

**ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD DE LA CREACION DE EMPRESA ADUANINAV
IMPORT INTERMEDIACION ADUANERA PARA IMPORTACIONES EN BOGOTA
2019**

Presentado por.

ALFONSO VIVAS AVILA

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
BOGOTA, DC
2018**

**ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD DE LA CREACION DE EMPRESA ADUANINAV
IMPORT INTERMEDIACION ADUANERA PARA IMPORTACIONES EN BOGOTA 2019**

Presentado por.

ALFONSO VIVAS AVILA

Proyecto Final de Grado

Para optar al título de Profesional en Administración de Empresas

Asesor.

JOSE LUIS TORO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTA, COLOMBIA

2018

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción	7
Justificación	8
2. Desarrollo de matriz estratégica	9
Descripción idea de negocio	9
Identidad estratégica	9
Futuro preferido	10
Objetivos	10
Valores	11
Análisis Pestel	12
Análisis Porter	13
Matriz de Análisis de campos de fuerza	13
Matriz de Despliegue Estratégico Generativa	16
Cadena de Valor	19
3. Estudio de Mercados	19
Objetivos del estudio de mercado	19
Definición del mercado objetivo	20

Metodología de investigación.....	21
Análisis de investigación.....	30
4. Plan de marketing.....	30
Objetivos de plan de marketing.....	30
Estrategia de producto.....	31
Estrategia de marca.....	34
Estrategia de empaque.....	35
Estrategia Servicio postventa.....	36
Estrategia de precio.....	37
Estrategia publicidad.....	37
Estrategia Promoción.....	38
Estrategia Distribución.....	38
Proyección de ventas.....	39
5. Estudio Administrativo.....	40
Definición de la estructura organizacional.....	40
Tamaño de la empresa.....	45
Normatividad.....	47

Costos Administrativos.....	50
Gastos de Personal.....	50
6. Estudio Administrativo legal.....	50
Objetivo del Estudio Legal.....	50
Marco Legal.....	50
Definición de la empresa.....	51
Clasificación de las Mipymes.....	51
Clasificación Internacional de actividades económicas (CIU).....	52
Clasificación de las sociedades.....	53
7. Estudio técnico.....	54
Objetivos del estudio Técnico.....	54
Ficha técnica del Producto (B/S).....	55
Descripción del proceso.....	56
Requerimientos y necesidades.....	57
Plan de producción.....	59
Costos de producción.....	59

8. Estudio financiero.....	61
Ingresos.....	61
Egresos.....	62
Flujo de caja.....	63
Valor Presente Neto (VPN).....	63
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	63
9. Análisis de impactos.....	64
Impacto Ambiental.....	64
Impacto Social.....	65
Impacto Económico.....	65
10. Conclusiones.....	66
11. Bibliografía.....	67
12. Anexos.....	69

INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta que Bogotá es la ciudad de Colombia donde se nacionaliza la mayor parte de mercancías procedentes del extranjero, este hecho la convierte en un lugar idóneo para realizar y dinamizar el comercio exterior a través de las diferentes modalidades.

Con este trabajo se quiere aplicar los temas involucrados para hacer una propuesta de direccionamiento estratégico a una idea de negocio que busca incursionar en el mercado de intermediación aduanera. Por tanto, el mercado de servicios de agenciamiento de aduana también tiene su historia desde 1926 donde los comerciantes de los puertos ofrecían servicios de reexpedición de mercancías transportándolas hasta Medellín y Bogotá.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá, en la ciudad existen 157 agencias de aduanas activas y en Colombia son 279. Las cuales funcionan amparadas bajo el decreto 2685 de 1999 reglamentado por la resolución 4240 del 2000 y el decreto 390 de 2016 reglamentado por la resolución 000041, 000042 y 000076 de 2016

Las cuales se encuentran clasificadas en los niveles 1 y 2. Ahora bien, se puede tener en cuenta que estas agencias de aduanas pueden tener inherencia en la captura de clientes que hacen uso de los servicios aduaneros para la importación y exportación, ya que gozan de reconocimiento de sus nombres en el mercado local. Lo que hace del servicio de agenciamiento aduanero un mercado competido. No obstante, la intermediación aduanera para importaciones sigue generando circunstancias muy favorables y propicias para la creación de negocio.

1. JUSTIFICACIÓN

La factibilidad de brindar el servicio de intermediación aduanera es posible debido a que la Seccional de Aduanas de Bogotá encabeza las cifras de las importaciones ya que concentra 106.624 declaraciones de importación con un valor CIF de US\$ 762 millones de dólares entre enero y diciembre de 2017.

Adicionalmente, Bogotá es el mayor mercado en Colombia, el centro empresarial y el motor de la economía nacional por el tamaño de su población y la dinámica de sus actividades productivas. Es el mayor mercado del país y uno de los más importantes en el continente: aporta casi la cuarta parte del PIB nacional, es decir el 25.7% con 219.958 millones de pesos.

La dinámica de su actividad empresarial y emprendedora la ha convertido en la mayor plataforma empresarial del país: en la ciudad se encuentra el 29% de las empresas registradas en el país, más de 380.000 empresas, y cada año se crean, en promedio, cerca de 65.000 empresas. es la ciudad más atractiva en el país para la inversión extranjera: en los últimos diez años, se ha duplicado el número de empresas extranjeras localizadas en Bogotá, de 677 a más de 1.635, y más de 27 con negocios globales; lo que ubica a Bogotá como la cuarta ciudad en América Latina más atractiva para invertir.

De acuerdo a lo anterior, esto brinda la oportunidad de existencia de un servicio de intermediación aduanero, ya que ésta figura es la indicada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación.

2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA

2.1 Descripción de la Idea de Negocio

La idea de negocio presenta todos los aspectos relacionados con el desaduanamiento de mercancías importadas en Bogotá. Y debido al incremento y dinámica del comercio exterior surge la idea de negocio pues se hace evidente la oportunidad de prestar servicios de intermediación aduanera llamado ADUANINAV la cual desarrollara una actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación.

2.2 Identidad Estratégica

ADUANINAV, Regula el flujo de mercancías que ingresan al país, asegurándose que estas se encuentren en las condiciones correctas para ser comercializada cumpliendo con los requisitos que exige la normatividad aduanera colombiana. El grupo objetivo son aquellos importadores pequeños y ocasionales poco apetecidos por las grandes agencias de aduana quienes los relegan a un plano secundario. La diferenciación ante los competidores se marca por un servicio preferencial que vela por los intereses, expectativas, reduce los sobrecostos y las deficiencias en la cadena logística de los clientes.

2.3 Futuro Preferido

En el 2020 ser considerado por la autoridad aduanera, operadores logísticos e importadores como un usuario de confianza logrando crecimiento, credibilidad y aumentando la participación en el mercado local.

2.4 Objetivo General

Prestar un servicio de intermediación aduanera integral como instrumento de facilitación del comercio exterior que permita garantizar el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y todo procedimiento derivado de los mismos en Bogotá.

2.5 Objetivos Específicos

1. Intervenir junto con la autoridad aduanera en la estricta aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior.
2. Aumentar la participación en el mercado local, por motivo de la creciente operación de importaciones en Bogotá.

3. Identificar los momentos críticos de cada operación de los clientes para brindar soluciones oportunas.

2.6 Valores

Servicio. Se da respuesta a las necesidades y expectativas de los clientes de forma oportuna, personalizada, amable y efectiva.

Responsabilidad. Cumplir oportunamente con el compromiso de cobertura, impactando positivamente en el entorno.

Conducta ética. Se actúa con lealtad, profesionalidad, integridad moral y respeto a las personas.

2.7 Análisis de PESTEL

POLITICOS	<p>Estabilidad del gobierno Política fiscal, Reglamentos sobre comercio exterior.</p> <p>-Estabilidad política:</p> <p>5 presidentes en 34 años.</p> <p>-Actualmente existe cierta incertidumbre política a causa de las elecciones presidenciales.</p>
ECONOMICOS	<p>Ciclos económicos, Cambios en los ingresos, Tipos de interés, Inflación, empleo, Renta disponible</p>
SOCIO-CULTURALES	<p>Demografía, Distribución de la renta, Nivel de educación, Formas de vida, valores imperantes en la sociedad, diversas creencias religiosas</p>
TECNOLOGICOS	<p>Gasto público en investigación, Nuevos descubrimientos y avances tecnológicos, Rapidez de la transferencia tecnológica</p>
ECOLOGICOS	<p>-Reglamentos y Políticas sobre Responsabilidad social.</p> <p>- Entidades de vigilancia y control ambiental.</p>

LEGALES	Legislación aduanera, Legislación Laboral y Seguridad de los servicios.
----------------	---

2.8 Análisis de PORTER

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

- * Existen aproximadamente 279 agencias de aduana.
- * Estrategias promocionales mejores que las de nuestra empresa
- * Mayor reconocimiento en el mercado
- * Empresas con mayor musculo financiero

PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES

- * Por calidad cobraremos un precio justo
- * Empleados con antigüedad y reconocimiento en el mercado que mantengan precios economicos
- * Precios exclusivos por fidelizacion
- * Manejo de redes sociales con ofertas en precios

*PRECIOS BAJOS

*EXCELENTES Y COMODAS INSTALACIONES

*ACUERDOS C/LES PRECIO-CANTIDAD

*PERSONAL CONOCIDO EN EL SECTOR

- * Llegar a acuerdos comerciales precio-cantidad
- * Ofrecerles servicios a precios exclusivos
- * Una de las operaciones del proceso aduanero se terceriza pues no es costoso.
- * Pagos cumplidos

PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

- * Servicios mas completos que los de nosotros
- * Trabajar con mejores productos o mas reconocidos y manteniendo buenos precios
- * Que cuenten con personal conocido en el sector

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

2.9 Matriz de análisis de campos de fuerzas

Al utilizar la metodología de las cinco fuerzas de Porter entendida como una herramienta

de gestión permite analizar el entorno y de esta forma contaremos con un panorama y un Contexto objetivo de enfrentar los factores externos que inciden directamente en la empresa, se identifican los posibles escenarios en la puesta en marcha del negocio para definir la creación, sostenibilidad y estrategias a utilizar, de esta forma poder formular una estrategia con la que podamos obtener una ventaja competitiva.

Ambiente Político Ambiente Económico Ambiente Tecnológico Ambiente Social

Ámbito político.

