

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

**ANGELICA MARIA DIAZ ABELLA
ERIKA VELANDIA
ANDERSSON RODRIGUEZ**

**OPCION DE GRADO I CREACION DE EMPRESA
GLOBAL CONSULTING
COD 10113**

9 de mayo de 2017

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION.....	3
2. JUSTIFICACION.....	4
3. PERFILACION DE CLIENTES.....	5
3.1 NECESIDADES.....	5
3.2 BENEFICIOS.....	5
3.3 SOLUCIONES ACTUALES BEACH MARKETING.....	5
3.4 FRUSTACIONES E INCONFORMIDADES.....	6
3.5 MERCADO.....	7
4. ENTREVISTA	8
4.1 CONCLUSIONES ENTREVISA.....	9
5. PROTOTIPO.....	12
6. IDENTIDAD ESTRATEGICA.....	13
6.1 MISION.....	13
6.2 VISION.....	13
6.3 OBJETIVOS GENERALES.....	13
6.3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	13

INTRODUCCION

Por proceso de consultoría se entiende como cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en donde el consultor ayuda mas no dirige la empresa, y se encarga de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución.

La Consultoría de una organización es desde hace mucho tiempo reconocida como un servicio profesional de gran utilidad y apoyo a las diferentes empresas para identificar y definir los principales problemas que afectan su institución, y en función de ello alcanzar sus propósitos y objetivos.

La consultoría se considera ante todo como un método para mejorar las prácticas de gestión y desarrollo de una empresa

Actualmente bajo los tratados de libre comercio se expande el mercado de exportación de productos y bienes a los países donde reducen o eliminan sus aranceles por lo que el mercado y las personas que interactúan en el deben tener la capacidad y el conocimiento de los varios procesos que conlleva a cumplir con el proceso y hacerlo de una manera correcta para no incurrir en gastos de más por multas que se crean por falta de información.

JUSTIFICACION

Las empresas trabajan en entornos en donde existen reglamentaciones, controles, leyes y obligaciones de todo tipo para poder operar legalmente, sin embargo existen empresas que no conocen o no cumplen con las reglamentaciones gubernamentales e impuestos, y se enfrentan a sanciones, multas y el riesgo de que sus operaciones sean detenidas por el gobierno o por sus instituciones.

Cuando estas empresas operan en diversos países, este asunto es más complejo. Al abrir en un nuevo país, lo más efectivo es contratar consultores externos conocedores y experimentados en esos nuevos mercados que la empresa desee operar, esto reduce el riesgo y es mucho rápido y efectivo que enviar gente de la misma empresa a realizar la investigación, igualmente es más económico.

PERFILACION DE CLIENTES

3.1. NECESIDADES

- Creemos que el idioma es una barrera al realizar una negociación con otro país.
- Creemos que al momento de realizar la negociación se debe tener el conocimiento de liquidación de impuestos del otro país y del propio.
- Creemos que la falta de información y conocimiento dificulta la entrega y el envío de mercancía en los puntos de origen.

