

MODELO DE NEGOCIO PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ASESORÍA EN  
COMERCIO EXTERIOR EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, PARA EL AÑO 2017

ASTRID FORERO CEBALLOS  
EDWIN DAVID GARCÍA BUITRAGO

Trabajo de Grado para Optar al Título de Especialista en Gestión Empresarial

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO  
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Bogotá D.C.

2017

## Contenido

|        |  |    |
|--------|--|----|
| 1.     | MODELO DE NEGOCIO PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, PARA EL AÑO 2017 ..... | 5  |
| 2.     | RESUMEN EJECUTIVO .....  | 6  |
| 3.     | PLAN DE NEGOCIO .....  | 8  |
| 3.1.   | Plan estratégico .....   | 9  |
| 3.1.1. | <i>Objetivos a largo plazo</i> .....   | 9  |
| 3.1.2. | <i>Misión</i> .....  | 10 |
| 3.1.3. | <i>Visión</i> .....  | 10 |
| 3.1.4. | <i>Identificación del Servicio</i> .....   | 10 |
| 3.1.5. | <i>Análisis FODA</i> .....   | 12 |
| 3.2.   | Plan de mercadeo .....   | 15 |
| 3.2.1. | <i>Publicidad:</i> .....   | 15 |
| 3.2.2. | <i>Promoción:</i> .....  | 16 |
| 3.2.3. | <i>Relaciones públicas:</i> .....  | 18 |
| 3.2.4. | <i>Servicios y cantidades:</i> .....   | 18 |
| 3.3.   | Plan de producción .....   | 20 |
| 3.3.1. | <i>Localización de la oficina:</i> .....   | 20 |
| 3.3.2. | <i>Especificación de los procesos:</i> .....   | 21 |
| 3.3.3. | <i>Capacidad de producción:</i> .....  | 22 |
| 3.3.4. | <i>Diseño de los servicios:</i> .....  | 23 |
| 3.3.5. | <i>Administración de promoción de la calidad:</i> .....  | 23 |
| 3.3.6. | <i>Administración de Inventarios:</i> .....  | 25 |
| 3.3.7. | <i>Mantenimiento de instalaciones y equipos:</i> .....   | 25 |
| 3.4.   | Plan de personal .....   | 26 |
| 3.4.1. | <i>Personal a asignar diferentes áreas:</i> .....  | 26 |
| 3.4.2. | <i>Desarrollo de plan de personal y descripción de puesto.</i> .....   | 28 |
| 3.4.3. | <i>Reclutamiento de candidatos:</i> .....  | 30 |
| 3.4.4. | <i>Entrevista y selección de empleados:</i> .....  | 30 |
| 3.4.5. | <i>Capacitación de empleados con base en los requisitos del puesto:</i> .....  | 32 |
| 3.4.6. | <i>Evaluación de empleados:</i> .....  | 32 |

|        |   |    |
|--------|---|----|
| 3.4.7. | <i>Retribución de Empleados:</i> .....                | 34 |
| 3.5.   | Plan jurídico: .....                                  | 34 |
| 3.5.1. | <i>Constitución empresa y aspectos legales:</i> ..... | 34 |
| 3.6.   | Plan de finanzas:.....                                | 37 |
| 3.6.1. | <i>Recursos financieros esperados:</i> .....          | 37 |
| 3.7.   | Impacto .....   | 42 |
| 3.7.1. | <i>Impacto económico:</i> .....                       | 42 |
| 3.7.2. | <i>Impacto regional:</i> .....                        | 43 |
| 3.7.3. | <i>Impacto social:</i> .....                          | 43 |
| 3.7.4. | <i>Impacto ambiental:</i> .....                       | 44 |
| 3.7.5. | <i>Matriz PESTEL:</i> .....                           | 44 |
|        | .....   | 45 |
|        | .....   | 45 |
| 3.8.   | Plan de informática .....                             | 46 |
| 4.     | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....                   | 48 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1 Número de Servicios .....                 | 19 |
| Tabla 2 Valor de los servicios.....               | 19 |
| Tabla 3 Amortización de Crédito American I&E..... | 37 |
| Tabla 4 Crecimiento en ventas esperado .....      | 39 |
| Tabla 5 Gastos de Nómina anuales .....            | 39 |
| Tabla 6 Gastos Fijos .....                        | 40 |
| Tabla 7 Gastos de Instalación .....               | 40 |
| Tabla 8 Estado de Resultados .....                | 41 |
| Tabla 9 Balance General.....                      | 42 |

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

|  |    |
|--|----|
| Gráficas 1 Ficha Técnica Pág. 1.....                           | 11 |
| Gráficas 2 Ficha Técnica Pág. 2.....                           | 12 |
| Gráficas 3 Actividad Económica .....                           | 13 |
| Gráficas 4 Proyección a 3 años .....                           | 20 |
| Gráficas 5 Mapa de ubicación American Import & Export.....     | 21 |
| Gráficas 6 Mapa de procesos .....                              | 22 |
| Gráficas 7 Diseño de Servicio .....                            | 23 |
| Gráficas 8 Certificación ISO9001 .....                         | 24 |
| Gráficas 9 Organigrama de American Import and Export sas ..... | 26 |
| Gráficas 10 Flujo para la selección de personal .....          | 27 |
| Gráficas 11 Plan Estratégico.....                              | 27 |

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Ilustración 1 Matriz DOFA .....              | 13                                   |
| Ilustración 2 Análisis matriz DOFA.....      | 14                                   |
| Ilustración 3 Logotipo y Slogan .....        | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| Ilustración 4 RUES.....                      | 34                                   |
| Ilustración 5 Constitución de una s.a.s..... | 35                                   |
| Ilustración 6 RUT .....                      | 36                                   |
| Ilustración 7 Matriz PESTEL .....            | 45                                   |

## ÍNDICE DE FORMATO

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Formato 1 Descripción del cargo..... | 29 |
| Formato 2 Entrevista .....           | 31 |
| Formato 3 Evaluación.....            | 33 |

1. MODELO DE NEGOCIO PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO DE ASESORÍA  
EN COMERCIO EXTERIOR EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, PARA EL AÑO 2017

## 2. RESUMEN EJECUTIVO

A continuación, el lector podrá entrar en contexto acerca de la actividad económica de nuestra empresa, American Import and Export SAS se enfoca en suministrar servicios que faciliten los procesos de las empresas que se dedican al comercio exterior.

Se propone la creación de una empresa de asesorías en comercio exterior que facilite los trámites y las dinámicas de las empresas que realizan operaciones internacionales.

American Import and Export SAS tendrá sede en la localidad de Fontibón debido a la gran afluencia de empresas ubicadas en este sector, el mercado al que se pretende llegar, está conformado por las pymes de la ciudad de Bogotá que tienen intereses y están realizando esfuerzos para ingresar al mercado internacional a través de exportaciones e importaciones.

El asesoramiento ofrecido se realizara bajo las normas ISO 9001, el interés se concentra en lograr llegar a la totalidad de empresas que requieren este tipo de servicios; sin embargo se presentan limitaciones de recurso humano y tamaño de la empresa considerando que se está iniciando, en todo caso se pretende llegar a un buen porcentaje de ellas y con el paso del tiempo lograr crecimiento en ventas las cuales serán visualizadas en el desarrollo del proyecto.

La empresa se constituye por un gerente general, siete asesores y/o consultores profesionales en las diferentes áreas del comercio exterior, un publicista y otras personas como apoyo en las diferentes actividades a realizar. Se ha definido un portafolio de servicios a ofrecer.

De otra parte, se visualizan las diferentes maneras en que la empresa obtendrá ingresos para lograr su sostenimiento mediante el flujo de los procesos que se llevaran a cabo para la consecución de negocios y/o ventas.

Desde el punto de vista financiero, la empresa genera utilidades si se logra alcanzar el punto de equilibrio necesario.

Se requiere un capital inicial de \$35.000.000 aproximadamente para que la empresa empiece a funcionar los cuales serán obtenidos a través de crédito bancario.

Se presentan diferentes alternativas para vender la empresa y conseguir clientes y su fidelización.

Esta idea de negocio será llevada a cabo por Astrid Forero Ceballos y Edwin David García, profesionales en comercio internacional con amplia experiencia en el manejo de operaciones de comercio exterior; sin embargo serán apoyados por personal igualmente profesionales como se mencionó anteriormente.

Para más información sobre el plan de negocios, por favor contactarse a través del correo electrónico [Americanimportexportsas@gmail.com](mailto:Americanimportexportsas@gmail.com).

### 3. PLAN DE NEGOCIO

Según la Secretaria Distrital de Planeación, Fontibón tiene una estructura empresarial especializada en el sector de los servicios que abarca aproximadamente 11.000 empresas cuyo valor en activos corresponde a 14,9 billones de pesos.

En efecto, en esta localidad la industria de mayor participación es la de los servicios obedeciendo a la alta concentración de empresas dedicadas al comercio y es está, la principal razón por la cual en esta zona se pueden llenar los vacíos en las prácticas empresariales relacionadas con el comercio exterior.

Teniendo en cuenta lo anterior, la principal causa de estos síntomas es el desconocimiento de la normatividad de comercio exterior por parte de las pequeñas y medianas empresas, lo que significa para el sector empresarial el pago de elevadas sanciones a los diferentes entes de control.

Ante esta situación y considerando otros aspectos relevantes, la implementación de una empresa de consultoría especializada en las diferentes áreas del comercio exterior es la solución a las diferentes necesidades de muchas de las empresas que en este momento se encuentran realizando operaciones de Importación y de Exportación y para aquellas que hasta ahora están contemplando la posibilidad de internacionalización pero que no han encontrado una mano amiga para poder llevar a cabo su incursión en otros mercados. ("5850\_perfilfontibon.pdf," n.d.).

La empresa de consultoría American Import and Export SAS, contará con profesionales altamente capacitados y en constante actualización de los temas relacionados en comercio exterior para prestar ayuda eficaz a las pequeñas y medianas empresas que se encuentran realizando operaciones de Comercio exterior o que en su Visión se encuentra esta opción como un proyecto a corto o largo plazo. La empresa ofrece un acompañamiento continuo a todos sus clientes, esto con el fin de garantizar un proceso, ya sea de Importación o de Exportación efectivo y sin

contratiempo, le ofrece a los clientes una plataforma que cuenta con una alta tecnología y que además cuenta con consultores en línea para resolver dudas de último minuto o prestar una asesoría básica.

Por lo anterior y teniendo en cuenta que el tiempo es un recurso no renovable, American Import and Export SAS quiere brindar facilidad y acercamiento con el cliente, que este se pueda comunicar fácilmente con los asesores dependiendo del tema que quiera tratar de una manera fácil y con una respuesta oportuna, la empresa cuenta con un grupo de mensajeros que prestan un servicio acorde a la necesidad del cliente ya que estas personas también se encuentra capacitadas para atender dudas en determinado momento, la idea básicamente es ahorrar tiempo a los clientes, con esto se desea crear fidelización y no hay mejor publicidad que la de un cliente satisfecho.

### 3.1. Plan estratégico

#### 3.1.1. *Objetivos a largo plazo*

- a) Aumentar la presencia de la empresa en el territorio nacional a través de la instalación de nuevas sedes en otras ciudades.
- b) Impulsar a nuestros clientes hacia las oportunidades que ofrece el mercado, tanto nacional como internacional, poniendo a disposición de ellos todas las herramientas que nuestra empresa ofrece.
- c) Convertir a American Import and Export SAS en un sitio obligado de asesoría en operaciones de comercio exterior.
- d) Crear un excelente clima laboral a través de la implementación de programas que brinden beneficios a los colaboradores.
- e) Desarrollar relaciones comerciales a largo plazo con proveedores y clientes.

