

ALTERNATIVA TECNOLÓGICA DE PREVENCIÓN COVID-19

PROYECTO DE PRÁCTICA EPRESARIAL

SEGURIDAD SUPERIOR LIMITADA

CAROLINA GALEANO SIERRA

TUTOR: GUILLERMO ROA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

FACULTAD DE NEGOCIOS, GESTIÓN Y SOSTENIBILIDAD

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

2020

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|----|
| TABLA DE ILUSTRACIONES | 4 |
| INTRODUCCIÓN | 5 |
| OBJETIVO GENERAL | 7 |
| OBJETIVOS ESPECIFICOS | 7 |
| INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA | 7 |
| FUNCIONES | 8 |
| PERIODO ABARCADO | 9 |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | 10 |
| CALIDAD SUPERIOR | 12 |
| PROPOSITO SUPERIOR | 13 |
| ORGANIGRAMA | 13 |
| MISIÓN | 13 |
| VISIÓN | 14 |
| VALORES CORPORATIVOS | 14 |
| PREGUNTA PROBLEMA | 15 |
| FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | 15 |
| METODOLOGIA (FUENTES DE INFORMACIÓN) | 17 |
| IDEA DE MEJORAMIENTO | 18 |
| ROLES INVOLUCRADOS | 20 |

| | |
|---|----|
| PLAN DE MEJORAMIENTO (ESTUDIO PREVIO) | 21 |
| PLAN DE MEJORAMIENTO (PLAN DE IMPORTACIÓN) | 24 |
| Conclusiones | 32 |
| REFERENCIAS | 33 |
| ANEXOS | 36 |

TABLA DE ILUSTRACIONES

| | |
|-----------------------------|----|
| Ilustración 1. | 17 |
| Ilustración 2. | 22 |
| Ilustración 3. | 23 |
| Ilustración 4. | 25 |
| Ilustración 5. | 26 |
| Ilustración 6. | 28 |
| Ilustración 7. | 29 |
| Ilustración 8. | 30 |
| Ilustración 9. | 32 |

INTRODUCCIÓN

En el presente documento se realizó bajo el proceso de prácticas empresariales en la compañía Seguridad Superior Limitada, en donde se indagó cuáles eran los posibles puntos débiles en la actividad de la empresa, dentro de este estudio se pudo evidenciar una necesidad en cuestiones de bioseguridad con respecto al actual virus conocido como COVID-19, el siguiente trabajo contiene una oferta y cotización de la adquisición de un producto de España esto, y ofrecer una posible solución a la problemática y ejercer los conocimientos adquiridos sobre importaciones e intercambios comerciales internacionales.

En el año 2019 se detectó un nuevo virus llamado Coronavirus (COVID-19), el cual tuvo como punto de origen el país asiático llamado China, este virus tuvo repercusiones a nivel mundial por su facilidad de contagio, esto generó consecuencias sociales, económicas, políticas, ambientales, aunque la principal preocupación es la muerte masiva de personas contagiadas.

El entorno económico fue el mayor afectado a causa de la cuarentena obligatoria en la mayoría de los países, la población tuvo que aislarse de tal manera que establecimientos comerciales cerraron definitivamente, o en su defecto tuvieron complicaciones y un duro proceso de adaptación y es ahí donde entra Seguridad Superior Limitada, una empresa que vigila que desarrolle múltiples planes de adaptación en protocolos de bioseguridad, sin embargo, aún cuentan con personal con mayor probabilidad de contagio, y adicionalmente sus colaboradores tienen el deber de seguir laborando independientemente de la situación, entonces, la empresa urgía de conseguir una solución que evitara el contagio las personas

involucradas en las actividades comerciales de la empresa, principalmente en sus clientes con mayor facturación que en este caso serían los conjuntos residenciales, entonces, se planteó una solución novedosa y tecnológica que servirá como mejoramiento en los procesos, esta no solo le dará un valor agregado a la empresa si no que mejorará la calidad en sus procesos y prestación de servicios y a su vez disminuirá el número de empleados contagiados, este sistema llamado Ojo de Halcón, esto consiste básicamente en obtener un sistema integrado de monitoreo en vivo con audio y video en donde el guarda de seguridad puede tener un control y continuidad de los clientes principalmente de conjuntos residenciales, esto permitirá al guarda trabajar desde casa o desde una oficina con menor contacto humano, este asegura a clientes y empleados con probabilidades de riesgo como sobre peso, tensión alta, etc. que tengan una alternativa novedosa para continuar con su trabajo seguramente, esta tecnología de punta dándole a la empresa una ventaja al momento de competir gracias a sus avances tecnológicos con los que contaría la empresa

OBJETIVO GENERAL

- Diseñar un plan estratégico que permita a Seguridad Superior disminuir los contagios en guardas de seguridad y clientes directos por medio de las TIC'S y el comercio internacional

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar una investigación sobre los acuerdos comerciales internacionales vigentes que existen entre Colombia y España.
- Analizar las necesidades y capacidades que posee Seguridad Superior para solucionar los problemas de contagio.
- Realizar un informe técnico del proceso de importación de los elementos tecnológicos necesarios.

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA

| | |
|-----------------------------------|--|
| RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA | SEGURIDAD SUPERIOR LIMITADA |
| NIT. EMPRESA | 860.066.944-6 |

| | |
|--|--|
| DIRECCIÓN DE LA EMPRESA | CARRERA 50 #96-09 BARRIO LA CASTELLANA |
| TELEFONO DE LA EMPRESA | (1)6230581 |
| NOMBRE DE JEFE DIRECTO | ALEJANDRO CAÑAS |
| CORREO ELECTRONICO JEFE DIRECTO | Alejandro.canas@seguridadsuperior.co |

FUNCIONES

| | |
|------------------|---|
| FUNCIÓN 1 | <p>Análisis de información de ventas</p> <p>Administrar y recopilar la información necesaria para el seguimiento y control de los presupuestos.</p> |
| FUNCIÓN 2 | |

| | |
|------------------|--|
| | Realizar informes y estadísticas por categoría y negocio que permitan al área Comercial la toma de decisiones. |
| FUNCIÓN 3 | Realizar informes del área de mercadeo y analizar información para generar estrategias de publicidad dirigidas a los clientes. |
| FUNCIÓN 4 | Administrar la base de datos de los clientes y responder por las comunicaciones a clientes derivadas del proceso de ventas. |

PERIODO ABARCADO

El periodo abarcado para llevar a cabo la propuesta en la empresa Seguridad Superior Limitada, será desde el 25 de agosto del 2020, hasta el 24 de febrero del 2021, con el fin de brindar alternativas a la empresa para su implementación futura.

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

Partiendo del 9 de abril de 1948 en donde se presentó una ola de violencia en Bogotá gracias a creencias políticas originadas por Jorge Eliecer Gaitán, se desató un efecto domino de eventos violentos, esto desencadenó a su vez incertidumbre en el sistema militar del país, creando de esta manera una necesidad de sentir seguridad, es entonces, donde para satisfacer esta necesidad empiezan a crear las empresas de seguridad privada, tras el pasar de los años en la década de los 60, en Colombia se aumentó rápidamente la tasa de violencia y peligro porque se registraban asaltos en conjuntos residenciales y zonas rurales, aunque el sistema de seguridad privada nace de manera informal, esta al pasar de los años se volvió un negocio rentable e importante, estadísticamente, esto significa que en el año 2017 el sector de Seguridad se reportó casi 10 billones de pesos en ventas que representaban casi el 1% del PIB de Colombia, adicionalmente este sector creó el 0,8% del empleo en Colombia.