3.2. BENEFICIOS

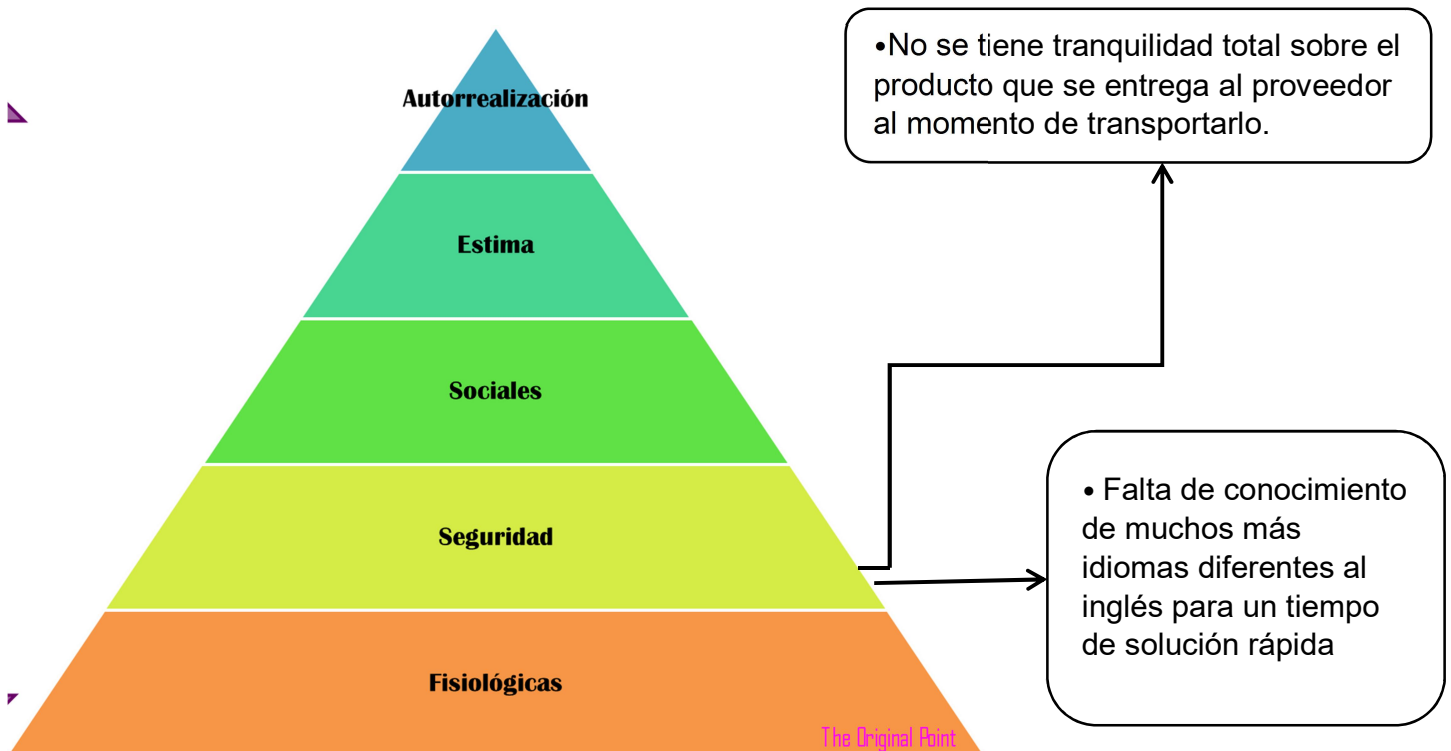
- Tener personal capacitado con el manejo de diferentes idiomas.
- Información desglosada realizando una reducción de tiempo.
- Identificación de la crisis de la empresa efectuando una solución
- Fortalecer la demanda de la empresa con estrategias para la ayuda de su surgimiento.

3.3. SOLUCIONES ACTUALES BEACH MARKETING

IDEA	BENEFICIO	COMPETENCIA	BENEFICIO
Asistencia de personal capacitado con manejo de idiomas, con prestación del servicio a nivel de grandes potencias.	Elaboramos la investigación de mercado de reglamentaciones del país al cual se va a realizar la consultoría teniendo personal completamente capacitado manejando un nivel excelente de idiomas	QUANTUM empresa Colombiana, localiza a los distribuidores o agentes adecuados para sus bienes y / o servicios.	Presta sus servicios a nivel internacional abarcando gran parte de américa generando la creación de corporaciones, asistencia contable y financiera

CONCLUSIONES FINALES: teniendo en cuenta que el factor del idioma es prescindible a la hora de entablar una negociación creemos que nuestras ideas atraerán clientes para poder solucionar sus problemas y abordar con una solución rápida, concreta creando la sensación de conformidad de nuestros clientes y así generar que depositen su confianza a nuestra labor.