### 3.1.2. *Misión*

A continuación se presenta la actividad económica de American Import and Export SAS:

American Import and Export es una empresa dedicada a la asesoría en comercio exterior.

Nos interesa ofrecer una asesoría integral a todos los clientes que realicen exportaciones e importaciones desde y hacia Colombia.

### 3.1.3. *Visión*

A continuación se presenta la visión de American Import and Export SAS:

American Import and Export se posicionara en el 2025 como la mejor empresa de asesorías en comercio exterior; basados en la satisfacción de las necesidades de una manera confiable y oportuna

### 3.1.4. *Identificación del Servicio*

Somos una empresa que ofrece servicios de asesoría en todos los temas relacionados con el comercio exterior, dirigidos a la localidad de Fontibón, con una visión a corto plazo de prestar el servicio en todo Bogotá y a nivel nacional, contamos con personal altamente capacitado y dispuesto a prestar acompañamiento en todo el proceso, garantizando que este sea eficiente y cumpla con las expectativas del cliente.

A continuación la ficha técnica y las especificaciones del servicio que American Import and Export SAS ofrece:

## GRÁFICAS 1 FICHA TÉCNICA PÁG. 1

|   |   |                |   |
|---|---|----------------|---|
|  | <b>FICHA TECNICA ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS</b> |                |  |
|   | Código: MI-PS-FT02                            | Página: 1 de 2 |   |

|   |                          |   |   |
|---|--------------------------|---|---|
| <b>NOMBRE DEL SERVICIO</b>                        |                          | <i>Asesorías y Consultoría</i>  |   |
| <b>USUARIOS.</b>                                  |                          | <i>Comunidad Organizada</i>   |   |
| <b>PROCESO</b>                                    | <i>Proyección Social</i> | <b>PROCEDIMIENTO ASOCIADO</b>   | <i>Procedimiento para gestión de Asesorías y Consultorías</i> |
| <b>RESPONSABLE DEL PROCESO</b>                    |                          | <i>Director de Investigación y Proyección Social</i>  |   |
| <b>DESCRIPCION DEL SERVICIO</b>                   |                          | <i>Asesoría: Conocimientos u orientación a una persona natural o jurídica que carece de ellos –<br/>           Consultoría: Diseño e implementación de planes de mejora para asegurar la competitividad, sustentabilidad y autogestión de las organizaciones.</i> |   |
| <b>NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES</b> |                          | <i>asegurar la competitividad, sustentabilidad y autogestión de las organizaciones</i>  |   |
| <b>REQUISITOS LEGALES</b>                         |                          | *****   |   |
| <b>REQUISITOS TÉCNICOS</b>                        |                          | <i>Conocimientos básicos de las actividades de las organizaciones o de los usuarios en general</i>  |   |
| <b>REQUISITOS DE OPORTUNIDAD</b>                  |                          | <i>TIEMPO DE ENTREGA Según lo acordado en el convenio o contrato legalizado por las partes,</i>   |   |
|   |                          | <i>SITIO DE ENTREGA:</i>  |   |
| <b>REQUISITOS AFINES AL MEDIO DE ENTREGA</b>      |                          |   |   |

## GRÁFICAS 2 FICHA TÉCNICA PÁG. 2

|   |   |                |   |
|---|---|----------------|---|
|  | <b>FICHA TECNICA ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS</b> |                |  |
|   | Código: MI-PS-FT02                            | Página: 2 de 2 |   |

|   |   |                               |   |
|---|---|-------------------------------|---|
| <b>RESPONSABLE DE APROBACIÓN DEL SERVICIO</b> | <i>Rectoría, Dirección de Investigación y Proyección Social</i> |                               |   |
| <b>PUNTOS DE CONTROL</b>                      | <i>Informes de seguimiento periódico</i>                        | <i>Planes de Mejoramiento</i> | <i>Evaluación de satisfacción del usuario</i> |
| <b>VIGENCIA ESPERADA</b>                      | <i>No aplica</i>  |                               |   |

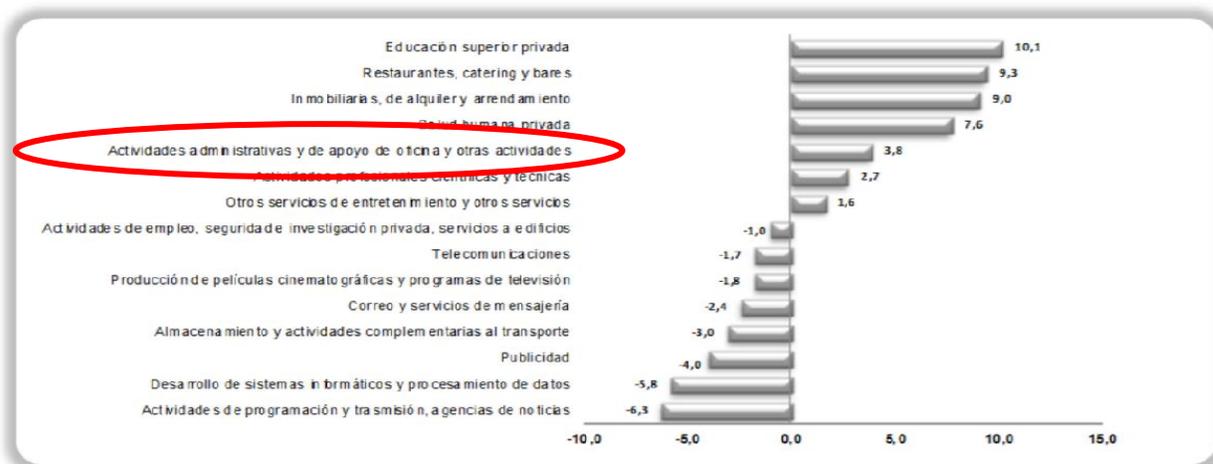
|                    |                       |                      |                      |
|--------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Versión: 01</i> | <i>Elaborado por:</i> | <i>Revisado Por:</i> | <i>Aprobado por:</i> |
| <i>Firma</i>       |                       |                      |                      |
| <i>Nombre</i>      |                       |                      |                      |
| <i>Cargo</i>       |                       |                      |                      |

*Fuente: Propia.*

### 3.1.5. Análisis FODA

Bogotá representa una gran importancia al sector de la economía y de la prestación de servicios, con base en la encuesta realizada por el DANE y la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico que permite conocer el comportamiento económico de ingresos y personal ocupado se encuentra que la demanda a empresas de prestación de servicios se encuentra en aumento. (“bp\_MTSB\_III2016.pdf,” n.d.)

### GRÁFICAS 3 ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente : (“bp\_MTSB\_III2016.pdf,” n.d.)

American Import and Export SAS está comprometida con las pequeñas y medianas empresas que se encuentran desarrollando actividades de comercio exterior ya que quiere garantizar el correcto proceso en los diferentes temas que se ofrecen y de esta manera evitar las diferentes sanciones en las que se ven involucradas por desconocimiento de la norma.

Se realizó un análisis del entorno interno y externo con el fin de llevar a cabo la implementación de diferentes estrategias para aplicar en la empresa. Se presentan en la siguiente matriz:

ILUSTRACIÓN 1 MATRIZ DOFA

| MATRIZ DOFA                   |                          |   |   |                                       |
|-------------------------------|--------------------------|---|---|---------------------------------------|
| American Import & Export SAS. |                          |   |   |                                       |
| #                             | ANÁLISIS INTERNO         |   | ANÁLISIS EXTERNO                                      |                                       |
|                               | FORTALEZAS               | DEBILIDADES                                       | OPORTUNIDADES   | AMENAZAS                              |
| 1                             | Trayectoria              | Ubicación   | Pocas empresas prestadoras del servicio en el mercado | Cambios constantes en la normatividad |
| 2                             | Numero de asesores       | Trabajadores poco capacitados en temas cambiarios | Gran número de empresas para prestar el servicio      | Firmas de Tradados Comerciales        |
| 3                             | Instalaciones            | Falta de medidas de Control                       | Alianzas estratégicas con empresas del exterior       | Fluctuación del Dólar                 |
| 4                             | Buen servicio al cliente | No contar con una base de datos robusta           | Nueva generación de recurso Humano capacitada         | Conflictos con otros países           |
| 5                             | Contactos en el exterior | La participación a través de Internet es muy poco | Utilización de CRM                                    | Estancamiento económico del país      |

Fuente: Propia

## ILUSTRACIÓN 2 ANÁLISIS MATRIZ DOFA

| MATRIZ DOFA                  |   |   |  |
|------------------------------|---|---|--|
| American Import & Export SAS |   |   |  |
| No.                          |   | FORTALEZAS  | DEBILIDADES  |
| 1                            |   | Trayectoria   | Ubicación  |
| 2                            |   | Numero de asesores  | Trabajadores poco capacitados en temas cambiarios  |
| 3                            |   | Instalaciones   | Falta de medidas de Control  |
| 4                            |   | Buen servicio al cliente  | No contar con una base de datos robusta  |
| 5                            |   | Contactos en el exterior  | La participación a través de Internet es muy poco  |
|                              |   | 0   | 0  |
| No.                          | OPORTUNIDADES   | ESTRATEGIAS FO  | ESTRATEGIAS DO   |
| 1                            | Pocas empresas prestadoras del servicio en el mercado |   | Ofrecer al personal profesional la oportunidad de especializarse en temas específicos para su aplicación en la empresa   |
| 2                            | Gran número de empresas para prestar el servicio      | FO2- Ubicar la empresa en el sector donde se encuentre la mayor concentración de empresas que requieran el servicio                   |  |
| 3                            | Alianzas estratégicas con empresas del exterior       |   | Investigar otros sectores de la ciudad en donde a futuro se pueda expandir la empresa  |
| 4                            | Nueva generación de recurso Humano capacitada         |   |  |
| 5                            | Utilización de CRM                                    |   |  |
| No.                          | AMENAZAS  | ESTRATEGIAS FA  | ESTRATEGIAS DA   |
| 1                            | Cambios constantes en la normatividad                 | FA1- Realizar capacitaciones constantes o con las diferentes entidades que regulan la normatividad y los diferentes entes de control. | Buscar capacitaciones para todos los empleados de la empresa teniendo en cuenta que la normatividad del comercio constantemente esta cambiando y actualizando. |
| 2                            | Firmas de Tratados Comerciales                        |   |  |
| 3                            | Fluctuación del Dólar                                 |   |  |
| 4                            | Conflictos con otros países                           |   |  |
| 5                            | Estancamiento económico del país                      |   |  |

Fuente: Propia.

### 3.2. Plan de mercadeo.

Para American Import and Export S.A.S. es de vital importancia la forma de llegar a sus clientes, es por esta razón que a continuación presenta las estrategias de Publicidad y Promoción que ejecutara para llegar de manera asertiva a su nicho de mercado.

#### 3.2.1. Publicidad:

Creando una campaña que transmita seguridad y que el cliente se sienta identificado con la necesidad a suplir es uno de los objetivos que la empresa quiere transmitir con la imagen de su marca, logotipo y slogan.

ILUSTRACIÓN 3 LOGOTIPO Y SLOGAN



**Import and Export S.A.S**

Fuente: Propia

La empresa tiene como objetivo, crear conciencia en los clientes acerca de la necesidad de gestionar correctamente sus transacciones de comercio exterior apoyados en nuestros servicios.