En 1978 se creó Seguridad Superior Limitada, esta fue fundada en el barrio La Soledad en Bogotá, todo inicio con total de 30 guardas de seguridad, en 1983 se empezaba a reconocer las empresas de seguridad privada y se creó el decreto 2139, es entonces en 1984 la época del narcoterrorismo ayudó a aumentar las ventas de Seguridad Superior gracias a que la población se sentía insegura y por esto decidían contratar empresas privadas, en 1993 se crea la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada que se encarga de regir las normas mínimas del sector y definir los parámetros legales para tener una competencia sana, en el 2005 se presentaron aportes de nuevos socios e inversionistas lo que impulsó a la compañía a adquirir nueva instrumentaría, y en el 2007 se firmó el primer contrato público lo que le abrió puertas a nivel nacional a la empresa, en el 2011 Seguridad Superior

logra tener cobertura a nivel nacional, en todos los departamentos y 12 oficinas regionales, en el 2015 se creó la primera gran infraestructura de la compañía en el barrio la castellana en Bogotá en donde ahora se encuentran 5 empresas de la alianza, en el 2015 Seguridad Superior se ubica en el puesto #11 de las mejores empresas del país, en el 2016 se crea el GRUPO SUPERIOR el cual constituye a 7 grandes compañías que se mencionaran más adelante, y actualmente es la compañía #9 dentro de las mejores y más grandes compañías de seguridad y vigilancia privada en Colombia (Limitada, Nuestra Historia, 1948).

Esta compañía brinda servicios de seguridad, protección y vigilancia a personas del sector industrial, comercial, Residencial y empresas de servicios mediante la integración de la Seguridad Electrónica y la Seguridad Física, escoltas, Guardas profesionales, SEGURIDAD SUPERIOR LTDA cuenta con más de treinta y dos (32) años de experiencia en la prestación de servicios integrales de seguridad, poniendo a disposición toda la tecnología existente en todas las modalidades autorizadas por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada se ha consolidado como una de las empresas de mayor crecimiento en el sector, avanzando así en la consecución de uno de sus principales objetivos (Seguridad Superior Ltda., 2020).

Esta Organización, se identifica por su profesionalismo, disciplina y el fomento del comportamiento ético, leal, responsable y honesto. Todo con el fin de obtener una óptima satisfacción del cliente, adicionalmente se contribuye al bienestar social de la comunidad, generando positivas relaciones de la Empresa con sus colaboradores, clientes, proveedores y el entorno.

Además de ser una de las mejores empresas en Colombia porque como se mencionaba antes ocupa el puesto número 9 en el país, cuenta con una alianza estratégica con distintas

compañías que ofrecen al mercado un servicio especializado y completo, dentro de estas alianzas se encuentran empresas como Focus, EPOL, Vasco, Anubis, House Depot, Seguridad 2000, Tres soles, HSEQ.

Es importante tener presente esta alianza porque básicamente esto hace que Seguridad Superior pueda ofrecerles a sus clientes distintos modelos de negocios, partiendo desde la seguridad física con arma y sin armas, con caninos, motorizados, carros, escoltas, seguridad electrónica, capacitaciones especializadas, entre otras muchas opciones.

No solo se vende un producto o un servicio, sino que se vende una experiencia guiada porque se mantiene un seguimiento constante con los clientes con el fin de obtener la mayor de las satisfacciones.

CALIDAD SUPERIOR

Uno de los valores institucionales de la compañía es la calidad de productos y servicios por lo que la empresa cuenta con distintas certificaciones de calidad las cuales son:

(Limitada, Certificaciones de calidad).

Certificación ISO 9001

Certificación ISO 14001

Certificación OHSAS 18001

RUC Y CCS (Registro Uniforme para contratistas y Consejo colombiano de Seguridad)

BASC: Certificación internacional

COFACE: Proveedores idóneos

FENALCO SOLIDARIO: Compromiso y responsabilidad social de sostenimiento y armonía ambiental

PROPOSITO SUPERIOR

Seguridad Superior siente una responsabilidad profunda con la sociedad evolucionar tanto tecnológica como operativamente, con el fin de proteger adecuadamente a sus clientes, personas y organizaciones, pero adicionalmente también ofrecerle una calidad y bienestar a sus colaboradores y sus familias, es por esto que se generan numerosas estrategias y de esta manera responder al valor fundamental del “PROTEGER CADA VEZ MEJOR Y A MÁS Y MÁS PERSONAS”. (Limitada, Nuestra Historia, 1948).

ORGANIGRAMA

Seguridad Superior cuenta con distintas oficinas a lo largo del país, y a su vez distintas áreas y departamentos dentro de la compañía, por lo que cuenta con organigramas gerenciales, de asesores, de talento humano, comercial (actual área donde me encuentro realizando las practicas), licitaciones, administrativa, de operaciones, asistencia de presidencia, y 10 organigramas adicionales regionales que incluyen a ciudades como: Barranquilla, Cartagena, Cali, Manizales, Medellín, Girardot, Ibagué, Villavicencio, Boyacá, Bucaramanga, dichos organigramas se podrán ver en los anexos de número 1 al 9.

MISIÓN

Aportar valor a la sociedad y al desarrollo del país, con soluciones innovadoras de seguridad dirigidas a superar las expectativas de nuestros grupos de interés, basados en el conocimiento y la experiencia de nuestro equipo humano integrado a la tecnología.

VISIÓN

En el año 2025 nos consolidamos como una empresa líder llegando a ser la empresa #1 en la prestación de servicios de seguridad y como aliado estratégico para tranquilidad de nuestros clientes.

VALORES CORPORATIVOS

Los valores son principios que nos permiten orientar nuestro comportamiento en función de realizarnos como personas. Son creencias fundamentales que nos ayudan a preferir, apreciar y elegir unas cosas en lugar de otras, o un comportamiento en lugar de otro.

En una organización los valores son el marco del comportamiento que deben tener sus integrantes. En **Seguridad Superior** decidimos adoptar como propios los siguientes valores:

1- COMPROMISO

2- CONFIABILIDAD

3- LEALTAD

4- COHERENCIA

COMPROMISO: Somos fieles a nuestra promesa de servicio, velamos por los intereses de los clientes, como si fueran los nuestros.

CONFIABILIDAD: La confianza que depositan nuestros clientes en la organización es inquebrantable.

LEALTAD: Cumplimos con nuestros compromisos con devoción y fidelidad.

COHERENCIA: Nos comportamos siempre de acuerdo a nuestros principios y valores.

PREGUNTA PROBLEMA

La compañía Seguridad Superior Limitada ha planteado múltiples preguntas problemas dentro de las cuales se encuentra la siguiente pregunta dando origen a la investigación.

¿Cómo se puede con ayuda del comercio internacional, disminuir el contagio en guardas de seguridad y residentes en la compañía Seguridad Superior Limitada?

Esta pregunta tiene continuidad en dos aspectos, la primera es mejorar los procesos de la compañía al momento de evitar contagios en guardas de seguridad y en residentes se evidenció problemas en este aspecto y la segunda es, con respecto al plan de mejoramiento se aplicarán distintos conocimientos de negocios internacionales para generar un plan de importación con el fin de dar solución a la problemática.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente Colombia y el resto de los países se encuentran en una situación problemática gracias a que en el año 2019 se desarrolló un virus llamado Coronavirus, este se originó en el país asiático llamado China, aunque este virus no es relativamente nuevo, si tiene afectaciones mayores que el anterior coronavirus, esto se debe a que es extremadamente contagioso porque según estudios internacionales en promedio por cada persona contagiada, se pueden contagiar 3 personas más, esto ha traído consecuencias sociales, económicas, comerciales etc. (prevention, 2020), aunque existen distintos modelos de bioseguridad que disminuyen los riesgos, el peligro está latente y constante y es ahí

donde la empresa Seguridad Superior corre un riesgo no solo con los empleados si no te que también con los clientes directos.

