

INFORME DE CONSULTORIA EMPRESARIAL - EMPRESA SPEAL S.A.S



MARIA CAMILA PIÑEROS PEREZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2021

INFORME DE CONSULTORIA EMPRESARIAL - EMPRESA SPEAL S.A.S

MARIA CAMILA PIÑEROS PEREZ

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de profesional en Negocios
Internacionales

Asesor

ALFONSO CANONIGO GALVIS

Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2021

Autoridades Académicas

FRAY JOSÉ GABRIEL MESA ANGULO O.P

Rector General

FRAY EDUARDO GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

FRAY JOSE ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

FRAY RODRIGO GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Director trabajo de grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

JULIO ANDRÉS RAMÍREZ MORALES

Jurado

Villavicencio, abril 2021

Contenido

	Pág.
Resumen.....	9
Abstract.....	13
Introducción	14
Marco Legal y Normativo.....	15
Marco Teórico.....	17
Marco Conceptual.....	18
Perfil de la empresa.....	20
Ubicación	20
Misión	20
Visión.....	21
Descripción de la consultoría.....	22
Metodología & Descripción de la Consultoría	23
Antecedentes de la Consultoría.....	24
Objetivos	25
Objetivos Generales	25
Objetivos Específicos.....	25
Diagnostico	26
Proceso de exportación	26
Distribución física internacional	26
Intermediarios de servicio DFI	26
Precios internacionales.....	27
Formas de pago internacional	27
Términos de negociación	27
Incentivos a la exportación	27
Régimen cambiario	28
Empaque y embalaje	28
Productos Para Entregar y Resultados	29
Análisis	29

Resultados de las actividades	31
Principales destinos de países con TLC Colombia.....	32
Propuesta de estrategias	33
Conclusiones	34
Referencias bibliográficas.....	35
Anexos	37
SPEAL	37

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1. Tratados de libre comercio vigentes con Colombia.....31

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1. Ubicación geográfica SPEAL S.A.	20
Figura 2 principales destinos de países con TLC con Colombia.....	32

Lista de Anexos

	Pág.
Anexo 1 Encuesta realizada Speal S.A	37

Resumen

En este trabajo se llevo a cabo el análisis y asesoría de la empresa SPEAL S.A de Villavicencio. Speal es una empresa encargada del suministro ilimitado de oxígeno en sitio para una amplia gama de aplicaciones comerciales, durante más de 20 años, Speal Internacional ha fabricado generadores de oxígeno PSA – SP con grados de pureza de hasta el 95% para aplicaciones generales de las plantas generadoras de oxígeno PSA hasta 95% de pureza

El objetivo principal de esta consultoría fue enfocado directamente en el área logística en estudio en áreas como procesos de exportación, distribución física internacional, intermediarios de servicios DFI, precios de exportación régimen cambiario, entre otros temas con el fin de conocer, comprender y analizar las diferentes falencias de la empresa, de esta manera poder dar seguimiento y recomendar soluciones a errores o deficiencias encontradas.

Esta consultoría permitió poner en práctica nuestras habilidades y conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra formación, fue así como se pudo diagnosticar y recomendar de la mejor manera.

Palabras claves: consultoría empresarial, exportación, distribución física internacional, diagnostico, soluciones

Abstract

In this work, the analysis and advice of the company SPEAL S.A de Villavicencio was carried out. Speal is a company in charge of the unlimited supply of oxygen on site for a wide range of commercial applications, for more than 20 years, Speal International has manufactured PSA - SP oxygen generators with purity degrees of up to 95% for general applications of the PSA oxygen generating plants up to 95% purity

The main objective of this consultancy was focused directly on the logistics area under study in areas such as export processes, international physical distribution, DFI service intermediaries, export prices, exchange rate regime, among other topics in order to know, understand and analyze the different shortcomings of the company, in this way to be able to follow up and recommend solutions to errors or deficiencies found.

This consultancy allowed us to put into practice our skills and knowledge acquired throughout our training, this is how it was possible to diagnose and recommend in the best way.

Keywords: business consulting, export, international physical distribution, diagnosis, solutions

Introducción

La presente consultoría empresarial tuvo por objetivo realizar un estudio a detalle para tener un diagnóstico claro de la compañía enfocada en el área logística, es importante resaltar que SPEAL es una empresa de más de 20 años de experiencia en la fabricación de equipos de oxígeno, aire, nitrógeno y tratamiento de aguas. Por lo cual se llevó a cabo en estudio en áreas como procesos de exportación, distribución física internacional, intermediarios de servicios DFI, precios de exportación régimen cambiario, entre otros temas.

El trabajo en curso se desarrolló en tres etapas importantes, siendo la primera de ella la recolección de la información. Etapa en la cual fue de vital importancia el apoyo del directivo de la empresa, quien nos brindó la información necesaria para realizar el diagnóstico inicial de la empresa, y de ahí poder crear la ruta de acción. La segunda etapa estuvo enfocada en el análisis de la información para identificar las fortalezas y debilidades en el área logística, y posterior a ello llegar a la última etapa en la cual teniendo en cuenta los datos anteriores, se realizan recomendaciones y conclusiones con el propósito de que SPEAL pueda reforzar sus puntos no tan fuertes, y resaltar sus fortalezas.