Para lo anterior, es necesario comunicar los beneficios que recibirán al adquirir nuestros servicios y las características diferenciadoras que ofrece la empresa y que la hacen preferencial frente a la competencia.

American Import and Export S.A.S quiere llegar principalmente a las pymes que se encuentran en la localidad de Fontibón pero esto no quiere decir que no se busque la estrategia de llegar a otras localidades de Bogotá o incluso otras ciudades, es por esta razón que la empresa lanzara sus direcciones de redes sociales para que la publicidad y promoción que se implemente pueda ser conocida por todos aquellos que nos 'sigan' en estas plataformas digitales.

Con la siguiente invitación se busca generar interés en las redes sociales de la empresa.

*“Hola, queremos presentarnos, somos American Import&Export S.A.S, queremos que conozcas nuestros servicios y así poder asesorarte para que incursiones en nuevos mercados, visítanos en nuestras redes sociales. Recuerda American I&E ¡¡ SIN FRONTERAS!!”*



@americani&e



American I&E



American I&E



American I&E

### 3.2.2. Promoción:

Para tener acceso a diferentes empresas y poder ofrecer nuestros servicios y la importancia de los mismos, existen ferias empresariales organizadas por la Cámara de Comercio de Bogotá(C. de C. de Bogotá, n.d.) En donde se reúnen los emprendedores u empresarios y se pueden obtener negocios, este es un excelente espacio para poder dar a conocer la empresa y de igual manera poder hacer una

presentación del portafolio de servicios. Adicionalmente se contempla la participación de las diferentes ferias y exposiciones que ofrezca CORFERIAS y que estén relacionadas con el negocio.(C. Bogotá, n.d.)

De otra parte, la empresa presentara las diferentes estrategias de promoción en las redes sociales aprovechando que esta estrategia no incrementa los costos.



Es indispensable una comunicación efectiva en este tipo de relación con los clientes, es por esta razón que la empresa tendrá una constata y abierta participación en estas redes sociales con el fin de aclarar dudas ya sea vía chat o poder concretar visitas que permitan al personal presentar el amplio portafolio de servicios que ofrece.



Facebook, es una herramienta de gran ayuda ya que se encuentra en el primer lugar de la lista de las mejores redes sociales. (“Las 30 Redes Sociales más Utilizadas,” 2014)

Las promociones establecidas por la empresa serán publicadas solo estas dos plataformas, esto también como estrategia, pues así como se quiere cubrir una gran parte de la localidad y del territorio nacional American I&E quiere prestar un servicio personalizado, que los clientes no se sientan como cifras, números para las cuentas de la compañía, se quiere instalar una red de referidos que esta sería la manera de llegar a los demás empresarios que no han tenido la oportunidad de interactuar con las redes sociales de la empresa, esta estrategia de referidos creara beneficios para aquellos que nos proporcionen los datos de empresas que posiblemente estén interesadas en nuestros servicios.

### 3.2.3. *Relaciones públicas:*



Software MisProductos.net es un programa diseñado con la finalidad de promocionar los productos de cualquier empresa mediante un proceso sencillo y rápido, a través de Internet.

La solución MisProductos.net está pensada para que cualquier empresa pueda tener su propia página web y disponer de un escaparate virtual donde mostrar sus productos o servicios. (“MisProductos.net - Software Selección,” n.d.)

Para generar un reconocimiento entre las empresas a las cuales se está dirigiendo la prestación del servicio, se implementaran estrategias de comunicación en las cuales haciendo uso de las diferentes plataformas tecnológicas con las que se cuenta en la actualidad, como lo son: Facebook, Twiter, You Tube, etc. Realizar invitaciones a foros y conferencias gratuitos, dictados por nuestros profesionales, con el fin de poder comenzar a crear una base de datos robusta de los futuros clientes y además dar a conocer nuestros servicios.

En dichos espacios, se entregara a los asistentes información en formato digital y físico esto con el fin de que el cliente pueda entender con mayor precisión los beneficios y características de los servicios que se ofrecen o que por lo contrario se generen dudas y que nos puedan contactar por los diferentes medios con los que contará American Import & Export SAS.

### 3.2.4. *Servicios y cantidades:*

Para American Import & Export SAS es primordial ofrecer beneficios que sean fácilmente percibidos por los clientes y por lo tanto el portafolio se concentra en 7 servicios que abarcan la totalidad de beneficios que se ofrecen.

A continuación se evidencia un aproximado de cantidades mensuales vendidas iniciales que tendrá la empresa, nos basamos en el estudio realizado a empresas semejantes, tanto en tamaño como en productos y recursos.

**TABLA 1 NÚMERO DE SERVICIOS**

| <b>Servicios</b>           | <b>American Import and Export SAS</b> | <b>Ventas Mensuales</b> |
|----------------------------|---------------------------------------|-------------------------|
| <b>Asesorias</b>           |                                       | 10                      |
| <b>Tramites</b>            |                                       | 60                      |
| <b>Capacitaciones</b>      |                                       | 30                      |
| <b>Intermediaciones</b>    |                                       | 10                      |
| <b>Outsourcing</b>         |                                       | 10                      |
| <b>Agendas Comerciales</b> |                                       | 5                       |
| <b>Otros</b>               |                                       | 5                       |

*Fuente: Propia.*

De otra parte, también se presentan los precios que la empresa tendrá de cara al cliente; es importante resaltar que se encuentran dentro de los promedios del mercado.

Aunque siempre estaremos enfocados en que el cliente nos califique por la calidad del servicio, por el profesionalismo de nuestro personal y la efectividad de nuestros procesos, dejando en segunda instancia la tarifa que nos pague.

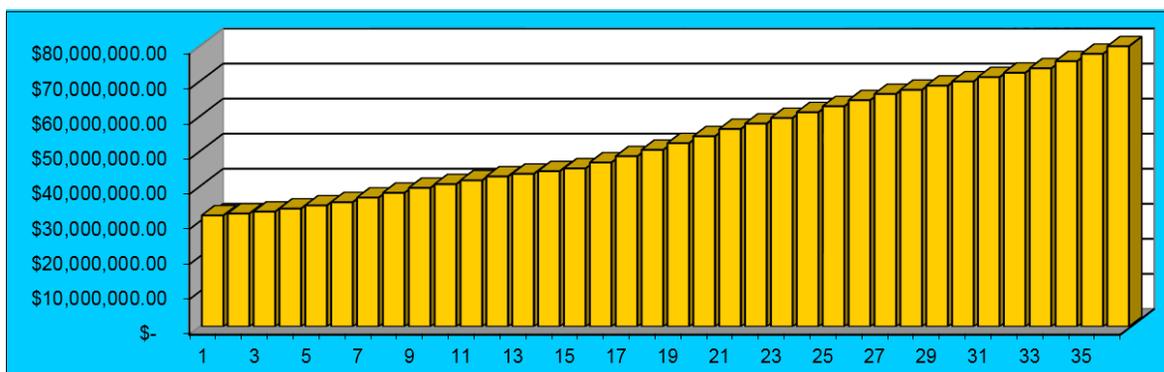
**TABLA 2 VALOR DE LOS SERVICIOS**

| <b>Servicios</b>           | <b>American Import and Export SAS</b> | <b>Precio en COP</b> |
|----------------------------|---------------------------------------|----------------------|
| <b>Asesorias</b>           |                                       | \$ 200,000.00        |
| <b>Tramites</b>            |                                       | \$ 350,000.00        |
| <b>Capacitaciones</b>      |                                       | \$ 180,000.00        |
| <b>Intermediaciones</b>    |                                       | \$ 100,000.00        |
| <b>Outsourcing</b>         |                                       | \$ 100,000.00        |
| <b>Agendas Comerciales</b> |                                       | \$ 100,000.00        |
| <b>Otros</b>               |                                       | \$ 100,000.00        |

*Fuente: Propia;*

Finalmente, presentamos gráficamente un proyectado de nuestras ventas mensuales durante los primeros 3 años. Dato basado en los cálculos efectuados en cuanto a precios y cantidades y con tasas de crecimiento esperadas.

**GRÁFICAS 4 PROYECCIÓN A 3 AÑOS**



*Fuente: Propia.*

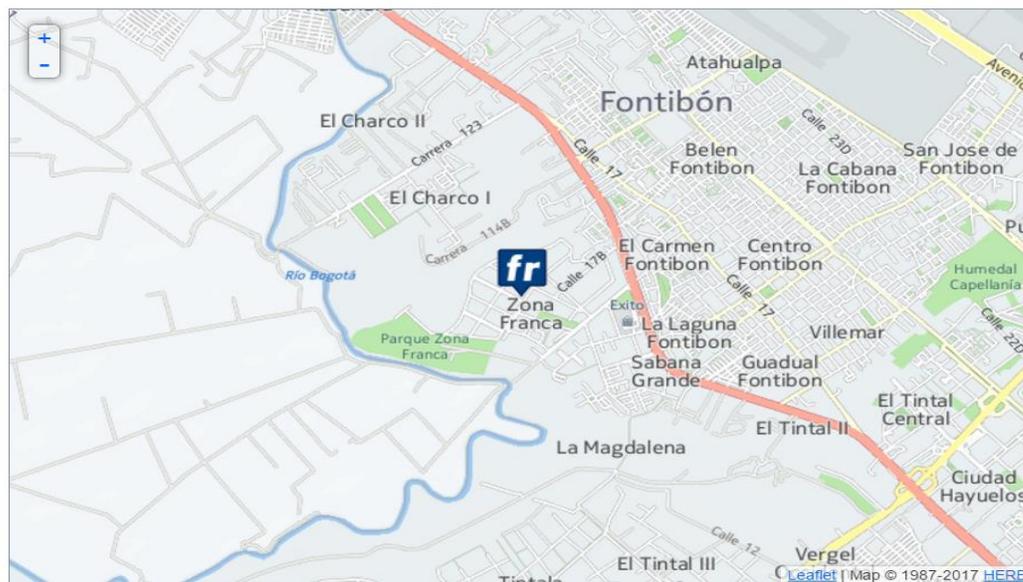
### 3.3. Plan de producción

#### 3.3.1. Localización de la oficina:

Teniendo en cuenta que el mercado objetivo de American Import & Export SAS, son las pymes localizadas en la localidad de Fontibón, las instalaciones prestadoras de los diferentes servicios de comercio exterior estará ubicada en Zona Franca como se evidencia en el siguiente mapa, esto con el fin de poder cubrir la demanda de nuestro segmento.

Dirección Diagonal 15 a # 109 – 04 Zona Franca Fontibón.

## GRÁFICAS 5 MAPA DE UBICACIÓN AMERICAN IMPORT & EXPORT



Fuente: <https://www.fincaraiz.com.co/oficina-en-arriendo/bogota/zona-franca-det-2436244.aspx#AncMap>

### 3.3.2. Especificación de los procesos:

A continuación se evidencia de una manera muy general todos los pasos que se llevan a cabo desde el momento en que se desea contactar al posible cliente hasta que su respuesta es positiva o incluso negativa.

## GRÁFICAS 6 MAPA DE PROCESOS



Fuente: Propia

### 3.3.3. Capacidad de producción:

American Import & Import S.A.S. Cuenta con profesionales capacitados que cumplen con las características requeridas para poder cumplir con las necesidades del cliente, esto está vinculado con el número de empresas objetivo en la localidad de Fontibón, la cual cuenta con una estructura empresarial con promedio de microempresas de 84%, Pymes 15%, las grandes empresas representan el 1%.