Esta problemática está dirigida principalmente a los clientes con mayor peso de participación que son los conjuntos residenciales, vale la pena aclarar que Seguridad Superior cuenta con clientes principalmente de estratos 4 en adelante, la alternativa presentada a continuación es guiada principalmente a estos clientes que tienen el poder adquisitivo para adquirirlo.

Aunque Seguridad Superior cuenta con distintos mecanismos de protección y medidas de bioseguridad, actualmente se tiene una cifra de aproximadamente 80 guardas contagiados, se da la opción de un guardia virtual, que es la descripción general del producto español.

Seguridad Superior tiene aproximadamente 450 clientes en Bogotá y sectores aledaños como Chía, Mosquera, Girardot, etc., dentro de los cuales se han contagiado un aproximado de 80 guardas de seguridad y desafortunadamente dentro de esos 80, se ha muerto desafortunadamente 1 guarda de seguridad, por temas de confidencialidad no se puede mencionar ninguno de las personas involucradas.

Está solución tecnológica va dirigida a los clientes con mayor porcentaje de participación que es los conjuntos residenciales tal como lo muestra el siguiente gráfico.

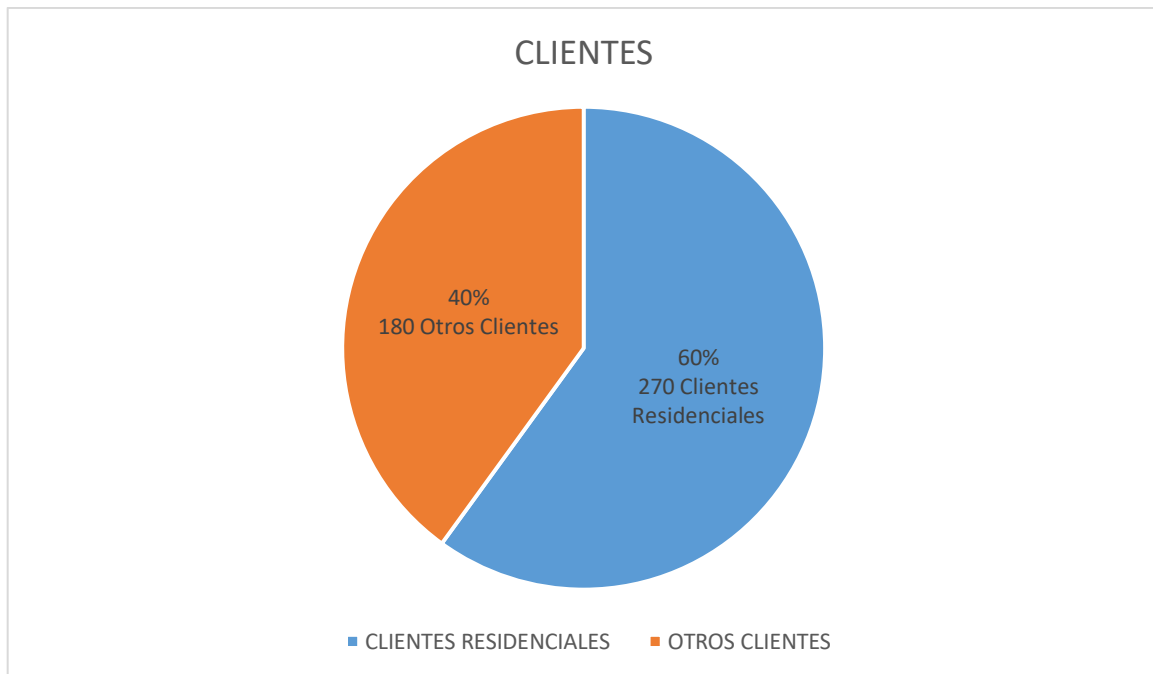


Ilustración 1. Realizado por (Galeano Sierra , 2020)

METODOLOGIA (FUENTES DE INFORMACIÓN).

Los datos anteriores sobre la empresa Seguridad Superior Limitada fueron encontrados en distintos tipos de fuentes de información dentro de las cuales hay de tipo primario y secundario.

Inicialmente, se usaron las siguientes fuentes primarias.

El día 12 de Octubre se contactó directamente con un asesor de la compañía PROSEGUR, la cual es la proveedora del producto que se está estudiando, por privacidad no se puede mencionar el nombre del asesor, pero esta persona brindó información sobre el precio del producto que corresponde a 600 USD, esta persona también dio indicaciones de como generalmente se usa el producto "Ojo de Halcón" en donde se recomendaba tener dos

ejemplares en cada entrada a los conjuntos residenciales y condominios, esto con el fin de abarcar mayor espacio y de esta manera obtener una vigilancia de calidad.

A lo largo de las prácticas empresariales y de la realización del proyecto de grado se tuvieron en cuenta múltiples fuentes de información de la empresa Seguridad Superior Limitada, por medio de las carpetas de información compartida se pudo obtener datos como la historia, valores corporativos, misión, visión, entre otras, como hace referencia la descripción de la fuente primaria, estos documentos al ser originales de la empresa poseen la virtud de ser fuentes primarias.

Adicionalmente en el proceso se han encuestados múltiples personas dentro de la compañía que han brindado información relevante para proyecto como por ejemplo el Gerente Nacional de Ventas, el cual ha ofrecido su conocimiento sobre la compañía para completar información tales como el número de personas contagiadas por COVID-19 en la empresa, las necesidades del mercado, entre otra información. Además, también se ha entrevistado a ejecutivos comerciales los cuales poco a poco dieron detalles de la creación, formación, y funcionamiento de la compañía que han llevado a comprender como podría mejorar en distintos aspectos.

IDEA DE MEJORAMIENTO

La solución alternativa es un sistema implementado y creado en España llamado Ojo de Halcón esta es una alternativa que se puede llamar Guarda virtual o en su defecto es una especie de teletrabajo para los guardias, esto es un sistema integrado en donde desde una oficina el guarda de seguridad puede seguir a los residentes por medio de las cámaras, Al

igual que una metodología de tele-trabajo, el guarda de seguridad puede estar conectado a un monitor que se encontraría en el conjunto residencial, además de tener cámara en vivo y audio, el guarda podrá no solo brindar acceso al conjunto sino que también podrá trazar el recorrido de los residentes (PROSEGUR, 2020).

Principalmente esta idea tecnológica entra a efectuarse como medio para evitar el contagio del COVID-19 ya que reduce considerablemente el contacto entre personas y de esta manera se asegura que tanto guardas como residentes tengan menos posibilidad de contagio.

Adicional a esto en la mayoría de los casos cuando se presentan hurtos o siniestros, los delincuentes evitan que los guardas de seguridad activen o se comuniquen con las autoridades, mientras que con el Ojo de Halcón será una acción y respuesta rápida y efectiva

- Cuenta con detector de presencia para avisar a cualquier tipo de evento
- Los recursos humanos y tecnológicos aumentan la fiabilidad
- Brinda campos de visión y acción amplios y rápidos
- El guarda está protegido, disminuyendo riesgo de contagio y todo tipo de riesgo
- Respuestas inmediatas ante cualquier situación
- La tecnología se presenta como una inversión a largo plazo para la compañía.

Respondiendo a un punto débil de la empresa, esta idea entra a actuar como una opción para disminuir el contagio, adicionalmente da un valor agregado a la compañía por su capacidad de adaptabilidad ante las amenazas presentadas

Ojo de Halcón inicialmente no es reemplazar el recurso humano si no por el contrario servir como apoyo y darles a los guardas de seguridad que pertenezcan

a la población vulnerable de contagio una oportunidad de realizar su trabajo desde otros puntos con menos riesgos.

