

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Trabajo Final Práctica Empresarial Atlético Casa Deportiva

José Luis Vega Arango

**Práctica Empresarial Presentada como Requisito para Optar por el Título de
Profesional en Negocios Internacionales**

Directora

Ana Luisa Duran León

Contadora Pública

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2018

Agradecimientos

En primer lugar a Dios por permitirme la oportunidad de estar vivo y poder disfrutar de tantas maravillas que él nos ofrece, es por el que puedo también agradecer a mi padre y madre que me han demostrado todo su apoyo emocional y profesional, a mi esposa por todo su amor incondicional y a cada una de las personas que contribuyeron de algún modo en este proyecto de ser profesional.

Agradezco a la Universidad Santo Tomas, quien me ha presentado docentes de alta calidad, en especial a la profesora Ana Luisa Duran, por su acompañamiento como maestra y directora de este proyecto. Pero también estoy profundamente agradecido con mi alma mater porque pude conocer a mi hermosa esposa, con la cual quiero estar hasta mí el último de mi vida como Dios manda.

A cada uno de los maestros y profesores que con su consejo y guía me acompañaron durante todo este proceso, el cual no solo nos enseñan hacer profesionales sino a ser personas, lo cual vale más, también nos recalcan los buenos valores enseñados en casa.

Tabla de contenido

1. Justificación	16
2. Objetivos.....	17
2.1 General.....	17
2.2 Específicos	17
3. Perfil de la empresa	18
3.1 Razón Social de la empresa:	18
3.2 Objeto Social de la empresa:.....	18
3.3 Misión de la empresa:	19
3.4 Visión de la empresa:	19
3.5 Organigrama de la empresa:	19
3.6 Portafolio de Productos:	20
4. Cargo	21
4.1 Funciones:	21
4.1.1 Gestionar y revisar el proceso de compras internacionales.	21
4.1.2 Gestionar y revisar el proceso de Compras Nacionales:.....	36
4.1.3 Trabajo Comercial con los principales Clientes Institucionales.....	39
4.1.4 Planeación y representación en ferias y eventos relacionados con la actividad comercial.....	46
4.1.5 Administrar el comercio electrónico y redes sociales de la compañía	54
4.1.6. Participar en diferentes comités de gerencia.	67
4.1.7 Otras Funciones encomendadas:	69

PRACTICA EMPRESARIAL JOSE LUIS VEGA ARANGO	4
5. Marco Conceptual	70
5.1 Los 10 Mandamientos del Marketing Radical	70
5.2 Criterios para evaluar un plan de marketing	71
5.3 Desarrollo de vínculos estrechos con los clientes	72
5.4 Como valorar la calidad en el servicio <i>Online</i>	73
6. Aportes	75
6.1 Del Estudiante a Atletica Casa Deportiva.....	75
6.1.6 Diseño de Matriz en Excel para auditoria y revisión de Fletes Nacionales con la transportadora REDSERVI.....	76
6.2 De Atletica Casa Deportiva al Estudiante.....	77
7. Conclusiones	78
Referencias Bibliográficas.....	80

Lista de tablas

Tabla 1 Relación órdenes de compra durante el periodo de práctica.....	37
Tabla 2. Informe Relación visitas proveedores.	38
Tabla 3. Informe Visitas Clientes.	39
Tabla 4.Precios de Venta por Canal de Distribución.	45
Tabla 5.Informe Resultados Visitas YouTube.....	62
Tabla 6.Cuadro Estadísticas Google My Business: Atletica Casa Deportiva.	66

Lista de figuras

Figura 1. Logo e Instalaciones Atletica. Atletica Casa Deportiva	18
Figura 2. Esquema administrativo. Atletica Casa Deportiva	19
Figura 3. Portafolio de servicios.	20
Figura 4. Descripciones Mínimas. Atletica Casa Deportiva	22
Figura 5. Cotización Fletes / Factura Fletes. Atletica Casa Deportiva.	23
Figura 6. Factura Comercial. Atletica Casa Deportiva.	24
Figura 7. Declaración de Importación 482017000301195-0. Atletica Casa Deportiva.	25
Figura 8. Declaración de Importación 482017000301193-6. Atletica Casa Deportiva	26
Figura 9. Pago Tributos Aduaneros. Atletica Casa Deportiva	27
Figura 10. Comparación Cotización Agenciamiento Aduanero vs Factura de Agenciamiento. Atletica Casa Deportiva.....	28
Figura 11. Factura de Gastos Portuarios. Atletica Casa Deportiva	29
Figura 12. Factura de Fletes Nacionales. Atletica Casa Deportiva.....	30
Figura 13. Factura por demoras en entrega de Contenedor. Atletica Casa Deportiva	32
Figura 14. Nota Crédito elaborada por Almagrario. Atletica Casa Deportiva	33
Figura 15. Matriz de Costos Importación Brudden Equipamientos.	34
Figura 16. Liquidación de Precios Brudden Equipamientos. Elaboración Propia	35
Figura 17. Formato Orden de Compra. Elaboración Propia.....	36
Figura 18. Formato de Cotizaciones. Elaboración Propia.....	40
Figura 19. Evaluación Cotizaciones Exitosas y No concretadas. Elaboración Propia.	43
Figura 20. Grafico Cotizaciones Exitosas y No concretadas. Elaboración Propia.	44

Figura 21. Formato lista de precios para diferentes canales de distribución. Elaboración Propia.	
.....	45
Figura 22. Planeación de Bucarafitness. Elaboración Propia.	47
Figura 23. Diseño Stand Bucarafitness. Elaboración Propia.	48
Figura 24. Stand en Bucarafitness. Atletica Casa Deportiva.	48
Figura 25. Fotografía durante Bucarafitness como asistentes. Elaboración Propia.	49
Figura 26. Publicación Instagram durante Bucarafitness. Elaboración Propia.	49
Figura 27. Volante diseñado para el Bucarafitness. Elaboración Propia	50
Figura 28. Planeación Participación Business Tour. Elaboración Propia.	51
Figura 29. Stand Business Tour. Atletica Casa Deportiva.	52
Figura 30. Fotografía en Business Tour junto al Señor Fabio Cantero de Brudden Equipamientos LTDA. Mercado Fitness.	52
Figura 31. Publicación Instagram durante Business Tour. Elaboración Propia	53
Figura 32. Reunión Focus Group con proveedores del sector. Mercadofitness.	53
Figura 33. Página Web Antigua. Atletica Casa Deportiva.	54
Figura 34. Catálogo de productos Pagina Web Antigua. Atletica Casa Deportiva	55
Figura 35. Interfaz Nueva Página Web. Atletica Casa Deportiva	55
Figura 36. Interfaz Gestor de Contenidos Prestashop. Atletica Casa Deportiva	56
Figura 37. Edición y tratamiento de imágenes para página Web. Elaboración Propia.	56
Figura 38. Ejemplo de SEO y Palabras Clave. Googleadwords.com.	57
Figura 39. Ejemplo Posicionamiento SEO en primeros lugares de búsqueda. Google.com.	58
Figura 40. Interfaz Productos. Nueva Página Web. Atletica Casa Deportiva	59

Figura 41. Interfaz Chat en Vivo Smartupp. Atletica Casa Deportiva.....	59
Figura 42. Interfaz Canal YouTube Exceler Fitness. Atletica Casa Deportiva	61
Figura 43. Ejemplo Video apareciendo en las primeras posiciones de búsqueda. Google.	62
Figura 44. Proceso Campaña Reseñas Google my Business. Atletica Casa Deportiva.	64
Figura 45. Grafico comparativo con opciones de Búsqueda Tiendas para Deporte Santander.	
Fuente: Google my Business Elaboración Propia.....	64
Figura 46. Búsquedas en el motor brindándole primeros lugares a Atletica Casa Deportiva x	
Número de Reseñas Positivas Fuente: Google. Elaboración Propia.....	65
Figura 47. Productos Creados y propuestos desde la Gerencia Comercial. Elaboración Propia. .	67
Figura 48. Formato Seguimiento de Cartera. Elaboración Propia.	68
Figura 49. Matriz para auditoria y revisión de Fletes Nacionales Redservi. Elaboración Propia.	69

Resumen

Con el siguiente informe, se evaluara los conocimientos dados en la Universidad por medio de la aceptación de la práctica de la empresa en el cargo de gerente comercial de Atlética Casa Deportiva, se dan los conocimientos que adquirí en diferentes teorías de las varias materias y herramientas que brindaron el claustro, por esto mismo es una interrelación de practicante y empresa las dos me enseñan del comprender en Universidad, y el hacer en la empresa; dado que como gerente se manejan todas las áreas de acción puesto que se desarrolla como líder de un departamento de una compañía con muchas áreas tales como la gestión de compras nacionales e internacionales con nuevos sistemas y métodos para el costeo de procesos logísticos y de importaciones, la atención directa a los principales clientes institucionales de la compañía, representar a la compañía en eventos y ferias para promover la organización, y la administración de todos los canales *E-commerce* de la empresa; Además se maneja también ventas institucionales, todas las cuales visitadas en diferentes partes del país y también llevando varias relaciones, creando una gran gestión de fidelización.

Podrás encontrar también diferentes herramientas con las cuales se han utilizado en esta empresa, y también podrás encontrar las herramientas que se mejoraron durante la practica, dado que la idea es cada día tener un crecimiento continuo con las diferentes instrumentos que nos ofreció la universidad, y también del que cada día se mejora aprendiendo nuevas técnicas por medio de la misma práctica.

En esta práctica empresarial podrás encontrar diferentes figuras, graficas, tablas, cuadros y glosario que han sido útiles para explicación de los diferentes procesos manejados en esta

PYME, también podrás encontrar el marco conceptual es decir todos aquellos libros y citas bibliográficas, las cuales han sido necesarias e implementadas en los procesos.

Una de las conclusiones de esta práctica es la importancia esta en los detalles y en la solución de problemas de una forma eficaz cada día, ya que muchos inconvenientes se deben resolver con oportunidad pues la liquidez puede estar afectada directamente proporcional. Otras de las conclusiones en esta nueva era de inmediatez es la importancia del comercio electrónico, pues tal vez se está posicionando como oportunidad de servicio, inmediatez y confianza en las diferentes empresas, independiente del producto o servicio; por esto podrás encontrar un gran logro durante la practica la cual fue crear una nueva página web con tienda virtual, y posicionamiento orgánico y sin costo.

Palabras Clave: Logistica, Compras, Importaciones, *Marketing*, *E-commerce*.

Abstract

With the following report, the knowledge given in the University will be evaluated, where by means of the acceptance of the practice of the company in the position of commercial manager of *Atlética Casa Deportiva*, the knowledge that I acquired in different theories of the various subjects is given and tools that provided the cloister, for this same is an interrelation of practitioner and company both teach me of understanding in University, and doing in the company; since as a manager all areas of action are managed since it is developed as a leader of a department of a company with many areas such as the management of national and international purchases with new systems and methods for the cost of logistics and import processes, direct attention to the main institutional clients of the company, representing the company in events and fairs to promote the organization, and the administration of all the company's E-commerce channels; Institutional sales are also handled, all of which are visited in different parts of the country and also carrying various relationships, creating a great loyalty management.

You can also find different tools with which this company has been handled, and you can also find the tools that were improved during the practice; although there were also findings to improve, given that the idea is to have a continuous improvement every day with the different instruments offered by the university, and also that every day is improved by learning new techniques through the same practice.

In this business practice you can find different figures, graphs, tables, tables and glossary that have been useful for explaining the different processes handled in this SMEs, you can also find

the conceptual framework that is to say all those books and bibliographical citations, which have been necessary and implemented in the processes.

One of the conclusions of this practice is the importance of this in the details and in the solution of problems in an effective way every day, since many inconveniences should be solved with opportunity because the liquidity may be directly proportionally affected. Other conclusions in this new era of immediacy is the importance of electronic commerce, since it is once again positioning itself as an opportunity for service, immediacy and trust in different companies, regardless of the product or service; for this you can find a great achievement during the practice which was to create a new website with virtual store, and organic positioning and without cost.

Keywords: Logistics, Purchases, Imports, *Marketing*, *E-commerce*.

Glosario

Crossfit: Es un programa de fuerza central y de acondicionamiento. Es un intento deliberado por optimizar la competencia física en cada uno de los diez dominios reconocidos del *fitness*. Los mismos comprenden: resistencia cardiovascular y respiratoria, resistencia (estamina), fuerza, flexibilidad, potencia, velocidad, coordinación, agilidad, equilibrio y precisión.

E-commerce: O comercio electrónico es la compraventa y distribución de bienes y servicios a través de internet u otras redes informáticas.

Focus Group: Es un método o forma de recolectar información necesaria para una investigación, que consiste en reunir a un pequeño grupo de entre 6 a 12 personas con el fin de contestar preguntas y generar una discusión en torno a, por ejemplo, cualquier tipo de producto, servicio, idea, publicidad, etc.

Google my Business: O Mi Negocio es una plataforma dedicada a vincular negocios locales con su entorno. Antes podías optar por las páginas de empresas de Google+, o por las fichas de places, pero esta plataforma une ambas, permitiéndote una gestión más eficiente y sencilla.

Hosting: *Web hosting* o alojamiento web es un servicio ofrecido por muchas compañías mediante el cual podemos poner una página web o un conjunto de datos en un servidor remoto para que puedan ser usados y/o consultados por usuarios de internet. Este servicio se basa en que un usuario que quiera utilizarlo suba los datos a un host o servidor ofrecido por la compañía. A partir de entonces el usuario podrá consultar o ver sus datos directamente desde internet desde cualquier lugar del mundo y si así lo desea, también podrán verlos el resto de usuarios de la red. (<https://sistemas.com/hosting.php>, 2017)

Motor de búsqueda: Es un sistema informático que busca archivos almacenados en servidores web. Un ejemplo son los buscadores de Internet como Google o Las búsquedas se hacen con palabras clave o con árboles jerárquicos por temas; el resultado de la búsqueda «Página de resultados del buscador» es un listado de direcciones web en los que se mencionan temas relacionados con las palabras clave buscadas.

Networking: Es un anglicismo empleado en el mundo de los negocios para hacer referencia a una actividad socioeconómica en la que profesionales y emprendedores se reúnen para formar relaciones empresariales, crear y desarrollar oportunidades de negocio, compartir información y buscar clientes potenciales.

Nota Crédito: Una nota de crédito es un documento legal que se utiliza en transacciones de compraventa donde interviene un descuento posterior a la emisión de la factura, una anulación total, un cobro de un gasto incurrido de más, devolución de bienes.

PrestaShop: Es un sistema gestor de contenidos (CMS) libre y de código abierto, orientado principalmente a la creación de tiendas en línea de comercio electrónico (de ahí su denominación de Shop, tienda). Basado en *PHP*, *MySQL* y *Smarty*.

Pyme: Es una empresa que cuenta con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

PNG: Son las siglas de *Portable Network Graphics*, un formato de compresión de imágenes aprobado por el *World Wide Web Consortium* (W3C) como sustituto del formato .gif. Los archivos tipo .gif utilizan un algoritmo de compresión de datos que está patentado, mientras que el formato .png no está patentado y no necesita licencia para su utilización.

SEO: Sigla que procede de la expresión inglesa *Search Engine Optimization*. Se trata de la técnica que consiste en optimizar un sitio web para que alcance el mejor posicionamiento posible en los buscadores de Internet. (<https://mercadeoglobal.com/blog/seo-o-ppc/>, 2017)

1. Justificación

Entre todas las opciones para optar por el título de profesional de Negocios Internacionales, la práctica empresarial es la opción que permite la aplicación en tiempo real de todo el conocimiento y habilidades adquiridas durante los estudios universitarios.

Al elegirla como opción de grado, le da la opción al estudiante no solamente de aplicar lo aprendido sino mejorar y aprender de cada una de las situaciones que acontecen día a día, permitiendo forjar un carácter inquebrantable ante la adversidad y una capacidad de resiliencia para la solución de situaciones que se pueden presentar en cualquier organización.

Todas estas habilidades se ganan principalmente en las compañías, ya que la práctica empresarial brinda la perfecta unión entre lo teórico y lo práctico, permitiendo formar profesionales íntegros y equilibrados. Por tal razón se tomó la opción de realizar la práctica en la empresa Atletica Casa Deportiva, teniendo en cuenta que me permitiría ampliar mis conocimientos en logística nacional e internacional, marketing y procesos administrativos.

2. Objetivos

2.1 General

Aplicar y desarrollar los conocimientos, y competencias profesionales adquiridas en la disciplina de Negocios Internacionales en la Compañía Atletica Casa Deportiva relacionados con la logística, marketing y financieros, con el fin de mejorar y perfeccionar mis competencias laborales a través de la experiencia.

2.2 Específicos

- Adquirir y mejorar las habilidades en los procesos de negocios internacionales para realizar importaciones y compras nacionales de manera exitosa.
- Mejorar la capacidad de liderazgo, desde la coordinación de Ferias comerciales hasta la dirección de grupos de trabajo.
- Fortalecer los conocimientos en Comercio electrónico a través de la creación y administración de estas en la compañía Atletica Casa Deportiva

3. Perfil de la empresa

3.1 Razón Social de la empresa:

Atletica Casa Deportiva y/o Luis Jaime Vega Bautista



Figura 1. Logo e Instalaciones Atletica. Atletica Casa Deportiva

3.2 Objeto Social de la empresa:

Esta compañía fabrica y distribuye accesorios para entrenamiento deportivo y equipos de gimnasia tanto a clientes Institucionales (Almacenes Deportivos - Gimnasios – Constructoras – Conjuntos Residenciales – Universidades – Instituciones Gubernamentales) y también al Detal desde su punto de venta físico y su página web.

- Dirección: Carrera 36 No. 53 -20 Bucaramanga
- Teléfono: 6575751 – 315 894 2387
- Correo electrónico: gerencia@atletica.com.co
- Jefe inmediato en la empresa: Luis Jaime Vega Bautista – Propietario y Gerente General.

3.3 Misión de la empresa:

Construyendo herramientas prácticas para deporte y gimnasio para tráfico profesional, con el mejor costo beneficio en Colombia.

3.4 Visión de la empresa:

Con trabajo y ejemplo convertir a Santander en Clúster para la fabricación de accesorios de entrenamiento físico y deportivo para proveer el continente Americano.

3.5 Organigrama de la empresa:

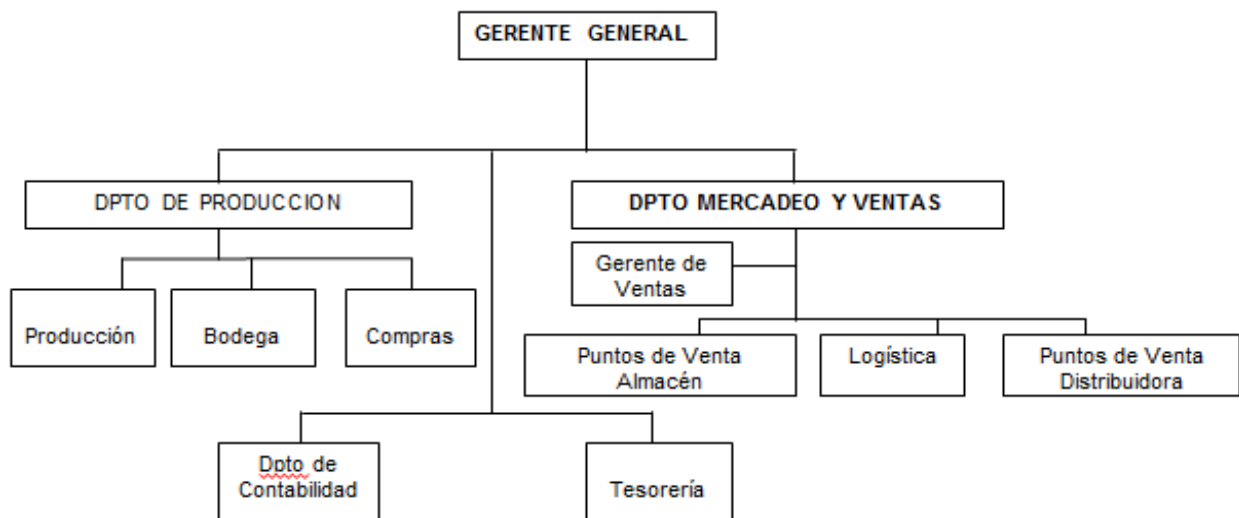


Figura 2. Esquema administrativo. Atletica Casa Deportiva

3.6 Portafolio de Productos:

Atletica Casa Deportiva es fabricante de Exceler accesorios para entrenamiento físico y distribuidor autorizado para Colombia de *Movement Fitness* Equipos de Gimnasia. Esta última marca es fabricada por Brudden Equipamentos LTDA en Pompeia, Brasil.

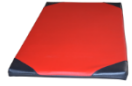
Producto	Imagen	Producto	Imagen	Producto	Imagen
Ruedas Abdominales		Discos para Gimnasio		Soportes para Gimnasio	
Cuerdas de Salto		Chalecos de Peso		Jaulas para Crossfit	
Entrenamiento de Suspensión		Sacos de Poder		Accesorios para Boxeo	
Pesas Tobilleras		Bandas Elásticas		Equipos para Gimnasia	
Escaleras de Coordinación		Cinturones para Gimnasio		Bancos para Gimnasio	
Colchonetas para gimnasio		Artículos en Neopreno		Nutrición deportiva	
Accesorios para Entrenamiento Funcional		Termos y Botellas		Artículos de Tenis de Mesa	
Balones Medicinales		Artículos plásticos		Mallas Deportivas	

Figura 3. Portafolio de servicios.

4. Cargo

Cargo a desempeñar: Gerente Comercial y Coordinador de compras nacionales e internacionales.