La estabilidad política que presenta el país permite una planificación de mediano plazo. Esto hace que todas las empresas estén concentradas en el día a día. En cuanto al régimen impositivo del sector y/o importaciones se trata de los impuestos generales que existen en el país por temas de comercio exterior.

El aumento de las importaciones en el país favorece a los operadores logísticos pues les permite centrar sus actividades principalmente en las importaciones. Es importante recalcar que la entrada en vigencia en su totalidad del decreto aduanero 390 del 7 marzo de 2016, abren el camino y las posibilidades de participación en el mercado del comercio exterior en Bogotá.

Ámbito tecnológico.

El desarrollo de las TICS ha permitido que la transferencia de datos sea mucho más sencilla. Esto tiene fundamental importancia ya que los operadores logísticos deben estar conectados permanentemente con empresas del exterior. De esta manera se puede obtener información instantánea para llevar la trazabilidad de las importaciones haciendo el seguimiento sobre el lugar dónde se

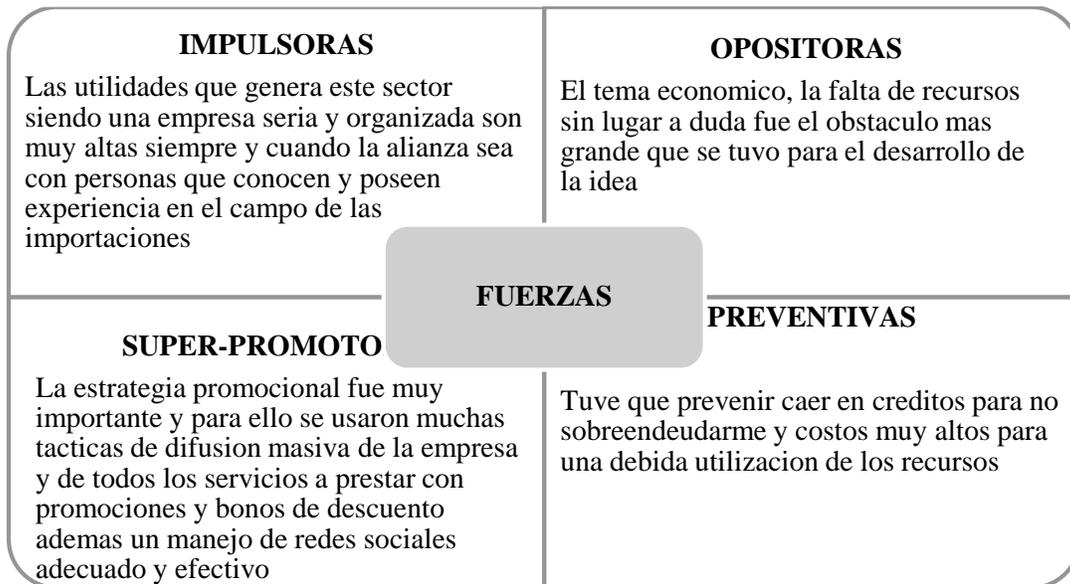
encuentran la mercancía, el tiempo de arribo al aeropuerto de destino, etc. Por otro lado el uso de Internet permite que se pueda acceder a información sin la necesidad de moverse y agilizando la comunicación a través de sistemas y correos electrónicos con el fin de optimizar los rendimientos y una mayor satisfacción del cliente.

De esta manera las principales mejoras que aporta la tecnología son la Integración de proveedores y clientes, fiabilidad de operaciones, aprovisionamiento continuo, automatizar los pedidos y la eliminación de costos innecesarios.

Ámbito Económico.

Puesto que en Colombia se estima crecer un 1.92% en términos económicos para 2018, el gobierno se propone aumentar los niveles de productividad del país y fomentar alternativas para potenciar la economía nacional, puesto que Bogotá es el motor y núcleo de la economía en Colombia que representa el mejor porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) del país, siendo una economía bastante diversificada que registra una alta participación en el aporte de las diferentes actividades económicas del país. Por lo tanto, este dinamismo y diversidad propician un ambiente económico óptimo.

Los procesos de globalización económica marcan una pauta que privilegian los factores económicos del comercio exterior y las negociaciones en el ámbito internacional ya que se identifican necesidades para prestar el servicio de intermediación aduanera



2.10 Matriz de Despliegue Estratégico Generativa.

		INTERNAS			
		FORTALEZAS	DEBILIDADES		
INDUCTORAS		Una empresa cuyo dueño conoce ampliamente el sector de importaciones y con bastante clientela para hacernos conocer como una empresa que trabaja con personal idóneo y experimentado	No contamos con gran cantidad de recursos y debemos evitar gastos innecesarios por lo que solo debemos invertir en lo estrictamente necesario para empezar	OPOSITORAS	
		OPORTUNIDADES	AMENAZAS		

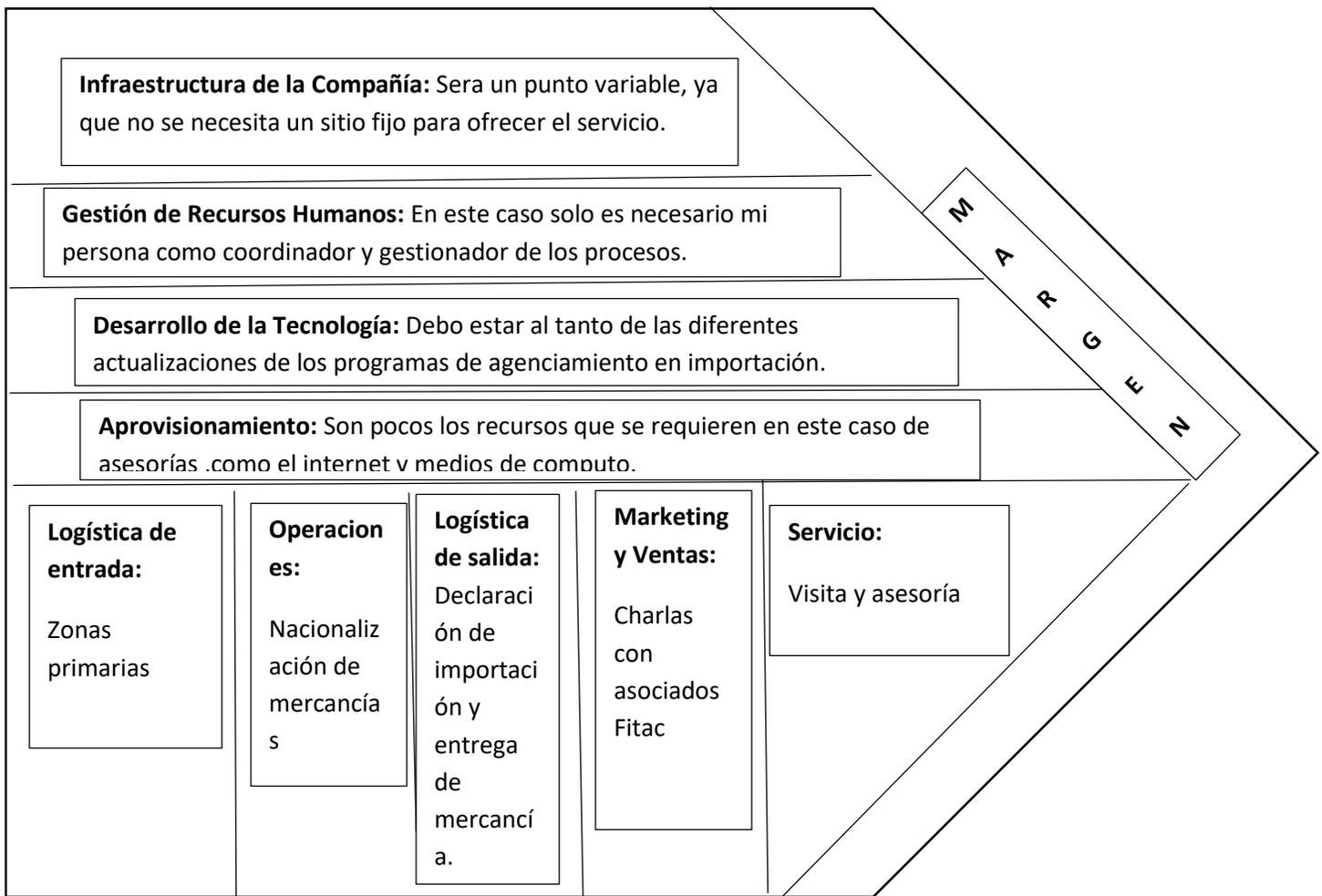
	Hay gran demanda para la intermediación aduanera en las importaciones en Bogotá, ya que las personas les interesan reducir costos en trámites con agencias.	Existe bastante competencia en este sector y hay varias agencias aduaneras con mayor experiencia, antigüedad los de nosotros.	
EXTERNAS			

N° Estrategia	Opositoras	Inductoras	Estrategia
1	D1	F1	Crear una capacitación inicial de parte de la socia para guiarnos y compartimos sus conocimientos en el sector
2	D2	F2	Instalar un equipo principal con los programas y software idóneos para el desarrollo de la actividad

3	D3	F3	Contratar una persona experimentada para brindar una capacitación al personal y que mediante videos y pruebas alimente los conocimientos del personal
4	D4	F4	Contribuir a la preparación profesional de cada uno de los empleados mediante auxilios educativos
5	A1	O1	Organizar eventos o buscar la manera de generar ingresos adicionales para obtener más recursos y tener mayor liquides
6	A2	O2	Buscar la manera de acceder a incentivos del gobierno y llegar a un acuerdo más conveniente para ambas partes sobre el porcentaje de utilidad
7	A3	O3	Prever los gastos y costos que se pueden presentar mediante la destinación de una pequeña parte de la utilidad diaria para un fondo creado para cubrir estos imprevistos
8	A4	04	Investigar ampliamente sobre los elementos que se necesitan para el desarrollo del trabajo,

			<p>siempre buscando el mejor precio y que también sean productos con un ahorro considerable en cuanto al consumo de servicios públicos</p>
--	--	--	--

2.11 Cadena de Valor



3. ESTUDIO DE MERCADOS

3.1 Objetivos del Estudio de Mercados

Entre los objetivos que se buscan al realizar un estudio de mercado, se encuentran:

- Verificar que existe un mercado insatisfecho y que es viable desde el punto de vista operativo, introducir el servicio objeto de estudio.
- Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización.
- Optimizar recursos en tiempo y el dinero al ofrecer a los clientes soluciones logísticas oportunas.