ROLES INVOLUCRADOS

Si la compañía decide implementar el plan de mejoramiento debe tener una trazabilidad de la siguiente manera:

Ejecutivos comerciales: estos personajes son altamente importantes, todo por el hecho de que son el contacto directo con el cliente, son quienes presentan la oferta y las propuestas y donde también pueden presentar el plan de tener una vigilancia bajo el Ojo de Halcón, en resumen, son ellos quienes venden la idea al cliente.

Gerente nacional de ventas: al igual que los ejecutivos comerciales, el gerente de ventas está estrechamente relacionado con los clientes a pesar de ser el directivo, en ocasiones asiste a las presentaciones de oferta como invitado y como apoyo, también es parte clave en el ofrecimiento del producto.

Abogado comercial: al ser un producto importado, el abogado desempeñaría la tarea de verificar la parte legal de aduanas y declaración nacional del Ojo de Halcón, además de entre otras cosas, revisar, emitir, y dirigir el contrato y las especificaciones legales que se requieran en el intercambio internacional.

Área de compras: esta área en absoluto es quizás la parte más directa con el vendedor en España por lo que, como lo dice su nombre se encargaría del proceso de comprar que allí se requiera.

Área contable: Evidentemente para hacer una compra a gran escala ser cotizada, aprobada y aceptada por el área contable, además como sería una compra internacional es importante tener en cuenta con que divisa se manejará la tasa de cambio.

Área Administrativa: en este caso es primordial la opinión del representante legal y gerente de la compañía, esta persona debe dar el visto bueno y mantenerse al tanto de las actividades de la empresa, el presupuesto, el contrato, y la compra debe ser pasada y firmada por esta persona, también es una ficha determinante en el proceso.

PLAN DE MEJORAMIENTO (ESTUDIO PREVIO)

Para comenzar con el plan de mejoramiento y el plan de importación es necesario tener en cuenta que acuerdos comerciales existentes hay entre Colombia el país demandador del producto y España el país ofertante, esto básicamente para agilizar, mejorar y aprovechar las ventajas, por esta razón se realizó un estudio previo de cuáles son los acuerdos o tratados que puedan relacionarse con el presente proyecto de mejoramiento.

Inicialmente, Colombia y España son socios comerciales, eso hace referencia a que entre estos hay un intercambio comercial constante tanto de productos como servicios y si mismo inversión entre otras características, es importante tener en cuenta que, en el año 2019, en el ranking de países que Colombia tiene mayores importaciones, España está en el noveno puesto tal como lo muestra la siguiente tabla (España, 2019).

| Colombia Imports By Country | Value | Year |
|-----------------------------|----------|------|
| United States | \$13.38B | 2019 |
| China | \$10.97B | 2019 |
| Mexico | \$3.88B | 2019 |
| Brazil | \$3.17B | 2019 |
| Germany | \$2.17B | 2019 |
| France | \$1.43B | 2019 |
| Japan | \$1.23B | 2019 |
| India | \$1.17B | 2019 |
| Spain | \$1.03B | 2019 |
| Argentina | \$1.01B | 2019 |

Ilustración 2. Tomada de (TRADING ECONOMICS , 2019).

En la anterior tabla se puede evidenciar como España es un importante socio comercial, se encuentra dentro de los 10 primeros países, estas importaciones corresponden principalmente a productos químicos, productos agrícolas, maquinaria, sector textil, sector automotriz, metales. Dentro de los cuales también se encuentra el sector tecnológico el cual corresponde a este proyecto, entonces, el sector tecnológico tiene un valor de importaciones por 70 millones de dólares, la siguiente imagen desglosa este sector (OEC, 2018).

What did Spain export to Colombia in 2018?

Shown: \$67.9M | Total: \$1.11B ⓘ

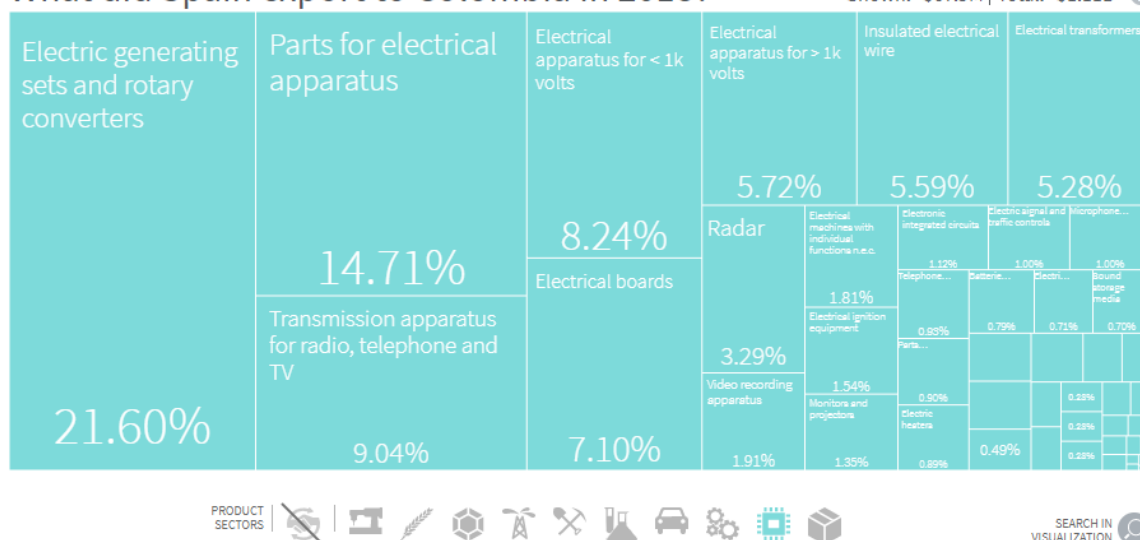


Ilustración 3. Tomada de (Harvard University, 2018).

Entonces, hay un acuerdo comercial vigente firmado en el 2012 y entro en vigencia en el 2013 (Comercio, 2018), con la Unión Europea y en donde también están incluidos Perú y Ecuador, dentro de este tratado 3 países como lo son Alemania, Francia y España son socios importantes, PROCOLOMBIA hizo un perfil de cuáles pueden ser los productos con mayor potencial de los países de la Unión Europea incluidos en el acuerdo comercial, en donde según este análisis, España tiene posibilidad de intercambiar alimentos procesados, cosméticos, artículos de aseo, **softwares, servicios TI y de telecomunicaciones** (PROCOLOMBIA), lo cual llena la necesidad de importar artículos tecnológicos de seguridad a Colombia que en este caso es el Ojo de Halcón.

PLAN DE MEJORAMIENTO (PLAN DE IMPORTACIÓN)

ESTUDIO ARANCELARIO

Para comenzar con el plan de importación es necesario tener presente la identificación legal del producto, la siguiente información corresponde a la identificación arancelaria y procesamiento Aduanero, según el Decreto 1165 de 2019 de importación del mencionado producto desde España a Colombia.

Nivel de nomenclatura: ARIAN

Código nomenclatura: 8521.90.90.00

Desde: 01-enero-2017

Descripción: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido (videos), incluso con receptor de señales de imagen y sonido incorporado.

- Los demás:

- - Los demás

Unidad Física: Unidades o artículos.

Esta información corresponde a un Arancel convencional gracias al acuerdo T.L.C. Colombia con Unión Europea

Gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones:

| | | | | | |
|--|--------|----------------------|--------|--|-------------|
| 124-AC. con UE - cód acuerdo 124 - general | ESPAÑA | GRAVAMEN ARANCELARIO | 0.00 % | | 01-ago-2013 |
|--|--------|----------------------|--------|--|-------------|

Ilustración 4. Tomada de (DIAN, 2020).