4.1 Funciones:

4.1.1 Gestionar y revisar el proceso de compras internacionales.

4.1.1.1 Elaboración de las descripciones mínimas para la importación de Brudden Equipamentos Ltda., de Junio /2017. Con el fin de presentar correctamente las declaraciones de importación. Se realiza esta actividad con el fin de clasificar correctamente la mercancía comprada al proveedor y dar la información más acertada posible para evitar sanciones por parte de la DIAN.

Se realiza cuadro en Excel con cada una de las referencias según ítems, se clasifica los productos por referencia, y se clasifican según: modelo, serial, tipo de mecanismo, observaciones, si requiere visto bueno del INVIMA y origen como se muestra en el grafico a continuación:

31. Descripción de las mercancías (No inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros) (Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario)

DO 901706043-001 PEDIDO TRAMITE: BRUDDEN DECLARACION(2-2) ACUERDO COMERCIAL CON BRASIL, CERTIFICADO DE ORIGEN ACUERDO MERCOSUR NO BR041A59170068869301 DEL 2017-05-19 //NOS ACOGEMOS AL DECRETO 0925 DEL 09 DE MAYO DE 2013 MERCANCIA QUE NO REQUIERE REGISTRO DE IMPORTACION // MERCANCIA NUEVA. FACTURA: 90005847/2017 FECHA: 2017-04-27 (ITEM 1) BANCO SUPINO DECLINADO NEGRO; PRODUCTO: BANCO SUPINO DECLINADO NEGRO, MATERIA CONSTITUTIVA: ESTRUCTURA EN TUBERIA METALICA, COMPONENTES Y ACCESORIOS METALICOS Y PLASTICOS, USO: PARA LA PRACTICA DEL DEPORTE Y GIMNASIA, DISEÑADOS PARA TRAFICO PROFESIONAL, MARCA: MOVEMENT, MODELO: BANCO PRESS DECLINADO, REFERENCIA: 815570, TIPO DE MECANISMO DE ACCION: MECANICO, SERIAL: H6108155700000141 CANT (1) UND // (ITEM 6) (continúa al respaldo)

105. Continuación descripción mercancías (Incluya marcas, seriales y otros)

310, 000005000000004311, 000005000000004312, 000005000000004313, 000005000000004314, 000005000000004315, EQUIPOS CON SUS RESPECTIVAS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA USO EN GIMNASIA, MERCANCIA SE PRESENTA DESARMADA PARA SU FACIL TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION CANT (6) UND // (ITEM 3) TROTADORA LX CLS 3.0 127 V NEGRO; PRODUCTO: TROTADORA, MATERIA CONSTITUTIVA: ESTRUCTURA EN TUBERIA METALICA, COMPONENTES Y ACCESORIOS METALICOS Y PLASTICOS, USO: PARA LA PRACTICA DEL DEPORTE Y GIMNASIA, DISEÑADOS PARA TRAFICO PROFESIONAL, MARCA: MOVEMENT, MODELO: LX CLS 3.0, REFERENCIA: 0813460, TIPO DE MECANISMO DE ACCION: ELECTROMECHANICO, SERIAL: 000005000000004569, 000005000000004570, 000005000000004571, 000005000000004572, 000005000000004573, 000005000000004574, EQUIPOS CON SUS RESPECTIVAS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA USO EN GIMNASIA, MERCANCIA SE PRESENTA DESARMADA PARA SU FACIL TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION CANT (6) UND // (ITEM 4) TROTADORA LX 1.8 127 V NEGRO BI; PRODUCTO: TROTADORA, MATERIA CONSTITUTIVA: ESTRUCTURA EN TUBERIA METALICA, COMPONENTES Y ACCESORIOS METALICOS Y PLASTICOS, USO: PARA LA PRACTICA DEL DEPORTE Y GIMNASIA, DISEÑADOS PARA TRAFICO PROFESIONAL, MARCA: MOVEMENT, MODELO: LX 1.8, REFERENCIA: 813281, TIPO DE MECANISMO DE ACCION: ELECTROMECHANICO, SERIAL: 000005000000004271, 000005000000004272, 000005000000004273, 000005000000004274, 000005000000004275, 000005000000004276, EQUIPOS CON SUS RESPECTIVAS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA USO EN GIMNASIA, MERCANCIA SE PRESENTA DESARMADA PARA SU FACIL TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION CANT (6) UND // (ITEM 5) TROTADORA RT 250 G2 (TFT7) 220 V; PRODUCTO: TROTADORA, MATERIA CONSTITUTIVA: ESTRUCTURA EN TUBERIA METALICA, COMPONENTES Y ACCESORIOS METALICOS Y PLASTICOS, USO: PARA LA PRACTICA DEL DEPORTE Y GIMNASIA, DISEÑADOS PARA TRAFICO PROFESIONAL, MARCA: MOVEMENT, MODELO: RT 250 G2, REFERENCIA: 0815707, TIPO DE MECANISMO DE ACCION: ELECTROMECHANICO, SERIAL: 000005000000003760, 000005000000003761, L6108157070000427, EQUIPOS CON SUS RESPECTIVAS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA USO EN GIMNASIA, MERCANCIA SE PRESENTA DESARMADA PARA SU FACIL TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION CANT (3) UND //XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Figura 4. Descripciones Mínimas. Atletica Casa Deportiva

4.1.1.2 Revisión de los fletes de la factura de Fletes 3325 Bemel SAS. Esta revisión se hace comparando la negociación que se hizo en Bucaramanga con el agente de carga internacional Bemel SAS, sea exactamente igual a lo facturado. Esto se hace para evitar sobrecostos, a la hora de liquidar la mercancía.

Después de realizada la comparación se verifico que coinciden la información verificada con el valor real cobrado, se firma y se aprueba para autorizar el pago.

BEMEL S.A.S

Calle 47 29-33 Ofc 402 Centro
Empresarial Herad Center
Bucaramanga
Ph: 57 (7) 6576964
Fic: 57 (7) 6575786

Bucaramanga, Marzo 30 de 2017

ALCANCE BUC -2017-01-2

Señores
ATLETICA Casa Deportiva
ATN: Sr. Jose Luis Vega
Ciudad

ZMM - 01364

Estimado Jose Luis:

Antes que nada quiero agradecerle por su amable atención y por tener en cuenta nuestra compañía como un proveedor confiable. En atención a su solicitud, nos permitimos presentar a su consideración las tarifas para el servicio de agenciamiento de transporte internacional de carga, agenciamiento aduanero, seguro internacional:

FLETE MARITIMO DE IMPORTACION, TERMINO FOB - SANTOS:

TARIFAS MARITIMAS FCL:

PUERTO CARGUE	PUERTO DESCARGUE	CONTENEDOR 20STD	CONTENEDOR 40STD	FRECUENCIA	TIEMPO DE TRANSITO	VALIDEZ
SANTOS	CARTAGENA	USD 698/CONT.	USD 723/CONT.	SEMANAL	15 DIAS APROX	30.04.2017

Ojo: Descuento USD 50 por referir a Fitness People CMD

☐ Carga General No Peligrosa,
☐ Carga No extra dimensionada, No extra pesada

RECARGOS LOCALES EN DESTINO:

TNC EN DESTINO USD 180 por contenedor + IVA
DOC FEE EN DESTINO USD 80 por BL + IVA
SPRC USD 28 por BL + IVA
SISTEMATIZACION DOC USD 4 por BL + IVA

BEMEL S.A.S.
Calle 47 No. 29-33 Of. 402
Edificio Centro Empresarial Herad Center
Bucaramanga - Colombia
Ph: (57) 6575786
Fax: (57) 6576964
E-mail: bodera.villafra@bemel.com.co
Bucaramanga - Colombia

FACTURA DE VENTA
BGA No. 3325

FECHA DE EMISION Junio 1/2017
FECHA DE VENCIMIENTO Junio 1/2017

LUIS JAIME VEGA BAUTISTA
CR 36 53 20 BRR CASCERA
BUCARAMANGA
Tel: (7) 695 15 15 / 695 1616 / CEL 315 894 23 87
Attn: JOSE LUIS VEGA ARANGO
NIT: 91.222.009-1

Provee.: BRUDION EQUIPAMENTOS LTDA
Ref.:
N/L: SL17/0381882CTG
POB / OFE: 4017060057 / 4017060110
Vapor: MOL PARAMOUNT / VIAJE: 778
Nro. Bultos: EQUIPOS DEPORTIVOS / Contenedor
Peso/Pol: 3850.00 Kilos / 26.308 m3
Arribo: 2/6/2017
Trayecto: SANTOS / CARTAGENA

CONCEPTO	US\$	COL\$
INGRESOS DE TERCEROS (NO GRAVABLES)		
FLETE / OCEAN FREIGHT	673.00	
TOTAL INGRESOS DE TERCEROS (NO GRAVABLES)	673.00	
INGRESOS PROPIOS (GRAVABLES)		
446 T.N.C. *	161.00	
486 DOC FEE *	74.00	
441 BIFORNALICACION DOCUMENTAL *	4.00	
455 DOCUMENTACION NAVIERA / SHIPLINE DOCUMENTATION *	28.00	
417 SEGURO / INSURANCE *	187.74	
TOTAL INGRESOS PROPIOS (GRAVABLES)	454.74	
SUBTOTAL INGRESOS	1,127.74	
ORIGINAL		
T/C: 2,940.420		
I.V.A 86.40		
RET IVA 0		
RET ICA 0		
ANTICIPOS		
TOTAL 1,214.14		
ATENCION		
ACEPTA		

CE 2905
Junio 13/17 12.14, 14, 2940.42
3570082

Figura 5. Cotización Fletes / Factura Fletes. Atletica Casa Deportiva.

4.1.1.3 Revisión de las declaraciones de importaciones y las declaraciones Andinas de valor. Se verifican: valores FOB, descripciones mínimas, partidas Arancelarias. Se procede a verificar la partida arancelaria establecida previamente en la factura comercial comparar la declaración de importación, esto se hace con el ánimo de que el proceso de importación sea lo más rápido y correcto para evitar sanciones por datos erróneos.

Brudden

INVOICE/FACTURA COMERCIAL Nº. 90005847/2017
P.I. Nº.
O.V. Nº. 3320
CNPJ 43.061.654/0001-38
PAGE/HOJA: 1

DATE/FECHA : ABRIL 27, 2017
IMPORTER/IMPORTADOR : LUIS JAIME VEGA BAUTISTA NIT 912220091
ADDRESS/DIRECCION : CARRERA 36 NO. 53 - 20 - SANTANDER
CITY/CIUDAD : BUCARAMANGA
COUNTRY/PAIS : COLOMBIA
TERMS OF PAYMENT/ :
FORMA DE PAGO :
CARRIER NAME/NOMBRE :
DEL TRANSPORTE :
SHIPPED : AV. INDUSTRIAL, 700-BR
FROM/EMBARCADO :
DESTINATION/DESTINO : BUCARAMANGA-CO

COPY

SEQ	QUANTITY / CANTIDAD /	NET WEIGHT / PESO NETO (KG) /	CODE / CODIGO /	DESCRIPTION OF GOODS / DESCRIPCION DE LA MERCADERIA /	NCM	UNIT.AMOUNT	TOTAL USD
1	1,000 ✓	65,40	815570	BANCO SUPINO DECLINADO NEGRO/G	9506.91.00	510,00 ✓	510,00
2	6,000 ✓	573,60	813424	TROTADORA LX CLS 1.8 127V NEGR	9506.91.00	759,00 ✓	4.554,00
3	6,000 ✓	573,60	813460	TROTADORA LX CLS 3.0 127V NEGR	9506.91.00	827,00 ✓	4.962,00
4	6,000 ✓	960,00	813281	TROTADORA LX 1.8 127V NEGRO BI	9506.91.00	1.021,00 ✓	6.126,00
5	3,000 ✓	495,00	815707	TROTADORA RT-250 G2 TFT7 220V	9506.91.00	1.513,00 ✓	4.539,00
6	1,000 ✓	66,82	815564	BANCO SUPINO INCLINADO NEGRO/G	9506.91.00	548,00 ✓	548,00
7	2,000 ✓	130,80	815587	BANCO SUPINO RECTO GII NEGRO/N	9506.91.00	431,00 ✓	862,00
						FOB-Santos	22.101,00 ✓
						BUCARAMANGA-CO	22.101,00 ✓

SHIPPING MARKS AND NUMBERS /
MARCACION Y NUMERACION

NET WEIGHT/PESO NETO: 2.368,800 KG ✓
GROSS WEIGHT/PESO BRUTO: 2.820,000 KG ✓
CUBAGE/CUBAGEM: 26,308 M3 ✓

PACKAGES/CLASE DOS BULTOS
16 CAJA DE CARTON ✓
9 PALLETS MADERA ✓

COUNTRY OF ORIGIN/PAIS DE PROCEDENCIA: BRAZIL

BRUDDEN EQUIPAMENTOS LTDA

ADDRESS : BRUDDEN EQUIPAMENTOS LTDA
AV INDUSTRIAL 700
CEP : 17580-000 - POMPEIA(SP)/BR
TEL : (14)3405-5000
FAX : (14)3405-5035

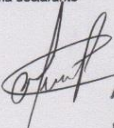
E-Mail : sergio.delarco@brudden.com.br
Home Page : www.brudden.com.br

Revisado
27 de Junio 2017

Figura 6. Factura Comercial. Atletica Casa Deportiva.

REPÚBLICA DE COLOMBIA		Declaración de Importación		Privada		500	
1. Año 2017				4. Número de formulario 482017000301195-0			
Espacio reservado para la DIAN (Antes de diligenciar este formulario lea cuidadosamente las instrucciones)							
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV.		11. Apellidos y nombres o Razón Social			
91222009		1		VEGA BAUTISTA LUIS JAIME			
13. Dirección		15. Teléfono		12. Cód. Admón.		17. Cód. Ciudad Municipio	
CR 36 53 20 BRR CABECERA DEL LLANO		6951616		48		68	
24. Número de Identificación Tributaria (NIT)		25. DV.		26. Razón social del declarante autorizado		27. Tipo usuario	
900191610		6		AGENCIA DE ADUANAS BMA SAS NIVEL 2		26	
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres		37. Declaración de Exportación		38. Año - Mes - Día	
79609640		MAURO ANDRES RICO CUITIVA		No. XXXXXXXXXXXXXXXXX		XXXX - XX - XX	
31. Clase Importador		33. Cod. 1		34. No. Formulario Anterior		35. Año - Mes - Día	
02		1		XXXXXXXXXXXXXXXXXX		XXXX - XX - XX	
40. Cód. lugar ingreso de las mercancías		41. Cód. Depósito de las mercancías		42. Mensiero de carga		43. Año - Mes - Día	
CTG		7201		No. 116575007910955		2017 - 06 - 05	
44. Documento de transporte		45. Año - Mes - Día		46. Documento de transporte		47. Ciudad	
No. SL170381SSZCTG		2017 - 05 - 24		No. SL170381SSZCTG		POMPEIA	
48. Nombre exportador o proveedor en el exterior		49. Dirección exportador o proveedor en el exterior		50. E-mail		51. No. de factura	
BRUDDEN EQUIPAMENTOS LTDA		AV. INDUSTRIAL, 700 17580-000 POMPEIA/SP		IMPEX@BRUDDEN.COM.BR		90005847/2017	
52. Año - Mes - Día		53. Cod. país procedencia		54. Cod. Modo Transporte		55. Código de Bandera	
2017 - 04 - 27		105		1		580	
56. Cod. Destino		57. Empresa transportadora		58. Tasa de cambio \$ cvs.		59. Subpartida arancelaria	
68		MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY COLOMBIA S.A.		2,919.82		9506910000	
60. Cod. Complementario		61. Cod. Suplementario		62. Cod. Modalidad		63. No. cuotas o meses	
XX		XX		C100		XX	
64. Valor cuota USD		65. Periodicidad del pago de la cuota		66. Cod. país de origen		67. Cod. Acuerdo	
XXXX		XX		105		014	
68. Forma de pago de la importación		69. Tipo de importación		70. Cod. país compra		71. Peso bruto kgs.	
01		01		105		doms. 244.98	
72. Peso neto kgs.		73. Código embalaje		74. No. bultos		75. Subpartidas	
doms. 205.79		PK		25		1	
76. Cod. unidad comercial		77. Cantidad dms.		78. Valor FOB USD		79. Valor fletes USD	
U		4.00		1,920.00		64.90	
80. Valor Seguros USD		81. Valor Otros Gastos USD		82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD		83. Valor aduana USD	
16.31		0.00		81.21		2,001.21	
84. Valor aduana USD		85. Código registro		86. Número de licencia		87. Año	
2,001.21		X		XXXXXXXXXXXX		2017	
88. Año		89. Programa No		90. Cód. Interno del Producto		91. Descripción de las mercancías	
2017		0		0		(No incluya la descripción de las mercancías a importar con la señalada en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, series y otras) (Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de esta formulario)	
92. Valor pagos anteriores		129. Recibo oficial de pago anterior No.		129. Fecha		XXXX XX XX	
0		XXXXXXXXXXXXXXXXXX		132. No. Aceptación declaración		482017000301195	
130. Espacio reservado DIAN - Actuación aduanera		131. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores		133. Fecha		2017 06 14	
Estado de levante: Levante automático		No hay declaración posterior		136. Nombre		137. C.C. No.	
134. Levante No. 482017000222519		135. Fecha		Firma funcionario responsable		136. Nombre	
2017 - 06 - 14							
Firma declarante		997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora (Fecha efectiva de la transacción)		980. Pago Total \$		0	
 AGENCIA DE ADUANAS BMA S.A.S NIVEL 2 NIT. 900.191.910-8 Cod. 65477 Reg. 010889		Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario		996. Espacio para Número autoadhesivo 91048012349780			
Fecha de Impresión: 2017-06-14 11:58:33							
20171906406723							

Figura 7. Declaración de Importación 482017000301195-0. Atletica Casa Deportiva.

 Declaración de Importación		Privada		500																																																							
1. Año 2017 Espacio reservado para la DIAN (Antes de diligenciar este formulario lea cuidadosamente las instrucciones)				4. Número de formulario 482017000301193-6																																																							
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 91222009 13. Dirección CR 36 53 20 BRR CABECERA DEL LLANO		6. DV. 1		11. Apellidos y nombres o Razón Social VEGA BAUTISTA LUIS JAIME																																																							
24. Número de Identificación Tributaria (NIT) 900191610 29. Número documento de identificación 79609640		25. DV. 6		26. Razón social del declarante autorizado AGENCIA DE ADUANAS BMA SAS NIVEL 2 30. Apellidos y nombres MAURO ANDRES RICO CUITIVA																																																							
31. Clase Importador 02		32. Tipo declaración Inicial		33. Cod. 1 1																																																							
34. No. Formulario Anterior XXXXXXXXXXXXXXXX		35. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX		36. Cod. Admón. XX																																																							
37. Declaración de Exportación No. XXXXXXXXXXXXXXXX		38. Año - Mes - Día XXXX - XX - XX		39. Cod. Admón. XX																																																							
40. Cod. lugar ingreso CTG		41. Cod. Depósito 7201		42. Manifiesto de carga No. 116575007910955																																																							
43. Año - Mes - Día 2017 - 06 - 05		44. Documento de transporte No. SL17/0381SSZCTG		45. Año - Mes - Día 2017 - 05 - 24																																																							
16. Nombre exportador o proveedor en el exterior BRUDDEN EQUIPAMENTOS LTDA 48. Dirección exportador o proveedor en el exterior AV. INDUSTRIAL, 700 17580-000 POMPEIA/SP				47. Ciudad POMPEIA																																																							
50. E-mail IMPEX@BRUDDEN.COM.BR				48. Cod. País Exportador 105																																																							
51. No. de factura 90005847/2017		52. Año - Mes - Día 2017 - 04 - 27		53. Cod. país procedencia 105																																																							
54. Cod. Modo Transporte 1		55. Código de Bandera 580		56. Cod. Depósito 68																																																							
57. Empresa transportadora MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY COLOMBIA S.A.		58. Tasa de cambio \$ cvs. 2,919.82																																																									
59. Subpartida arancelaria 9506910000		60. Cod. Complementario XX		61. Cod. Suplementario XX																																																							
62. Cod. Modalidad C100		63. No. cuotas o meses XX		64. Valor cuota USD XXXX																																																							
65. Periodicidad del pago de la cuota XX		66. Cod. país de origen 105		67. Cod. Acuerdo 014																																																							
68. Forma de pago de la importación 01		69. Tipo de importación 01		70. Cod. país compra 105																																																							
71. Peso bruto kgs. 2,575.02		72. Peso neto kgs. 2,163.01		73. Código embalaje PK																																																							
74. No. bultos 25		75. Subpartidas 1		76. Cod. unidad comercial U																																																							
77. Cantidad dom. 21.00																																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Concepto</th> <th>%</th> <th>Base</th> <th>Total Liquidado (\$)</th> <th>Total a pagar con esta declaración (\$)</th> <th>Total Liquidado (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Arancel</td> <td>0.00</td> <td>61,417,041</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>IVA</td> <td>19.00</td> <td>61,417,041</td> <td>11,669,000</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Salvaguardia</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Derechos Compensatorios</td> <td>0.00</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Derechos Antidumping</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Sancion</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Rescate</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td></td> <td>11,669,000</td> <td></td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>						Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)	Arancel	0.00	61,417,041	0	0	0	IVA	19.00	61,417,041	11,669,000	0	0	Salvaguardia	0.00	0	0	0	0	Derechos Compensatorios	0.00	0	0	0	0	Derechos Antidumping	0	0	0	0	0	Sancion	0	0	0	0	0	Rescate	0	0	0	0	0	Total			11,669,000		0
Concepto	%	Base	Total Liquidado (\$)	Total a pagar con esta declaración (\$)	Total Liquidado (USD)																																																						
Arancel	0.00	61,417,041	0	0	0																																																						
IVA	19.00	61,417,041	11,669,000	0	0																																																						
Salvaguardia	0.00	0	0	0	0																																																						
Derechos Compensatorios	0.00	0	0	0	0																																																						
Derechos Antidumping	0	0	0	0	0																																																						
Sancion	0	0	0	0	0																																																						
Rescate	0	0	0	0	0																																																						
Total			11,669,000		0																																																						
81. Descripción de las mercancías (No inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros) (Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario) DO 901706043-001 PEDIDO TRAMITE: BRUDDEN DECLARACION (1-2) ACUERDO COMERCIAL CON BRASIL, CERTIFICADO DE ORIGEN ACUERDO MERCOSUR NO BR041A59170068869301 DEL 2017-05-19 // REGISTRO DE IMPORTACION NO. LIC-21964601-07062017 FECHA DE APROBACION 2017-06-12 // VISTO BUENO INVIMA NO. 0051382 FECHA APROBACION 2017-06-12 // MERCANCIA NUEVA // FACTURA: 90005847/2017 FECHA: 2017-04-27 (ITEM 2) TROTADORA LX CLS 1.8 127 V NEGRO; PRODUCTO: TROTADORA, MATERIA CONSTITUTIVA: ESTRUCTURA EN TUBERIA METALICA, COMPONENTES Y ACCESORIOS METALICOS Y PLASTICOS, USO: PARA LA PRACTICA DEL DEPORTE Y GIMNASIA, DISEÑADOS PARA TRAFICO PROFESIONAL, MARCA: MOVEMENT, MO DELO: LX CLS 1.8, REFERENCIA: 813424, TIPO DE MECANISMO DE ACCION: ELECTROMECHANICO, SERIAL: 000005000000004 (continúa al respaldo)																																																											
127. Valor pagos anteriores: 0		128. Recibo oficial de pago anterior No.: XXXXXXXXXXXXXXXX		129. Fecha: XXXX XX XX																																																							
130. Espacio reservado DIAN - Actuación aduanera Estado de levante: Levante automático No hay declaración posterior		131. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores		132. No. Aceptación declaración 482017000301193																																																							
133. Fecha: 2017 06 14		136. Nombre 137. C.C. No.																																																									
134. Levante No. 482017000222518		135. Fecha 2017 - 06 - 14		136. Nombre 137. C.C. No.																																																							
Firma declarante  AGENCIA DE ADUANAS BMA SAS NIVEL 2 No. 900191610-2 Cod. 0547 / Res. 010669		997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora (Fecha efectiva de la transacción) Coloque el timbre de la máquina registradora al dorso de este formulario		980. Pago Total \$ 996. Espacio para Número autoadhesivo 91048012349759																																																							