Marco Legal y Normativo

En cuanto al marco legal del proyecto, es necesario adentrarse en el enfoque legal de desarrollar el proceso de exportación. Además, es importante resaltar las siguientes leyes que permiten desarrollar el ejercicio de exportación.

LEY 6 DE 1971.

Por la cual se dicta normas generales a las cuales deben sujetarse el gobierno para modificar las tarifas, aranceles y todo lo relacionado con el comercio exterior y régimen aduanero.

Ley 67 de 1979 el congreso de Colombia decreta

Artículo primero. Con el fin de fomentar las exportaciones de conformidad con los términos de la presente Ley y en desarrollo del ordinal 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional, el Gobierno podrá otorgar incentivos especiales a las sociedades nacionales o mixtas que tengan por objeto la comercialización de productos colombianos en el exterior. Entre sus actividades dichas compañías podrán contemplar también la importación de bienes o insumos, bien sea para abastecer el mercado interno o para la fabricación de productos exportables. (JURISCOL, 1979)

Artículo segundo. Para disfrutar de los incentivos especiales que se establezcan conforme al artículo anterior, además de los requisitos generales fijados por el Código de Comercio y demás normas comunes sobre la materia, las sociedades de comercialización internacional deberán satisfacer las condiciones específicas que sobre su constitución, funcionamiento y régimen de inspección y vigilancia establezca el Gobierno. (JURISCOL, 1979)

Entre tales requisitos deberá contemplarse expresamente que el objeto de tales sociedades esté constituido por la venta de productos colombianos en el exterior, sea que la sociedad los adquiera en el mercado interno o exporte bienes fabricados por productores que sean socios de la misma. (JURISCOL, 1979)

Artículo tercero. Las operaciones de venta de mercancías que realicen fabricantes o productores nacionales a una sociedad de comercialización internacional, para que ésta las

exporte, darán derecho a que aquéllos se beneficien de los incentivos fiscales y aduaneros otorgados conforme a esta Ley, en la oportunidad y en las condiciones que determine el Gobierno. (JURISCOL, 1979)

Marco Teórico

Por otro el desarrollo del **marco teórico** el trabajo se enfocó en la teoría de la ventaja comparativa, llevándola a un nivel empresarial. Entendiendo así que cada empresa se especializará en aquello en lo que sea más eficiente. A la misma vez, importará el resto de los productos en los que son más ineficaces en términos de producción. Aunque la empresa no tenga ventaja absoluta al producir algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional. Esta teoría ínsita a la cooperación entre empresas y países del extranjero ya que necesitan apoyo mutuo para la realización del comercio exterior.

Marco Conceptual

En cuanto al **marco conceptual** del proyecto se elaboró una revisión bibliográfica de los conceptos generales a partir de los cuales se llevó a cabo la consultoría. Los conceptos para considerar son: DFI, agente aduanero, régimen cambiario.

Distribución física internacional (DFI) es el proceso logístico que consiste en colocar un producto en un mercado extranjero, cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. El objetivo principal es ser eficaz en el transporte internacional de mercancías y así mismo estar en la capacidad de reducir costos y tiempo.

Por otro lado, las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer actividades auxiliares 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, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. (ProColombia., 2018)

Las agencias de aduanas tienen como fin esencial colaborar con las autoridades aduaneras en la estricta aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás actividades y procedimientos derivados de los mismos. (ProColombia., 2018)

Otro término importante en la consultoría es el régimen cambiario, es un conjunto de normas que regulan aspectos de los cambios internacionales. Los cambios internacionales se pueden definir como todas las transacciones con el exterior que implique pago o transferencia de divisas o títulos representativos de las mismas. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2020)

De acuerdo con el régimen cambiario colombiano existen dos mercados:

- Mercado regulado, el cual está conformado por la totalidad de divisas que deben canalizarse obligatoriamente por conducto de los Intermediarios de Mercado Cambiario autorizados para el efecto o a través de los mecanismos de compensación (Cuentas de

Compensación) y por las divisas que no obstante estar exentas de esta obligación, se canalicen de manera voluntaria. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2020)