Régimen de comercio para importaciones: LIBRE IMPORTACIÓN

Para efectuar la importación es necesario tener tres documentos que se relacionan estrechamente con la compañía Seguridad Superior, el primer documento es el certificado de visto bueno, el registro por parte de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, y por último el visto también de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada.

COTIZACIÓN DEL PRODUCTO

Seguido a esto, es importante tener en cuenta el precio del producto para de esta manera poder comenzar con la cotización, idealmente un “Ojo de Halcón” de la compañía Prosegur tiene un precio unitario de 600 EUR (Prosegur, 2020), entonces, la cotización se hará como prospecto a los clientes residentes en Seg. Superior que corresponden a aproximadamente 270, además la empresa creadora del producto tecnológico recomienda 2 artefactos por cliente en promedio, sin embargo, esta cifra podría variar dependiendo del tamaño y capacidad del conjunto residencial, no obstante, el proyecto se conducirá con la cifra promedio de dos artefactos tecnológicos por cliente.

Siguiendo con el proceso de importación, es un producto importado desde España, la ruta idealmente sería desde el puesto de Barcelona hasta el puerto de Santa Marta el cual tendría una duración de transito de 21 días tal como lo muestra la imagen:

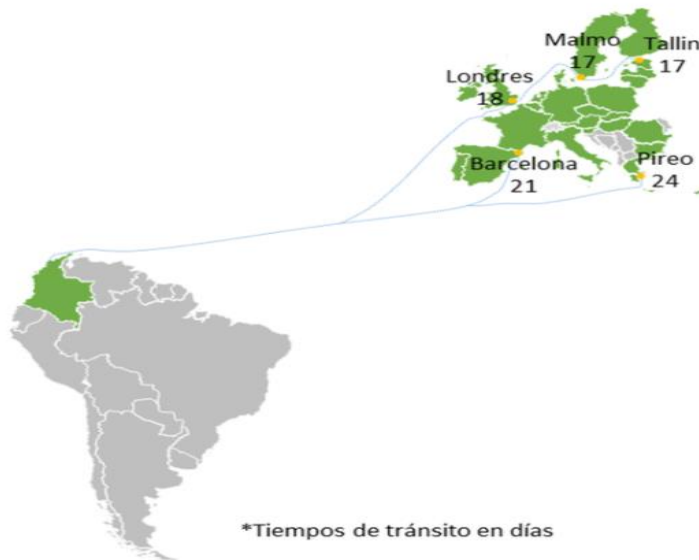


Ilustración 5. Tomada de (PROCOLOMBIA).

Este intercambio comercial partirá del puerto de Barcelona ubicado en la península hispánica junto al Mar Mediterráneo, llegando respectivamente al Puerto Regional de Cartagena ubicado al norte de Colombia junto al Mar Caribe.

DIMENSIONES, PALLETS Y CONTENEDORES

Para definir cuál sería el contenedor adecuado para transportar el Ojo de Halcón es importante tener en cuenta las dimensiones del producto, estas son: (TECMARED, 2018)

Alto: 2 mts

Ancho: 70 cmts

Grosor: 12 cmts

Las medidas de embalaje serían las siguientes: 2,20 mts de largo, 90 cmts de ancho, y 32 cmts de grosor, según la información dada por el asesor de Prosegur.

Para este tipo de importación lo más adecuado es un “40 ft dry container” ya que este es adecuado para el transporte de electrodomésticos porque no requieren ningún tipo de refrigeración ni ventilación, este tipo de contenedor tiene las siguientes medidas (iContainers, iContainers, 2020):

Ancho: 2,352 m

Alto: 2,395 m

Largo: 12,01 m

El alquiler de un contenedor por día corresponde a \$17,000 COP de 40 ft dry mientras que el contenedor de 20ft dry tiene un costo de alquiler de \$12,000 COP, se hará la cotización por un mes.

Para poder encajar la mayor cantidad de elementos dentro del contenedor se usarían pallets americanos que tienen las siguientes medidas (ALPESA, 2017).

Ancho: 1000 mm = 100 cm

Largo: 1200 mm = 120 cm

Alto: 145 mm = 14,5 cm

Teniendo en cuenta las medias del contenedor, de los pallets, y del producto se hizo la siguiente simulación de cómo sería la acomodación del producto en el pallet.

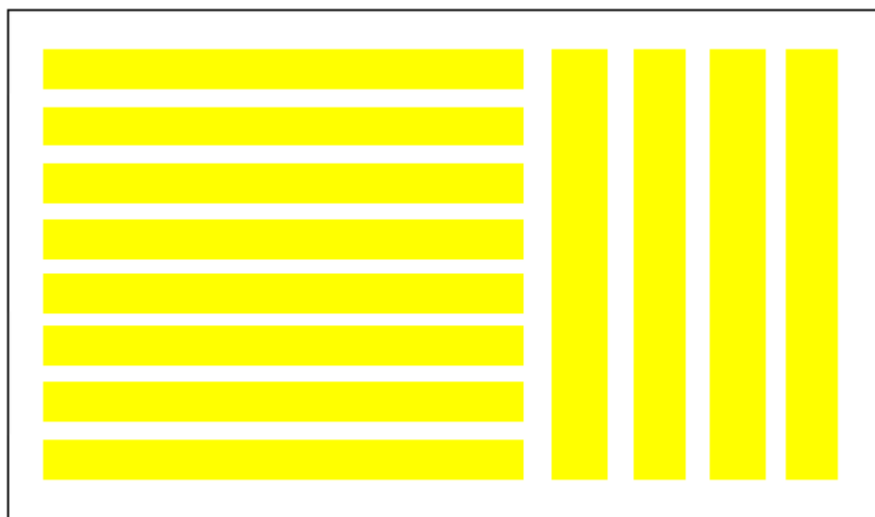


Ilustración 6. Cuadro realizado por (Sierra, 2020).

En la anterior imagen se evidencia la simulación de productos dentro de un pallet americano en donde hay espacio para 12 ojos de halcón, y dentro del contenedor hay espacio para 20 pallets y el alquiler de los pallets en Colombia por unidad tiene un valor de \$13,000 COP (Libre, 2020), lo que significa que se necesitan 50 pallets por un total de \$650,000 COP, entonces, en ese orden de ideas 1 contenedor tiene la capacidad de transportar 240 “Ojo de Halcón”, también es importante corroborar que el volumen de la carga con respecto al volumen del contenedor, para eso se hicieron los siguientes cálculos:

Para calcular el volumen es necesario tener las medidas del paquete en metros, entonces, las medidas de la caja de Ojo de Halcón son: $2 \times 0,70 \times 0,12$ en donde el (2) hace referencia a 2 metros de alto, el (0,70) hace referencia a 70 centímetros de ancho y (0,12) centímetros de grosor lo que corresponde a un volumen de 0,168 m³ y multiplicado con la cantidad de cajas que van en 1 contenedor da un volumen total de 40,32 m³ comparado con el volumen real de un contenedor que es de 60 m³. De acuerdo a la necesidad del proyecto, que, como

se mencionaba anteriormente el plan de importación inicial es para 270 clientes y 2 productos por conjuntos es decir 540 productos, lo que significa que se necesitan 2 contenedores y 1 contenedor de 20 ft dry para cumplir con la cuota que se necesita, adicionalmente dentro del precio dado por la empresa Prosegur está incluido el precio de embalaje.