Fecha de Impresión: 2017-06-14 11:58:29

20172518243396

Figura 8. Declaración de Importación 482017000301193-6. Atletica Casa Deportiva

4.1.1.4 Autorizar el pago de los tributos aduaneros en el Portal de la Dian. Después de haber revisado con celeridad que los tributos aduaneros estén liquidados apropiadamente (Arancel 0%, gracias al convenio CAN- MERCOSUR vigente y IVA 19%), se solicita al departamento contable que proceda con el pago de los tributos aduaneros por medio de una transferencia de la cuenta de Bancolombia de la compañía a la DIAN.

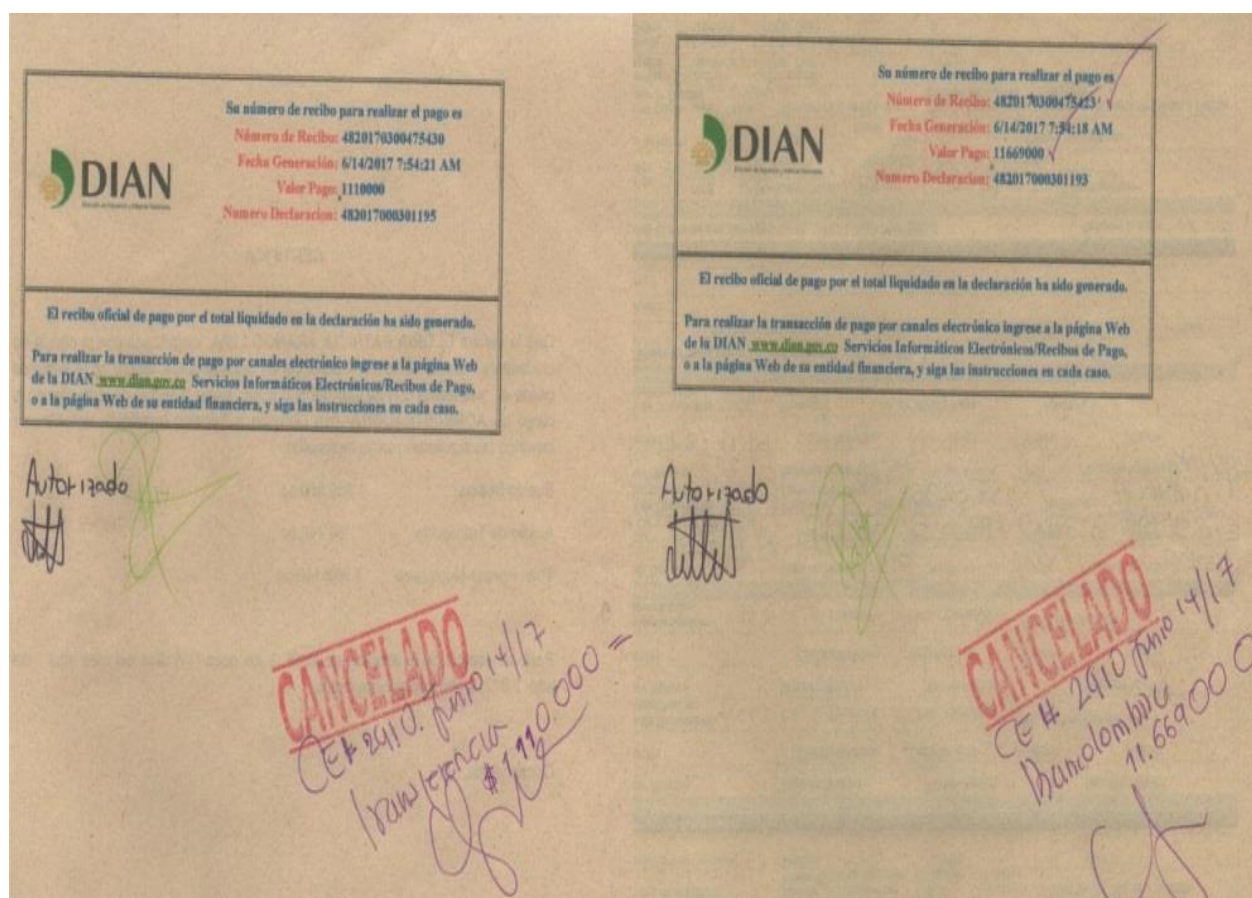


Figura 9. Pago Tributos Aduaneros. Atletica Casa Deportiva

4.1.1.5 Revisar los gastos de la factura BOG 6057 de la agencia de aduanas BMA S.A.S.

Esta revisión consiste en verificar que lo negociado en la cotización Buc-2017-01-2 sea igual a lo facturado. Después de verificar lo anterior se autoriza el pago de las facturas a la Agencia de Aduanas BMA.



BEMEL S.A.S

Calle 47 29-33 Ofic 402Centro
Empresarial Herad Center
Bucaramanga
Ph: 57 (7) 6576964
Fx: 57 (7) 6575786

NOTAS:

- ☐ 20 días libres para devolución de contenedor a puerto
- ☐ Demoras de contenedor a partir del día 21 de USD 160 por contenedor.
- ☐ y Exoneración de depósito siempre y cuando cuente con la carta de garantía de contenedores.

SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Las mercancías viajan por cuenta y riesgo del consignatario/cliente. BEMEL no asegurará mercancías de clientes sin previa autorización escrita.

Tarifa Póliza de Seguro Contra Guerra y Huelga: 0,60 % del valor asegurado Mínima USD 90. La cobertura es desde el puerto en origen hasta el destino final y cubrirá los valores que se aseguren.

En caso de no tomar el Seguro, la responsabilidad será del transportista que interviene y se registrá por las condiciones establecidas al reverso de los documentos de transporte; BEMEL S.A. actúa como Agente de Carga Internacional y su responsabilidad estará limitada por las normas internacionales establecidas.

SERVICIO DE AGENCIAMIENTO ADUANERO PARA IMPORTACION

Estas son las tarifas para el servicio de agenciamiento aduanero, servicio prestado a través de nuestra agencia de aduana BMA SAS, perteneciente al Grupo Empresarial BEMEL. Los valores están expresados en pesos colombianos.

COMISION ADUANERA	0,35% / valor CIF de la mercancía. Mínima \$240.000 + IVA
ELABORACION DE DECLARACION DE IMPORTACION	\$25.000 por declaración + IVA
ELABORACION DE DECLARACION ANDINA DE VALOR	\$25.000 por declaración +IVA
GASTOS AGRUPADOS	\$70.000 por embarque + IVA
PRE-INSPECCION	\$60.000 por embarque + IVA

En estas tarifas no se incluyen:

- Tributos aduaneros sobre la carga (IVA y Arancel)
- Bodegajes en puerto
- Uso de Instalaciones en puerto
- Movilizaciones en puerto de los contenedores
- Otros servicios prestados por terceros.
- Trámite de Vistos Buenos (si son requeridos ante entidades estatales)
- Registro de Importación (Si es requerido se cotizará puntualmente)

FACTURA DE VENTA BOG No. 6057

NET 800.181.810-0
FACTURA ENTREGA POR COMPUTADOR SEGUN
RESOLUCION DIAN 330001410086 de 2016/06/09
DESCU: 87A-3500 HASTA: 87A-10000
IVA REGIMEN COMUN - NO SONOZ GRANDE CONTRIBUYENTES
CORREO DE AGENCIA DE ADUANA 547

AGENCIA DE ADUANAS BMA S.A.S NIVEL 2
Tv 93 51-58 8g 45
Bogotá, Colombia
Teléfono: (+571) 3073210
E-mail: gerencia@bma.com.co

FECHA DE EMISION: Junio 23 de 2017
FECHA DE VENCIMIENTO: Junio 23 de 2017

VEGA BAUTISTA LUIS JAIME
CR 27 45 79 BMA SOTOMAYOR

BUCARAMANGA (COLOMBIA)
Tel: 6051615
Attn:
NET 81.222.009-1

Ref: BRUCCEN

POS / DPE: 901706043
Nro. Bultos: 25,00
Peso/Vol: 2.820,00
Ambos: / /

CONCEPTO	USD	COL\$
INGRESOS PARA TERCEROS		
INVOYA VUCE		113,116.00
USO Y ALMACENAJE		3,399,250.00
CONTRIBUCION 4 X 3000		5,649.00
TOTAL INGRESOS DE TERCEROS		1,418,015.00
INGRESOS PROPIOS		
SERVICIO DESACUARNAMIENTO		240,000.00
ELABORACION DECLARACION DE IMPORTACION		50,000.00
ELABORACION DECLARACION DE VALOR		50,000.00
ELABORACION REGISTROS DE IMPORTACION		120,000.00
GASTOS VARIOS		70,000.00
TOTAL INGRESOS PROPIOS		530,000.00
SUBTOTAL INGRESOS		1,948,015.00
 AGENCIA DE ADUANAS BMA S.A.S NIVEL 2 Calle 93 51-58 8g 45 Bogotá, Colombia		
	RETEFUENTE 11%	0.00
	RETEFUENTE 4%	0.00
	RETEIVA	0.00
	RETEIVA	15,105.00
	SUBTOTAL	1,932,910.00
	IVA	100,700.00
	ANTICIPOS	2,130,000.00
	TOTAL PESOS	-86,990.00

Esta factura se emite en todos sus efectos a la letra de cambio (Art. 774 Num. 6 del Código de Comercio), cumple con todos los requisitos de la Ley 1231 de Julio 17 de 2008: artículos 512 y 621 del código de comercio, 617 del Estatuto Tributario Nacional y Artículo 773 del Decreto 410 de 1971.

Señ: OCHENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS NOVENTA PESOS CON CERO CENTAVOS PCTE

Observaciones:

FAVOR REALIZAR TRANSFERENCIA A LA CUENTA CORRIENTE BANCOLOMBIA SA:
679-285359-19 Y ENVIAR COPIA DE LA CONSIGNACION AL CORREO: contabilidad@bma.com.co

ACEPTA: (FIRMA SELLO-NO DOC).
FECHA DE RECIBIDO:

Después de 10 días calendario de recibido esta factura se supone aceptación. La mora en la cancelación de esta factura causará intereses a la Tasa máxima permitida por la Ley

ORIGINAL

Figura 10. Comparación Cotización Agenciamiento Aduanero vs Factura de Agenciamiento.

Atletica Casa Deportiva

4.1.1.6 Revisar las facturas emitidas por Contecar S.A por concepto de uso y almacenaje en el puerto. Para este fin se verifican que sean correctos los datos de facturación, se revisa y chequea que las fechas de almacenaje y las tarifas correspondan a las vigentes a esa fecha.

Contecar
TERMINAL DE CONTENEDORES DE CARTAGENA S.A.
NIT. 808.116.164-0 • REGIMEN COMUN

901706043

VIGILADO
SUPERTRANSPORTE

ORIGINAL

14/06/2017 09:31

Factura de Venta No.		SP - 2081007	
Fecha de Emisión		20170614	
Fecha de Vencimiento		20170620	
Tasa de Cambio		2.933,13	

No somos sujetos pasivos del CREE de acuerdo al parágrafo 3° del Artículo 20 de la Ley 1607 de Dic 2012 y al artículo 1° del Decreto 0862 de Abril 2013 por ser Zona Franca Especial de Servicios.

Numeración autorizada resolución 18762000107461 de 20160811 Dian del SP-1750001 al SP-4000000 Impreso por computador. Software CONTECAR

Registro portuario	Nombre de la nave	UVI	Fecha de atraque	Estado
171955	MOL PARAMOUNT	34133	20170605	

Línea	Origen/Destino	BL/DO Lote	No. Servicio
MSC - MEDITERRANEAN SHIPPING	BRSSZ	L17/0381SSZCTG	211180384

Cliente	Consignatario/Propietario
91222009 - VEGA BAUTISTA LUIS JAIME-	VEGA BAUTISTA LUIS JAIME-ATLETICA CASA DEPORTIVA

Descripción (Marca/Lote)	Periodo Facturado	Proforma
RFCU2232891		

Cantidad	Empaque	Peso/Eslera	Unidad	Código	Descripción de Servicios	Col\$/Us\$	Tarifa	Valor Col\$
1.00				202101	UIC/Conte/NoHzd/Impo/NoExtDim/20ft/Std/LL/FCL	2.933,13	110,00 D	322.644
1.00				242110	UOOT/Puerto/Conte	2.933,13	2,00 D	5.866
1.00				402000	Movimiento/Conte/Lleno/por Planeación		40.000,00 P	40.000
1.00				492100	Movimiento/Conte/NoExtDim/Lleno/para Retiro		58.133,74 P	58.134
1.00				502101	Almac/Conte/NoHzd/Impo/NoExtDim/20ft/Std/LL/FCL	2.933,13	20,00 D	117.325
1.00				502101	Almac/Conte/NoHzd/Impo/NoExtDim/20ft/Std/LL/FCL	2.933,13	28,00 D	410.638
.00				999000	I.V.A		0,19 P	100.313

* El IVA solo corresponde a l
almacenamiento

Valor en letras :UN MILLON CINCUENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS VEINTE PESOS-CON 00/100.M.CTE.	Total	1.054.920 USD 359,62
--	-------	-------------------------

Para carga suelta el peso de la mercancía está en Kgm y la tarifa en Toneladas.

LA PRESENTE FACTURA DE VENTA SE ASIMILA PARA TODOS SUS EFECTOS A UNA LETRA DE CAMBIO (ART.772, 773,774 DEL CÓDIGO DE COMERCIO) SOMOS AUTORETENEDORES RES. DIAN NRO. 0161 DE OCTUBRE 5 DE 1995. SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES RESOLUCION DIAN NRO. 76 DE DICIEMBRE 01 DE 2016. SOMOS AUTORETENEDORES DE IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO. RESPONSABLES DE IVA REGIMEN COMUN Y AGENTE RETENEDORES DE IVA

GF-FMT510 Elaborado por: USRCTC Programa: IDCARG

Revisado
27/06/2017

Figura 11. Factura de Gastos Portuarios. Atletica Casa Deportiva.

4.1.1.7 Solicitar diferentes cotizaciones de Transporte Nacional para el contenedor de 20 pies de la importación Brudden Equipamentos Ltda Junio 2017, y seleccionar el proveedor de transporte Nacional. Lo mencionado anteriormente se realiza previo aviso por parte de la agencia de aduana BMA notificándome por correo electrónico que ya contamos con levante. Se cotiza con Copetran y con Almagrario, se selecciona este último ya que nos otorgó crédito a 60 días y además igualo la tarifa de Copetran. Se manejó las cotizaciones con diferentes comparaciones para el eficiente manejo de recursos de la empresa.

almagrario 50 años VIGILADO SUPRATRANSPORTE

FACTURA DE VENTA 80-02 45764

Logística para el crecimiento
 ALMAGRARIO S.A. Nit: 899.999.049
 Dirección: KM 1 VIA A MANONIAL SECTOR C
 Teléfono: 6574184 CARTAGENA
 940 Bodega Manonial -Almacenamiento en Bod
 Fecha de Emisión: 22/06/2017
 Fecha de Vencimiento: 22/07/2017

Cliente: LUIS JAIME VEGA BAUTISTA
 Nit: 91.222.009
 Dirección: CRA 36 NO 53-20 BRR CABECERA DEL LLANO BUCARA
 Teléfono: 6951515

Periodo Liquidado: Desde: 19/06/2017 Hasta: 18/06/2017 Base de Liq.: 0.00
 Depósito: 12293 Valor tarifa: 0

El cliente/aceptante de la presente factura manifiesta de forma incondicional pagar a la orden de ALMAGRARIO S.A. el valor señalado en la presente factura en las condiciones pactadas.

COD	DETALLE DEL SERVICIO	% IVA	VAL. IVA	VALOR
3028	DESCARGUE DIRECTO POR URBANO ACARREO NACIONAL	0.0%	\$ 0.0	\$ 2,650,000
FACTURAMOS ACARREO NACIONAL RETIRO DE PUERTO Y ENTREGA AL CLIENTE EN BUCARAMANGA /				SUBTOTAL: \$ 2,650,000
OTA: 12293 / CONT. RFCU2232891				IVA: \$ 0
				TOTAL: \$ 2,650,000

Valor a facturar \$ 945.099

Firma ELABORADA: NOMBRE: JUAN LUIS GARCIA ARNEDO

Firma AUTORIZADA: NOMBRE: [Firma]

Firma CLIENTE-ACEPTADA: NOMBRE: [Firma]

NO PRACTICAR RETENCIÓN EN LA FUENTE, SOMOS AUTORETENEDORES. Resolución DIAN No. 13455 de Diciembre 15 de 2010. IVA Régimen Común. Agente retenedor del impuesto sobre las ventas. Gran contribuyente Resolución DIAN No. 20079 de Diciembre 01 de 2010. 1-Pagos a terceros.

Factura por computador. Esta factura causa interés de mora a partir de la fecha de vencimiento. Cobro pre-judicial será realizado de acuerdo con la circular 046 de 2008 de la Superintendencia. A esta factura se aplican normas previstas en los artículos 772 y ss del Código de Comercio y las normas relativas a la letra de cambio.

RECIBO POR PARTE DEL CLIENTE:
 FIRMA:
 NOMBRE:
 FECHA:

-- ORIGINAL --

DIRECCIÓN GENERAL - CALLE 134 BIS No. 15 - 75
 PBX (57) 5294000 / 1-8000-579400
 Nit: 899.999.049-1
 Bogotá, Colombia

www.almagrario.com

Aliado
Servi

Figura 12. Factura de Fletes Nacionales. Atletica Casa Deportiva.

4.1.1.8 Seguimiento y control a la importación de Brudden Equipamentos Ltda. de Junio/ 2017, en tránsito y puerto, siendo eficaces, para estar brindando información y documentos cuando sean solicitados por las autoridades competentes. Para dar cumplimiento a esta función realice las siguientes actividades:

- Identificar y tener bajo mi poder la documentación original referente a la importación objeto del seguimiento como la factura proforma y la carta de porte.
- Estar en comunicación constante con la transportadora para verificar dónde venía la mercancía, esto se realizaba a través de medios electrónicos como email y telefónicamente, para evitar demoras que puedan acarrear sanciones o gastos adicionales.
- Una vez llega a puerto Colombiano la mercancía con toda la documentación en regla, hace el respectivo desembarque, y allí mismo entra a Contecar para su respectivo proceso de nacionalización. Para luego después de levante tener la mercancía para su respectivo despacho a las bodegas de la compañía en Bucaramanga.
- Se recibe la mercancía el domingo 18 de Junio del 2017 en las oficinas de nuestra compañía Atletica Casa Deportiva, se verifica que todo se encuentre en buen estado, y que hayan llegado las cantidades adecuadas.
- Se les solicita al transportador que la devolución del contenedor vacío debe ser realizada antes del 24 de junio de 2017, al Puerto de Cartagena, dado que después de esta fecha se debe pagar un sobrecosto de 160 dólares por cada día que se demore en entregar el contenedor después de dicha fecha.