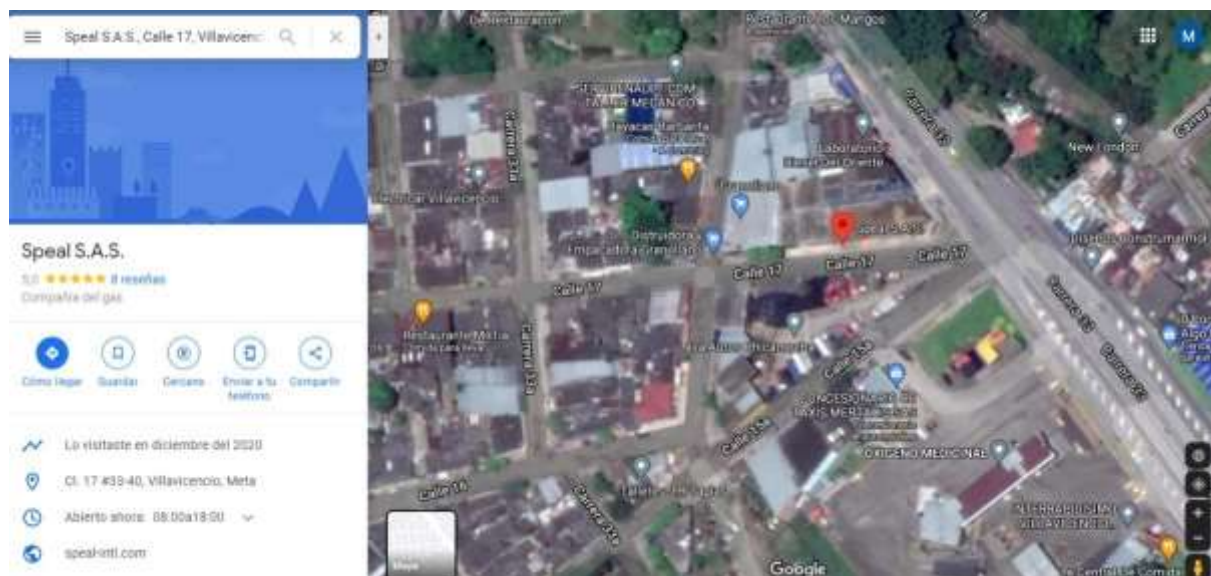
- Mercado libre que está conformado por todas las divisas generadas por operaciones que no tengan la obligación de ser canalizadas, transferidas o negociadas por medio del mercado cambiario. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2020)

Perfil de la empresa

Speal es una empresa con más de 20 años de experiencia en el diseño y ensamble de equipos para el tratamiento de agua potable residual y gases del aire como el oxígeno. Estas soluciones han sido dispuestas en industrias y aplicaciones como por ejemplo entidades hospitalarias, de emergencias y soluciones para entidades gubernamentales.

Ubicación

Figura 1. Ubicación geográfica SPEAL S.A.



Nota. Adaptado de Google Maps. (2021).

Misión

SPEAL S.A.S. es una empresa dedicada a proveer soluciones en la producción y comercialización de gases derivados del aire y de métodos de purificación de aguas de última tecnología, innovadores, y con gran impacto social, eficiente en costos y medio ambiente, aplicables a la industria y medicina, con el fin de generar crecimiento y desarrollo de ventajas competitivas en el mercado nacional e internacional.

Visión

En el 2020, ser reconocidos en Colombia, y todo el continente americano, como un referente de soluciones en la producción y comercialización de gases derivados del aire y de métodos de purificación de aguas con los más altos estándares de calidad en tecnología e innovación, gran impacto social y eficiente en costos y medio ambiente. (SPEAL S.A.S, 2019)

Descripción de la consultoría

La consultoría empresarial, se desarrolló en tres etapas:

1. Etapa de recolección de la información: con el fin de tener un diagnóstico completo de la compañía, el cual nos permitiera tener claridad en sus fortalezas y debilidades en el área logística tanto interna como externa, se llevó a cabo una matriz la cual incluía todos los puntos clave que debe desarrollar una empresa en términos logísticos, en esta fase se identificaron seis factores a mejorar.
2. Análisis de la información: por medio de la matriz anteriormente mencionada se desarrolló el análisis pertinente de la data recolectada, la cual será expuesta posteriormente. Por medio de este análisis, se identificó el problema de la investigación, posterior a ello se establecieron los objetivos y la ruta de acción de la consultoría en curso.
3. Propuesta de consultoría: Se desarrollaron tres recomendaciones específicas, tres conclusiones y recursos anexos que ayudarán a mejorar y fortalecer esos aspectos no tan fuertes que la empresa tenía, y así tener un desempeño óptimo en el área de logística.

Metodología & Descripción de la Consultoría

Para esta consultoría se desarrolló un recurso clave, el cual fue de gran ayuda puesto que es muy completo y analiza todos los factores logísticos de la empresa. El recurso para utilizar fue una matriz la cual se enfocó en 8 áreas fundamentales:

- Proceso de exportación
- DFI
- Precios internacionales
- Formas de pago internacional
- Términos de negociación
- Incentivos a la exportación
- Régimen cambiario
- Empaque y embalaje

Antecedentes de la Consultoría

Estudios realizados por la universidad ICESI, enseña la importancia de contar con una excelente gestión logística en las empresas, y es que la incertidumbre sobre las tendencias del mercado y el entorno empresarial en el que se encuentran las compañías es uno de los principales retos que actualmente afrontan los directivos de las empresas. Una compañía que analiza su entorno e intenta predecir los posibles escenarios futuros no se verá sorprendida por los cambios del mismo y podrá establecer con anticipación planes de acción que le garanticen ser eficiente sin importar cuál de ellos se materialice. (ICESI, 2016)

Objetivos

Objetivos Generales

Identificar por medio de una matriz logística los aspectos más positivos y las debilidades más notorias de SPEAL, con el fin de crear una estrategia que permita el mejoramiento y fortalecimiento en el desarrollo del área logística de la empresa.