$\$17,000 * 30 \text{ días} = \$510,000 \text{ COP} * 2 \text{ es igual a } \$1,020,000$

$\$12,000 * 30 \text{ días} = \$360,000 \text{ COP}$

$= \$1,020,000 + \$360,000 = \$1,380,000 \text{ COP} = \$330,60 \text{ USD}$

Haciendo la cotización del flete marítimo desde el Puerto de Barcelona hasta el Puerto de Santa Marta arroja los siguientes resultados:

ESBCN BARCELONA (ESPAÑA) DIRECTO COSMR SANTA MARTA (COLOMBIA)

TIEMPO DE TRÁNSITO ESTIMADO N/A

CARGA 1 X 20 FT, 2 X 40 FT

Desglose de precios

Los envíos internacionales de transporte marítimo implican diferentes gastos portuarios. Por eso estás viendo los gastos en origen incluidos en el precio final. Podrás incluir servicios adicionales como el seguro o el despacho de aduanas más adelante.

| | |
|--|-----------|
| ✓ Flete y recargos (ES) | 6148,75 € |
| ✓ Gastos administrativos (ES) | 415,00 € |
| ✓ Gastos Locales (BARCELONA) Tasas y gastos portuarios asociados al flete marítimo en origen. | 930,35 € |
| TOTAL : 7494,10 € | |

Ilustración 7. Tomado de (iContainers, Cotización flete marítimo, 2020).

Continuando con el plan de importación, el siguiente paso es cotizar el seguro del flete nacional que se cotizó en TCC, esto está explicado en la siguiente imagen.

Detalle de Cotización

Fecha: 26/11/2020

Valor total mercancía: COP\$ 3,000,000

Tipo de envío: PAQUETERIA

| Origen | Destino | Unidades | Kilos Cobrados | Flete de manejo COP\$ | Flete COP\$ | Valor envío COP\$ |
|----------------------------|--------------------------------|----------|-------------------|-----------------------------|----------------|----------------------|
| SANTA MARTA - MAGDALENA | BOGOTA, D.C. - BOGOTA, D.C. | 540 | 36,288 | 3,499,200 | 44,670,528 | 48,169,728 |

Rows per page: 10 1-1 of 1

*El valor arrojado en esta cotización es un valor aproximado.

*El valor real será dado por nuestros Auxiliares Logísticos al momento de recoger el envío.

Flete de manejo:

COP\$ 3,499,200

Ilustración 8. Tomada de (TCC, 2020).**DOCUMENTOS DE IMPORTACIÓN**

Como será una importación desde España hasta Colombia por parte de Seguridad Superior Limitada se deben tener los siguientes documentos:

- Seguridad Superior necesita un registro como importador RUT el cual debe pertenecer al régimen común y que debe estar registrado en la cámara y comercio
- Identificación del producto que en este caso se mencionó anteriormente en la descripción arancelaria
- Al ser una importación de más de \$1,000 USD se debe adquirir un certificado o una firma digital
- Es importante y obligatorio hacer el intercambio monetario por medio de entidades como bancos o cooperativas que estén reguladas por la Superintendencia Financiera
- Adicionalmente como también es una importación mayor de \$5,000 USD se debe hacer el proceso de nacionalización

Otros documentos necesarios de importación son (EXTERIOR, 2020):

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Registro o licencia de importación
- Certificado de origen del producto
- Declaración de importación
- Documento de transporte
- Declaración Andina de Valor en Aduana

Además, es necesario agentes de aduanas que tienen un sueldo de aproximadamente \$3,000,000 COP

ESPECIFICACIONES PORTUARIAS

Tal como se mencionó anteriormente el producto tiene como origen el puerto de Barcelona y arriba al puerto de Santa Marta, y para Seguridad Superior es importante conocer las tarifas del puerto de destino, este uso de las instalaciones tiene las siguientes tarifas por descargo de importación:

Contenedores de 40 ft llenos cuenta con una tarifa de \$125 USD en el caso de la importación por parte de Seguridad Superior que requiere de 2 contenedores 40 ft dry significaría entonces una tarifa de \$250 USD, adicional a esto, el puerto estableció también que la tarifa para contenedores de 20 ft lleno es de \$60 USD, en ese orden de ideas, el importador debe pagar en total \$310 USD de descargo.

Mientras que, si la empresa desea almacenar los contenedores, se corresponden a las siguientes tarifas:

| TIPO DE CONTENEDOR | DE 1 A 3 DÍAS | DE 4 A 5 DÍAS | DE 6 A 10 DÍAS | MÁS DE 10 DÍAS |
|----------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| CONTENEDOR DE 20' LLENO | LIBRE | \$ 15 USD | \$20 USD | \$25 USD |
| CONTENEDOR DE 40' LLENO | LIBRE | \$25 USD | \$30 USD | \$40 USD |

Ilustración 9. Realizada por (Galeano Sierra , 2020), con base en (Puerto de Santa Marta, 2011).

Conclusiones

Con el presente documento se llegó a la conclusión de que el precio FOB de importación sería \$514,256,92 USD con la anterior cotización se pretende dar una alternativa a un problema social actual, como se mencionó en el documento el virus COVID-19 es altamente contagioso y trae consigo problemas para la empresa Seguridad Superior, esto debido a que los clientes con mayor peso de facturación y los empleados principales que son los guardas de seguridad se ven expuestos día a día por el virus, entonces, con el Ojo de Halcón se brinda una alternativa tecnológica que serviría en la época actual y en un futuro donde sea necesario, esto reduce considerablemente el riesgo de contagio y aumentaría la confiabilidad en la empresa y sus procesos, para cualquier empresa tener opciones de respuesta antes distintos siniestros le dan un valor agregado y ayuda a permanecer en el mercado a lo largo de los años es por esta razón que si seguridad Superior implementará este producto tendría mayores posibilidades de liderar en el mercado también porque en el siglo actual la competencia entre empresa se dirige principalmente a el nivel de tecnología que se posea porque básicamente tecnología significa en su mayoría calidad y

funcionalidad entonces, esto promueve el uso de las nuevas tecnologías, abarca mayor nivel de mercado y clientes y brinda a la empresa una gama más amplia y completa de productos para ofrecer, genera un atractivo funcional y da la posibilidad de abarcar mayor número de clientes en el futuro, adicionalmente si las compañías cuentan con tecnología esto puede ayudar a la empresa a ser más competitiva con respecto a las demás empresas del mercado, a aumentar el flujo del trabajo pero sobre todo aumentar la productividad, entonces, en conclusión se hace la recomendación a Seguridad Superior de invertir en la importación por las ventajas mencionadas anteriormente, también porque a lo largo de las practicas se tuvo en cuenta que en la presentación de ofertas comerciales los clientes exigieron mayor valor agregado tecnológico, lo que claramente el proyecto podría sustentar.

REFERENCIAS

ALPESA. (2017). *LOS PALLETS Y SUS DIFERENTES MEDIDAS*.

Comercio, M. d. (2018). *NFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA* .

- DIAN. (2020). *Gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones – 8521909000*.
- España, G. d. (2019). *Relaciones Bilaterales Colombia* . Madrid: RED EXTERIOR.
- EXTERIOR, N. C. (2020). *REQUISITOS PARA IMPORTAR EN COLOMBIA*.
- Galeano Sierra , C. (2020). *Gráfico clientes* . Bogotá.
- Harvard University. (2018). *What did Spain export to Colombia in 2018?* Cambridge, MA, Estados Unidos: Atlas of economic complexity.
- iContainers. (2020). *Cotización flete marítimo*.
- iContainers. (2020). *iContainers*. Obtenido de <https://www.iconainers.com/es/tipos-de-contenedores-y-sus-dimensiones/>
- Libre, M. (2020). *Alquiler de Pallets Europeos* .
- Limitada, S. S. (1948). *Nuestra Historia*. Bogotá.
- Limitada, S. S. (s.f.). *Certificaciones de calidad* .
- Ltda., S. (2020). *Organigramas*. Bogotá.
- OEC. (2018). *ESPAÑA/COLOMBIA*.
- prevention, C. f. (2020). *Coronavirus*. CDC.
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *Acuerdo Comercial Colombia y UE*.
- PROSEGUR. (2020). Obtenido de Ojo de halcón: <https://www.prosegur.es/hogares-y-personas/ojo-de-halcon>

Prosegur. (2020). Información por medio de llamada telefónica.