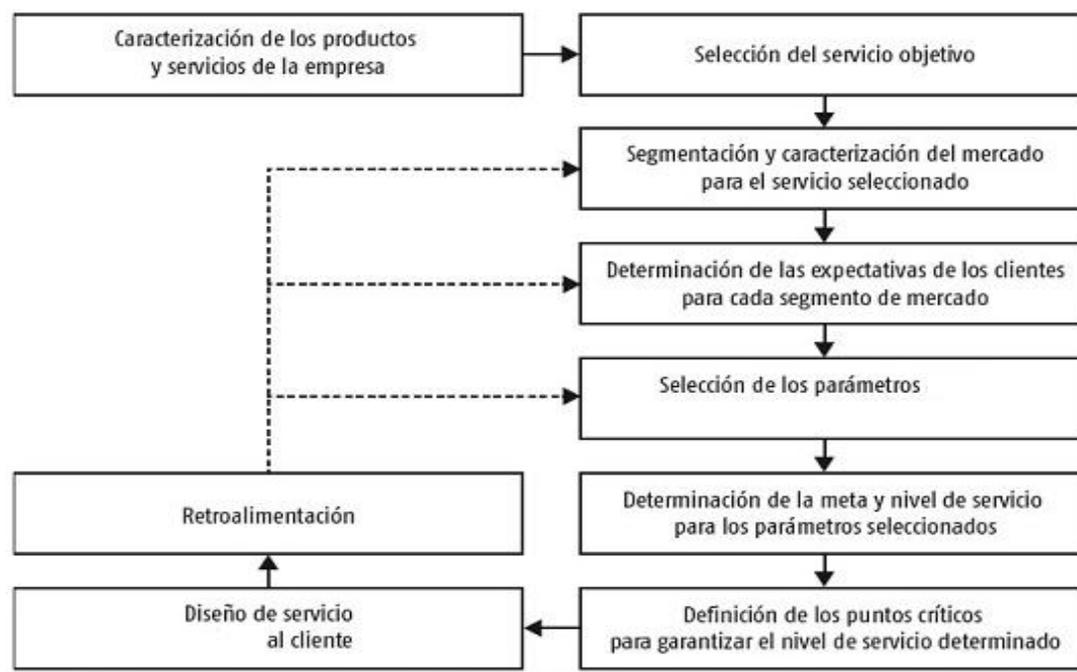
Del total de las empresas (12.654) ubicadas en Fontibón, el 14% (1.737) realizan operaciones de comercio exterior. El 0,3% son exportadoras, el 13% importan y el 0,9% realizan las dos actividades. ("Perfil económico y empresarial de las localidad de Engativá," n.d.)

Por lo anterior se puede concluir que American Import & Export tiene un gran número de empresas para ofrecer su portafolio y que con el personal y las ayudas de plataformas virtuales con las que cuenta puede cubrir la demanda que se le pueda presentar en la localidad de Fontibón.

### 3.3.4. *Diseño de los servicios:*

American Import and Export presenta el siguiente esquema para los empleados y clientes con el fin de poder mantener un sinergia entre los objetivos de la empresa y cumplir con las necesidades del cliente.

**GRÁFICAS 7 DISEÑO DE SERVICIO**



*Fuente: Propia*

### 3.3.5. *Administración de promoción de la calidad:*

La importancia de la certificación de calidad es vital para cualquier empresa, esto genera seguridad para los clientes y prestigio y reconocimiento frente a la

competencia, por esta razón mostramos el camino que se debe recorrer para obtener la certificación ISO9001 de calidad.

#### GRÁFICAS 8 CERTIFICACIÓN ISO9001



Fuente: (Gómez, 2013)

### 3.3.6. *Administración de Inventarios:*

American Import and Export es una empresa prestadora de servicios la cual puede tener costos por inventarios relacionados con la actividad, los costos se componen fundamentalmente de:

- a) Mano de obra del personal involucrado directamente en la prestación del servicio.
- b) Costos del personal de supervisión y del personal de revisión de acuerdo a los servicios prestados.
- c) Otros costos indirectos atribuibles al servicio, tales como depreciación de equipos, materiales utilizados, honorarios de terceros, servicios técnicos, servicios públicos, entre otros. (“Costo de los inventarios para un prestador de servicios | Gerencie.com,” n.d.)

### 3.3.7. *Mantenimiento de instalaciones y equipos*

Periódicamente se contratara un servicio externo de mantenimiento y soporte de equipos con el fin de garantizar que el personal de la empresa cuente con óptimas herramientas para llevar a cabo sus procesos.

Sin embargo, considerando que en cualquier momento se puede presentar una emergencia por alguna inconsistencia, se hará uso de la plataforma Yammer para poder hacer los respectivos reportes de incidentes que se presenten con los aplicativos con los que trabaja el personal de American Import and Export.

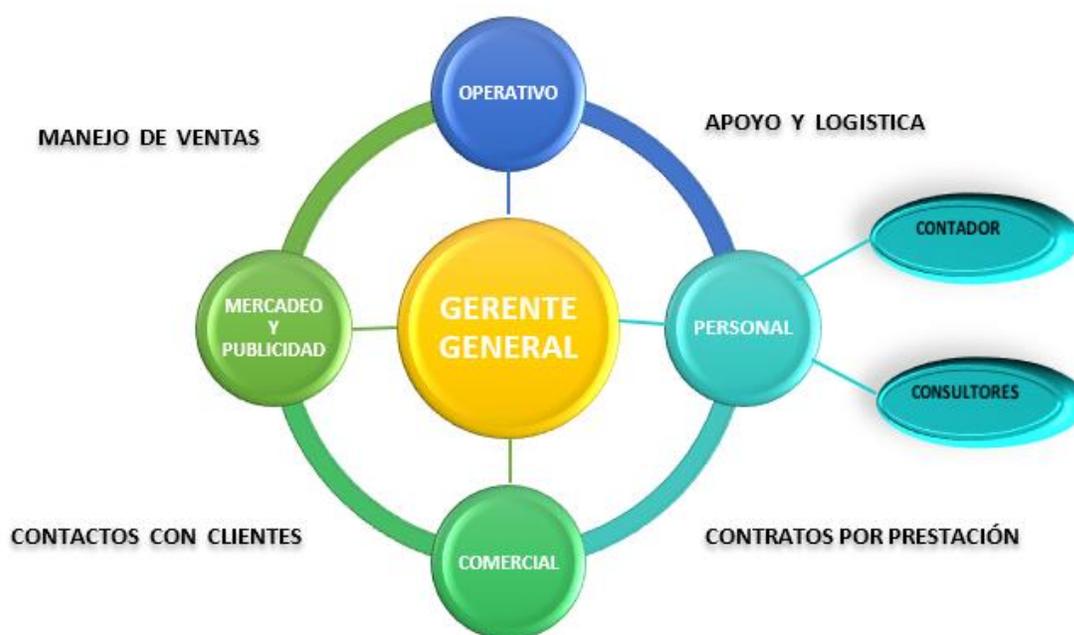
### 3.4. Plan de personal

La empresa desea diseñar un modelo en el cual todos los involucrados en proceso se sientan al mismo nivel dejando atrás el tradicional organigrama piramidal.

#### 3.4.1. Personal a asignar diferentes áreas:

American Import and Export SAS está conformada por las siguientes áreas y sus integrantes:

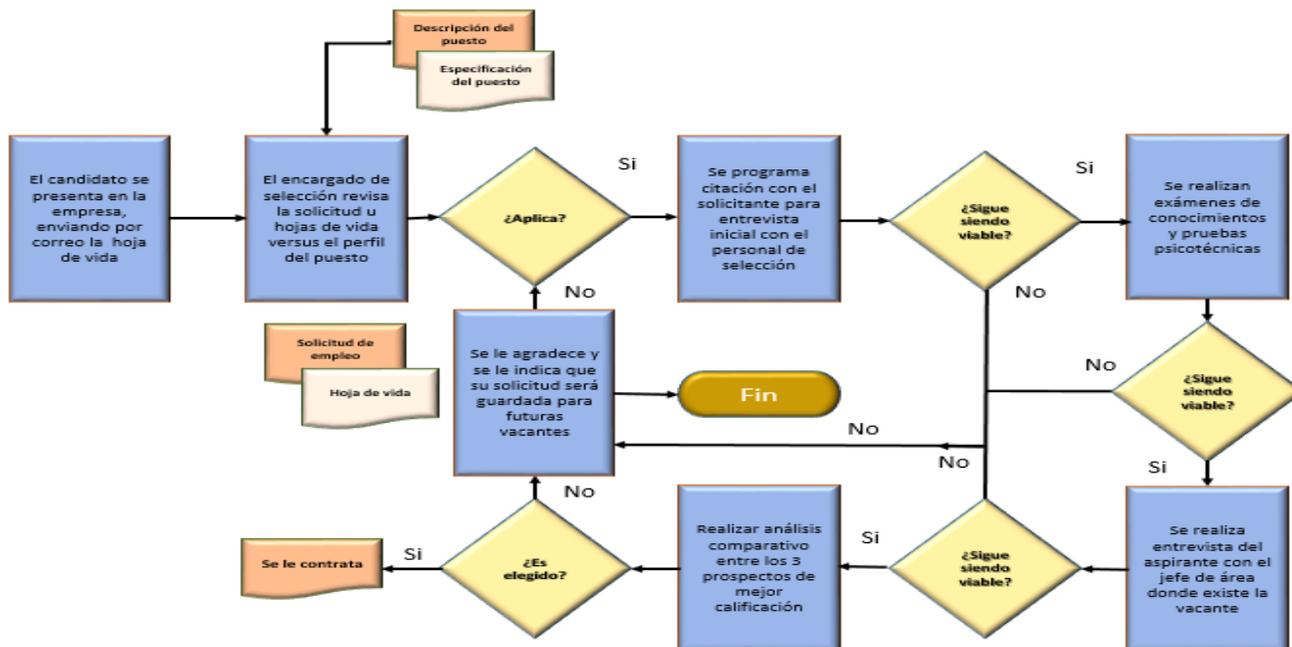
**GRÁFICAS 9 ORGANIGRAMA DE AMERICAN IMPORT AND EXPORT SAS**



*Fuente: Propia*

El proceso para la selección del personal de American Import and Export SAS se llevará a cabo de la siguiente forma:

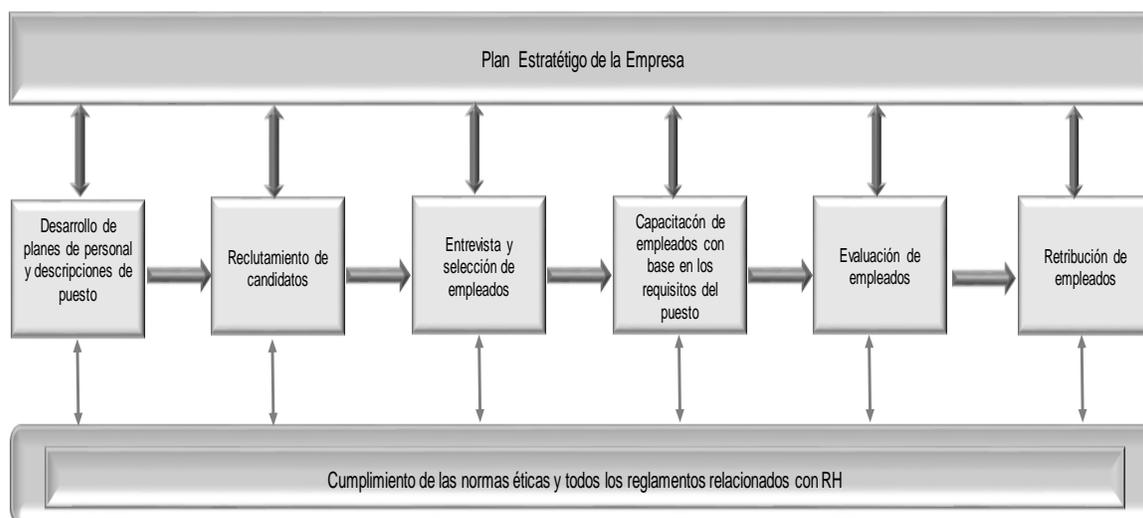
GRÁFICAS 10 FLUJO PARA LA SELECCIÓN DE PERSONAL



Fuente: Propia

El plan de gestión humana de American Import and Export SAS está basado en el siguiente flujo:

GRÁFICAS 11 PLAN ESTRATÉGICO



Fuente: Propia

### 3.4.2. *Desarrollo de plan de personal y descripción de puesto.*

American Import and Export S.A.S quieren incursionar con un nuevo modelo para los empleados, que se mejoren las tradicionales costumbres que tienen los empleados en la actualidad, la empresa quiere que los empleados puedan tener manejo de su tiempo esto enfocado a los resultados, también desea destinar 1 hora del tiempo que deben cumplir de labores para que estos estimulen su creatividad y puedan diseñar mejoras en los procesos actuales que ejecuta la compañía, esta y muchas más estrategias son las que la empresa quiere implementar para mostrar un modelo abierto en el cual se quiere obtener como resultado que si el empleado se encuentra cómodo en el desempeño de sus funciones es más productivo.