Objetivos Específicos

- Investigar cómo se lleva a cabo el proceso de exportación en SPEAL, para identificar qué aspectos se pueden mejorar en pro de un proceso más eficaz
- Analizar los incentivos a la exportación que existen actualmente en Colombia, los cuales sean de utilidad para SPEAL, y puedan aprovechar estos beneficios al momento de exportar sus productos.

-

Diagnostico

En cuanto al diagnóstico de la consultoría se desarrolló una encuesta de logística, con el fin de obtener un panorama completo de la empresa. Se observa a grosso modo los aspectos en los que se enfocó la consultoría con base a los resultados recogidos en el diagnóstico.

Proceso de exportación

la empresa conoce lo necesario para realizar un proceso de exportación, se encontraron aspectos a implementar y estudios por realizar como por ejemplo la importancia de registrarse como exportador ante la DIAN, conocer los nuevos estatutos aduaneros, acuerdos comerciales con los países de destino y realizar la respectiva inteligencia de mercados. Cada uno de estos necesarios al momento de realizar un proceso de exportación, en el siguiente título (*productos para entregar y resultados*) se explicará más a fondo la importancia de conocer e implementarlos en la empresa.

Distribución física internacional

La empresa es conocedora de cada uno de los aspectos importantes y necesarios al momento de realizar la exportación como lo son los costos, tiempos de entrega, documentos de origen y destino, etapas del proceso de exportación y las precauciones necesarias con el producto. Esto gracias a que la empresa trabaja de la mano con diferentes agentes aduaneros encargados de la asesoría.

Intermediarios de servicio DFI

La empresa cuenta con operadores logísticos y agentes aduaneros bajo criterios de selección como: tiempos de entrega, calidad y precio, sin embargo, llevan bastante tiempo con los mismos operadores por lo cual se recomienda constantemente hacer cotizaciones con diferentes empresas logísticas y agentes aduaneros, esto con el fin de encontrar precios mas favorables ajustado al criterio de la empresa.

Precios internacionales

Hablando de precios internacionales la empresa tiene completo conocimiento con el costo de sus productos, margen de rentabilidad, costos asociados con la distribución física internacional, costos asociados a cada termino de negociación y como cobrar al cliente, además tienen claro la variación del precio de la moneda al negociar.

Cada uno de estos aspectos son de suma importancia al momento de realizar el proceso de exportación y es favorable que la empresa los tenga completamente claros.

Formas de pago internacional

Afirman tener completo conocimiento de las modalidades de pago, su información fue reservada

Términos de negociación

La empresa tiene definidos los INCOTERMS en puertos y Aeropuertos de entrega de las mercancías, también tiene identificado el precio y seguro. Es vital que la empresa tenga completamente claros estos aspectos antes de realizar la exportación de esta manera prever riesgos y costos de más.

Incentivos a la exportación

En este punto la empresa tiene bastantes falencias ya que no son conocedores de los incentivos que el gobierno otorga a empresas exportadoras, tampoco han evaluado a detalle las ventajas de su utilización y desconocen completamente programas de apoyo a la internacionalización, en necesario que la empresa empiece a conocer e investigar sobre estos temas dado que puede generar un alto beneficio en varios aspectos importantes uno de ellos excepción por pago de IVA o beneficios por el mismo.

Régimen cambiario

Al realizar la encuesta a la persona encargada de la logística de la empresa, se evidencio que su información acerca del régimen cambiario colombiano era nula, no conocía sobre modalidades de reintegro de divisas, sanciones cambiarias, implicaciones de no pago por parte de los clientes, afirmando que ella no se hacía cargo de tema.

Empaque y embalaje

La empresa conoce completamente la normatividad y los procesos de empaque y embalaje de sus productos de acuerdo con las exigencias de sus mercados internacionales, norma internacional de medidas fitosanitarias, costos, signos pictóricos y medidas de prevención para el cuidado de la carga

Productos Para Entregar y Resultados

Las actividades realizadas en la empresa fueron aplicadas a la persona encargada de la distribución física internacional de la empresa a través de una encuesta con varios temas específicos a analizar como procesos de exportación, distribución física internacional, intermediarios de servicios DFI, precios de exportación régimen cambiario, entre otros temas.