3.2 Definición del mercado objetivo

Puesto que Bogotá concentra el 27,8% del valor CIF de las importaciones en Colombia y centraliza el comercio exterior, el mercado al que se apunta comprende aquellos importadores con poco volumen de operación mensual o que lo hacen de manera ocasional dos o tres operaciones por mes, cuyo valor FOB en dólares oscila entre USD 1001 a USD 10.000.

Aunque dicho factor los convierte en usuarios poco apetecidos por las agencias de aduana quienes relegan a un plano secundario a estos comerciantes, si generan circunstancias propicias para la unidad de negocio propuesta pues los convierte en usuarios apetecidos e idóneos y a su vez asequible para que sean nuestro mercado objetivo. Por lo cual se traza un mercado meta inicial en 6 operaciones de nacionalización por mes que ingresan por zonas primarias. Algunos de estos importadores objetivo de nuestra unidad de negocio son:

- Ardyss Colombia
- Sumitomo Chemical Co.
- Alimentos Polar
- Automundial

3.3 Metodología de Investigación

Para esta investigación se hará con un enfoque mixto descriptivo, ya que “el modelo mixto representación de la combinación entre dos enfoques cualitativo y cuantitativo. Las ideas constituyen el primer acercamiento a la realidad que habrá de investigarse, desde la perspectiva cuantitativa o a los fenómenos, eventos y ambientes para estudiar, desde la perspectiva cualitativa”. (Tamayo 2001p.55), La investigación descriptiva, por su parte, describe los datos y este debe tener un impacto en las vidas de la gente que le rodea. Su objetivo consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su

meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

Esta investigación será empírica ya que se hará por medio de recolección de datos en estadísticas, partiré de conocimientos previos que se tienen, para posteriormente realizar una intervención.

ENCUESTA:

ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD DE LA CREACION DE EMPRESA ADUANINAV IMPORT INTERMEDIACION ADUANERA PARA IMPORTACIONES EN BOGOTA 2019

El objetivo de la presente encuesta es lograr identificar las preferencias de los usuarios de la intermediación aduanera, en cuanto al tipo de servicio que le prestan y la manera en que se les brinda

NOMBRE INVESTIGADOR: ALFONSO VIVAS AVILA

DD	MM	AA

Fecha:

Hora: _____

Género: _____ Rango de edad: 30-40____ 40-50____

Barrio donde reside: _____

La presente encuesta consta de preguntas y le agradecemos por regalarnos un poco de su tiempo para el diligenciamiento de la misma.

1) ¿Utiliza Ud. Agencias de aduanas para nacionalizar sus mercancías?

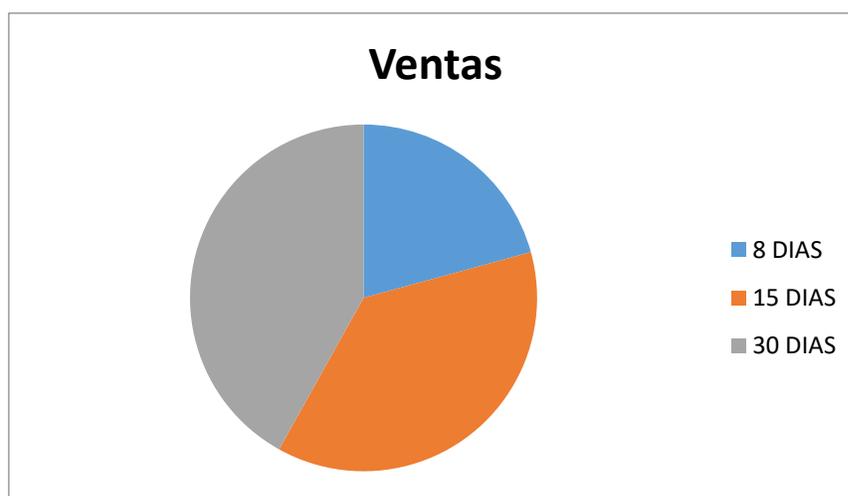
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	220	91.3%
No	21	8,7%
Totales	241	100%



De 241 personas encuestadas 220 es decir el 91.3% agencias de aduanas y 21 personas es decir 8,7% no utilizan las agencias para nacionalizar sus mercancías.

2) ¿Con que frecuencia utiliza las agencias de aduanas?:

Variable	Frecuencia	Porcentaje
8 días	50	20,7%
15 días	90	37,3%
30 días	101	42%
Totales	241	100%

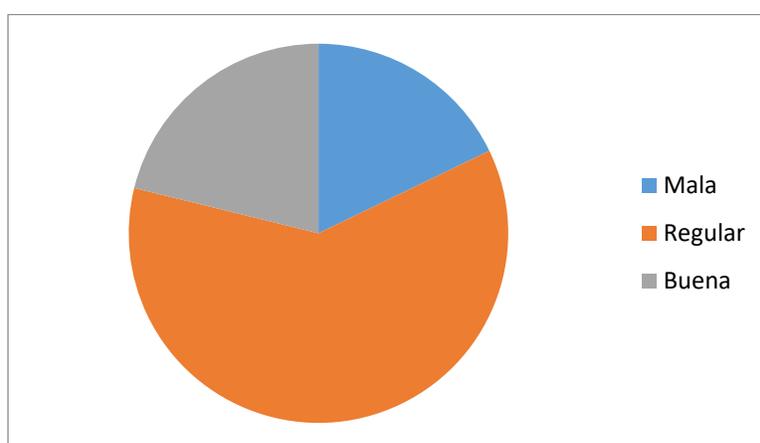


De 241 personas encuestadas 101 es decir el 42% cada 30 días utilizan la agencia de aduanas, 90 personas es decir 37,3% utilizan las agencias 15 días y 50 personas es decir el 20.7% visita cada 8 días las agencias de aduanas.

3) La atención de las agencias de aduanas que ha utilizado en general es:

Variable	Frecuencia	Porcentaje
----------	------------	------------

Mala	43	17,8%
Regular	147	61%
Buena	51	21,2%
Totales	241	100%

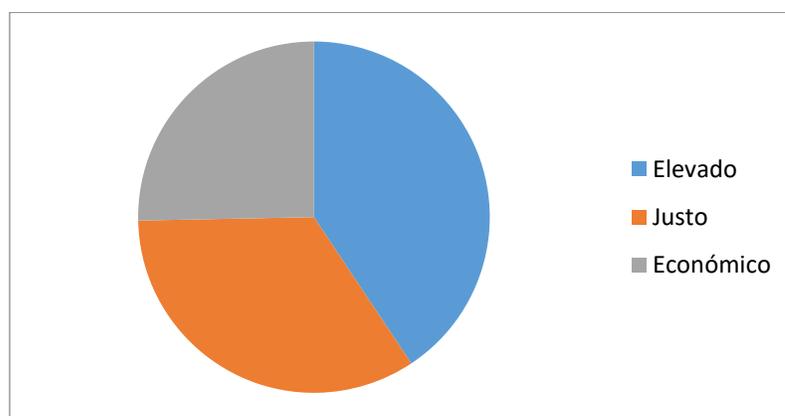


De 241 personas encuestadas 147 es decir el 61% considera que la atención de las agencias que ha visitado es regular, 51 personas es decir 21,2% considera que es buena y 43 personas es decir el 17,8% cree que es mala.

4) El precio que le cobran por el servicio según su opinión es:

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Elevado	98	40,7%
Justo	82	34%

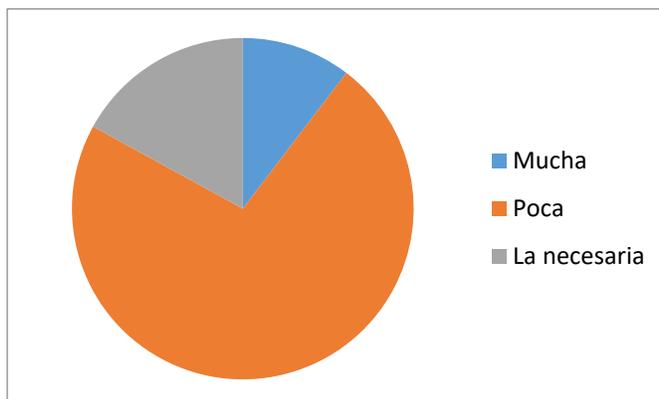
Económico	61	25,3%
Totales	241	100%



De 241 personas encuestadas 98 es decir el 40,7% opina que es elevado el cobro por el servicio en agencia de aduana, 82 personas es decir 34% considera que justo y 61 personas es decir el 25,3% cree que es económico

5) La privacidad que tiene el usuario en el proceso de intermediación le parece:

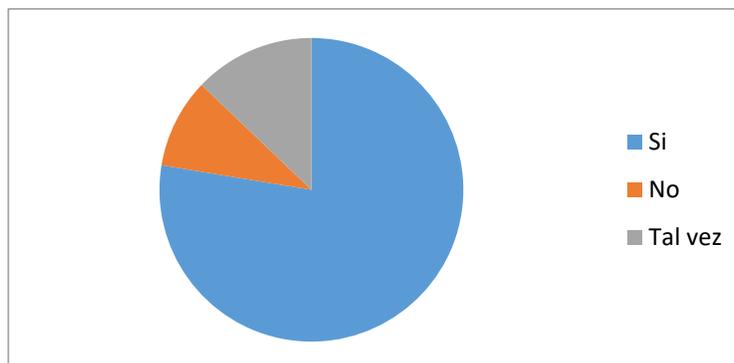
Variable	frecuencia	Porcentaje
Mucha	25	10,4%
Poca	175	72,6%
La necesaria	41	17%
Totales	241	100%



De 241 personas encuestadas 175 es decir el 72,6% opina que La privacidad que tiene el usuario para los procesos de intermediación le parece poca, 41 personas es decir 17% dice que la necesaria y 25 personas es decir el 10,4% cree que mucha.