La empresa establece un Formato de Diseño del cargo el cual permite realizar un filtro que garantice la idoneidad de la persona para desempeñar el cargo.

## FORMATO 1 DESCRIPCIÓN DEL CARGO

| I&E   |  | DESCRIPCIÓN DEL CARGO                              | CÓDIGO: HPGTH-FOR-01                      |
|---|--|--|---|
| <b>IDENTIFICACIÓN</b>   |  |  |   |
| Compañía:<br>HPAL/MA  | Área:  |  |   |
| Nombre del Cargo:<br>Técnico  | Cargo del Jefe Inmediato:<br>xxx   |  |   |
| <b>PROPOSITO DEL CARGO</b>  |  |  |   |
| <b>RED OPERACIONAL</b>  |  |  |   |
| Externo   | Interno  |  | Externo                                   |
|   | 1. Jefe Inmediato:   | 2. Otros Cargos de la Organización que me afectan: | 3. Otros Cargos del Grupo que me afectan: |
| 7. Fuentes Externas que me Afectan:   |  |  | 8. Fuentes Externas que yo Afecto:        |
|   | 4. Subalternos:  | 5. Otros Cargos de la Organización que yo afecto:  | 6. Otros Cargos del Grupo que yo afecto:  |
| <b>PERFIL DEL CARGO (Requisitos mínimos)</b>  |  |  |   |
| Educación Formal:   | Profesional en ciencias de las ingenierías, económicas o administrativas o afines.   |  |   |
| Idiomas:  | Especialista en gerencia de proyectos o afines.<br>Certificación PMI.  |  |   |
| Conocimientos Específicos y Formación Adicional:  | Nivel de inglés B1<br>Metodologías de mejoramiento continuo (lean) y de optimización y control de procesos bajo BPM y sistemas BPM.<br>Diseño y reingeniería de procesos.<br>Gestión de proyectos bajo metodología PMI – Certificación.<br>Indicadores de Gestión<br>Administración de Presupuestos<br>Sistema de Gestión de Calidad<br>Nivel avanzado de Excel, Word y PowerPoint.<br>Diseño de presentaciones efectivas. |  |   |
| Competencias del cargo : Habilidades  | Competencias Organizacionales, Orientación a resultados, Orientación al servicio, Relacionamento Personal, Trabajo en Equipo, Visión sistémica y Gestión del cambio.   |  |   |
| <b>NOTA: LAS COMPETENCIAS SON DE ACUERDO A CARGO</b>  | Competencias de Liderazgo, Visión Estratégica, Comunicación asertiva.  |  |   |
| Experiencia:  | Competencias Funcionales – Gestión Operativa: Enfoque sistémico, orientación a la excelencia, Gestión por procesos.<br>5 años de experiencia profesional de los cuales mínimo 2 deben ser en actividades específicas en gerencia de proyectos, rediseño y/o automatización de procesos.  |  |   |
| Requisitos Legales:   | Administración de equipos de trabajo.<br>Tarjeta profesional   |  |   |
| <b>Otras características del puesto:</b> Describa los factores físicos, mentales y ambientales que son críticos para el desempeño satisfactorio de las funciones del puesto u otras características que no hayan sido descritas.  |  |  |   |
| <b>Exigencias físicas:</b> las exigencias físicas que se describen aquí son representativas de las que debe cumplir un empleado para desempeñar con éxito las funciones esenciales de su puesto. Se pueden hacer arreglos para permitir que los individuos con discapacidades realicen las funciones esenciales |  |  |   |
| <b>ÁREAS DE RESPONSABILIDAD</b>   |  |  |   |
| <b>DESCRIPCIÓN</b>  |  | <b>FUNCIONES</b>                                   |   |
| <b>1. Funciones esenciales del puesto</b>   |  | Detalle de cada función                            |   |
| Objetivo principal de la función  |  |  |   |
| <b>2. Funciones marginales del puesto:</b>  |  | Detalle de cada función                            |   |
| Objetivo principal de la función  |  |  |   |
| <b>3. Describa el tipo y detalle de las instrucciones que generalmente le da el supervisor inmediato al trabajador que ocupa este puesto</b>  |  | Detalle de cada función                            |   |
| Objetivo principal de la función  |  |  |   |
| <b>4. Horas totales por semana</b>  |  |  |   |
| <b>Espacio para diligenciar por el área de selección</b>  |  |  |   |
| Este puesto requiere un examen físico posterior a la oferta de empleo   | SI <input type="checkbox"/>  | NO <input type="checkbox"/>                        |   |
| Este puesto requiere la verificación de los antecedentes penales  | SI <input type="checkbox"/>  | NO <input type="checkbox"/>                        |   |
| Este puesto requiere la toma de huellas digitales   | SI <input type="checkbox"/>  | NO <input type="checkbox"/>                        |   |
| Este puesto requiere una licencia, un certificado u otros requisitos especiales   | SI <input type="checkbox"/>  | NO <input type="checkbox"/>                        |   |
| Versión del contenido de la Descripción del Cargo:  | Versión 2  |  |   |
| Fecha de Actualización:   | 30 de noviembre de 2016  |  |   |
| Actualizado por:  | Pedro Pérez – Analista de Desarrollo Humano  |  |   |
| Aprobado por:   | Gerencia Control Interno   |  |   |
| <b>FIRMAS</b>   |  |  |   |
| Certifico que he revisado y que he recibido una copia de esta descripción de puesto para la posición a la que he sido asignado  |  |  |   |
| Nombre del empleado   | Firma  | Fecha  |   |
| Certifico que las declaraciones anteriores, según mi leal entender y saber, describen con precisión el Puesto.  |  |  |   |
| Nombre del Jefe Inmediato   | Firma  | Fecha  |   |

Fuente: Propia

#### 3.4.3. *Reclutamiento de candidatos:*

La efectividad del Reclutamiento de Personal se puede observar cuando se logra abastecer de aspirantes los procesos de selección, pues esta actividad tiene como prioridad atraer candidatos, para poder realizar con ellos un proceso de selección asertivo. ("Reclutamiento de personal," n.d.)

#### 3.4.4. *Entrevista y selección de empleados:*

La empresa quiere que sus trabajadores sean los más adecuados. Por eso realiza procesos de selección para conocer a los candidatos y "quedarse" con los mejores. La prueba más importante del proceso de selección es la entrevista en la que un entrevistador decidirá por el comportamiento y por las respuestas que del postulante para ver si es un buen candidato al puesto. (Aballay, 2002)

## FORMATO 2 ENTREVISTA



FECHA: \_\_\_\_\_

Nombre del Aspirante: \_\_\_\_\_

Instrucciones: Este formulario de entrevista está diseñado para ayudar a que el panel de selección llegue a un consenso sobre los méritos del aspirante en cuestión.

| PLANEACION Y PREPARACION  |   |   |   |   |  |
|---|---|---|---|---|--|
| Capacidad para establecer metas, prioridades, fecha límite y planeación de estrategias.   |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| USO DE LOS RECURSOS   |   |   |   |   |  |
| Capacidad para administrar Tiempo, Materiales, la información, el dinero y a las personas   |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| ADAPTABILIDAD   |   |   |   |   |  |
| Capacidad para modificar los métodos de trabajo y las prioridades en respuesta a nuevas informaciones, situaciones desafiantes u obstáculos inesperados |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| HABLA Y ESCUCHA   |   |   |   |   |  |
| Capacidad para hablar de manera eficaz y escuchar para entender.  |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| CUIDADOS DE OTROS   |   |   |   |   |  |
| Capacidad para considerar y responder ante las necesidades y las capacidades personales de otros individuos   |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| DIRIGIR A OTROS   |   |   |   |   |  |
| Capacidad para influir o dirigir a otras personas para que cumplan sus tareas y logren sus metas  |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| TRABAJO EN EQUIPO   |   |   |   |   |  |
| Capacidad para administrar, dirigir y participar en equipos, así como para fomentar la cooperación y el espíritu de grupo                               |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| INICIATIVA  |   |   |   |   |  |
| Capacidad para generar nuevas ideas y llevarlas, así como buscar responsabilidad sin guía ni supervisión  |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| RESPONSABILIDAD   |   |   |   |   |  |
| Capacidad para actuar de manera ética, con valentía y seguridad, inspirando lo mismo en otras personas  |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |
| PRESENCIA PERSONAL  |   |   |   |   |  |
| Presentación personal a la entrevista (Vestimenta, Higiene, acorde a la ocasión, etc)   |   |   |   |   |  |
| 1   | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Comentarios: _____  |   |   |   |   |  |

### COMPARACION DE ESTE ASPIRANTE CON OTROS ASPIRANTES AL MISMO CARGO

| Nombre del Aspirante | Calificación Total | Ranking | Observaciones / Comentarios |
|----------------------|--------------------|---------|-----------------------------|
|                      |                    |         |                             |
|                      |                    |         |                             |
|                      |                    |         |                             |

Fuente: Propia.

#### 3.4.5. *Capacitación de empleados con base en los requisitos del puesto:*

Toda capacitación es muy importante durante la vida laboral y profesional, ya que de esta depende el funcionamiento que debe tener el trabajador o grupo asociado, la capacitación es el punto fuerte para que haya un desarrollo exitoso, es muy importante recalcar que no es lo mismo la capacitación y el desarrollo de personal esto viene siendo como nuestro presente y futuro. El adiestramiento o capacitación es lograr la fuerza y los buenos resultados que una organización espera ya que estos lograr que el empleado pueda tener una solución rápida y efectiva a cualquier contrariedad que se le presente durante su ocupación en el área asignada o externa.(Olea, 2014)

#### 3.4.6. *Evaluación de empleados:*

La evaluación de los colaboradores de la empresa es una evaluación referida a su desempeño a lo largo de un período de tiempo previamente determinado, y del cumplimiento de objetivos marcados con anterioridad; es decir , permite hacer balance de los resultados obtenidos en un cierto periodo de tiempo que previamente, tanto evaluador, como evaluado conocen.(Viña, 2013)

### FORMATO 3 EVALUACIÓN

AMERICAN **I&E**

#### HOJA DE TRABAJO PARA EVALUACION Y ENTRENAMIENTO

Empleado: \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_  
 Supervisor \_\_\_\_\_ Departamento \_\_\_\_\_  
 Fecha: \_\_\_\_\_ Período de Revisión de \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_

1. ¿Cuales areas del desempeño laboral del empleado cubren los estandares de desempeño del puesto?