De acuerdo con las encuestas realizadas, se realizó el análisis de los resultados de estas:

Análisis

podemos identificar algunos aspectos que se pueden reforzar con el objetivo de mejorar el proceso logístico de la compañía

1. Registrarse como exportador en el DIAN es importante para SPEAL, ya que le permite mantener información actualizada sobre composición, perfil y localización de las empresas exportadoras, así como las problemáticas en materia de acceso a terceros mercados, obstáculos en infraestructura, competitividad de los productos colombianos, comportamiento de los mercados, obstáculos relacionados con los trámites de importación exportación además de otros beneficios como:
 - La devolución del IVA
 - La exención del IVA para los servicios prestados en el país en desarrollo de un contrato de prestación de servicios
 - Aprobación de sistemas especiales de importación exportación
 - Reconocimiento del certificado de reembolso tributario CERT
 - La prestación de cualquier servicio por parte de Proexport
 - La utilización de programas aduaneros especiales y regímenes para usuarios altamente exportadores
 - El registro como comercializadora internacional, usuario permanente de una zona franca,
 - El otorgamiento de crédito de Bancóldex,
 - Solicitud de determinación de criterios de origen para productos de exportación.
 - La no aplicación de la retención de en la fuente para los ingresos provenientes de exportaciones del artículo 366-1 parágrafo 1 del Estatuto Tributario (DIAN, 2021)

2. Por otro lado, la empresa debe contar con una oferta clara de sus productos a exportar, esto con el propósito de ser claros al momento de comercializar en el exterior, es importante contar con todos los detalles de los productos, el precio en la divisa local y en dólares americanos (USD). (Bancóldex, 2019)
3. Es de suma importancia también dejar establecido por escrito las obligaciones de los terceros, es por esto por lo que se debe realizar contratos para tener la constancia de los acuerdos con los intermediarios. Por lo cual se realizará un entregable con un contrato de intermediación comercial internacional. La importancia del contrato en las relaciones comerciales radica en que se trata de un documento escrito en el que quedan reflejadas las obligaciones y las responsabilidades que asume cada una de las partes implicadas. Así, en el caso de que alguna de las partes lo incumpla y sea necesario recurrir a la justicia, el proceso será mucho más sencillo, corto y menos costoso. (Porta ley, 2017)
4. A lo anterior es imprescindible agregar los beneficios que otorga el gobierno a las empresas exportadoras: como lo son las zonas francas, los beneficios tributarios a través de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Existe también Sistemas Especiales de Importación y Exportación Plan Vallejo, instrumento de incentivo a las exportaciones que consisten en la importación temporal al territorio aduanero colombiano de materias primas e insumos, con exención total de derechos de aduana e I.V.A., que se empleen en la producción de bienes de exportación. (ProColombia)

Resultados de las actividades

A continuación, se brindará información que ayude a fortalecer los puntos anteriormente expuestos, para así mejorar aspectos logísticos de SPEAL.

Es importante conocer los tratados de libre comercio que Colombia tiene vigente actualmente para saber qué ventajas ofrece al momento de comercializar con uno de estos países.

Tabla 1. *Tratados de libre comercio vigentes con Colombia*

TLC	Tipo de acuerdo	Integrantes
USA	bilateral	Estados Unidos
Unión europea	bilateral*	27 países de Europa
México	bilateral	México
CAN	bloque comercial	Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia
Canadá	bilateral	Canadá
CARICOM	bilateral*	todos los países del Caribe
MERCOSUR	bloque comercial	Argentina, Bolivia, Chile, Perú, Venezuela, Brasil, Colombia
EFTA	bilateral	Islandia, Lichtenstein, Noruega y Suiza
Alianza del Pacífico	bloque comercial	México, Perú, Chile y Colombia

Nota. Adaptado de Bancóldex

Cada acuerdo es diferente, por lo cual es de mucha utilidad analizar aquellos en los que tengamos un país con el que se esté comercializando. En este caso es fundamental analizar la Comunidad Andina (CAN) es un mecanismo de integración subregional creado mediante el Acuerdo de Cartagena del 26 de mayo 1969, con el propósito de mejorar el nivel de vida y desarrollo equilibrado de los habitantes de los Países Miembros mediante la integración y la cooperación económica y social. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020)

Como resultado del proceso de reingeniería del Sistema Andino de Integración (SAI), iniciado bajo la Presidencia Pro Tempore de Colombia entre los años 2011 y 2012, y con el fin de hacer más efectivo el proceso de integración andina, los Países Miembros decidieron focalizar la agenda de trabajo en las áreas de comercio, servicios, inversiones, transporte, interconexión eléctrica, identidad andina y movilidad de personas, principalmente.