6) Le gustaría que existiera más privacidad en una agencia de aduanas:

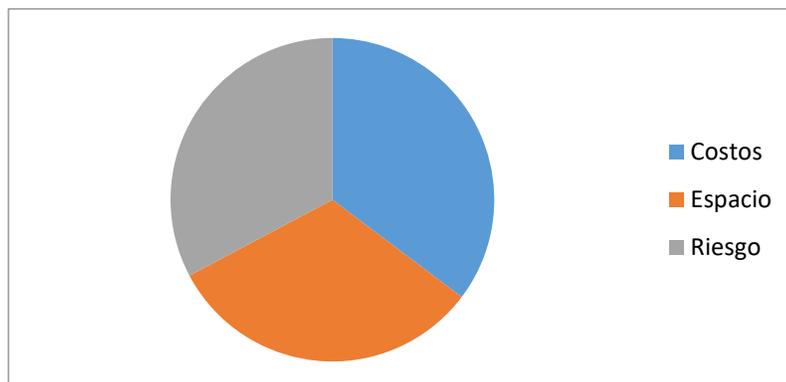
Variable	frecuencia	Porcentaje
Si	187	77,6%
No	23	9,5%
Tal vez	31	12,9%
Totales	241	100%



De 241 personas encuestadas 187 es decir el 77,6% le gustaría que si existiera más privacidad en la agencia de aduanas, 31 personas es decir 12,9% tal vez le gustaría y 23 personas es decir el 9,5% no le gustaría.

7) ¿Por qué cree que no se ha implementado un agenciamiento más personalizado?

Variable	frecuencia	Porcentaje
Costos	85	35,3%
Espacio	77	32%
Riesgo	79	32,7%
Totales	241	100%



De 241 personas encuestadas 85 es decir el 35,3% cree que un servicio personalizado no se ha implementado por costos, 79 personas es decir el 32,7% cree que por riesgo y 77 personas es decir el 32% opina que por espacio.

Muestra

Con la anterior encuesta podremos deducir que en el sector en el que pensamos plasmar la idea agenciamiento aduanero personalizado no ha existido anteriormente ninguno como este que planteamos o parecido, puesto que podría ser considerado como riesgosa la idea y nos queda claro que son personas que visitan estos servicios con una relativa regularidad aun sabiendo que los precios que se manejan en el sector no son del todo cómodos o económicos pero si son servicios de calidad en su gran mayoría.

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 (N-1) + Z^2 * p * q} \quad n = \frac{1.96^2 * 13.219 * 0.8 * 0.2}{0,05^2 (13.219-1) + 1.96^2 * 0.8 * 0.2}$$

$$\frac{RTA= 8.125}{33,659656} = 241.$$

3.4 Análisis de Investigación

Teniendo en cuenta el contexto del problema de esta investigación es que llegue a optimizar y garantizar la efectividad en los procesos del comercio internacional colombiano, creando una cultura corporativa y de servicio al cliente diferente, logrando una estrategia de servicio que sea preferencial y económica que cautive los importadores que operan en Bogotá; y ya que el dinamismo del comercio exterior exige procesos cada vez más eficaces y con altos estándares de calidad, la intermediación aduanera se constituye en un eslabón de la cadena logística, cuyo objetivo es representar a los importadores ante la aduana nacional, ofreciendo servicios oportunos, ágiles y confiables bajo los parámetros establecidos por la ley.

4. PLAN DE MARKETING

4.1 Objetivos del Plan de Marketing

Queremos apuntar al cumplimiento de los siguientes objetivos:

- **Captar.** Seducir los clientes por medio de sistemas de producción como la SERVUCCION. Cuyo componente consiste en ser conocido por futuros clientes, cuando un cliente inicial se relaciona con otros.
- **Fidelizar.** La clave está en satisfacer. Debido a que el mercado se mueve generalmente por oportunismo. La mejor herramienta de fidelización consiste en superar constantemente las expectativas de nuestros clientes.
- **Posicionar.** Deseamos comunicar sin la intención directa de vender, es decir situar nuestra marca en la mente de nuestro público objetivo utilizando elementos los cuales contribuyen a posicionar la marca.

4.2 Estrategia de Producto.

El servicio comprende una prestación íntegra que satisface y superar las expectativas de nuestros clientes.

Los cuales se presentan a continuación:

- **Desaduanamiento de mercancías**

Garantizar a nuestros clientes la nacionalización de mercancías importadas de una manera rápida, segura, efectiva y sin sobrecostos que incluye:

Asesoría en Comercio Exterior.

Velar porque nuestros usuarios estén bien informados en el tema aduanero y marco legal para el mejor aprovechamiento de sus recursos. Evitando errores que generen sanciones, multas, decomisos y medidas cautelares que causen detrimento en los activos de los clientes. Este servicio implica: Guía sobre el correcto diligenciamiento para obtener de manera previa la aprobación u obtención de vistos buenos de las entidades públicas respectivas (Instituto Colombiano Agropecuario –ICA, Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos –INVIMA-, Ministerios de: Medio Ambiente, Protección Social, Minas y Energía, Transporte, entre otras), los cuales dependen del tipo de producto. Esto con el fin de realizar la importación de una manera exitosa y sin complicaciones.

Clasificación arancelaria. Este servicio busca el aval de los requisitos del comercio internacional y la codificación idónea para estas operaciones asegurando la tarifa correcta de los impuestos y derechos de aduana correspondientes a las mercancías importadas.

Para poder realizar cualquier proceso de importación se deberá en primera instancia pedir a la empresa o persona natural los siguientes documentos:

- Formato de Identificación de Clientes (Circular 0170), el cual contiene documentos soportes tales como: certificado de Cámara de Comercio, RUT, Copia de cédula de representante legal, balances, referencias comerciales, referencias bancarias, etc.
- Poder o mandato firmado.

Luego, se iniciará el servicio de nacionalización exigiendo los siguientes documentos en original.

- Conocimiento de embarque o Bill of Lading - B/L.
- Factura Comercial.
- Certificado de Origen, si es necesario por alguna preferencia arancelaria con relación al país de origen.
- Lista de empaque.
- Certificados sanitarios cuando se requieran (de acuerdo al tipo de mercancía).
- Certificación de Seguro negociado.

Se procede a realizar la Inspección previa. Ejercicio entendido como la operación que pueden realizar las Sociedades de Intermediación Aduanera, previa a la presentación y aceptación de la declaración de Importación, con el objeto de verificar la cantidad, peso, naturaleza y estado de la mercancía, así como los elementos que la describen. Luego se debe;

- Diligenciar y elaborar la respectiva declaración de importación
- El agente de aduanas procede a realizar el pago de los tributos aduaneros en los bancos o entidades debidamente autorizados por la DIAN.

Una vez completa toda la documentación más la declaración de importación se solicitará el respectivo levante a través de la plataforma DIAN SIGLO XXI. Si el levante o autorización sale automático la

mercancía queda a libre disposición. Facultando al agente de aduanas y/o importador para realizar el retiro de la mercancía de la zona primaria o secundaria se entrega al cliente final.

No obstante, si el levante sale físico se procederá de la siguiente manera:

Un funcionario de la DIAN junto con el agente de aduanas el cual actúa en representación, genera la revisión de la carga al 10 o 100% del total de la misma. Esta diligencia tiene como objetivo establecer la cantidad, calidad, peso, medida y la clasificación arancelaria correcta de la mercancía.

Esto se realiza ya que se pueden presentar errores u omisiones que conlleven la mala clasificación, un menor o mayor valor en el pago de los impuestos aduaneros etc. Por esta razón, es necesaria la revisión de manera correcta y objetiva, confirmando el correcto desarrollo en los procesos de comercio exterior.

- Finalmente se retirará la mercancía presentando los documentos necesarios, a saber:
 - Factura comercial.
 - Lista de empaque.
 - Registro o licencia de importación, si se requiere.
 - Certificado de origen.
 - Declaración de importación.
 - Documento de transporte (guía aérea – conocimiento embarque)
 - Declaración Andina del Valor en Aduana, si se requiere.
 - Otras certificados y vistos buenos si se requieren.

Una vez se entrega la mercancía al importador, este firmara una remesa de entrega a conformidad. Estos documentos deben conservarse por 5 años debido a los posibles requerimientos posteriores y exigencias de la DIAN.

4.2.1 Estrategia de Marca

A efectos de crear una imagen visual y corporativa de la empresa, se identifica el nombre comercial de la firma como ADUANINAV IMPORT. El nombre hace referencia a la intermediación sobre temas referentes a negocios Internacionales que brinda soluciones prácticas y eficaces para sus clientes en cuanto a las importaciones, con el fin de conseguir su expansión en el ámbito local.

La marca se crea por las razones expuestas a continuación:

ADUAN: Forma de mencionar la Aduna - DIAN, ya que es la entidad que regula el comercio exterior en Colombia.

IN: Palabra que quiere decir intermediación, figura autorizada por la DIAN para servir de puente entre los importadores y la dirección de impuestos y aduanas Nacionales.

AV: Iniciales del creador del servicio, Alfonso Vivas.

IMPORT: Palabra que evoca el termino Importaciones, única faceta del comercio exterior que prestara y se centrara la unidad de negocio.

El color rojo se utiliza porque estimula los procesos mentales

4.2.2 Estrategia de Empaque

Empleando medios visuales, puesto que con las imágenes se genera empatía, agrado, visibilidad y diferenciación. Además de crear el logo corporativo, para facilitar la recordación y el posicionamiento.

ADUANINAV IMPORT

4.2.3 Estrategia de Servicio Postventa

- Encuesta de cumplimiento y percepción de satisfacción del cliente
- capacitación o asesoría sobre normas o reglamentación saliente en los procesos aduaneros
- Consultoría gratuita en controles posteriores de parte de la autoridad aduanera.

- Visita mensual a los clientes para conocer sugerencias o expectativas de los trámites realizados anteriormente.

4.3 Estrategia de Precio

Las tarifas del servicio de intermediación aduanera **ADUANINAV IMPORT** se basan en la calidad de sus servicios y se encuentran ajustadas a la realidad del mercado arrojando la ganancia deseada, se proyectan los siguientes precios:

Desaduanamiento de mercancías	
Conceptos	Valor
Tarifa básica agenciamiento aduanero.	\$ 250.000
INSPECCION PREVIA (carga de 5 bultos o 1 a 15 item)	\$ 30.000
INSPECCION PREVIA (carga de 6 bultos o 16 a 30 item)	\$ 40.000 o mas
Clasificación arancelaria para productos importados	
De 1 a 20 posiciones	\$ 30.000 c/u
De 21a 40 posiciones	\$ 25.000
De 41 a 60 posiciones	\$ 20.000
De 61 a 80 posiciones	\$ 18.000
De 81 posiciones en adelante	\$ 15.000

Tabla 1. Tarifas por desaduanamiento de mercancías. Elaborado por mi autoría

4.4 Estrategia de Publicidad

Con el propósito de crear circunstancias para tener contacto con posibles clientes y aumentar las acciones de venta del servicio se efectuar lo descrito a continuación:

- Emplear sistemas online.
- Utilizar ferias publicitarias en zonas francas transitorias como Corferias.
- Contactar personalmente a empresas que en un principio fueron manejadas por el suscrito en las diferentes agencias aduanas donde laboro.
- Forjar alianzas comerciales con operadores económicos, como depósitos aduaneros, agencias de aduana y agencias de carga internacional.