---



---



---

2. ¿Cuales areas necesitan mejorar durante los proximos seis a doce meses?

---



---



---

3. ¿Cuáles factores o eventos que estan fuera del control del empleado podrian afectar de manera negativa o positiva su capacidad para lograr los resultados planeados durante los siguientes doce meses?

---



---



---

4. ¿Cuáles fortalezas específicas, de las que ha demostrado el empleado en este puesto, deberían utilizarse con mayor plenitud durante los siguientes doce meses?

---



---



---

5. Enumera dos o tres areas, en las que el empleado necesita mejorar su desempeño durante los siguientes doce meses falta de conocimiento, experiencia, necesidades de desarrollo de habilidades, modificacion de conductas que afectan el desempeño laboral entre otros

---



---



---

6. Con base a su evaluacion de los reactivos 1-5, resume sus objetivos comunes

A. Lo que hara el Supervisor: \_\_\_\_\_

---



---

B. Lo que hara el empleado: \_\_\_\_\_

---



---

C. Fecha en que se revisara nuevamente el progreso o cuando se reevaluaran los objetivos:

---



---

D. Datos y evidencias que se usaran para observar y medir el progreso:

---



---

\_\_\_\_\_  
 Firma del Empleado

\_\_\_\_\_  
 Firma del Supervisor

\_\_\_\_\_  
 Fecha

*Fuente: Propia*

### 3.4.7. *Retribución de Empleados:*

Es el conjunto de retribuciones extrínsecas recibidas a cambio del trabajo; está compuesta por el sueldo o salario base, los incentivos o primas y las prestaciones que procedan.

### 3.5. Plan jurídico:

#### 3.5.1. *Constitución empresa y aspectos legales:*

American Import and Export decide tomar como razón social Sociedad Anónima Simplificada, se trata de un tipo de sociedad flexible y menos costosa para facilitar la realización de negocios y también para garantizar el crecimiento, toda vez que hace más fácil el camino para recibir el apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla, tan importantes en la fase de emprendimiento. (“Sas es el tipo de sociedad más usado en Colombia,” n.d.)

Para constituir una empresa es necesario seguir los siguientes pasos:

#### a) Consultar nombre en el RUES

#### ILUSTRACIÓN 4 RUES



*Fuente:* (“RUES - Registro Único Empresarial y Social, Cámaras de Comercio,” n.d.)

- b) Preparar la papelería
- c) Inscripción en la cámara de comercio

La constitución de este tipo de sociedad también se puede hacer directamente en la página de la Cámara de Comercio de Bogotá.

#### ILUSTRACIÓN 5 CONSTITUCIÓN DE UNA S.A.S

##### Constitución virtual de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS)

Por favor ingrese sus datos para crear o retomar solicitudes de inscripciones virtuales de SAS

Al correo electrónico ingresado en el formulario le llegará la notificación con las credenciales para próximos ingresos al sistema.

**La información marcada con (\*) es obligatoria**

\*Nombre Solicitante:

\*Identificación:

Teléfono:

\*e-Mail:

\*Re escriba e-Mail:

*Fuente:* (“Cámara de Comercio de Bogotá / Constitución virtual de Sociedades por Acciones Simplificadas,” n.d.)

La Cámara de Comercio de Bogotá tiene a disposición del interesado la guía 28 para constitución de una S.A.S.(“Información regional,” n.d.)

- d) Crear cuenta de ahorros
- e) Tramitar el RUT definitivo

## ILUSTRACIÓN 6 RUT

| DIAN<br>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales   |                        | Formulario del Registro Único Tributario<br>Hoja Principal                         |  | 001                                 |                          |
|---|------------------------|--|--|-------------------------------------|--------------------------|
| Espacio reservado para la DIAN  |                        | 2. Concepto  | 0 2  | Actualización                       |                          |
|    |                        | 4. Número de formulario  | 14240862361  |                                     |                          |
|   |                        |  |  |                                     |                          |
|   |                        | (415)7707212489984(8020) 000001424086236 1   |  |                                     |                          |
| 5. Número de Identificación Tributaria (NIT):   | 6. DV                  | 12. Dirección seccional  | 14. Buzón electrónico  |                                     |                          |
| 1 6 8 8 6 3 5 7 6   | - 1                    | Impuestos de Cali  | 5  |                                     |                          |
| IDENTIFICACION  |                        |  |  |                                     |                          |
| 24. Tipo de contribuyente:  | 25. Tipo de documento: | 26. Número de identificación:  | 27. Fecha expedición:  |                                     |                          |
| Persona natural o sucesión ilíquida   | Cédula de ciudadanía   | 1 6 8 8 6 3 5 7 6  | 1 9 9 7 1 2 0 4  |                                     |                          |
| 28. País:   | 29. Departamento:      | 30. Ciudad/Municipio:  |  | 31. Primer apellido:                |                          |
| COLOMBIA  | Valle del Cauca        | El Cerrito   |  | GOMEZ                               |                          |
| 32. Segundo apellido:   | 33. Primer nombre:     | 34. Otros nombres:   |  | 35. Razón social:                   |                          |
| POSSO   | CARLO                  | MARIO  |  |                                     |                          |
| 36. Nombre comercial:   |                        |  |  |                                     |                          |
| 37. Sigla:  |                        |  |  |                                     |                          |
| UBICACION   |                        |  |  |                                     |                          |
| 38. País:   | 39. Departamento:      | 40. Ciudad/Municipio:  |  | 41. Dirección:                      |                          |
| COLOMBIA  | Valle del Cauca        | Cali   |  | CL 58 N 3 C N 54 CA 40 BRR LA FLORA |                          |
| 42. Correo electrónico:   |                        |  |  |                                     |                          |
| carliomariogomez@hotmail.com  |                        |  |  |                                     |                          |
| 43. Apartado aéreo:   |                        |  |  |                                     |                          |
| 44. Teléfono 1:   |                        |  |  |                                     |                          |
| 45. Teléfono 2:   |                        |  |  |                                     |                          |
| CLASIFICACION   |                        |  |  |                                     |                          |
| Actividad económica   |                        |  | Ocupación  |                                     |                          |
| 46. Código:   |                        | 47. Fecha inicio actividad:  |  | 48. Código:                         |                          |
| 5 3 2 0   |                        | 2 0 1 2 0 2 1 7  |  | 0 0 1 0                             |                          |
| 49. Fecha inicio actividad:   |                        | 50. Código:  |  | 51. Código:                         |                          |
| 2 0 1 2 1 0 2 1 7   |                        | 1 2  |  |                                     |                          |
| 52. Número establecimientos:  |                        |  |  |                                     |                          |
| Responsabilidades   |                        |  |  |                                     |                          |
| 53. Código:   |                        |  |  |                                     |                          |
| 1 2   |                        |  |  |                                     |                          |
| 12- Ventas régimen simplificado   |                        |  |  |                                     |                          |
| Usuarios aduaneros  |                        |  | Exportadores   |                                     |                          |
| 54. Código:   |                        |  | 55. Forma:   |                                     | 56. Tipo:                |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  |                        |  | <input type="checkbox"/>   |                                     | <input type="checkbox"/> |
|   |                        |  | 57. Modo:  |                                     | 58. CPC:                 |
|   |                        |  | 1 2 3  |                                     | 1 2 3                    |
| Para uso exclusivo de la DIAN   |                        |  |  |                                     |                          |
| 59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>  |                        | 60. No. de folios:   |  | 61. Fecha:                          |                          |
|   |                        | 0  |  | 2 0 1 3 0 5 1 4                     |                          |
| La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada.<br>Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004.<br>Firma del solicitante: |                        |  | Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.<br>Firma autorizada:<br>984. Nombre: GOMEZ POSSO CARLO MARIO<br>985. Cargo: CONTRIBUYENTE |                                     |                          |

Fecha generación documento PDF: 14-05-2013 10:08:09AM

Fuente: ("Inscripción en el RUT," 2016)

f) Tramitar el registro mercantil definitivo.

Resolución de facturación y firma digital. ("Cómo constituir una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)," n.d.)

### 3.6. Plan de finanzas:

#### 3.6.1. Recursos financieros esperados:

Para dar inicio a la empresa requerimos de una inversión aproximada de \$35.000.000 los cuales serán obtenidos mediante crédito financiero.

Si bien es cierto, esto implica asumir costos por intereses, es la opción más viable para dar inicio a nuestras operaciones.

Después de abordar diferentes entidades financieras, decidimos escoger Bancolombia porque es la que mejor tasa nos ofrece al acceder a un crédito a largo plazo con cuotas fijas, esto es importante para la planificación de gastos de la empresa.

A continuación se presentan las condiciones del crédito y la proyección de pagos para el primer año:

**TABLA 3 AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO AMERICAN I&E**

|  |              |
|--|--------------|
| Tasa efectiva anual utilizada en la simulación | 22.42%       |
| Tasa mes vencida utilizada en la simulación    | 1.70%        |
| Cuota mensual                                  | \$935,092.92 |
| Seguro de vida asociado a la deuda por cuota   | \$40,250.00  |
| Cuota mensual más seguro(s)                    | \$975,342.92 |
| Plazo  | 60 meses     |

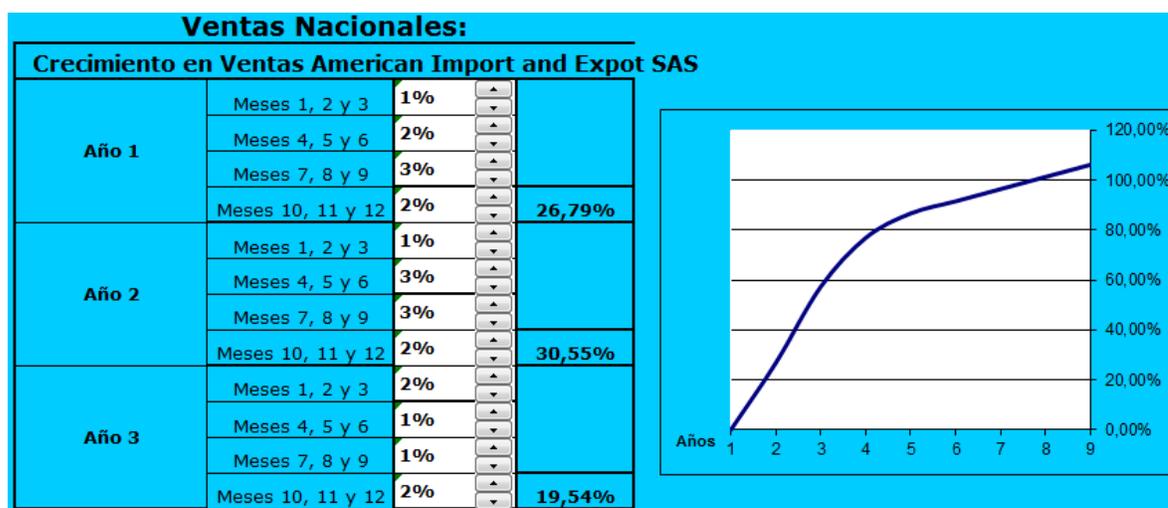
| Cuota # | Abono a intereses | Abono a capital | Cuota mensual sin seguros | Valor del seguro de vida asociado a la Deuda | Cuota mensual mas seguros | Saldo           |
|---------|-------------------|-----------------|---------------------------|--|---------------------------|-----------------|
| 0       | \$0.00            | \$0.00          | \$0.00                    | \$40,250.00                                  | \$0.00                    | \$35,000,000.00 |
| 1       | \$595,000.00      | \$340,092.92    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$34,659,907.08 |
| 2       | \$589,218.42      | \$345,874.50    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$34,314,032.57 |
| 3       | \$583,338.55      | \$351,754.37    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$33,962,278.21 |
| 4       | \$577,358.73      | \$357,734.19    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$33,604,544.01 |
| 5       | \$571,277.25      | \$363,815.67    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$33,240,728.34 |
| 6       | \$565,092.38      | \$370,000.54    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$32,870,727.80 |
| 7       | \$558,802.37      | \$376,290.55    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$32,494,437.24 |
| 8       | \$552,405.43      | \$382,687.49    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$32,111,749.75 |
| 9       | \$545,899.75      | \$389,193.18    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$31,722,556.58 |
| 10      | \$539,283.46      | \$395,809.46    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$31,326,747.12 |
| 11      | \$532,554.70      | \$402,538.22    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$30,924,208.89 |
| 12      | \$525,711.55      | \$409,381.37    | \$935,092.92              | \$40,250.00                                  | \$975,342.92              | \$30,514,827.52 |