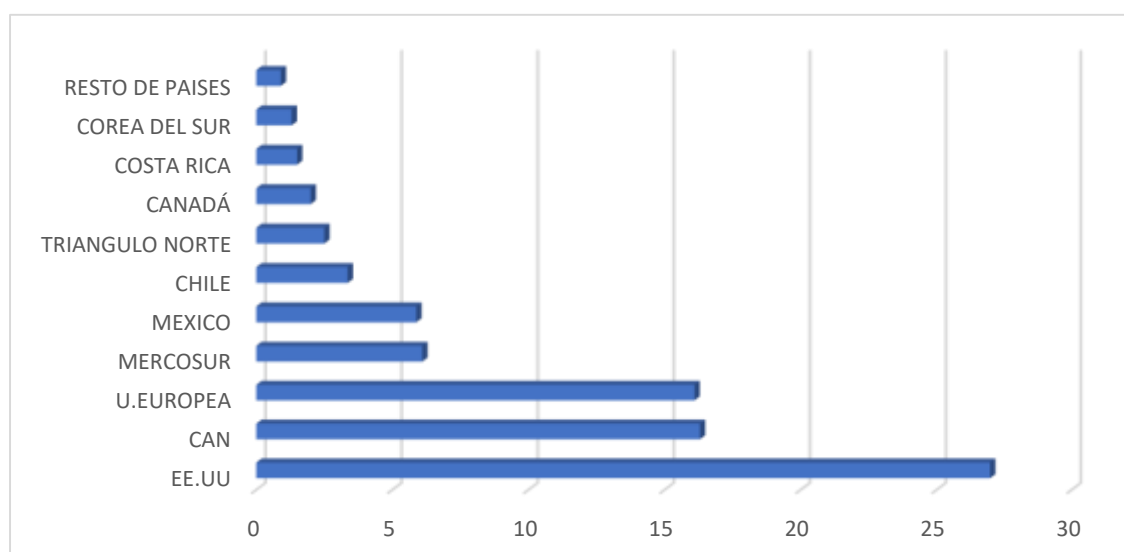
(Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020)

Algunas de las ventajas a las que las empresas pueden acceder son:

- Intercambio sin arancel del 100% de los bienes, mayoritariamente productos manufacturados, y desarrollo de regímenes comunes en materia aduanera.
- Para los trabajadores es importante saber que, los ciudadanos andinos pueden viajar sólo con el documento de identidad, sin necesidad de visa o pasaporte, y cuentan con canales preferenciales de ingreso, así como derechos comunes frente a las empresas de transporte aéreo y terrestre. Además, pueden vivir, trabajar, viajar, estudiar o hacer negocios en otro país andino como si se encontrara en el propio
- Las generan el 60 % del empleo en los países de la Comunidad Andina. En el VII Encuentro Empresarial Andino en Arequipa se alcanzaron ventas por 50 millones 259 mil dólares, superando las intenciones de negocios de las últimas dos versiones de la macro rueda en más del 55%.

Principales destinos de países con TLC Colombia

Figura 2 principales destinos de países con TLC con Colombia



Nota. Adaptado de DANE, cálculos Procolombia; (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2020)

La grafica anterior de hecho vemos que la CAN, es el segundo socio comercial más importante para Colombia, solo después de Estados Unidos. Se puede afirmar que Perú y Bolivia son importantes clientes para Colombia, y para las empresas colombianas, además de saber que realmente la CAN brinda gran facilidad a las personas para desarrollar el comercio con estos países. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2020)

Propuesta de estrategias

- Tener en cuenta los acuerdos y tratados con los países en los que se exporte con el fin de conocer qué tipo de ventajas arancelarias o comerciales existan para poder ingresar al mercado de la mejor forma posible.
- Es importante de igual forma revisar constantemente las ayudas que el estado brinda a los emprendedores ya un más a los exportadores. Además de estar al día con la información de entidades como Pro-colombina que también ofrecen grandes beneficios
- Realizar contratos con los intermediarios, para formalizar la relación laboral, y dejar claro las responsabilidades de las partes.

Conclusiones

- SPEAL es una empresa que por su gran trayectoria y años de experiencia tiene un perfil logístico altamente eficiente, por lo cual vemos como cuenta con un gran desarrollo en los procesos de esta área, es importante resaltar que la empresa ya tiene claridad de los precios del proceso de exportación, lo cual hace que este proceso sea más productivo.
- En temas como los precios internacionales, términos de negociación, empaque y embalaje la empresa tiene gran dominio de los temas, y los desarrolla de una forma óptima.
- Cuentan con un equipo de intermediarios lo cual hace que el trabajo logístico sea más eficaz, balsa carga SAS, JANKAR, y Dinámica, son fundamentales en el área logística de la empresa.

