

**PLAN DE MEJORA PRÁCTICAS PROFESIONALES UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS**

**OPTIMIZACION LOGISTICA: ESTRATEGIAS PARA LA REDUCCION
DE COSTOS EN LA EXPORTACION DE PRENDAS CONTROL**

MARIA FERNANDA MORENO MESA

TUTOR: MIGUEL ALBA

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTA D.C.**

2023

Resumen

El objetivo de este trabajo es describir el desarrollo de las prácticas profesionales en la Universidad Santo Tomás, sede Bogotá. Esta universidad es la primera privada del país en recibir la Acreditación Institucional de Alta Calidad Multicampus, lo que le permite ofrecer una amplia gama de programas de pregrado, posgrado, doctorados, maestrías y especializaciones a los jóvenes que buscan un nivel educativo superior.

Attractive Shaper es una empresa Americana dedicada a la distribución de prendas control, y jeans levanta cola. La empresa tiene una sólida presencia en el mercado estatal, pero busca expandirse a nuevos mercados nacionales; el diagnóstico de la empresa reveló que existen oportunidades de mejora en el proceso de exportación.

En particular, la empresa necesita desarrollar una estrategia de marketing internacional más efectiva, mejorar el servicio al cliente para los clientes nacionales y adaptar su producto y empaque a las necesidades de los mercados nacionales.

El plan de acción para mejorar la exportación de Attractive Shaper incluye el mejorar la disponibilidad de productos, la ampliación de la cobertura, la mejora en el servicio al cliente, el desarrollo de las capacidades logísticas y por último la generación de ingresos.

El plan de acción propuesto es una herramienta importante para ayudar a Attractive Shaper a alcanzar sus objetivos de exportación. La empresa está comprometida con la implementación exitosa del plan y con la mejora continua de sus operaciones de exportación.

Palabras clave: Estrategia, Exportación, Investigación, Logística y Cadena de Suministros, Marketing Internacional.

Agradecimientos

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que han contribuido a la elaboración de este plan de exportación.

En primer lugar, agradezco profundamente a mi familia, que, con su amor, apoyo y consejos, me han brindado la fortaleza para superar los obstáculos en mi camino. A mis padres, por ser mi guía y ejemplo, y por enseñarme que con esfuerzo y dedicación todo es posible.

También quiero agradecer a los miembros del equipo de Attractive Shaper por su colaboración y dedicación. Su experiencia y conocimientos han sido fundamentales para la elaboración de este plan.

Asimismo, quiero agradecer a la Universidad Santo Tomás, a mis profesores y compañeros, por su apoyo y enseñanza durante estos seis años. Las lecciones que he aprendido aquí me han ayudado a crecer como persona y profesional.

Sin el apoyo de todos ellos, este plan de exportación no habría sido posible.

Muchas gracias.

Introducción

La práctica profesional es una etapa en la que el estudiante pone en práctica los conocimientos y habilidades adquiridos durante sus estudios. Esto le permite consolidar lo aprendido, crecer como persona y aportar al desarrollo de la organización donde realiza su práctica.

En general, las empresas tienen un funcionamiento estructurado y sistematizado. Sin embargo, siempre hay oportunidades de mejora. En el caso de la Attractive Shaper, se identificó un problema de sobre costos debido a la falta de un plan de exportación claro y conciso.

Para mejorar esta situación, se propone la creación de un plan de exportación que sustente el vacío identificado y que proponga recomendaciones para su solución. Esto permitiría facilitar el aumento de las ventas y los ingresos, el ampliar la cartera de clientes, mejorar la competitividad y la reducción de los riesgos.

Tabla de Contenido

Resumen	2
Agradecimientos	2
Introducción.....	4
1. La Empresa.....	6
1.1. <i>Visión.....</i>	6
1.2. <i>Misión.....</i>	6
1.3. <i>Valores</i>	7
1.4. <i>Ubicación Geográfica</i>	7
1.5. <i>Estructura Organizacional.....</i>	8
1.6. <i>Departamento en el que se desarrolla la práctica</i>	8
1.8. <i>Flujograma.....</i>	12
2. Planteamiento Plan de Mejora.....	15
2.1. <i>Objetivo General</i>	15
3. Contenido Plan de Mejora.....	17
3.1. <i>Propuesta de Mejora.....</i>	17
4. Conclusiones	23

1. La Empresa

Attractive Shaper es una empresa de moda colombiana especializada en la distribución y venta de jeans levanta cola, prendas de vestir que moldean y estilizan la figura. La empresa fue fundada en 2022 por una familia de empresarios colombianos con el objetivo de ofrecer a las mujeres una alternativa cómoda y efectiva para mejorar su figura.