4.5 Estrategia de Promoción

Con el fin de aumentar la demanda y participación en el mercado, posicionar el servicio se seguirán las siguientes estrategias de comercialización:

- Descuentos por mayor volumen y/o cantidades de productos (ver tabla de tarifas)
- Servicios adicionales para empresas que refieran los servicios de nuestro portafolio
- Promoción de la empresa en eventos, foros y seminarios entre otras actividades del sector empresarial FITAC.
- Tarifa única por cada operación de agenciamiento aduanero.
- Se realiza sin costo el estudio previo de la importación.

4.6 Estrategia de Distribución

Con el fin de elegir la forma económica y segura que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible los servicios se propone una estrategia principal de distribución directa basada en visitas empresariales en las cuales se les explicará los beneficios a los clientes potenciales utilizando los siguientes medios y canales de distribución:

- Directo (agente - consumidor)
- Agente - consumidor
- Agente -Minorista- consumidor

- Visitas a las PYMES de la ciudad identificadas como clientes potenciales.
- Página web de la empresa

4.7 Proyección de ventas

Se realiza la proyección de la demanda en los años comprendidos desde el 2019 al 2023. Una vez se obtuvo la demanda de todos los años, se multiplicó la tarifa única por el número de operaciones estimadas para el año 2019, pasando los valores a pesos colombianos, dando como resultado la demanda o ventas totales del sector aduanero en Bogotá. Esto lo encontramos plasmado en las siguientes tablas:

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA TOTAL DEL SECTOR ADUANERO EN BOGOTA		
AÑO	VALOR EN PESOS POR OPERACIÓN (TARIFA UNICA DE COBRO POR AGENCIAMIENTO)	VALOR EN PESOS POR OPERACION MENSUAL (6 OPERACIONES POR MES)
2019	\$ 250.000	\$ 1.500.000
2020	\$ 260.000	\$ 1.560.000
2021	\$ 270.000	\$ 1.620.000
2022	\$ 280.000	\$ 1.680.000
2023	\$ 290.000	\$ 1.740.000

Tabla 2. *Proyección de la demanda total del sector aduanero en Bogotá.*

Elaborado por mi autoría

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

5.1 Definición de la Estructura Organizacional

a. Misión

Brindar soluciones logísticas y servicios de importación a través de la asesoría integral y la calidad en las operaciones de comercio exterior, con el fin de satisfacer plenamente las expectativas de los clientes.

b. Visión

En el 2021 ser considerado un operador de comercio exterior confiable reconocido por su excelencia a nivel local por su calidad y efectividad de los servicios.

c. Organigrama

Se establece para Aduaninav la estructura que se muestra a continuación la cual soportara los procesos optimizando los recursos para el adecuado cumplimiento de las actividades con tres cargos.



1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO
NOMBRE DEL CARGO: ANALISTA DE ADUANA
2. MISIÓN DEL CARGO
Coordinar las acciones requeridas por el cliente para el cumplimiento de los requisitos que exige la normatividad aduanera colombiana brindando asesoría técnica aduanera permanentemente.
3. FUNCIONES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Proveer al cliente información oportuna y confiable, vía correo electrónico, vía telefónica los estatus operativos de los diferentes procesos de comercio exterior operados. 2. Recopilar con anticipación al arribo o despacho de las mercancías, la documentación soporte de la operación de agenciamiento aduanero, (importación), que permita dar inicio a la planificación del proceso, con la apertura anticipada del DO. 3. Verificar el contenido de la documentación recopilada a manera de prealerta y notificar al cliente, posibles inconsistencias, frente a los requisitos establecidos por las entidades oficiales de fiscalización y control. 4. Interactuar constantemente con el cliente, con el fin de recopilar la factura comercial definitiva y verificar su contenido, contra el documento empleado a manera de prealerta 5. Interactuar constantemente con el cliente, con el fin de recopilar la factura comercial definitiva y verificar su contenido, contra el documento empleado a manera de prealerta 6. Elaborar y revisar Registros, Declaraciones de Importación, Andinas de Valor en Aduana, Efectuar su revisión y posteriores correcciones en caso que hubiese lugar a las mismas.
4. ALCANCE DE FUNCIONES
Ninguno
5. REQUISITOS BÁSICOS DEL CARGO
Requisito: TNLGO - TECNOLOGO
Especificación: Comercio exterior, administracion de empresas, economia y afines
Experiencia Necesaria:
Requisito en tiempo: 2 A 3 AÑOS

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO
NOMBRE DEL CARGO: <u>ANALISTA DE ARANCEL</u>
2. MISIÓN DEL CARGO
Responder por la correcta clasificación arancelaria necesaria para la ejecución de las operaciones de agenciamiento aduanero.
3. FUNCIONES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar la clasificación arancelaria de las referencias nuevas de los clientes utilizando para esto todos los medios necesarios (Internet, consultas a expertos, consultas ante la DIAN). 2. Mantener actualizada la base de datos de clasificación interna (DIAN, Conceptos arancelarios e Información de Clientes). 3. Solicitar la descripciones mínimas para las subpartidas que lo requieran y descripción detallada de las mercancías al cliente para efectos de la Clasificación arancelaria de sus referencias. 4. Analizar la información proporcionada de catálogos y fichas técnicas para efectos de la determinar la subpartida Arancelaria de las referencias. 5. Entregar una vez se disponga de la información completa, la clasificación arancelaria de acuerdo con lo establecido en los acuerdos comerciales. "Otras actividades propias del cargo no relacionadas y las que le asigne su superior inmediato.
4. ALCANCE DE FUNCIONES
Ninguno
5. REQUISITOS BÁSICOS DEL CARGO
Requisito: PR - PREGRADO
Especificación: Comercio exterior, administración de empresas, economía y afines.
Experiencia Necesaria:
Requisito en tiempo: 4 A 5 AÑOS

1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO
NOMBRE DEL CARGO: <u>AUXILIAR DE ADUANA</u>
2. MISIÓN DEL CARGO
Realizar los trámites de los documentos ante todas las entidades que regulan el comercio exterior asegurando el cumplimiento de los parámetros establecidos por la normatividad aduanera colombiana
3. FUNCIONES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitar a los depósitos las facturas por almacenaje. 2. Realizar reconocimientos de mercancías al depósito donde se encuentre la carga. 3. Cancelar el impuesto de declaración de importación en las entidades recaudadoras autorizadas por la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN). 4. Consultar en el libro de la DIAN el inspector asignado en el auto comisorio, cuando se haga el levante de la mercancía en físico. 5. Asistir a las diligencias de inspecciones por parte de la autoridad aduanera, prestando la colaboración necesaria.
4. ALCANCE DE FUNCIONES
Ninguno
5. REQUISITOS BÁSICOS DEL CARGO
Requisito: TEC - TECNICO
Especificación: Comercio exterior, administración de empresas, economía y afines

d. DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
D1. Falta de musculo financiero para poder acceder a los grandes importadores	O1. Incremento de operaciones de comercio exterior en Bogotá.
D2. Fidelidad de los clientes hacia otras agencias de aduanas.	O2. creciente participación de Colombia en tratados internacionales y de libre comercio
D3. Retrasos en algunos procesos por la Lejanía a la DIAN y de las terminales de carga	O3. Clientes mal atendidos por la competencia generándoles insatisfacción.
D4. Falta de reconocimiento debido al reciente ingreso al mercado.	O4. Estar en un periodo económico en el que es más alto el volumen de las importaciones que las
FORTALEZAS	AMENAZAS
F1. Precedentes en el trato comercial, social y laboral con los clientes.	A1. Posicionamiento en el mercado de otras agencias de aduanas.
F2. Alianzas estratégicas con otros operadores del comercio exterior.	A2. Demoras en el pago por parte de los clientes.
F3. Servicio preferencial y económico en comparación con las agencias de aduana.	A3. Operaciones inusuales por parte de los importadores las cuales generan riguroso seguimiento
F4. Conocimiento previo de los productos y la unidad de negocio de los usuarios.	A4. Errores que generen Sanciones o medidas cautelares.

Tabla 3. *Matriz DOFA. Elaborada por mi autoría*

5.2 Tamaño de La Empresa

Unipersonal: ADUANINAV IMPORT es una empresa unipersonal, ya que el propietario es una sola persona, dicha persona será quien reciba todas las ganancias que genere la actividad económica de la empresa; sin embargo así como se beneficiará de las utilidades, también se responsabilizará de las pérdidas que se originen, aún a costa de su patrimonio.

Este tipo de empresas se caracterizan por no tener socios en su acta constitutiva, por lo que el dueño es un solo sujeto, el cual de manera independiente y autónoma, realiza de forma personal y permanente una actividad económica con fines de lucro. Jurídicamente las empresas unipersonales tiene la obligación de responder ante terceros, con la totalidad de sus bienes, es decir su responsabilidad es ilimitada.

Esta forma de empresa es una de las más simples de establecer, por lo general son empresa pequeñas, muchas veces de carácter familiar.

Según las leyes, una vez que esta empresa sea inscrita en el registro mercantil, adquiere personalidad jurídica. Para su constitución es necesario que se redacte un escrito en donde se refleje: nombre, documento de identidad, dirección y domicilio del propietario, razón social de la empresa, seguido de la palabra unipersonal, de no llamarse así, se entenderá que el dueño responderá de manera ilimitada, el domicilio, el tiempo de permanencia; esto si no fuere indefinido, Una explicación de manera detallada y completa de la actividad principal, el monto establecido como capital, especificando los bienes aportados y su valor, La dirección y administración, la cual le corresponderá al empresario único, quien aprobará todas las decisiones esenciales, referente a los estados financieros, informes administrativos, utilidades, etc.

