puede acceder para solicitar créditos, aunque resulta siendo un poco engorroso, por los requisitos que exigen.

Cooperativas: Para obtener crédito en estas cooperativas, debe ser primero que todo socio, llevar más de (1) año para adquirir un préstamo. Existen diferente regulación en las Cooperativas como son:

- ✓ Cooperativas Especializadas: Son cooperativas que se encargan de atender necesidades específicas a una sola exclusiva actividad, económica, social cultural.
- ✓ Cooperativas Multiactivas: Son asesoras en el crecimiento del mercado con capital humano, trabajando en la actividad del comercio e impulsando en el desarrollo de productos e insumos para vender, ayudando así los asociados.
- ✓ Cooperativas Integrales: Tiene la actividad de integrar todos los sectores de actividad económica y activa, como consumo, producción, moneda y financiación, para conformar un sistema independiente.

- ✓ Cooperativas de trabajo Asociado: Su constitución es sin ánimo de lucro se conforman por personas naturales asociadas y son gestoras, aportando económicamente a la cooperativa, siendo así aportantes directos.
- ✓ Pre Cooperativas: Son cooperativas sin ánimo de lucro, tiene una duración limitada, apoyan a las entidades promotoras como son personas naturales, jurídicas, públicas o privadas.

Estas son las fuentes de financiación, expuestas de groso modo, que son más utilizadas por las microempresas. Sin embargo, a pesar de existir múltiples posibilidades para obtener recursos económicos, las Pymes, a menudo, no tienen la posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento como la externa y la financiación de largo plazo, puesto que no suelen obtener asesoramiento con líneas de crédito que sean asequibles para estas microempresas. Parte de los impedimentos para que las microempresas no puedan acceder a estos tipos de financiamiento

consisten en la falta de requisitos exigidos por parte de las entidades. Como se va observar, este impedimento se debe a la falta de organización de las microempresas.

Debido a estas circunstancias, las microempresas suelen recurrir a la financiación interna, siendo sus fuentes de financiamiento los ahorros del fundador y accionistas, ingresos de la entidad o recursos provenientes familiares o personas cercanas.

De este modo, las empresas de autopartes siendo Pymes, se enfrentan a la dificultad o imposibilidad de obtener recursos por medios externos formales debido a la condición de incumplimiento para acceder a préstamos financieros. Conforme a la encuesta desarrollada en el sector de autopartes de Bogotá ubicado en el barrio 7 de agosto, encontramos que el 70% de las fuentes de financiación utilizadas por estas empresas son por financiación interna o autofinanciación, siendo las utilidades de la empresa y las personas cercanas sus generadores de recursos. En otras comercializadoras se evidencia la posibilidad de acceder a créditos a largo plazo, tal como se ve en la gráfica.