*Fuente: Propia*

De otra parte, es importante aclarar que en un inicio, American Import and Export SAS, no tendrá ventas a nivel internacional, una vez logre posicionamiento a nivel nacional, se harán los esfuerzos necesarios para ingresar en otros mercados.

Por lo anterior, a continuación se presenta el crecimiento esperado en cuanto a las ventas nacionales, distribuidos en trimestres para los primeros 3 años.

TABLA 4 CRECIMIENTO EN VENTAS ESPERADO



Fuente: Propia

A continuación, los gastos por sueldos y salarios de American Import and Export SAS proyectados al primer año de funcionamiento:

TABLA 5 GASTOS DE NÓMINA ANUALES

| Sueldos y Salarios American Import and Export SAS |                   |                        |                  |                   |   |                          |
|---|-------------------|------------------------|------------------|-------------------|---|--------------------------|
| Selecciona puesto:                                | Número de puestos | Sueldo Mensual Nominal | Sueldo Anual     | Total Nómina      | Comisión Mensual Nominal por puesto (% de ventas) | Sueldo base + comisiones |
| Director general                                  | 1                 | \$ 4.000.000,00        | \$ 48.000.000,00 | \$ 48.000.000,00  | 0,00%   | \$ 4.000.000,00          |
| Vendedores  | 5                 | \$ 3.800.000,00        | \$ 45.600.000,00 | \$ 228.000.000,00 | 0,00%   | \$ 3.800.000,00          |
| Recepción   | 1                 | \$ 100.000,00          | \$ 1.200.000,00  | \$ 1.200.000,00   | 0,00%   | \$ 100.000,00            |
| Asistentes  | 2                 | \$ 1.000.000,00        | \$ 12.000.000,00 | \$ 24.000.000,00  | 0,00%   | \$ 1.000.000,00          |
| Contador  | 1                 | \$ 1.500.000,00        | \$ 18.000.000,00 | \$ 18.000.000,00  | 0,00%   | \$ 1.500.000,00          |

Fuente: Propia

También se presentan los gastos fijos mensuales necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa:

TABLA 6 GASTOS FIJOS

| <b>Total Mensual<br/>Gastos fijos</b>                        |                        |
|--|------------------------|
| <b>Gastos fijos mensuales American Import and Export SAS</b> |                        |
| Renta (m <sup>2</sup> )                                      | \$ 1.300.000,00        |
| Luz  | \$ 80.000,00           |
| Agua   | \$ 70.000,00           |
| Comunicaciones   | \$ 250.000,00          |
| Seguros y fianzas  | \$ 80.000,00           |
| Seguridad  | \$ -                   |
| Papelería y gastos de oficina                                | \$ 200.000,00          |
| Otros  | \$ 100.000,00          |
| <b>SubTotal gastos fijos</b>                                 | <b>\$ 2.080.000,00</b> |

Fuente: Propia

Gastos proyectados para el primer mes para el montaje de la oficina e iniciar operaciones:

TABLA 7 GASTOS DE INSTALACIÓN

| <b>Gastos de instalación oficina American Import and Export SAS</b> |                      |
|---|----------------------|
|   | <b>Primer mes:</b>   |
| Terreno   | \$ 1.300.000         |
| Edificio  | \$ -                 |
| Comunicaciones  | \$ 250.000           |
| Mobiliario y equipo   | \$ -                 |
| Acondicionamiento (m <sup>2</sup> )                                 | \$ -                 |
| Computadoras y maquinas   | \$ 10.000.000        |
| Otros   | \$ 200.000           |
| <b>Total gastos de instalación</b>                                  | <b>\$ 11.750.000</b> |

Fuente: Propia

Considerando los ingresos que la empresa tendrá, los costos y los gastos que se deben asumir, el siguiente es el estado de resultados de American Import and Export SAS proyectado a los próximos 5 años:

TABLA 8 ESTADO DE RESULTADOS

|  | AÑO 1                | AÑO 2                | AÑO 3                | AÑO 4                | AÑO 5               |                      |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------|
|  | Acumulado            | Acumulado            | Acumulado            | Acumulado            | Mes 60              | Acumulado            |
| <b>American Import and Export SAS</b>  |                      |                      |                      |                      |                     |                      |
| <b>Estado de Resultados:</b>           |                      |                      |                      |                      |                     |                      |
| <b>Ingresos:</b>                       |                      |                      |                      |                      |                     |                      |
| <b>Nacional:</b>                       |                      |                      |                      |                      |                     |                      |
| Ingresos por productos                 | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                 | \$0                  |
| Ingresos por servicios                 | \$364.453.343        | \$513.795.913        | \$704.508.506        | \$834.468.377        | \$75.759.775        | \$890.667.496        |
| <b>Internacional:</b>                  |                      |                      |                      |                      |                     |                      |
| Ingresos por productos                 | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                 | \$0                  |
| Ingresos por servicios                 | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                 | \$0                  |
| <b>Total Ingresos</b>                  | <b>\$364.453.343</b> | <b>\$513.795.913</b> | <b>\$704.508.506</b> | <b>\$834.468.377</b> | <b>\$75.759.775</b> | <b>\$890.667.496</b> |
| <b>Egresos:</b>                        |                      |                      |                      |                      |                     |                      |
| Gastos fijos                           | \$25.657.970         | \$27.240.497         | \$28.920.631         | \$30.704.393         | \$2.791.650         | \$32.598.172         |
| Sueldos y salarios                     | \$319.200.000        | \$338.887.558        | \$338.887.558        | \$338.887.558        | \$28.240.630        | \$338.887.558        |
| Gastos Variables                       | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                 | \$0                  |
| Otros (Gtos de Venta, etc.)            | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                 | \$0                  |
| <b>Total costos</b>                    | <b>\$344.857.970</b> | <b>\$366.128.055</b> | <b>\$367.808.189</b> | <b>\$369.591.950</b> | <b>\$31.032.280</b> | <b>\$371.485.730</b> |
| <b>Utilidad antes de I,I,D,A.</b>      | <b>\$19.595.373</b>  | <b>\$147.667.858</b> | <b>\$336.700.317</b> | <b>\$464.876.426</b> | <b>\$44.727.495</b> | <b>\$519.181.766</b> |
| Depreciación y Amortización            | -\$1.175.000         | -\$1.175.000         | -\$1.175.000         | -\$1.175.000         | -\$97.917           | -\$1.175.000         |
| <b>Utilidad (perdida) de Operación</b> | <b>\$20.770.373</b>  | <b>\$148.842.858</b> | <b>\$337.875.317</b> | <b>\$466.051.426</b> | <b>\$44.825.412</b> | <b>\$520.356.766</b> |
| Gastos financieros corto plazo         | -\$75.114            | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                 | \$0                  |
| Gastos financieros largo plazo         | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                 | \$0                  |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>     | <b>\$20.695.259</b>  | <b>\$148.842.858</b> | <b>\$337.875.317</b> | <b>\$466.051.426</b> | <b>\$44.825.412</b> | <b>\$520.356.766</b> |
| ISR (35%)                              | \$7.243.341          | \$52.095.000         | \$118.256.361        | \$163.117.999        | \$15.688.894        | \$182.124.868        |
| PTU (10%)                              | \$2.069.526          | \$14.884.286         | \$33.787.532         | \$46.605.143         | \$4.482.541         | \$52.035.677         |
| <b>Utilidad (pérdida neta)</b>         | <b>\$11.382.392</b>  | <b>\$81.863.572</b>  | <b>\$185.831.425</b> | <b>\$256.328.285</b> | <b>\$24.653.976</b> | <b>\$286.196.221</b> |
| <b>Margen de utilidades netas:</b>     | <b>3,12%</b>         | <b>15,93%</b>        | <b>26,38%</b>        | <b>30,72%</b>        | <b>32,54%</b>       | <b>32,13%</b>        |

Fuente: Propia.

Aunque el primer año, el que se considera de posicionamiento y búsqueda de nuevos clientes, no se refleja un margen de utilidad muy alto, es importante visualizar cifras y porcentajes positivos evidenciando que la empresa es rentable.

De igual manera, se presenta el balance general de la empresa proyectado a 5 años:

TABLA 9 BALANCE GENERAL

|                                       | AÑO 1<br>Acumulado  | AÑO 2<br>Acumulado   | AÑO 3<br>Acumulado   | AÑO 4<br>Acumulado   | AÑO 5<br>Acumulado   |
|---------------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>American Import and Export SAS</b> |                     |                      |                      |                      |                      |
| <b>Balance General</b>                |                     |                      |                      |                      |                      |
| Activo circulante                     |                     |                      |                      |                      |                      |
| <b>Total activo circulante</b>        | <b>\$32.961.997</b> | <b>\$116.000.569</b> | <b>\$303.006.994</b> | <b>\$560.510.278</b> | <b>\$847.881.499</b> |
| Activo Fijo                           |                     |                      |                      |                      |                      |
| <b>Total activo fijo</b>              | <b>\$10.575.000</b> | <b>\$9.400.000</b>   | <b>\$8.225.000</b>   | <b>\$7.050.000</b>   | <b>\$5.875.000</b>   |
| <b>Activo total</b>                   | <b>\$43.536.997</b> | <b>\$125.400.569</b> | <b>\$311.231.994</b> | <b>\$567.560.278</b> | <b>\$853.756.499</b> |
| Capital social                        | \$35.000.000        | \$35.000.000         | \$35.000.000         | \$35.000.000         | \$35.000.000         |
| Resultados de ejercicios anteriores   | \$4.816.234         | \$79.308.341         | \$256.651.498        | \$509.647.241        | \$794.102.523        |
| Resultado del ejercicio               | \$3.720.763         | \$11.092.228         | \$19.580.496         | \$22.913.037         | \$24.653.976         |
| <b>Total Capital Contable</b>         | <b>\$43.536.997</b> | <b>\$125.400.569</b> | <b>\$311.231.994</b> | <b>\$567.560.278</b> | <b>\$853.756.499</b> |
| <b>Pasivo + Capital</b>               | <b>\$43.536.997</b> | <b>\$125.400.569</b> | <b>\$311.231.994</b> | <b>\$567.560.278</b> | <b>\$853.756.499</b> |

Fuente: Propia.