Las empresas unipersonales tienen la ventaja de ser fáciles de constituir, puesto que todos los trámites y formalidades necesarios para su creación son sencillos. Sin embargo estas clases de entes económicos, carecen de organización, por lo que para una sola persona resultaría dificultoso conseguir el capital, ya que tendría que recuperar todos los fondos de la empresa.

Otro punto negativo sería que el dueño, tendría responsabilidad ilimitada de todas las deudas contraídas por la empresa. De igual manera, si la empresa tiene éxito, lo normal es que surjan los riesgos, estos riesgos con el tiempo tienden a crecer, por lo que el propietario debe tomar opciones que minimicen estos riesgos una de ellas es la de formar una empresa individual de responsabilidad limitada.

5.3 Normatividad

La normatividad que enmarca el presente trabajo comprende:

- Decreto 4463 del 15 de diciembre de 2006. Tipo de Sociedades comerciales unipersonales y sociedades comerciales pluripersonales.
- Ley 222 de 1995 artículo 72, por la cual se modifica el libro ii del código de comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1014 del 26 de enero 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.

- Código de Comercio Colombiano decreto 410 de 1971 Libro Segundo, artículo 98 y subsiguientes. De las disposiciones generales sobre las sociedades comerciales.

Actualmente no se ha creado la empresa puesto que está proyectado hacerlo para el 2019, año en que entrara en vigencia la nueva legislación aduanera (Decreto 390 de 7 de marzo de 2016)

El comercio exterior en Colombia está regulado por la normatividad descrita a continuación.

- Decreto 349 de 2018
- Decreto 390 de 2016
- Decreto 2153 de 216
- Resolución 0057 de 2015
- Resolución 000072 de 2016
- Resolución 000041 de 2016
- Resolución 000042 de 2016
- Resolución 00064 de 2016
- Decreto 2685 de 1999
- Resolución 4240 de 2000
- Decreto 2148 de 1991

El comercio exterior en Colombia está regulado por las entidades descritas a continuación.

- por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. MINCIT
- la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN.
- Policía Nacional Dirección Antinarcoóticos

Además, en el comercio exterior de Colombia intervienen las siguientes entidades adscritas:

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- Ministerio de Minas y Energía
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible
- Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (ANLA)
- Ministerio de Transporte
- Ministerio de Salud y de la Protección Social
- Ministerio de Relaciones Exteriores
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
- Ministerio de Defensa Nacional
- Ministerio de Justicia y del Derecho
- Superintendencia de Industria y Comercio
- Fondo Nacional de Estupefacientes-FNE
- Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca-AUNAP

- Instituto Colombiano Agropecuario-ICA
- Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos-INVIMA
- Servicio Geológico Colombiano-SGC
- Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada-Supervigilancia
- Agencia Nacional de Minería - ANM
- Industria Militar De Colombia- INDUMIL
- Agencia Nacional de Hidrocarburos – ANH

5.4 Costos Administrativos

Pago correspondiente al sueldo del suscrito (único dueño \$ 1'000.000)

5.4.1 Gastos de Personal

Sueldo mensual de \$ 1'000.000

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

6.1 Objetivo del Estudio Legal

Comprobar que se cumple con los requisitos legales y toda La normatividad legal aplicable existentes para la creación de la idea de negocio.

6.2 Marco Legal

- Decreto 4463 del 15 de diciembre de 2006. Tipo de Sociedades comerciales unipersonales y sociedades comerciales pluripersonales.
- Ley 222 de 1995 artículo 72, por la cual se modifica el libro ii del código de comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1014 del 26 de enero 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.
- Código de Comercio Colombiano decreto 410 de 1971 Libro Segundo, artículo 98 y subsiguientes. De las disposiciones generales sobre las sociedades comerciales.

6.3 Definición de la empresa

Empresa de servicios pertenecientes al sector terciario de la economía colombiana ya que brinda una actividad intangible que tiene como fin la satisfacción de una necesidad concreta a cambio de contraprestación.

6.4 Clasificación de las Mipymes:

Ley 590 del año 2000

Artículo 44. Programa de jóvenes emprendedores. El Gobierno Nacional formulará políticas para fomentar la creación de empresas gestionadas por jóvenes profesionales, técnicos y tecnólogos.

El Gobierno Nacional, expedirá las disposiciones reglamentarias para dar materialidad a lo previsto en este artículo.

Artículo 45. Modificado por el art. 22, Ley 905 de 2004. Líneas de crédito para creadores de empresa. El Instituto de Fomento Industrial y el Fondo Nacional de Garantías establecerán, durante el primer trimestre de cada año el monto y las condiciones especiales para las líneas de crédito y para las garantías dirigidas a los creadores de micro, pequeñas y medianas empresas.

Artículo 46. Adicionase con el siguiente párrafo, el artículo 1° de la Ley 550 de 1999:

Parágrafo 3°. Los acuerdos concordatarios celebrados entre una persona natural comerciante, debidamente matriculada en el registro mercantil, y sus acreedores, que sean aprobados por el juez civil del circuito competente, de conformidad con la Ley 222 de 1995, tendrán los efectos legales previstos en

el artículo 34 de la Ley 550 de 1999 y, en general, darán lugar a la aplicación de todas las normas legales y reglamentarias correspondientes a empresas en cuyo favor se haya celebrado un acuerdo de reestructuración, incluyendo las disposiciones de carácter tributario y laboral, únicamente en lo que se refiera a obligaciones y actos del comerciante relacionados con sus actividades o empresas de comercio, y contraídos o ejecutados para asegurar el cumplimiento de obligaciones contraídas en desarrollo de tales actividades.

6.4.1 Clasificación Internacional de actividades económicas (CIIU)

Clasificación de Actividades Económicas CIIU según Revisión 4 adaptada para Colombia. Cámara de Comercio de Bogotá

CODIGO CIU	DESCRIPCION	NOTA EXPLICATIVA
5229	Otras actividades complementarias al transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Los transitorios suelen ofrecer servicios logísticos completos, lo que los convierte en un servicio básico para pequeñas y medianas empresas: - Agencia de aduanas.-Almacenamiento. – Distribución. -Asesoramiento. • Las actividades logísticas; por ejemplo, operaciones de planeación, diseño y soporte de transporte, almacenamiento distribución. • La emisión y trámite de documentos de transporte y conocimientos de embarque. • Las actividades de los agentes de aduanas.

Tabla 4. *Clasificación de Actividades Económicas CIU. Elaborado por mi autoría*

6.4.2 Clasificación de las sociedades

De acuerdo con la ley 222 de 1995 capítulo VIII se trata de una Empresa Unipersonal.

Artículo 71. Concepto de empresa unipersonal.

Mediante la Empresa Unipersonal una persona natural o jurídica que reúna las calidades requeridas para ejercer el comercio, podrá destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil.

La Empresa Unipersonal, una vez inscrita en el registro mercantil, forma una persona jurídica.

Parágrafo. Cuando se utilice la empresa unipersonal en fraude a la ley o en perjuicio de terceros, el titular de las cuotas de capital y los administradores que hubieren realizado, participado o facilitado los actos fraudulentos, responderán solidariamente por las obligaciones nacidas de tales actos y por los perjuicios causados.

7. ESTUDIO TÉCNICO

7.1 Objetivos del estudio Técnico

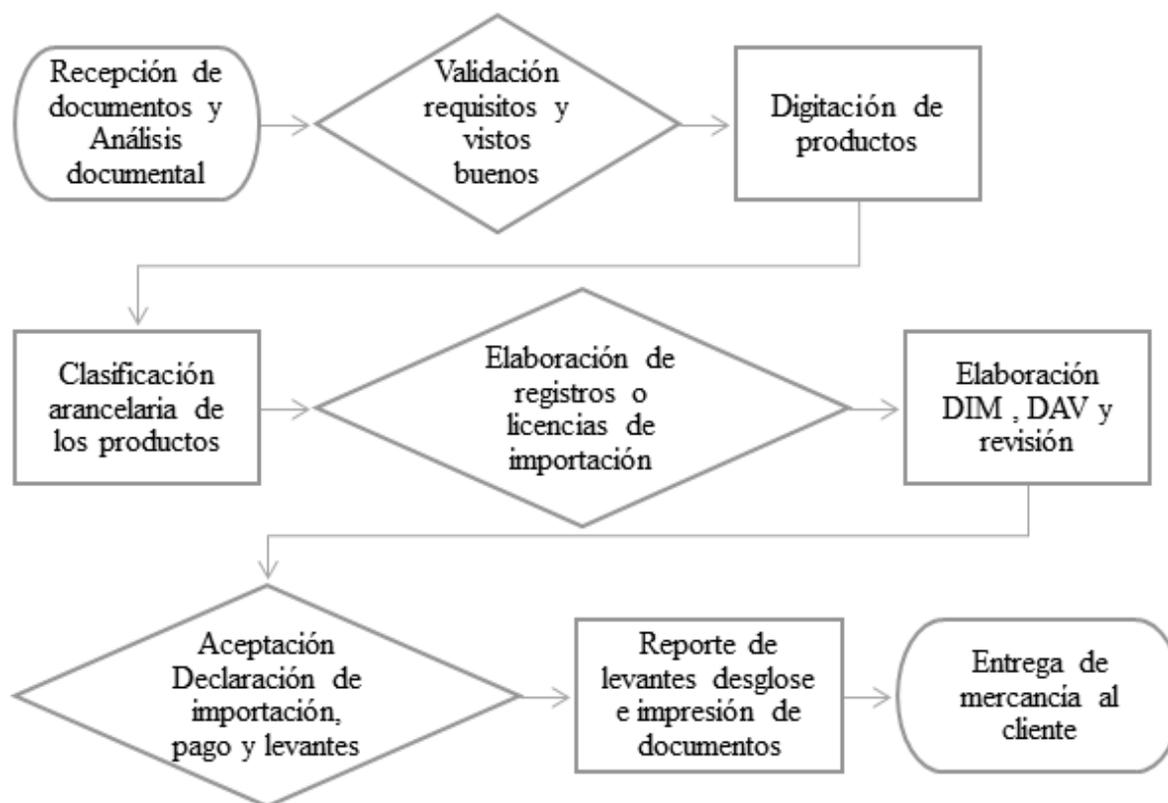
Una vez se ha logrado determinar las condiciones de mercado se requiere establecer un plan que permita determinar el nivel de aplicación y utilización óptima de los recursos disponibles, distribución en planta, descripción del proceso y capacidad.