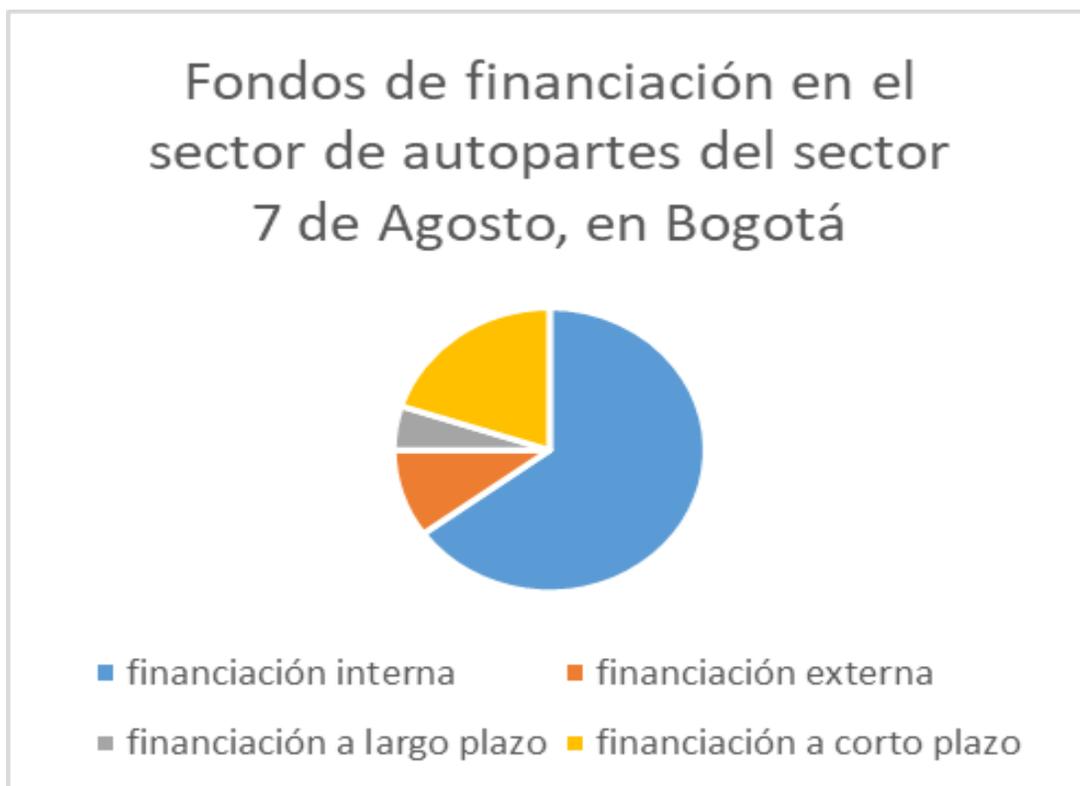


Figura 1. Autor: Autora

De esto se concluye la preferencia por el uso de financiación interna, y de manera particular los préstamos solicitados a personas naturales como amigos y familiares. Esto se debe a que la posibilidad de acceder a créditos financieros formales como la financiación externa para las microempresas, particularmente del sector de autopartes, son escasa, a causa de la falta del déficit de asesoramiento por parte de las entidades bancarias para la inversión rentable y productiva, así como también la falta de planificación económica por parte de las empresas.

Manejo de fondos de financiación.

El manejo de los fondos de financiación en una empresa son de gran importancia puesto que permite, por medio de la gestión financiera, planificar y distribuir las utilidades y créditos de modo que la empresa sea rentable. Para este fin, se consideran los resultados de orden financiero, con el fin de utilizarlos en la elaboración de presupuestos para el desarrollo de una empresa y la planeación de proyectos.

Los fondos de financiación han de planificarse por medio de la gestión de información financiera, el análisis de rentabilidad, el diseño e implementación de una estructura financiera, gestionar los flujos de caja, las cuentas bancarias, el riesgo global de la empresa, el control de la situación financiera de la empresa, entre otros. Sin embargo, no es recurrente que se lleve a cabo la implementación de esta gestión financiera en las Pymes.

Muy pocas y podría decir que ninguna empresa del sector de autopartes de venta de piezas y accesorios, implementa el manejo fondo de financiamiento con un flujo de caja o presupuesto, puesto que no tienen los suficientes recursos útiles para poder diseñarlo. Los motivos son que las ventas diarias no siempre resultan siendo satisfactorias, debido a que en múltiples ocasiones estos productos son comprados a crédito, lo que indica que el efectivo que ingresa no es, en realidad, abundante. Por otra parte, el efectivo que reciben a diario lo

reinverten nuevamente en otros productos necesarios o pagan algunas obligaciones, de esta manera resulta inoficioso el poder implementar un fondo de financiamiento.

Ahora bien, las microempresas se están viendo afectadas por el comercio ilegal que se viene presentado en los sectores de comercialización, lo que conlleva a que ellos deban utilizar las utilidades para invertir o comprar mercancía que ya no tengan en inventario.