- Dado que no se devolvió el contenedor en la fecha anteriormente mencionada (antes del día 24 de Junio de 2017). Se recibe una factura por parte de *Mediterranean Shipping Company* informándonos que el contenedor se recibe el martes 27 de junio del 2017, con un recargo a pagar de \$1.474.901. Teniendo en cuenta que la mercancía se recibió el 18 de Junio del 2017 con el compromiso que 2 días después se entregara el contenedor a puerto. Ya que como encargado del proceso de compras era claro que el tiempo libre sin cobro que se negoció con la naviera fue desde 5 de Junio hasta el 24 de Junio. En ítems siguientes se aclara lo sucedido y la responsabilidad a quien corresponderá.

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY COLOMBIA S.A
NIT: 800249687-1

IVA REGIMEN COMUN
SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES RES 11876 DIC 1491
AUTORIZACIONES DE PUENTE RES. 12729 DIC 2000
RESOLUCION DE FACTURACION AUTORIZADA POR LA DIAN No. 210000033286 DE 18 DE MAYO 2016. FACTURA POR COMPUTADOR
HABILITA RANGO FCC: \$9999 AL FCC 100000
AUTORIZA RANGO FCC 100001 AL FCC 140000

Factura de Venta No.
FCC 106820

Fecha Factura
28 JUN 2017
BOGOTA

Señores :
BENAVIDES MELO S.A.S
Transv.93 No.51-98 bod.45 pque empe

NR:
800248701-2

TIPO DE CAMBIO : 3.050.28
POR CUENTA DE : MEDITERRANEAN SHIPPING COMPAN NIT 830004412-0
MOTONAVE : MOL PARAMOUNT Viaje 77A
AMPARADO BAJO BL : MSCUZC145296 DE SANTOS DESCARGUE: CARTAGENA
IMPORTADOR : BENAVIDES MELO S.A.S
SHIPPER : SLOT LOGISTICA LTDA

POR CUENTA DE TERCEROS				Dias	Vir Dolar	Vir Pesos
T/LIBRE DESDE	05/JUN/2017	24/JUN/2017				
DEMORAS		27/JUN/2017	RFCU2232891	3	405	1,239,413
C C C			Total Terceros			1,239,413
TOTAL FACTURA :						1,239,413
IMPUESTOS						
Iva por Cuenta de Terceros :						
Iva Propios :						235,488
TOTAL A PAGAR						1,474,901

LOZANO
40.77.06.0057

Figura 13. Factura por demoras en entrega de Contenedor. Atletica Casa Deportiva.

Después, gracias a la empresa de transporte contratada se dio a conocer que el vehículo correspondiente a la empresa Almagario, la cual llevaba el contenedor vacío hacia el puerto de Cartagena había tenido un accidente cerca a Aguachica Cesar. Y dado que esta demora no es

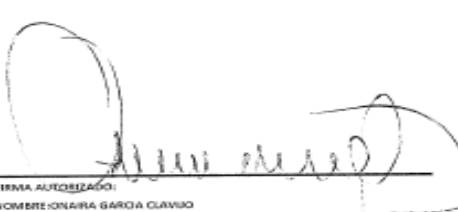
culpa de Atletica Casa Deportiva. Se procede a solicitar por medio de una carta que el proveedor de transporte terrestre elabore una nota Crédito para descontársela a la factura 80-0244764 de Almagrario.

Después de varias reuniones con el ejecutivo de cuenta, con el gerente de seccional y de diferentes correos enviados a la oficina principal de Almagrario en Bogotá se obtiene la nota crédito solicitada.




NOTA CREDITO		No. 80-02 0305												
ALMAGRARIO Nit: 899.999.049 Direccion: BRR BOSQUE, DG 21A No. 55 - 150 Telefono: 6700200 Sucursal: CARTAGENA Subcentro: 840 Fecha de Emis: 27/09/2017 Fecha de Ven: 26/10/2017	Cliente: LUIS JAIME VEGA BAUTISTA Nit: 91.222.009 Direccion: CRA 36 NO 53-20 BRR CABECERA DEL LLANO BUCARA Telefono: 6951515 Factura: 80-02 45764 Fecha Factura 22/06/2017													
Periodo Liquidado: Desde	Hasta	Base de Liq: Valor Tarifa:												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">DETALLE DEL SERVICIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3">se aplica NC por demoras cobradas al cliente luis jaimé vega bautista</td> </tr> <tr> <td colspan="3">estas demoras se debieron facturar al cliente carga masiva</td> </tr> </tbody> </table>			DETALLE DEL SERVICIO			se aplica NC por demoras cobradas al cliente luis jaimé vega bautista			estas demoras se debieron facturar al cliente carga masiva					
DETALLE DEL SERVICIO														
se aplica NC por demoras cobradas al cliente luis jaimé vega bautista														
estas demoras se debieron facturar al cliente carga masiva														
Observaciones cliente carga masiva le aplicamos ND por valor de \$ 1.474.901 ND # 80-02 0062		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>% IVA</th> <th>VR. IVA</th> <th>VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0%</td> <td>0 \$</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>0%</td> <td>0 \$</td> <td>1,474,901</td> </tr> <tr> <td>0%</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	% IVA	VR. IVA	VALOR	0%	0 \$	-	0%	0 \$	1,474,901	0%	0	0
% IVA	VR. IVA	VALOR												
0%	0 \$	-												
0%	0 \$	1,474,901												
0%	0	0												
		SUBTOTAL \$ 1,474,901 IVA: \$ - TOTAL : \$ 1,474,901												

FIRMA ELABORO:
 NOMBRE: JUNIOR LENUS ARNEGO


 FIRMA AUTORIZADO:
 NOMBRE: JONAIRA GARCIA CLAVIJO

FIRMA CLIENTE - ACEPTADA
 NOMBRE:

Figura 14. Nota Crédito elaborada por Almagrario. Atletica Casa Deportiva.

4.1.1.10 Se realiza la matriz de costos para determinar el precio de venta a los distintos canales de la importación de Brudden Equipamientos de Junio del 2017. Se realiza insertando todos los gastos antes de IVA y se procede a sacar un factor de importación que consiste en la división del valor de la mercancía FOB Santos Brasil, en pesos Colombianos sobre el valor de la mercancía con todos los gastos. Se concluye que los gastos de importación fueron del 11,2% del valor de la mercancía.

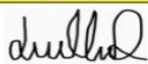
		V.TOT US\$	
Factura BRUDDEN 90005847/2017		22.101,00	
		US\$	22.101,00
MARCA	MOVEMENT		
PAIS DE ORIGEN	BRASIL		
PAIS DE COMPRA	BRASIL		
EXPORTADOR	BRUDDEN EQUIPAMENTOS LTDA		
DIRECCION	AV INDUSTRIAL, 700		
CIUDAD	POMPEIA (SP)		
REGISTRO / LICENCIA DE IMPORTACION	LIC-21964601-07062017		
FACTURA No.	Factura BRUDDEN 90005847/2017		
FECHA FACTURA	Abril 27 del 2017		
FORMA DE PAGO	25% 30 Dias // 25% 60 dias // 25% 90 DIAS // 25% 120 dias despues del embarque		
DECLARACION IMPORTACION	482017000301193 // 482017000301195		
GUIA /BL	SL17/0381SSZCTG	B/L	LM LINES
FECHA EMBARQUE	Mayo 24 del 2017		
ORDEN DE COMPRA			
		COSTO	TERCERO
Tasa especial Serv. Aduaneros		90.160,00	Bancolombia
Comision Swift I Giro USD 5525,25		90.160,00	Bancolombia
Comision Swift II Giro USD 5525,25		90.160,00	Bancolombia
Comision Swift III Giro USD 5525,25		90.160,00	Bancolombia
Comision Swift IV Giro USD 5525,25		90.160,00	Bancolombia
Flete Internacional		1.978.902,66	Bemel BGA 3325
THC		473.407,62	Bemel BGA 3325
DOC FEE		217.591,08	Bemel BGA 3325
Sistematizacion Documental		11.761,68	Bemel BGA 3325
Documentacion Naviera		82.331,76	Bemel BGA 3325
Seguro Internacional		552.034,45	Bemel BGA 3325
Uso Instalaciones a la Carga Domestica 40 pies Codigo 202111		322.644,30	Contecar SP-2081007
Uso Instalaciones al Operador Portuario Terrestre 40 pies x unidad		5.866,26	Contecar SP-2081007
Movimiento contenedor lleno por planeacion Cod: 402000		40.000,00	Contecar SP-2081007
Movimiento contenedor lleno para Retiro Cod: 402000		58.134,00	Contecar SP-2081007
Almacenaje 8 de Junio del 2017 al 9 de Junio del 2016 Cod:5021		117.325,20	Contecar SP-2081007
Almacenaje 10 de Junio del 2017 al 14 de Junio del 2016 Cod:50		410.638,20	Contecar SP-2081007
Almacenaje del 13 de Julio del 2016 al 18 de Julio del 2016 Cod:		205.319,10	Contecar SP-2081009
Registro Invinia		113.116,00	BMA BCG 6057
VUCE (Registro de Importacion)		90.000,00	BMA BCG 6057
Contribucion 4 x 1000		5.649,00	BMA BCG 6057
Comision Aduanera (Desaduanamiento)		240.000,00	BMA BTA 3781
Elaboracion Declaracion de Importacion		50.000,00	BMA BTA 3781
Elaboracion Declaracion Andina de Valor		50.000,00	BMA BTA 3781
Gastos Fijos Agrupados		70.000,00	BMA BTA 3781
Elaboracion Registro de Importacion		120.000,00	BMA BTA 3781
Flete Terrestre Cartagena - Bucaramanga		945.099,00	Almagrario
Demora Contenedor RFCU2232891 SG FCC 106820		1.474.901,00	Bemel BGA 3366
Giro :Ordinario Bancolombia			
US\$			
	USD	TASA DE CAMBIO	
	5.525,25	3.220,00	17.791.305,00
	5.525,25	3.220,00	17.791.305,00
	5.525,25	3.220,00	17.791.305,00
	5.525,25	3.220,00	17.791.305,00
Total	22.101,00	3.220,00	71.165.220,00
TOTAL GASTOS			7.995.361,31
COSTO TOTAL ANTES DE IVA			79.160.581,31
Iva 19% - DIAN			12.779.000
IVA 19% Contecar			139.324
IVA 19% Bemel S.A.S			254.054
IVA 19% BMA S.A.S			100.700
IVA 19% Bancolombia			43.277
IVA TOTAL			13.316.355
COSTO IMPORTACION MAS IVA			92.476.936
FACTOR COSTO IMPORTACION PROFORMA			1,112
AUDITORIA FACTOR DE NACIONALIZACION			79.160.581,31
Elaboro: Jose Luis Vega Arango			

Figura 15. Matriz de Costos Importación Brudden Equipamientos.

Atletica Casa Deportiva.

Luego se procede con el factor costo importación del 1,112 se multiplica por el precio de cada producto, luego por la respectiva tasa de cambio y se le aplica la utilidad tanto para distribuidor como de venta al consumidor final.

IMPORTACION BRUDDEN EQUIPAMENTOS JUNIO 2017

Codigo	Descripcion	Cant	Precio FOB USD	FOB Total USD	Factor Nacionalizacio n	Costo Nacionalizado \$\$\$	Costo Nacionalizado \$COL Total	Margen PVD	PV DISTRIBUIDOR mas IVA 19%	Margen PVP	PV PUBLICO Iva Incluido	Margen Atletica PVP
815570	BANCO SUPINO DECLINADO NEGRO	1	510	510	1,112	\$ 1.826.700	\$ 1.826.700	35,00%	\$ 2.810.300	15%	\$ 3.934.000	46,14%
813424	TROTADORA LX CLS 1.8 127 V	6	759	4554	1,112	\$ 2.718.559	\$16.311.356	35,00%	\$ 4.182.400	15%	\$ 5.855.000	46,14%
813460	TROTADORA LX CLS 3.0 127 V	6	827	4962	1,112	\$ 2.962.119	\$17.772.716	35,00%	\$ 4.557.100	15%	\$ 6.380.000	46,14%
813281	TROTADORA LX 1.8 127 V	6	1021	6126	1,112	\$ 3.656.982	\$21.941.890	35,00%	\$ 5.626.100	15%	\$ 7.877.000	46,15%
815707	TROTADORA RT-250 G2 TFT7 220V	3	1513	4539	1,112	\$ 5.419.210	\$16.257.630	35,00%	\$ 8.337.200	15%	\$ 11.672.000	46,14%
815564	BANCO SUPINO INCLINADO	1	548	548	1,112	\$ 1.962.807	\$ 1.962.807	35,00%	\$ 3.019.700	15%	\$ 4.228.000	46,15%
815587	BANCO SUPINO RECTO GII	2	431	862	1,112	\$ 1.543.741	\$ 3.087.481	35,00%	\$ 2.375.000	15%	\$ 3.325.000	46,14%
TRM	3220,00		TOTALFOB PEDIDO USD	22101		TOTAL Nacionalizado \$COL	\$ 79.160.581		AUDITORIA		\$ 79.160.581	

Elaboro: Jose Luis Vega Arango



Figura 16. Liquidación de Precios Brudden Equipamientos. Elaboración Propia

4.1.2.1 Elaboración de las órdenes de compras a proveedores nacionales de materias primas y productos terminados. Se procede a elaborar formato órdenes de compra para Proveedores Nacionales. Este formato se hace con el fin de autorizar el despacho de requerimiento de materias primas y productos terminados, Además sirve como mecanismo de control para determinar que el precio de compra negociado sea igual al facturado a nuestra compañía.


ORDENADO : Jose Luis Vega

AUTORIZADO :

Figura 17. Formato Orden de Compra. Elaboración Propia.

Figura 17. Formato Orden de Compra. Elaboración Propia.

Con tan solo introducir el NIT del proveedor, por medio de la Función BuscarV de Excel, este programa automáticamente rellena los campos de los otros datos del proveedor tales como Nombre, Dirección, Ciudad, condiciones Comerciales, Fletes pagos y persona de contacto. Además con tan solo introducir el código de los productos, la hoja de cálculo por medio de la función mencionada anteriormente indica el nombre del producto y el precio. Para mantener constantemente esta hoja de cálculo actualizada, se revisaban las listas de precios de todos nuestros proveedores nacionales cada semana. En total, se presenta el siguiente cuadro con las órdenes de compra realizadas durante el periodo de Junio a Diciembre del 2017:

Tabla 1. *Relación órdenes de compra durante el periodo de práctica.*

Orden de Compra No.	Fecha	Proveedor	Valor Compra
OC046	21/06/2017	HA Bicicletas	\$ 3.479.667
OC047	6/07/2017	HA Bicicletas	\$ 1.795.710
OC048	29/07/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 6.881.318
OC049	1/08/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 1.842.120
OC050	31/08/2017	HA Bicicletas	\$ 3.441.361
OC051	1/09/2017	Bicicletas Milán	\$ 4.440.652
OC052	2/09/2017	HA Bicicletas	\$ 1.646.425
OC053	4/09/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 2.969.050
OC055	4/09/2017	Movitronic S.A.S	\$ 318.682
OC056	4/09/2017	Promoción de Mercancías Extranjeras	\$ 5.665.352
OC057	22/09/2017	Espumas Plásticas	\$ 3.768.730
OC058	27/09/2017	Martinplast S.A.S	\$ 840.140
OC059	27/09/2017	Len Importaciones	\$ 840.140
OC060	5/10/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 1.506.897
OC062	25/10/2017	HA Bicicletas	\$ 7.719.768
OC063	5/10/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 1.506.897
OC063	26/10/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 1.977.780
OC064	26/10/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 4.756.430

Orden de Compra No.	Fecha	Proveedor	Valor Compra
OC065	2/11/2017	HA Bicicletas	\$ 2.756.730
OC066	17/11/2017	Athletic de Colombia S.A.S	\$ 88.893
OC067	27/11/2017	HA Bicicletas	\$ 1.467.032
OC068	27/11/2017	Alex Blanco Leguizamón	\$ 2.710.808
TOTAL COMPRADO POR ORDENES DE COMPRA			\$ 62.420.581

Nota: Elaboración propia.

4.1.2.2 Asistencia y organización de distintas Reuniones con proveedores nacionales e internacionales buscando mejores condiciones comerciales para la compañía con los siguientes proveedores en el periodo de Junio – Diciembre del 2017:

Tabla 2. Informe Relación visitas proveedores.

Proveedor	Tipo	Contacto	Observaciones Reunión
Ha Bicicletas S.A	Nacional	Carlos Restrepo	Se revisan productos nuevos y nuevas tendencias
Athletic de Colombia S.A.S	Nacional	Cristian Maldonado	Después de una ardua negociación se logra un descuento financiero del 8% a 60 días.
Bicicletas Milán	Nacional	Mauricio Molina	Se logra un plazo de 60 días en pedidos realizados por nuestra compañía.
Brudden Equipamentos LTDA	Internacional	Fabio Cantero	Se establece participación en Rueda de Negocios Mercado Fitness en Bogotá y se renegocia pago de Importación de Junio 2017
Healthy América S.A.S	Nacional	María Victoria Zapata	Se establece codificación de nueva línea de nutrición deportiva y se obtiene 20% descuento para distribución al por mayor en el canal de almacenes deportivos y gimnasios
Stilotex	Nacional	Mauricio Jiménez	Se revisan productos nuevos y nuevas tendencias. Es un Nuevo proveedor que nos conoció a través de nuestro sitio web.

Nota: Elaboración propia.

4.1.3 Trabajo Comercial con los principales Clientes Institucionales.

4.1.3.1 Se realizan las visitas personales a los clientes en las diferentes ciudades donde están establecidos, bien sea para mostrar los nuevos productos de la compañía y/o lograr algún tipo de retroalimentación, conceptos o negocios

Tabla 3. Informe Visitas Clientes.

Fecha	Cliente	Ciudad	Contacto	Observaciones Visita	Valor Pedido
13/12/2017	Almacén Interdeportes	Barranquilla	Alex Blanco	Se visita el cliente mostrándole nuestros nuevos productos	
4/12/2017	Tuttos Sport Caribe	Cartagena	Fernando Ciragana	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 404.600
2/12/2017	Deportes Villa Olímpica	Bogotá	Diosmary Lara	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 1.320.000
30/11/2017	Jumont Sport	Bogotá	Juan Pablo Montana	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 1.915.781
28/11/2017	Athletic de Colombia S.A	Bogotá	Nelson Baquero	Me reúno con el gerente General Nelson Baquero y su equipo de trabajo de 10 personas para Evaluar nuestros productos para posible Maquila con la marca de su propiedad : Evolution	
28/11/2017	Fitness Market	Bogotá	Halan Fontes	Me reúno con el gerente Comercial , el Señor Halan Fontes, encargado de las compras tanto de Perú y Colombia de Fitness Market, Importador de la Marca Life Fitness y filial de Bodytech	
27/11/2017	Tribu Seis	Bogotá	Juan Pablo	Me reúno con Juan Pablo Pérez para conocer su gimnasio y recibir retroalimentación acerca de los productos vendidos en Octubre	
24/11/2017	Comercializadora Market Solution	Bogotá	Danny Mejía	Se realiza pedido para almacenes del cliente.	\$ 1.250.800
19/10/2017	Almacén el Deportista	Medellín	Alejandra Alzate	Se realiza pedido para almacenes del cliente.	\$ 3.598.560
19/10/2017	Deportivos Memos	Medellín	Guillermo León Ruiz	Se realiza pedido para almacenes del cliente.	\$ 1.110.627
19/10/2017	Sport Fitness Shop Colombia S.A.S	Medellín	Gregory Ferreira	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 947.483
19/10/2017	Tienda Mundialista S.A.S	Medellín	Guillermo León Ruiz	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 476.000

Fecha	Cliente	Ciudad	Contacto	Observaciones Visita	Valor Pedido
19/10/2017	Súper Sports S.A.S	Bello – Antioquia	Clara Palacios	Se visita el cliente mostrándole nuestros nuevos productos, se realizara pedido posteriormente	\$ 476.000
18/10/2017	Promoción de Mercancías Extranjeras	Medellín	Rafael Aránzazu	Se visita el cliente mostrándole nuestros nuevos productos, el cliente solicita realizar una devolución ya que no cuenta con el dinero para cumplir con la factura.	
1/09/2017	W Fitness Body	Bucaramanga	Wilman Maldonado	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 918.026
19/08/2017	Bikextreme	Bucaramanga	Rafael Maldonado	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 726.138
4/08/2017	El golazo	Bucaramanga	Sandra Daza	Se realiza pedido para almacén del cliente.	\$ 1.537.242
TOTAL PEDIDOS					\$ 14.681.257

Nota: Elaboración propia.

4.1.3.2 Se crea un nuevo formato en Excel con el propósito de crear cotizaciones para clientes Institucionales de la Organización. Este formato cuenta con los datos básicos del cliente, vendedor, Imagen del producto, descripción, valor Unitario, valor total, valor total IVA incluido y condiciones comerciales.