3.4 FRUSTACIONES E INCONFORMIDADES

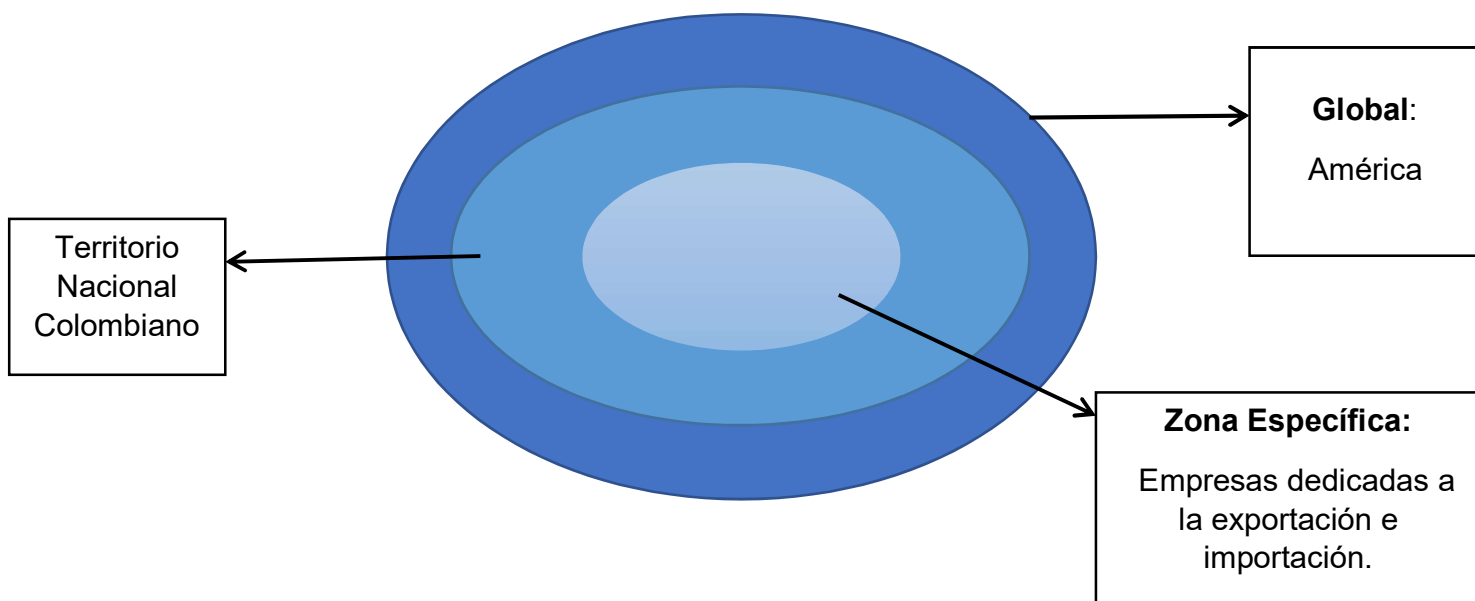


Pirámide de Maslow

3.5 MERCADO

La empresa está ubicada en Bussines to Bussines teniendo en cuenta que las empresas que se encuentran en Colombia de consultoría la mayoría prestan de uno a dos servicios logísticos, ninguna posee la asistencia que ofrecemos nosotros por tal motivo sería aún más rentable y podríamos entrar en la competencia en un nivel de abastecimiento alto ya que nuestro objetivo es asesorar y coordinar temas logísticos legales y mercancía a través de nuestros aliados comerciales, con el fin de brindarles un servicio integral, otorgando mayor tranquilidad y efectividad a los procesos de la empresa contratante, igualmente contamos con un seguro internacional en donde la empresa puede estar seguro.

- **SEGMENTACION:**



- **ASPECTOS DEMOGRAFICOS:**

- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras): entre el 2011 y el 2015, el total de los exportadores se incrementó 9%, al pasar de 8.418 a 9.184.
- Dane: Colombia cuenta con una población proyectada de 49.158.297.

- **ASPECTOS ECONOMICOS:**

- En enero de 2017 se exportaron US\$2.614,4 millones Free On Board y en enero de 2016 se exportaron US\$1.869,0 millones FOB con una variación de 39,9 %. En enero de 2016 la variación fue -35,6 %. A enero de 2017 se registran tres períodos consecutivos con tasas de crecimiento positivas.