Attractive Shaper ofrece una amplia gama de productos, incluyendo fajas, bodys, pantalones y shorts. Los productos de la empresa están fabricados con materiales de alta calidad y cuentan con un diseño moderno y comodo.

1.1. Visión

En los próximos años posicionarse entre las 10 primeras empresas distribuidoras de prendas control y jeans levanta cola siendo un referente en diferentes nichos de mercado como clínicas estéticas y tiendas siendo una opción en ropa de mujer, trabajando día a día por entender las necesidades específicas del mercado y proporcionar soluciones o asesoría personalizada para impulsar el crecimiento de la compañía, esforzándonos por establecer un mantener relaciones duraderas tanto como clientes y proveedores.

1.2. Misión

Ser una empresa reconocida en Estados Unidos por la distribución de prendas control, y jeans levanta cola por sus estándares de calidad, utilizando las mejores materias primas para proporcionar comodidad y satisfacción en el uso de los productos de control, con un alto compromiso en proporcionar soluciones logísticas que aseguren a disponibilidad oportuna y confiable de nuestros productos optimizando la cadena de suministro, reduciendo costos ofreciendo un servicio excepcional.

1.3.Valores

Los valores corporativos de la empresa Attractive Shaper son los siguientes:

✓ ***Innovación:*** Attractive Shaper está comprometida con la innovación en todos los aspectos de su negocio. Esto incluye la búsqueda de nuevas formas de mejorar sus productos y servicios, así como de encontrar nuevas formas de llegar a sus clientes.

✓ ***Excelencia:*** Attractive Shaper se compromete a la excelencia en todo lo que hace. Esto incluye la calidad de sus productos y servicios, así como la satisfacción de sus clientes.

✓ ***Responsabilidad social:*** Attractive Shaper está comprometida con la responsabilidad social. Esto incluye el compromiso y apoyo con la comunidad en la que opera.

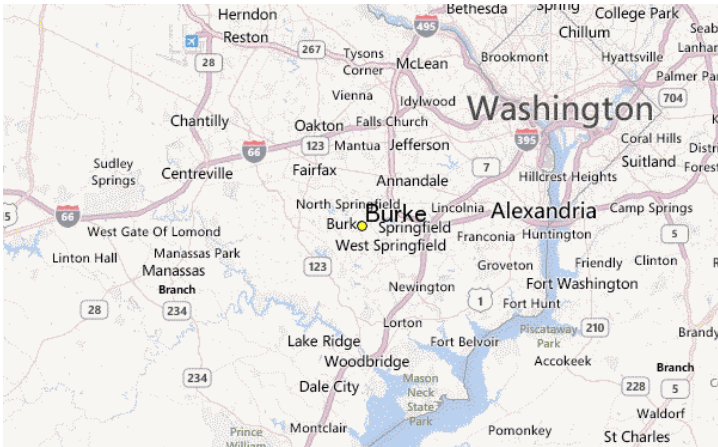
Estos valores se reflejan en la cultura y las operaciones de la empresa. Attractive Shaper fomenta un entorno de innovación y creatividad, y está comprometida con la entrega de productos y servicios de alta calidad. También está comprometida con el impacto social positivo, y apoya a una serie de causas benéficas.

1.4.Ubicación Geográfica

Attractive Shaper es una empresa de moda que se especializa en distribución de prendas control, y jeans levanta cola. La empresa tiene su sede en Washington, Estados Unidos, y cuenta con un equipo de diseñadores, fabricantes y vendedores que trabajan desde Colombia para crear ropa que sea elegante y favorecedora para las mujeres.