EXCELER
movement
ATLETIC

COTIZACION

CLIENTE	EJEMPLO 1	FECHA	
DIRECCION		NIT	
TELEFONOS		CIUDAD	
		VENDEDOR	Jose Vega

IMAGEN	DESCRIPCION	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
	Lazo Para Saltar Guaya. Uso: Profesional	1	\$ 13.300	\$ 13.300
	Balón de cuero sintético de 10 kg Exceler Balon de Peso en Cuero Sintetico. Con costura de Nylon de Alta Resistencia	1	\$ 119.000	\$ 119.000
	Colchoneta Doblefaz Azul Sport Medidas: 100 cm x 50 cm x 3 cm de grosor. Colchoneta doble faz, lado negro en el lado inferior y colores vivos en la parte superior. Fabricada con Casata, forro reforzado esquinas, hecha en material vinilico espumado de alta calidad con soporte textil en poliester. CON LOGO DEL CLIENTE PERSONALIZADA POR COMPRAS SUPERIORES A 12 UNIDADES SURTIDAS	1	\$ 48.300	\$ 48.300
CONDICIONES COMERCIALES: Garantia Equipos de Gimnasia Movement.5 años de garantia en Estructura Metalica y Motor Caminador y 2 años en inversor caminadores y 1 año en partes electronicas y piezas de desgaste. Garantia Equipos de Gimnasia.1 año de garantia en Estructura Metalica y 6 meses en partes electronicas y piezas de Desgaste. Incluye instalación y explicación dentro de Bucaramanga y su area metropolitana. PRECIOS IVA INCLUIDO				TOTAL IVA INCLUIDO \$ 180.600

Figura 18. Formato de Cotizaciones. Elaboración Propia.

Según como se evidencia en cuadro anterior, se crean ochocientos ochenta y cinco referencias con imagen, descripción, valor unitario y total, esta hoja de cálculo en Excel (cuadro) fue una mejora que se implementó gracias a esta práctica. Dado que antes de esta hoja de cálculo, hacer una cotización con 4 ítems tardaba alrededor de 20 minutos; ahora gracias a este sistema implementado como mejora, el tiempo de elaboración de una cotización de este tipo, solo tarda 5 minutos ahorrando un 75% del tiempo que tardaba antes.

4.1.3.3 Durante el tiempo de la práctica se elaboraron las siguientes cotizaciones, las cuales se evidencian en los cuadros siguientes, que van desde el 14 de junio al 15 de diciembre de 2017.



**COTIZACIONES REALIZADAS ENTRE EL
14 DE JUNIO AL 15 DE DICIEMBRE DEL 2017**

Fecha	Cliente	Ciudad	Compra		Fecha	Cliente	Ciudad	Compra	
			SI	NO				SI	NO
15/06/2017	ESTEBAN RIOS	B/manga	X		28/07/2017	INPEC	Sogamoso		X
21/06/2017	CORAL CONSTRUCCIONES S.A.S	B/manga	X		28/07/2017	ATHLETIC DE COLOMBIA S.A.S	Bogota	X	
21/06/2017	JOHN SANCHEZ	B/bermeja		X	28/07/2017	LUISA BUITRAGO	Bogota	X	
21/06/2017	GERSON PLAZAS	Florencia		X	28/07/2017	JAIME BELTRAN	B/manga		X
22/06/2017	INDUSTRIA NACIONAL DE GASEOSAS	Bogota		X	28/07/2017	JOSE GABRIEL SARMIENTO	B/manga	X	
22/06/2017	VALDERRAMA VALCO	B/manga	X		28/07/2017	NUBIA GRANDAS	Lebrija		X
22/06/2017	DIEGO REYES	B/manga		X	28/07/2017	GERSON PLAZAS	Florencia	X	
22/06/2017	OLGA VELEZ	B/manga		X	28/07/2017	JOHN SANCHEZ	B/manga		X
22/06/2017	JUAN ROJAS	B/manga		X	29/07/2017	SONIA SALAS	B/manga	X	
27/06/2017	DORALBA PEREZ	B/manga		X	29/07/2017	HENRY VILLALOBOS	B/manga		X
29/06/2017	ALLERS S.A	B/manga		X	31/07/2017	CENESTORAX Y CIA LTDA	B/manga		X
30/06/2017	JOHN ELISEO	Cartago	X		31/07/2017	MAJESTIC	B/manga	X	
30/06/2017	MACRODEPORTES	Bogota	X		1/08/2017	HELENA CORZO	B/manga		X
30/06/2017	MARIO VILLALOBOS	Armenia		X	1/08/2017	COLEGIO MESA DE JERIDAS	Los Santos		X
30/06/2017	PROSYON	B/manga		X	1/08/2017	FITNESS PEOPLE	Ocaña		X
4/07/2017	CRISTIAN NAVARRO	B/manga		X	2/08/2017	C.R TAJAMAR	B/manga		X
4/07/2017	OSCAR RUSO	B/manga		X	2/08/2017	JAVIER LOPEZ	B/manga	X	
5/07/2017	MARIANA OSORIO	B/manga		X	2/08/2017	ROLAND RODRIGUEZ	Bogota		X
5/07/2017	CARLOS MENDOZA	B/manga		X	2/08/2017	SUDAMERICANA S.A	B/manga		X
6/07/2017	ERICK APONTE	B/manga		X	5/08/2017	PARQUE CENTRAL	B/manga		X
7/07/2017	COLINA VERSALLES	F/blanca		X	5/08/2017	CAMILO QUINTERO	B/manga		X
7/07/2017	ALTOS DE CAÑAVERAL C.	F/blanca		X	5/08/2017	ERICK PEINADO	B/manga		X
7/07/2017	EL OLIMPO	F/blanca		X	5/08/2017	DIDIER GAMBOA	B/manga		X
7/07/2017	LUISA FERNANDA BUITRAGO	Bogota	X		5/08/2017	DIDIER GAMBOA	B/manga		X
10/07/2017	CLAUDIA ARISTIZABAL	Yopal	X		5/08/2017	WILMER URRUTIA	Santa Rosa		X
10/07/2017	C.R TAJAMAR	B/manga		X	8/08/2017	CONSTRUCTORA PRESTIGIO	B/manga		X
10/07/2017	JUAN CARDENAS	Melgar		X	8/08/2017	ROLAND RODRIGUEZ	Bogota		X
10/07/2017	DIEGO RAMIREZ	B/manga		X	8/08/2017	FULL TENIS ACADEMIA	F/blanca	X	
11/07/2017	FENIX CONSTRUCCIONES	B/manga	X		8/08/2017	CLIENTE PAGINA WEB	Cucuta	X	
11/07/2017	FENIX CONSTRUCCIONES	B/manga	X		8/08/2017	MAURICIO JAVIER AGUILAR	B/manga		X
12/07/2017	CORPORACION ESSA	B/manga		X	8/08/2017	ISAAC SALAZAR	Buenaventura	X	
12/07/2017	ISNARDO OCHOA	B/manga		X	9/08/2017	RUITOQUE GOLF	Piedecuesta		X
14/07/2017	JAIR BELTRAN	P.Carreño	X		9/08/2017	FUNDACION SIN LIMITES	B/manga		X
14/07/2017	EDIFICIO KARIBE	B/manga		X	9/08/2017	DANIEL FERNANDO VARGAS	B/manga	X	
14/07/2017	RUITOQUE GOLF	Piedecuesta		X	9/08/2017	MARIO VILLALOBOS	Armenia		X
17/07/2017	INTERNATIONAL FIGHT C	B/manga		X	10/08/2017	JORGE DURAN	B/manga	X	
18/07/2017	ERIKA CELIS	B/manga		X	10/08/2017	DEPARTAMENTO DEL CHOCO	Quibdo		X
18/07/2017	HERNANDO SANCHEZ	B/manga	X		10/08/2017	UCC	B/manga		X
18/07/2017	BELVENTO CONDOMINIO	B/manga		X	10/08/2017	GIMNASIO SATURNO	F/blanca		X
24/07/2017	ALVARO POLO	Santa Marta		X	10/08/2017	GYM WORLD HEALTH & FITNESS	Giron		X
25/07/2017	OASIS DE MARDEL	B/manga		X	11/08/2017	UIS	B/manga		X
25/07/2017	YOLANDA ROJAS	B/manga	X		11/08/2017	ALVARO SANCHEZ	Cucuta	X	
25/06/2017	MACRODEPORTES	Bogota	X		11/08/2017	CIE	B/manga		X
26/07/2017	ALVARO POLO	Santa Marta		X	12/08/2017	EDWIN MEJIA	Medellin		X
26/07/2017	LIC.REMOLINA	B/manga	X		14/08/2017	DIDIER GAMBOA	B/manga		X
26/07/2017	LIDA SAAVEDRA	B/manga		X	15/08/2017	LUZ MANTILLA	Giron	X	
26/07/2017	GIMNASIO LIFE FITNESS	Piedecuesta		X	16/08/2017	UNIVERSIDAD SANTO TOMAS	Medellin		X
26/07/2017	HOTEL SANTOS DE PIEDRA	Barichara		X	16/08/2017	HECTOR BELTRAN	Bogota		X
27/07/2017	FULL TENIS ACADEMIA	F/blanca		X	17/08/2017	C.R SANTA CATALINA	B/manga	X	
27/07/2017	MIGUEL CELY	F/blanca	X		17/08/2017	CARLOS BRITO	B/manga	X	



**COTIZACIONES REALIZADAS ENTRE EL
14 DE JUNIO AL 15 DE DICIEMBRE DEL 2017**

Fecha	Cliente	Ciudad	Compra		Fecha	Cliente	Ciudad	Compra	
			SI	NO				SI	NO
18/08/2018	RUITOQUE GOLF	Piedecuesta		X	22/09/2017	TORRES DE LAS CIGARRAS	B/manga		X
18/08/2018	JHONATAN TARAZONA	B/manga	X		25/09/2017	JERALDYN ZAMBRANO	Tame		X
18/08/2018	ALEJANDRA PEÑARANDA	B/manga		X	26/09/2017	PROMEX S.A	Apartado		X
18/08/2018	CORAL CONSTRUCTORES	B/manga	X		26/09/2017	A.D DEL CLUB CAMPESTRE	F/blanca	X	
21/08/2018	WILMER URRUTIA	Santa Rosa	X		27/09/2017	RESERVA DE LA LOMA	Piedecuesta		X
25/08/2017	OASIS DE MARDEL	B/manga	X		28/09/2017	CERROS DEL CAMPESTRE	B/manga		X
25/08/2017	EDIF. LA BARCELONETA	B/manga	X		28/09/2017	GISELLA DAVILA	B/manga		X
25/08/2017	SHER ESTUPIÑAN	B/manga		X	29/09/2017	JOHN CASTAÑEDA	Bogota	X	
25/08/2017	FULL TENIS ACADEMIA	F/blanca	X		30/09/2017	CONJUNTO KARIBE	B/manga	X	
25/08/2017	ALCALDIA DE BUCARAMANGA	B/manga			30/09/2017	CROSS 40	F/blanca		X
25/08/2017	CAJASAN	B/manga		X	2/10/2017	IPS COMFENALCO SANTANDER	B/manga		X
25/08/2017	CARLOS PEÑA	B/manga	X		2/10/2017	JLT CORREDORES DE SEGUROS S.A.	B/manga	X	
25/08/2017	EDIFICIO AKONCAGUA	B/manga	X		3/10/2017	SURAMERICANA S.A	B/manga		X
28/08/2017	COMFAMILIAR NARIÑO	Pasto	X		4/10/2017	PEDRO QUIROZ	B/manga	X	
28/08/2017	LUIS GILBERTO DIAZ	B/manga	X		4/10/2017	CASA PUYANA	B/manga		X
29/08/2017	RODOLFO BISMARCK	B/manga	X		4/10/2017	JERALDYN ZAMBRANO	Tame		X
29/08/2017	NATALIA REYES	B/manga	X		11/10/2017	FUTURO URBANO	B/bermeja		X
29/08/2017	KEVIN ENRIQUEZ	B/manga	X		11/10/2017	JOHANA REYES	B/manga		X
29/08/2017	ANDRES LEON	B/manga	X		11/10/2017	JACINTO CARDONA	B/manga		X
29/08/2017	GIMNASIO FITNESS PEOPLE	Ocaña	X		20/10/2017	TRIBU 6	Bogota	X	
30/08/2017	RUITOQUE GOLF	Piedecuesta		X	23/10/2017	EDIFICIO SIERRA COLINA	B/manga		X
30/08/2017	TRIBU 6	Bogota		X	25/10/2017	SANDRA PICO	B/manga		X
30/08/2017	TRIBU 6	Bogota	X		25/10/2017	CROSS 40	F/blanca	X	
30/08/2017	TRIBU 6	Bogota	X		25/10/2017	FENIX CONSTRUCCIONES	B/manga	X	
1/09/2017	CONSTRUCTORA PRESTIGIO	B/manga	X		30/10/2017	LUIS CARLOS ORTIZ	Tame		X
4/09/2017	RUITOQUE GOLF	Piedecuesta	X		30/10/2017	GISELLA DAVILA	B/manga		X
4/09/2017	CESAR ANGARITA	B/manga	X		30/10/2017	HENRY CASTELLANOS	B/manga		X
4/09/2017	LUIS CARLOS ORTIZ	Tame	X		30/10/2017	ANDRES PRADA	B/manga		X
4/09/2017	DIDIER GAMBOA	B/manga	X		31/10/2017	BRIZZA APARTAMENTOS	B/manga		X
5/09/2017	CERROS DEL CAMPESTRE	B/manga	X		1/11/2017	OASIS DE MARDEL	B/manga	X	
6/09/2017	ESCUELA DE FUTBOL	B/manga	X		1/11/2017	MARDEL CONSTRUCTORA	B/manga		X
6/09/2017	SALUDTOTAL	B/manga	X		1/11/2017	COMFENALCO SANTANDER	B/manga		X
6/09/2017	KWANDO	B/manga	X		10/11/2017	CAJASAN	B/manga		X
8/09/2017	UCC	B/manga	X		10/11/2017	CAJASAN	B/manga		X
10/09/2017	GIMNASIO FTC	Cucuta	X		10/11/2017	CAJASAN	B/manga		X
10/09/2017	AREA 51	Cucuta	X		10/11/2017	DIDIER GAMBOA	B/manga		X
10/09/2017	ACTIVA SPA	B/manga	X		15/11/2017	EDUARDO CALDERON	B/manga		X
14/09/2017	INS NEUMOLOGICO DEL ORIENTE	B/manga	X		17/11/2017	MACRODEPORTES	Bogota	X	
14/09/2017	VALDERRAMA VALCO	B/manga	X		17/11/2017	CASA DE DON DAVID	B/manga		X
14/09/2017	PROMEX S.A	Apartado	X		17/11/2017	MARDEL CONSTRUCTORA	B/manga		X
15/09/2017	JERALDYN ZAMBRANO	Tame	X		21/11/2017	MARIA MATEUS	F/blanca		X
15/09/2017	RUBEN DARIO TORRES	Valledupar	X		21/11/2017	TORREON DE LA SIERRA	B/manga	X	
15/09/2017	DIDIER GAMBOA	B/manga	X		21/11/2017	JERALDYN ZAMBRANO	Tame		X
15/09/2017	EDWIN FERNANDEZ	B/manga	X		22/11/2017	MARFIL PLAZA	B/manga	X	
15/09/2017	EDWIN BARRAGAN	San Gil	X		24/11/2017	CAJASAN	B/manga		X
16/09/2017	JULIAN ESTUPIÑAN	B/manga	X		27/11/2017	CAJASAN	B/manga		X
16/09/2017	PROMEX S.A	Apartado	X		27/11/2017	CAJASAN	B/manga	X	
16/09/2017	PROMEX S.A	Apartado	X		27/11/2017	CAJASAN	B/manga	X	
21/09/2017	URBANIZADORA DAVID PUYANA	B/manga	X		4/12/2017	CONST. CONSUEGRA SANTOS	B/manga	X	
22/09/2017	RUITOQUE GOLF	Piedecuesta	X		4/12/2017	CONST. CONSUEGRA SANTOS	B/manga	X	
22/09/2017	EL OLYMPO CONDOMINIO	B/manga	X		4/12/2017	CAMILO MANRIQUE	Bogota		X
22/09/2017	DANIELA BRÍÑEZ	B/manga	X		4/12/2017	DIEGO MARTINEZ	B/manga		X
22/09/2017	TORRES DE LAS CIGARRAS	B/manga	X		13/12/2017	JOHN MURCIA	Melgar		X

Figura 19. Evaluación Cotizaciones Exitosas y No concretadas. Elaboración Propia.

En total se realizaron 205 cotizaciones, de las cuales 61 fueron exitosas y el resto no se concretaron es decir 144, con lo siguiente quiere decir a continuación se presenta porcentualmente los resultados en el siguiente gráfico:



Figura 20. Grafico Cotizaciones Exitosas y No concretadas. Elaboración Propia.

En el grafico anterior, se puede evidenciar que de 10 cotizaciones que hace la empresa a partir de una llamada o un email, a grandes futuros clientes se logran concretar 3 ventas exitosas. Se puede ver que los resultados son buenos, y cada día mejoran pues los tiempos de respuesta son más eficaces dado a la implementación de nueva herramienta de hoja de cálculo para cotización, aunque lo ideal es mejorar el porcentaje de ventas exitosas.

4.1.3.4 Creación y Actualización de la lista de precios para los distintos canales de la compañía (Público – Institucional – Distribuidor). Se crean tres listas de precios en Excel y en formato PDF para cada canal de distribución con diferencias destacadas explicadas a continuación:

Tabla 4. Precios de Venta por Canal de Distribución.

Canal	Distribuidor	Mayorista	Público
Margen de Utilidad	Precio Mínimo	15% sobre precio Distribuidor	42% sobre Precio Distribuidor
Tipo de Cliente	Almacenes deportivos o de equipos de gimnasia dedicados a la comercialización de Productos	Empresas Institucionales como Gimnasios, Universidades, Clubes, Hospitales, constructoras y conjuntos residenciales, compradores para consumo final y no reventa	Personas naturales que comprar en mostrador o punto de venta

Nota: Elaboración propia.

LISTA DE PRECIOS DISTRIBUIDOR 14 DE AGOSTO 2017					
CODIGO	IMAGEN	NOMBRE	DESCRIPCION	PVD MAS IVA 19%	PVD IVA INCLUIDO
6498002		Rueda Abdominal Simplex EXCELER	Díametro de 17 cm. Incluye bolsa para fácil transporte. Diseñado para uso Hogar.	\$ 11.600	\$ 13.804
6498003		Rueda Abdominal Doble EXCELER	Díametro de 17 cm. Incluye bolsa para fácil transporte. Diseñado para uso profesional.	\$ 18.000	\$ 21.420
6498004		Rueda Abdominal Triplex EXCELER	Díametro de 17 cm. Incluye bolsa para fácil transporte. Puede ser utilizada por dos personas a la vez. Diseñado para uso Profesional.	\$ 26.000	\$ 30.940
6419010		Cuerda para salto sin Girador EXCELER	Largo 2,9 metros. Cuerda en nylon y mangos de plástico. Uso Hogar.	\$ 1.950	\$ 2.321
6416002		Cuerda para salto con Girador EXCELER	Largo 2,9 metros. Cuerda en nylon y mangos de plástico. Se puede graduar el largo. Uso Hogar.	\$ 5.200	\$ 6.188
6419019		Cuerda para salto con mango de madera EXCELER	Largo 2,8 metros. Cuerda en nylon y mangos en madera. Con gradiente y contrapeso para mayor velocidad.	\$ 6.000	\$ 7.140
6419023		Lazo Para Saltar Profesional con Girador EXCELER	Cuerda caucho 6 mm, mango inyectado en plástico con espuma para mas agarre, con gradiente que permite ajustar a distintos largos, permite mayor velocidad. Largo 2,90 Mts	\$ 21.000	\$ 24.990

LISTA DE PRECIOS MAYORISTAS 14 DE AGOSTO 2017					
CODIGO	IMAGEN	NOMBRE	DESCRIPCION	PV GYM IVA INCLUIDO	
1281001		Pesa Tobillera 3 Lbs/pa' EXCELER	Pesos intercambiables formados en doble bolsa de seguridad.	\$ 25.200	
1281002		Pesa Tobillera 5 Lbs/pa' EXCELER	Material de alta calidad. Refuerzo Antea Lavado. Diseñado para uso profesional. Colores Surtidos.	\$ 26.600	
1281003		Pesa Tobillera 9 Lbs/pa' EXCELER	Pesos intercambiables formados en doble bolsa de seguridad.	\$ 31.500	
1281004		Pesa Tobillera 12 Lbs/pa' EXCELER	Pesos intercambiables formados en doble bolsa de seguridad.	\$ 48.300	
1281005		Pesa Tobillera 16 Lbs/pa' EXCELER	Material de alta calidad. Refuerzo Horno. Diseñado para uso profesional. Colores Surtidos. Resistencia mecánica para mayor agarre.	\$ 53.900	
1281006		Pesa Tobillera 24 Lbs/pa' EXCELER		\$ 66.200	
6499011		Soporte de Pausones EXCELER	Fabricado en Acero de Alta resistencia. Antideslizante, Cómodo. Pintura en Polvo electrostática, disponible en dos diseños. Uso Profesional.	\$ 29.100	
1361039		Soporte en X para TRX EXCELER	Pintura en Polvo Electroestática. Soldadura MIG. Se vende por unidad. Sistema de gradación de fácil acceso.	\$ 37.500	
1361040		Cajon Píruetico EXCELER	Estructura Metálica. Ángulo 1:12 x 1:18. Tapa MDF 18 mm Diseñado para salto profesional. Peso 27 kgs.	\$ 295.400	
6499092		Escalera 3 Mts EXCELER	Material: Correo en nata con separadores en nylon Ideal para el entrenamiento funcional. Colores Surtidos. Cuenta con 7 pases.	\$ 43.400	

Carrera 36 no. 53 - 20 Bucaramanga
teléfono: 4991515 - 4991616 - 3175021789

ventas @atletica.com.co
www.atletica.com.co

Carrera 36 no. 53 - 20 Bucaramanga
teléfono: 4991515 - 4991616 - 3175021789

ventas @atletica.com.co
www.atletica.com.co

Figura 21. Formato lista de precios para diferentes canales de distribución. Elaboración Propia.