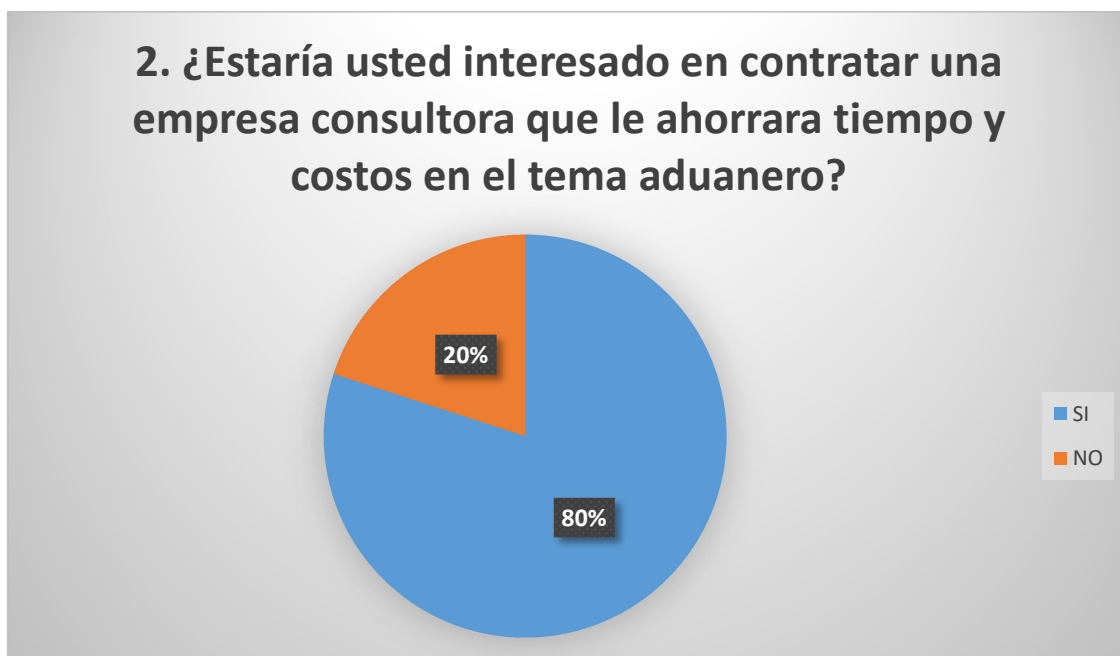
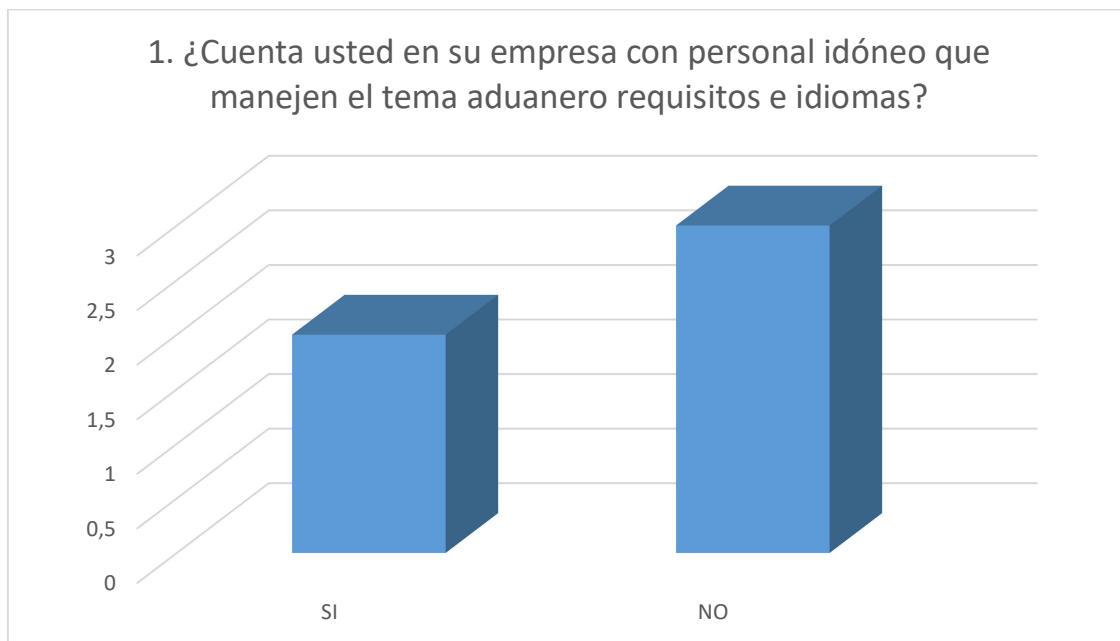
4. ENTREVISTA

NOMBRE:	SEXO:
EDAD:	ESTRATO:

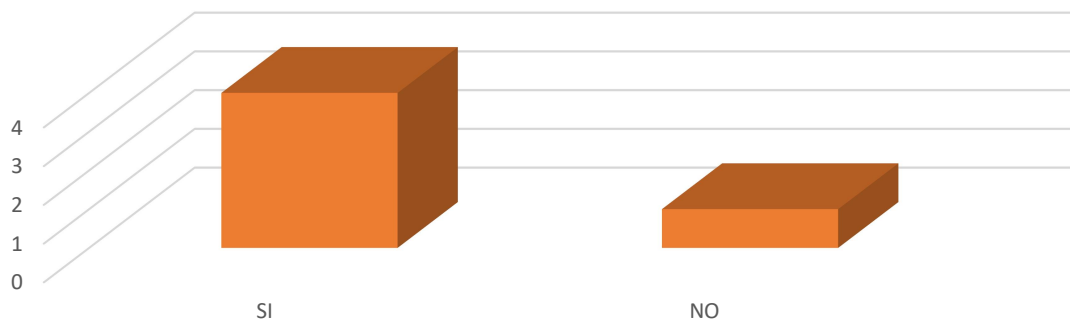
Introducción de que se trata la aplicación

<p>1. ¿Cuenta usted en su empresa con personal idóneo que manejen el tema aduanero requisitos e idiomas?</p> <p>Rta:</p>
<p>2. ¿Estaría usted interesado en contratar una empresa consultora que le ahorrara tiempo y costos en el tema aduanero?</p> <p>Rta:</p>
<p>3. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir un paquete de servicios integrales incluyendo un estudio antes y posteriormente de trámites aduaneros, en donde solo debe esperar resultados?</p> <p>Rta:</p>
<p>4. ¿Se siente usted seguro realizando los trámites con empresas diferentes sin saber si el resultado es el que espera?</p> <p>Rta:</p>
<p>5. ¿Contrataría usted nuestra empresa ofreciéndole una prestación integral teniendo en cuenta que somos la empresa pionera en servicios aduaneros?</p> <p>Rta:</p>

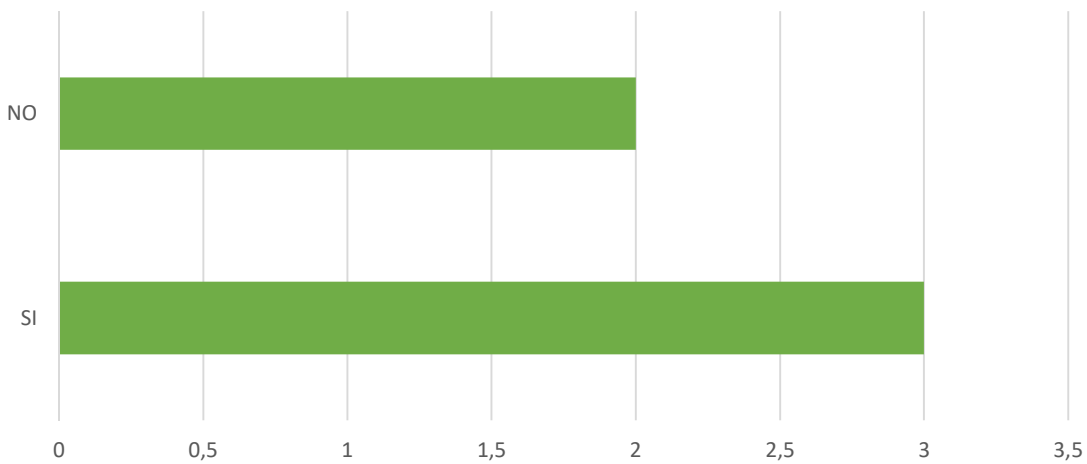
4.1 CONCLUSIONES ENTREVISTA:



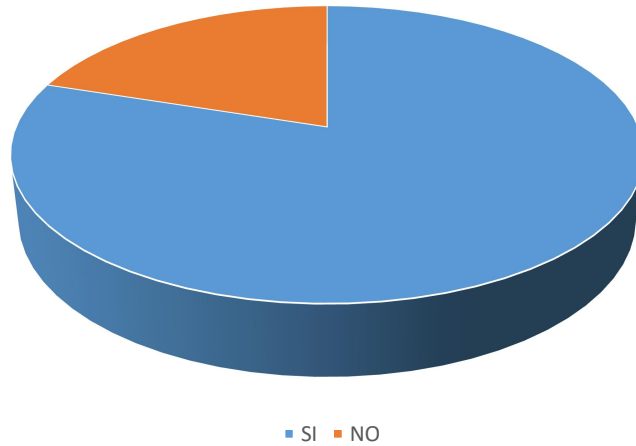
3. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir un paquete de servicios integrales incluyendo un estudio antes y posteriormente de trámites aduaneros, en donde solo debe esperar resultados?