Referencias bibliográficas

- Acosta, J. H., Becerra, S. C., & Mejía, A. C. (2009). Las condiciones laborales de los profesionales de la salud a partir de la Ley 100 de 1993: evolución y un estudio de caso para Medellín. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 8, 109. <https://search-ebshost-com.craiustadigital.usantotomas.edu.co/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=47027044&lang=es&site=ehost-live>.
- Chavarro Cadena, J. (2018). Sistema de seguridad social integral (2a. ed.). *Grupo Editorial Nueva Legislación SAS*, 234. <https://elibro.net/es/ereader/usta/68948?page=244>
- Chávez, a. M. (2005). Algunos Comentarios Sobre Aplicación Del Sistema De Seguridad Social Integral a Los Trabajadores Independientes. *Revista de Derecho*, 307. Obtenido de <https://search-ebshost-com.craiustadigital.usantotomas.edu.co/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=21850830&lang=es&site=ehost-live>
- Congreso de la república de Colombia. (1979). por la cual se dictan las normas generales a las que deberá sujetarse el Presidente de la República para fomentar las exportaciones a través de las sociedades de comercialización internacional y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior. Diario Oficial No. 35443 <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1618487>
- Congreso de la República. (12 de agosto de 1993). Ley 100. Sistema de seguridad social. Diario Oficial No. 41.148. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0100_1993.html
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2020). Principales destinos de países con TLC Colombia. DANE.
- Dirección de Impuestos de Aduanas Nacionales. (2020) *Registro para exportadores*. <https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/DefInscripcionRutPortal.faces>
- Dirección de Impuestos de Aduanas Nacionales. (2020). *Mercado cambiario*. <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/infoconsulta/Paginas/ControlCambiario.aspx>
- Fajardo, T., Fajardo, H., & Pinto, L. (2020). Gestión Estratégica Del Talento Humano en El Sector Salud De Ecuador. *Revista Orbis*, 108. Obtenido de <https://search-ebshost-com.craiustadigital.usantotomas.edu.co/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=148705498&lang=es&site=ehost-live>.

- Hattangadi, V. (2015). Theory X & Theory Y. *International Journal of Recent Research Aspects*, 20. Obtenido de <https://search-ebscohost-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=115156541&lanWtkY0H8q2tpHc2jDYkwo3as9fNGffBQLinip8hXlcTIKU7-2YrrB8Gk>
- ICESI (2016) dirección de investigaciones. Extraído de: <https://www.icesi.edu.co/investigaciones-publicaciones/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2020). Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2020.aspx>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020). Cancillería de Colombia. Bogotá
- Procolombia (2018) guía práctica beneficios para la exportación. <https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-beneficios-para-la-exportacion-de-bienes-1>
- ProColombia (2020) *Portafolio de productos*. <https://www.colombiatrade.com.co/resultados?s=portafolio+de+productos>
- ProColombia (2021) ¿Por qué exportar? <https://www.colombiatrade.com.co/como-exportar/por-que-exportar>
- ProColombia. (s.f.). *Aduanas nacionales*. Bogota: Procolombia .
- Roa Rojas, H. (2010). Ley 100 de 1993. *Ley 100 de 1993: compila, actualiza y comenta*. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/usta/69132?page=125>
- Rodríguez Cornejo, A., & Del Pilar Cadena Afanador, L. (2012). Características de los casos juzgados en el Tribunal de Ética Médica de Santander, Colombia, desde la promulgación de la Ley 100 de 1993. *MedUNAB*, 138. <https://search-ebscohost-com.craiustadigital.usantotomas.edu.co/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=91691337&lang=es&site=ehost-live>.

Anexos

Anexo 1 Encuesta realizada Speal S.A

SPEAL

PROCESO DE EXPORTACIÓN
¿Conoce la conveniencia y el momento para registrarse como exportador ante la DIAN? NO
¿Conoce los pasos del proceso y documentos para exportar? SI Perú, Bolivia y republica dominicana, todo lo maneja el agente aduanero y el agente de carga. WA
¿La empresa tiene conocimiento del nuevo estatuto aduanero decreto 1165 y su aplicación al régimen de exportaciones e importaciones? NO
¿Conoce si Colombia tiene acuerdos comerciales suscritos y vigentes con los países con los que está negociando o vaya negociar? NO
¿Conoce los criterios de origen de su producto para los países a los cuales quiere exportar? SI PERU, (AEREO, LIMA MARITIMIMO) (MULTIMODAL) BOLIVIA(PROCESO) Y REPUBLICA DOMINICANA (PROCESO), PANAMA, VENEZUELA,
¿Ha realizado inteligencia de mercados de los países a los cuales desea ingresar con sus productos? NO
¿La empresa tiene establecida la oferta exportable de sus productos? NO

La empresa no tenía conocimiento completo de los beneficios de registrarse como exportador ante la DIAN

LOGISTICA Y DFI - DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL
La empresa conoce el proceso de la distribución física internacional, sus costos y su impacto en el precio de exportación. SI (AGENTE DE ADUANA, 3 AGENTES DE ADUANAS)
La empresa tiene definido el tiempo de entrega al cliente internacional. SI 30 DIAS POR CADA UNO DE LOS PAISES 15 DIAS ENSAMBLAJE
Conoce los documentos en origen y destino requeridos para el proceso de exportación SI
¿Tiene definidos los responsables en su empresa para cada etapa en el proceso de exportación? SI FALTA DE CONOCIMIENTO, GESTION DE CALIDAD INTERNA
La empresa toma las precauciones suficientes para evitar la introducción de drogas ilícitas en su mercancía de exportación. SI (ENTREGA DIRECTA AL AGENTE ROTULADO EN ZONA FRANCA, LLEGA EL PRODUCTO SE TERMINA DE ROTULAR, ETIQUETAR Y SE LE ENTREGA AL AGENTE Y PASA INSPECCION ANTINARCOTICOS, ACOMPAÑAMIENTO CANINO)