Durante el periodo comprendido de práctica se actualizo la lista de precios en dos ocasiones (Agosto y Octubre). Esto se debe a diferentes factores tales como cambios en los precios, dado que la materia prima ha subido debido al alza de los precios del dólar con respecto al precio Colombiano, y también se actualiza la lista de precios por el ingreso de nuevos productos gracias a las sugerencias y recomendaciones que recibimos de nuestros clientes en las diferentes reuniones, ferias y correrías en todo el país.

4.1.4 Planeación y representación en ferias y eventos relacionados con la actividad comercial.

4.1.4.1 Planeación, Representación y Asistencia en la feria BUCARAFITNESS. Todo evento comercial se lleva acabo con una gran organización, y esta vez tuvimos la oportunidad de ser invitados como expositores por nuestra activa participación en ese tipo de eventos en el Nororiente Colombiano. Con entusiasmo aceptamos participar, ya que es el más grande organizado en la ciudad de Bucaramanga, el cual se llevó a cabo del 8 al 10 de septiembre del 2017 en las instalaciones de Neomundo, con el objetivo de reunir a las empresas deportivas y a los atletas más destacados. Los ciudadanos contaron con diversas actividades para todo tipo de atletas y público en general; así como diferentes competencias a nivel nacional.

Al ser un evento de gran magnitud se llevó a cabo una reunión con el gerente general de Atletica Casa Deportiva y la persona encargada de la parte logística. Se determinó los objetivos de la feria, las actividades de promoción, la distribución del stand, la financiación, el personal a cargo y las respectivas tareas a realizar. El rol del gerente comercial en este caso fue proponer ideas y ejecutar las actividades y tareas definidas.

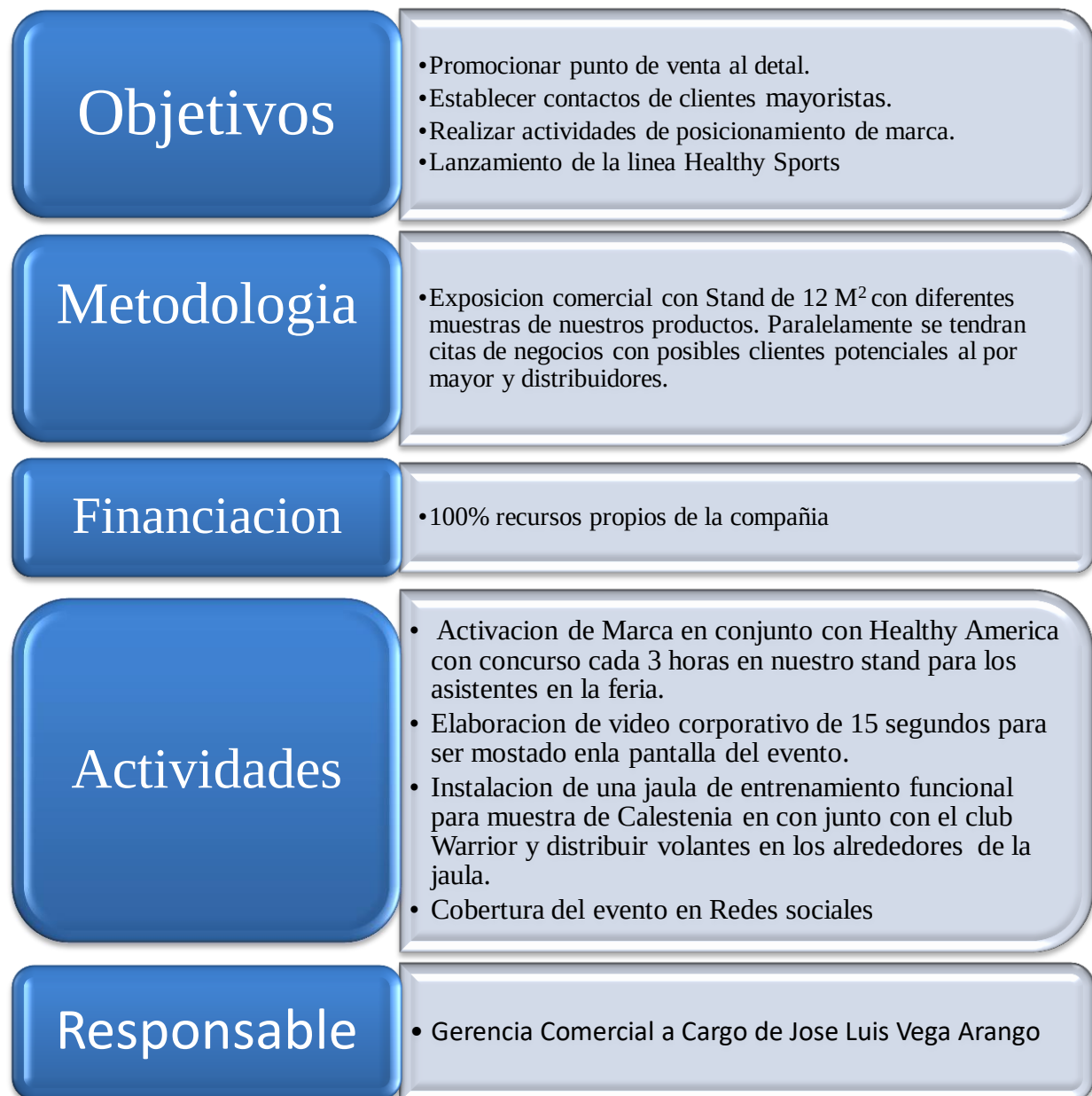


Figura 22. Planeación de Bucarafitness. Elaboración Propia.

Después de la planeación del evento se me asignaron las siguientes actividades, con el fin de lograr un exitoso evento:

- Diseño y distribución del stand: Se selecciona el lugar en la feria y se hace plano para distribuir la mercancía y material POP en el stand:

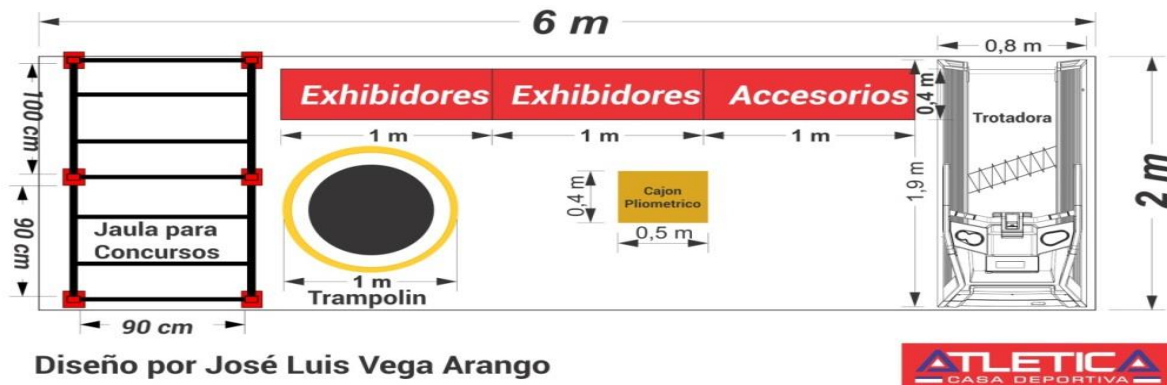


Figura 23. Diseño Stand Bucarafitness. Elaboración Propia.

- Selección de productos para exhibir en el Stand Comercial, montaje y desmontaje del stand comercial.



Figura 24. Stand en Bucarafitness. Atletica Casa Deportiva.

- Participación como expositor y director del grupo de trabajo.

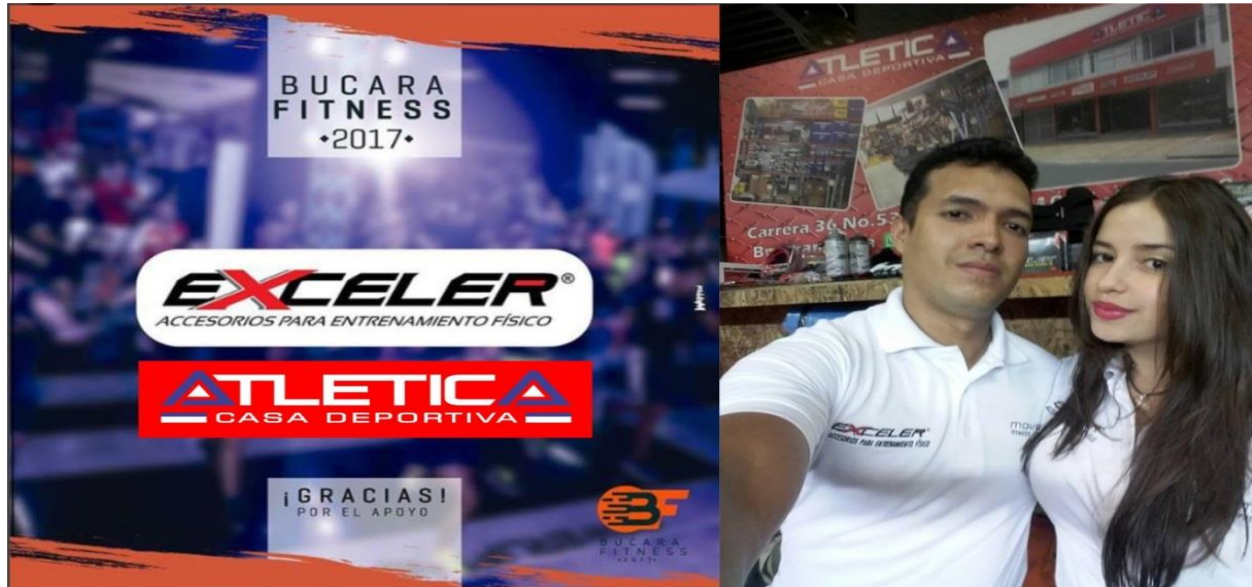


Figura 25. Fotografía durante Bucarafitness como asistentes. Elaboración Propia.

- Creador de contenido durante BUCARAFITNESS en redes sociales



Figura 26. Publicación Instagram durante Bucarafitness. Elaboración Propia.

- Diseño del material POP usado durante la feria.



Figura 27. Volante diseñado para el Bucarafitness. Elaboración Propia.

Resultados del Bucarafitness para Atletica Casa Deportiva:

- Según todos los concursos, lo cuales participábamos como patrocinadores, y todo el servicio de atención desde el stand, se logra vender \$2.400.000 en productos al detal como fajas, cinturones, guantes, pesas tobilleras, ruedas abdominales, saco de boxeo entre otros a los asistentes a la feria
- Se abre un nuevo distribuidor de productos en Barrancabermeja.
- Se atienden a gerentes de distintos gimnasios de la ciudad tales como Gimnasio Fitness People, La Nueva Figura, Warrior Club, entre otros mostrándole los beneficios de los productos, los cuales después de este evento aspiramos concretar algún tipo de negociación.
- Se hace un trabajo de posicionamiento de marca de Exceler, Healthy Sports y Movement Fitness.

4.1.4.2 Representación y Asistencia en el Fitness Business Tour Organizado por MERCADOFITNESS en Noviembre 2017. Por invitación del señor Fabio Cantero, Director de Negocios internacionales de Brudden Equipamentos Ltda. Nos sugiere participar el 25 de noviembre en Mercado Fitness Business Tour que estará en la ciudad de Bogotá, Colombia, con una propuesta destinada a fortalecer el conocimiento de dueños y líderes del sector del Fitness y gimnasios, con tres conferencias gratuitas, *networking* con proveedores del sector y un taller. La jornada está organizada por la revista Mercado Fitness y cuenta con el apoyo de la consultora Gestión Fit.

El 23 de Noviembre creamos un comité de trabajo formado por el señor Fabio Cantero, el gerente general y yo en calidad de gerente comercial donde se estableció la metodología de trabajo para el Business Tour.

Objetivos	• Aprender de los principales ponentes de las ultimas tendencias del sector • Establecer contactos de clientes y proveedores del sector • Realizar actividades de posicionamiento de marca como distribuidor de Movement Fitness para Colombia.
Metodologia	• Exposicion comercial de distintas muestras en la entrada de las conferencias durante los recesos entre conferencistas.
Financiacion	• 50% por parte de Atletica Casa Deportiva • 50% por parte de Brudden Equipamentos LTDA
Actividades	• Networking de 1 minuto con cada una de las distintas mesas de Asistentes. • Entregar a cada uno de los asistentes al evento nuestra carta de presentacion y brochure de productos. • Cobertura del evento en Redes sociales
Responsable	• Gerencia Comercial a Cargo de Jose Luis Vega Arango

Figura 28. Planeación Participación Business Tour. Elaboración Propia.

- Selección de productos para exhibir en el Stand Comercial, montaje y desmontaje del stand comercial



Figura 29. Stand Business Tour. Atletica Casa Deportiva.

- Participación como Proveedor expositor en el *networking* y asistente a las conferencias.



Figura 30. Fotografía en Business Tour junto al Señor Fabio Cantero de Brudden Equipamientos

LTDA. Mercado Fitness.

- Creador de contenido durante *BUSINESS TOUR* en las redes sociales de la compañía.



Figura 31. Publicación Instagram durante Business Tour. Elaboración Propia.

- Asistencia al *Focus Group* realizado un día antes del evento con algunos proveedores y organizadores del evento.



Figura 32. Reunión Focus Group con proveedores del sector. Mercadofitness.

Resultados del *Business Tour*:

- Se atienden a 50 gerentes de distintos gimnasios en nuestro stand mostrándole las características y ventajas competitivas de los productos *Exceler* y *Movement*.
- Se agendan citas con el gerente comercial de *Fitness Market* y *Forma* equipos para gimnasio. Ambos proveedores durante el evento.
- Se hace un trabajo de posicionamiento de marca de *Exceler* y *Movement Fitness*.

4.1.5 Administrar el comercio electrónico y redes sociales de la compañía

4.1.5.1 Creación de una nueva página web con carrito de compras. Antes la página web estaba construida con un creador de páginas estándar del proveedor de hosting y dominio Godaddy.com. Esta página web era una página sencilla con tres pestañas y sin carrito de compras, es decir que no permite las compras directamente desde el sitio Web. Esta página era exclusivamente de carácter informativa.



Figura 33. Página Web Antigua. Atletica Casa Deportiva.



Figura 34. Catálogo de productos Pagina Web Antigua. Atletica Casa Deportiva.

Luego, después de una reunión con la gerencia general, se propone la creación de la página web con carrito de compras, la plataforma seleccionada para la creación de este portal Web es Prestashop, para mejor rendimiento se selecciona el hosting Ultimate del proveedor Godaddy.com, este tipo de hosting cuenta con 1024 Mb de RAM, esto permite una capacidad de 250.000 archivos y 100 proceso de entrada. Con esto hubo una mejora a la experiencia de usuario gracias a la gran velocidad y seguridad que el servidor ofrece. Permitiendo recibir diferentes compras a la vez, con esto mejoramos los procesos de eficiencia en la página web, lo que responde a un mejor servicio al cliente, dado que nuestros clientes necesitan agilidad, facilidad y confiabilidad.



Figura 35. Interfaz Nueva Página Web. Atletica Casa Deportiva.

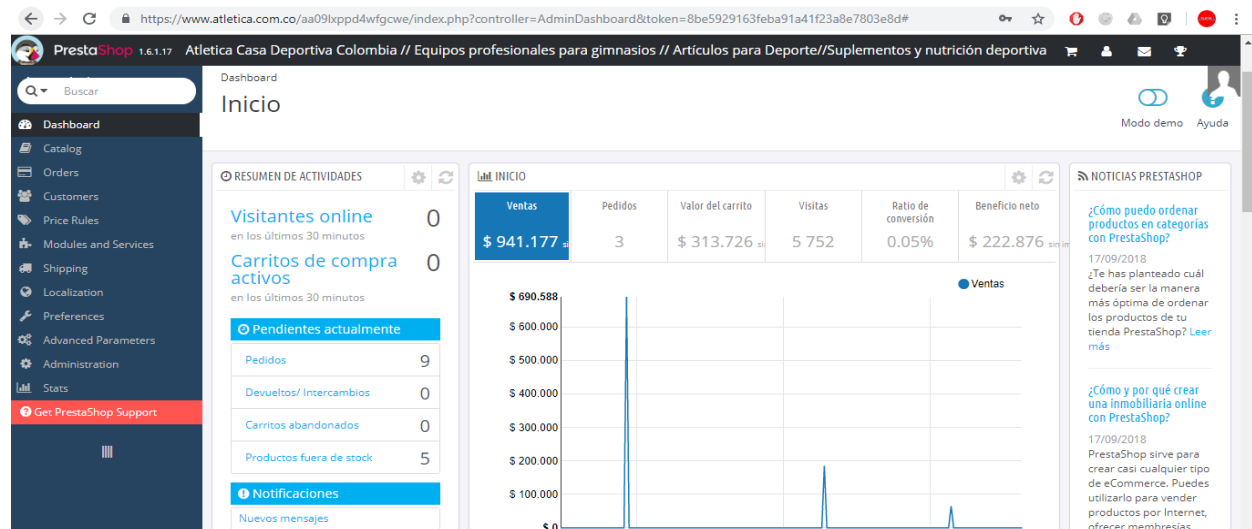


Figura 36. Interfaz Gestor de Contenidos Prestashop. Atletica Casa Deportiva.

Además de tener la mejora del hosting anteriormente mencionada, se detecta que las fotos de los productos de la empresa son de mala calidad, por ende se recomienda la compra de una cámara fotográfica profesional para mejorar la resolución de las imágenes de los diferentes productos de la compañía. Gracias a las observaciones presentadas, Atletica Casa Deportiva adquiere una cámara Nikon 3300, y así se procede a tomar fotografías de todos los productos de la empresa, editarlas en formato PNG de 450 pixeles x 450 pixeles con fondo transparente, se usó la aplicación *Corel Draw* para este fin. A continuación se muestra el proceso realizado con un ejemplo:

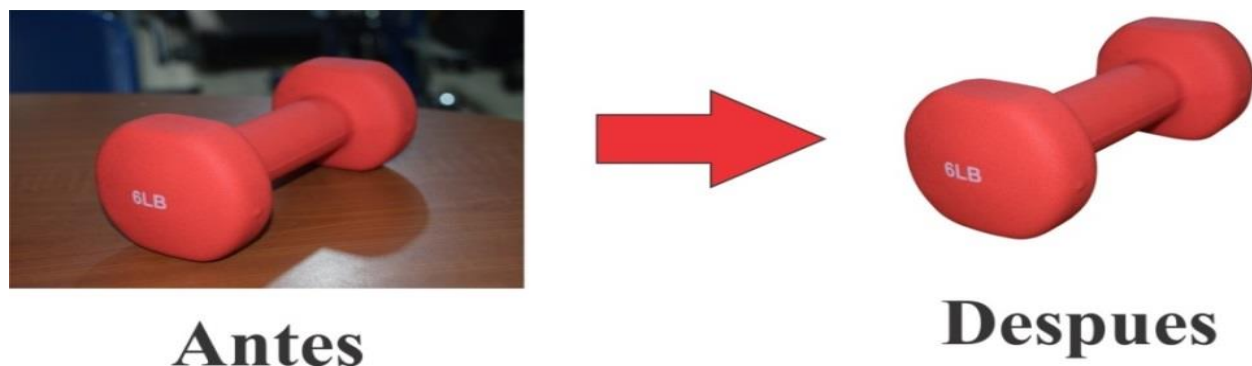


Figura 37. Edición y tratamiento de imágenes para página Web. Elaboración Propia.

En total se agregan 188 productos nuevos a la página web con su respectiva imagen editada; pues cada producto cuenta con programación SEO y meta *keywords*. (Palabras Clave como Marcas de la competencia, palabras más buscadas acordes al producto, Ciudades.). Para obtener tales palabras, se usa el planificador de palabras Clave de Google *Adwords*; Esta herramienta permite obtener posicionamiento en los motores de Búsqueda conforme al número de visitas como se ilustra a continuación:

Palabra clave	Prom. búsquedas mensuales	Competencia	Porcentaje de impresiones del anuncio
ab wheel	De 100 a 1 K	Alto	—
ab coaster	De 100 a 1 K	Alto	—
abs workout	De 100 a 1 K	Alto	—
ab slide	De 100 a 1 K	Alto	—
ab roller	De 10 a 100	Medio	—

Figura 38. Ejemplo de SEO y Palabras Clave. Googleadwords.com.

En la figura se buscan las ideas de palabras clave: Un ejemplo es Ruedas Abdominales Colombia (cuadro rojo), luego la aplicación indica cuales son las *keywords* o palabras clave (cuadro azul), estas son las palabras con la mayor cantidad de promedio de búsquedas mensuales.

Palabras tales como por ejemplo *Ab Wheel*, *Ab Coaster* *Ab Slide* entre otras son las que debemos programar en la configuración *SEO* de cada producto.