### 3.7. Impacto

#### 3.7.1. Impacto económico:

American Import & Export SAS quiere ser una empresa que contribuya al crecimiento de la localidad, de la ciudad, de la nación, es por esta razón que su ubicación aparte de ser estrategia ya que en la localidad d Fontibón se encuentra un gran número de empresas de comercio exterior también cuenta con un mercado laboral importante, con una población activa de 138.870 y población en edad de trabajar de 266.406, con la idea de poder emplear personas de esta localidad estará aportando al crecimiento de la región de manera significativa y dando una calidad de vida al emplear personas que no tengan que gastar demasiado tiempo en desplazarse hasta el lugar de trabajo. (“Perfil económico y empresarial de las localidad de Engativá,” n.d.)

Por otro lado la compañía está al tanto de los retos que enfrenta al inicial este negocio con los diferentes cambios económicos que se presentaron desde principios del 2017, pues se presentan nuevas normas tributarias, aumento del salario mínimo, e incrementos de precios y tarifas de algunos bienes y servicios. Sin embargo con

este panorama los expertos señalan un mejor panorama que el de 2016.(Tiempo, n.d.)

### 3.7.2. *Impacto regional:*

Colombia es un país que cuenta con un gran número de pequeñas empresas y personas con grandes ideas, en Fontibón se encuentran establecidas alrededor de 9102 empresas pymes, de las cuales muchas no alcanzan su etapa de madurez por que no cuentan con asesoría especializada para poder incursionar en otros mercados y simplemente son liquidadas, American Import & Export quiere entregar a la localidad, a la región y al país facilidades de acceso a otros países para que de esta manera el crecimiento y desarrollo de nuestro territorio sea atractivo para la inversión y con esto contribuir a pasar de ser un país en vía de desarrollo a un país desarrollado.(“Estadísticas del número de empresas en Bogotá y 59 municipios de Cundinamarca,” n.d.)

### 3.7.3. *Impacto social:*

American Import & Export SAS. Es creada con la intención de poder ofrecer a los recién graduados en carreras afines oportunidades laborales donde ellos puedan adquirir experiencia y formarse para el gran futuro que desea tener la compañía a nivel mundial, también deseamos poder presentar nuevas alternativa de trabajo, esto quiere decir que contaremos con la opción de teletrabajo 1 días a la semana inicialmente, esto será rotativo, también se evaluara la opción de horarios flexibles, esto con el fin de que el personal pueda manejar mejor su tiempo y no estresarse en las horas pico que son las más congestionadas en la ciudad y en la zona.

Por otro lado, los beneficios que se ofrecerán al personal serán enfocados en un excelente ambiente laboral y en una cultura organizacional que promueva el trabajo en equipo y el sentido de pertenencia.

#### 3.7.4. *Impacto ambiental:*

La empresa quiere ser líder en el tema ambiental, diseñar estrategias con todos los colaboradores para que la comunicación entre los mismo y con los clientes se lo más digital posible así mismo hacerlos participes de campañas por el cuidado del medio ambiente en la zona de trabajo y con sus clientes, transmitir un mensaje de responsabilidad social el cual pueda ser una gran cadena de pequeños esfuerzos con grandes resultados.

#### 3.7.5. *Matriz PESTEL:*



### 3.8. Plan de informática

La digitalización de la información trae muchos beneficios a las empresas, ya que agiliza procesos y disminuye errores, además facilita de manera sustancial el conocimiento del cliente, por lo anterior, American Import and Export S.A.S. Quiere estar a la vanguardia y contar con sistemas modernos y eficientes que permitan prestar un mejor servicio al cliente.

Por consiguiente, la empresa contará con siguientes Software que facilitaran los procesos internos y la efectiva comunicación tanto, entre clientes internos como externos.

- a) Britix 24: El CRM en Bitrix24 forma una base de contactos donde se gestionan y almacenan la interacción y el historial de nuestros contactos. Todos los nuevos eventos (llamadas telefónicas, mensajes, reuniones) vinculados a un contacto o a una empresa son fácilmente registrados y de esta manera puede ser planificada una mayor interacción, incluyendo la integración de asignación de tareas. (“Bitrix24: CRM,” n.d.)
- b) Diez Free: Es una herramienta de contabilidad destinada a ayudar a las medianas empresas en este tipo de labores, de manera que puedan gestionar todas las cuentas de la empresa cómodamente gracias a un completo abanico de prestaciones enmarcado en una interfaz muy sencilla. (SL, n.d.)
- c) Zoho mail: Es una herramienta especial ya que permite crear correos corporativos con dominio propio, lo que genera seguridad al cliente y prestigio a la empresa. (Polo, n.d.)
- d) Yammer: Yammer es una red social privada para organizaciones y se ha creado en torno a formas de comunicación abierta. Por ejemplo, puede usarlo para solucionar

de manera eficaz problemas de soporte, recopilar comentarios sobre proyectos y documentos, y publicar procedimientos recomendados. (“¿Qué es Yammer?” n.d.)

#### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La creación de una empresa despierta muchas inquietudes y también muchas hipótesis de ¿cuál sería el mejor negocio? A lo largo del desarrollo de este trabajo se puede decir que la creación de una empresa de asesoría es una excelente opción, cuando se cuenta con personal que tiene el conocimiento de la prestación de los servicios ofrecidos, se facilita el crecimiento de la empresa.

American Import and Export S.A.S se establece como opción de creación de empresa después de identificar la necesidad que presentan las pymes al momento de realizar operaciones de comercio exterior, adicionalmente como profesionales en Comercio Internacional se quiere contribuir a que la industria colombiana sea reconocida en todo el mundo, así como apoyar para que empresas de otros países puedan realizar inversión en Colombia.

Culminando este proyecto, se afirma que las empresas de consultoría y asesoría son fuentes de apoyo para combatir los problemas que se presentan en operaciones de comercio exterior que surgen en las diferentes organizaciones. En primer lugar con un diagnóstico, seguida de una solicitud ante la inexistencia de tiempo o conocimiento del personal.

Es necesario que en procesos de consultoría, la solicitud debe hacerse con anticipación por parte del cliente con el fin de evitar prolongaciones que afecten el logro de los objetivos, en especial en temas de comercio exterior que están regulados por entes de control que establecen plazos para las operaciones.

El sector de Fontibón en la ciudad de Bogotá, es uno de los más apropiados para la implementación de empresas de asesoría y consultoría, en especial en temas de comercio exterior teniendo en cuenta que allí se concentra una gran cantidad de empresas dedicadas a la importación y exportación de productos y servicios.

## REFERENCIAS

- Aballay, C. (2002, July 29). Entrevista de selección: guía para el entrevistador. Retrieved April 21, 2017, from <https://www.gestiopolis.com/entrevista-de-seleccion-guia-para-el-entrevistador/>
- Bitrix24: CRM. (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from <https://www.bitrix24.es/features/crm.php?gclid=CLTwwujctNMCFUY9gQodjq8BOg>
- Bogotá, C. (n.d.). Corferias Bogotá - Centro internacional de negocios. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.corferias.com>
- Bogotá, C. de C. de. (n.d.). XIII Feria de Jóvenes Empresarios. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-Fortalezca-su-empresa/2017/Marzo/XIII-Feria-de-Jovenes-Empresarios>
- bp\_MTSB\_III2016.pdf. (n.d.). Retrieved from [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mtsb/bp\\_MTSB\\_III2016.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mtsb/bp_MTSB_III2016.pdf)
- Cámara de Comercio de Bogotá / Constitución virtual de Sociedades por Acciones Simplificadas. (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from [http://serviciosonline.ccb.org.co/sas/Forms/Consultas\\_E\\_InscripcionRut/Autenticacion.aspx](http://serviciosonline.ccb.org.co/sas/Forms/Consultas_E_InscripcionRut/Autenticacion.aspx)
- Cómo constituir una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from <http://puc.com.co/p/como-constituir-una-sas>

Costo de los inventarios para un prestador de servicios | Gerencie.com. (n.d.).

Retrieved April 21, 2017, from <https://www.gerencie.com/costo-de-los-inventarios-para-un-prestador-de-servicios.html>

Estadísticas del número de empresas en Bogotá y 59 municipios de Cundinamarca.

(n.d.). Retrieved April 8, 2017, from

[http://www.empresario.com.co/recursos/page\\_flip/CCB/2012/estadisticas\\_empresas\\_bogota\\_59municipios/#/8/](http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2012/estadisticas_empresas_bogota_59municipios/#/8/)

Gómez, N. (2013, August 10). CALIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL. ISO 9001 e ISO

14001: Pasos para conseguir el certificado ISO 9001. Retrieved from

<http://hederaconsultores.blogspot.com.co/2013/10/como-conseguir-certificado-iso-9001.html>

Información regional. (n.d.). Retrieved February 11, 2017, from

<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/informacion-regional>

Inscripción en el RUT. (2016, January 6). Retrieved from

<http://elpilon.com.co/inscripcion-en-el-rut/>

Las 30 Redes Sociales más Utilizadas. (2014, September 8). Retrieved from

<http://www.webempresa20.com/blog/las-30-redes-sociales-mas-utilizadas.html>

MisProductos.net - Software Selección. (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from

<http://www.softwareseleccion.com/misproductos+net-p-2014>

Olea, N. B. (2014, May 9). La capacitación y el desarrollo del personal. Retrieved April

21, 2017, from <https://www.gestiopolis.com/la-capacitacion-y-el-desarrollo-del-personal/>

- Perfil económico y empresarial de las localidades de Engativá. (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from [http://empresario.com.co/recursos/page\\_flip/compromiso\\_colectivo/fontibon/index.html#/32/](http://empresario.com.co/recursos/page_flip/compromiso_colectivo/fontibon/index.html#/32/)
- Polo, J. D. (n.d.). Zoho Email, para crear cuentas de email gratuitas con dominio personalizado. Retrieved from <https://www.whatsnews.com/2014/04/13/zoho-email-para-crear-cuentas-de-email-gratuitas-con-dominio-personalizado/>
- ¿Qué es Yammer? - Yammer. (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from <https://support.office.com/es-es/article/%C2%BFQu%C3%A9-es-Yammer-1b0f3b3e-89ee-4b66-aac5-30def12f287c>
- Reclutamiento de personal. (n.d.). Retrieved from <http://www.gsh.com.co/reclutamiento-de-personal/>
- RUES - Registro Único Empresarial y Social, Cámaras de Comercio. (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from [http://www.rues.org.co/RUES\\_Web/](http://www.rues.org.co/RUES_Web/)
- Sas es el tipo de sociedad más usado en Colombia. (n.d.). Retrieved April 21, 2017, from <http://www.dinero.com/negocios/articulo/sas-tipo-sociedad-usado-colombia/84554>
- SL, M. I. (n.d.). Contabilidad Diez Free 15.2 - Descargar. Retrieved April 21, 2017, from <https://contabilidad-diez-free.uptodown.com/windows>
- Tiempo, C. E. E. (n.d.). Así comienza el año la economía colombiana. Retrieved April 21, 2017, from <http://www.portafolio.co/economia/los-retos-de-la-colombiana-en-el-2017-502550>

Viña, B. (2013, November 14). Evaluación Personal del desempeño y Rendimiento Profesional . Objetivos. Retrieved from <https://vallededempleo.wordpress.com/2013/11/14/evaluacion-personal-del-desempeno-y-rendimiento-profesional-objetivos/>