7.2 Ficha técnica del Producto (B/S)

ADUANINAV IMPORT		REVISIÓN: 0	
		CÓDIGO: DOC-BU-001	
		PÁGINA: 1 DE 1	
FICHA TECNICA DEL SERVICIO DE INTERMEDIACION ADUANERA PARA IMPORTACIONES			
NOMBRE DEL SERVICIO O RESULTADO	Desaduanamiento de mercancías importadas		
CLIENTES	Empresas y personas naturales Importadoras		
PROCESO	PROCEDIMIENTO ASOCIADO	Gestión Aduanera DIAN	
CARGO O ROL RESPONSABLE DEL SERVICIO	Profesional en comercio exterior y afines		
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	Actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación.		
NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES	Regular el flujo de mercancías que ingresan al país, asegurándose que estas se encuentre en las condiciones correctas para ser comercializada cumpliendo con los requisitos que exige la normatividad aduanera colombiana.		
REQUISITOS LEGALES	Decreto 2685 del 28 de diciembre 1999, Resolución 4240 del 2 de junio 2000, Decreto 390 del 7 de marzo 2016		
REQUISITOS TÉCNICOS	Depende de los convenios establecidos		
REQUISITOS DE OPORTUNIDAD	REQUISITOS DE TIEMPO		
	Al tiempo que sea solicitado		
	SITIO DE ENTREGA		
	Instalaciones del cliente y/o Aeropuerto Internacional el Dorado muelle de carga		
REQUISITOS AFINES AL TIEMPO DE	1 - 5 Días hábiles		
CARGO / ROL RESPONSABLE	Administrador del servicio		
PUNTOS DE CONTROL	DIAN	X	Informes de estadísticas trimestrales
VIGENCIA ESPERADA	Durante todo el tiempo de las labores aduaneras		
PERIODICIDAD	semestral		
CONDICIONES DE CONFIDENCIALIDAD	Mantener la información en estricta reserva y no revelar ningún dato de la información a ninguna otra parte, sin el consentimiento previo escrito del divulgador.		
FECHA	ELABORO	DESCRIPCION	
10 de Febrero de 2018	Alfonso Vivas Avila	Versión Original	

7.3 Descripción del Proceso

- 1.Recepción de documentos y Análisis documental
- 2.Validacion requisitos y vistos buenos
3. Digitación de productos
4. Clasificación arancelaria de los productos
5. Elaboración de registros o licencias de importación.
6. Elaboración DIM, DAV y revisión.
7. Aceptación Declaración de importación, pago y levantes
8. Reporte de levantes desglose e impresión de documentos.
9. Entrega de mercancía al cliente.



7.4 Requerimientos y Necesidades

a) Infraestructura

Se trata de una empresa virtual

b) Maquinaria y equipo

Debido a las características de la empresa se requiere solo un equipo de cómputo. Será activo fijo y será adquirido con recursos propios. La rotación será de 5 años.

MAQUINARIA Y EQUIPO	CAPACIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO
Computador Portátil Hp Elitebook 8 Intel I7 8ram 1tb Touch	•Procesador Intel Core i7 RAM: 8GB Tipo DDR3	<ul style="list-style-type: none"> •PANTALLA: 14 pulgadas •ALMACENAMIENTO: 1TB Disco Duro con Hard Drive Protection •RESOLUCIÓN: 1600x900 •SISTEMA OPERATIVO: Windows 10 Professional x 64 Bits, En Español LICENCIADO • TECLADO: Teclado Internacional tipo isla, RETROILUMINADO •COLOR: Negro cover by 3M •OTROS: Control zone TrackPad Mouse, Lector de Huella Digital •GARANTÍA: Garantía por 18 meses, Aplican Términos y Condiciones. 	\$2.000.000

Tabla 5. *Maquinaria y Equipo. Elaborado por mi autoría*

c) Tecnología

Se requiere un software capaz de soportar la prestación del servicio es decir un software básico de Windows.

7.5 Plan de Producción

PLAN DE PRODUCCION				
CAPACIDAD DE OPERACION ANUAL PROYECTADA PARA EL AÑO 2019				
PRODUCTO	MES	UNIDADES A PRODUCIR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Agenciamiento	Enero	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Febrero	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Marzo	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Abril	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Mayo	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Junio	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Julio	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Agosto	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Septiembre	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Octubre	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Noviembre	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
Agenciamiento	Diciembre	6	\$ 250.000	\$ 1.500.000
TOTAL		72	\$ 3.000.000	\$ 18.000.000

Tabla 6. *Plan de producción. Elaborado por mi autoría*

7.6. Costos de Producción

a) Costos Fijos

En las siguientes tablas se incluyen los costos mensuales fijos. Para la prestación del servicio.

ARTICULO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
PLAN INTERNET	\$ 100.000	\$ 1'200.000
PAPELERIA	\$ 30.000	\$ 360.000
SUELDO INTEGRAL	\$ 1'000.000	\$ 12'000.000
TOTAL	\$ 1'130.000	\$ 13'560.000

Tabla 7. *Costos fijos. Elaborado por mi autoría*

a) Costos Variables

En las siguientes tablas se incluyen los costos variables. Para la prestación del servicio.

ARTICULO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Desplazamientos	\$ 120.000	\$ 144.000
TOTAL	\$ 120.000	\$ 144.000

Tabla 8. *Costos fijos. Elaborado por mi autoría*

b) Costos Unitarios

ARTICULO	COSTO TOTAL	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO
Papelera	\$ 30.000	6	\$ 5.000
Desplazamientos	\$ 120.000	6	\$ 20.000
TOTAL	\$ 150.000	6	\$ 25.000

Tabla 9. *Costos unitarios. Elaborado por mi autoría*

d) Punto de Equilibrio

Las unidades que debe vender la empresa para cubrir los costos totales de funcionamiento son:

PRODUCTO	PRECIO VENTA	COSTO VARIABLE	PV -CV	PORCENTAJE
Desaduanamiento	\$ 250.000	\$ 25.000	\$ 225.000	\$ 0,9

Tabla 10. *Punto de equilibrio. Elaborado por mi autoría*

$$1130000 + 25000 = \$1.407.777,778 \text{ (Punto de equilibrio)}$$

0,9

8 ESTUDIO FINANCIERO

8.1 Ingresos

DESADUANAMIENTO DE MERCANCIAS	
CONCEPTOS	VALOR
6 operaciones de agenciamiento aduanero	\$ 1.500.000
TOTAL ESTIMADO	\$ 1.500.000

Tabla 11. *Punto de equilibrio. Elaborado por mi autoría*

8.2 Egresos

ARTICULO	COSTO TOTAL MES	COSTO TOTAL AÑO
Papelera	\$ 30.000	\$ 360.000
Desplazamientos	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Sueldo integral	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
TOTAL EGRESOS	\$ 1.150.000	\$ 13.800.000

Tabla 11. Egresos. Elaborado por mi autoría

8.3 Flujo de Caja

INGRESOS	ENERO A DICIEMBRE 2019
Agenciamiento	\$ 16.500.000
TOTAL INGRESOS	\$ 16.500.000
EGRESOS	ENERO A DICIEMBRE 2019
Papelera	\$ 360.000
Desplazamientos	\$ 1.440.000
Sueldo integral	\$ 12.000.000
TOTAL EGRESOS	\$ 13.800.000
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	\$ 4.200.000

Tabla 12. Flujo de caja. Elaborado por mi autoría

8.4 Valor Presente Neto (VPN)

Valor presente neto (VPN) \$ 9.294.976

8.5 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa interna de retorno (TIR) 147%

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE
0	(\$ 2.000.000)	(\$ 2.000.000)
1	\$ 4.200.000	\$ 3.360.000
2	\$ 4.200.000	\$ 2.688.000
3	\$ 4.200.000	\$ 2.150.400
4	\$ 4.200.000	\$ 1.720.320
5	\$ 4.200.000	\$ 1.376.256
	TOTAL	\$ 9.294.976

Tabla 12. *Flujo de efectivo. Elaborado por mi autoría*

Valor presente neto (VPN) \$ 9.294.976

Tasa interna de retorno (TIR) 147%

ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2019

INGRESOS OPERACIONALES		\$ 16.500.000
Comercio al por Mayor y Detal	\$ 405.000.000	
Costo de Ventas		\$ 1.800.000
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 14.700.000
GASTOS OPERACIONALES		\$ 17.500.000
Administracion	\$ 1.000.000	
Ventas	\$ 16.500.000	
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 16.500.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 16.500.000
Provision de Impuestos		\$ 5.610.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 10.890.000

9 ANÁLISIS DE IMPACTOS

9.1 Impacto Ambiental

Las principales variables ambientales que impactarían el desarrollo y crecimiento de la idea de negocio son:

- Las normas ambientales que existen actualmente en el país y en la ciudad las ciudades de Bogotá no afectan el desarrollo de la creación del negocio.
- Este último se ajusta a los requerimientos exigidos por tratarse de una prestación de servicio que consiste en intermediación aduanera la cual no impacta en la preservación y defensa del patrimonio ecológico y de los recursos naturales del país.
- Para la prestación del servicio no se necesita una licencia de ambiental.

9.2 Impacto Social

Las principales variables sociales que impactarían el desarrollo y crecimiento de la idea de negocio son:

- La importación de algunos productos ha empeorado la situación en que se encuentran los empresarios de la industria colombiana pues muchos de ellos han tomado medidas drásticas, como el cierre de sus fábricas dejando miles de desempleados directos e indirectos.
- A pesar que la seguridad ciudadana no es la mejor y de la existencia de conflictos sociales que alteran el orden, estas variables no afectan directamente la empresa debido a que nuestros clientes potenciales serán a nivel empresarial.
- Los acuerdos internacionales de Colombia, la política comercial, la globalización y el aumento de las importaciones propician la oportunidad de creación de propuestas de negocio que generen servicios de intermediación en el comercio exterior

9.3 Impacto Económico

El crecimiento de la economía nacional proyectado por el gobierno crea una confianza suficiente para fortalecer la creación de empresa lo cual genera una mejor calidad de vida de la población.

En Colombia las perspectivas de crecimiento del PIB son del 6,9% y 6,7% para 2018 por causa del comercio exterior lo que estimula la actividad económica del país.