Ilustración 1

Ubicación Attractive Shaper

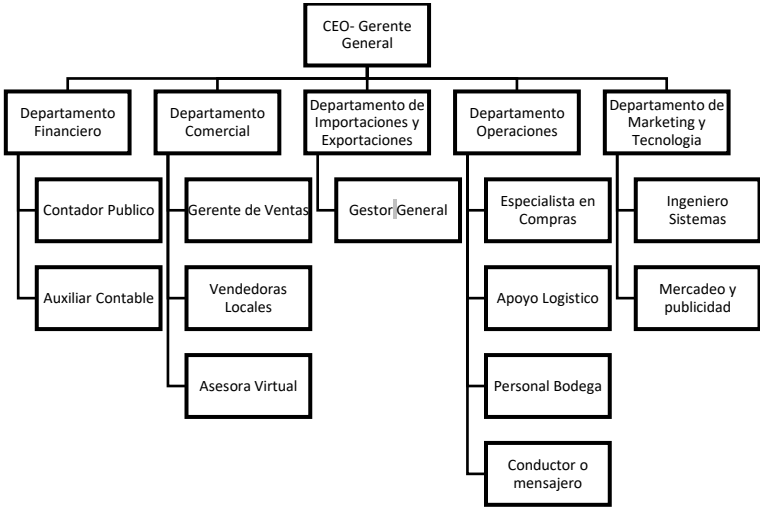


Fuente: Google Maps, 2023

1.5.Estructura Organizacional

Tabla 1

Organigrama Attractive Shaper



Fuente: Elaboración propia, 2023

1.6.Departamento en el que se desarrolla la práctica

Las prácticas profesionales se llevan a cabo en la empresa Attractive Shaper en el departamento de Mercadeo y Exportación, en este se desarrolla y gestiona las ventas fuera del mercado local así como realizar un estudio de mercado para identificar los países y

segmentos de clientes potenciales para los productos o servicios de la empresa, identificar distribuidores locales que puedan comercializar los productos o servicios de la empresa en los mercados extranjeros, negociar los términos comerciales con los distribuidores locales, como el precio, los plazos de entrega y las condiciones de pago, promover y comercializar los productos o servicios de la empresa en los mercados extranjeros y por último, gestionar la logística y el transporte de los productos o servicios de la empresa desde el país de origen hasta el mercado extranjero.

Dentro de este departamento mi cargo estuvo enmarcado como gestora de importación y exportación, en las cuales estuve encargada de gestionar todas las operaciones relacionadas con el comercio internacional de una empresa; así mismo realicé las siguientes funciones:

- ✓ *Prospección de mercado y proveedores:* Identificar los mercados potenciales para los productos o servicios de la empresa, así como los proveedores más adecuados. Para ello, debe realizar análisis de mercado, visitar ferias y eventos internacionales, y contactar con agentes comerciales.
- ✓ *Negociación:* Negociar los términos de compra o venta con los proveedores, incluyendo el precio, las condiciones de pago, el plazo de entrega y las garantías.
- ✓ *Documentación:* Preparar toda la documentación necesaria para las operaciones de importación y exportación, como facturas, certificados de origen, permisos de exportación o importación, y documentos aduaneros.
- ✓ *Logística:* Gestionar el transporte de las mercancías, desde su origen hasta su destino. Para ello, debe negociar con las empresas de transporte y asegurar que los envíos se realizan en las condiciones adecuadas.
- ✓ *Aduanas:* Realizar los trámites aduaneros necesarios para la importación y exportación de mercancías. Para ello, debe conocer la normativa aduanera de los países implicados y estar al día de los cambios legislativos.
- ✓ *Seguimiento de las operaciones:* Realizar un seguimiento de todas las operaciones de importación y exportación, para garantizar que se cumplen los plazos y los costes previstos.

1.7. Análisis DOFA

Debilidades

- ✓ Las fluctuaciones en los precios de los productos, afectan negativamente la rentabilidad de la comercializadora
- ✓ Problemas en la gestión de la cadena de suministro, como retrasos en la entrega por falta de coordinación con los proveedores ya que pueden afectar la capacidad de la comercializadora para cumplir con los pedidos de manera eficiente
- ✓ La marca es nueva en el mercado, por lo que es importante que se la conozca.

Oportunidades

- ✓ Identificar nuevos mercados o regiones donde los productos puedan tener demanda y crecimiento, la expansión geográfica abre oportunidades de ventas
- ✓ Colaborar con otros actores de la industria, para expandir las oportunidades del mercado
- ✓ Explorar los demás estados para expandir la base de clientes y aumentar las ventas y la participación en el mercado

Fortalezas

- ✓ Mantener relaciones sólidas y estrategias con proveedores confiables para garantizar el suministro constante de productos de alta calidad
- ✓ Amplia gama de productos que satisface varias necesidades de los clientes y aumentan las oportunidades de venta cruzada
- ✓ Prioriza la calidad en los productos, esto genera confianza con los clientes y aumenta una reputación