Figura 2. Autor: Autora

Comercialización de repuestos

Cuando se habla de comercialización debemos pensar primero en cómo es la distribución de estos repuestos en el sector de automotores (autopartes), inmediatamente se piensa en los grandes concesionarios, casas matrices. Sin embargo, la industria es más que eso, es una cadena de producción, como se muestra en la gráfica, donde comienza la verdadera distribución después del ensamblaje, el cual termina en los clientes, los cuales son los primeros interesados en adquirir los repuestos que necesiten. Entre estos están los clientes de las servitecas, lavaderos de carros, montallantas, talleres, entre otros.



Imagen1. Autor: Autora

En Colombia se importan actualmente accesorios de lujo y accesorios desde países como china, india, entre otros. Sin embargo, algunos fabricantes de estos no cuentan con productos de alta calidad, los cuales son los que muchas veces comercializan como productos nuevos pero usados, ya que no cuentan con la certificación ni representación en los países latinoamericanos. Por estas razones se generan inconvenientes ya que los clientes que adquieren repuestos de lujo y accesorios homologados no tienen la certeza de una respuesta, desembolso o reposición en caso de mal funcionamiento del producto y/o repuesto. En Colombia existen varias compañías que son grandes distribuidoras de autopartes, repuestos, lujos y accesorios que entregan con certificado original y son lo que les venden a los microempresarios para su comercialización. También están las empresas que hacen distribución de producto y/o homologados que no llevan certificación. Entre las distribuidoras conocidas están: Distribuidora Car motor, el punto Nissan, importadora celeste entre otras, que entregan los certificados y los que comercializan repuestos homologados esta Páez Hermanos.

Modernización

La modernización empresarial es la estrategia organizacional de diversos sectores para mejorar la infraestructura y mantenerse entre las primeras empresas en innovación, innovación y creación. Esta inversión automatiza muchos procesos y herramientas teniendo mayor funcionamiento y eficiencia al momento de que los colaboradores desarrollen sus tareas de forma efectiva.

La modernización de las empresas se observa hoy en día, como un enfoque necesario para circular en la sostenibilidad financiera y económica. Alinea procesos para interconectar equipos desarrollo, en operaciones, en tecnología y seguridad, la calidad mejora y agiliza su uso y accesibilidad, reduce los tiempos de labor, producción y la atención del consumidor se vuelve más eficiente.

La infraestructura es especialmente esencial, cuando la disponibilidad y la estabilidad son claves en la prolongación de un negocio. Dentro de la infraestructura, se toma en cuenta el software contable, el cual debe ser capaz de procesar datos de manera rápida, eficiente, prestar servicio ágil en función de la demanda comercial, con el fin de planificar e implementar opciones rápidas de trabajo. También se debe asegurar para proteger los datos comerciales y de los clientes, mitigando los impactos financieros, operativos y de reputación de los ciberataques oportunistas y la interrupción de las operaciones comerciales. La mayor adopción de tecnología digitales y prácticas comerciales, ayudan a remodelar los sistemas de ventas, logística de la cadena de suministros y procesos de entrega.

La modernización de las infraestructuras de las tecnologías de la información y los procesos de desarrollo, adopción de arquitecturas de red en la nube multi-híbridas, ayudan a tomar medidas a las diversas empresas para resistir altibajos.

Gestión financiera empleada para la modernización

De acuerdo con la Gran Encuesta Microempresarial de Anif (2020), la falta de acceso al financiamiento formal ha sido uno de los principales desafíos que han presentado las MiPymes en Colombia, lo que las ha llevado a presentar una baja productividad, formalidad y bancarización. De acuerdo con el 65% de las respuestas a dicha encuesta, las empresas que solicitaron créditos entre el año 2016 -2019 tenían como principal destino capital de trabajo. Esto evidencia que la solicitud de recursos se orientó principalmente a la financiación de actividades a corto plazo y no para financiar expansiones e innovaciones; sólo el 15% solicitó para adecuaciones, y el 12% para compra y arriendo de maquinaria.