INTERMEDIARIOS DE SERVICIOS DFI
Cuenta con intermediarios de servicios de DFI (Agentes aduaneros, transportadores, seguros, agentes de carga, operadores logísticos) SI, BALSA CARGA SAS, JANNKAR AGENTE ADUANERO) DINAMICA, (OPERADOR LOGISTICO

Tiene establecidos los criterios de selección de intermediarios SI TIEMPOS DE NETREGA CALIDAD PRECIO
Ha formalizado su relación mediante contratos con los intermediarios NO
¿Conoce la participación del costo de contratación de los servicios logísticos en el precio de venta internacional? SI
Tiene identificada alguna matriz de selección de AGENTES DE ADUANA y/o Operadores Logísticos SI TIEMPOS DE ENTREGA, CALIDAD, PRECIO

PRECIOS INTERNACIONALES
¿La empresa tiene establecido los costos de sus productos y el margen de rentabilidad esperado? SI PARTE FINANCIERA DE LA EMPRESA 30% RENTABILIDAD
La empresa conoce los costos asociados a la distribución física internacional SI
¿La empresa tiene claro los costos asociados a cada termino de negociación y como se deben de cobrar al cliente en el exterior? SI PARTE COMERCIAL
¿Conoce y tiene establecido el impacto de la variación del dólar en su producto? NA LA EMPRESA LA VARIACION DEL PRODUCTO SE ENSABLA CON ORDEN DE COMPRA DEL DIA DE LA COMRA.

FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL
La empresa conoce las diferentes modalidades de pago internacional SI TRANSFERENCIA BANCARIAS, ANTICIPOS DE ACUERDO A LA SOLICUTU DEL PROVEROR SI ES FABRICAICON DE MATERIA PRIMA (AREA COMERCIAL)
La empresa conoce los costos asociados a las diferentes modalidades de pago internacional LO MANEJA OTRA AREA – (FINANCIERA) NA
La empresa conoce las ventajas y debilidades de cada una de las modalidades de pago LO MANEJA OTRA AREA – (FINANCIERA) NA
Tiene definida una política comercial para el país de destino (Lista de precios, formas de pago, descuentos financieros y por volumen, garantías y procedimiento de reclamos, tiempos de entrega, impulso y promoción, muestras, otros según producto) LO MANEJA OTRA AREA – (COMERCIAL) NA
¿Tiene definida o establecida la modalidad de pago de su preferencia para la venta de su producto? LO MANEJA OTRA AREA – COMERCIAL NA

TERMINOS DE NEGOCIACION
Tiene definidos los términos de negociación (INCOTERMS) y los puertos o aeropuertos de entrega de la mercancía. SI CIF, DAP. DDP, CIP (AEREO)
Tiene identificado el precio EXW, FCA, FOB, CIF y DDP de su producto a exportar SI , APLICAY VARAIA PARA CADA OPERACION
¿La empresa ha elaborado facturas con algún termino de negociación internacional INCOTERMS? SI AGENTE DE CARGA, SEGURO, TERMINO, VALOR, VALOR DE TRANSPORTE

INCENTIVOS A LA EXPORTACION
Conoce los incentivos del gobierno para exportar NO
La empresa conoce incentivos a la exportación (Plan Vallejo (SIIEX), Zonas francas, Comercializadoras internacionales, CERT, etc.) SI, ALGUNOS EJM ZONA FRANCA BENEFICIO POR PAGO DE IVA
La empresa ha evaluado la conveniencia de su posible utilización. SI, ZONA FINANCIERA
¿Conoce los programas de apoyo a la internacionalización y las entidades que lo adelantan en su región? NO

REGIMEN CAMBIARIO
¿Conoce el régimen cambiario colombiano? NO
Conoce las diferentes modalidades de reintegro de divisas NO LO MANEJO (FINANCIERA)
Conoce el plazo para el reintegro del pago de sus exportaciones NO LO MANEJO
Conoce las implicaciones de no pago por parte de su cliente NO LO MANEJO, AREA COMERCIAL Y FINANCIERA JUNTO CON GERENCIA
Conoce las sanciones cambiarias NO LO MANEJO – FINANCIERA Y GERENCIA

EMPAQUE Y EMBALAJE
Cuenta la empresa con un proceso de empaque de sus productos acorde a las exigencias de los mercados internacionales. SI PLANTAS GENERADORAS DE OXIGENO ISSO 12483, EQUIPOS MEDICOS
El etiquetado y marcado de los empaques cumple las normas internacionales . SI
Si utiliza pallets o huacales de madera, ¿cumple con la norma internacional de medidas fitosanitarias NIMF No. 15? SI
En el costo de sus productos, incluye el valor del empaque y el embalaje de la carga para sus exportaciones. SI
¿En sus embalajes, utiliza los signos pictóricos, como medida de prevención y cuidado de sus productos? SI FRAGIL CUANDO VAN PANTALLAS, ESTE LADO ARRIBA.