Puerto de Santa Marta, S. P. (2011). *TARIFAS DEL PUERTO DE SANTA MARTA .
SANTA MARTA.*

Seguridad Superior Ltda. (Septiembre de 2020). Obtenido de
<https://www.seguridadsuperior.com.co/>

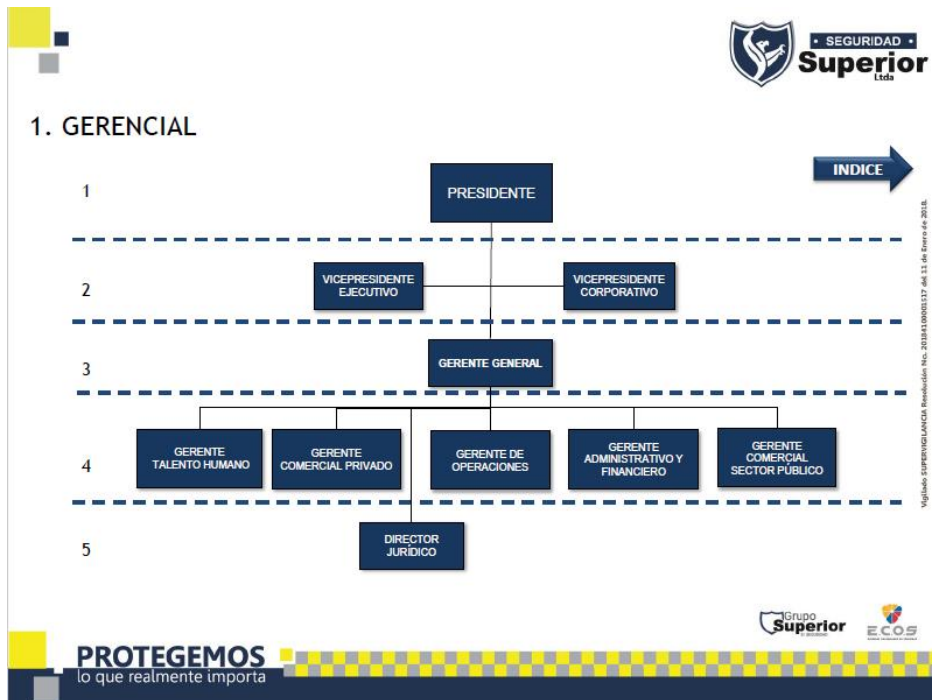
Sierra, C. G. (2020). *Simulación Pallet Americano.* Bogotá.

TCC. (2020). *Flete nacional.*

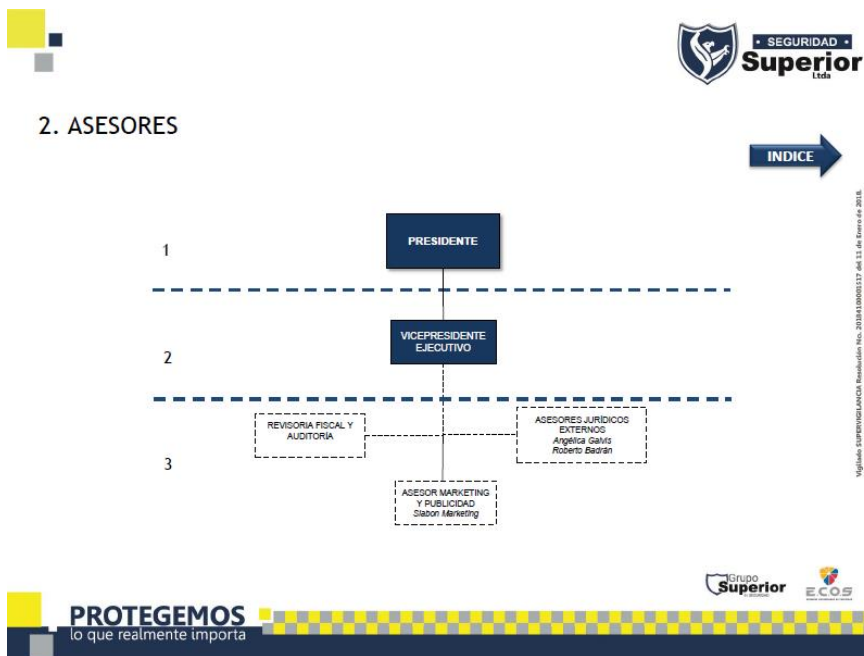
TECMARED, G. (2018). *Prosegur Ojo de Halcón, la seguridad inteligente en la puerta de
tu inmueble .* Barcelona.

TRADING ECONOMICS . (2019). Obtenido de Colombia Imports By Country:
<https://tradingeconomics.com/colombia/imports-by-country>