4. ¿Se siente usted seguro realizando los trámites con empresas diferentes sin saber si el resultado es el que espera?



5. ¿Contrataría usted nuestra empresa ofreciéndole una prestación integral teniendo en cuenta que somos la empresa pionera en servicios aduaneros?



- Las empresas estarían dispuestas a tomar nuevas opciones que les ayude a optimizar los tiempos y a dar soluciones integradas.
- Al posible cliente le interesaría contratar por primera vez un servicio que le aporte lo que necesitan de una manera compleja y esperar el mejor resultado.

5. PROTOTIPO



Global Consulting será una empresa que se enfocara en asesorar y coordinar temas logísticos legales y mercancía a través de nuestros aliados comerciales, con el fin de brindarles un servicio integral, otorgando mayor tranquilidad y efectividad a los procesos de la empresa contratante, igualmente contamos con un seguro internacional en donde la empresa puede estar seguro.

• ESTRATEGIA:

Nos enfocaremos a las empresas dedicadas a la exportación e importación de bienes y servicios donde les presentaremos una idea donde sus satisfacciones sean totalmente satisfecha sin tener la necesidad de tener múltiples proveedores , entregándoles un producto del servicio de calidad y un trabajo bien elaborado así ganándonos la confianza proceso tras proceso y empezar a ser reconocidos.

• IMPLEMENTACION:

Durante el proceso de investigación nos percatamos de lo que busca el cliente, en tener el desarrollo de todas las actividades que implica una importación y exportación con un solo proveedor que se encargue totalmente de esto, sin embargo Colombia no cuenta con gran cantidad de empresas con estas características, lo que será algo innovador y nos aseguraremos de tener una aplicación competente mejorando con los procesos diarios, sin que las capacidades de nuestros clientes se vean bloqueadas durante el normal funcionamiento de la empresa.

• ENFOQUE:

Buscamos trabajar con el mejor equipo en cada una de nuestras áreas por lo que nuestra empresa no solo es apoyar a los trabajadores de nuestra empresa, si no también incorporarlos como factores de éxito, ya que este influye en el producto final de nuestro servicio y por ende en nuestra calidad.

6. IDENTIDAD ESTRATEGICA

Queremos generar y construir una organización líder con conceptos básicos que sean integrales realizando seguimiento continuo a nuestros procesos, en donde nos resaltemos por nuestra excelente labor, detectando tendencias, actualizaciones a nivel legal aduanero siendo una empresa y marca reconocida frente a clientes y competencia

6.1. MISION:

Dar confianza a nuestros clientes con el trabajo que entregan en nuestras manos, cumpliendo con sus expectativas al obtener resultados con calidad y eficacia dándole tranquilidad y convirtiéndonos en su prima opción en el mercado.

Asi posicionándonos y superando a la competencia en el mercado, logrando ser la primera en el país.

6.2. VISION:

En el 2022 estar posicionados como una de las mejores empresas en el país en servicios, soportada por el talento humano generando calidad en nuestra actividad y siendo una de las empresas más confiables en el sector.

6.3 OBJETIVO GENERAL:

Innovar en el mercado dando varios servicios que conlleva una exportación o importación en un solo lugar y entregar resultados de una excelente calidad facilitándole el proceso al cliente y tener tranquilidad en el tiempo que se incurre.

6.3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Entregar un servicio confiable a nuestros clientes para ser un voz a voz que llegue a cumplir la necesidad de varios.
- Posicionarnos como una de las empresas mejor consolidadas en el país llegando a extender nuestro mercado.
- Conocer en tiempo determinado la satisfacción del cliente para determinar los procesos a mejorar
- Contar con buen talento humano para tener cubrimiento total de las áreas y poder desarrollar la actividad de la empresa