Gracias a esto se pueden obtener resultados en los primeros lugares del motor de búsqueda de Google sin tener que recurrir a gastos adicionales en plataforma como por ejemplo los anuncios en *Adwords* (Pagos por Click). A continuación, un ejemplo de esto:

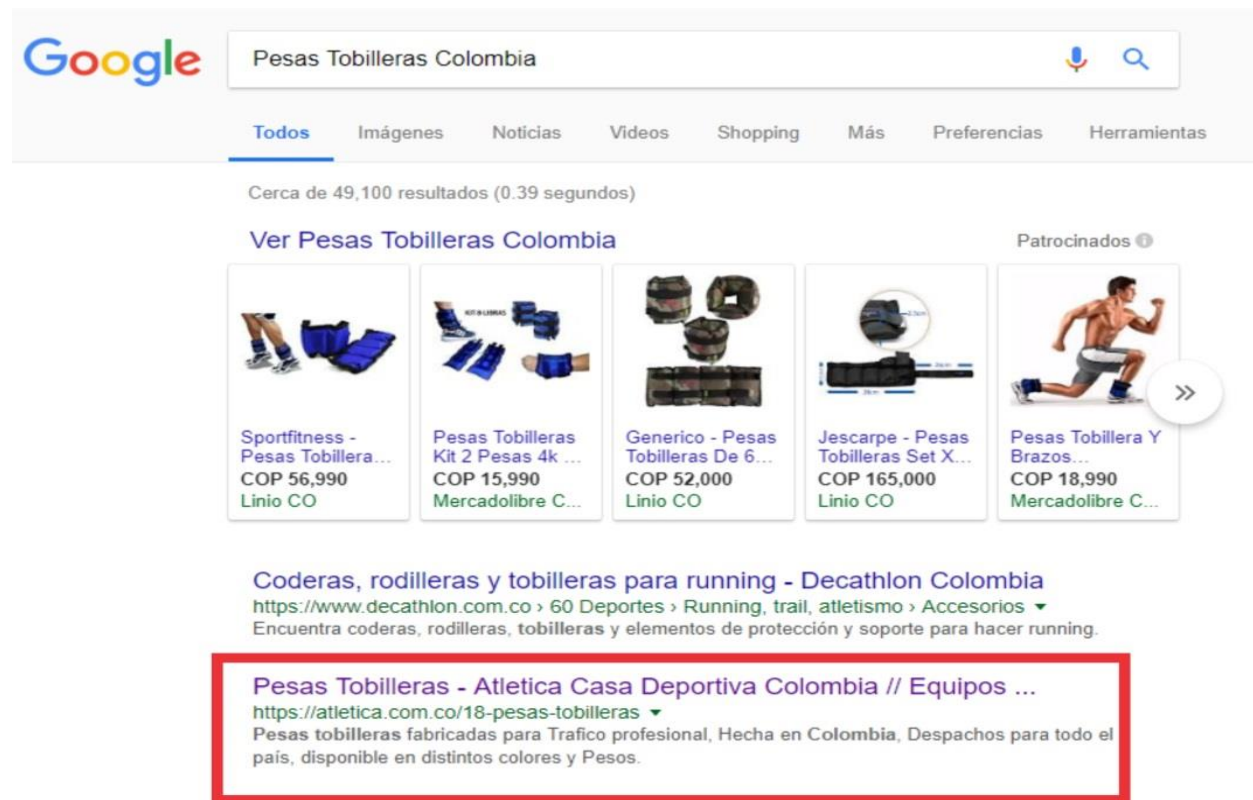


Figura 39. Ejemplo Posicionamiento SEO en primeros lugares de búsqueda. Google.com.

En la mejora de esta plataforma también, se instala el módulo de pagos de PAYU, este módulo permite que cualquier persona con un correo registrado desde la plataforma pueda realizar pagos, con tarjeta débito o crédito pueda realizar el pago de forma más rápida, segura y confiable. Ya que el 94% de los consumidores prefieren usar la tarjeta de crédito para este tipo de transacciones.

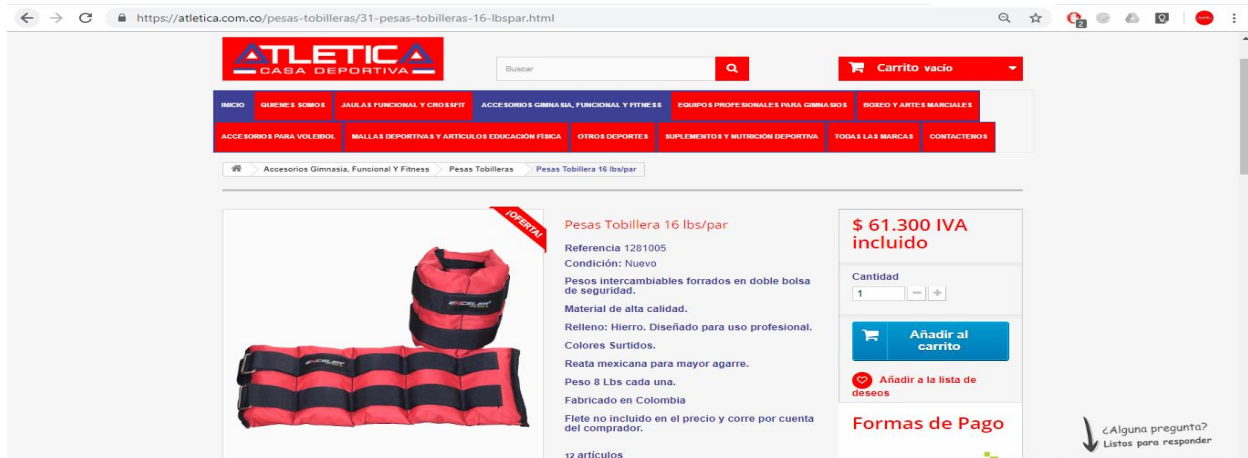


Figura 40. Interfaz Productos. Nueva Página Web. Atletica Casa Deportiva.

Se instala el módulo *Smartupp* que permite conversar con cualquier cliente desde la página web en vivo y directo. El modulo notifica al celular o computadora cuando escriben a la página en tiempo real para brindarles mejor servicio y contacto directo con el cliente, así resolviendo cualquier inquietud de una forma más oportuna y eficaz, tal como se evidencia en la figura 37.



Figura 41. Interfaz Chat en Vivo Smartupp. Atletica Casa Deportiva.

Se obtienen los siguientes resultados en la página web: atletica.com.co durante el periodo de la práctica:

- Número de Visitas Totales en ese periodo: 5752 visitas
- Número de Visitas Mensuales promedio: 958 visitas
- Ventas directamente realizadas a través del portal: \$941.177 antes de IVA.
- Ventas realizadas por solicitud de clientes a través de la página web y el chat Smartupp:
\$2.400.000
- Total Subscriptores: 48 Usuarios

4.1.5.2 Creación de contenido nuevo para el canal de YouTube de la compañía. En una reunión realizada los primeros días de Junio se propone realizar nuevos videos en el canal de YouTube Exceler Fitness, con el fin de incentivar la venta y promocionar los nuevos productos:

- Cuerda para salto Profesional Exceler
- Saco de Poder Exceler
- Chaleco de Peso de 18 Lb
- Faja Cinturón Fitness
- Saco de Boxeo Exceler

Se decide en reunión que la producción será realizada en conjunto con la compañía Juan Esteban televisión por un valor de \$350.000 y el tema logístico y de redes sociales será coordinado por la Gerencia Comercial.

Todo lo anterior se hace para que un profesional del medio lleve a cabo los diferentes videos de calidad de producción audiovisual para nuestros clientes y distribuidores.

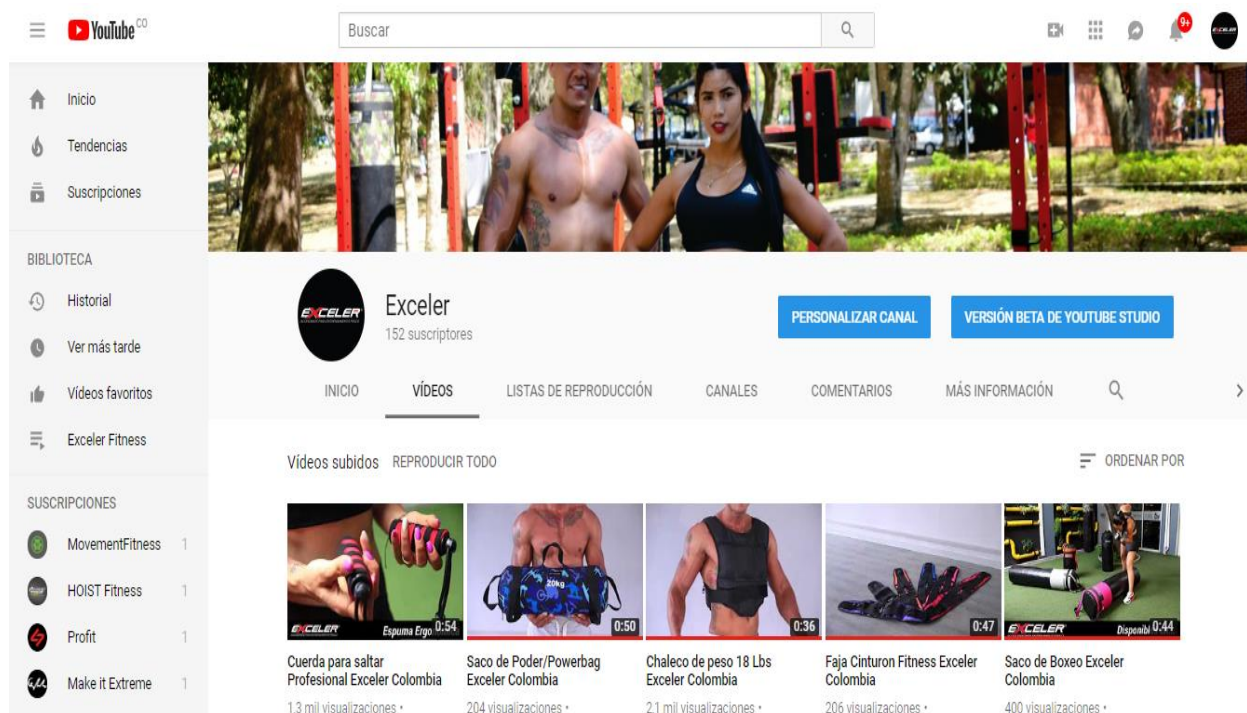


Figura 42. Interfaz Canal YouTube Exceler Fitness. Atletica Casa Deportiva.

Después de producir y subir los videos al canal Exceler Fitness en la plataforma YouTube se obtienen los siguientes resultados:

Tabla 5. Informe Resultados Visitas YouTube.

Nombre Video	URL	Visualizaciones Totales desde la publicación del video	Tiempo de Visualización Video
Cuerda para saltar Profesional Exceler Colombia	https://youtu.be/zToEEhNsT7s	1400	877 minutos
Saco de Poder/ <i>Powerbag</i> Exceler Colombia	https://youtu.be/YMAPik_y9Q8	208	136 minutos
Chaleco de peso 18 Lb Exceler Colombia	https://youtu.be/WdWxg6BLDjc	2100	992 minutos
Faja Cinturón Fitness Exceler Colombia	https://youtu.be/JBxiwD4AemI	209	136 minutos
Saco de Boxeo Exceler Colombia	https://youtu.be/XAtXYXO4wCI	400	248 minutos

Nota: Elaboración propia. Datos Youtube recuperado de: www.youtube.com.

Otra razón de peso para promover los videos en nuestro canal de YouTube es que a medida que los videos van obteniendo más reproducciones, estos ayudan a obtener un posicionamiento en los primeros lugares en Google de la búsqueda seleccionada de artículos deportivos, sin incurrir a inversiones en publicidad como se muestra a continuación:

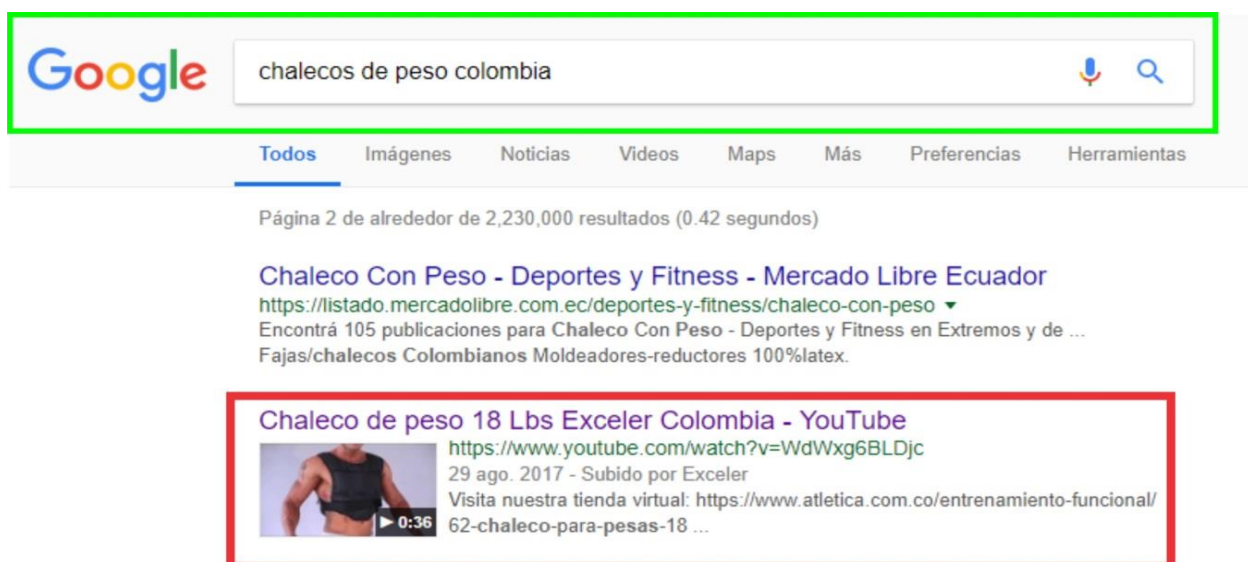


Figura 43. Ejemplo Video apareciendo en las primeras posiciones de búsqueda Google.

El Chaleco de pesas fue el video con más reproducciones de los seis videos producidos durante el tiempo de práctica. Gracias a sus 2100 reproducciones pudo posicionarse en los primeros lugares en la segunda página en Google.com, con la búsqueda chaleco de peso Colombia.

4.1.5.3 Hacer una campaña por correo, Facebook y WhatsApp para que los clientes califiquen el negocio en Google my Business. Google My Business nos permite informar directamente de tu negocio a los clientes, tanto si te buscan en Google, en *Maps* o en Google+. Otra de sus opciones es que puedes relacionarte directamente con los fans y clientes, publicando noticias o eventos desde tu página de Google+. Además se tiene la opción de hacer un seguimiento de las opiniones acerca de tu empresa en toda la red y responder a las reseñas de los clientes o usuarios de Google.

Se plantea una estrategia a la gerencia general con la base de datos de clientes de la organización para que califiquen nuestra empresa en Google my Business para obtener la mayor cantidad de reseñas posibles. Las reseñas consisten en opiniones que los usuarios dejan en la página local de Google, lo que es beneficioso especialmente para aumentar la presencia, confianza y credibilidad del negocio si son positivas y, por supuesto, reales. Por tanto, conseguir reseñas positivas influye en el posicionamiento web de tu negocio, pero además brinda una mayor convicción a los usuarios y a los clientes potenciales que están buscando lo que la empresa ofrece.

Ya que si varias personas recomiendan la empresa con 5 estrellas crean mayor confianza, por esto mismo a todos los clientes se les envió un mensaje incentivando hacer la respectiva

calificación en google, y si la hacían en su próxima compra obtendrían el 20% de descuento. Esta estrategia también sirve como una forma de medir la percepción bien sea positiva o negativa de Atletica Casa Deportiva, siendo la peor calificación 1 Estrella: Malo a 5 Estrellas Excelente.

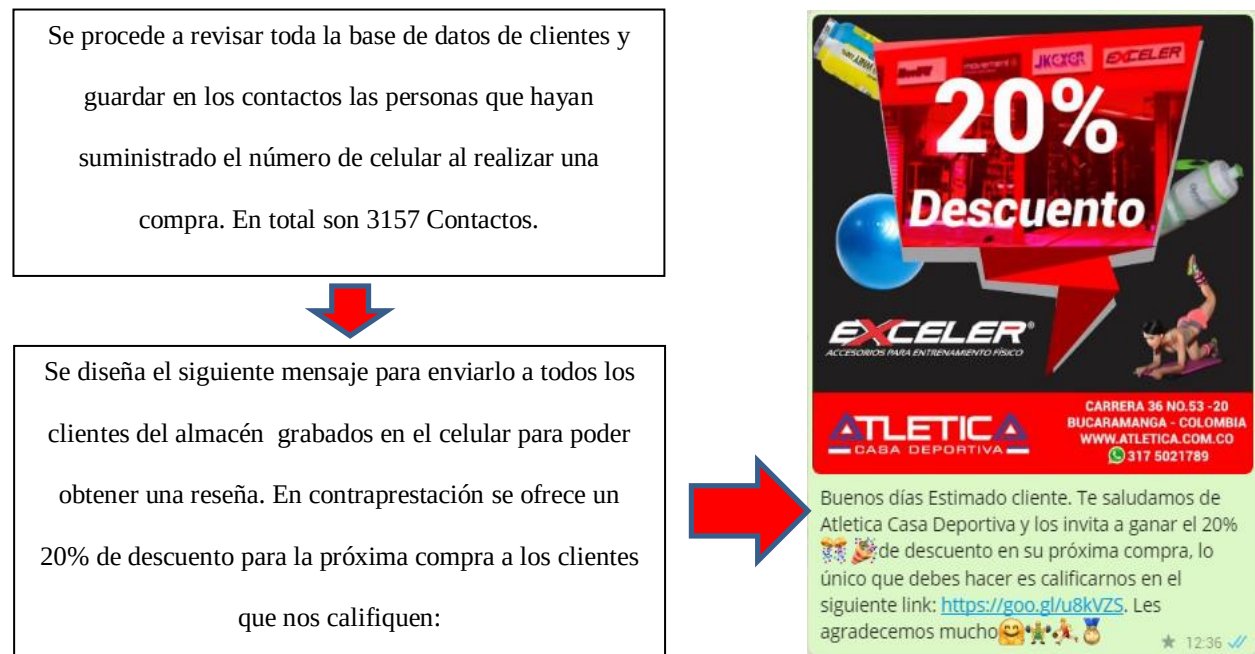


Figura 44. Proceso Campaña Reseñas Google my Business. Atletica Casa Deportiva.

Después de realizar la campaña se obtuvieron los siguientes Resultados:

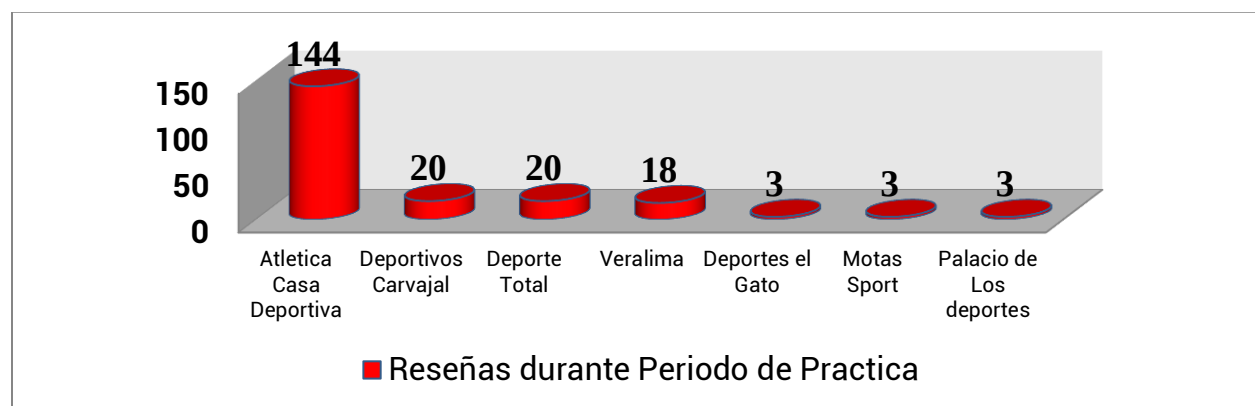


Figura 45. Grafico comparativo con opciones de Búsqueda Tiendas para Deporte Santander.

Fuente: Google my Business Elaboración Propia.

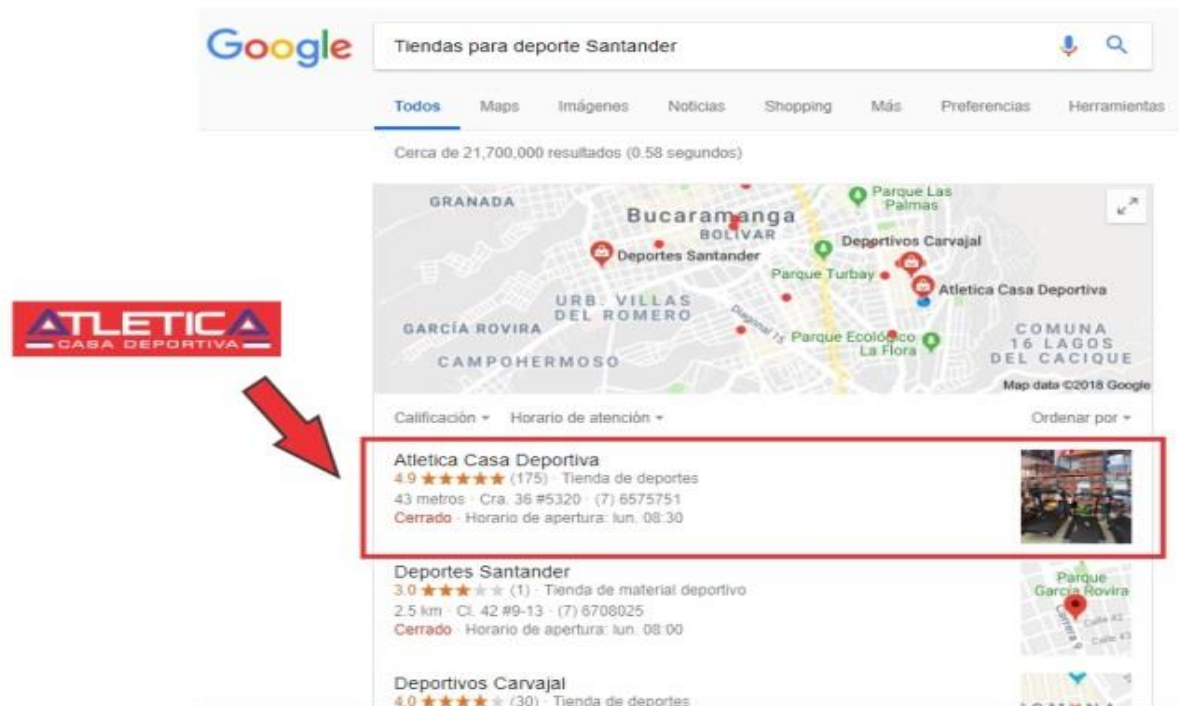


Figura 46. Búsquedas en el motor brindándole primeros lugares a Atletica Casa Deportiva x

Número de Reseñas Positivas Fuente: Google. Elaboración Propia.