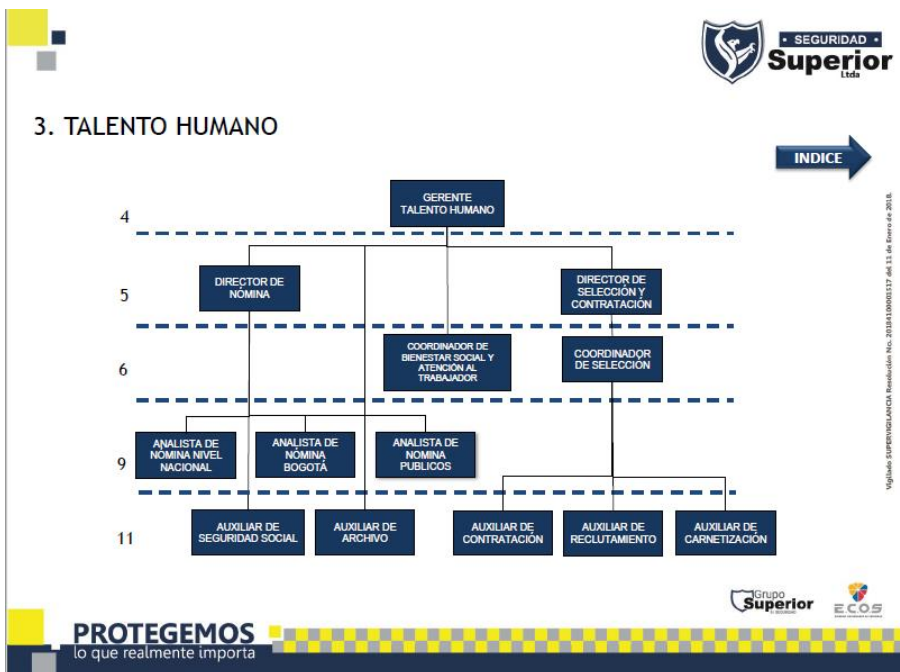
ANEXOS



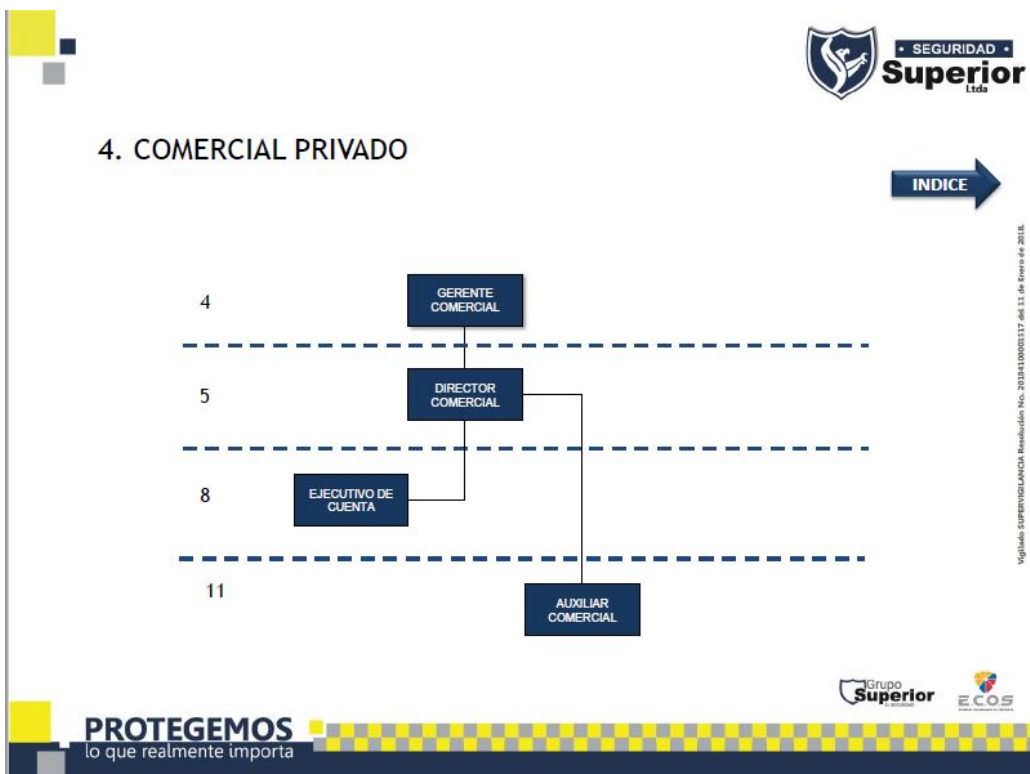
Anexo 1. Tomado de (Ltda., 2020)



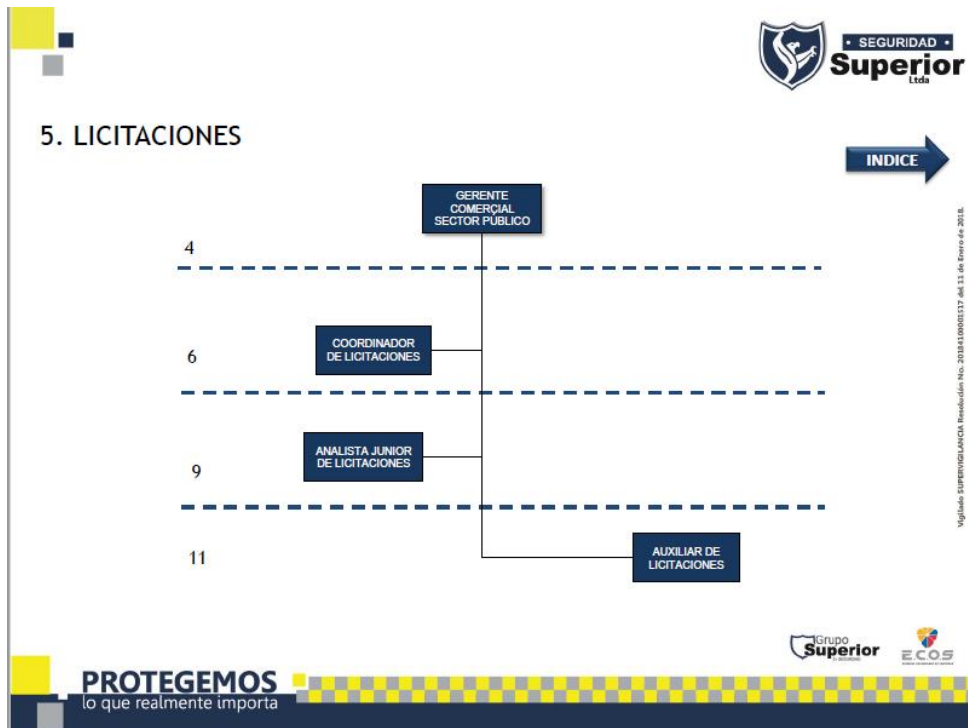
Anexo 2. Tomado de (Ltda., 2020)



Anexo 3. Tomado de (Ltda., 2020).



Anexo 4. Tomado de (Ltda., 2020).



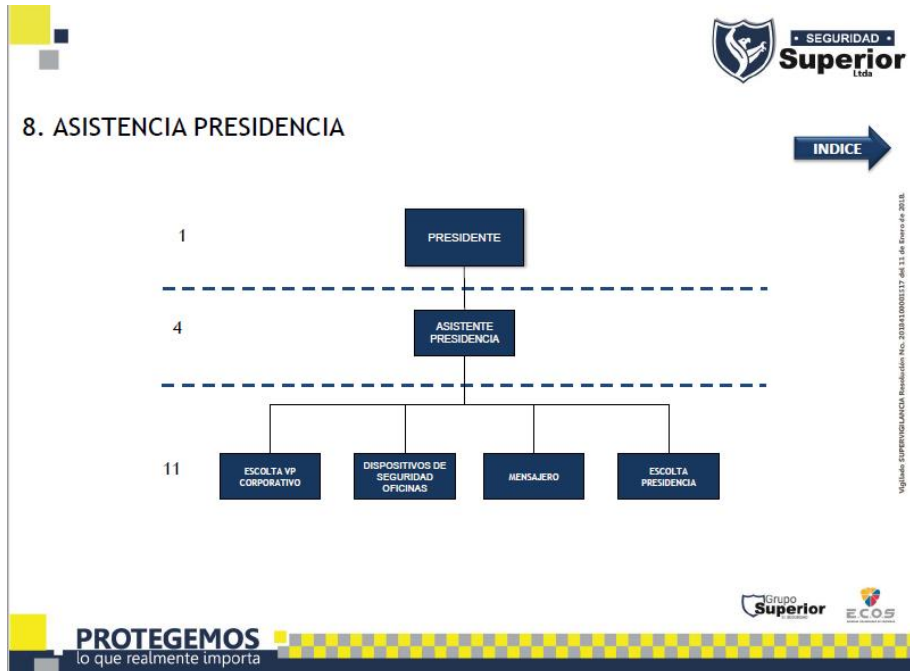
Anexo 5. Tomado de (Ltda., 2020).



Anexo 6. Tomado de (Ltda., 2020)



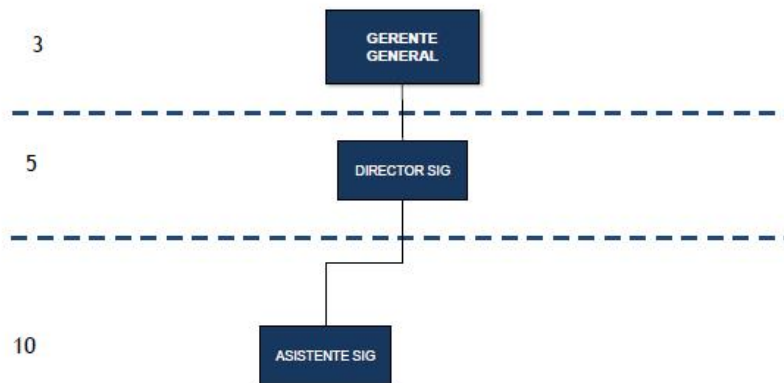
Anexo 7. Tomado de (Ltda., 2020).



Anexo 8. Tomado de (Ltda., 2020)



9. SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION - SIG



Vigilado SUPERVISORIA Resolución No. 201841000117 del 11 de Enero de 2018.



Anexo 9. Tomado de (Ltda., 2020).