Las limitaciones con las que cuentan estas microempresas y las pocas condiciones para poder acceder a créditos, al no contar con apoyo de las entidades bancarias, y verse en situaciones de crisis económicas, como evidenció en la pandemia del covid-19, el no poder innovar, cuando no tienen acceso a fuentes de financiamiento formales y ni ampliar, ni modernizar las empresas, son hechos que llevan a la pérdida de adquisición de capital rentable y desembocan en muchas ocasiones a la quiebra.

De acuerdo con la encuesta elaborada en el sector de autopartes del 7 de agosto, encontramos que el 23% de las empresas de autopartes invierten en el mejoramiento de la empresa, referido propiamente a la adquisición de mercancía e inventario. Por otra parte, el 28% de los encuestados destinan parte de las utilidades para la actualización de softwares contables y licencias. En cuanto a la infraestructura de las bodegas de almacenamiento se encontró que solo el 12% invierten en ellas puesto que por un lado la capacidad de expansión es mínima debido a que el sector y el predio como tal no se prestan. Así mismo referían la limitación de ampliar la empresa por las razones mencionadas anteriormente.

Conclusiones

Las empresas comercializadoras de autopartes poseen una gran limitación en lo que respecta a la financiación y modernización, esto debido a que, en primer lugar, los fondos de financiamiento son mínimos, debido a la dificultad de acceder a la financiación externa como bancos y entidades financieras por la falta de líneas de crédito y cumplimiento de requisitos necesarios para poder acceder a estos sistemas de financiamiento. Esto conlleva a que la elección al momento de buscar financiamiento sea la financiación interna, siendo las utilidades, los ahorros y préstamos informales, las modalidades más utilizadas para la adquisición de capital.

Sin embargo, la falta de gestión financiera en estas entidades comercializadoras ocasiona que no haya una adecuada planificación de las utilidades y recursos, lo cual conlleva a que no haya un buen aprovechamiento del capital para inversión y modernización.

Así mismo se evidencia el impacto negativo que ha tenido la ilegalidad en la venta de autopartes y accesorios ha afectado de manera negativa en el crecimiento y fortalecimiento de los establecimientos legales del sector puesto que por un lado limita la adquisición de capital por medio de las utilidades adquiridas de las ventas de los accesorios y repuestos, impidiendo, por un lado, aumentar la producción y venta de repuestos originales, nuevos y genuinos. Esta situación no solo afecta a las comercializadoras sino también a las empresas fabricantes de estos repuestos, por lo que la situación es aún más compleja. Por otra parte, la falta de reglamentación jurídica y gubernamental ocasiona que la ilegalidad siga fortaleciéndose cada vez más impidiendo el progreso de las comercializadoras legales, desplazándose a un segundo plano e impidiendo su productividad y rentabilidad. De este modo se muestra la necesidad del fortalecimiento de leyes y normas que regulen la actividad de comercialización de autopartes.

Por todo esto se evidencia la necesidad de la implementación de un plan de gestión financiero en las empresas comercializadoras de autopartes que permitan a estas su

fortalecimiento y mayor rendimiento productivo, generando ganancias que permitan no solo su sostenimiento, sino que contribuya a su modernización.

Referencias

- Adriana, T., & Guerrero, F. M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas empresas y medianas empresas ferreteras. *Revista del centro de investigación de Ciencias Administrativas y gerenciales*, 284.303.
- Correa Garcia, J. A., Ramirez Bedoya, L. J., & Eduardo, C. R. (2009). Modelo de gestión financiera integral. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 187-201.
- Dario, R. M., & Moreno Vanegas, M. A. (2015). Elaboración de un plan de negocio para la creación de la empresa “MercaPorPartes” : importadora y comercializadora de autopartes online.
- Perez Carballo, V. J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. España: ESIC Editorial.
- Torres, L., & Peraza, C. (2016). Plan de negocios para la comercialización de autopartes en la ciudad de Bogotá. Bogotá, Colombia.
- Vrela Garcia, E., & Ochoa Chaverra, M. C. (2020). Análisis de las fuentes de financiamiento para microempresarios. Copacabana, Antioquia, Colombia.
- Macias-Villacreses, Tania. Díaz, Wagner. Delgado, Andy (2022) Modernización de las empresas: importancia para la sostenibilidad financiera económica. DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i3>