Con estas calificaciones logramos ubicarnos tal como aparece en la figura 40 y 41, en el primer lugar de búsqueda de tiendas para deportes en Santander, lo siguiente fue gracias a las 144 calificaciones de nuestros clientes, donde no hubo inversión económica adicional.

Otro beneficio importante a destacar es que gracias a las reseñas y calificaciones de los clientes, se ayudó a la tener alrededor de 2466 visitas en promedio mensual, este es un número considerable de visitas e interacciones tal como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 6. Cuadro Estadísticas Google My Business: Atletica Casa Deportiva.

Fecha		Desde:	14 de Junio del 2017	Hasta:	13 de Diciembre del 2017
Categoría	Búsquedas Totales	Búsquedas Directas	Búsquedas de Descubrimiento	Visitas Totales	Vistas a través de la red de búsqueda
Explicación	Cantidad de veces que los clientes encontraron esta ficha al realizar búsquedas en la Búsqueda de Google o Google Maps	Cantidad de veces que los clientes encontraron esta ficha al buscar la empresa por nombre o dirección en la Búsqueda de Google o Google Maps	Cantidad de veces que los clientes encontraron esta ficha al buscar la categoría, el producto o el servicio en la Búsqueda de Google o Google Maps: Ejemplo Tiendas de Deporte Santander o Bucaramanga	Cantidad de veces que los usuarios vieron esta ficha en la Búsqueda de Google o Google Maps	Cantidad de veces que los usuarios vieron esta ficha en la Búsqueda de Google
Seis Meses	14795	2762	12033	24725	17804
Promedio Mensual	2466	460	2006	4121	2967
Categoría	Vistas de mapas	Acciones totales	Acciones en el sitio web	Acciones de instrucciones sobre cómo llegar	Acciones de llamadas telefónicas
Explicación	Cantidad de veces que los usuarios vieron esta ficha en Google Maps	Cantidad de veces que los clientes realizaron una acción relacionada con esta ficha en la Búsqueda de Google o Google Maps	Cantidad de veces que los clientes accedieron al sitio web desde esta ficha	Cantidad de veces que los clientes solicitaron instrucciones sobre cómo llegar desde esta ficha	Cantidad de veces que los clientes llamaron a la empresa desde esta ficha
Seis Meses	6921	266	85	89	92
Promedio Mensual	1153,5	44	14	15	15

Nota: Elaboración Propia. Datos Google my business recuperado de: business.google.com

4.1.6. Participar en diferentes comités de gerencia.

4.1.6.1. Participar en el comité de producción: Los comités de producción son reuniones que se realizan mensualmente para proponer la creación de nuevos productos. Durante el tiempo de trabajo, bajo mi tutela se propusieron y crearon los siguientes productos:

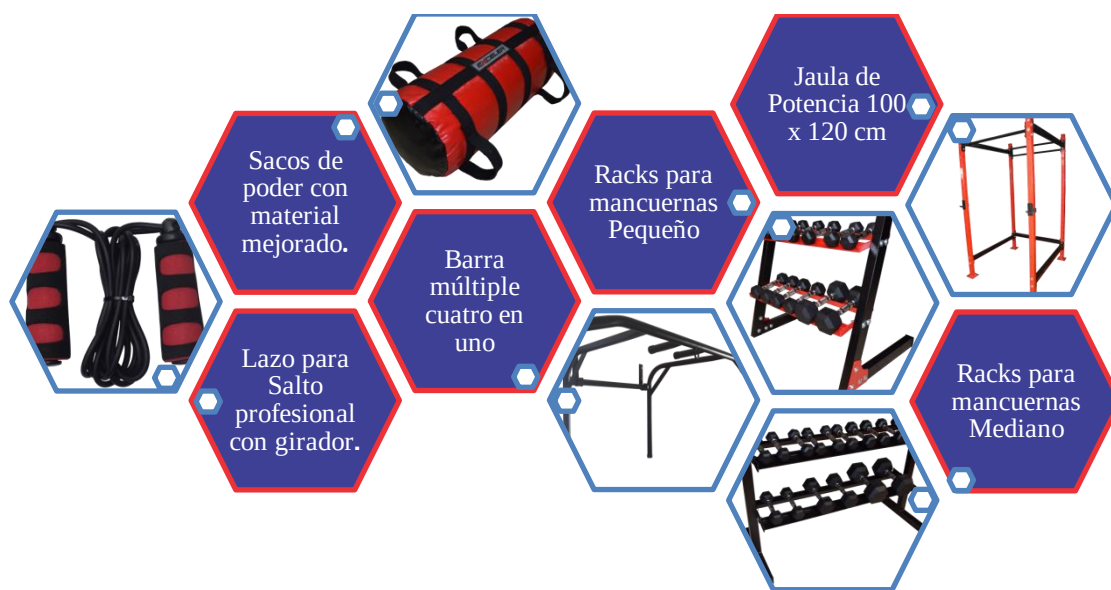


Figura 47. Productos Creados y propuestos desde la Gerencia Comercial. Elaboración Propia.

4.1.6.2 Participar en Comité de Cartera y Recaudos. El comité de cartera existe cada viernes y durante el tiempo de práctica, nos reunimos con la gerente administrativa y se realizaba una revisión exhaustiva de la cartera, verificando cliente por cliente y determinando quien debía realizar el cobro, con el objetivo de mejorar el flujo de caja, y también poder pagar los proveedores, y acreedores, el respectivo cobro se hacía bajo los siguientes criterios:

- Facturas hasta 30 días posteriores al vencimiento, quien se encargaba de este recaudo era la gerente administrativa.

- Facturas entre 31 días y 60 días posteriores al vencimiento, el encargado del recaudo es la gerencia Comercial.
- Facturas con más de 60 días de vencimiento, el encargado del recaudo es la gerencia general.

Se maneja según los puntos anteriormente mencionados, dado que es un método de persuasión ya que si lo llama la misma persona a hacer el recaudo, no va a tener el mismo resultado. Para este fin, se diseña el siguiente formato para conocer los compromisos adquiridos de pago con su respectiva fecha, y enviar informes a la gerencia general sobre el estado de la cartera por cliente y la gestión realizada:



SEGUIMIENTO DE CARTERA

CLIENTE	URBANIZADORA DAVID PUYANA		
FECHA	FACTURA	GESTOR DEL COBRO	COMPROMISOS
Julio 14 del 2017	1581-4085-237	Patricia	Llamar Próxima Semana a Andrés encargado de pago esta incapacitado.
Julio 21 del 2017	1581-4085-237	Patricia	Envían notificación por correo para hablar con el tesorero
Julio 28 del 2017	1582--4085-237	Patricia	Se hablo con tomas asistente de Andrés Hernandez.No hay pago
Agosto 4 del 2017	1582-4085-237	Patricia	Cita para para la Próxima Semana las 8 am
Agosto 11 del 2017	1581-4085-237	Patricia	La Jefe de compras, Laura Rojas, quedo en dar un acuerdo de pago el 15 de Agosto, antes del medio día.

Figura 48. Formato Seguimiento de Cartera. Elaboración Propia.

4.1.7.1 Diseño de Matriz en Excel para auditoria y revisión de Fletes Nacionales con la transportadora REDSERVI

Figura 49. Matriz para auditoria y revisión de Fletes Nacionales Redservi. Elaboración Propia.

Con tan solo ingresar las dimensiones de la caja y el valor de la mercancía, el cuadro se encargaba de calcular acorde a una de las cuatro tarifas Base (Región Andina y Pacifica, Región Caribe, Barrancabermeja o Arauca) el valor total del flete, si las medidas de los productos superaban el valor negociado automáticamente arrojaba negociar flete.

5. Marco Conceptual

Para la ejecución del cargo de Gerente comercial y de compras fue necesario invocar diferentes teorías y conceptos aprendidos en la formación como profesional en negocios internacionales, los cuales fueron claves para la toma de decisiones:

5.1 Los 10 Mandamientos del Marketing Radical

En su libro Radical Marketing, Sam Hill y Glenn Rifkin presentan una serie de directrices que ayudarán a las empresas a poner en práctica el marketing radical: (Hill y Rifki, 2004, pp.19-31).

- **El director general debe reservarse la función de marketing.** Los directores generales nunca delegan la responsabilidad de marketing.
- **El departamento de marketing debe ser reducido y sólido, y permanecer así.** Los directores generales no deben permitir que otros niveles de dirección se interpongan entre el mercado y ellos.
- **Reúnase personalmente con las personas más importantes, los clientes.** Los profesionales del marketing radical conocen las ventajas de la interacción directa con los clientes.
- **Sea precavido con los estudios de mercado.** Los mercadólogos que utilizan el marketing radical prefieren métodos más básicos.
- **Contrate exclusivamente a misioneros apasionados y no a meros vendedores.** Los profesionales del marketing radical “no contratan vendedores, contratan misioneros”.

- **Ame y respete a los clientes como individuos; no los considere simples números de una hoja de cálculo.** Los mercadólogos radicales son conscientes de que el éxito de una empresa se debe en gran parte a sus clientes.
- **Construya una comunidad de clientes.** Los entusiastas del marketing radical “animan a sus clientes a que se consideren miembros de una comunidad y que conciban la marca de la empresa como el elemento unificador de esa comunidad”.
- **Reconsidere su mezcla de marketing.** Por ejemplo, los seguidores del marketing radical emplean la “publicidad de precisión quirúrgica”, caracterizada por sus campañas publicitarias breves y bien dirigidas.
- **Celebre el sentido común y compita con rivales de mayor tamaño con propuestas de marketing frescas y alternativas.** Por ejemplo, los mercadólogos que utilizan el marketing radical limitan la distribución de sus productos para conseguir lealtad y compromiso por parte de distribuidores y clientes.
- **Sea fiel a la marca.** Los profesionales del marketing radical “viven obsesionados con la integridad de sus marcas y tienen fijación con la calidad”.

5.2 Criterios para evaluar un plan de marketing

Según Tim Berry y Doug Wilson . Éstas son algunas de las preguntas que conviene plantearse a la hora de evaluar un plan de marketing: (Berry y Wilson, 2000).

- **¿Es sencillo?** ¿Es fácil de entender y de aplicar? ¿Comunica su contenido de forma sencilla y práctica?.

- **¿Es concreto?** ¿Sus objetivos son específicos y mensurables? ¿Incluye acciones y actividades concretas, con fechas de finalización, personas responsables y presupuestos específicos? .
- **¿Es realista?** ¿Los objetivos de ventas, los presupuestos de gastos y las fechas de aplicación son realistas? ¿Se ha elaborado una autocrítica honesta sobre el plan para detectar posibles desacuerdos u objeciones?.
- **¿Es completo?** ¿Incluye todos los elementos necesarios?.

5.3 Desarrollo de vínculos estrechos con los clientes

Según el libro Dirección de Marketing, Las empresas que quieran crear vínculos estrechos con sus clientes deben seguir los siguientes criterios básicos: (Kotler y Keller, 2006, pp.160).

- Alentar la participación interdepartamental en la planeación y la administración de los procesos de satisfacción y retención de clientes.
- Crear un espacio para “la voz del cliente” con el fin de integrar sus necesidades o requisitos manifiestos o implícitos en todas las decisiones empresariales.
- Crear productos, servicios y experiencias superiores para el público meta.
- Organizar y hacer accesible una base de datos con información sobre las necesidades, preferencias, comunicaciones, frecuencia de compra y satisfacción de cada cliente individual.
- Facilitar el acceso de los clientes al personal de la empresa para que expresen sus necesidades, apreciaciones y quejas.
- Crear programas de recompensa para premiar a los empleados sobresalientes.

5.4 Como valorar la calidad en el servicio *Online*

Wolfenbarger y Gilly desarrollaron una escala reducida de la calidad del servicio on line con cuatro dimensiones clave: confiabilidad/cumplimiento, diseño del sitio Web seguridad/privacidad, y servicio al cliente. Estos investigadores interpretaron que los resultados de su estudio sugerían que los componentes básicos de una “experiencia on line convincente” eran la confiabilidad y una funcionalidad excepcional del sitio Web, en términos de ahorro, facilidad para realizar transacciones, selección adecuada, información detallada y el “nivel adecuado” de personalización. Los 14 elementos de la escala son los siguientes: (Wolfenbarger y Gilly, 2006).

Confiabilidad/cumplimiento

- El producto que recibe el cliente aparece representado fielmente en el sitio Web.
- El cliente recibe lo que pidió a través del sitio Web.
- El cliente recibe el producto en el plazo que la empresa prometió.

Diseño del sitio Web

- El sitio Web ofrece información detallada.
- El sitio Web no hace perder el tiempo a los clientes.
- Completar una transacción a través del sitio Web es una tarea rápida y sencilla.
- El nivel de personalización del sitio Web es el adecuado: ni excesivo, ni escaso.
- El sitio Web presenta una selección amplia.

Seguridad/privacidad

- El cliente considera que su privacidad está protegida en el sitio Web.
- El cliente se siente seguro realizando transacciones a través del sitio Web.

- El sitio Web permite transacciones seguras.
- El sitio Web presenta una selección amplia.

Servicio al cliente

- La empresa está lista y dispuesta a responder a las necesidades de los clientes.
- Cuando el cliente tiene un problema, el sitio Web muestra un interés sincero por resolverlo.
- Las preguntas reciben respuestas rápidamente.

6. Aportes

6.1 Del Estudiante a Atletica Casa Deportiva

6.1.1 Nuevo Formato de Matriz de Costos de importación. Permite insertar todos los gastos antes de IVA y se procede a sacar un factor de importación que consiste en la división del valor de la mercancía FOB en Pesos colombianos sobre el valor de la mercancía con todos los gastos. Este factor permite la rápida liquidación de precios en otro cuadro anexo adicionándole costos unitarios FOB, Tasa de Cambio y Margen de utilidad de acuerdo al canal de distribución. (Figura 15 y 16).

6.1.2 Formato Órdenes de Compra. Este formato se hace con el fin de autorizar el despacho de requerimiento de materias primas y productos terminados, que sirva como mecanismo de control para determinar que el precio de compra negociado sea igual al facturado a nuestra compañía. (Figura 17).

6.1.3 Formato de cotizaciones. Diseñado en Excel para elaborar cotizaciones de clientes Institucionales de la Organización. Se crean 885 referencias con Imagen, Descripción, Valor Unitario y Total, básicamente tan solo digitando las cantidades requeridas a cotizar y filtrando por el valor Total, se obtiene mucho más rápido la cotización. Antes de esta hoja de cálculo hacer una cotización de 4 ítems tardaba alrededor de 20 minutos. Ahora gracias a este sistema, el tiempo de elaboración de una cotización de ese tipo tarda alrededor de 5 minutos, ahorrando un 75% del tiempo en su elaboración. (figura 18).

6.1.4 Nuevo formato de listas de precios. La lista de precios para los distintos canales de distribución de la compañía se realizaba en un programa llamado *Corel Draw*, el cual no permitía liquidar los pedidos inmediatamente, además la elaboración era de 48 horas.

Gracias al nuevo formato en Excel, disminuyo notablemente la elaboración de la lista a 12 horas con el beneficio adicional de servir como hoja de cálculo para tomar los pedidos a los clientes de la compañía. (Figura 21).

6.1.5 Creación de la tienda virtual con carrito de compras para la compañía www.atletica.com.co. Diseñada con la plataforma especializada de *Ecommerce* Prestashop. Gracias a la forma como fue creada, permite modificarse fácilmente. El usuario no requiere conocimientos avanzados de programación. Incluye carrito de compras implementado con la plataforma PAYU, edición de imágenes en un mismo formato (450 x 450 pixeles) y el módulo de chat en directo Smartupp.

6.1.6 Diseño de Matriz en Excel para auditoria y revisión de Fletes Nacionales con la transportadora REDSERVI.

6.1.7 Creación de 188 fotografías de todos los productos de la empresa. Editadas en formato PNG de 450 pixeles x 450 pixeles con fondo transparente, se usó la aplicación *Corel Draw*.

6.2 De Atletica Casa Deportiva al Estudiante

A esta empresa le agradezco la confianza depositada por el gerente general de Atletica Casa Deportiva que me ha permitido desempeñarme con la libertad de acción y decisión según mi criterio profesional, lo que ha facilitado desarrollar la autoconfianza en mi ejercicio; asimismo, como persona me aportó el valor de la constancia y disciplina para desarrollar proyectos exitosos.

También la experiencia de las prácticas, fortaleció notablemente las habilidades de negociación con proveedores, clientes y aliados estratégicos. En consecuencia, amplié los contactos profesionales y laborales exponencialmente, advirtiendo la importancia de la gestión de relaciones para el ejercicio de mi carrera profesional. El cargo de gerente comercial y compras, me permitió fortalecer y afianzar en gran manera, los conocimientos adquiridos en la formación profesional; y también, a adquirir nuevos conocimientos y nuevas habilidades en otros campos, debido a la conexión del cargo con la mayoría de departamentos de la organización tales como Producción, Contabilidad, Compras y ventas. Esto permitió demostrar la integralidad que debe ofrecer un profesional en negocios internacionales.

7. Conclusiones

La práctica empresarial es un mecanismo efectivo para adquirir o mejorar habilidades de cualquier profesional, pero la mayor virtud de un profesional en Negocios internacionales debe ser la integralidad, la capacidad de acoplarse y aprender de todos los departamentos de una organización.

Es necesario contar con un voto de confianza de las organizaciones donde se realice la práctica profesional ya que esto permite generar seguridad en el criterio profesional. A su vez descubrir nuevas habilidades desconocidas, y solo aplicables en el ámbito práctico.

Trabajar en equipo ilustra la anhelada excelencia donde el individualismo no debe existir, ya que el éxito de trabajar en equipo es la unión de las diferentes habilidades, experiencias, conocimientos y talentos que brindan la oportunidad de cumplir una meta en común.

Desde mi punto de vista, son necesarios más convenios entre la universidad y la empresa Privada en Santander que permitan a los profesionales en Negocios internacionales explotar todo su potencial, permitan el emprendimiento y creación de nuevas PYMES.

Se sugiere a empresas como Atletica Casa Deportiva que tengan una persona especializada para el tema de comercio electrónico; dado la era, las compras *online* han crecido notablemente, un ejemplo según la Cámara Colombiana de Comercio electrónico, indica que en el 2017 la compra de bienes y servicios durante el 2017 crecieron un 14% , frente al 2016, pues es mucho más ágil, económico y un poco más seguro que en años anteriores, ya que muchas veces las personas no tienen tiempo para desplazarse hasta el establecimiento, dado pues vivimos

en un mundo de inmediatez, ya que el comercio electrónico cada vez tiene más auge es necesario una persona especializada en este tema, que dedique y organice su agenda para este fin, Esta es la nueva vía para el crecimiento de las ventas.

Como en el punto anterior mencione la importancia del comercio electrónico para una empresa, también relacionado a esto mismo se necesita que desde el claustro se maneje la teoría e importancia del comercio electrónico, es decir no solo una materia durante todo la carrera, sino más de dos materias o inclusive, que se convierta en un énfasis para los futuros colegas de negocios internacionales.

Referencias Bibliográficas

Atletica Casa Deportiva. (s.f.). *Atletica Casa Deportiva*. Recuperado el 12 de Enero del 2018 de:
<https://atletica.com.co>.

Berry, T., Wilson, D . (2000). *On Target: The Book on Marketing Plans*. Eugene: Palo Alto Software.

Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. (2018). *En el 2017 las transacciones digitales en Colombia aumentaron 24% con Respecto al 2016*. Recuperado el 5 de Abril del 2018 de:
<https://www.ccce.org.co/noticias/en-el-2017-las-transacciones-digitales-en-colombia-aumentaron-24-con-respecto-al-2016>.

Datos Atletica Casa Deportiva Google my business. Recuperado el 20 de noviembre del 2017 de: <https://business.google.com/dashboard/l/09377106933471822213?gmbsrc=ww-ww-ot-gs-z-gmb-l-z-h~z-ogb-u>.

Exceler. (s.f.). *Pagina Principal*. Recuperado el 20 de noviembre del 2017 de:
<https://www.youtube.com/channel/UCZEYjchfaMAdH9zMr2DJxaA>.

Prestashop. (2016). *Guía de Usuario 1.6 Prestashop* Recuperado el 20 de noviembre del 2017 de: <https://www.prestashop.com/es/recursos/documentacion>.

Hill, S., Rifkin, G . (1999). *Radical Marketing*. New York: HarperCollins..

Kotler, P., Keller, K . (2006). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.

Observatorio de Comercio electrónico. (2018). *Transacciones Digitales Colombia: eCommerce & Recaudo 2016/2017*, Recuperado el 20 de noviembre del 2017 de:
<https://www.observatorioecommerce.com.co/documentos-nacionales/>.

Wolfinbarger, M., Gilly, M . (2002). comQ: Dimensionalizing, Measuring, and Predicting Quality of the E-tail Experience”,. *Marketing Science Institute Working Paper, Vol (02-200)*.