Amenazas

- ✓ La presencia de competidores agresivos en el mercado que dificultan la retención de clientes y reduce los márgenes de beneficio
- ✓ Las condiciones económicas reducen la demanda de productos y afecta la salud financiera de la empresa
- ✓ Cambios en la regulaciones o normativas pueden aumentar los costos de cumplimiento y limitar las operaciones de la comercializadora

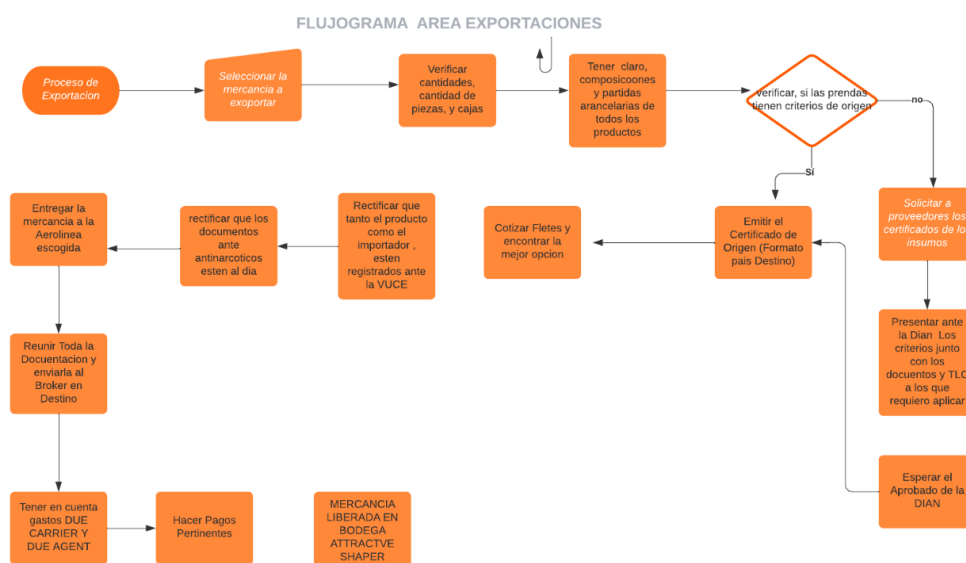
1.8. Flujograma

Un flujograma, también conocido como diagrama de flujo, es una representación gráfica de un proceso o algoritmo. Se utiliza para representar la secuencia de pasos que se siguen para realizar una tarea o un conjunto de tareas.

Los flujogramas se utilizan en una amplia variedad de campos, incluyendo programación, ingeniería, negocios, y administración. Son una herramienta útil para la comunicación, el análisis, y la mejora de procesos.

Ilustración 2

Flujograma del Área de Exportaciones



Fuente: Elaboración Propia

El flujograma que se muestra en la imagen representa el proceso de exportación de bienes a otro país. El proceso comienza con la selección de la mercancía a exportar. Luego, se debe verificar que la mercancía cumpla con los criterios de origen, que son requisitos establecidos por los acuerdos comerciales entre los países de origen y destino. Se debe verificar también que la mercancía cumpla con las regulaciones aduaneras del país de destino.

Una vez que la mercancía está lista para exportarse, se debe preparar la documentación necesaria. La documentación incluye la factura comercial, el conocimiento de embarque, el certificado de origen, y otros documentos específicos para el país de destino. La documentación debe ser enviada al broker en el país de destino.

El broker se encarga de los trámites aduaneros en el país de destino. El broker debe presentar la documentación ante la autoridad aduanera del país de destino. La autoridad aduanera puede realizar una inspección de la mercancía para verificar que cumpla con los requisitos.

Si la mercancía cumple con los requisitos, la autoridad aduanera la libera para su importación. El importador en el país de destino puede entonces retirar la mercancía de la aduana.

El flujograma que se muestra en la imagen es un resumen del proceso de exportación. El proceso puede variar según el tipo de mercancía, el país de origen y el país de destino.