Anexos

Plantilla de encuesta:

Cuestionario Fondos de Financiación y Modernización en Empresas de Autopartes

¿Qué líneas de crédito utiliza para adquirir préstamos para su empresa?					
		1	2	3	
Bancos					
Familiares					
Amigos					
Prestamistas					
Comentarios	Algunos empresarios utilizan las utilidades para invertir o compra de mercancía en piezas, accesorios de autopartes, etc. Ya que los bancos no otorgan préstamos necesarios.				
¿Cuánto les afecta el comercio ilegal?					
		1	2	3	
Ventas					
Comentarios	La venta ilegal de partes, piezas y accesorios de autopartes es muy alta en este sector tiene un porcentaje del 60% sobre la zona.				
¿Comercio Ilegal?					
		1	2	3	
La Ilegalidad afecta las importaciones de repuestos					
Cree que hay control sobre la ilegalidad					
Que repuestos cree venden más ilegalmente					
Comentarios	El comercio ilegal afecta los intereses de las empresas legales, causan inestabilidad económica. Las aseguradoras no chatarrizan sino que vende en remate por lo que no hay control en el comercio.				
¿Modernización en infraestructura y procesos internos?					
		1	2	3	
Invierte en el mejoramiento de la empresa					
Invierte en la actualización en el software y licencias					
Que tanta mejora la infraestructura de la bodega					
Ha pensado en ampliar su empresa					
Las áreas comerciales son aptas para el manejo de control de procesos.					

Comentarios	Muy pocos invierten en este momento, porque están a la expectativa de que va a suceder con la reforma laboral y el país.
Muchos propietarios o empresarios han reducido su capacidad de empleados, se mantienen en el comercio, reinvertiendo la compra de productos de las ventas de ese día o mes. El cual les deja muy pocas ganancias.	

carta de cesión de derechos

Por intermedio del presente documento en mi calidad de autor o titular de los derechos de propiedad intelectual de la obra que adjunto, titulada Fondos de financiación y modernización empresarial en el sector de comercialización de autopartes, autorizo a la Corporación universitaria Unitec para que utilice en todas sus formas, los derechos patrimoniales de reproducción, comunicación pública, transformación y distribución (alquiler, préstamo público e importación) que me corresponden como creador o titular de la obra objeto del presente documento.

La presente autorización se da sin restricción de tiempo, ni territorio y de manera gratuita. Entiendo que puedo solicitar a la Corporación universitaria Unitec retirar mi obra en cualquier momento tanto de los repositorios como del catálogo si así lo decido.

La presente autorización se otorga de manera no exclusiva, y la misma no implica transferencia de mis derechos patrimoniales en favor de la Corporación universitaria Unitec, por lo que podré utilizar y explotar la obra de la manera que mejor considere. La presente autorización no implica la cesión de los derechos morales y la Corporación universitaria Unitec los reconocerá y velará por el respeto a los mismos.

La presente autorización se hace extensiva no sólo a las facultades y derechos de uso sobre la obra en formato o soporte material, sino también para formato electrónico, y en general para cualquier formato conocido o por conocer. Manifiesto que la obra objeto de la presente autorización es original y la realicé sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es de mi exclusiva autoría o tengo la titularidad sobre la misma. En caso de presentarse cualquier reclamación o por acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión asumiré toda la responsabilidad, y saldré en defensa de los derechos aquí autorizados para todos los efectos la Corporación universitaria Unitec actúa como un tercero de buena fe. La sesión otorgada se ajusta a lo que establece la ley 23 de 1982.

Para constancia de lo expresado anteriormente firmo, como aparece a continuación.

Firma



Nombre Patricia Vega Aguirre
CC. 52.583.800