10. CONCLUSIONES

Mediante este proyecto se evaluó la factibilidad para brindar el servicio de intermediación aduanera por motivo de la operación de comercio exterior en la ciudad de Bogotá.

Como resultado de la realización de los diferentes análisis para determinar la factibilidad de este proyecto, se obtuvo lo siguiente:

En el estudio de mercado se determinaron los servicios y tarifas para ofrecer a los clientes y se identificó el mercado al que apunta el servicio.

Por otra parte, el estudio técnico-operativo describió cómo se ejecutarían los servicios para agilizar las operaciones, reducir márgenes de error y dar transparencia a la operación en aras de la mayor satisfacción de los clientes

Por lo tanto, ofrecer este servicio ha demostrado ser un proyecto viable para llevarlo a la realidad, puesto que en sus diferentes estudios manifestó un sin número de atractivos que generan ventajas puesto que se trata de poca inversión y mayores ingresos.

La intermediación aduanera complementa los esfuerzos de la autoridad DIAN encaminada a reducir los obstáculos y facilitar el comercio exterior cuyo fin busca la apertura de los mercados

Dicho ejercicio dejar como principal resultado un superávit económico mensual y anual lo que resulta en obtención de rentabilidad, unas de las principales finalidades de un proyecto de inversión.

11. BIBLIOGRAFIA

- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DANE. Importaciones. Actualizado el 8 de febrero de 2016. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DANE <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>
- DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES –DIAN-. RUT. Preguntas frecuentes. ¿Cuáles son los usuarios aduaneros? Actualizado en 20 de mayo de 2014. Recuperado de <https://marketingdemocratico.com/blogs/marketing-democratico/10469973-tres-objetivos-de-marketing-fundamenta>
- Elaboración de proyectos, 23 de marzo de 2014. Recuperado de <http://elabproyectosute.blogspot.com/2014/03/tema-3-factibilidad-y-delimitacion-del.html>
- Estadísticas de Carga de las Importaciones y Exportaciones en Colombia. DIAN. (Enero – diciembre de 2016/2017). Recuperado de https://www.dian.gov.co/dian/cifras/AvancesComEx/Avance_Comercio_Exterior_676_Diciembre_29_de_2017.pdf

- INTRODUCCIÓN A CLASIFICACIÓN ARANCELARIA. Recuperado de
<<http://es.slideshare.net/jarigom/clasificacion-arancelaria-conceptos-basicos>>
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/79483/1/TG00845.pdf
- LEGIS, Comunidad Contable. Conociendo a la DIAN. Recuperado de
http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/N/noti-1104201304_%28conociendo_a_la_dian%29/noti-1104201304_%28conociendo_a_la_dian%29.asp
- MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. Definición Tamaño Empresarial Micro, Pequeña, Mediana o Grande. Recuperado de
<<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2761>>

ANEXOS

Comportamiento del comercio exterior de Colombia (valor) Cifras en millones de dólares diciembre (1 a 23) de 2016 y 2017

Cuadro 1. Comportamiento del comercio exterior de Colombia (valor)
Cifras en millones de dólares
diciembre (1 a 23) de 2016 y 2017

Periodo	Importaciones ^{1/}							Exportaciones (no incluye petróleo en cifras observadas)			
	Valor CIF			Valor FOB				Valor FOB			
	2016	2017	Var.% 17/16	2016	2017	Var.% 17/16	Conv	2016	2017	Var.% 17/16	Conv
Enero	3,520	3,530	0.3%	3,362	3,368	0.2%	c	1,907	2,723	42.8%	d
Febrero	3,464	3,647	5.3%	3,299	3,476	5.4%	c	2,320	2,681	15.6%	d
Marzo	3,592	4,123	14.8%	3,418	3,936	15.1%	c	2,327	3,277	40.8%	d
Abril	3,701	4,033	9.0%	3,536	3,846	8.8%	c	2,447	2,606	6.5%	d
Mayo	3,584	3,728	4.0%	3,427	3,571	4.2%	c	2,742	3,400	24.0%	d
Junio	3,686	3,779	2.5%	3,526	3,610	2.4%	c	2,754	2,788	1.2%	d
Julio	3,354	3,750	11.8%	3,195	3,585	12.2%	c	2,228	3,067	37.7%	d
Agosto	4,217	4,191	-0.6%	4,018	4,001	-0.4%	c	3,027	3,099	2.4%	d
Septiembre	3,953	3,733	-5.6%	3,774	3,557	-5.7%	c	2,752	3,298	19.8%	d
Octubre	3,613	3,952	9.4%	3,446	3,770	9.4%	c	2,719	3,131	15.2%	d
Noviembre	4,165	3,996	-4.1%	3,987	3,813	-4.4%	o	1,842	1,989	8.0%	o
Enero-noviembre	40,849	42,462	4.0%	38,988	40,534	4.0%	o	27,065	32,059	18.5%	o
Diciembre (1-23)	3,297	2,978	-9.7%	3,152	2,838	-10.0%	o	1,738	1,848	6.3%	o

Fuente: Bodega de datos. CEE. DIAN. o: Observadas DIAN (declaraciones electrónicas COMEX, SYGA y MUJISCA).
^{1/}: Producidas por la DIAN y certificadas por el DANE. c: certificadas DANE. d: Producidas DIAN - DANE

De acuerdo con las cifras observadas (ver cuadro 2), para el periodo de estudio el peso neto importado disminuyó 19,7%, pasando de 2.628 millones de kilos en 2016 a 2.110 millones de kilos en 2017. El peso neto exportado, sin incluir petróleo, aumentó 37,8% registrando 9.958 millones de kilos en 2017.

Fuente: *Declaraciones electrónicas observadas COMEX, sin validar. Elaboró: Coordinación de Estudios Económicos. DIAN.*

Declaraciones de importación por dirección seccional

Cifras en millones de dólares, millones de kilogramos y millones de pesos diciembre (1 a 23) de 2016 y 2017

Cuadro 4. Declaraciones de importación por Dirección Seccional.

Cifras en millones de dólares, millones de kilogramos y millones de pesos
diciembre (1 a 23) de 2016 y 2017

Dirección Seccional	2016				2017				Variación %			
	Valor FOB	Valor CIF	Peso neto	Número declaraciones	Valor FOB	Valor CIF	Peso neto	Número declaraciones	Valor CIF pesos	Valor CIF 17/16	Peso neto 17/16	Declaraciones 17/16
Aduanas de Bogotá	841	871	78	104.495	762	794	75	106.621	2.383.213	-8.9%	-4.1%	2.0%
Aduanas de Cartagena	687	718	483	29.667	717	746	477	30.976	2.239.751	4.0%	-1.3%	4.4%
Impuestos y Aduanas de Buenaventura	701	743	651	32.488	654	694	581	30.967	2.082.895	-6.6%	-10.8%	-4.7%
Impuestos y Aduanas de Santa Marta	381	393	706	6.696	261	271	412	6.312	813.719	-31.1%	-41.7%	-5.7%
Aduanas de Barranquilla	258	276	567	14.237	218	235	463	15.922	704.914	-14.8%	-18.4%	11.8%
Aduanas de Medellín	98	102	10	14.500	65	68	5	11.415	205.505	-32.9%	-46.2%	-21.3%
Aduanas de Cali	83	88	20	9.080	59	62	10	8.618	187.185	-28.7%	-49.9%	-5.1%
Impuestos y Aduanas de Ipiales	40	41	37	1.608	41	42	41	1.524	126.796	2.9%	9.6%	-5.2%
Impuestos y Aduanas de Riohacha	11	11	10	1.739	20	21	2	2.548	61.862	79.5%	-84.9%	46.5%
Impuestos y Aduanas de Urabá	10	11	11	382	12	12	10	675	37.262	12.4%	-12.5%	76.7%
Impuestos y Aduanas de Pereira	8	8	1	745	7	8	1	707	22.853	-9.6%	-24.0%	-5.1%
Impuestos y Aduanas de Maicao	9	10	4	475	7	7	8	656	22.480	-22.7%	117.0%	38.1%
Impuestos y Aduanas de Bucaramanga	17	19	39	63	6	6	11	86	18.902	-66.0%	-70.5%	36.5%
Aduanas de Cúcuta	2	2	4	319	4	4	9	679	12.687	85.9%	123.1%	112.9%
Impuestos y Aduanas de Armenia	3	3	2	325	3	3	2	389	8.873	12.3%	1.7%	19.7%
Delegada de Impuestos y Aduanas de Puerto Asís	1	1	2	36	2	3	2	55	7.542	94.5%	18.9%	52.8%
Impuestos y Aduanas de Manizales	1	1	1	30	0	0	0	8	567	-65.2%	-81.3%	-73.3%
Impuestos y Aduanas de Yopal	0	0	0	2	0	0	0	0	0	*	*	*
	3,152	3,297	2,628	216,887	2,838	2,978	2,110	218,158	8,937,007	-9.7%	-19.7%	0.6%

Fuente: Declaraciones electrónicas observadas COMEX, sin validar año 2017. Las cifras de 2016 son producidas por la DIAN y certificadas por el DANE.

Elaboró: Coordinación de Estudios Económicos. DIAN.

*: No aplica. No se encuentran registros en alguno de los dos periodos.

** : Crecimientos mayores al 200%

Fuente: Declaraciones electrónicas observadas COMEX, sin validar. Elaboró: Coordinación de Estudios Económicos. DIAN.

COLOMBIA BALANZA COMERCIAL ANUAL

2000 - 2018^{P*}			
Millones de dólares FOB			
Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2000	13.158	10.998	2.160
2001	12.330	11.997	333
2002	11.975	11.897	78
2003	13.129	13.026	103
2004	16.788	15.649	1.140
2005	21.146	19.799	1.347
2006	24.512	24.534	-22
2007	30.279	30.807	-528
2008	36.786	37.152	-366
2009	32.846	31.181	1.665
2010	39.713	38.154	1.559
2011	56.915	51.556	5.358
2012	60.125	56.102	4.023
2013	58.826	56.620	2.206
2014	54.857	61.088	-6.231
2015	36.018	51.598	-15.581
2016	31.757	42.849	-11.093
2017	37.766	43.977	-6.210
2018*	9.660	10.928	-1.268

Corresponde hasta el mes de marzo. Fuente: DIAN- DANE (IMPO).