A continuación, se explica con más detalle cada paso del proceso:

a) Selección de la mercancía

El exportador debe seleccionar la mercancía que desea exportar. La mercancía debe ser de alta calidad y competitiva en el mercado internacional. El exportador también debe tener en cuenta los requisitos de los acuerdos comerciales entre los países de origen y destino.

b) Verificación de los criterios de origen

El exportador debe verificar que la mercancía cumple con los criterios de origen. Los criterios de origen son requisitos establecidos por los acuerdos comerciales entre los

países de origen y destino. Los criterios de origen pueden ser de naturaleza cualitativa o cuantitativa.

c) Verificación de las regulaciones aduaneras

El exportador debe verificar que la mercancía cumple con las regulaciones aduaneras del país de destino. Las regulaciones aduaneras pueden incluir requisitos de etiquetado, empaque, y seguridad.

d) Preparación de la documentación

El exportador debe preparar la documentación necesaria para la exportación. La documentación incluye la factura comercial, el conocimiento de embarque, el certificado de origen, y otros documentos específicos para el país de destino. La documentación debe ser enviada al broker en el país de destino.

e) Presentación de la documentación ante la autoridad aduanera

El broker se encarga de los trámites aduaneros en el país de destino. El broker debe presentar la documentación ante la autoridad aduanera del país de destino. La autoridad aduanera puede realizar una inspección de la mercancía para verificar que cumpla con los requisitos.

f) Inspección de la mercancía

La autoridad aduanera puede realizar una inspección de la mercancía para verificar que cumpla con los requisitos. La inspección puede ser física o documental.

g) Liberación de la mercancía

Si la mercancía cumple con los requisitos, la autoridad aduanera la libera para su importación. El importador en el país de destino puede entonces retirar la mercancía de la aduana.

2. Planteamiento Plan de Mejora

Debido al análisis y seguimiento realizado por unas semanas al proceso de importación de mercancías para la compañía attractive shaper, se ha encontrado que la compañía no está realizando el proceso optimo como lo haría una compañía estratégicamente organizada al momento de importar sus productos, el no llevar de manera efectiva podría tener una serie de consecuencias negativas en términos de ingresos, rentabilidad, estabilidad financiera y competitividad, los principales riesgos a los que se enfrenta la compañía al no tener este proceso estratégico en las cuales se encuentran:

✓ Perdida de Oportunidades en el mercado debido a que los altos costos de flete no son competitivos con referencia a otras compañías y que al momento del costeo por prenda se incrementa de manera considerable el costo de la prenda, es acá donde los competidores toman ventaja en términos de cuota de mercado y de presencia local.

✓ Fluctuaciones de demanda interna ya que, si disminuye, el no tener un mercado interno consolidado deja a la empresa vulnerable ante caídas de los ingresos afectando la estabilidad financiera de la empresa

2.1. Objetivo General

Elaborar un plan de mejora que proponga soluciones a los problemas que impiden el tráfico eficiente y eficaz de productos en el mercado estadounidense. Estas soluciones permitirán a la empresa expandir su presencia en la mayoría de los estados, aumentando sus ingresos y su crecimiento.

2.1.1. *Objetivos Específicos*

- ✓ *Optimizar la cadena de Suministros:* Garantizar que esta funcione de manera eficiente, de esta manera reduciendo los costos operativos y tiempos de entrega
- ✓ *Diversificación de Productos:* Ofrecer una variedad más extensa de productos que se ajusten a la necesidad de diversos gustos y cambios de los clientes para así aprovechar las nuevas oportunidades que ofrece el mercado
- ✓ *Innovación Tecnológica:* Adaptar a la compañía las tecnologías actuales para mejorar la gestión operativa, ya sea automatizando procesos o para estas mejor posicionadas en el mercado, especialmente en las plataformas aduaneras, el cual agiliza el proceso de despacho .

3. Contenido Plan de Mejora

3.1. Propuesta de Mejora

Con el objetivo de identificar y solucionar los problemas que impiden el tráfico eficiente y eficaz de productos en el mercado estadounidense, se realizará un informe de consultoría basado en un estudio diagnóstico. El informe presentará información detallada sobre las fallas que se pudieron evidenciar durante las prácticas realizadas en la unidad. El informe también identificará los problemas que surgen de las labores diarias y de los apoyos brindados a los coordinadores. Con esta información, se podrán proponer soluciones para mejorar la comunicación organizacional en la unidad.

Como primer paso del plan, después de identificar la debilidad de la empresa, revisé el proceso de exportación de productos desde Colombia, ya que esta empresa es clave en los envíos.

Los documentos básicos de la empresa en Colombia están actualizados, como el RUT y la Cámara de Comercio. Sin embargo, es necesario realizar una modificación en el RUT para que la empresa esté inscrita como exportadora. Este registro es importante para cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias a nivel nacional e internacional; las empresas exportadoras reciben beneficios fiscales y exenciones de impuestos para reducir su carga tributaria, mejorar su competitividad y contribuir al equilibrio de la balanza comercial.

Un registro de exportaciones actualizado puede agilizar el proceso de exportación, reducir costos y tiempos de despacho aduanero, aumentar la transparencia en las operaciones comerciales de la empresa y mejorar su credibilidad ante socios y autoridades comerciales.

✓ *Agiliza el proceso de exportación:* Un registro de exportaciones actualizado facilita el proceso de exportación al proporcionar toda la información necesaria en un solo lugar. Esto puede ayudar a evitar retrasos y errores.

✓ *Reduce costos y tiempos de despacho aduanero:* Un registro de exportaciones actualizado puede ayudar a los exportadores a cumplir con los requisitos aduaneros de manera más eficiente. Esto puede reducir los costos y los tiempos de despacho aduanero.

✓ *Aumenta la transparencia en las operaciones comerciales:* Un registro de exportaciones actualizado proporciona una visión general de las actividades de exportación de una empresa. Esto puede ayudar a mejorar la transparencia y la confianza con socios y autoridades comerciales.

✓ *Mejora la credibilidad ante socios y autoridades comerciales:* Un registro de exportaciones actualizado demuestra que una empresa está comprometida con la cumplimiento de las regulaciones y la transparencia. Esto puede ayudar a mejorar su credibilidad ante socios y autoridades comerciales.

El segundo acompañamiento es el proceso con la VUCE, una plataforma electrónica que facilita los trámites de comercio exterior en Colombia. La VUCE está coordinada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y cuenta con la participación de 20 entidades del Estado. A través de la VUCE, los usuarios pueden realizar trámites de importación y exportación de forma más eficiente y transparente. Hasta la fecha, se han realizado 4.1 millones de operaciones a través de la VUCE y se han invertido 11 millones de dólares en su desarrollo y mantenimiento.

El sistema permite a exportadores e importadores realizar trámites en línea para obtener las autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos que requieren las entidades competentes para importar o exportar bienes o servicios.

El sistema VUCE es un sistema electrónico que garantiza la seguridad de los trámites de comercio exterior. Esto se logra mediante la integración de la firma digital, que permite verificar la identidad del usuario, y el pago electrónico en línea, que facilita los pagos a las entidades gubernamentales.

El sistema VUCE también brinda al usuario los elementos necesarios para realizar los trámites de manera ágil, íntegra, disponible y confiable. Además, la firma electrónica asegura la integridad de la información.

La VUCE brinda a los usuarios los siguientes beneficios:

- ✓ **Agilidad:** los usuarios pueden realizar sus trámites de forma más rápida y sencilla.
- ✓ **Integridad:** los documentos están protegidos contra alteraciones.
- ✓ **Disponibilidad:** los usuarios pueden acceder a sus trámites en cualquier momento y desde cualquier lugar.
- ✓ **Confiable:** los trámites se realizan de forma segura y confiable.

La VUCE es una herramienta importante para el comercio exterior colombiano. Permite a las empresas realizar sus trámites de forma más eficiente y segura, lo que contribuye a la competitividad del país.

Ilustración 3

Sistema VUCE



Fuente: Información tomada de la Ventanilla Unica de Comercio Exterior

Una vez que una empresa está registrada en la VUCE, debe realizar un proceso electrónico de registro ante la Policía Antinarcóticos. Este proceso es una medida de control y vigilancia para prevenir el tráfico y el uso de drogas ilícitas. Para el registro, la empresa debe proporcionar información específica, como información sobre sus instalaciones, actividades, inventarios y medidas de seguridad. También debe proporcionar información completa sobre sus clientes y productos a exportar. A continuación, se detalla la información que es obligatoria consignar en la plataforma antinarcóticos para que una empresa pueda exportar sus productos.

- Registro de los datos principales de la empresa

Ilustración 4

Registro de los datos de la empresa

☒ Representante Legal

No. Identificación	Nombres	Email
1000325431	PAULA ANDREA MORENO MESA	paulandreamoresa@gmail.com

Datos de Ubicación

Dirección	Municipio	Departamento
CL 16 SUR 19 40 P 3	BOGOTÁ, D.C.	BOGOTÁ, D. C.
Fecha constitución	Capital constituido	
2020-12-10	\$8,000,000	
Objeto		
importacion, exportacion, comercio y confeccion al por menor y al por mayor de prendas de vestir y sus accesorios junto con elementos de bioseguridad		

Fuente: Información tomada de Attractive Shaper

- Descripción de los productos que se exportarán, incluyendo su código arancelario, detalles específicos y cualquier advertencia que deba tenerse en cuenta durante la inspección

Ilustración 5

Descripción del Producto

SEDES

PRODUCTOS

PERSONAL

CONSIGNATARIOS

AGENCIA ADUANAS / CARGA

CUESTIONARIO DE SEGURIDAD

CERTIFICACIONES

☒ Nuevo producto

SUBPARTIDA	DETALLE	DESCRIPCIÓN DETALLADA	CARGA PELIGROSA	CONSIDERACIONES PARA LA INSPECCIÓN
☒ 3304	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las	GEL REDUCTOR		
☒ 3919	Placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas, autoadhesivas, de plástico, incluso en rollos,	cinta de embalaje transparente en rollos para sellado de cajas y bolsas		
☒ 3920	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o	PLASTIC FILM		
☒ 4819	Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos y demás envases de papel, cartón, guata de celulosa o napa de	Exhibidores de carton		

Fuente: Información tomada de Attractive Shaper

- La información de cada uno de los importadores de la mercancía, especificando razón social, país y ciudad.

Ilustración 6*Información Importadores*

SEDES	PRODUCTOS	PERSONAL	CONSIGNATARIOS	AGENCIA ADUANAS / CARGA	CUESTIONARIO DE SEGURIDAD	CERTIFICACIONES
☒ Nuevo consignatario / cliente						
..	IDENTIFICACION	NOMBRE / RAZÓN	PAIS	CIUDAD	TELÉFONO	DIRECCIÓN
	464805515	ASA MODA CORP	ESTADOS UNIDOS	ORLANDO	14074404508	2744 S.CHICKASAW TRAIL ORLANDO FL.
	837299486	JEANS AND JEANS CANADA	CANADA	SURREY	0016042180284	15596 84 AVENUE
	B57996803	ELCI BOUTIQUE S.L.	ESPAÑA	PALMA	34637001000	C/MONACOR 83A
	270572852	FAJAS US SLIMFIT CORP	ESTADOS UNIDOS	ORLANDO	14074355136	5842 CHESHIRE COVE TERRACE
	156296309	KATHERINE LARA REYES	CHILE	TALCA	56990020881	62/2 SURC # VILLA JARDIN DELETE
	49809832C	JACQUELINE HERNANDEZ PINEDA	ESPAÑA	BARCELONA	34622375045	AV MIRAFLORES 35 HOSPITALET
	52002931-1	ROLANDO OYARZUN ROBLES, IMPORTADORA Y EXPORTADORA E.I.R.L.	CHILE	SANTIAGO DE CHILE	56992365112	SANTA BRIGIDA N° 421 DPTO 43 LAS CONDES
	Y0248939R	VANESSA SORAYA FUNES	ESPAÑA	MADRID	34625415147	CALLE SORIA 11 ALCORCON

Fuente: Información tomada de Attractive Shaper

- Información precisa de la agencia de aduana y carga especialistas en la gestión del proceso de exportación.

Ilustración 7*Agencia de Aduanas*

SEDES

PRODUCTOS

PERSONAL

CONSIGNATARIOS

AGENCIA ADUANAS / CARGA

CUESTIONARIO DE SEGURIDAD

CERTIFICACIONES

Vincular agencia

Nueva agencia

	#	IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	FECHA VINCULACIÓN	ESTADO	CATEGORÍA
	127646	900116938	COINTEXCARGO LOGISTICS SERVICES S A COINTEXCARGO S A	2021-02-03	VIGENTE	AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL
	127647	830036676	AGENCIA DE ADUANAS CIA COLOMBIA S.A.S NIVEL 2	2021-02-03	VIGENTE	AGENCIA DE ADUANAS
	141132	901461303	AGENCIA DE ADUANAS COINTEX SAS NIVEL 2	2021-10-20	VIGENTE	AGENCIA DE ADUANAS
	143393	860046228	AGENCIA DE ADUANAS TECHCOMEX LTDA NIVEL 1	2021-12-02	VIGENTE	AGENCIA DE ADUANAS
	143394	900292053	ALL IN CARGO S.A.S	2021-12-02	VIGENTE	AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL

Fuente: Información tomada de Attractive Shaper

La agencia de aduanas y carga cumple un papel indispensable al momento de exportar por que contribuyen de manera significativa el éxito de la operación, se podrían relacionar como socios clave en el proceso de exportación brindando el conocimiento especializado, la experiencia logística y la capacidad para garantizar que las exportaciones

se realicen de manera eficiente, segura y cumplimiento con todas las regulaciones normativas aplicables, cabe recalcar la importancia específica que cumple este actor en el proceso de exportación ya que cumple con las siguientes características:

- ✓ **Conocimiento especializado:** Cuenta con profesionales colegas de nuestra carrera especializados en los procesos de aduana y logística, especializados en las regulaciones y normativas relacionadas con cada exportación garantizando que estos procesos se realicen de manera regular, efectiva y eficiente.
- ✓ **Cumplimiento de la normatividad:** Asegurarse de que se cumpla a cabalidad la serie de regulaciones aduaneras y de comercio exterior entre Estados Unidos de Colombia, se encargan de revisar y controlar a que los trámites se realicen de acuerdo de la normativa vigente, este procedimiento ayuda a evitar los retrasos, multas y problemas legales.
- ✓ **Optimización de costos y tiempo:** debido a la experiencia hay ahorros significativos de costos y tiempo en la cadena de suministro de exportación ya que esta agencia ayuda a una selección muy precisa de rutas y medios de transporte más eficientes y económicos
- ✓ **Seguridad y protección:** Ayuda a la debida verificación en el embalaje y protegida durante su transporte minimizando el riesgo de daños o pérdidas dentro del proceso de envío. También gestionan los debidos seguros de carga con el fin de proteger el valor de la mercancía exportada en caso de pérdida o daño, asesora a la empresa de los riesgos, retrasos imprevistos o problemas climáticos.
- ✓ **Gestión documental:** las exportaciones implican una cantidad de documentación, desde facturas comerciales, certificados de origen, documentos de transporte, pago de aranceles y liberación de la carga en la aduana americana.
- ✓ **Asesoramiento estratégico empresarial:** proporcionan asesoramiento estratégico de las empresas exportadoras, ayudándoles a tomar decisiones informadas sobre la logística, la ruta de la exportación y otros aspectos críticos del proceso.

4. Conclusiones

La implementación de un plan de exportación en Colombia es un proceso complejo que requiere de una planificación cuidadosa y de la ejecución de una serie de acciones. Sin embargo, puede ser una estrategia muy rentable para las empresas colombianas, ya que les permite acceder a nuevos mercados y aumentar sus ventas.

Con el plan de mejora, se logro ejecutar el plan propuesto donde la empresa obtuvo los siguientes ahorros económicos:

- Ahorro tarifa de Flete en exportación por carga del 20.5%
- Ahorro tarifa de flete en exportación por courier del 30.1%
- Ahorro en tarifa de nacionalización en destino (aduana): 18.5% sobre el valor declarado, es decir un 3,65% por prenda aproximadamente.

A continuación, se presentan algunas conclusiones sobre la implementación de un plan de exportación en Colombia:

✓ **La planificación es fundamental.** Antes de iniciar cualquier actividad de exportación, es importante realizar un análisis exhaustivo del mercado objetivo, de la competencia y de las condiciones comerciales.

✓ **La preparación es clave.** Las empresas colombianas que desean exportar deben estar preparadas para enfrentar los desafíos que plantea el comercio internacional, como las barreras arancelarias y no arancelarias, los costos de transporte y los riesgos financieros.

✓ **La colaboración es necesaria.** Las empresas colombianas pueden aprovechar los recursos y la experiencia de las instituciones públicas y privadas para facilitar su proceso de internacionalización.

Dentro de los beneficios de la implementación de un plan de exportación en la empresa son:

✓ **Aumento de las ventas.** La exportación es una forma de acceder a nuevos mercados y aumentar las ventas.

✓ **Reducción de la dependencia del mercado interno.** La exportación puede ayudar a las empresas colombianas a reducir su dependencia del mercado interno, que es relativamente pequeño.

✓ ***Incremento de la competitividad.*** La exportación puede ayudar a las empresas colombianas a mejorar su competitividad, ya que les obliga a cumplir con estándares internacionales de calidad.

En conclusión, la implementación de un plan de exportación en Colombia es una estrategia que puede ser muy beneficiosa para las empresas colombianas. Sin embargo, es importante realizar una planificación cuidadosa y ejecutar las acciones necesarias para tener éxito.